

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ  
ESCUELA DE POSGRADO**



PONTIFICIA  
**UNIVERSIDAD  
CATÓLICA**  
DEL PERÚ

**TITULO DE LA TESIS**

**“LOS FACTORES QUE FAVORECEN O LIMITAN EL FORTALECIMIENTO  
DEL CAPITAL SOCIAL EN LOS PROCESOS DE ASOCIATIVIDAD. EL  
CASO DE LA RED DE MICROEMPRESARIAS DE CONFECCIONES DE SAN  
JUAN DE LURIGANCHO”**

**Tesis para optar el grado de Magíster en Gerencia Social**

**AUTORES**

**JORGE ERNESTO VARGAS TORRES  
ELIZABETH TICLLA OLIVA**

**ASESORA**

**Mg. TERESA TOVAR**

**JURADOS**

**Mg. MARCELA CHUECA  
Mg. LAURA CAVERO CORCUER**

**LIMA – PERÚ  
2012**



## AGRADECIMIENTOS

*Nuestro agradecimiento a:*

*Jorge: A mi esposa Giovana, a mis hijos Sebastián y Valeria y a toda mi familia.*

*Elizabeth: A toda mi familia.*

## Contenido

RESUMEN EJECUTIVO .....	6
INTRODUCCIÓN .....	8
CAPÍTULO I .....	11
1.1. Contexto y Problemática: .....	11
1.1.1. Crecimiento Económico y Emprendedurismo .....	12
1.1.2. Macro y Micro Economía.....	12
1.1.3. Condiciones de las Micro y Pequeñas Empresas .....	13
1.1.4. Normatividad de las Micro y Pequeñas Empresas.....	15
1.1.5. San Juan de Lurigancho y las Micro y Pequeñas Empresas .....	17
1.1.6. Aspectos Demográficos de San Juan de Lurigancho.....	18
1.2. Investigación, Diagnóstico y Estudios Similares .....	19
1.2.1. Microempresarios: Origen y Tipo de Actor .....	19
1.2.2. La Micro empresa y la Informalidad .....	20
1.2.3. Tipos y Caracterización de las Micro empresas.....	24
1.2.4. Las Micro y Pequeñas Empresas como Agentes de Cambio.....	26
1.2.5. Estudios similares. Redes Empresariales de Micro y Pequeñas Empresas .....	28
1.2.7. El Capital Social y la Gerencia Social .....	36
1.3. Conceptos Claves .....	37
1.3.1. Definición, Clasificación y Tipología de las Micro y Pequeñas Empresas .....	37
1.3.2. Empresarios de las Micro y Pequeña Empresa .....	41
1.3.3. Enfoque de Desarrollo Económico Local .....	42
1.3.4. Capital Social .....	45
1.3.5. Redes Empresariales .....	48
1.3.6. Asociatividad Empresarial .....	50
1.3.7. Estructura de las Redes Empresariales .....	52
CAPÍTULO II .....	55
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	55
2.1. Justificación y Ubicación de la Investigación en el Campo de la Gerencia Social .....	55
2.2. Estrategia Metodológica.....	56
2.2.1. Aplicación en la Tesis.....	57
2.2.2. Forma de Investigación .....	58
2.2.3. Planteamiento del Tema en Específico para la Tesis .....	59
2.2.4. Muestra de Investigación Cualitativa .....	60
2.2.5. Preguntas y Abordaje Metodológico de la Investigación .....	61
CAPÍTULO III .....	65
PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	65
3.1. Presentación de los Hallazgos a través de 04 dimensiones de los Resultados de la Investigación .....	65
3.2. Formas y condiciones de participación en asociatividad.....	66
3.2.1. Las formas asociativas que existen en las microempresarias del sector confecciones de San Juan de Lurigancho son la red empresarial y el consorcio empresarial. ....	67

3.2.2. Las condiciones de asociatividad generan redes de confianza y colaboración empresarial que son positivamente reconocidas y valoradas por las microempresarias del sector confecciones. ....	68
3.2.3. La visión compartida, el compromisos y responsabilidad son las características principales de las formas asociativas de las microempresarias del sector confecciones. ....	74
3.2.4. El acceso a nuevos mercados y la mejora de sus procesos de producción son las motivaciones principales para unirse de forma asociativa de las microempresarias del sector confecciones. ....	85
3.2.5. Tener valores, socializar sin problemas y tener metas compartidas son los principales requisitos para asociarse con éxito según las microempresarias del sector confecciones. ....	90
3.2.6. Con la asociatividad mejoran sus condiciones de negociación generando vínculos de empatía y confianza con sus proveedores. ....	95
3.2.7. Con la asociatividad mejoran sus relaciones de preferencia y enfoque del mercado, satisfaciendo de mejor manera las expectativas de sus clientes. ....	97
3.3. Motivaciones y bases de la asociatividad. ....	100
3.3.1. El acceso a nuevos mercados y la mejora de sus procesos de producción son las motivaciones principales para unirse de forma asociativa de las microempresarias del sector confecciones. ....	100
3.3.2. El compartir los riesgos y tener mayor eficiencia en los costos, es decir abaratarlos, son las principales razones de que los miembros de una asociatividad realicen sus procesos de comercialización de manera conjunta. ....	103
3.3.3. El trabajo en equipo, la eficacia en el tiempo y eficacia operativa, son las principales razones de que los miembros de una asociatividad realicen sus procesos de producción de manera conjunta. ....	104
3.3.4. La inversión de capital de su micro empresa, la generación de empleo y el pago de impuestos son considerados los principales aportes individuales y colectivos de las microempresarias y de su participación como red empresarial al desarrollo económico del distrito de San Juan de Lurigancho. ....	106
3.3.5. Existen condiciones de desventaja, con relación al tiempo y al margen de utilidad, para las microempresarias en relación con las grandes empresas en la cadena productiva de confecciones. ....	107
3.4. Desarrollo de Capacidades y Conocimientos en Asociatividad. ....	110
3.4.1. El reconocimiento de sus propias capacidades, la generación de nuevos conocimientos y capacidades y la aplicación de estos en la solución de problemas y toma de decisiones más apropiadas son los aspectos positivos de asociarse para participar en la cadena productiva de confecciones. ....	111
3.4.2. No se puede estudiar, se descuida la salud y la familia, no hay ventajas en el mediano y largo plazo, no se puede crecer como micro empresa son los aspectos negativos de la participación en la cadena productiva de confecciones, aún de manera asociada. ....	112
3.5. Beneficios Sociales y Económicos de la Asociatividad ....	113
3.5.1. Existen cambios significativos en la vida de las microempresarias como el fortalecimiento de su desarrollo personal y la independencia económica y la toma de decisiones importantes en su vida. ....	114

3.5.2. Existe reconocimiento familiar por los logros alcanzados a pesar de que al inicio los familiares no estaban de acuerdo. ....	117
3.5.3. Existe la lucha con la familia, especialmente con la resistencia de la pareja, ya que no está de acuerdo con tener al lado una mujer microempresaria. ....	119
3.5.4. El apoyo familiar a las microempresarias se ha generado con el tiempo y se expresa de manera directa o indirecta, pero que aporta a que la microempresaria se desenvuelva en su rol.....	121
3.5.5. El liderazgo y ejemplo en la comunidad, iniciativas en beneficio comunal y el reconocimiento personal son cambios positivos generados en la vida social y comunitaria de las microempresarias. ....	122
3.5.6. El crecimiento empresarial, la solidaridad del trabajo en conjunto, el posicionamiento del negocio y aspirar tener condiciones laborales justas son las expectativas principales de las microempresarias en relación a su participación en la asociatividad. ....	124
3.5.7. Las microempresarias consideran que la asociatividad es una estrategia para lograr el éxito empresarial, ya que les permite desarrollar su confianza, tener mayor visión empresarial y ampliar los conocimientos convirtiéndose en microempresarias más competitivas.....	126
CAPÍTULO IV .....	128
CONCLUSIONES.....	128
CAPÍTULO V .....	132
RECOMENDACIONES .....	132
BIBLIOGRAFÍA .....	134
ANEXOS .....	137
ANEXO I - MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	137
ANEXO II – ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA .....	140
ANEXO III – GUÍA DE ENTREVISTA GRUPAL.....	144

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación se refiere a “Los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad de las microempresarias del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho”. El caso de la Red de microempresarias de confecciones de San Juan de Lurigancho.

Nuestro estudio de investigación se inició al encontrar las características del capital social en los procesos de la asociatividad y que esto sirve como apoyo en la superación de problemas que se generan en las relaciones y procesos asociativos entre las microempresarias del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho.

Estas microempresarias del sector confecciones, reconocen sus capacidades y conocimientos compartidos, los cuales generan el capital social al realizar actividades comerciales y productivas conjuntas, identificando los beneficios y condiciones que favorecen o dificultan la asociatividad empresarial.

Nuestra investigación corresponde al campo de la Gerencia Social, ya que con actores sociales y económicos como son los microempresarias, tienen relevancia en las políticas, programas o proyectos sociales con la intención de proponer mejoras e implementarlas, así como también valorar y ampliar su impacto, replicando y sistematizando las experiencias exitosas desarrolladas.

En esta perspectiva El Plan Nacional de la MYPE y el Plan de Desarrollo Económico Local de San Juan de Lurigancho 2006 – 2015 fueron examinados para evaluar si tienen las características de impulso que necesitan las microempresarias del sector confecciones, los cuales muchas veces no dependen del apoyo real o nominativo del Estado.

Nuestra investigación relaciona a la Gerencia Social con el desarrollo de la asociatividad de las microempresarias desde el modelo del enfoque de desarrollo económico local, que propone el desarrollo “desde abajo”, donde cada uno de las microempresarias de un



sector, en este caso de confecciones aporta en la dinamización de la economía de su localidad, a través de sus esfuerzos y capacidades que impulsan el desarrollo desde la base de la pirámide social y económica.

Nuestra investigación busca aportar en el conocimiento que permita comprender mejor las características de la realidad del capital social y la asociatividad entre las microempresas del distrito de San Juan de Lurigancho. Asimismo los procesos asociativos, el enfoque de desarrollo económico local y la gerencia social abordan toda una gama de búsqueda de satisfacción de necesidades básicas, desde la generación de emprendimientos comerciales y productivos basados en sus capacidades y esfuerzos, asumiendo sus limitaciones reales, generando sus ingresos, promoviendo relaciones más justas, mejorando las condiciones de vida a partir del capital social que se genera en la sinergia de las microempresarias con su entorno social y económico.



## INTRODUCCIÓN

El fortalecimiento del Capital Social como estrategia para el desarrollo de la asociatividad de las microempresarias es la investigación que nos ocupa para explicar cuáles son los factores que favorecen o limitan los procesos de asociatividad del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho.

Planteamos como problema/oportunidad de investigación el fortalecimiento del capital social como apoyo a la superación de problemas de asociatividad de las microempresarias del sector confecciones.

Consideramos que la problemática de la asociatividad es vigente y es una de las causas de los bajos niveles de competitividad empresarial y los altos niveles de mortalidad de las microempresas en el distrito de San Juan de Lurigancho y a nivel nacional.

Es por ello que nuestra investigación plantea aportar a la superación de los problemas de asociatividad que se dan de manera amplia en el sector confecciones, donde existe poca asociatividad comercial y productiva, ya que las microempresarias se ven entre ellas como enemigas y rivales; y no se identifican como posibles aliados para poder acceder a mercados de manera conjunta.

Teniendo en cuenta también que en la gran mayoría de las microempresarias del sector confecciones se observa una falta de reconocimiento a la asociatividad como estrategia de desarrollo; además carecen de una cultura de colaboración empresarial que les permita realizar actividades comerciales y productivas conjuntas.

En esta investigación consideramos que la asociatividad es muy importante para promover la dinamización de las economías locales, ya que la unión de esfuerzos colectivos de microempresarias que aspiran a llegar a nuevos mercados y mejorar sus niveles de competitividad les permite generar un cambio sostenible en sus vidas, a través de mejorar sus ingresos basados en sus propias aspiraciones empresariales, planteándose retos y objetivos comunes que comparten y los relacionan con una visión conjunta.



Asimismo que el capital social se desarrolla desde el conjunto de relaciones sociales asociativas y de cooperación de las microempresarias, basadas en la confianza y la reciprocidad al realizar actividades comerciales y productivas conjuntas, que permiten a las microempresarias ampliar su campo de oportunidades porque genera sinergia, propia del capital social y obtiene activos y beneficios al participar asociativamente.

Las redes empresariales fomentan criterios de colaboración comercial y productiva entre los micro y pequeños empresarios, que realizan actividades conjuntas que benefician sus posibilidades de mejorar su competitividad y de acceder a nuevos mercados; por ello se promueve la dinamización de la economía local, teniendo mejores condiciones para su sostenibilidad y que además generan oportunidades laborales para personas de sus entorno, siendo algunas de ellas futuros emprendedores, fomentando un círculo virtuoso de referentes empresariales MYPEs que consideran los aspectos asociativos como estratégico para sus desarrollo empresarial.

En el capítulo I se muestra el marco teórico de la investigación, abordándolo en tres partes:

La primera es el contexto y problemática que contiene aspectos temáticos referidos al crecimiento económico y el emprendedurismo, la macro y microeconomía, a las condiciones de las micro y pequeñas empresas, a su normatividad y a los aspectos demográficos del distrito de San Juan de Lurigancho.

La segunda es la investigación, diagnóstico y estudios similares que contiene aspectos temáticos referidos a las microempresarias, su origen y forma de actuar en la sociedad, a la informalidad en la micro empresa, a los tipos y caracterizaciones de las micro empresas, las micro y pequeñas empresas como agentes de cambio, a estudios similares sobre redes empresariales de micro y pequeñas empresas, al enfoque de desarrollo económico local y la gerencia social y al capital social y la gerencia social.

La tercera son los conceptos claves que son necesarios para la investigación como la definición, clasificación y tipología de micro y pequeñas empresas, empresarios de las micro y pequeñas empresas, el enfoque de desarrollo económico local, el capital social,

las redes empresariales, la asociatividad empresarial y la estructura de las redes empresariales.

En el capítulo II se muestra el diseño de la investigación mostrándolo en dos partes: la primera la justificación y ubicación en el campo de la gerencia social y la segunda la estrategia metodológica que se establece la aplicación de la tesis, la forma de investigación, el planteamiento del tema en específico para la tesis, la muestra de la investigación cualitativa y el abordaje metodológico de la investigación.

En el capítulo III de presentación, análisis e interpretación de resultados esta abordado desde cuatro dimensiones, estableciéndose los hallazgos desde a primera dimensión las formas y condiciones de participación en asociatividad, la segunda dimensión las motivaciones y bases de la asociatividad, la tercera dimensión el desarrollo de capacidades y conocimientos en asociatividad y la cuarta dimensión los beneficios sociales y económicos de la asociatividad.

En el capítulo IV se describen las conclusiones y recomendaciones de la investigación como aporte al campo de la gerencia social.

Asimismo, la bibliografía y los anexos que fundamentan y complementan respectivamente la tesis y sus hallazgos de investigación.

# CAPÍTULO I

## MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

El marco teórico de nuestra investigación aborda en primer lugar el contexto y problemática, en segundo lugar las investigaciones, diagnósticos y estudios similares y en tercer lugar los conceptos claves, definición, clasificación y tipología de la micro y pequeña empresa, necesarios para el desarrollo de nuestra tesis:

### 1.1. Contexto y Problemática:

Según el último Estudio Económico de América Latina y El Caribe publicado por CEPAL para el bienio 2008 – 2009, América Latina es una de las económicas más estables del mundo, debido a su crecimiento sostenido durante los últimos seis años y a que se encontraba mejor preparada para enfrentar la reciente crisis económica en relación con las anteriores.<sup>1</sup>

A su vez, el Programa Propolí señala: *“La estabilidad macroeconómica alcanzada por la mayoría de los países de la región no asegura la generación espontánea de nuevas capacidades empresariales y nuevos conocimientos productivos”*<sup>2</sup>. El autor señala que los indicadores macroeconómicos no son determinantes para la generación de nuevas empresas y nuevas formas de hacer negocios.

En el Perú en las últimas décadas se han dado una serie de cambios sociales y económicos; los peruanos, muchos de ellos migrantes de diversas provincias del interior del país que llegaron con muchos sueños de prosperidad a las grandes ciudades, asumieron la tarea de generarse sus propios ingresos e inventarse sus propios empleos. Durante los últimos años se comienza a destacar nacional e internacionalmente, el espíritu laborioso de los peruanos, que con creatividad y muchos esfuerzos fueron auto-construyendo su perfil de emprendedores y de empresarios de la micro y pequeña empresa.

---

<sup>1</sup> CEPAL, 2009. *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL, 2009. pp. 18.

<sup>2</sup> PROGRAMA PROPOLÍ, 2009. *Lineamientos para la promoción de redes empresariales*. Lima: Programa Propolí. pp. 17.

### 1.1.1. Crecimiento Económico y Emprendedurismo

Según el GEM – Global Entrepreneurship Monitor, que realizó un estudio de alcance internacional liderado por la London Business School (Reino Unido) y el Babson College (Estados Unidos) en el año 2004 donde *“Los resultados que presenta este informe respecto a la actividad emprendedora en nuestro país revelan que existen aproximadamente 6 300 000 emprendedores. Un índice TEA (Actividad Emprendedora Total) de 40.3%, es decir, que 4 de cada 10 peruanos adultos, independientemente de la condición social, el sexo o la educación, están realizando algún tipo de actividad emprendedora”*<sup>3</sup>. El autor establece que los niveles de emprendedurismo en el Perú se dan en peruanos de todas las clases sociales especialmente los de condiciones menos favorecidas económicamente.

La investigación de GEM posiciona al Perú como el país más emprendedor del mundo. Considerando que las necesidades económicas han incentivado la creatividad de los peruanos por encontrar nuevas formas de generarse ingresos, al no encontrar puestos de trabajo optaron por crearlos en muchos casos dentro de la informalidad, los cuales aportan de manera significativa en la dinámica económica del país. *“Este resultado sirvió para poner al Perú en la palestra internacional, pero también es cierto que muchos son microempresarios, trabajadores independientes. En el caso de aquellos que son emprendedores por vocación o por oportunidad son más dinámicos y modernos, mientras los que son por necesidad, no. Es por esto que el GEM, al darse cuenta de ello, utiliza ciertos parámetros para medir correctamente la actividad emprendedora. Lo importante a resaltar de este estudio es que los peruanos son efectivamente emprendedores”*<sup>4</sup>. El autor expresa que la investigación del GEM hace visible la creatividad y empuje de los peruanos para salir adelante en las condiciones económicas en que se encuentren, atreviéndose a generar un negocio o empresa.

### 1.1.2. Macro y Micro Economía

Es importante establecer una diferencia entre la macroeconomía y la microeconomía del país, donde muchas veces se diferencian de manera significativa, *“desde una perspectiva*

<sup>3</sup> SERIDA, Jaime y otros, 2005. *Global Entrepreneurship Monitor, Perú 2004 – 2005*. Lima, Ediciones Esan. pp. 8.

<sup>4</sup> INTERCOOPERATION y otros, 2008. *Articulación empresarial y competitividad empresarial*. Trujillo: MinkaPerú. pp. 35-36.

macroeconómica, el Perú está creciendo casi al 7% anual y se proyecta un 6% o más, para los próximos cinco años. En el año 2001 se exportó US\$ 7 mil millones, y a la fecha se ha triplicado esta cifra, pues exportamos US\$ 21 mil millones. En parte por el alza de los precios de los metales, pero también se ha presentado una inversión en producción y de exportaciones no tradicionales. La inflación ha sido muy baja y la Balanza Comercial arroja superávit<sup>5</sup>. Desde una perspectiva microeconómica muchos peruanos siguen en pobreza y pobreza extrema donde no generan ni perciben lo necesario para cubrir sus necesidades básicas.

### 1.1.3. Condiciones de las Micro y Pequeñas Empresas

El Estado peruano no brinda las facilidades necesarias ni genera una normatividad realmente promovedora de la generación de nuevos emprendimientos económicos y empresariales, sino que por el contrario entorpece el crecimiento y sostenibilidad de las micro y pequeñas empresas; los niveles de emprendimiento se basan en la creatividad y coyuntura de muchos peruanos que luchan por sobrevivir y crean negocios para generar sus ingresos en algunos casos por oportunidad pero en la mayoría de los casos por necesidad. *“El Estado no facilita la labor de las MYPES, en general, ni el crecimiento; al contrario, es un obstáculo; por lo que la reforma del mismo es un asunto absolutamente indispensable”*<sup>6</sup>

Además, existe la ausencia de los valores que se necesitan para lograr la sostenibilidad de los negocios, considerando que muchas micro y pequeñas empresas están fuera del sistema normativo e incluso no tributan para el Estado, reconociendo que no confían en el sistema ni en sus integrantes por ello hay que generar un nuevo ambiente promotor de las MYPES. *“El principal obstáculo para el desarrollo del Perú es la desconfianza. Es indispensable superar el problema de la desconfianza. Las MYPES en todos los lados cooperan, una MYPE aislada, sola, no puede avanzar. La desconfianza no solo está presente entre los competidores directos, sino también, y en mayor grado, con las*

<sup>5</sup> INTERCOOPERATION y otros, 2008. *Articulación empresarial y competitividad empresarial*. Trujillo: MinkaPerú. pp. 35-36.

<sup>6</sup> INTERCOOPERACIÓN y otros, 2008. *Articulación empresarial y competitividad empresarial*. Trujillo: MinkaPerú. pp. 43.



*grandes empresas así como con el Estado. La desconfianza es un problema de valores, que implica al colegio, los padres, la televisión, los líderes, y el conjunto de la sociedad*<sup>7</sup>.

Los niveles de estabilidad también se tienen que generar y establecer para las micro y pequeñas empresas, donde se genere un ambiente de confianza para poder invertir con tranquilidad y que las MYPE tengan mejores condiciones de adaptación e integración al sistema, es decir *“lo que se necesita es confianza, además de articulación, innovación, educación y capacitación; y aquí es donde toman importancia las experiencias de las cadenas productivas. Éstas son la clave del desarrollo futuro del Perú, porque es donde se puede lograr la integración. Juntar esos dos mundos que ahora están separados; el que está vinculado a los mercados internacionales, con alta tecnología, con conocimiento, con el que tiene la mano de obra, los recursos naturales; pero no tiene los conocimientos y la tecnología...*

*...Esta relación debe de hacerse a pesar de que históricamente en el Perú no se ha logrado, pues no se ha dado espontáneamente; y ahora se tiene un esquema, generado por las cadenas productivas, que permitirían lograr esa confianza que finalmente traerá riqueza para todos con relaciones ganar-ganar. Con el esquema y experiencia de las cadenas productivas, se tiene una solución en la cual todos ganan. Por esto es muy importante que las cadenas productivas tengan éxito, porque de ello depende el futuro del Perú*<sup>8</sup>. El autor señala la condición imprescindible de la confianza para poder establecer condiciones para la colaboración y articulación entre empresas a través de cadenas productivas verticales u horizontales.

Las MYPEs generan la mayor cantidad de puestos de trabajo, en su mayoría de manera informal y en condiciones distantes de las normas vigentes, aún así brindan oportunidades para generar ingresos a adultos y jóvenes que encuentran posibilidades en mejorar sus condiciones de vida *“Para quienes creemos que el tema central del mercado laboral en el Perú no es tanto que falten puestos de trabajo (lo cual, ciertamente, también es un problema). Si no que los empleos generados son de baja productividad, el segmento de las empresas más pequeñas también resulta clave, ya que en este sector se*

<sup>7</sup> INTERCOOPERATION y otros, 2008. *Articulación empresarial y competitividad empresarial*. Trujillo: MinkaPerú. pp. 43.

<sup>8</sup> INTERCOOPERATION y otros, 2008. *Articulación empresarial y competitividad empresarial*. Trujillo: MinkaPerú. pp. 45.



*concentra el mayor déficit de productividad. La atención a este sector debe ser entonces prioritaria. Por otro lado, su vinculación con la problemática laboral de los jóvenes es directa: dos de cada tres jóvenes asalariados trabajan en una microempresa*<sup>9</sup>. Se señala que es de suma importancia para la economía del Perú mejorar los niveles de productividad de la MYPEs para poder mejorar las condiciones laborales de sus trabajadores, sean estos adultos o jóvenes.

Las MYPEs representan un sector de mucha importancia en la economía peruana siendo la gran mayoría, en relación al número de empresas existentes en nuestro país, generando las tres cuartas partes del empleo de los peruanos, aportando a la producción bruta interna con más del 40%". *"Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) representan el 98% del total de empresas e iniciativas económicas en el Perú; generan aproximadamente el 75% del empleo y aportan alrededor del 44% de la riqueza generada...la problemática de las MYPES demanda romper los paradigmas con los que han venido operando por lo que queremos, dado el nuevo contexto, comprender su naturaleza, establecer nuevos retos y valorar su potencial, a fin de establecer nuevas estrategias, pertinentes y generadoras de valor con responsabilidad social. El eje central de las propuestas debe partir del desarrollo del potencial y capital humano; desarrollar capacidades gerenciales y alianzas estratégicas; incorporar y adaptar tecnología y sistemas de información y comunicaciones; identificar y hacer prospectiva de los mercados, y desplegar una estructura de soporte por parte del Estado, gobiernos nacional y local, teniendo a la propiedad intelectual e industrial como uno de los sistemas de apoyo al desarrollo empresarial"*<sup>10</sup>. El autor gráfica a través de cifras la importancia estratégica de las MYPES en la dinamización económica del país.

#### **1.1.4. Normatividad de las Micro y Pequeñas Empresas**

En el año 2003 el Gobierno promulgó la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley N° 28015) y su Reglamento (Decreto Supremo N° 009-2003-TR), donde nuevamente se establecen dos variables para clasificar una MYPE: número de trabajadores y niveles de ventas anuales.

<sup>9</sup> JARAMILLO, Manuel y PARODI, Sandro, 2003.. *Jóvenes emprendedores: evaluación de programas de promoción*. Lima: CARE Perú. pp.17.

<sup>10</sup> MIRANDA, Robert, 2005. Competencias claves para la gestión empresarial de las MYPES. *Gestión en el tercer milenio, Rev. de Investigación de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM*. Lima, volumen 8, número 16, pp. 7.

Así tenemos que el Art. 3º establece que las características concurrentes son:

❖ **El número total de trabajadores:**

- ✓ La microempresa: abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- ✓ La pequeña empresa: abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

❖ **Niveles de ventas:**

- ✓ La micro empresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- ✓ La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las micro empresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

En el Perú existe el Plan Nacional de la MYPE 2006 – 2009, así como el Plan Nacional de la MYPE 2010 (en proceso de elaboración) este año se realizan las actividades a través del Presupuesto por Resultados 2010; dichos lineamientos constituidos por tres ejes, que establecen en el primer eje el “Fomento de la Competitividad y Productividad de la MYPE” donde hay un esfuerzo por mejorar la capacidad de gestión institucional de las asociaciones empresariales. Este esfuerzo es insuficiente tanto en forma como en fondo por la gran cantidad de formas asociativas en las que las MYPEs buscan tener formas de articulación y colaboración empresarial; además los recursos designados para las actividades programadas son deficientes tanto en recursos humanos como de presupuestos asignados.

En este plan se establece formas de intervención diferenciada según las características de las micro y pequeña empresa. Artículo 20 Ley 28015.- *“Asociatividad empresarial Las MYPE, sin perjuicio de las formas societarias previstas en las leyes sobre la materia, pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales. Todos los beneficios y medidas de promoción para que las MYPE participen en las compras estatales incluye a los Consorcios que sean establecidos entre las MYPE”*. Este artículo en que se refiere la Ley de la MYPE a la Asociatividad, es absolutamente genérico y no se establece facilidades mayores, de la misma manera en el reglamento de

la ley MYPE. Es decir, la normativa no especifica mejores condiciones ni facilidades para la promoción de formas asociativas entre diversas MYPEs de diversos sectores.

Las micro y pequeñas empresas en el Perú, tienen una gran influencia en la economía en el país ya que promueven la dinámica laboral y empresarial de millones de peruanos “desde abajo”, es de decir su peso en la economía peruana cada vez es más relevante, sin embargo tienen una marginalidad política. Las MYPE tienen bajo niveles de representación, debido a que sus representantes no son tomados en cuenta para la elaboración de las leyes y normas que promuevan su desarrollo y sostenibilidad.

#### 1.1.5. San Juan de Lurigancho y las Micro y Pequeñas Empresas

En San Juan de Lurigancho, la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es el sector que aglutina a la mayoría de establecimientos. El sector ha crecido de manera sostenida en los últimos 20 años. Para 1,996 se calculaba que el número de MYPEs en San Juan de Lurigancho llegaba a 10,485. Un estudio del Consorcio de ONG's que trabajan con la pequeña y micro-empresa (COPEME) señala que el número de MYPEs en San Juan de Lurigancho llega a 13, 613 para el año 2,003.<sup>11</sup>; sin existir una fuente estatal o privada que nos brinde un dato exacto a la fecha se calcula que son aproximadamente 19,000 las MYPEs al 2010 en San Juan de Lurigancho<sup>12</sup>.

El distrito de San Juan de Lurigancho, que representa el 11% de la población de Lima, no está ajeno a este proceso de cambios, donde los principales sectores estratégicos, como carpintería en madera, gastronomía y confecciones textiles, tratan de mejorar su calidad de vida, tratando de promover una cultura empresarial de formalidad, y que puedan gestionar sus propios negocios y a la vez articularse a mercados dinámicos locales y nacionales. Los niveles de asociatividad de las MYPES, si bien no son recientes, están aún en proceso de consolidación.

<sup>11</sup> COPEME, 2003. *Diagnóstico de Desarrollo Económico Local del Cono Este de Lima Metropolitana*. Lima: COPEME.

<sup>12</sup> MUNICIPALIDAD DE SAN JUAN DE LURIGANCHO, 2006. *Plan de desarrollo económico local 2006 – 2015*. Lima: Propoli. pp. 26.

Debiéndose mirar desde dos ópticas:

La primera en la que tiene que ver con el proceso de trabajo, con encadenamientos productivos, y allí aun falta afianzar niveles de aprendizaje de trabajo en equipo y manejo empresarial. Y la segunda óptica, tiene que ver con representación, liderazgo y movilización gremial. En muchos casos los empresarios y las asociaciones empresariales persisten con los intereses individuales o familiares, por encima de los asociativos o de colaboración, lo que dificulta la generación de confianza y de articulación empresarial sostenida.

### 1.1.6. Aspectos Demográficos de San Juan de Lurigancho

Su población es de 898,443 habitantes, hombres 449, 532 y mujeres 448,911<sup>13</sup>. Es un distrito relativamente joven, por la fecha de su creación y por la composición mayoritaria de su población, que son hijos de la primera generación de migrantes llegados entre las décadas del 70 al 90. Siendo el distrito más poblado del Perú.

El 50% de la población de san Juan de Lurigancho son mujeres, constituyendo una población importante en el desarrollo de negocios y emprendimiento económicos, logrando así una participación más activa del género femenino en la dinamización de la economía del distrito.

San Juan de Lurigancho cuenta con una población marcadamente joven, ya que el 68.7% de la población está en el rango de edad de 15-64 años, la edad promedio es de 28 años; y la tasa de actividad de la población económicamente activa es del 59%.

El crecimiento poblacional del Distrito se explica por el incremento permanente y continuo de los flujos migratorios del campo a ciudad, que se dieron por la violencia interna que vivió el país, y en los últimos años se mantiene por la situación de exclusión en que viven un gran sector de la población urbano marginal.

De acuerdo a los resultados obtenidos en los Censos Nacionales: XI de Población y VI de Vivienda, efectuados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la ciudad de Lima, conformada por los 43 distritos de la provincia, registró una población total

---

<sup>13</sup> INEI, 2007. *Censo Nacional XI de población y VI de vivienda*. Lima, INEI.

(población censada más población omitida en el empadronamiento) de 7 millones 665 mil 222 habitantes, cifra que representa el 27% de la población del país, ascendente a 28 millones 220 mil 764 habitantes. (2 censo nacional 2007)

El distrito de San Juan de Lurigancho, ha incrementado su población cerca de ocho veces en los últimos treinta años, al pasar de 89,206 en 1972, a 699,867 habitantes en 1998, y a 898,443 habitantes en el 2007, constituyéndose en el distrito más poblado del país. En la actualidad se estima que supera los 920,000 habitantes.

## 1.2. Investigación, Diagnóstico y Estudios Similares

### 1.2.1. Microempresarios: Origen y Tipo de Actor

Con respecto al cómo y porqué surgen las micro empresas se pueden mencionar que son respuesta a la falta de empleo ofertado por la empresa privada y el Estado y a la necesidad de la población pobre de generar sus ingresos, empezando en la gran mayoría de los casos fuera de la formalidad del sistema económico, es decir, sin aspectos legales que la contemplen más que la existencia misma de la generación de recursos a través de sus propios esfuerzos y limitaciones.

Según el MTPE *“Las micro empresas tuvieron su partida desde el mundo del trabajo, ya que nacieron debido a la falta de empleo y a la necesidad de la población pobre de obtener ingresos. Por lo que, al analizar las estadísticas de empleo y buscando definir conceptos que explicaran los procesos de creación de puestos de trabajo por fuera de las actividades “formales” de la economía, es que surgió la denominación de sector informal de la economía”*<sup>14</sup>.

Los microempresarios son actores sociales y económicos; son actores sociales porque interactúan en la sociedad como sujeto colectivo, con identidad reconociéndose como generador de su propio cambio, por ello su accionar económico, a través de la generación de sus ingresos a través de sus propios esfuerzos.

---

<sup>14</sup> BOLETÍN DE ECONOMÍA LABORAL. 34. Año 9. Agosto 2006. MTPE. Programa de Estadísticas y Estudios Laborales. LA MICROEMPRESA: UNA PROPUESTA TIPOLOGICA Y EJERCICIO DE APLICACIÓN EN LIMA SUR. pp. 16



Por lo tanto los microempresarios de la mano de sus microempresas son actores sociales y económicos definidos donde se desarrollan en los negocios como su campo de intervención, cumpliendo una función de generadores de oportunidades de ingresos y dinamizadores de la economías locales, siendo representantes del poblador que busca su progreso y de la lucha diaria por sobrevivir en situaciones difíciles y muy difíciles, casi siempre sin el apoyo del Estado, con más recursos que su propios esfuerzos y capacidades, planteándose objetivos de generación de ingresos para satisfacer las necesidades propias y las de su familia, desarrollando acciones de compra y venta de bienes, producción de producto para vender o realización de servicios que ofertan para generar ganancias, obteniendo resultados muy diversos pero en la mayoría de los casos limitados propios de la sobrevivencia de las micro empresas.

Las micro empresas permiten a través de su gestión que los actores sociales y también económicos sean más conscientes que para su desarrollo, es imprescindible su protagonismo, tal como lo plantea Bertossi *“el Sector Microempresario se ha revelado como un cauce adecuado para potenciar a mujeres y hombres, para favorecer su participación en las decisiones que afectan sus vidas, para permitirles aumentar sus puntos fuertes y sus activos, ligados estos últimos en una suerte de analogía financiera económica, al capital social, al capital humano y al capital físico, poniendo capacidades en funcionamiento y contribuyendo a la integración social.*

*En él, el término: 'asociatividad' es clave para comprender contactos y redes sociales de los microempresarios, redes que son relevantes para potenciar su actividad económica. La red es la riqueza o pobreza de vínculos parentales, amicales, socioafectivos e instrumentales -de trabajo, de estudio, del club, de la política, de vecindad, etc.-, no siendo extraño que estos últimos devengan en amicales o socioafectivos”<sup>15</sup>*

### **1.2.2. La Micro empresa y la Informalidad**

La relación entre la micro empresa y la informalidad plantea una relación sobre los excedentes del sistema económico formal, por ello la problemática tiene dos miradas una desde los microempresarios y sus limitaciones y otra desde el Estado que no puede

---

<sup>15</sup> LA MICROEMPRESA (urbana y rural) del Siglo XXI. Roberto F.Bertossi. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Córdoba. 1990. pp. 1



resolver la inserción de esta población que genera sus ingresos desde una micro empresa por ello Gruson plantea las situaciones coexistentes con estos términos de microempresas e informalidad donde *“La micro empresa ha sido objeto de planteamientos, a veces encontrados, especialmente durante la segunda mitad de los años 1980 y algunos años siguientes. Se trataba ante todo de caracterizar el sector micro o informal de la economía:*

- *bien, en términos de marginalidad (mano de obra sobrante, es decir, aquella que el sector formal no requiere o no está en capacidad de absorber);*
- *bien, en términos de ejército de reserva (mano de obra en espera, para cuando la requiera el sector formal);*
- *bien, en términos de personal asalariado encubierto (contratado como persona o como empresa independiente, a título de proveedor incondicional, a manera de outsourcing como podría decirse actualmente);*
- *bien, meramente, como organización apartada de las regulaciones gubernamentales.*

*Parece obvio que todas estas situaciones o condiciones--por demás heterogéneas--existen y coexisten. Sorprende más bien que haya habido un empeño en unirlas en una sola categoría: fuera ésta lo micro; fuera lo informal (el SIU, sector informal urbano); fuera, inclusive, una asimilación de ambas características como cuando en las estadísticas nacionales se ha discriminado un sector informal identificado a todo lo micro (empresa de hasta 4 ocupados), exceptuando al profesional que trabaja por cuenta propia, el cual integra el sector formal -- “moderno”-- que comprende, desde luego, toda organización de 5 ocupados o más. La excepción del profesional trabajando sólo, sugeriría acaso actualmente, lo formal moderno de la consultoría free lance, tanto como lo informal del profesional convertido en taxista --y no ya sólo el “rebusque” complementario. De hecho, o es ahora infrecuente la consideración del empleo informal (eso es, microempresarial) como empleo precario o, inclusive, como desempleo encubierto<sup>16</sup>.*

---

<sup>16</sup> Microempresa: capital humano, capital social. Alberto Gruson. INAPYMI: Instituto Nacional por el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. Barquisimeto, 4-5 de diciembre de 2003. pp.1. En <http://www.cisor.org.ve/docs/Microempresa%20capital%20humano%20y%20social.pdf>

Asimismo la Organización Internacional del Trabajo caracteriza las formas de informalidad dentro de las micro empresas reconociendo los problemas que contemplan esta forma de generar ingresos fuera del sistema económico formal y de la incapacidad de este para integrar al sistema estos esfuerzos empresariales que dinamizaron y dinamizan la base de pirámide económica generando posibilidades y oportunidades a los pobres de la sociedad, ante ello la OIT menciona que *“Durante los años setenta se produjeron una serie de discusiones en torno a la denominación “Informal” de la economía, distinguiéndose en tres direcciones:*

- a) *Resaltando la informalidad legal en la que operaban, ya que existiría una competencia desleal por parte de las actividades informales, por lo que se planteaba la introducción de reformas en las regulaciones para facilitar la incorporación de dichas actividades a la formalidad. Con ello, se esperaba alcanzar condiciones para promover su desarrollo. Propuestas para orientar a las micro empresas a la formalidad fueron los cambios en los mecanismos de inscripción en los registros públicos para posibilitar el acceso al crédito.*
- b) *Incapacidad estructural del sector formal o moderno de la economía para absorber la mano de obra, así como la necesidad de la población pobre de los sectores urbanos de obtener ingresos que les permitieran vivir, cubriendo ciertas necesidades básicas. Entonces, el sector informal estaba formado por iniciativas económicas cuya característica principal era contar con factores de producción limitados, basados en las habilidades y capacidades del trabajo personal. En este caso, la ilegalidad era sólo una característica secundaria. Medidas para el desarrollo del sector era mejorar el acceso a diversos medios de producción como la tecnología, capacitación, crédito, etc.*
- c) *Las actividades eran alternativas económicas diferentes (populares) a los modelos económicos desarrollados hasta el momento, donde se enfatizaba la solidaridad, relaciones de compadrazgo o familiares. Esta última versión empezó a usar cada vez menos el término informal, para referirse como economía solidaria o popular<sup>17</sup>.*

---

<sup>17</sup> De OIT/PROMICRO (2002). La micro y pequeña empresa en América Central: Realidad, mitos y retos. GTZ/PROMOCAP, OIT/PROMICRO. Costa Rica y Guatemala.

Con respecto a los niveles de informalidad y las micro empresas hay muchas relaciones que se pueden efectuar desde los que se generan autoempleo y los que han generado empleos informales que permiten generar ingresos a hombres y mujeres que no tienen oportunidades de laborar en otras empresas.

Para entender los niveles de informalidad en los empleos existe una caracterización de las metodologías para la estimación de la informalidad de la OIT que se detalla en el siguiente cuadro:

**Caracterización de metodologías para la estimación de la informalidad<sup>18</sup>**

<b>Características</b>	<b>Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC-OIT)</b>	<b>XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) (empleo informal) 2003</b>
<i>Zona y rama</i>	<i>Urbano – no agrícola</i>	<i>Debería abarcar zonas urbanas y rurales. Los países que excluyen actividades agrícolas del ámbito de sus estadísticas sobre el sector informal, deberían elaborar definiciones</i>
<i>Situación en el empleo</i>	<i>Trabajadores independientes o por cuenta propia (excluye profesionales y técnicos).</i>	<i>Trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal (incluyendo profesionales y técnicos si no tienen condiciones de formalidad, en especial registro, conforme a la legislación nacional). Pueden incluirse todos los trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas informales o solamente los que no están registrados.</i>
	<i>Empleadores o propietarios de empresas de cinco o menos ocupados.</i>	<i>Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal en función de una o varias condiciones: (i) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado de empleo; y (ii) no están registradas o no ocupan empleados registrados.</i>
	<i>Asalariados en empresas de cinco o menos ocupados</i>	<i>Asalariados que tienen empleos informales, tanto si están empleados por empresas del sector formal o por</i>

<sup>18</sup> Fuente: Elaboración OIT, con base en información del PREALC y de la XVII CIET. pp. 32 del Panorama Laboral 2006.

		<i>empresas del sector informal.</i>
	<i>Trabajadores familiares o auxiliares no remunerados</i>	<i>Trabajadores familiares o auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal.</i>
		<i>Miembros de cooperativas de productores que no están formalmente constituidas como entidades legales.</i>
	<i>Servicio doméstico</i>	<i>Asalariados de los hogares que tienen empleos informales.</i>
		<i>Trabajadores en actividades no especializadas de producción o bienes para consumo final de su propio hogar.</i>
<i>Unidad de Observación</i>	<i>Las personas ocupadas</i>	<i>Los empleos</i>

### 1.2.3. Tipos y Caracterización de las Micro empresas.

El Plan Nacional de la MYPE “contempla sus resultados y metas clasificando a las MYPEs en tres tipos: la MYPE de Acumulación, la MYPE de Subsistencia y los Nuevos Emprendimientos... identificando de forma continua las cadenas productivas, los conglomerados existentes y los programas de fomento de la asociatividad horizontal y vertical”<sup>19</sup>. Este Plan extiende esta tipología para un alcance a nivel nacional, por lo que es demasiado genérico con respecto a las múltiples realidades socioeconómicas de las diversas localidades del interior del país.

El Plan de Desarrollo Económico Local 2006 – 2015 plantea una mirada de planificación de la dinamización económica de San Juan de Lurigancho. Plantea una serie de estrategias y líneas de acción, de manera muy genérica y que a la fecha debe actualizarse.

Es necesario, para identificar y elaborar un diagnóstico más real de las MYPEs tipificarlas de manera más específica y por sectores comerciales, productivos y de servicios, en el caso de San Juan de Lurigancho sus MYPEs son diversas pero hay algunos sectores como las confecciones y la carpintería en madera que son considerados los sectores

<sup>19</sup> MINISTERIO DE TRABAJO, 2006. Plan Nacional MYPE 2006 – 2009. Lima, Ministerio de Trabajo.

económicos productivos estratégicos del distrito. *“la estructura económica del distrito está compuesta primordialmente por la industria de los textiles y confecciones, muebles y calzado. Existen registradas un promedio de 1 225 fábricas y talleres de textiles y confecciones; 788 talleres y fábricas de mueble; y 294 fábricas de calzado”*<sup>20</sup>. Este Plan de Desarrollo Económico de S.J.L. es del año 2006 por lo que considero que estas cifras deben haberse incrementado por los niveles de emprendimiento de sus pobladores y por el apoyo recibido por diversas organizaciones privadas como ONG’s y Universidades con programas de proyección social y entidades públicas que se han extendido para apoyar a nivel local la promoción de las MYPEs.

Asimismo, el sector textil es un sector muy dinámico en Lima, con la presencia de Gamarra y los distritos aledaños como San Juan de Lurigancho, que es uno de sus principales proveedores de productos de confecciones y textiles. Además San Juan de Lurigancho está en proceso de convertirse de un distrito productor de prendas de vestir y de textiles a un distrito comercializador de dichos productos, en los últimos tres años se han abierto diversos puntos de venta, para comercializar directamente, lo que antes solamente se llevaba a Gamarra, ahora se vende al público en el distrito.

Tal como se señala: *“...Dentro de esta premisa la prospectiva del sector textil, es la línea de base para programas y planes estratégicos sectoriales, en especial, en la región Lima y el distrito de San Juan de Lurigancho. La industria textil y de confecciones es la fuente más importante de puestos de trabajo en el sector industrial peruano. Para tener una visión general del escenario actual, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) aproximadamente el 10% de toda la población peruana depende de la industria textil. Cada puesto de trabajo directo genera dos puestos indirectos en toda la economía, debido a la alta concentración de pequeñas empresas del sector textil, especialmente en San Juan de Lurigancho, quienes abastecen al conglomerado de Gamarra, asimismo, es el sector que genera más empleo directo...”*<sup>21</sup> Esta revista reconoce el potencial productivo y económico de los textiles y las confecciones de San Juan de Lurigancho, donde aporta a la generación de puestos de trabajo que son oportunidades a miles de pobladores del distrito.

<sup>20</sup> MUNICIPALIDAD DE SAN JUAN DE LURIGANCHO, 2006. *Plan de desarrollo económico local 2006 – 2015*. Lima: Propoli. pp. 26.

<sup>21</sup> INCHE, Jorge y otros, 2009. *Prospectiva estratégica al sector textil del distrito de San Juan de Lurigancho. Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial*. Lima, volumen 2, numero 2. pp. 40-49.



#### 1.2.4. Las Micro y Pequeñas Empresas como Agentes de Cambio.

Existe una revaloración de las MYPEs como agentes de cambio que ofrecen oportunidades a muchas personas y resuelve en muchos casos la ausencia de puestos de trabajo en las grandes empresas.

Según lo menciona Villarán: *“Después de muchos años de considerar a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) como algo marginal, obsoleto o ilegal, tanto a nivel mundial como en el Perú, se está empezando a reconocer la verdadera importancia del sector y su rol vital en el desarrollo económico y social. Desde los políticos hasta las amas de casa, pasando por todos los sectores sociales así como las instituciones representativas, aceptan hoy día que la suerte del país y el bienestar de millones de personas requieren de un sector de pequeña y mediana empresa sano y dinámico”*<sup>22</sup>. En la actualidad existe un reconocimiento mayor a las MYPEs, entre otras cosas, por su aporte en lo económico y social en la sociedad peruana, por ello se debería aportar mayor apoyo para su crecimiento y sostenibilidad dentro del sistema económico del país.

Las razones que explican esta revaloración son muchas las cuales propone muy bien Villarán. *“...En primer lugar están los cambios estructurales que se producen a partir de la década del 70: el crecimiento explosivo de los servicios que desplazan a las actividades manufactureras y primarias (reino de las economías de escala y las grandes empresas) como creadores de valor agregado y fuentes de empleo; así como la revolución de la microelectrónica, de la información y las comunicaciones, que incluye por supuesto a la Internet (las empresas más exitosas como yahoo, amazon, ebay o aol, comenzaron muy pequeñas) que abren un amplio abanico de posibilidades para lo pequeño y lo diverso. Una prueba de ello es que en Estados Unidos, la contribución en la producción y el empleo nacional de las 500 empresas más importantes (The Fortune 500) viene declinando sostenidamente en los últimos 20 años...*

*...En segundo lugar tenemos el agotamiento del modelo de organización empresarial de tipo Fordista-Taylorista de gran escala, administración vertical y producción en masa, que nace con la revolución industrial inglesa del siglo 18 y que dura hasta la década de los 50. Esta forma de producción tradicional es reemplazada, con mayor o menor velocidad*

---

<sup>22</sup> VILLARÁN, Fernando, 2000. *Las PYMES en la estructura empresarial peruana*. Lima: SASE. pp. 5.



*(según el país o región), por el modelo de “especialización flexible” basado en empresas de menor tamaño y densas redes empresariales...*

*...En tercer lugar, y quizás como la razón más poderosa para explicar esta revalorización de la pequeña y mediana empresa sean las crecientes dificultades de las economías desarrolladas y subdesarrolladas por brindar empleo adecuado a su población. Siendo la pequeña empresa el principal generador de empleo (las publicitadas fusiones, reingeniería y el “downsizing” de las empresas más grandes limitó seriamente su capacidad de creación de nuevo empleo), resulta evidente que todos los ojos se concentren en ella. La falta de empleo viene ocupando el primer lugar en la preocupación de los ciudadanos y gobiernos de todo el mundo, dando pie al surgimiento de posiciones que incluso hablan del fin del empleo tal como lo conocemos.*

*...En cuarto lugar, y a nivel de los países en desarrollo, se hacen cada vez más evidentes las limitaciones de los programas tradicionales de alivio a la pobreza, con claro corte asistencialista y basados en obras de infraestructura económica y social que crean sólo empleo temporal. A pesar de las grandes cantidades de dinero que invierten los gobiernos y organismos multilaterales en tales programas los efectos son pasajeros, regresando la pobreza cuando se terminan los recursos. La propia población en condiciones de pobreza es consciente que la solución de fondo a sus problemas está en la generación de ingresos estables y crecientes que sólo da el empleo productivo permanente. Es así que gobiernos y organismos internacionales están buscando activamente alternativas que superen este asistencialismo paralizante, y que permitan generar empleo y riqueza, al mismo tiempo que eliminan la pobreza con dignidad...*

*...En quinto lugar, no se puede dejar de mencionar que también ha jugado un papel en este proceso lo que se podría llamar la desideologización de la visión empresarial. Hasta hace muy poco se aceptaba como paradigma de la empresa moderna a la gran corporación con decenas de miles de obreros, miles de empleados, cientos de profesionales y decenas de gerentes bajo el mando del gerente general y el directorio, formando una verdadera pirámide de poder. Esta visión de la empresa grande, vertical y rígida como representante de todas las empresas se basaba en el dogmatismo de la economía clásica y neoclásica que se congelaron en la realidad del siglo pasado...*

*...En sexto lugar, observamos la expansión y consolidación de opciones ideológico-políticas que enfatizan la igualdad de oportunidades como uno de los principios rectores de la economía de mercado. Es uno de los argumentos más sólidos a favor de la pequeña empresa, y ha persistido a lo largo de los años. Este sector permite a cualquiera, sin distinción de raza, religión, nivel económico o clase social, incursionar en la actividad empresarial y proveerse de un ingreso adecuado o convertirse en millonario, según sus opciones y capacidades. Muchos consideran que un sólido sector de pequeña empresa es la base económica de la democracia política. Los países donde se promueven activamente las oportunidades para todos, complementan el apoyo a la pequeña empresa con severas legislaciones antimonopólicas, para asegurar la libre e irrestricta entrada y actuación en el mercado...*

*...Finalmente, y como séptimo argumento, muchos gobiernos y políticos, cuando deciden promover el desarrollo de la pequeña empresa, guardan en su más profundo inconsciente el deseo de repetir en su país o región la revolución microelectrónica de Silicon Valley (California) en 1975; responsabilidad exclusiva de pequeñas empresas innovadoras y visionarias. Ellos sueñan secretamente con inducir o promover (de alguna manera misteriosa) una explosión de creatividad similar, que abra nuevas ramas de producción, nuevas actividades, y nuevas oportunidades para sus ciudadanos”<sup>23</sup> Estos puntos propuestos por Villarán reflejan los diversos aspectos que han generado el cambio de valoración de las MYPEs, no sólo en nuestro país sino también a nivel internacional, esto va ligado con las cifras que demuestran el importante aporte económico y social de las MYPEs en la sociedad peruana.*

#### **1.2.5. Estudios similares. Redes Empresariales de Micro y Pequeñas Empresas**

Existe una propuesta de PRÓPOLI con respecto al Desarrollo Económico Local donde proponen las funciones del modelo de gestión de las empresas y las organizaciones empresariales para sus sostenibilidad y buenas prácticas asociativas:

*“Las empresas y organizaciones empresariales. Sus principales funciones en el Modelo de Gestión son:*

---

<sup>23</sup> VILLARÁN, Fernando, 2000. *Las PYMES en la estructura empresarial peruana*. Lima: SASE. pp. 5-7.

- ✓ *Velar por el mejoramiento de su actividad económica, su empresa y contribuir al mejoramiento de las otras empresas de la localidad.*
- ✓ *Participar en encadenamientos productivo comerciales que pudieran establecerse, previos análisis de factibilidad y conveniencia a la localidad.*
- ✓ *Procurar tener proveedores locales para los productos y servicios que requiriese, en la medida que garanticen el cumplimiento de estándares de calidad y precio.*
- ✓ *De requerirse tercerizar servicios, priorizar la atención de estas necesidades localmente, en la medida que garanticen el cumplimiento de estándares de calidad y precio. De esta manera promoverán la generación de empleo local.*
- ✓ *Promover la mejora continua y desarrollo de prácticas innovativas, como parte del desarrollo de la localidad.*
- ✓ *Asegurar el cumplimiento de las leyes laborales dispuestas, así como los impuestos y tasas respectivas.*
- ✓ *Promover el buen uso de los recursos locales y reducir los niveles de desechos y contaminación.*
- ✓ *Cooperar con las redes empresariales que se formen en la comunidad y a concertar y coordinar con el Gobierno local y otras entidades de la localidad, que trabajan por el Desarrollo Económico Local.*
- ✓ *Promover la difusión de información sobre su actividad económica para fortalecer su red empresarial y para contribuir a la planificación de estrategias para el Desarrollo Económico Local.*
- ✓ *Asegurar la participación en los procesos de planificación, compartir información sobre los avances en la ejecución de los Planes DEL.*
- ✓ *Asegurar los mecanismos para que las personas que trabajan dentro de su actividad económica o empresa sean capacitadas para el trabajo y así mejorar su eficiencia.*
- ✓ *Tener disposición para recibir capacitación para su trabajo.*
- ✓ *Mostrar disposición e invertir en el uso de nueva tecnología para hacer más competitivo sus productos, procesos productivos y la gestión empresarial”<sup>24</sup>.*

Esta propuesta propone un trabajo de encadenamientos o redes empresariales, las cuales se articulan con su entorno incluyendo al gobierno local que facilita y promueve su

---

<sup>24</sup> PROGRAMA PROPOLI. *Desarrollo Económico Local. La experiencia de PROPOLÍ*. Lima: Propolí. pp. 232.

sostenibilidad estratégica para la dinamización económica de las localidades donde se desarrollan.

De la misma manera PRÓPOLI caracteriza las Redes Empresariales eficientes y con resultados para sus empresas integrantes, como de manera empresarial, reconociendo aspectos claves como la complementariedad y el horizonte de largo plazo:

*“Características de las redes empresariales. Varios autores concuerdan en definir las redes empresariales como un conjunto de empresas independientes que se asocian para alcanzar un objetivo común...”*

*... las principales características de las redes serían las siguientes:*

*a) La asimetría de posición entre los participantes: generalmente, los miembros de las redes no tienen la misma fuerza ni capacidad para influenciar las decisiones que asume el colectivo. En general, hay una o algunas empresas que desempeñan un rol de líderes, gracias a sus competencias empresariales, tecnológicas o de mercados y que orientan la labor de los otros miembros de la red.*

*b) La complementariedad: a pesar de la asimetría, la red adquiere sentido si todos los participantes contribuyen con su capacidad al desarrollo del objetivo común.*

*c) La elasticidad: en términos generales. Los distintos miembros de la red no son imprescindibles y, especialmente en una primera fase de su proceso de constitución, la mayoría de las empresas pueden salir y ser reemplazadas por nuevos entrantes sin que eso perjudique principalmente el funcionamiento del programa asociativo.*

*d) El horizonte de largo plazo: las relaciones de las redes no son esporádicas. En las redes exitosas, los vínculos entre los distintos participantes se vuelven estables y se proyectan en el mediano y largo plazo.*

*e) La confianza: aunque exista asimetría de posiciones, las relaciones no son jerárquicas sino se centran en la existencia de relaciones de confianza y en el reconocimiento recíproco de los distintos miembros y de las normas de colaboración.*

f) *La no-exclusividad: los miembros de la red no establecen, generalmente, relaciones de exclusividad con los demás participantes del proyecto asociativo. Al contrario, cada uno mantiene la libertad de establecer relaciones de colaboración e intercambio (tanto comercial como tecnológico) con empresas externas a la red.*

g) *El dinamismo: el proceso de constitución de una red procede desde la identificación más o menos vaga de un interés para la generación de alianzas y colaboraciones, hasta la consolidación de capacidades de gestión de estrategias colectivas. Una vez alcanzado este estadio, la red sigue evolucionando según las necesidades competitivas que plantean los distintos negocios que se enfrentan*<sup>25</sup>.

Existe otro enfoque de alianzas estratégicas propuesto por la Agencia de Cooperación Técnica Alemana – GTZ, que pretende establecer los puntos comunes con respecto a las alianzas estratégicas estableciendo una relación Ganar-Ganar entre las empresas participantes al realizar actividades comerciales y productivas conjuntas: *“Es posible establecer un mínimo común denominador entre las diferentes definiciones de Alianza Productiva. Los rasgos básicos son:*

- ✓ *Una estructura de interacciones que asume forma de red de objetivos e intereses entre actores inicialmente aislados.*
- ✓ *Está formada por las relaciones que deciden mantener un determinado número de actores privados, comunitarios y públicos con base en la planeación y los proyectos definidos para la región.*
- ✓ *Quienes de forma productiva deciden intercambiar recursos porque encuentran un ambiente Gana – Gana. En razón de su mutua dependencia en la consecución de un beneficio común; Y cuya principal virtud es agregar valor*<sup>26</sup>.

Esta concepción establece también las relaciones con actores externos de las redes empresariales para poder tener mayores posibilidades de crecimiento y sostenibilidad empresarial.

<sup>25</sup> PROGRAMA PROPOLI, 2008. *Lineamientos para la promoción de redes empresariales*. Lima: Programa Propoli. pp. 23-25.

<sup>26</sup> URBINA, Hernando, 2003. *Manual de cadenas productivas, alianzas estratégicas y técnicas de negociación*. Bogotá: PROAPA-GTZ .pp. 12.



La propuesta de la conformación de redes empresariales establece la interacción con su entorno para mejorar los aspectos de efectividad de los resultados propuestos por los miembros de las redes empresariales. Dentro de este proceso de conformación de redes empresariales, existe un actor importante que es el articulador o promotor de la asociatividad quien sensibiliza e informa a los empresarios de los beneficios de la colaboración y articulación empresarial, orienta y resuelve los problemas que se generen durante el proceso de conformación de redes empresariales, lo explica muy bien COSUDE: *“Mediante reuniones de sensibilización, el articulador identifica a productores interesados en organizarse y trabajar en red con el objetivo de lograr mayores beneficios económicos en torno a oportunidades de negocio...el articulador promueve la conformación de la red y facilita que los participantes evalúen en conjunto oportunidades de negocios que sean atractivas y accesibles para ellos. Es muy importante que el articulador identifique a un productor (empresario) líder, éste debe catalizar el proceso incentivando a sus compañeros hacia acciones planificadas y concertadas con objetivos comunes”*<sup>27</sup>. El autor establece la necesidad de un articulador o promotor de la conformación de las redes empresariales, pudiendo ser éste, en un inicio, un externo que gradualmente seda esta función a un empresario líder que realice la articulación y promoción de la red empresarial con convicción y conocimiento de los beneficios que se generan al realzar actividades comerciales y productivas conjuntas con la mejora de sus ingresos económicos.

Hay diversos lineamientos que se establecen para la promoción de las MYPEs en los diferentes aspectos en que se puede abordar, con respecto al fomento de de la productividad y competitividad de la MYPEs la Revista de Investigación propone: *“Lineamientos estratégicos para promover el desarrollo de las MYPEs. Fomento de la Productividad y Competitividad de las MYPEs:*

- a) *Promover la articulación, asociatividad y cooperación empresarial. Identificar y evaluar las cadenas y conglomerados productivos para fomentar la competitividad y asociatividad de las MYPEs.*

---

<sup>27</sup> INTERCOOPERATION y otros, 2008 . *Manual del articulador de redes empresariales*. Lima: Ministerio de Trabajo. pp. 35.



b) *Facilitar el acceso al mercado en todos los niveles: Es necesario acceder a los mercados local, regional, nacional, así como a la exportación y al mercado estatal, proveyendo la información adecuada y oportuna, además de superar las barreras técnicas y gerenciales.*

c) *Facilitar el acceso al mercado de servicios de desarrollo empresarial, concertación de programas de servicios dirigido a las MYPEs<sup>28</sup>.*

Esta propuesta de lineamientos tiene relación con el Plan Nacional de la MYPE, que necesita además de proponer líneas genéricas de intervención, mecanismos para poder llegar a las localidades del interior del país de manera efectiva y con presencia de expertos que promuevan el desarrollo de conformación de redes empresariales.

Este trabajo asociativo de los miembros de la red debe ser promovido por el Estado desde su órganos ministeriales que ejecutan las políticas sociales de intervención, en este caso es el Ministerio de la Producción que debe establecer programas nacionales articulados a las intervenciones de los gobiernos regionales y locales que tiene mayor contacto y convivencia con los micro y pequeños empresarios que aspiran trabajar en red con componentes de colaboración empresarial.

La asociatividad es muy importante para la Gerencia Social, ya que tiene una vinculación clara y directa con el concepto de capital social, y forma parte de los contactos y redes sociales que unen esfuerzos para beneficios colectivos e individuales.

La asociatividad puede ser reconocida como una potencialidad colectiva basada en esfuerzos individuales vinculados entre sí, una forma organizativa que se plasma en las actividades y objetivos comunes de un colectivo, con niveles de formalización y en los cuales existe una voluntad manifiesta de practicar la colaboración en forma de asociarse para realizar una actividad, que de hacerlo de manera individualidad no podría realizarlo.

La asociatividad se constituye en uno de los principales recursos, si no el más importante de las organizaciones sociales y económicas. Esta investigación se propone reconocer los

---

<sup>28</sup> MIRANDA, Robert, 2005. Competencias claves para la gestión empresarial de las MYPES. *Gestión en el tercer milenio, Rev. de Investigación de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM*. Lima, volumen 8, número 16, pp.

lazos sociales y asociativos que se generan en la práctica organizativa, expresado en la configuración de redes empresariales y la articulación de estas con el componente de capital social para generar oportunidades y valor que beneficie al colectivo y a los actores sociales y económicos que la componen.

Según Aguirre “Entonces, el capital social es una propiedad de las estructuras sociales, en su forma individual toma la forma de redes interpersonales que permiten al individuo vincularse con los otros en intercambios sociales, contactos y favores, pero en su sentido colectivo se refiere a la institucionalización de las relaciones de cooperación y ayuda recíproca en el marco de organizaciones, empresas, comunidades locales y grupos que conforman la sociedad civil”<sup>29</sup>. En este concepto se plantea un punto clave para la asociatividad que busca generar capital social, que es la institucionalidad de las relaciones de colaboración, es decir que sea una forma de cultura organizativa y no sólo esfuerzos esporádicos de miembros de las redes o asociaciones empresariales, una cultura compuesta por valores, costumbres, creencias, mitos y comportamientos articulados para generar niveles de confianza para generar valor y oportunidades que se basan en normas compartidas y reconocidas por el colectivo.

#### **1.2.6. Enfoque de Desarrollo Económico Local y La Gerencia Social**

El Enfoque de Gerencia Social que se relaciona con el desarrollo de la asociatividad de las microempresarias es el modelo de Enfoque de Desarrollo Económico Local que propone el desarrollo “desde abajo”, donde la dinamización económica de cada una de las localidades impulsa el desarrollo como soporte para la base de la pirámide social y económica.

El Enfoque de Desarrollo Económico Local se relaciona con esta investigación y permite una fundamentación desde la Gerencia Social ya que se preocupa por satisfacer las necesidades básicas de la población desde la generación de emprendimientos productivos basados en sus propios esfuerzos, generando ingresos para que puedan atender sus necesidades fundamentales; por mejorar las condiciones de empleabilidad y de relaciones de la oferta y demanda laboral promoviendo políticas activas de empleo; por

---

<sup>29</sup> Aguirre, A. y Pinto, M. 2006. Asociatividad, Capital Social y Redes Sociales. Revista Mad 15: pp. 80.

permitir el acceso a los activos de parte de cualquier miembro de la población, es decir, acceder a créditos, tierra y capacidades; por mejorar la condiciones de distribución de los ingresos; por plantear la mejora de la calidad de vida a partir del esfuerzo articulado de los pobladores pobres y su entorno.

Según PROMUC el Enfoque de Desarrollo Económico Local es *“un proceso de crecimiento y cambio en las economías locales, contribuyendo a la creación de entornos (condiciones y climas) favorables en territorios acotados (localidades), con un desarrollo potencial de sus recursos y atrayendo recursos, identificando oportunidades, promoviendo sus ventajas y desarrollando capacidades para generar bienestar sintiéndose parte de nuevas alternativas. Es una dimensión de desarrollo integral”...“El desarrollo Económico Local es un proceso, no se consigue de la noche a la mañana, se va logrando poco a poco, paso a paso. Se trata de ir de una situación determinada a otra. Es decir, nuestra realidad no es la misma, ella ha cambiado y hay mejoras”<sup>30</sup>*

El Enfoque de Desarrollo Económico Local plantea sus estrategias fundamentalmente en la potenciación de los recursos endógenos, sin dejar de aprovechar las oportunidades externas basándose en la articulación de los sistemas comerciales y productivos locales, mayor articulación del tejido empresarial y sus formas de colaboración comercial y productiva, promoción permanente de creación de nuevos emprendimientos y empresas y un mayor control del proceso de desarrollo por parte de los actores locales.

El Enfoque de Desarrollo Económico Local impulsa estas iniciativas de este desarrollo basado en el fortalecimiento de los gobiernos locales y el diseño territorial de las políticas de fomento productivo desde sus actividades comerciales y productivas locales estratégicas.

Este punto del nuevo rol de los gobiernos locales según PROPOLI *“este nuevo rol municipal debe estar orientado a impulsar y facilitar procesos sostenibles y sustentables de desarrollo local; coordinando con otros niveles del Estado; facilitando información para mejorar la toma de decisiones para la inversión, estimulando los derechos ciudadanos y*

---

<sup>30</sup> GALVEZ LEÓN LUIS. PROMUC. Módulo de Desarrollo Económico Local “Por un desarrollo sostenible desde abajo”. 2005. Pp. 22

*facilitando la generación de nuevas capacidades en la población*<sup>31</sup> genera condiciones claves para la sinergia de los actores sociales locales para la generación de oportunidades y valor.

Según Kliksberg en relación a las direcciones de trabajo avanzadas en la Gerencia Social expresa que *“la búsqueda de vías para optimizar las sinergias, plantea delicados problemas de compatibilización de autonomías organizacionales, políticas, y metodologías de acción de organizaciones con su propia historia y estilo. Las vías para abordarlos entrañan entre otros tareas de la identificación de programas de trabajo conjunto, donde “todos ganan”, la negociación de términos de cooperación, y el establecimiento de mecanismos gerenciales de acción concertada, y de monitoreo y reajuste sobre la marcha. Los estilos gerenciales aplicables al manejo eficiente de esta gestión difieren marcadamente de los tradicionales. Entre otros, se habla en este campo de los modelos del “mediador” que trata de salvar las distancias entre las organizaciones, el “director de orquesta” que procura actúen bajo reglas conjuntas, y el “productor de cine” que trata de integrar participativamente a las diversas organizaciones en un proyecto compartido*<sup>32</sup>. Por ello es pertinente la investigación del capital social y la asociatividad de las microempresarias y sus formas de colaboración y creación de sinergias con beneficios colectivos.

### **1.2.7. El Capital Social y la Gerencia Social**

La Gerencia Social integra las dimensiones económica, política y social, respetando la condición humana basando la integración y colaboración entre los actores sociales, económicos y políticos en una normativa compartida, los valores se expresan a través de la responsabilidad social corporativa, prácticas de buen gobierno y capital social, reflejado en empresas, organizaciones e instituciones que a través de la sinergia generan oportunidades y valor para la sociedad.

La Gerencia Social, el Capital Social y la Asociatividad Empresarial que son los conceptos ejes de esta investigación se interrelacionan y vinculan de manera fluida y sostenida ya

<sup>31</sup> ROJAS MORÁN LUIS. Programa de Lucha Contra la Pobreza en Lima Metropolitana. Desarrollo Económico Local, la Experiencia de PROPOLI. 2008. pp. 216

<sup>32</sup> KLIKSBERG BERNARDO. Hacia una Gerencia Social Eficiente, Algunas Cuestiones Claves. 1997. En Gestión y Análisis de Políticas Públicas. Número 15. pp. 168

que se pueden caracterizar a través de que la participación de los actores sociales y económicos en redes de cooperación generan relaciones de proximidad y horizontalidad; la generación de confianza basada en normas y valores compartidos y las formas de reciprocidad donde se obtiene beneficios y al mismo tiempo obligaciones por el bien del colectivo.

El capital social puede generar condiciones externas positivas, es decir, no sólo beneficiar a las personas que pertenecen a redes de confianza, si no que pueden beneficiar a la economía y a la sociedad en su conjunto, irradia oportunidades y genera valor en la comunidad.

Según Valcárcel “El Capital Social constituye uno de los factores inherentes a la acción colectiva junto a las aspiraciones individuales y grupales. Como hecho social, se muestra muy arraigado en la historia y en la cultura de muchos pueblos”<sup>33</sup>. Es por ello que esa inherencia a la acción colectiva lo vincula de manera directa y clara con la asociatividad empresarial, donde las microempresarias se relacionan a través de actividades comerciales y productivas conjuntas articulando los intereses y objetivos individuales a los intereses y objetivos grupales.

### 1.3. Conceptos Claves

#### 1.3.1. Definición, Clasificación y Tipología de las Micro y Pequeñas Empresas

Según lo indicado en el Plan Nacional de la MYPE 2006-2009, se conceptualiza y tipifica a las MYPEs de la siguiente manera:

- ✓ **“MYPE de Acumulación:** *Las micro y pequeñas empresas de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado”*
  
- ✓ **MYPE de Subsistencia:** *Las micro empresas de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial*

---

<sup>33</sup> VALCÁRCEL MARCEL. Aspectos teóricos del Capital Social y elementos para uso en el análisis de la realidad. Cuadernos de Trabajo N° 4. PUCP. 2008. pp. 7



de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

- ✓ **Nuevos Emprendimientos:** Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas<sup>34</sup>

Esta tipología y clasificación propuesta por el plan nacional es muy genérica para la diversidad nacional, con respecto a negocios en múltiples espacios territoriales con diferentes características socio demográficas de las diversas regiones del país; pero es muy práctica en el caso del sector confecciones, ubicado en el distrito de San Juan de Lurigancho, ya que es un sector productivo con una dinámica que se adapta a esta clasificación y conceptualización. Así mismo, facilita la identificación y tipificación de las MYPEs en los procesos de asociatividad, colaboración empresarial y conformación de redes empresariales.

Asimismo es importante reconocer que la micro empresa ha constituido una forma no propuesta de solución parcial al desempleo, es claro que no de una manera definitiva, ni estructurada, pero muchas personas han encontrado una forma de generar sus ingresos, incluso fuera del sistema económico, es decir, de manera informal a través de micro negocios como alternativa al desempleo ya que no encuentran empleo promovido por el sector privado ni público, tal como lo reconoce el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, a través de su boletín laboral donde se menciona que “*El proceso de globalización, la transformación tecnológica, la competencia entre las empresas, las crisis económicas, la migración, el crecimiento demográfico, etc., que han sucedido a través de los años, han modificado las estructuras productivas de las economías para adecuarse a las nuevas condiciones de competencia internacional, donde el mercado de trabajo no ha sido ajeno, por lo que se han venido creando nuevas formas de trabajar. Las micro*

<sup>34</sup> MINISTERIO DE TRABAJO, 2006. *Plan Nacional MYPE 2006 – 2009*. Lima, Ministerio de Trabajo.

*empresas han cobrado cada vez mayor importancia, entre otras cosas por el hecho de que tales organizaciones tienen la capacidad de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital, demostrando el potencial innovador para enfrentar la flexibilidad productiva. En casi todos los países, la generación de empleos se ha venido reduciendo de tal forma, que el gobierno, y el sector privado (grandes y medianas empresas) no han podido absorber a la población en edad de trabajar”<sup>35</sup>.*

Otra definición interesante es la propuesta por Di Meglio que considera a la micro empresa como una unidad de producción mencionando que *“La micro empresa es una unidad productiva, potencialmente con perspectivas de crecimiento, pero pequeña en términos de capital, número de ocupados y ventas; de bajo nivel tecnológico y organizativo; administrada por sus propios titulares que trabajan en la explotación y para los cuales constituye su principal medio de vida. Poseen escasa división del trabajo, emplean poco personal dependiente, recurriendo a menudo al aporte de los miembros de la familia. Obtienen baja rentabilidad, pero son capaces de aproximarse al autofinanciamiento operativo, lo que permite una escasa capacidad de acumulación”<sup>36</sup>*

Existen inconvenientes entre las diferentes definiciones de micro empresa, ya que las formas de diferenciarlas con empresas medianas y grandes no son muy marcadas ni claras donde el boletín del MTPE menciona que *“El planteamiento fundamental es qué tan pequeña debe ser una empresa para ser clasificada como micro empresa y no como pequeña empresa, y si el ser muy pequeña conduce a no ser algo diferente a una empresa. Para comenzar, el término “micro” es un prefijo en la composición de palabras y significa muy pequeño (según la Real Academia Española).*

*Diversos autores han dado una definición cualitativa de micro empresa, sin embargo, las cualidades que señalan no muestran diferencias que permitan separar a las empresas muy pequeñas de las demás, porque estas cualidades son aplicables en todos los tamaños de empresa (micro, pequeña, mediana y grande). Además, muchas veces incluyen y confunden los conceptos de micro y pequeña, generando ambigüedades y*

<sup>35</sup> BOLETÍN DE ECONOMÍA LABORAL. 34. Año 9. Agosto 2006. MTPE. Programa de Estadísticas y Estudios Laborales. LA MICROEMPRESA: UNA PROPUESTA TIPOLOGICA Y EJERCICIO DE APLICACIÓN EN LIMA SUR. pp. 11

<sup>36</sup> La microempresa en América Latina: la agenda de trabajo decente y el desarrollo económico local. Roberto Di Meglio OIT Santiago de Chile Publicado en Revista Futuros No 13. 2006 Vol. IV <http://www.revistafuturos.info>

confirmando que muchas veces *micro* se usa como sinónimo de *pequeño*, lo que hace volver a la pregunta, *¿pequeño con respecto a qué?*<sup>37</sup>.

Este problema con respecto al tamaño de las micro empresa se intenta aclarar, en la ley vigente N° 28015 con respecto a la micro y pequeña empresa a través del número de trabajadores y nivel de ventas como hemos visto en líneas anteriores; estos dos factores son los más importantes.

Sin embargo, existen otros factores, además de, número de trabajadores y nivel de ventas, por lo que es importante considerar para esta investigación la caracterización de los microempresarios a través de algunos factores adicionales como su capital, nivel de tecnología y producción, organización y gestión, legalidad, recursos financieros y de inversión y mercado tal como lo realiza Villafuerte y que se grafican en el siguiente cuadro:

**¿QUIEN ES EL MICROEMPRESARIO?**<sup>38</sup>

<b>FACTORES</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
<b>Capital</b>	<i>No disponen de capital de trabajo para financiar sus actividades Los ingresos se orientan básicamente al consumo</i>
<b>Tecnología y producción</b>	<i>Mano de obra poco calificada es el principal factor de Producción La mano de obra es intensiva y familiar Tecnología tradicional con bajo nivel de innovación Producción en pequeña escala y de baja calidad Imposibilidad de utilizar economías de escala</i>
<b>Organización y gestión</b>	<i>No hay separación entre empresa y hogar No llevan registros contables No poseen niveles de inventarios Escasos conocimientos en gestión organizacional Trabajan en la informalidad económica</i>
<b>Legalidad</b>	<i>No pagan impuestos ni hacen aportes provisionales. Los trabajadores no poseen cobertura social Sin documentos que acrediten su propiedad</i>

<sup>37</sup> BOLETÍN DE ECONOMÍA LABORAL. 34. Año 9. Agosto 2006. MTPE. Programa de Estadísticas y Estudios Laborales. LA MICROEMPRESA: UNA PROPUESTA TIPOLOGICA Y EJERCICIO DE APLICACIÓN EN LIMA SUR. Pag.13

<sup>38</sup> INSTITUTO DE INVESTIGACION Y DESARROLLO ANDINO AMAZONICO – IIDAA. Escuela de Lideres para la Gestión y la Demografía. Diapositiva 7. Actores Sociales, Económicos y Políticos. Tania Villafuerte en <http://escueladeliderescusco.org/pdf/1.ActoresSociales.pdf>

<p><b>Recursos financieros y de inversión</b></p>	<p><i>Reducidos niveles de facturación No acceden al financiamiento bancario comercial. No poseen garantías aceptables por los bancos Deben resolver su necesidad de crédito con financiamiento alternativo Deben comprar y vender al contado. Sus inversiones en activos fijos normalmente corresponden a utensilios de tipo familiar o doméstico</i></p>
<p><b>Mercado</b></p>	<p><i>Ubicadas en el sector del comercio minorista y servicios Atienden a grupos de menores ingresos</i></p>

### 1.3.2. Empresaria(o) de las Micro y Pequeña Empresa

Existen especialistas del tema MYPE que afirman que no se debe mencionar la palabra microempresaria(o), sino que se debe decir, empresaria(o) de la micro empresa, ya que es empresaria(o) por esencia, tan igual como el de la pequeña, mediana y gran empresa; esto también es mencionado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, sin embargo, aún no lo toma en sus quehaceres, actividades y formas comunicativas de los diversos programas que propone.

Según el MTPE *“Estas empresas denominadas “muy pequeñas o micro empresas” continúan siendo empresas, cuyas oportunidades y amenazas para crecer dependen de otros factores que no necesariamente están ligados a su tamaño. Las empresas de menor tamaño pueden, al igual que las demás empresas, encontrarse en el sector formal o informal, en sectores económicos débiles o competitivos, en países desarrollados o en desarrollo, enfrentar problemas técnicos, administrativos y financieros. La definición de micro empresa varía entre países, más aún entre países desarrollados como entre menos desarrollados.*

*Por tanto, definir a las micro empresas tratando de ubicarlas en el sector formal o informal, en el espacio urbano o rural, por un tipo particular de actividad económica, o por relaciones de género, entre otras, equivale a no aceptar que se trata de mercados de trabajo heterogéneos, diversificados y fragmentados en los que determinar a través de un solo criterio implica no reconocer que se trata de espacios en construcción caracterizados porque sus fronteras suelen ser vagas.*

*Los términos micro, pequeña, mediana y grande expresan dimensión, por tanto, emplearlos en relación a la “empresa”, se debiera usar elementos cuantitativos que permitan expresar su tamaño y esclarecer las diferencias, más que confundirlas. Se podría sugerir que las micro empresas cuentan con una organización productiva heterogénea, en la cual generalmente trabajan un número reducido de personas y cuyos ingresos y utilidades son menores que en la pequeña empresa”<sup>39</sup>*

### **1.3.3. Enfoque de Desarrollo Económico Local**

Esta investigación la realizo desde el enfoque de desarrollo económico local que plantea el desarrollo “desde abajo” desde la base de la pirámide social y económica, dinamizando la economía local a través de los propios esfuerzos de los pobladores pobres que buscan cambiar o transformar su difícil realidad, tal como lo señala Albuquerque “ *Cuando se habla de estrategias de desarrollo económico, el planteamiento convencional suele visualizar, mayoritariamente, procesos secuenciales vinculados a la industrialización, terciarización y urbanización, los cuales son asimilados al avance de la “modernización”. De este modo, la estrategia de desarrollo “desde arriba”, de carácter concentrador y basado en la gran empresa pasa a ser considerada (a modo de una gran “idea-fuerza”) como la vía fundamental para el logro del mismo. La fortaleza de las convicciones ideológicas, reiteradas de forma acrítica a través de las instituciones de enseñanza de la economía o de los principales medios de comunicación, ayuda a mantener esta percepción incompleta acerca del desarrollo económico.*

*Sin embargo, es preciso subrayar que la estrategia de desarrollo concentrador no es la única existente ni la única posible, ya que también tienen una importancia decisiva, sobre todo en términos de empleo y territorio, otras estrategias de desarrollo “desde abajo”, de carácter difuso y sustentadas por factores no solamente económicos, sino también sociales, culturales y territoriales”<sup>40</sup>.*

<sup>39</sup> BOLETÍN DE ECONOMÍA LABORAL. 34. Año 9. Agosto 2006. MTPE. Programa de Estadísticas y Estudios Laborales. LA MICROEMPRESA: UNA PROPUESTA TIPOLOGICA Y EJERCICIO DE APLICACIÓN EN LIMA SUR. pp.15

<sup>40</sup> ALBURQUERQUE FRANCISCO. El enfoque del desarrollo económico local. Cuaderno de capacitación No. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro. Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo 2004. pp. 1



Donde se reconoce el esfuerzo de cada uno de las microempresaria(o)s, reconociendo que son actores sociales y económicos que necesitan de su entorno para su desarrollo, desde la periferia de la sociedad, en contra del centralismo donde *“El enfoque del desarrollo económico local dista mucho de constituir un proyecto autárquico. Por el contrario, busca difundir el desarrollo desde abajo y con los actores locales, tratando de endogeneizar territorialmente las bases de sustentación del crecimiento económico y el empleo productivo. Con ello, además, se incrementan las posibilidades de aprovechar las oportunidades de dinamismo externo existentes.*

*Suponen, asimismo, una respuesta a las tesis que confían en la difusión del crecimiento económico a partir de las grandes empresas y aglomeraciones urbanas, el cual es siempre limitado. Además, el tipo de crecimiento predominante, de carácter concentrador y excluyente, basado en la gran empresa, ha profundizado la heterogeneidad social, territorial y empresarial, haciendo obligada una intervención concertada de los diferentes actores sociales en favor de una estrategia más integral de desarrollo orientada a garantizar el empleo productivo, la cohesión social y la subsistencia digna para la mayoría de la población”<sup>41</sup>.*

El enfoque de desarrollo económico local reconoce la atención de los indicadores macroeconómicos, pero revalora los esfuerzos que se dan desde la microeconomía que impulsa la dinámica económica de cada una de las localidades *“Es importante señalar que el enfoque del desarrollo económico local no cuestiona la necesidad de atender a los equilibrios macroeconómicos, sino la simplificación que se hace de la compleja realidad mediante un cuadro macroeconómico sin incorporar los restantes niveles microeconómico y meso económico del desarrollo, con los actores económicos y sociales en los respectivos ámbitos territoriales donde éstos trabajan y viven. Igualmente, el desarrollo económico local no es únicamente una estrategia de aprovechamiento de los recursos endógenos, ya que se trata también de endogeneizar las oportunidades externas existentes.*

*Como vemos, las estrategias de desarrollo económico local conciben el territorio como un agente de transformación social y no únicamente como simple espacio o soporte*

---

<sup>41</sup> ALBURQUERQUE FRANCISCO. El enfoque del desarrollo económico local. Cuaderno de capacitación No. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro. Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo 2004. pp. 17

funcional. El territorio socialmente organizado y sus rasgos sociales, culturales e históricos propios, son aspectos muy importantes desde la perspectiva del desarrollo local. Igualmente, la sociedad local no se adapta de forma pasiva a los grandes procesos y transformaciones existentes, sino que despliega iniciativas propias, a partir de sus particularidades territoriales en los diferentes niveles, económico, político, social y cultural”<sup>42</sup>.

Las diferencias entre los enfoques de desarrollo las explica Alburquerque en el siguiente cuadro:

**DIFERENCIAS ENTRE ENFOQUES DE DESARROLLO<sup>43</sup>**

<b>ENFOQUE CONVENCIONAL “DESDE ARRIBA”</b>	<b>ENFOQUES DEL DESARROLLO “DESDE ABAJO”</b>
<p><i>I Crecimiento económico cuantitativo como guía:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Maximización de la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto</li> <li>- La generación de empleo se hace depender del ritmo de crecimiento económico</li> </ul> <p><i>I Estrategias basadas fundamentalmente en el apoyo externo:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inversiones extranjeras</li> <li>- Ayuda exterior</li> <li>- Fondos de compensación territorial y subsidios sociales</li> </ul>	<p><i>I Preocupación por:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Satisfacción de las necesidades básicas de la población (Promoción de emprendimientos productivos para atención de necesidades fundamentales)</li> <li>- Mejora del empleo y de las relaciones laborales (Políticas activas de empleo)</li> <li>- Acceso a los activos (tierra, crédito, formación, etc.)</li> <li>- Mejora de la distribución del ingreso</li> <li>- Sustentabilidad ambiental</li> <li>- Calidad de vida</li> </ul> <p><i>I Estrategias basadas fundamentalmente en la potenciación de los recursos endógenos, sin dejar de aprovechar las oportunidades externas:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Articulación de los sistemas productivos locales</li> <li>- Mayor vinculación del tejido empresarial y tramas productivas</li> <li>- Fomento de la creación de nuevas empresas</li> <li>- Control mayor del proceso de desarrollo por parte de los actores locales</li> </ul>

<sup>42</sup> ALBURQUERQUE FRANCISCO. El enfoque del desarrollo económico local. Cuaderno de capacitación No. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro. Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo 2004. pp. 18

<sup>43</sup> ALBURQUERQUE FRANCISCO. El enfoque del desarrollo económico local. Cuaderno de capacitación No. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro. Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo 2004. pp. 16

*l Tesis de la difusión del crecimiento a partir del dinamismo de los núcleos centrales (La imagen de la “locomotora” de los países centrales, que supuestamente arrastra a los países en desarrollo)*

*l Impulso de iniciativas de desarrollo económico local mediante el fortalecimiento de los gobiernos locales y el diseño territorial de las políticas de fomento productivo*

El enfoque de desarrollo económico local se plantea como un proceso de desarrollo con participación de los diversos actores sociales y económicos de un territorio a través de acuerdos de colaboración, posibilitando la creación e implementación de una estrategia de desarrollo común a base de aprovechar los recursos y ventajas competitivas locales en el contexto global, con el objetivo final de crear empleo decente y estimular la actividad económica desde la base de la pirámide social y económica.

La asociatividad puede ser incorporada como una potencialidad, un recurso de acción organizativo que se plasma en las actividades y objetivos comunes de un colectivo, con mayor o menor grado de formalización (estructura, roles, etc.) y en los cuales existe una voluntad manifiesta de asociarse para realizar una actividad, que la mera individualidad no podría desarrollar.

Se desprende entonces, que la asociatividad se constituye en uno de los principales recursos, si no el más importante de las organizaciones sociales. Nuestro propósito es explorar y conocer el habitus asociativo constituido en sentido amplio, por los lazos sociales que se generan en la práctica organizativa, expresado en la configuración de redes y la articulación de estas con el componente de capital social a estas subyacentes.

#### **1.3.4. Capital Social**

Para definir el Capital Social se debe enfatizar la pertenencia de la gente a grupos organizados, es decir, la asociatividad vista desde la unión de esfuerzos o de colaboración, en el caso de esta investigación de microempresarias en sus actividades comerciales y productivas.

El capital social consiste en un grupo de relaciones horizontales entre personas, existen las formas asociativas horizontales de micro empresas de similares características incluyendo las redes sociales y conjunto de normas asociadas que permiten sus

actividades y vinculaciones las cuales facilitan la coordinación y cooperación de las microempresarias en beneficio del colectivo y en beneficio propio.

El Capital Social *“es el stock de relaciones sociales de cooperación, la habilidad de la gente de trabajar junta basada en compartir valores como la honestidad, la reciprocidad y el compromiso; es el grupo de valores y normas internas compartidas que permiten construir acción colectiva”*<sup>44</sup> este concepto grafica claramente la importancia de la asociatividad, inclusive la de microempresarias como componente del estudio de la Gerencia Social, por lo que la colaboración empresarial se basa en valores y normas compartidas que promueven el desarrollo individual y colectivo basadas en la realización de actividades comerciales y productivas.

Otra definición es planteada por Chang menciona que *“El capital social es la capacidad que nace a partir del predominio de la confianza, en una sociedad o en determinados sectores de ella. El capital social es la capacidad de los individuos de trabajar junto a otros, en grupos u organizaciones para alcanzar objetivos comunes. El capital social es creado y transmitido mediante mecanismos culturales como la religión, la tradición o los hábitos históricos”*<sup>45</sup>. Los niveles de asociatividad empresarial están relacionados directamente con los niveles o grados de confianza generados entre las microempresarias.

Según Serrano *“El capital social puede definirse como el conjunto de relaciones sociales asociativas y de cooperación basada en la confianza y la reciprocidad que permiten a las personas ampliar su campo de oportunidades porque obtiene activos y beneficios al participar asociativamente. Este enunciado enfatiza un aspecto concreto del capital social que va más allá de las relaciones sociales basadas en la confianza y que se refiere a que estas relaciones generan valor, activos, oportunidades”*<sup>46</sup>. Para hablar de Capital Social no sólo es necesario que existan niveles de confianza, sino que la unión de esfuerzos, la sinergia de los actores sociales y económicos tiene que generar valor y oportunidades colectivas.

<sup>44</sup> Entrevista con Fukuyama. Revista Dinero 104, marzo de 2002.” Pp. 143 – 144

<sup>45</sup> CAPITAL SOCIAL Y EMPRESA. Luis Chang Fun. pp. 150. En:

<http://www.caf.com/attach/17/default/capitalsocial-6.pdf>

<sup>46</sup> Serrano, Claudia. (2005) MÁS REGIÓN Programa Integrado de gobernabilidad y descentralización de la región de Coquimbo perspectiva del capital social y las políticas públicas. Pag. 3 En: [http://www.asesoriasparaeldesarrollo.cl/?q=areastrabajo/ciudadania\\_capital](http://www.asesoriasparaeldesarrollo.cl/?q=areastrabajo/ciudadania_capital)

Según Valcárcel menciona que “*Se puede sostener que las piedras angulares del Capital Social son los valores convertidos en normas, como la confianza, la solidaridad o la reciprocidad. A partir de estas normas se construyen las redes, las organizaciones y las instituciones que permiten la interacción social y el desarrollo de las sociedades, las cuales además generan una serie de efectos colaterales como las identidades o la información social*”... “*una parte sustantiva del Capital Social la conforman las instituciones que son necesarias para la utilización de los capitales y las potencialidades económicas. Los valores y las normas subyacen a las instituciones, las cuales, definidas como reglas de interacción humana, se generan para resolver los problemas colectivos materiales, sociales o morales. Se requiere de la “acumulación” de instituciones para lograr ciertos estándares de desarrollo local, regional y nacional*”<sup>47</sup>. Todas estas condiciones del Capital Social se generan en las formas asociativas de las microempresarias, por ello es importante reconocer a la asociatividad empresarial como tema de investigación en la Gerencia Social.

Con respecto a las definiciones del Capital Social se refleja un desarrollo propio del concepto debido a su mayor entendimiento del Capital Social según cuadro:

**Definiciones de Capital Social<sup>48</sup>**

<b>Autor</b>	<b>Elementos Generadores</b>	<b>Consecuencias</b>
<i>Bourdieu (1985)</i>	<i>Redes permanentes y la pertenencia a un grupo</i>	<i>Que aseguren a sus miembros un conjunto de recursos actuales y potenciales</i>
<i>Coleman (1988)</i>	<i>Aspectos del estructura social</i>	<i>Que facilitan ciertas acciones comunes de los agentes dentro de la estructura</i>

<sup>47</sup> VALCÁRCEL MARCEL. Aspectos teóricos del Capital Social y elementos para uso en el análisis de la realidad. Cuadernos de Trabajo N° 4. PUCP. 2008. pp. 11

<sup>48</sup> PORTELA MARÍA. Concepto y estudio econométrico sobre el Capital Social. En: Estudios económicos del Desarrollo Internacional. AE EADE. Vol.2. Número 2. España. 2002



<i>Putnam (1993)</i>	<i>Aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza</i>	<i>Que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo</i>
<i>Banco Mundial (1998)</i>	<i>Las instituciones, relaciones y normas</i>	<i>Que conforman la calidad o la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad</i>
<i>OCDE (2001)</i>	<i>Las redes junto con normas, valores y opiniones compartidas</i>	<i>Que facilitan la cooperación dentro y entre grupos</i>
<i>SCCI – Social Capital Interest Group (1998)</i>	<i>Los beneficios, potenciales ventajas y trato preferente resultantes de la compasión y sentido de la obligación de una persona o grupo hacia otra persona o grupo</i>	<i>El Capital Social también incluye los beneficios, potenciales ventajas y trato preferente que tiene sus orígenes en la compasión de una persona y su sentido de obligación hacia su propia idealización</i>
<i>CEPAL (2001)</i>	<i>El Capital Social es el conjunto de normas, instituciones y organizaciones</i>	<i>Que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto</i>

### 1.3.5. Redes Empresariales

También es importante definir la metodología de trabajo que deben de implementar las Redes Empresariales, considerando el componente de alianza entre las empresas participantes de la Red como una estrategia para el desarrollo empresarial individual y colectivo articulándose los intereses individuales a los del grupo, a través de una sinergia de esfuerzos comunes ligados a objetivos y metas conjuntas con temporalidad de corto, mediano y largo plazo, de esa manera basados en una experiencia realizada con productores en Trujillo, CEPAL-MINKA propone una metodología para la formación de redes empresariales:

### ***“Metodología Redes Empresariales:***

*Los casos presentados fueron apoyados con el uso y adaptación de la Metodología Redes Empresariales, según la cual:*

*“Una Red Empresarial es una alianza estratégica permanente entre un grupo limitado y claramente definido de empresas independientes (productores para APOMIPE), que colaboran para alcanzar objetivos comunes de mediano y largo plazo, orientados hacia el desarrollo de la competitividad de los distintos participantes”<sup>49</sup>.*

### ***Características de una red empresarial***

- ✓ *Los empresarios de una red se unen en torno a un objetivo común de negocios, claramente definido, orientado a obtener beneficios individuales y colectivos mediante acciones conjuntas.*
- ✓ *Se trata de un mecanismo de cooperación entre empresas (productores) que se sustenta en relaciones de confianza entre los miembros.*
- ✓ *Las empresas que participan en una red mantienen su independencia jurídica y gerencial. En el caso del trabajo de APOMIPE con productores, esta característica equivale a que la formación de una red normalmente permite mantener la producción individual.*
- ✓ *La afiliación es voluntaria, los empresarios o productores participan porque identifican los beneficios que obtendrán del trabajo conjunto.*

### ***Ventajas de trabajar en forma de red empresarial***

- ✓ *Se logra un mayor volumen de producción para satisfacer mayores demandas.*

---

<sup>49</sup> LOPEZ CERDÁN RIPOLL, Carlos, 2003. *Redes Empresariales: Experiencias en la Región Andina*. Trujillo: CEPAL-MINKA, pp.32.

- ✓ *Reducción de costos de transacción para acceder a aprovisionamiento de insumos, información de mercado, capacitación, asistencia técnica, tecnología, financiamiento, entre otros.*
- ✓ *Mayor poder de negociación, tanto con clientes como con proveedores.*
- ✓ *Conocimientos compartidos: generación de espacios colectivos de aprendizaje e innovación.*
- ✓ *Facilita procesos de estandarización de la producción*<sup>50</sup>.

Las ventajas que puede tener una MYPE al mirar a su competencia como empresas pares, y no como simples competidores sino como aliados estratégicos para poder acceder a nuevos mercados, realizar compras conjuntas con mejores precios, realizar actividades comerciales y productivas conjuntas que faciliten el poder llegar a mercados mayores, donde de manera individual no podrían acceder.

#### 1.3.6. Asociatividad Empresarial

Con respecto al concepto de asociatividad el plantear una definición interesante y completa acerca de la sinergia de esfuerzos y visiones compartidas de los actores empresariales o MYPEs al conformar algún tipo de asociación o red que los lleve a mejorar sus niveles de competitividad en el mercado, podemos encontrar en la definición que propone PROPOLI la que mas apoya la elaboración de nuestra investigación:

“La Asociatividad: una definición preliminar

*“Disposición y capacidad de un conjunto de personas independientes para integrar visiones, motivaciones y competencias productivas, en función de la realización de objetivos comunes que están relacionados con la mejora de la competitividad de los actores integrados”*<sup>51</sup>.

Esta conceptualización puede tomarse en cuenta para referirse a muchas formas asociativas o de conformación de redes de colaboración empresarial, pero para precisar

<sup>50</sup> INTERCOOPERATION, 2007. *Redes empresariales: casos de Asociatividad y negocios rurales exitosos*. Lima: MINKA. pp. 22.

<sup>51</sup> PROGRAMA PROPOLI, 2008. *Lineamientos para la promoción de redes empresariales*. Lima: Programa Propoli. pp. 17.

algunos aspectos más específicos dentro de las conceptualizaciones PROPOLI nos propone:

- *“Redes de empresas: conjuntos de firmas independientes que se asocian para alcanzar metas comunes y de cuyos beneficios se apropian casi completamente, las mismas empresas que conforman estos grupos.*
- *Acuerdos colectivos: que incluyen amplias agrupaciones de empresas e instituciones que se asocian para mejorar la competitividad de un territorio. En este caso, la apropiabilidad de los resultados es baja y la acción colectiva genera externalidades que benefician a empresas que no han participado de las iniciativas comunes<sup>52</sup>.*

La redes de empresas o empresariales buscan articular los intereses individuales de una empresa a los intereses colectivos del conjunto de empresas o red, promoviendo una relación ganar-ganar, que se pueda visibilizar para los participantes las ventajas o beneficios de conformar o participar en una red empresarial.

Igualmente dentro del marco de los conceptos y características de las redes empresariales es conveniente diferenciar las redes horizontales de las redes verticales; donde las redes empresariales horizontales tienen la participación empresas con mayores componentes de homogeneidad, es decir, con muchas características similares e inclusive muchas veces son de un mismo lugar o localidad, este tipo de red existen muchas en las MYPEs, por ello es muy importante el aspecto de verse como aliadas y no simplemente como competidoras.

En el caso de las redes empresariales verticales se refieren más a lo que se denomina cadenas productivas, donde se articulan las grandes empresas, con las medianas y las MYPEs a través de un mismo sector de producción o comercialización por ello para nuestra investigación consideraremos las siguientes conceptualizaciones propuestas por PROPOLI:

---

<sup>52</sup> PROGRAMA PROPOLI, 2008. *Lineamientos para la promoción de redes empresariales*. Lima: Programa Propoli. pp. 20.

- *“Redes horizontales: es un conjunto reducido (usualmente entre cinco y veinte) de empresas independientes que operan en el mismo ámbito productivo y que generalmente están ubicadas en la misma localidad. Dichas empresas cooperan para alcanzar economías de escala que les permiten reducir el costo de los insumos, acceder a nuevas tecnologías y a mercados de grandes volúmenes. La modalidad de coordinación en estos casos va desde la unión informal entre las empresas que conforman al grupo, hasta la constitución de una empresa común que se encarga de coordinar los negocios asociativos.*
- *Redes verticales: en estos proyectos, el número de empresas participantes puede variar, entre cuatro o cinco en el sector manufacturero, y hasta varias decenas en el sector agroindustrial. Se trata de programas de encadenamiento entre grandes empresas clientes y pequeños proveedores, o entre grandes productores y pequeños clientes/ distribuidores<sup>53</sup>*

Para nuestra investigación de asociatividad y redes empresariales voy a considerar los aspectos, características y conceptualizaciones de las redes empresariales horizontales ya que los actores que pretendemos investigar son empresas del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho.

Estas MYPEs tienen muchas características similares en cuanto a aspectos productivos, capacidades, procesos de formalización, niveles de producción, formas de comercialización e inclusive el tema de la localidad, que aunque en el caso de San Juan de Lurigancho, estamos hablando del distrito más grande del Perú y que a pesar de las distancias entre estos empresarios, tienen un nivel de homogeneidad que permite investigarlas desde la mirada de redes empresariales horizontales que articulan sus esfuerzos y visiones compartidas para el logro de objetivos y resultados comunes.

### **1.3.7. Estructura de las Redes Empresariales**

Las redes empresariales cuentan con una estructura y características que influyen en la consecución de sus resultados y en los niveles de competitividad en el mercado, es decir,

---

<sup>53</sup> PROGRAMA PROPOLI, 2008. *Lineamientos para la promoción de redes empresariales*. Lima: Programa Propoli. pp. 21.



como se desempeñan las empresas participantes en el trabajo colectivo de red, con qué dinámica se desarrollan los procesos de producción y comercialización conjunta, considerando los diversos entornos en los cuales realizan sus actividades empresariales.

El aspecto que más directamente afecta al desempeño de las redes es su estructura definida como el conjunto de relaciones que se establecen entre los distintos miembros del grupo, considerando aspectos como la simetría de sus miembros, los niveles de liderazgo y de jerarquía.

PROPOLI planeta una síntesis de las características de las distintas redes que se presenta en la siguiente tabla<sup>54</sup>.

	<b>Red plana y simétrica</b>	<b>Red con liderazgo</b>	<b>Red jerarquizada</b>
<b>Liderazgo</b>	Nulo o rotación	Liderazgo de un componente basado en su capacidad	Muy fuerte
<b>Poder relativo</b>	Simetría de posiciones entre los participantes	Asimetría limitada. dado que los distintos miembros tienen sus vinculas con clientes y su especialización	El líder decide la permanencia en la red de los demás miembros
<b>Modalidad de toma decisión</b>	Por consenso	El líder puede inducir y acelerar las decisiones	Jerárquica
<b>Velocidad de respuesta</b>	Baja por dificultades de proceso	Intermedia (la presencia del líder acelera la toma de decisión aunque siga siendo importante el consenso)	Alta

<sup>54</sup> PROGRAMA PROPOLI, 2008. *Lineamientos para la promoción de redes empresariales*. Lima: Programa Propoli. pp. 26.

<b>Flexibilidad</b>	Alta, ningún miembro es imprescindible	Intermedia	Baja dado que la existencia de la red depende del líder
<b>Entorno ideal</b>	Alta concentración, bajo costos de transacción y cambios paulatinos	Soporta cambio del ambiente	Puede enfrentar ambientes caracterizados por altos cambios

Así mismo la Municipalidad de San Juan de Lurigancho a través del Plan de Desarrollo Económico plantea unas conceptualizaciones de las MYPEs que complementan y no difieren de las propuestas en el Plan Nacional de la MYPE:

*“MYPE de Subsistencia: Son inestables, tienen baja productividad, operan por debajo del costo, los ingresos que generan son insuficientes para sus conductores y trabajadores. Pese a su localización especializada, no forman parte de las redes de negocios con otras empresas ni instituciones. Son principalmente informales (registros tributarios, laborales y municipales), no generan empleos adecuados (desde el punto de vista del ingreso y horas laboradas), incumplen con los estándares mínimos de derechos laborales básicos (jornada de trabajo, vacaciones, seguridad laboral, remuneraciones, descansos, compensación por tiempo de servicios, seguridad social, seguridad industrial, sistema de pensiones, etc.). La productividad de su mano de obra es muy baja”.*

*“MYPE de Acumulación; Son aquellas MYPEs con potencial de crecimiento, pues tienen capacidad de generar excedentes, de elevar su productividad y funcionar como unidad de negocios. Usan y tienen acceso al crédito y otros servicios no financieros. Son muy limitadas en el distrito, y en las cadenas escalonadas de subcontratación, cumplen roles de intermediación”<sup>55</sup>*

<sup>55</sup> MUNICIPALIDAD DE SAN JUAN DE LURIGANCHO, 2006. *Plan de desarrollo económico local 2006 – 2015*. Lima: Propoli. pp. 28-29.

## CAPÍTULO II

### DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

#### 2.1. Justificación y Ubicación de la Investigación en el Campo de la Gerencia Social

Esta investigación se justifica debido a que se ubica en el campo de acción de la gerencia social, con actores sociales y económicos que son las microempresarias y tiene relevancia en la política nacional de la MYPE, explicando el capital social y las formas asociativas existentes y las percepciones sobre las condiciones que propician la asociatividad empresarial, que a su vez forma parte de la economía social y la dinamización de economías locales.

El Capital Social se refiere a la pertenencia de las microempresarias que pertenecen a grupos organizados, es decir, la asociatividad empresarial vista desde la unión de esfuerzos o de colaboración en el caso de esta investigación de microempresarias, contempla sus actividades comerciales y productivas; el capital social consiste en un conjunto de relaciones horizontales entre personas que gestionan una micro empresa, existen las formas asociativas horizontales de micro empresas de similares características del sector confecciones incluyendo las redes sociales generadas y conjunto de normas asociadas que permiten sus actividades y vinculaciones las cuales facilitan la colaboración conjunta de las microempresarias en beneficio de sus intereses individuales y los intereses colectivos.

La Gerencia Social se relaciona con el desarrollo de la asociatividad de las microempresarias desde el modelo de Enfoque de Desarrollo Económico Local que propone el desarrollo “desde abajo”, es decir desde las microempresaria(o)s, donde la dinamización económica de cada una de las localidades se basa en sus esfuerzos, aportes y capacidades que impulsan el desarrollo desde la base de la pirámide social y económica, generando una dinámica comercial y productiva que les permite generar sus ingresos con una mirada de sostenibilidad.

El Enfoque de Desarrollo Económico Local se vincula directamente con esta investigación y permite una fundamentación desde la Gerencia Social; busca la satisfacción de sus necesidades básicas desde la generación de emprendimientos comerciales y productivos basados en sus capacidades y esfuerzos, reconociendo las limitaciones existentes, generando ingresos y mejorando progresivamente las condiciones de empleabilidad y de relaciones más justas entre la oferta y demanda laboral promoviendo políticas activas de empleo; promoviendo el acceso a créditos y capacidades para la mejor calidad de vida a partir del capital social que forma una sinergia entre los pobladores pobres y su entorno.

Los aportes de esta investigación, buscan generar conocimiento que posibilite una mejor comprensión de la realidad del capital social y la asociatividad entre las MYPEs del distrito de San Juan de Lurigancho, reconociendo las formas asociativas empresariales existentes e identificando los programas de promoción de la Asociatividad y los niveles de percepción de los beneficios y condiciones para generar asociatividades entre las microempresarias. Asimismo, esta investigación nos permitirá identificar los aspectos sociales, económicos y las características que influyen para asociarse entre dichas empresas.

Esta investigación es viable ya que existen condiciones favorables para el acceso a la información y el análisis de las variables que influyen en este contexto, manejando los conflictos de intereses que se puedan generar y definitivamente es factible en el tiempo.

## 2.2. Estrategia Metodológica

La estrategia metodológica que hemos aplicado en nuestra investigación es cualitativa, esta nos permitirá responder a las interrogantes del porqué del problema / posibilidad planteado, es decir, del fortalecimiento del Capital Social como apoyo a la superación de problemas de asociatividad de las microempresarias del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho.

Asimismo de qué manera se desenvuelven estas relaciones entre las microempresarias y sus procesos de asociatividad y de colaboración empresarial; y el para qué se generan estas dinámicas de interacción entre las microempresarias que de manera colectiva

generan capital social expresado en la creación de valor y mejores condiciones de desarrollo para sus micro empresas y de qué manera aportan al desarrollo económico local y a la dinamización de la economía del distrito, a través de sus quehacer empresarial y como actores sociales y económicos.

La estrategia metodológica cualitativa con respecto a la temporalidad de los resultados plantea investigar la información referida a un proceso en una línea de tiempo, indagando sobre las percepciones, opiniones, empoderamiento y capacidades generadas en los actores que en este caso son las microempresarias.

La estrategia metodológica cualitativa pretende profundizar la comprensión del problema / posibilidad referido al fortalecimiento del Capital Social como apoyo a la superación de problemas de asociatividad de las microempresarias del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho, utilizando los instrumentos de recojo de información como entrevistas, grupos focales, observación e historias de vida.

Además la estrategia metodológica cualitativa permite hacer visible lo que a primera vista no aparece, es decir, mirar los detalles en las situaciones de las microempresarias y sus procesos asociativos, generando nuevas preguntas de investigación para poder explorar pistas y buscar posibles explicaciones generadas sobre la temática a investigar.

La estrategia metodológica cualitativa nos permite investigar los tipos de problemas y asuntos relacionados con la subjetividad de las microempresarias, sus conductas en diferentes circunstancias, los significados de sus formas de comunicación, sus pensamientos, valores, costumbres e intereses propios de la generación de ingresos a través de la gestión de una micro empresa.

### **2.2.1. Aplicación en la Tesis**

La muestra de la investigación es significativa; ha sido diseñada de tal manera que se pudo recoger información de todos los actores involucrados, además de los grupos o segmentos de población vinculados con los procesos de asociatividad de las microempresarias.



La información obtenida mediante entrevistas semi estructuradas, entrevistas grupales y observaciones directas ha sido triangulada para tener más confiabilidad de sus datos. Reconociendo que la literatura teórica y del conocimiento acumulado sobre el tema nos permitirá un mayor análisis e interpretación de la información obtenida.

La estrategia metodológica cualitativa nos permitió abordar la problemática de la asociatividad empresarial teniendo una mirada a profundidad sobre las formas asociativas, colaboración empresarial y esfuerzo conjunto que permite generar capital social entre las microempresarias del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho.

### **2.2.2. Forma de Investigación**

La forma de investigación aplicada que más se ajusta a nuestro tema de investigación y que hemos utilizado es el Estudio de Casos, la cual nos ha permitido abordar de mejor forma los aspectos de nuestro tema, desde los actores y sus procesos que son muy importantes para la investigación.

El estudio de casos constituye un tipo de forma de investigación que ha permitido examinar a profundidad y con gran nivel de detalle a las microempresarias del sector confecciones de San Juan de Lurigancho y algunos objetos de investigación que surgen de las microempresarias y sus formas asociativas.

El estudio de casos ha facilitado conocer los aspectos centrales del tema del fortalecimiento del Capital Social como apoyo a la superación de problemas de asociatividad de las microempresarias del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho, que permitirá orientar eficazmente una búsqueda posterior más representativa.

Nos permitió tener una mirada más profunda de la problemática social y económica de las microempresarias, sus formas de interacción comercial y productiva desde distintos factores de la asociatividad, que producen cambio, crecimiento o desarrollo en los casos seleccionados para nuestra investigación, microempresarias del sector de confecciones

del distrito de San Juan de Lurigancho, por lo que planteamos investigar su evolución durante un determinado periodo.

El estudio de casos nos permitió analizar la implementación de la política social con respecto a la promoción de la microempresa y a las asociaciones empresariales o forma asociativas de la microempresa.

### **2.2.3. Planteamiento del Tema en Específico para la Tesis**

El fortalecimiento del Capital Social como apoyo a la superación de problemas de asociatividad de las microempresarias del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho, es el tema en específico que motivó nuestra investigación, por ello la aplicación del estudio de casos nos permitió realizar una mirada de profundidad de este problema / posibilidad.

Reconociendo lo alcances reales de nuestra investigación, al utilizar esta forma de investigar, con el estudio de casos es imposible generalizar o extender al universo los hallazgos obtenidos con las microempresarias miembros del caso seleccionado, por ello es pertinente para realizarlo para indagaciones exploratorias, relacionándolo con las fases iniciales de investigación sobre temas complejos como el capital social y la asociatividad, generando una guía inicial de posteriores investigaciones representativas.

El estudio de casos nos permite investigar basados en nuestros intereses como investigadores ya que se centra en las aplicaciones prácticas de la investigación, es decir, del capital social y la asociatividad que son parte del campo de estudio de la gerencia social.

La problemática de la asociatividad empresarial es vigente en nuestra sociedad y es una de las causas principales de los bajos niveles de competitividad y de los altos niveles mortandad de las microempresas del sector confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho y a nivel nacional.

En relación al capital social y la asociatividad, se reconoce que los esfuerzos individuales no son suficientes para acceder a nuevos mercados en mejores condiciones de competitividad, por ello investigar sobre las formas asociativas existentes y la generación de valor del esfuerzo conjunto denominado capital social es fundamental para entender las apreciaciones y las condiciones que favorecen o dificultan la colaboración empresarial.

#### **2.2.4. Muestra de Investigación Cualitativa**

Esta investigación es cualitativa, por ello tenemos una muestra significativa de la población de las microempresarias del sector confecciones de San Juan de Lurigancho, la cual definimos por juicio o conveniencia para poder obtener información relevante con respecto a nuestro tema de investigación.

##### **Muestra por conveniencia:**

11 microempresarias del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho con características homogéneas de tamaño, volumen de producción y número de trabajadores. Asimismo comparten las mismas problemáticas y dificultades; se diferencian por rangos de edad, lugar de procedencia, estado civil entre otros aspectos.

En nuestra muestra vamos a considerar solo microempresarias y no pequeños empresarios, para ello tomamos en cuenta las características basadas en dos variables para clasificar una típica microempresa.

La tipificación de micro empresa la hemos tomado de lo establecido según la ley de promoción y formalización de micro y pequeña empresa (Ley N° 28015) y su Reglamento (Decreto Supremo N° 009-2003-TR), donde se establecen dos variables para clasificar una MYPE: número de trabajadores y niveles de ventas anuales. Así tenemos que el Art. 3° establece que las características concurrentes son:

##### **El número total de trabajadores:**

**La micro empresa: abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.**

La pequeña empresa: abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

#### **Niveles de ventas:**

**La micro empresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).**

La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

#### **Técnicas de Investigación:**

Las técnicas de Investigación que han sido utilizadas son las siguientes:

- 11 Entrevistas Semiestructuradas
- 02 Entrevistas Grupales
- 02 Observaciones Directas

En total han sido 11 microempresarias las que han participado en el proceso de investigación de la tesis.

#### **2.2.5. Preguntas y Abordaje Metodológico de la Investigación**

Las preguntas de nuestra investigación se pueden abordar metodológicamente y se establecen en tres dimensiones generales, que nos facilitaron el abordaje de las condiciones, capacidades - conocimientos y percepciones de los empresarios de la micro empresa en relación a sus procesos de asociatividad. Asimismo el abordaje metodológico de nuestra investigación fue más específico a través de sus respectivas variables, unidades de análisis centrales y sus fuentes de investigación, explicándose de la siguiente manera:

**A) Las condiciones de asociatividad de las empresarias de la micro empresa  
(preguntas 1, 2, 5 y 7)**

Pregunta 1: ¿Qué formas asociativas empresariales existen en las microempresas del sector confecciones de S.J.L.?

La precisión de la pregunta 1 se especifica a través de 02 variables que son formas asociativas empresariales del sector confecciones y participación de los microempresarios en los distintos tipos de formas asociativas. Estas variables tienen como unidades de análisis centrales a las microempresas y las microempresarias y su fuente de investigación son las microempresarias.

Pregunta 2: ¿Cuáles son las condiciones de asociatividad de las microempresarias del sector confecciones de S.J.L.?

La precisión de la pregunta 2 se especifica a través de 02 variables que son condiciones de asociatividad y relaciones de las microempresarias con su entorno. Estas variables tienen como unidades de análisis centrales a las microempresas y las microempresarias y su fuente de investigación son las microempresarias.

Pregunta 5: ¿Cuáles son las condiciones de participación de las microempresarias en la cadena productiva con las grandes empresas? ¿Estas condiciones favorecen o dificultan la asociatividad empresarial, por qué?

La precisión de la pregunta 5 se especifica a través de 01 variable que es condiciones de participación de las microempresarias en la cadena productiva de confecciones. Esta variable tiene como unidades de análisis centrales a las microempresas y las microempresarias y su fuente de investigación son las microempresarias.

Pregunta 7: ¿Qué aspectos sociales y económicos de su entorno familiar y comunal favorecen o traban la asociatividad entre las microempresarias?



La precisión de la pregunta 7 se especifica a través de 03 variables que son influencia de las relaciones de género en la asociatividad empresarial, acuerdos o conflictos familiares en relación a la asociatividad empresarial y nociones de equidad en el manejo del negocio de las microempresarias. Estas variables tienen como unidad de análisis central y fuente de investigación a las microempresarias.

## **B) Las capacidades y conocimientos de las empresarias de la micro empresa (preguntas 3 y 6)**

Pregunta 3: ¿Cuáles son las capacidades y conocimientos de las microempresarias al realizar actividades comerciales y productivas que generan capital social?

La precisión de la pregunta 3 se especifica a través de 03 variables que son capacidades y conocimientos de las microempresarias que facilitan generar capital social, actividades comerciales y productivas conjuntas de las microempresarias para generar capital social y percepciones del microempresario con respecto a su aporte al desarrollo económico local. Estas variables tienen como unidades de análisis centrales a las microempresas y las microempresarias y su fuente de investigación son las microempresarias.

Pregunta 6: ¿Cuáles son las capacidades que consideran las microempresarias para asociarse?

La precisión de la pregunta 6 se especifica a través de 02 variables que son capacidades reconocidas por las microempresarias asociadas y microempresarias asociadas capacitadas en el tema de asociatividad. Estas variables tienen como unidades de análisis centrales y fuente de investigación a las microempresarias.

## **C) Las percepciones de las empresarias de la micro empresa (preguntas 4 y 8)**

Pregunta 4: ¿Cuál es la percepción de las microempresarias con respecto a los beneficios de la asociatividad empresarial?

La precisión de la pregunta 4 se especifica a través de 01 variable que es percepción de beneficios de la asociatividad por parte de las microempresarias. Esta variable tiene como unidad de análisis central y fuente de investigación a las microempresarias.

Pregunta 8: ¿Consideran las microempresarias que se puede conseguir el éxito empresarial de manera colectiva o asociativa?

La precisión de la pregunta 8 se especifica a través de 01 variable que es expectativas de las microempresarias en relación a la asociatividad. Esta variable tiene como unidad de análisis central y fuente de investigación a las microempresarias.



## CAPÍTULO III

### PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 3.1. Presentación de los Hallazgos a través de 04 dimensiones de los Resultados de la Investigación

El principal hallazgo de nuestra investigación se refiere a que, por conocimiento y experiencia, todas las microempresarias entrevistadas están convencidas que la asociatividad, les ha sido útil y beneficiosa en diversos aspectos de su vida. Lo cual les ha permitido ser valoradas en su entorno familiar y comunal, adquirir autonomía e independencia económica, es decir ser las gestoras de su negocio y progreso personal.

Así mismo, los hallazgos de nuestra investigación muestran que las microempresarias entrevistadas se desenvuelven en procesos de asociatividad para generar redes de confianza, colaboración empresarial, para el desarrollo de sus capacidades, mejoras de su productividad y generan ahorro en su proceso de producción. Así como también para mejorar sus ingresos y tener negocios sostenibles, y finalmente para mejorar la calidad y competitividad de su empresa.

#### Procesos de la asociatividad

La presentación de los resultados se estructura en torno al objetivo de nuestra investigación: Analizar las condiciones de asociatividad de las microempresarias del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho, reconociendo las capacidades y conocimientos que genera como el capital social al realizar actividades comerciales y productivas conjuntas; e identificar su percepciones de los beneficios y condiciones que favorecen o dificultan la asociatividad empresarial.

En el desarrollo de nuestra investigación, en la etapa de elaboración los instrumentos para el recojo la información, el abordaje metodológico lo estructuramos desde tres dimensiones generales:

- a) **Las condiciones de asociatividad de las empresarias de la micro empresa,**
- b) **Las capacidades y conocimientos de las empresarias de la micro empresa y**
- c) **Las percepciones de las empresarias de la micro empresa.**

Lo cual facilitó el recojo y proceso de la información obtenida para nuestra investigación.

Posteriormente decidimos que para una mejor presentación análisis e interpretación de los resultados de la investigación, abordar el proceso de la asociatividad desarrollado en la red de microempresarias de confecciones de San Juan de Lurigancho, desde cuatro dimensiones:

- i. **Formas y condiciones de participación en asociatividad**
- ii. **Motivaciones y bases de la asociatividad**
- iii. **Desarrollo de capacidades y conocimientos en asociatividad**
- iv. **Beneficios sociales y económicos de la asociatividad**

Estas dimensiones enfocadas para nuestra investigación nos permitirán presentar, analizar e interpretar los resultados desde el objetivo de la investigación articulados con los resultados encontrados.

### **3.2. Formas y condiciones de participación en asociatividad**

Las MYPEs según Villarán, actualmente se están empezando a reconocer su real importancia y su rol en desarrollo económico y social; mas aun cuando estas MYPEs

participan en procesos de asociatividad empresarial exitosos, a través de sus formas asociativas más importantes como son la red y el consorcio empresarial.

**3.2.1. Las formas asociativas que existen en las microempresarias del sector confecciones de San Juan de Lurigancho son la red empresarial y el consorcio empresarial.**

Los hallazgos muestran que las principales formas asociativas reconocidas y con las que están más familiarizadas las microempresarias de la Red de microempresarias de confecciones de San Juan de Lurigancho son la red empresarial y el consorcio empresarial.

Las microempresarias se sienten identificadas con las dos formas asociativas mencionadas, pero de diferente sentido, como red empresarial donde se agrupan entre más de 40 microempresarias, sin embargo, esto en un sentido de pertenencia e identificación general, pero en un sentido más empresarial y de competencia en el mercado, es en la forma asociativa del consorcio empresarial donde se desenvuelven económicamente, donde realizan las actividades comerciales y productivas conjuntas con otras microempresarias como ellas.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales como en las entrevistas grupales, donde a la pregunta ¿de qué manera estás asociado?, siete de ellas respondieron que están asociadas como red empresarial y ocho de ellas mencionó que como consorcio empresarial

Esto se evidencia en las entrevistas individuales como se muestra en la tabla 01

Tabla 01: Formas asociativas

Tipo de asociación				Total de entrevistados
Red empresarial	Asociación empresarial	Consortio empresarial	Otro	
07	0	08	0	11

Elaboración propia



El gráfico, tabla 01 muestran la percepción que tienen las microempresarias sobre las formas asociativas, creando un sentido de pertinencia en aquella forma que les presta más ventajas y prestigio.

Esto responde a la pregunta de investigación ¿Qué formas asociativas existen en las microempresarias del sector confecciones de San Juan de Lurigancho?, por lo mencionado son dos formas asociativas la red empresarial y el consorcio empresarial.

### **3.2.2. Las condiciones de asociatividad generan redes de confianza y colaboración empresarial que son positivamente reconocidas y valoradas por las microempresarias del sector confecciones.**

Los hallazgos muestran que las microempresarias valoran positivamente su proceso de asociatividad, reconociendo que están asociadas por voluntad propia y porque les genera condiciones de mejoría frente a estar en el mercado de manera individual sin ningún tipo de apoyo de otras microempresarias como ella.

Estos hallazgos sobre el para qué están asociadas y qué condiciones reconocen las microempresarias lo que les han permitido:

- i. Generar redes de confianza y colaboración empresarial, para realizar trabajos en conjunto, fortaleciendo sus vínculos amicales, estableciendo condiciones de confianza y de apoyo colectivo.
- ii. Mejorar su productividad y ahorrar en sus procesos de producción ya que al trabajar en conjunto han abaratado sus costos al comprar y producir en mayores cantidades; desarrollar sus capacidades aprendiendo entre ellas y que ha intercambiado experiencias que ha facilitado su fortalecimiento como microempresarias.
- iii. Mejorar su calidad y nivel de competitividad dentro del sistema económico en el cual se desarrollan, cumpliendo con los plazos de entrega de sus productos en los tiempos establecidos siendo más competitivos para llegar a nuevos mercados.

- iv. Mejorar sus ingresos y tener niveles de sostenibilidad de sus negocios, obteniendo mayores ganancias para poder re invertir y crecer como micro empresa, realizando ventas en conjunto, obteniendo más utilidades.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 02.

**Condiciones de asociatividad: redes de confianza y colaboración empresarial.**

*“Porque bueno, para Nuestro antes cuando yo no pertenecía a TACIF, ahora me siento parte de TACIF porque antes yo cosía así, pero no sabía y me hablaban de consorcio y yo decía como será el consorcio, yo tenía esa inquietud y gracias a dios a través del sade yo tome consciencia de cómo es el consorcio y ahora cuando fuimos a Perú Moda tuvimos la oportunidad de formar consorcio y me di cuenta que es mejor trabajar en consorcio que trabajar individualmente por que el consorcio tienes diferentes maneras de pensar, por que no piensa uno, pensamos todos, somos 4 ó 5 que hacemos todo y tu sabes que cuando hay mayor pensamiento sale todo mejor, ya sea producción... lo que tú puedas hacer te sale mejor, porque no solamente piensa uno, lo piensa varios.”*

**Magaly Karen Salvatierra Velásquez**

Tabla 02:

<b>Redes de confianza y colaboración empresarial</b>	
Flor Bolaños	En conjunto se avanza en acortar tiempo
Leticia Palacios	Para des estresarse
Leticia Palacios	Para animarse unos a otros
Luz Soto	Para ayudar a la gente que necesita
Luz Castillo	Para trabajar en grupo
Leticia Palacios	En un principio empecé a trabajar yo sola, entonces como consorcio trabajamos en conjunto, somos un grupo, ya no somos una sola persona, somos un grupo, entonces salimos, compramos materiales todo en grupo, nos juntamos y

	<p>en cantidad por que ya sale a menos precio no? Y entonces hacemos todo eso, en tiempo lo hacemos en menos tiempo una producción y la ganancia es más.</p>
--	--

Elaboración propia

**Reconocimiento de asociatividad como generación de oportunidades empresariales**

*Antes participaban más personas pero ahora son ellas las que se conocen y saben que van a cumplir y saben las debilidades y fortalezas de cada una de ellas, por eso al momento de señalar una fecha ellas están absolutamente seguras de que lo van a producir, según me cuentan se les viene varios días de amanecidas pero ellas orgullosas porque ya saben que el proceso de producción tienen esas características. Además ellas ya diferencian lo que se gana por el tema de producir por mano de obra y su margen de utilidad es totalmente diferenciado por que tienen claro de que tienen que ganar como empresarias, además una de ellas es la que va a facturar y la que va a poner digamos el documento sustentatorio de la transacción y esa después va a pagar los impuestos que también ya están digamos acordados de qué manera se van a distribuir y repartir las ganancias entre las demás participantes del consorcio. El aporte que ellas aportan al desarrollo económico se visualiza desde la generación de oportunidades de trabajo a gente de su entorno saben ellas que al recibir una cantidad de prendas en este pedido grande no las van a poder realizar ellas solas, sino que van a tener que contratar personal adicional al que normalmente tiene para que realicen esta producción es allí donde se genera mayores oportunidades, dinamizan la economía del distrito. Ahora mucha de las cosas de los insumos que compran ya no es necesario ir a gamarra sino que hay algunos proveedores que han conseguido acá en S JL y que tiene la misma calidad y en el tema de costo es muy competitiva y ahorran mucho tiempo en no ir a gamarra.*

*Reconocen que juntas pueden realizar compras a menor precio y que pueden producir con una característica competitiva a nivel de costos, se nota un ambiente de negocios, pero también un ambiente de amistad, se bromean se cuentan chistes trabajando de manera armoniosa, están empezando a socializar ya de manera amical luego de haber concretado el negocio y saber los tiempos al que se han distribuido se saludan bromean comparten unos bocaditos que acaban de comprar y se nota que son amigas, se nota que consideran aliadas, eso es muy importante para la asociatividad.*

*Son las 13:48 minutos de la tarde y ya se han ido varias empresarias se han quedado dos Leticia y Laura, las cuales están conversando ya de manera más amical, problemas que tienen entre ellas están compartiendo y al parecer también son las que van a ir a realizar las compras de las telas a gamarra, veo a dos personas comprometidas en su negocio a dos personas que se consideran aliadas a dos personas que quieren progresar a personas que saben que realizando bien su trabajo pueden generar ingresos de manera sostenida y todo ello basado de su propio esfuerzo son mujeres luchadoras, y que generan un importante aporte a la economía del distrito.*

**Obs.1 Leticia, S JL**

En la tabla numero 2 nos muestra que la asociatividad fomenta el trabajo en conjunto con su entorno familiar y compañeras, con el objetivo de producir mayor cantidad, abaratar los costos de la materia prima, cumplir con los tiempos pactados, así como tener una mejor calidad en los productos.

**Condiciones de asociatividad:**

Tabla 03:

<b>Mejorar la productividad y ahorrar en los procesos de producción</b>	
Leticia Palacios	<i>Bueno, primeramente por ejemplo cada una tenemos nuestros propios talleres en nuestras casas, pero somos personas que trabajamos con nuestros propios esposos, pero tenemos un pedido más grande y el tiempo nos gana, entonces, lo que hacemos asociarnos con nuestras compañeras y poder producir en mayor cantidad.</i>
Luz Soto	<i>También para abaratar los costos de la materia prima, ¿no? Algunos cosas porque nos viene un pedido grande entonces podemos comprar entre varias y producirlo también así en forma conjunta y cumplir con los tiempos</i>
Leticia Palacios	<i>Como yo he conversado con mis amigas, cada una va poniendo un poquito, es cierto que todas sabemos confeccionar prendas, pero en conjunto las cosas salen mejor, como dice el dicho, la unión hace la fuerza, es por eso también que nos asociamos para poder cumplir a tiempo con los pedidos que tenemos y así como también, una persona vemos también el control de calidad, ahora para uno está bien , pero para otra persona no está, como somos varios podemos ver qué cosa esta fallando y eso es bueno, y que al final la prenda quede bien terminada y pase el control de calidad. Esa es una forma y manera de asociación. Ese es el beneficio que da la asociación.</i>
Flor Bolaños	<i>El consorcio, estamos en el consorcio, ósea cada una somos pequeñas empresarias pero formamos parte de un consorcio que en este caso se llama alborada y abaratamos el costo ganamos un margen de utilidad mucho más que trabajar solas. Sobre todo cuando se trabaja cantidad.</i>
Esperanza Huamani	<i>Bueno, yo me he asociado con la red o con el consorcio porque sola no hubiese podido cumplir algún contrato o trabajo que hubiese encontrado en cambio uniéndome con las socias hacemos un trabajo en grupo y cumplo la fecha que me dicen, entrego el trabajo de mejor calidad porque cada una de nosotros tenemos puntos donde desarrollamos</i>

	<i>mejor, entonces por eso me he asociado, o porque también asociándome tengo la oportunidad de conseguir mis compras a mas bajo precio. También trabajando en grupo a veces uno puede, se da valentía fuerza, para salir a hacer tus ventas fuera, en grupo. Bien.</i>
Irma Cunya	<i>Bueno, yo veo que estar asociada nos sirve muchísimo para muchas cosas, a veces, entre todos sale una idea u otra y podernos seguir para delante sobre todo en las confecciones, bueno yo lo veo así, y también, en grupo, a veces nosotros podemos comprar las telas que nos sale un poco cómodas, y así en grupo es muy importante.</i>
Laura Goytizolo	<i>Bueno yo también coincido con nuestra compañera en que la asociatividad da grandes beneficios. Empiezas a crecer como empresaria a hacer proyectos más amplios y llevar mercaderías a distintos lugares y si, también conoces y compras mercadería en cantidad. Yo tengo una experiencia bonita con las compañeras que me he asociado y con el consorcio hemos logrado muchas cosas yo no pensaba estar en Perú modas y he aprendido mucho, entonces la asociatividad si te hace crecer como empresaria y también, como persona por que aprendes a tener un poco de tolerancia a tus compañeras, a las personas por que cada una tiene su propia personalidad sus propias opiniones, sus propias ideas, entonces todo eso tu vas canalizando y lo vas acertando y vas desarrollándote en eso. A mí me ha enseñado la asociatividad en poder aceptar a las demás personas.</i>

Elaboración propia

El tabla 03 muestra que las microempresarias valoran el asocio, como un componente para ser más productivas en los procesos, así mismo generar más ahorro en los costos de los insumos, accediendo a la economía de escala.

**Condiciones de asociatividad: Mejorar de la calidad y nivel de competitividad**

*“vemos también el control de calidad, ahora para uno está bien, pero para otra persona no está, como somos varios podemos ver qué cosa esta fallando y eso es bueno, y que al final la prenda quede bien terminada y pase el control de calidad”.*



Tabla 04:

<b>Mejorar de la calidad y nivel de competitividad</b>	
Leticia Palacios	Para cumplir a tiempo la producción
Luz Castillo	En la red podemos confeccionar una mayor cantidad de productos y entregar en el tiempo, especificado por las empresas que nos contratan.
Esperanza Huamani	Para poder cumplir con los trabajos grandes y llegar a exportar.
Santosa Montesinos	Para abarcar mas mercados
Irma Goytizola	Para participar en eventos de moda y confección
Santosa Montesinos	Para competir en el mercado
Magda Acevedo	Para llegar a mercados más grandes

Elaboración propia

En la tabla 04 muestra que las microempresarias valoran el asocio, como un componente para ser mejorar la calidad de los productos y el nivel de competitividad.

**Tabla 05 y 06: Condiciones de asociatividad: Mejora de sus ingresos e incremento de los niveles de sostenibilidad en sus negocios.**

Tabla 5

*“Bueno, yo me he asociado con la red o con el consorcio porque sola no hubiese podido cumplir algún contrato o trabajo que hubiese encontrado en cambio uniéndome con las socias hacemos un trabajo en grupo y cumplo la fecha que me dicen, entrego el trabajo de mejor calidad porque cada una de nosotros tenemos puntos donde desarrollamos mejor, entonces por eso me he asociado, o porque también asociándome tengo la oportunidad de conseguir mis compras a mas bajo precio. También trabajando en grupo a veces uno puede, se da valentía fuerza, para salir a hacer tus ventas fuera, en grupo. Bien.”*

**Esperanza Huamaní**

## Logro de autonomía y generación de propios recursos

*Suena el teléfono y hay una llamada telefónica, contesta Leticia, luego de terminar la conversación confirmo que es el ex-esposo que la llama y coordina realizar una reunión con sus hijos y ella les dice que ella es quién los va a recibir en su casa y que les va a preparar un almuerzo y que ella absolutamente autónoma y generadora de sus propios ingresos se siente orgullosa de no pedirle absolutamente nada para esa reunión. Leticia puede disponer de sus recursos de sus ingresos y poder darles gustos a sus hijos en esta reunión regresan sus dos hijos de viaje en estas fechas de julio y ella va a convocar una reunión de familia a pesar que está separada entre sus hijos su ex esposo y ella, siendo ahora una persona que ha podido superar mucha de la presión psicológica que tenía y que le imposibilitaba desarrollarse ahora es totalmente diferente, se visualiza el cambio generado en ella.*

### **Obs.1 Leticia, SJL**

En la tablas 05 y 06: visualizamos que las microempresarias valoran la red o consorcio como una organización solida que les generara mayores ganancias, así también perciben que el estar asociadas en red o consorcio las hará crecer como empresa, así mismo podrán realizar ventas en conjunto para obtener más utilidades.

### **3.2.3. La visión compartida, el compromisos y responsabilidad son las características principales de las formas asociativas de las microempresarias del sector confecciones.**

Asimismo, los hallazgos encontrados sobre las características de la forma asociativa establecen condiciones y compromisos de responsabilidad y visión compartida.

Sobre las características de las condiciones de asociatividad, los hallazgos muestran que las microempresarias como una característica importante que:

- i. Es un compromiso compartido generándose niveles de co responsabilidad y apoyo entre las asociadas.
- ii. Es la solidaridad en el trabajo colectivo, brindándose apoyo moral y espiritual entre las microempresarias que comparten el trabajo y los mismos objetivos y la toma de decisiones de manera conjunta.

- iii. Es la visión empresarial ya que comparten el mismo rubro y se reconocen como microempresarias aliadas en su misión de crecimiento de sus negocios.
- iv. Es la colaboración empresarial refiriéndose al apoyo mutuo entre las asociadas.
- v. Es la especialización en confecciones donde se reconocen entre ellas sus fortalezas especialidades y que complementan en los procesos de producción.
- vi. Es el desarrollo de eficiencia en el tiempo, consiguiendo mayor rapidez en el trabajo y cumpliendo con la exigencia de los tiempos establecidos.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en las siguientes tablas.

**Características principales de las formas asociativas: Compromiso compartido**

*“si por ejemplo me llaman a mi, yo tengo que contactarme con el resto de compañeras y decirles los que ha salido. Comunicarles que hay que confeccionar”.*

Tabla 7:

<b>Compromiso compartido</b>	
Luz Soto	<i>Hay personas que se encargan de recibir el trabajo y repartirnos, organizarnos como hacer.</i>
Magaly Salvatierra	<i>Nos reunimos y ellas tienen que venir al local de las palmeras y determinamos si los confeccionamos acá o lo llevamos a nuestros talleres, nos distribuimos la tarea.</i>
Magaly Salvatierra	<i>El tiempo lo programamos que todo debe de estar a una determinada hora y si hay que entregar el pedido rápido, inclusive hacemos amanecidas, sobretiempos.</i>
Larura Goytizolo	<i>Dando trabajo a cada uno, tú haces esto, distribución de tareas ¿no? Un grupo desarma, conoce sitios por ejemplo gamarra allí podemos ir a buscar las telas, uno conoce en que sitio se va a comprar, las otras podemos estar desarrollando, puede saber más de desarrollo de moldes, las otras pueden ser más hábiles en costura más rápidas, entonces tu vas haciendo así, distribuimos nuestras actividades en el consorcio.</i>

Irma Cunya	<p><i>Nosotros al inicio no sabíamos ni siquiera presentarnos, entonces a base de todas las capacitaciones que hemos tenido hemos ido creciendo y tuvimos la oportunidad de llegar a un proyecto, a una línea de casinos. Entonces conocí a un joven que trabajaba que era administrador y me dijo que podía presentarme, entonces yo mande a mis hijos por internet me presente a la administradora, a la gerente general entonces ofrecí mis trabajo, entonces la señora me pidió que me presente personalmente, entonces yo dije con quien voy, escogí a dos señoras del grupo de la red y nos fuimos entonces allí, nos presentamos y conseguimos el proyecto. Trajimos el proyecto, trabajamos todo el consorcio y los beneficios fueron partes iguales, ósea todas ganamos por igual y fue un éxito porque le gusto el trabajo como quedo por que nos pidió para el casino que está en Fiori por Comas y después nos pidió para el otro que esta por la panamericana norte, los Olivos, entonces trabajamos para tres casinos, y de allí todavía nos mandaron a hacer dos pedidos mas pero para la señora teníamos que trabajar con factura. Y hoy en día ya nos sentimos fuertes para poder presentarnos a otra empresa o a cualquier institución porque sabemos que podemos cumplir y que podemos llegar a nuestro objetivo y a parte de todo eso ya no tenemos el temor de que nos dirán o que nuestro trabajo está mal.. Nada de eso, nos vamos bien confiadas bien seguras y logramos conseguir...</i></p>
------------	---

Los hallazgos mostrados en la tabla 07, refieren a la organización y planificación que tienen las microempresarias en el consorcio, logrando hacer parte de un grupo solido de trabajo, donde comparten tareas, responsabilidades y obligaciones.

Características principales de las formas asociativas: **solidaridad en el trabajo colectivo**

*“Te sirve el consorcio no solamente para trabajar en la maquina, tenemos ideas, muchas veces bromeamos y yo lo considero como una terapia buena, porque hay terapias que dicen que debemos de reírnos y es muy bueno para la salud, almorzamos muchas veces también, si una compañera trae almuerzo y las otras no traen esa compañera nos comparte y el resto pone cualquier cosita y almorzamos bien, muchas veces no es la cantidad sino la calidad de tiempo que tu le des, el momento que tu pasas con tu compañera, ese bonito momento ese momento que muchas veces no la encuentras en la calle, no lo encuentras en tu empresa y lo encuentras en tu empresa, no es por la cantidad de dinero que ganas, es por la calidad de tiempo juntas, es el momento de placer*

*por que estamos viviendo en compañía, porque es cierto que hay personas jóvenes pero hay personas que ya estamos pasando los 40 años y necesitamos un poco de relajó, un poco de terapia, que nos escuchen, en el consorcio nos reímos conversamos además de todo de la producción”*

**Leticia Palacios**

Tabla 08:

<b>Solidaridad en el trabajo colectivo</b>	
Luz Soto	<i>cuando nosotros estamos unidas produciendo, a veces alguna no sabe como es la operación y de esa forma nos apoyamos para que la producción salga bien como el cliente lo requiere</i>
Luz Soto	<i>También, permite que te relaciones mejor, que te conozcas entre compañeras, mejor y a veces sabes de las necesidades de cada una, sabes que problemas tienen.</i>
Laura Goytizolo	<i>Inclusive ya tenemos el tema de que la mayoría somos solidarias, lo que antes no se podía hacer eso, como que no nos interesaba lo que le pasaba a la otra, en cambio ahora, ya vemos quien está mal.  Quien necesita algo, entonces por allí ya estamos comunicándonos y ver como poder ayudarla.</i>
Laura Goytizolo	<i>que haya respeto, otra que haya solidaridad por que muchas veces hay personas que vienen con enfermedades, problemas en las casas, a parte del trabajo la animamos emocionalmente y eso yo veo que es la condición favorable para la empresa porque si tu no estás bien no puedes producir bien,</i>
Laura Goytizolo	<i>Debemos de estar bien emocionalmente para poder cumplir, yo veo eso el consorcio funcionar bien, en una condición favorable ¿no?</i>
Luz Soto	<i>Y en el trabajo conjunto compartimos el estrés... Te anima a trabajar mas, tanto es que le agarras el gusto a las cosas</i>



Magaly Salvatierra	<i>A veces uno está concentrada digamos en los problemas y viene otra persona y te ve, en el mismo rostro se ve y te da una solución...</i>
Leticia Palacios	<i>Si porque yo antes trabajaba sola y te diré que empezaba el día amargada porque sola lo hacía.. Todo lo hacía yo sola, para comprar, para cortar, para confeccionar, en cambio ahora no porque hay un grupo que va a comprar, vienes te ríes, en el viaje algo te ha pasado, vienes con pilas, te bromeas... se te pasa el día y no te diste cuenta. Y vas avanzando en lo que te has propuesto en tu producción, es bonito en grupo.</i>
Laura Goytizolo	<i>Yo creo que tenemos una buena relación entre las compañeras, a veces nos decimos, nuestro problemas, o las cosas que nos pasan. Da gusto y conversamos allí con luz con las demás, tenemos una buena relación estamos, al menos con el consorcio que estamos tenemos ideas afines y bromeamos tenemos también problemas de casa y nos contamos y nos apoyamos, tenemos confiancias.</i>
Esperanza Huamani	<i>La relación entre socias es muy bonito por que la parte de todo lo que dijo la compañera estamos, oye viene el cumpleaños de una de otra, estamos pendientes del todo no necesariamente de trabajo sino de todo lo que pasa.</i>
Luz Castillo	<i>Bueno algo muy bonito nos sucedió el año pasado teníamos una compañera que atravesaba una difícil situación por su esposo que estaba delicadísimo entonces compartimos una sugerencia. Y sale una actividad una pollada y todos participaron tal es así que se le dio el total del fondo a la persona y le sirvió muchísimo entonces hay un compañerismo, hay ayuda mutua,. De consejo y lo que es al pan pan y al vino vino por que a veces no todos tienen las mismas ideas ¿no? Y si hay una buena amistad de eso nosotros que compartimos nosotros el día a día cuando</i>

	<i>estamos trabajando confeccionando, también nos hace sentir mejor y por eso que podemos realizar los trabajos como debe de ser ¿no? Y hay una unidad.</i>
Santosa Montesinos	<i>Yo creo que en el grupo es como una familia que todos estamos interactuando intercambiando ideas todo no. Hay esa confianza de poder yo preguntar y me van a responder de buena manera no. Por que al principio yo tenía miedo de preguntar de consultar de repente mi pregunta no les va a gustar no les va a caer. Y ahora tengo suficiente confianza y conozco a todas las personas, les he preguntado me han aconsejado y me han dado por ejemplo esa palabra que yo necesitaba en ese momento y yo lo siento como una familia a ellas.</i>

*Elaboración propia.*

En la tabla numero 8 nos refiere a las mejoras de las condiciones de la comunicación entre las microempresarias, creando redes solidarias, además de compartir responsabilidades.

**Características principales de las formas asociativas: Visión empresarial**

*“Para como hemos dicho mas antes que solos no tenemos pero estando asociados si vamos a lograr muchas cosas que nos vamos a proponer. La modernidad es día a día, solos tal vez uno puede estar enfocado en lo que está haciendo, y siempre hay una persona que te trae otras ideas nuevas y así ponernos todos de acuerdo para sacar otro nuevo producto e insertar cosas nuevas y mejores en el mercado. El mundo está en innovación y solos no lo vamos a poder. Unidos si”.*

**Laura Goytizolo**

Tabla 09:

<b>Visión empresarial</b>	
Magaly Salvatierra	<i>Ya sostenible yo creo que todas tenemos ese deseo de poder exportar, porque sabemos de calidad, sabemos muchas cosas que acá hemos ido aprendiendo, mi sueño es poder exportar. Sabemos todo tenemos todo y como asociatividad podemos aportar... esa es tu expectativa</i>

	<i>a futuro.</i>
Flor Bolaños	<i>Bueno, estar asociados es bueno ¿no? Pero siempre mirando fijándonos un futuro mejor. El trabajar en sociedad, ayuda bastante como por decir para capitalizarnos mejor y poder al menos en mi caso, mi proyecto, mi afán es de repente conseguirme un par de maquinas mas y poder formar mi propia empresa hacerlo crecer, hacer mis propios productos y...</i>
Magaly Salvatierra	<i>Mi propia marca y poder formar lo mío propio. Lo mío y poder salir más allá de las fronteras... también exportar si es posible.</i>
Luz Soto	<i>Bueno, primero en lo personal, posicionar mi marca porque ahora por cierto voy a mandar a hacer mis etiquetas con mi marca, inclusive voy a cambiar. Ahora cómo va a ser, el logo, estoy cambiando la marca el diseño, por allí voy.. Tratar de posicionar en los mercados, en primer lugar dentro de Lima, a nivel de Perú y luego también tengo esa mira de exportar.</i>
Luz Castillo	<i>Prepararnos para un mercado grande que es la exportación. Se ha visto que ahorita en Europa y en todos esos países están siendo demolidos por lo que es la crisis económica pero aun así ellos tienen la expectativa, un ejemplo como Perú, que también ha estado en esa crisis pero esta saliendo adelante y bueno. Con respecto a nuestros productos que preparamos que confeccionamos, si me encantaría que mis productos sean exportados y si trabajamos en sociedad en corporación en este grupo de personas en las cuales estamos, podríamos exportar y abrir nuestro mercado tanto nacional como internacional, generaríamos más mano de obra, más mano jóvenes. Necesitaríamos también un taller mejor implementado con las maquinas más modernas para poder darles un mejor servicio en esas prendas.</i>

Santosa Montesinos	<i>A crecer más y como dicen uno ya vende acá en el mercado y luego en provincias y si ya pues más adelante sacar nuestros productos al extranjero esa es nuestra mirada de varias empresarias de acá y mío también. Uniendo esfuerzos, crear un producto que podamos exportarlo.</i>
Esperanza Huamani	<i>También exportación, la verdad todos tenemos ese tipo de dirección, queremos exportar directamente, contigo hemos hecho, hemos subido un escalón pero allí nos quedamos porque ves que somos un poco conformistas estamos esperando que alguien nos empuje. Pero como hace un momento hablábamos deberíamos continuar reuniéndonos porque ahora poco hemos estado conversando para Perú modas 2012 que vienen quisiéramos participar entonces desde allí ya estamos pensando entonces si todos queremos exportar y llegar debemos de esforzarnos y prepararnos para eso, para lograr hacer lo que hicimos en Perú modas del año pasado.</i>
Irma Cunya	<i>Claro no lo hemos diseñado nosotras pero lo hemos cosido y podemos prepararnos más en diseño y hacer un diseño una línea y participar allá. No. Es que siempre nos han traído servicios para exportar, eso se va Venezuela, esto se va para Europa pero se va, pero lo confeccionamos nosotros, y que tal si nos toca decir, esto lo estamos llevando para Francia, estados unidos.</i>

La tabla 9 nos refiere que las microempresarias reconocen las ventajas de estar en asocio, así mismo todas comparten las mismas expectativas de crecimiento empresarial.

**Características principales de las formas asociativas: Colaboración empresarial**

Tabla 10:

*“Cuando nosotros estamos unidas produciendo, a veces alguna no sabe como es la operación y de esa forma nos apoyamos para que la producción salga bien como el*

*cliente lo requiere”*

**Luz Soto**

*“Cada una va poniendo un poquito, es cierto que todas sabemos confeccionar prendas, pero en conjunto las cosas salen mejor”*

**Laura Goytizolo**

*“Se viene y se trabaja en grupo, se trabaja mejor porque a veces sale un chiste, a veces sale una broma y allí avanzamos y la forma”.*

**Leticia Palomino**

*“El proceso productivo sale mejor por que cuando tu terminas la prenda está más bonito, si tu le pones ganas, te va a salir mejor”.*

**Leticia Palomino**

*“Que iba yo hacer un contrato por qué no tenía conocimiento al respecto pero algo ocurrió y termine el curso de operatividad de maquinas y me dan una llamada por teléfono diciéndome que había un servicio para Venezuela en algodón y eran como 2000 unidades y lo único que hice fue pedirle asombradísima su teléfono su nombre completo y que le iba a dar la llamada en cinco minutos por que yo en mi casa no tenía ni siquiera taller pero como estábamos con el grupo de las amigas del consorcio trabajando había aprendido en TACIF. Entonces lo consulte inmediatamente aceptaron y lo único que hice fue llamarlo a esa persona y decirle que si se podía hacer, que vaya a tal dirección llevando lo que se iba a preparar y así fue, lo recepcionaron y pudimos cumplir el trabajo en el tiempo que nos indico y bien”.*

**Luz Castillo**

*“Estuvieron muy contentos ¿no?. Entonces como mi primera experiencia opino de que cuando nosotros estamos por empezar a hacer un trabajo y tenemos toda clase de dudas, yo creo que cuando se trata de un grupo de gente que trabaja quiere ser cada día mejor no debe de tener dudas, continuar y hacerlo con todos los conocimientos que ha querido, se puede lograr, se puede hacer bien y bueno esa experiencia muy bonita me sirvió mucho porque siempre lo tomo como ejemplo. Para cualquier proyecto que me llamen aunque no lo sepa lo acepte y yo se que con el grupo de compañeras lo voy a hacer bien porque entre todos ya formamos un grupo unido y tiene un conocimiento, ósea que se va a poder cumplir y eso es lo que mis compañeras también dicen por que entre todos se puede trabajar ya sea el pedido del cliente que desee hacer entre todos se logra. Si se puede”.*

**Luz Castillo**

*“Claro, también, aportamos, por ejemplo alguna persona está enferma o tiene un familiar mal, tratamos de apoyar, hacemos colecta compramos víveres, la solidaridad... también no se de repente nos reunimos vamos a poner tanto, hacer una pollada una actividad para ayudar a esa persona siempre estamos unidos tratamos de apoyar a otra persona”.*

**Leticia Palomino**

*“Claro, muchas veces nos reunimos para comer un apoyo y estamos generando ingresos para el distrito y el consorcio también está participando en una forma colectiva. Bien y ahora...”*

**Leticia Palomino**



Como se evidencia en la tabla 10, nos refiere al reconocimiento de las microempresarias de las ventajas del trabajo en equipo.

**Características principales de las formas asociativas: Es la especialización en confecciones.**

Tabla 11:

Reconocimiento de capacidades	
<i>Uno de los beneficios es cada socio, tenemos nuestras fortalezas y nuestras debilidades y en eso debemos de trabajar, la asociatividad te ayuda a eso, en hacerte ver tus debilidades y hacerte ver tus fortalezas para así poder mejorar como persona y mejorar tu producto y ahora también la asociatividad te ayuda a que hagas compras conjuntas, ¿no? Por que las compras uno solo te cuesta más pero a partir de 10 metros para uno te baja un punto dos puntos, eso también es el beneficio que tiene la asociatividad.</i>	Laura Goytizolo
<i>Como dice mi compañera, si que hay fortalezas que uno tiene o las otras tienen otras y las debilidades también, los que hacemos es enseñarnos lo que una no sabe, tratar de que salga la producción como se dice...adelante y cuando estamos asociadas se compra al por mayor todo y nos conviene los bajos precios.</i>	Magaly Salvatierra
<i>Si es útil. Solas no podemos hacer pero estando asociados muchas cosas se pueden lograr estando asociados en consorcio.</i>	Magaly Salvatierra
<i>Bueno, igual, es muy útil, bastante útil porque solo no se pude en cambio estando así en una sociedad se puede, se puede lograr más. Te queda más utilidad, más ganancia y en las compras se baja los precios.</i>	Luz Soto
<i>Es muy útil trabajar en conjunto. Uno no puede hacer todo uno no sabe todo y es por eso que uno busca asociarse.</i>	Magaly Salvatierra
<i>Es bastante útil, porque por ejemplo me piden un producto y por decir no tengo los patrones, ósea me dan para comprar en telas y no sé cómo hacer los moldes, entonces la otra persona sabe, sabe hacer una operación que yo no sé, entonces es bastante bueno juntarse. Vamos a hacer esto. Lo hacemos y trabajamos en conjunto</i>	Flor Bolaños

En la tabla 11 nos refiere al reconocimiento de capacidades, fortalezas y debilidades entre las microempresarias del consorcio; así como también el reconocimiento de los beneficios del trabajo en conjunto con otras microempresarias.

### Características principales de las formas asociativas Es el desarrollo de eficiencia en el tiempo

Tabla 12:

Desarrollo de eficiencia en el tiempo	
Luz Soto	<i>Bueno, me asocie para no estar sola, porque es necesario estar en conjunto, se resuelven más rápido los problemas, se produce más, porque uno pone una idea la otra idea, porque es mejor, entonces las cosas se hacen más fácil, entonces ese es el motivo por qué me asocie.</i>
Leticia Palomino	<i>Por la necesidad que tenía de cumplir con los pedidos, y otro para terminar la prenda a tiempo y bien terminado, es la necesidad y otro por qué me asocie también para conocer mejor a las personas, entonces, a las demás empresarias.</i>
Magaly Salvatierra	<i>Para terminar la prenda a tiempo y bien terminado, ...</i>
Flor Bolaños	<i>Nos repartimos las operaciones y así lo trabajamos más rápido</i>
Laura Goytizolo	<i>En las compras formamos una comisión de una o dos personas dependiendo de la cantidad que va a traer, mientras tanto otros van calibrando las maquinas, preparándose..</i>
Flor Bolaños	<i>Como dice la señora formamos una comisión y vamos a hacer las compras en el lugar donde encontramos los insumos, los compramos y lo preparamos las prendas.</i>
Leticia Palomino	<i>Mayormente se pide un 50% adelantado y con ese dinero podemos comprar los insumos, vamos a gamarra Tratamos de ver que todo se compra en una sola vez para evitar perder tiempo en ir inter diario a gamarra.</i>
Luz Castillo	<i>O sea también se colabora por que no alcanza el 50% de adelanto que nos dan se organiza entre todas y hacemos un aporte para comprar.</i>

Luz Castillo	<i>Pero, siempre esta la tendencia de hacer esa compra única para evitar los costos de transporte, de tiempo Sobre todo la tela por que cuando compras dos o tres veces a veces no es el mismo color o el mismo detalle o los insumos, etc.</i>
Leticia Palomino	<i>Cuando alguien nos llama a uno, comunica al resto y tenemos una reunión y sacamos costo, hacemos en lista de lo que vamos a comprar y así se forma una comisión para que ellos hagan toda la compra en gamarra para no ir dos o tres veces</i>

En tabla 12 nos refiere a la eficiencia en el tiempo en el proceso de producción, evitando sobre costos de transporte, e insumos.

Además, los hallazgos encontrados con respecto al tiempo en que las microempresarias refieren estar asociadas cinco de ellas tienen entre tres y cuatro años, y cuatro de uno a dos años y dos menos de un año. Se refiere a la visión compartida de posicionar la marca y explorar nuevos mercados, nacional e internacionales.

**3.2.4. El acceso a nuevos mercados y la mejora de sus procesos de producción son las motivaciones principales para unirse de forma asociativa de las microempresarias del sector confecciones.**

En relación, a los hallazgos sobre las motivaciones de las microempresarias para unirse con otras de manera asociativa son principalmente en hacer mejor sus procesos productivos y poder llegar a nuevos mercados a los cuales no podría acceder sino es de manera asociada.

Los hallazgos expresan una serie de motivaciones entre las principales podemos mencionar que:

- i. Valoran el trabajo en equipo, considerando el reconocimiento y necesidad de trabajar en conjunto, compartiendo colectivamente la formación de una red.

- ii. Aspiran llegar a nuevos nichos de mercado, buscando colectivamente mejores oportunidades y mercados a través de la participación en eventos de modas y confecciones.
- iii. Es la capacitación desarrollando procesos de inter aprendizaje continuo y superación de las debilidades individuales de sus negocios.
- iv. Es lograr la eficiencia en costos reduciendo de manera óptima sus costos productivos y comerciales.
- v. Es crecer empresarialmente, desarrollando aspiraciones de crecimiento a través de procesos de formalización y asociatividad.
- vi. Es por participación empresarial, en eventos de modas.
- vii. Es por afinidad productiva, refiriéndose a las características similares que tienen las microempresarias en sus procesos de producción.
- viii. Es por la responsabilidad compartida, para el cumplimiento en la entrega de productos en fechas pactadas.
- ix. Es para abaratar costos, reduciendo los costos de los procesos de producción y programas de capacitación.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 13, 14 y 15

Tabla 13:

**Principales motivaciones para unirse de forma asociativa**

**Trabajo en equipo**

*“Y en el trabajo conjunto compartimos el estrés... Te anima a trabajar más, tanto es que le agarras el gusto a las cosas”*

**Luz Soto**

### **Búsqueda de nuevos nichos de mercado**

*“Claro no lo hemos diseñado nosotras pero lo hemos cosido y podemos prepararnos más en diseño y hacer un diseño una línea y participar allá. No. Es que siempre nos han traído servicios para exportar, eso se va Venezuela, esto se va para Europa pero se va, pero lo confeccionamos nosotros, y que tal si nos toca decir, esto lo estamos llevando para Francia, estados unidos”..*

**Irma Cunya**

### **Capacitación**

*“En Nuestro caso si, en el desfile de Perú Modas si se hizo eso, como socias todas sacamos se aporto conocimientos que teníamos y es una estrategia para el éxito”.*

**Magaly Salvatierra**

*“Los beneficios, beneficia más que nada en conocimiento por que hay parte de las prendas algunas técnicas que no conocemos como se preparan como se confeccionan, entonces, como es un grupo de personas de consorcio y las que tienen ese conocimiento nos enseñan entonces por eso que nos benefician también nos benefician grandemente por que nos sirve para más adelante cuando hagamos nuestro propio negocio en forma personal podemos ya salir adelante ¿no? Si tenemos ese tipo de problemas ya lo conocemos”.*

**Luz Castillo**

### **Eficiencia de costos**

*“Nos beneficia enormemente porque agrupándoos nosotros podemos hacer un trabajo grande donde hay más ingresos para nosotros, mas utilidad, entonces es conveniente agruparse, así podemos conocer más clientes y después traer más trabajos también para el grupo, es beneficioso porque acá no son servicios sino son trabajos desde la compra de la tela, la compra del hilo y todo eso y eso nos favorece a nosotros”.*

**Esperanza Huamani**

### **Participación empresarial**

*“También exportación, la verdad todos tenemos ese tipo de dirección, queremos exportar directamente, contigo hemos hecho, hemos subido un escalón pero allí nos quedamos porque ves que somos un poco conformistas estamos esperando que alguien nos empuje. Pero como hace un momento hablábamos deberíamos continuar reuniéndonos porque ahora poco hemos estado conversando para Perú modas 2012 que vienen quisiéramos participar entonces desde allí ya estamos pensando entonces si todos queremos exportar y llegar debemos de esforzarnos y prepararnos para eso, para lograr hacer lo que hicimos en Perú modas del año pasado”*

**Esperanza Huamani**

### **Afinidad productiva**

*“Compatibilidad de caracteres, porque para que una empresa salga adelante tiene que*



*haber compatibilidad de caracteres que haya.. que nos podamos entender, la empatía entre todas, yo creo que eso es primordial”*

**Leticia Palomino**

#### **Responsabilidad compartida**

*“Bueno, es también para satisfacer al cliente para que el cliente quede satisfecho con el producto que estamos haciendo y otra cosa también es que la asociatividad te permite que tu puedas llevar el producto, tu producto lo termines a tiempo y trae varios factores la asociatividad, crecer como empresaria. Bien”.*

**Irma Cunya**

#### **Abaratar costos**

*“Abaratar el costo de la materia prima y al abaratar el costo, también ganas el margen*

**Luz Soto**

#### **Desarrollo de capacidades:**

*Así mismo me comenta que así como ella llevo durante varios años el desarrollo de sus capacidades a través de talleres en el 2009 recuerdo haberle dado la oportunidad a varias empresarias de que ellas empiecen a enseñar a otras empresarias en un tema de réplica de todos sus aprendizajes. La primera que facilitó un taller de replica fue Leticia Palacios, ahora ella está siendo solicitada por algunas organizaciones como capacitadora y varias de sus alumnas ahora son empresarias digamos que dinamizan con ella, articulan con ella a través de la red ella se ha convertido en un referente de otras mujeres jóvenes las cuales la miran como ejemplo de desarrollo de empuje y de poder lograr sus objetivos e intereses plasmados de cada una de las personas. Sigo escuchando los sonidos propios de los procesos de producción, Leticia siente que es como música el sonido de las maquinas, la recubridora, la remalladora y la recta emiten un sonido característico que ella lo siente como música adicionalmente a eso se nota de que ella se siente muy satisfecha muy feliz de poder ahora producir sus productos y compartir con su familia haciendo las dos cosas en un mismo momento.*

**Obs.1 Leticia, SJL**

Tabla 15:

#### **Búsqueda del logro y el progreso:**

*Son las 08:14 de la mañana del miércoles 13 de julio del 2011. Estoy llegando al Asentamiento Humano Proyectos Especiales en SJL a la casa de la empresaria Leticia Palacios Palomino, empresaria de confecciones de la red de empresarias de confecciones de SJL. Es una casa de dos pisos color verde con una reja muy bonita y se escucha el sonido de las máquinas remallando alguna prenda. Bien, luego saludo a Leticia, ella se sorprende y tiene tres personas a su cargo produciendo 17 juegos de sabanas a solicitud de un hotel de acá de SJL, hay dos mujeres y un varón en ese proceso de producción actualmente tiene 5 maquinas, dos rectas, dos remalladoras y una recubridora. Pensar que hace tres años solo tenía una maquina recta, acaba de llegar una empresaria previa cita que está conversando con Leticia, solicitándole 50 buzos para un colegio particular el cual ella ha elaborado el año pasado. Su forma de conseguir los clientes es vía página web y a través de su red de contactos. Bien. Luego de conversar con esta persona y tratar los precios se queda con una prenda modelo la cual tiene que replicar para poder mostrársela de acuerdo a las características que solicita esa cliente. Leticia me saluda muy afectuosamente no nos hemos visto hace varios días, hace varios días desde el mes de junio y me invita a tomar desayuno en su domicilio. Llega el hijo menor de Leticia el cual hace cuatro años conocí y era solo un adolescente se nota que ahora hay una mejor comunicación con ella y la respeta mucho más que antes. Yo recuerdo que el año pasado cuando participamos en Perú moda con la red de confecciones su hijo se quedó con la boca abierta, literalmente, cuando vio que varias de las prendas que había producido su madre en su domicilio estaban pasando con una modelo que se había colocado unas prendas pasando por una pasarela, el orgullo de este joven al ver que todas las empresarias miembros de la red la felicitaban era realmente muy satisfactorio tanto para él como para la empresaria. Se nota un ambiente muy acogedor en este espacio donde Leticia hasta hace unos minutos era la empresaria que estaba tratando con un cliente el cual delega ya la parte productiva a una de las personas que trabaja con ella y se convierte ahora en la madre empresaria que comparte con su hijo menor que es el que actualmente vive con ella. Según me cuenta los dos hijos mayores están de viaje trabajando y que ahora ella puede generar sus ingresos de manera más sostenida y le están dando posibilidad de estudiar a su hijo menor lo que el desee.*

#### **Obs.1 Leticia, SJL**

Como se evidencia en las tablas 13, 14 y 15 las principales motivaciones de las microempresarias para unirse de forma asociativa es la valorización del trabajo en equipo, en la búsqueda de nuevos mercados locales, nacional e internacional, así como también, valoran el desarrollo de capacidades como una herramienta básica para el logro de sus objetivos; de la misma manera valoran el socio como la mejor manera de ser eficientes en el costo de los insumos ya que logran economía de escala abaratando los costos. Así mismo modo valoran la participación empresarial en diferentes ferias como Perú moda.

De la misma manera valoran tener afinidad productiva, teniendo una misma visión empresarial compartiendo así la responsabilidad en todos los trabajos en las que se comprometieron sacar adelante.

De otro lado las microempresarias reconocen que la red debe contar con más de once microempresarias y que un consorcio debe contar como mínimo con dos integrantes.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 16.

Tabla 16:

Tipo de asociación				Total de entrevistados
Red empresarial	Asociación empresarial	Consortio empresarial	Otro	
Más de 10 integrantes		Mínimo 02		
07	0	04	0	11

En el cuadro 16 refiere que las microempresarias caracterizan las mínimas características para conformar una red empresarial como para un consorcio empresarial.

**3.2.5. Tener valores, socializar sin problemas y tener metas compartidas son los principales requisitos para asociarse con éxito según las microempresarias del sector confecciones.**

En relación a los hallazgos sobre qué aspectos consideran las microempresarias entrevistadas como requisitos para asociarse, encontramos que es importante que las personas que puedan socializar sin problemas, que tengan valores y metas que puedan ser compartidas entre las microempresarias.

Los hallazgos muestran requisitos importantes que las microempresarias deben tener para asociarse, por lo que las personas deben ser:

- i. Personas con empatía, es decir que tengan buen carácter, comprensivas y que generen confianza.
- ii. Personas con valores es decir personas, honradas, honestas, solidarias y responsables.

- iii. Personas con disponibilidad, que cuenten y valoren el tiempo de trabajar en conjunto.
- iv. Personas que poseen perseverancia y entusiasmo, es decir personas que quieran hacer bien las cosas.
- v. Personas colaboradoras y que trabajen en equipo, es decir que sepan trabajar bien y que tengan un sentido claro de la colaboración.
- vi. Personas capacitadas que tengan conocimientos y técnicas de confecciones utilizadas en las últimas tendencias.
- vii. Personas con el mismo objetivo, que tengan conocimiento en el rubro y con un objetivo compartido con las asociadas.
- viii. Personas con micro empresas formales, se refiere a las personas que cuenten con RUC y que tengan sus papeles en regla.

Esto se evidencia en la tabla 17 y 18

Tabla 17:

**Requisitos para asociarse con éxito: Ser compatibles y poseer valores**

Entrevistados	Ser empáticos	Poseedor de valores
Leticia Palomino	<i>Compatibilidad de caracteres, ósea tenemos que entendernos, estar de acuerdo, aportar ideas productivas, ideas buenas, para sacar adelante el pedido</i>	<i>Tenemos que ser responsables.</i>
Magaly Salvatierra	<i>También, permite que te relaciones mejor, que te conozcas entre compañeras, mejor y a veces sabes de las necesidades de cada una, sabes que problemas tienen.</i>	<i>Quien necesita algo, entonces por allí ya estamos comunicándonos y ver como poder ayudarla.</i>
Leticia Palomino	<i>Debemos de estar bien emocionalmente para poder cumplir, yo veo eso el consorcio funcionar bien, en una condición favorable ¿no?</i>	<i>Inclusive ya tenemos el tema de que la mayoría somos solidarias, lo que antes no se podía hacer eso, como que no nos interesaba lo que le pasaba a la otra, en</i>

		<i>cambio ahora, ya vemos quien está mal.</i>
Leticia Palomino		<i>que haya respeto, otra que haya solidaridad por que muchas veces hay personas que vienen con enfermedades, problemas en las casas, a parte del trabajo la animamos emocionalmente y eso yo veo que es la condición favorable para la empresa porque si tu no estás bien no puedes producir bien,</i>
Magaly Salvatierra		<i>Porque cada prenda tiene una confección diferente y permite <b>aprender más cada operación de las diferentes</b> prendas, entonces conocemos un poco más, nos permite madurar mas en conocimiento en lo que respecta a la producción, las diferentes prendas, confeccionar mejor, que las prendas tengan mejor calidad.</i>
Magaly Salvatierra		<i>Tienen más confianza porque estas consolidada ya en un consorcio.</i>

Elaboración propia

Tabla 18:

**Requisitos para asociarse con éxito: Tener mismo objetivos y estar formalizados**

<b>Entrevistados</b>	<b>Tener el mismo objetivos</b>	<b>Estar formalizados</b>
	<i>Yo creo que si, sabes porque, Te cuento. Antes yo trabajaba en un taller, pero ese taller solo se dedica a hacer polar.. y entonces yo les digo pero</i>	



<p>Leticia Palomino</p>	<p><i>dedícate a otra cosa.. no me dice. No se no se. Y yo lo he invitado a hacer y no quiere venir a los jueves empresariales. Me dice no., voy a perder tiempo, tengo trabajo, entonces esa persona está sola.. y hacen como 15 o 20 años y no desarrolla y si comparamos eso si vale la asociatividad por que es una forma de desarrollar tanto en lo productivo como en lo personal..</i></p>	
<p>Flor Bolaños</p>	<p><i>Ya sostenible yo creo que todas tenemos ese deseo de poder exportar, porque sabemos de calidad, sabemos muchas cosas que acá hemos ido aprendiendo, Mi sueño es poder exportar. Sabemos todo tenemos todo y como asociatividad podemos aportar... esa es tu expectativa a futuro.</i></p>	<p><i>He crecido más como persona, de lo que antes era una simple trabajadora, ahora ya pago mis impuestos, tengo mi RUC y todo eso se aporta en pagar los impuestos para así ayudar al crecimiento del distrito, entonces ya las personas uno la reconocen.. mira como ha crecido la Sra. Ahora tiene su propia empresa trabaja en su casa, hace sus productos, ahora tiene su propio negocio, entonces uno se siente un poco mejor, se siente bien, se siente bonito, que las personas, que los demás te vean como una persona más grande.. Ese es un aporte que uno valora, es un tema que estas mejorando la imagen y las relaciones con tu comunidad.</i></p>

Elaboración propia

En las tablas 17 y 18, nos refiere que las microempresarias valoran como requisitos para asociarse con éxito, ser compatibles y poseer valores, tener mismo objetivos y estar formalizados.

Las microempresarias consideran que no debieran asociarse personas que perjudiquen las buenas relaciones y que limiten los aprendizajes.

Los hallazgos muestran que las microempresarias consideran que no deben asociarse microempresarias que son:

- i. Personas conflictivas, personas, problemáticas y que siempre está en desacuerdo.
- ii. Personas deshonestas e irresponsables, que no cumplen con sus obligaciones y que mienten para justificarlas.
- iii. Personas individualistas, se refieren a personas que actúan de manera unipersonal y que no saben trabajar en equipo.
- iv. Personas sin conocimiento en confecciones, que no posean capacidades en el rubro de confecciones y que desconozcan la operatividad de las maquinas.
- v. Personas sin visión empresarial, es decir sin aspiraciones futuras que encaminen sus aspiraciones empresariales.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en las tablas 19

Tabla 19 :

**Factores que limitan o perjudican las buenas relaciones en el asocio.**

**Personas conflictivas**

*“Si hay personas que son conflictivas, no se podría, son negativas, no podríamos asociarnos porque eso no te permite crecer, la mente destruye te desorganiza”.*

**Luz Soto**

**Personas negativas y poco conocimiento**

*“Con personas que no tienen conocimiento, que están en la nada, entonces uno no se puede asociar con alguien que no me complementa.*

*Ahora todos tenemos que tener la misma mirada, la misma visión o si viene una persona con deseos de aprender, pero positiva, porque con una persona negativa no vas a poder...”*

**Leticia Palomino**

Elaboración propia

En la tabla 19 se evidencia que las microempresarias identifican como factores que limitan y perjudican el asocio es tener en el equipo personas conflictivas, negativas, que no compartan la misma visión y con poco conocimiento en el rubro textil.

**3.2.6. Con la asociatividad mejoran sus condiciones de negociación generando vínculos de empatía y confianza con sus proveedores.**

Los hallazgos muestran que las microempresarias fortalecen sus relaciones con sus proveedores a través de vínculos de empatía y confianza estableciéndose lazos amicales en condiciones de honestidad y respeto. Y a través de relaciones con mejores condiciones de negociación y atención personalizadas, obteniendo mayores beneficios en las compras realizadas.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 20

Tabla 20 :

**Requisitos para la mejora de condiciones de negociación: Empatía y poseer valores**

Entrevistado	Empatía	Valores – Confianza
Flor Bolaños	<i>Cuando se necesita comprarle los insumos vamos a gamarra, tenemos conocidos que nos proporcionan fácilmente las telas.</i>	Le decimos que nos la guarde para tal fecha, para así mediante una llamada si ya está el material para poder ir a comprar.
Luz Soto	<i>Bien, cordial, siempre me conocen me recuerdan y saben que soy su clienta, que le compro.</i>	Mi relación es muy buena por que como ya vengo comprando tanto tiempo ya inclusive me hacen una llamada a veces
Leticia Palomino	<i>Me gusta cómo me trata se ríe se bromea, y eso es bueno, igual yo le bromeo y es un proveedor que te da exacto, te da exactito y de allí soy fiel para él.</i>	Cuando me toca comprar, hay proveedores que te miden.. por ejemplo le digo, sabes que casero quiero para tantos polos y él me lo saca, tantos kilos de algodón y te sale.
	<i>El que ama a su clientela trata de darle lo que necesita el siguiente, entonces prácticamente ya tengo dos buenos</i>	

<p>Irma Cunya</p>	<p><i>vendedores donde ya han aprendido también de mi y cada vez que yo le sugiero algo me lo consiguen. Y ya me han dado su tarjeta su teléfono y entonces por tarjeta y por teléfono me están pidiendo algo yo creo que es importante así como tú eres, entonces tu también tienes que exigir al proveedor. Porque de eso se trata de hacer el trabajo a la brevedad y si hay implementos actuales que son modernos tú tienes que modernizarte no puedes quedarte con lo mismo, para que pueda ser más eficiente tu labor.</i></p>	
<p>Luz Castillo</p>	<p><i>La relación que tengo con mi proveedor es buena, yo entrego mayormente hilos de remalle, hilos de costura y siempre me van aconsejando que de repente una marca me puede costar menos u otra marca cuesta más. Yo siempre les digo yo siempre te llevo y tu debes de dejarme algo menos porque yo traigo hilo cada vez por 30 o 40 soles cada semana y ellos siempre me están rebajando ya conocen que llevo, que calidad, que marca, del remalle entonces ellos ven y ya ellos me atienden también igual. Como los demás no hay nada igual que los demás y yo creo que ellos me apoyan con lo económico del hilo, el costo del hilo me dan algo menos de todo.</i></p>	

Elaboración propia

En la tabla 20 las microempresarias identifican algunos requisitos como la empatía y los valores, como requisitos mínimos para mejorar la capacidad de negociación con sus proveedores.

### 3.2.7. Con la asociatividad mejoran sus relaciones de preferencia y enfoque del mercado, satisfaciendo de mejor manera las expectativas de sus clientes.

Los hallazgos muestran que las microempresarias se relacionan con sus clientes estableciendo relaciones de confianza y formando vínculos de amistad, a través de buena comunicación, atención personalizada, amable y afectiva que posibilitan relaciones amicales. Además, se generan relaciones de preferencia y enfocadas al mercado, satisfaciendo las expectativas de sus clientes.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 21

Tabla 21:

#### **Relaciones de confianza con sus clientes**

*“Hasta ahora siento la satisfacción por que la Sra. Me llamo. Me dijo que me agradece por el vestido”*

*“Te aconsejan ellos te cuentan sus problemas, y es una relación buena la que tengo con mis clientes”.*

**Leticia Palomino**

#### **Comunicación**

*“Pero muy buena la relación porque ellos me conversan, me hacen en conocimiento de algunos detalles que yo no sé, entonces nos llevamos muy bien”.*

**Magaly Salvatierra**

#### **Atención personalizada**

*“Yo con mis clientes trato de enamorarlos, las endulzo y primeramente trabajo con mis hijas, o sea entre una me ayuda en confección en corte pero la que me ha salido más hábil es Lily la ultima. Ustedes también la prepararon, ella es en ventas ella lleva los polos que yo preparo en viscosa y las ofrece en la oficina, entonces, para quedar bien con esas señoritas. Imagínate tú que hasta me vienen a buscar de Miraflores acá a la casa, y a ellas les costa y entonces que hago, yo les hago sus polos ellas me traen el modelo, todos, lo bajan lo suben lo achican y a sus gustos que ellas me dicen, entonces cuando yo les voy a embolsar pero que hago compro bolsas de tele tocuyo y*



*le pongo blonditas y eso lo aprendí en Perú Modas. Entonces le gusta y entonces me piden ½ docena y se traen tres cuatro en su carro me dicen quiero 1 docena de esto y 1 docena de lo otro y mi hija, la que está todo el día está preparando café o si hace calor le invita gaseosita y ya se vienen como que fuera el mercado mi casa entonces creo que eso también he aprendido de la organización”.*

**Luz Castillo**

Elaboración propia

En la tabla 21 se evidencia que las microempresarias valoran a sus clientes como parte de su activo principal del negocio, generando lazos de amistad, mantienen a sus clientes fidelizadas con la atención preferente y personalizada.

Así mismo los hallazgos muestran que las microempresarias se relacionan con las organizaciones del estado a través de pago de impuestos cumpliendo los tributos municipales y de gobierno central y para la obtención de orientación tributaria, obteniendo información que facilite sus obligaciones tributarias.

Tabla 22:

#### **Relación con las instituciones gubernamentales:**

##### **Pago de tributos:**

*“Con la Sunat se va y se paga no mas lo que tienes que pagar y nada más después una relación así cercana no tenemos”.*

**Laura Goytizolo**

##### **Obtención de orientación tributaria**

*“A mi me gusta comunicarme por internet que novedades hay que es lo que dice ahora la Sunat. Entonces desde que aprendí y me exigía que tenía que estar también con eso de la informática, me gusta es interesante uno aprende sin ir muy lejos que es lo que ofrecen las entidades y ellos ofrecen a veces servicio, quieren que les haga ropa para su trabajadores y estamos viendo una línea para los de la municipalidad, trajes para los que recogen la basura, el servicio de basura. Y entonces estoy viendo que cosas, están, cuáles son sus requerimientos para poder traer a sus compañeras porque eso si se hace en cantidad se trata de traer al consorcio”.*

**Esperanza Huamani**

Elaboración propia

Tal como se evidencia en la tabla 22 la relación de las microempresarias con las instituciones del estado se limitan al pago de sus obligaciones tributarias así como

también a través de ellas obtienen información tributaria relevante para el buen funcionamiento de sus negocios.

Los hallazgos muestran que las relaciones con otras microempresarias, se establecen desde el fortalecimiento de lazos amicales, estableciendo relaciones de apoyo, aprendizaje y de compartir entre ellas, a través de relaciones comerciales y productivas conjuntas, a través de mayor visión que promueven mayor visión y proyectos a futuro.

Asimismo los hallazgos muestran que las microempresarias, valoran y reconocen como muy importante las relaciones de aprendizaje compartido, generando intercambios de aprendizaje de nuevas técnicas y de experiencias empresariales.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 23

Tabla 23:

**Requisitos para mantener buenas relaciones con otras microempresarias: lazos amicales y relaciones de aprendizajes compartidos.**

Entrevistadas	Lazos amicales fortalecidos.	Aprendizaje compartido
Mgaly Salvatierra	No ya no somos competencia sino somos amigos, somos compañeros, entonces creo que es una buena relación con ellos que tenemos, más que competencia nos vemos como amistad como amigos.	Bueno, con algunos, no casi no te relacionas, son pocos pero también tengo amistades, no así como competencia, sino mas yo trato de sacar como lo hacen, aprender de ellos.
Leticia Palomino	Otras de la red si nos vemos a diario, el consorcio, ahora como te digo no son ya rivales, Son nuestros aliados	
Flor Bolaños	Este, bien aquí en la red si nos llevamos muy bien,	Tratar siempre de mejorar nuestro producto, decimos podemos hacerlo mejor y mejorar nuestro producto que estamos haciendo y si bien,

Luz Soto		Bueno, en mi caso con las otras microempresas, bueno bien por lo que a veces manejamos el mismo tipo de producto entonces para ver el costo, cuanto costo tiene tal cosa.
----------	--	---

Elaboración propia

La tabla 23 muestra que las microempresarias ven a otras microempresarias como aliadas con quienes surgen lazos de amistad y con quienes además comparten aprendizajes.

Con respecto a la pregunta de investigación ¿Cuáles son las condiciones de participación de las microempresarias de la Red de Empresarios de confecciones de San Juan de Lurigancho? , por lo mencionado son condiciones positivas que promueven las mejoras de las microempresarias en sus relaciones con el entorno, y tienen claro las características necesarias para que puedan dar resultados.

### 3.3. Motivaciones y bases de la asociatividad

Con respecto a las bases y motivaciones de la asociatividad hay que considerar lo que dice Valcárcel, que el capital social constituye uno de los factores inherentes de la acción colectiva es decir de la asociatividad, donde las aspiraciones individuales y grupales, encuentran sinergia.

#### 3.3.1. El acceso a nuevos mercados y la mejora de sus procesos de producción son las motivaciones principales para unirse de forma asociativa de las microempresarias del sector confecciones.

En relación, a los hallazgos sobre las motivaciones de las microempresarias para unirse con otras de manera asociativa son principalmente en hacer mejor sus procesos productivos y poder llegar a nuevos mercados a los cuales no podría acceder sino es de manera asociada.

Los hallazgos expresan una serie de motivaciones entre las principales podemos mencionar que:

- i. Valoran el trabajo en equipo, considerando el reconocimiento y necesidad de trabajar en conjunto, compartiendo colectivamente la formación de una red.
- ii. Aspiran llegar a nuevos nichos de mercado, buscando colectivamente mejores oportunidades y mercados a través de la participación en eventos de modas y confecciones.
- iii. Es la capacitación desarrollando procesos de inter aprendizaje continuo y superación de las debilidades individuales de sus negocios.
- iv. Es lograr la eficiencia en costos reduciendo de manera óptima sus costos productivos y comerciales.
- v. Es crecer empresarialmente, desarrollando aspiraciones de crecimiento a través de procesos de formalización y asociatividad.
- vi. Es por participación empresarial, en eventos de modas.
- vii. Es por afinidad productiva, refiriéndose a las características similares que tienen las microempresarias en sus procesos de producción.
- viii. Es por la responsabilidad compartida, para el cumplimiento en la entrega de productos en fechas pactadas.
- ix. Es para abaratar costos, reduciendo los costos de los procesos de producción y programas de capacitación.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 24.

Tabla 24:

**Principales motivaciones de las microempresarias para unirse con otras de manera asociativa: mejorar sus procesos productivos y poder llegar a nuevos mercados.**

<b>Mejora de procesos productivos</b>	<b>Entrevistado</b>
<i>Viene un pedido grande, digamos un pedido x como lo realizan de manera conjunta. Ósea nos organizamos, ósea por decir, la producción en cadena. Utilizamos la producción en cadena. Nos repartimos el trabajo.</i>	Luz soto
<i>En las compras formamos una comisión de una o dos personas dependiendo de la cantidad que va a traer, mientras tanto otros van calibrando las maquinas, preparándose..</i>	Leticia Palomino
<i>Dejamos responsables del corte. En producción se trabaja siempre en cadena, clasificamos como van a ser las operaciones que cada persona se va a hacer...</i>	Leticia Palomino
<i>Claro viendo el tipo de producto, hacemos primero una muestra y controlamos los tiempos, vemos en que tiempo vamos a terminar una prenda y cuantas prendas vamos a hacer en un día o en una semana si es que es bastante, entonces de acuerdo a eso tantas personas vemos la cantidad de personas y llamamos a las personas que necesitamos para cada caso. Hacen todo una planificación y sabemos cuántas personas necesitamos para producir una cantidad diario, sabemos en qué tiempo vamos a sacar.. y siempre la persona que nos va a dar el trabajo ya vemos,. Les decimos en cuantos días y pedimos por decir un día mas para ver cualquier cosa que se ofrezca entonces esperamos un día mas y así podemos cumplir con el pedido a tiempo...</i>	Leticia Palomino

Elaboración propia

**Búsqueda de nuevos mercados**

*“Que iba yo hacer un contrato por qué no tenía conocimiento al respecto pero algo ocurrió y termine el curso de operatividad de maquinas y me dan una llamada por teléfono diciéndome que había un servicio para Venezuela en algodón y eran como 2000 unidades y lo único que hice fue pedirle asombradísima su teléfono su nombre completo y que le iba a dar la llamada en cinco minutos por que yo en mi casa no tenía ni siquiera taller pero como estábamos con el grupo de las amigas del consorcio trabajando había aprendido en TACIF”.*

**Esperanza Huamani**



Como se evidencia en la tabla 24 las microempresarias valoran como sus principales motivaciones para unirse con otras de manera asociativa es mejorar sus procesos productivos y poder llegar a nuevos mercados.

**3.3.2. El compartir los riesgos y tener mayor eficiencia en los costos, es decir abaratarlos, son las principales razones de que los miembros de una asociatividad realicen sus procesos de comercialización de manera conjunta.**

En relación, a los hallazgos sobre cómo y porqué realizan sus compras y ventas conjuntas las microempresarias para abaratar sus costos, para producir de acuerdo a la demanda del mercado, para acceder a nuevos mercados, para vender en mayor volumen de acuerdo a las exigencias de mercados mayores a los cuales de manera individual no llegaría.

Los hallazgos expresan una serie de formas y el porqué realizan compras y ventas conjuntas entre las principales podemos mencionar que:

- i. Permite lograr la eficiencia en los costos, logrando la optimización de sus recursos abaratando los costos al momento de comprar los insumos y realizar los procesos de producción.
- ii. Realizan inversiones compartidas a través de aportes igualitarios, es decir, para sus procesos de compras donde se realizan de acuerdo el cálculo de los porcentajes establecidos acorde a las necesidades de compra de cada miembro.
- iii. Comparten el riesgo, cada miembro asume un nivel de riesgo establecido al momento de realizar las compras o las ventas conjuntas.
- iv. Genera ganancias equitativas, donde cada miembro recibe lo que le corresponde, de manera equitativa las ganancias generadas, esto se da en el caso de que las inversiones son iguales por ello las ganancias corresponde ser equitativas.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 25

Tabla 25:

**Eficiencia en los costos, compartir riegos y mayor utilidad**

**Eficiencia en los costos:**

*“Bueno, favorables porque te permite comprar las materias primas, número uno, en conjunto por qué sola no los puedes comprar, porque a veces no tienes el capital necesario y en conjunto, en consorcio, se puede comprar y abaratar el costo de la materia prima y al abaratar el costo, también ganas el margen de ganancia es mucho mas, la utilidad”.*

**Luz Soto**

**Comparten riesgos**

O sea también se colabora por que no alcanza el 50% de adelanto que nos dan se organiza entre todas y hacemos un aporte para comprar.

**Luz Soto**

**Mayor utilidad**

*“Nos beneficia enormemente porque agrupándoos nosotros podemos hacer un trabajo grande donde hay más ingresos para nosotros, mas utilidad, entonces es conveniente agruparse, así podemos conocer más clientes y después traer más trabajos también para el grupo, es beneficioso porque acá no son servicios sino son trabajos desde la compra de la tela, la compra del hilo y todo eso y eso nos favorece a nosotros”.*

**Esperanza Huamani**

Elaboración propia

**3.3.3. El trabajo en equipo, la eficacia en el tiempo y eficacia operativa, son las principales razones de que los miembros de una asociatividad realicen sus procesos de producción de manera conjunta.**

En relación, a los hallazgos sobre cómo producen juntas con otras microempresarias es que ellas se juntan a producir conjuntamente para compartir las operaciones conforme les convenga, para trabajar en procesos de producción en serie, asimismo para juntar sus capitales, para mejorar la calidad de sus procesos productivos.

Los hallazgos expresan una serie de razones por las que las microempresarias realizan sus procesos productivos de manera conjunta entre las principales podemos mencionar que:

- i. Permite lograr la eficacia operativa, mejorando los procesos de producción, logrando los resultados propuestos, a través del trabajo en serie de la cadena realizando muestras previas que garanticen la eficacia de las operaciones.
- ii. Permite la inversión compartida, juntando los capitales de los miembros de la asociatividad.
- iii. Permite eficacia en el tiempo, se refiere a la optimización de los tiempos de los procesos de producción.
- iv. Genera el trabajo en equipo, se refiere a la realización del trabajo conjunto de manera organizada, a través de la distribución de actividades.

Tabla 26:

**Principales razones para ser miembros de una asociatividad: Eficiencia en el tiempo, eficacia operativa y trabajo en conjunto**

**Eficiencia en el tiempo**

*“Claro porque todo producto se trabaja, sale en menos tiempo por ejemplo si el producto se hace sola, el producto me demora más tiempo”.*

**Flor Bolaños**

**Trabajo en equipo**

*“Viene la otra persona te da una idea para poder sacar el producto adelante, digamos un ingenio, como cocerlo mejor, cocerlo bien siempre hay apoyo.. “*

**Magaly Salvatierra**

**Eficacia operativa**

*“Dejamos responsables del corte. En producción se trabaja siempre en cadena, clasificamos como van a ser las operaciones que cada persona se va a hacer...”*

**Leticia Palomino**

Elaboración propia

En la tabla muestra que las microempresarias valoran como parte importante el trabajo en equipo, eficacia operativa y la eficiencia en el tiempo como principales razones para pertenecer a un asocio.

**3.3.4. La inversión de capital de su micro empresa, la generación de empleo y el pago de impuestos son considerados los principales aportes individuales y colectivos de las microempresarias y de su participación como red empresarial al desarrollo económico del distrito de San Juan de Lurigancho.**

En relación, a los hallazgos sobre como consideran que aportan al desarrollo económico local del distrito consideran muy importante el haber invertido su capital en el distrito promoviendo la economía local, también generando demandas laborales para que realicen sus actividades empresariales y también las contribuciones y pagos de impuestos de acuerdo a ley que les permite estar insertado en el sistema económico formal, así sea en el régimen único simplificado.

Los hallazgos expresan como aportes principales a la dinamización económica de San Juan de Lurigancho a los siguientes:

- i. Promueve la economía local, a través de la inversión realizada, así como el aporte económico que realizan en el distrito a través de la realización de sus operaciones de compra y venta en el mercado distrital.
- ii. La generación de empleo, se refiere a las oportunidades laborales que se crean al realizar las actividades propias del negocio, dando trabajo mayormente a personas que viven en el distrito.
- iii. El pago de impuestos, se refiere al aporte al sistema económico del país, pagando sus impuestos al gobierno local y central, cumpliendo sus obligaciones tributarias.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 27

Tabla 27 :

**Principales aportes en la dinámica distrital**

**Promoción de la economía local**

*“Solamente viviendo en SJL yo teniendo ya ese empleo. Generando esos ingresos ya estoy aportando para mi distrito porque con el dinero que tengo ya puedo comprar*

*Todos vimos en S JL por que se queda aquí, si se queda de uno se queda de todos, es una manera de aportar al distrito”.*

**Leticia Palomino**

*“Todo lo que hemos ganado lo invertimos aquí en S JL y bueno, las que todavía tiene hijos también en los colegios, en los uniformes, porque”.*

**Luz Soto**

#### **Generación de empleo**

*“Yo creo dando oportunidad de trabajo a las personas que nos apoyan por que estas tu creando un centro de trabajo y esa persona ya tiene un empleo en esa parte y también en la parte administrativa. De crear un empleo para las personas que no tienen trabajo por ejemplo las señoras que tienen sus hijos no pueden ir a trabajar lejos porque no pueden dejar a sus hijitos por que tienen niños pequeños entonces como son mis vecinas les doy entonces un trabajo en manualidades no podían tener sus ingresos y ahora tienen sus ingresos así apoyan”.*

**Esperanza Huamani**

#### **Pago de impuestos**

*“He crecido más como persona, de lo que antes era una simple trabajadora, ahora ya pago mis impuestos, tengo mi RUC y todo eso se aporta en pagar los impuestos para así ayudar al crecimiento del distrito”.*

**Flor Bolaños**

Elaboración propia

Tal como muestran la tabla 27, las microempresarias valoran como principales aportes a la economía de su distrito, la generación de empleo y el pago de sus impuestos.

#### **3.3.5. Existen condiciones de desventaja, con relación al tiempo y al margen de utilidad, para las microempresarias en relación con las grandes empresas en la cadena productiva de confecciones.**

En relación, a los hallazgos sobre las características de su participación en la cadena productiva de confecciones, las microempresarias consideran que su participación tiene características desventajosas, las cuales no les permiten desarrollarse de manera competitiva y con proyecciones en el mercado.

Los hallazgos expresan la participación de las microempresarias en condiciones de desventaja con relación al tiempo en los siguientes aspectos:



- i. Genera un sobreesfuerzo y amanecidas interminables, se refiere al sobre tiempo que realizan las microempresarias, por el ímpetu de cumplir con los pedidos de las grandes empresas, donde muchas veces son intermediarias.
- ii. Poca planificación y responsabilidad, ya que existe mucha dependencia para cumplir los pedidos, ya que es la gran empresa la que plantea los tiempos de producción y entrega.
- iii. Ya no tiene dominio de su tiempo, ya no se pueden programar otro tipo de producciones o de actividades que conlleven al crecimiento del negocio, como la capacitación ya que se hace muy difícil de realizar, porque queda muy poco tiempo.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 28.

Tabla 28:

**Principales desventajas con relación al tiempo y al margen de utilidad, en relación con las grandes empresas en la cadena productiva de confecciones**

Entrevistadas	Manejo del tiempo	Margen de utilidad
Leticia Palomino	<i>Ellos te dan el tiempo y muchas veces para poder cumplir en el tiempo determinado que ellos te dan. Puedes hacer amanecida, no duermes a tus horas, no desarrollas, estas estresado, porque estas pendiente que tienes que cumplir tienes una fecha determinada, hay si no cumples esta fecha me van a devolver el producto, me van a regañar. No veo tan bueno eso del tiempo de las coas, para poder cumplir la producción.</i>	<i>El margen de utilidad para una cadena productiva no tienes, porque solamente estas recuperando como operativa que te han pagado, pero hay una diferencia para trabajar en asociado tu sacas tus utilidades tu ganancia en una cadena productiva no, ellos te ponen el precio. No hay posibilidad de negociación.</i>

<p>Luz Soto</p>	<p><i>Las condiciones son muy esclavizadas porque tienes que cumplir con los días por qué no te permiten poner tu día, tu hora. Ellos te dicen lo necesito para tal día y ya. Tú tienes que cumplir, tu estas recibiendo el trabajo tienes que hacerlo si o si, trabajar día y noche sin trabajar, tomas rápido el desayuno el almuerzo, si puedes. Entonces tienes que terminar si o si. Y lo peor de todo es que no tienes utilidad acá con ese trabajo. Peor con respecto al tiempo.</i></p>	<p><i>Utilidad. Prácticamente no hay, cero utilidad, solo acá ganamos la mano de obra. Eso es cuando hacen este tipo de servicios a empresas grandes. Solo mano de obra. Y al ganar mano de obras, uno tiene que matarse para ganar un poco más. En cambio uno personalmente trabajando en consorcio es otra cosa.</i></p>
-----------------	---	--

Elaboración propia

Los hallazgos expresan la participación de las microempresarias en condiciones de desventaja con al margen de utilidad en los siguientes aspectos:

- i. Inequidad en el margen de utilidad con relación a las grandes empresas, existe desigualdad con respecto a la utilidad ya que las microempresarias reciben un margen pequeño a pesar que son ellas las que realizan la producción, las grandes empresas se llevan el mayor margen, a pesar en muchos casos de tercerizar sus servicios.
- ii. Poco poder de negociación con respecto al margen de utilidad, done la gran empresa pone el precio de los servicios que presta la micro empresa, donde sino le convence a una hay otras que se ofrecen y lo hacen incluso ni siquiera cubriendo sus costos.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 29.0

Tabla 29:

**Condiciones de desventajas: Inequidad en margen de ganancia poco poder de negociación**

Entrevistado	Inequidad	Poco poder de negociación
Luz Soto	<i>Eso también significa mucho mas sacrificio de horas invertidas, afecta el tiempo. En caso de que seamos pocos los que estamos en el grupo. Pero si tenemos mas personas también. Las ganancia es poco. No es mucho.</i>	<i>No ellos ya tienen el precio y si uno acelera más el trabajo, gana más.</i>
Magaly Salvatierra	<i>El 100% de la utilidad se la llevan las grandes empresas. Tenemos que conformarnos con eso, con la mano de obra.</i>	
Leticia Palomino		<i>No, ellos te dicen que voy a pagar tanto y como dicen que hay otros talleres que lo hacen, lo tomas o los dejas.</i>
Irma Cunya	<i>Igual, lo que dicen mis compañeras es cierto no es rentable, a veces uno se va en pierde pues, no.. en vez de ganar y sacrificadísimo dejas todos bien cansadito y no quiero recordarlo que me cansa hasta decir basta porque tenía que esperar, y eso, yo lo veo que no es rentable. Es rentable si, pero para las personas que mandan a hacer servicio porque ellos sacan sus costos y se llevan a veces el 70 o 80 % porque a ellos les pagan en euros, en dólares, en cambio a nosotros nos pagan en soles y al mínimo. Ponte un polo que puedes cobrar 3.50 cinco soles la confección ellos quieren pagar su poco por unidad 20 o 30 céntimos y es lo que marcan según ellos el mercado y no se puede salir de esos montos, pero si uno tiene conocimiento, no se va a dejar engañar de esa forma entonces pueden pedir también un servicio bueno, pero si tú conoces de la prenda si tu no conoces entonces puedes dejarte engañar.</i>	

Elaboración propia

En la tabla nos muestra que las microempresarias ven como no ventajoso trabajar para terceros, así mismo perciben que no tienen poder de negociación en los productos así como también los incentivos económicos no cubren las expectativas esperadas.

### 3.4. Desarrollo de Capacidades y Conocimientos en Asociatividad

El enfoque de desarrollo económico local según Albuquerque, plantea el desarrollo “desde abajo” es decir desde la base de la pirámide social y económica, donde los pobladores a través de sus propios esfuerzos buscan cambiar o transformar su realidad. Por ello es importante que reconozcan sus propias capacidades y que generen nuevos conocimientos y destrezas que permitan desarrollar sus potencialidades en su quehacer empresarial.

**3.4.1. El reconocimiento de sus propias capacidades, la generación de nuevos conocimientos y capacidades y la aplicación de estos en la solución de problemas y toma de decisiones más apropiadas son los aspectos positivos de asociarse para participar en la cadena productiva de confecciones.**

En relación, a los hallazgos sobre los aspectos positivos de asociarse para participar en la cadena productiva de confecciones permite el reconocimiento de la microempresaria de sus debilidades y fortalezas, producir volúmenes que no lograría de manera individual, tener trabajo permanente y el ganar experiencia.

Los hallazgos expresan los siguientes aspectos positivos entre los que podemos mencionar:

- i. Reconocimiento de las capacidades propias, se refiere al reconocimiento de sus fortalezas y debilidades de cada microempresaria.
- ii. El fortalecimiento de lazos amicales, ya que el desarrollar actividades juntas les genera niveles de confianza que facilitan las relaciones de amistad entre ellas.
- iii. Produce en gran volumen que sola no podría realizarlo, ya que al unir esfuerzos facilita realizar columnas de acuerdo a las necesidades de producción.
- iv. Tener otras expectativas de crecimiento, donde les permite conocer mejor el mercado y reconocer donde podría ubicarse para tener mejores condiciones.

- v. Mejoran su ritmo de trabajo y adquieren mayor experiencia, participan en procesos productivos más exigentes, con lo cual adquieren experiencia en producciones más rigurosas

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 30

Tabla 30:

### Reconocimiento de sus propias capacidades

*“Uno de los beneficios es cada socio, tenemos nuestras fortalezas y nuestras debilidad y en eso debemos de trabajar, la asociatividad te ayuda a eso, en hacerte ver tus debilidades y hacerte ver tus fortalezas para así poder mejorar como persona y mejorar tu producto y ahora también la asociatividad te ayuda a que hagas compras conjuntas, ¿no? Por que las compras uno solo te cuesta más pero a partir de 10 metros para uno te baja un punto dos puntos, eso también es el beneficio que tiene la asociatividad”.*

**Leticia Palomino**

*“Como dice mi compañera, si que hay fortalezas que uno tiene o las otras tienen otras y las debilidades también, los que hacemos es enseñarnos lo que una no sabe, tratar de que salga la producción como se dice...adelante y cuando estamos asociadas se compra al por mayor todo y nos conviene los bajos precios”.*

**Magaly Salvatierra**

Elaboración propia

La información recogida nos muestra que las microempresarias reconocen sus capacidades a partir de estar asociadas con otras microempresarias, donde generan intercambio de aprendizajes, fortalecen lazos de amistad, y adquieren mayor experiencia laboral.

**3.4.2. No se puede estudiar, se descuida la salud y la familia, no hay ventajas en el mediano y largo plazo, no se puede crecer como micro empresa son los aspectos negativos de la participación en la cadena productiva de confecciones, aún de manera asociada.**



En relación, a los hallazgos sobre los aspectos negativos de participar en la cadena productiva de confecciones no hay posibilidades de crecimiento, no permite el estudiar, se descuida la salud personal y se pierde interacción con la familia.

Los hallazgos expresan los siguientes aspectos negativos de participar en la cadena productiva:

- i. No tendría oportunidades de mejorar sus márgenes de utilidad por su participación.
- ii. Se trabaja muchas más horas continuas que no se pueden planificar, ya que depende de las grandes empresas y los plazos establecidos.
- iii. No se puede estudiar, ya que no tiene horario fijo sino que gira su accionar ben base a las condiciones establecidas por la gran empresa.
- iv. Genera sobre esfuerzo continuo lo que hace que se descuide la salud personal de las microempresarias y de su personal.
- v. Genera descuido familiar, ya que se pasa poco tiempo con la familia y no tiene coincidencia en los horarios, muchas veces mientras se producen los demás duermen y viceversa.
- vi. No genera condiciones de crecimiento, ya que se envuelven en un círculo permanente de producción, donde no se acumula historia productiva y comercial de la micro empresa, ya que es gran empresa la que acumula la experiencia desarrollada y se lleva los mejores réditos de las producciones realizadas.

### **3.5. Beneficios Sociales y Económicos de la Asociatividad**

Los beneficios sociales y económicos que genera la asociatividad se expresan según Valcarcel en una parte sustantiva del capital social ya que a través de la inter acción humana colectiva en beneficio común genera la solución de los problemas colectivos

materiales sociales o morales, ya que se requieren de la generación de ingresos y ahorro, para lograr estándares de desarrollo local, regional y nacional, todo ello se expresa también en la relación de las microempresarias y su proceso de asociatividad empresarial exitosa.

**3.5.1. Existen cambios significativos en la vida de las microempresarias como el fortalecimiento de su desarrollo personal y la independencia económica y la toma de decisiones importantes en su vida.**

Los hallazgos muestran que los principales beneficios sociales y económicos se reflejan en los cambios generados en las microempresarias el desarrollo de sus negocios y el asociarse con sus pares para ser más competitivas.

Los hallazgos expresan los siguientes cambios en sus vidas desde que decidieron ser microempresarias:

- i. Ser una persona independiente, esa independencia la expresa en la libertad al tomar decisiones.
- ii. Ahora puedo ayudar a mi familia, antes no podía hacerlo y era parte del problema, ahora puedo ayudarlos y ser parte de la solución.
- iii. Me siento realizada, ahora como persona he realizado muchas cosas que soñé y puedo hacer lo que me gusta hacer.
- iv. Recibo el respaldo familiar, con los logros en mi negocio y los cambios generados en mi persona, Mi familia me apoya porque sabe que puedo dar más y confían en mí.
- v. Puedo ayudar económicamente en mi hogar, con mis ingresos aporto de manera significativa en los gastos de mi hogar. Ahora ya no pido dinero a mi esposo.
- vi. Tengo capacidades para ser microempresaria, estoy informada en cómo administrar mi propia empresa y tomar las mejores decisiones de gestión.
- vii. Pongo mis horarios para estudiar y trabajar, puedo planificar mi vida y el día a día.

viii. Ahora soy feliz, puedo sonreír y saber quién soy y sentirme orgullosa de mis logros.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 31, 32 y 33

Tabla 31:

**Fortalecimiento de su desarrollo personal y la independencia económica y la toma de decisiones importantes en su vida.**

**Desarrollo de auto estima e independencia económica**

*Leticia Palacios se nota más segura, más feliz. Hace cuatro años cuando la conocí era una mujer insegura que no podía expresarse que tenía miedo de poder mostrar sus ideas, tenía muchas capacidades y potencialidades pero no las había podido desarrollar ahora es una mujer mucho mas autónoma mucho más independiente y feliz que ha aprendido a poder expresarse y de esa manera integrarse más con su familia en ese caso son su hijo menor al cual aconseja y le encomienda de que realice las cosas de manera positiva. Dentro de la conversación en este desayuno he notado que las relaciones con su ex esposo el cual se había, digamos terminado por completo y que ella durante mucho tiempo había preferido no hablar inclusive ni siquiera conversar con él por la fuerte carga negativa y maltrato psicológico que había percibido por tantos años. Es así que ella ni siquiera podía generar sus ingresos por que esta persona se lo prohibía y ni siquiera podía ella desarrollar sus inquietudes ya que era presa del dominio de su esposo ahora por el contrario ella al generar sus ingresos toma sus decisiones me muestra las mejorías que ha realizado en su domicilio tiene un baño y una cocina muy bonita, se acaba de comprar unos muebles y está mejorando su casa y eso a ella la tiene muy orgullosa.*

**Obs.1 Leticia, SJL**

Elaboración propia

Tabla 32:

**Gestora de su negocio y progreso**

*Bien. Hoy es viernes 15 de julio del 2011, es la 15:16 de la tarde. Ya me encuentro en la casa de Esperanza Huamaní en el asentamiento humano Ángel Páez de San Juan de Lurigancho. Ella me recibe sorprendida en su sala muy bonita, muy acogedora que comparte con su familia, están sus hijos mayores, su hija universitaria y su esposo compartiendo con ella una tarde de viernes que coincidentemente todos están en su casa y ya han terminado de almorzar hace una hora, aunque Esperanza insiste en invitarme almuerzo, yo le digo que ya he almorzado, con la promesa de que luego me va invitar algo, me lleva a ver su taller.*

*Su taller es grande digamos en un espacio de 7 metros por 6 metros tiene ya ella, siete maquinas entre remalladoras, recubridoras y rectas, tiene también una botonera cuando empezamos hace años el proyecto, esperanza solo tenía una maquina semi industrial la cual era con pedal y todavía no digamos podía producir una prenda por completo y siempre se dirigía al maquicentro de TACIF para poder realizarlo.*

*Ella cuenta ahora que tiene cinco personas trabajando de manera permanente y dos personas eventuales de acuerdo a los pedidos, la que la ayuda en el proceso de producción es su familiar, una sobrina la cual ella delega y ella realiza sus actividades más de gerencia, mas de imagen, mas de conseguir clientes que el mismo proceso de producción aunque extraña estar en la maquina por mucho más tiempo ella sabe que es mucho más rentable para ella ya haberse convertido en la gestora de su negocio que participa en los procesos de producción pero que muchas veces tiene que delegar para poder conseguir más clientes.*

**Observación N2. Esperanza, SJL**

Elaboración propia

Tabla 33

**Generación de autonomía e independenciam económica**

*Esperanza me cuenta que todo lo que tiene es gracias a su desarrollo como empresaria a los prestamos que recibió de parte de la ONG TACIF y a las capacidades que ella ha desarrollado con las cuales ha podido educar a sus hijos apoyar en el tema de la familia y ahora tener el absoluto reconocimiento de su esposo que ya jubilado el percibe una pensión y colabora con ella en la empresa de confecciones que ella tiene. Es importante para ella poder de tiempo a tiempo poder invitarlo a comer invitarlo a salir llevarlo al cine, llevarlo de paseo con sus propios ingresos poder brindarle algo a sus hijos aunque ella dice que ahora que son profesionales ya no necesitan tanto el tema económico pero que ella pueda compartir con ellas un dinero basado en su propio esfuerzo la hace muy feliz, la menor de sus hijas acaba de llegar de la universidad, ella está estudiando contabilidad, la ayuda en toda la parte contable financiera a su mama, hace unos años la conocimos como una jovencita muy inquieta ahora es toda una mujer profesional o que está estudiando para profesional y que va a poder apoyar a su madre desde la parte contable. Tiene una sala 0muy bonita, donde todos sus hijos están sentados y han puesto una película la cual están viendo y se sorprenden entre ellos pro que dos de los hijos saben de la experiencia más al detalle de su madre en TACIF y que otros dos se están enterando de la importancia que ha sido para su madre participar en todo este proceso de asociatividad con otras microempresarias las cuales han generado autonomía en ella.*

**Observación N2. Esperanza, SJL**

Elaboración propia

La información recogida evidencia que las microempresarias sienten los beneficios de las asociatividad como parte del fortalecimiento y desarrollo personal además de generarles

independencia económica así como también ha influido para la toma de decisiones importantes en su vida.

### 3.5.2. Existe reconocimiento familiar por los logros alcanzados a pesar de que al inicio los familiares no estaban de acuerdo.

Los hallazgos muestran que el reconocimiento familiar, la equidad de género con la pareja y la afirmación de sus roles como mujer son aspectos sociales positivos logrados por las microempresarias.

Los hallazgos expresan los siguientes aspectos positivos en las familias de las microempresarias:

- i. Reconocimiento familiar, se refiere al reconocimiento de los miembros de las familias de las microempresarias que ahora sienten orgullo de sus esfuerzos y logros.
- ii. Avance significativo de equidad de género con la pareja, se refiere al reconocimiento de igualdad de oportunidades que tienen con respecto a sus esposos.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en los gráficos las tablas 34 y 35.

Tabla 34:

#### Reconocimiento del entorno familiar

*El esposo de Esperanza, es una persona muy seria y que ahora cuenta chistes, se acerca socializa facilita ha encontrado un refugio luego de haber dejado de trabajar, es un jubilado, en esta empresa de confecciones el es el que gerencia digamos la parte administrativa del negocio. Esperanza ve toda la parte de producción y comercialización y el ve todo el tema administrativo y logístico entonces hay una complementariedad.*

*Otro punto importante al destacar es que el esposo se siente orgulloso de ella y se ve en sus ojos que está enamorado de su esposa a pesar de los años, a pesar de las dificultades que ha tenido se nota el amor se nota el respeto entre esperanza y su esposo y se respira el amor y la armonía en el compartir de ellos con sus hijos.*

*Otro de los cambios que he visibilizado muy claramente es ahora como esperanza puede expresarse de manera sostenida y articulada cada una de sus ideas sin temor a equivocarse sin temor al que dirán sin temor a poder sentir una crítica que no esté de*



*acuerdo con su forma de pensar es ahora ella en base a su experiencia de cambio a su posibilidad de ser una persona autónoma económicamente que confirma y asegura que el esfuerzo y la colaboración y el apoyo de la familia es fundamental para el éxito de cualquier persona.*

**Observación N2. Esperanza, SJL**

Elaboración propia

Tabla 35:

**Reconocimiento y valoración del esfuerzo del entorno familiar**

*Ahora observo gestos y muestras de cariño, de un hijo con su madre y visualizo las mejores relaciones que tiene con ese joven adolescente que hace 4 años era todo un problema para ella poder ganarse el respeto y que su hijo también la visualice como una persona de bien, una persona autónoma e independiente que ahora lo es. Además, acaba de prender el televisor y recuerdo que la primera vez que vine a la casa de Leticia en ese lugar donde estaba el televisor estaba la primera máquina recta que ella compro, que ella tenía para producir y que ahora gracias a sus esfuerzos ha podido mejorar los ambientes de su casa y como les comente ha hecho algunas compras y mejoras y ahora su taller esta en otro espacio dividido en el mismo primer piso pero con ambientes totalmente separados con una mejor distribución y con mayor posibilidades de que sus procesos se realicen de manera eficaz.*

*Su hijo menor me pregunta por qué hago una tesis de su mama, y le comento que en realidad es una tesis de la asociatividad de las mujeres y como ellas logran su desarrollo y como generan capital social que las fortalece y les facilita el camino a la asociatividad y a la colaboración empresarial, e entiende y se siente un ambiente de orgullo y miro en sus ojos que ha cambiado el respeto hacia su madre, Leticia ha tenido la posibilidad ahora después de algunos años poder tener el respeto de su hijo menor que según ella me cuenta durante muchos años tuvo bastante resentimiento y fue él quien más percibió la ruptura de su matrimonio, el que más había sido dañado en esta separación y que por esto mismo, el conocedor de las circunstancias y de los maltratos y de las grandes diferencias que había entre Leticia y su esposos el ahora se siente orgulloso de verla triunfar y de verla encaminada y ya no estar supeditada de su padre.*

**Obs.1 Leticia, SJL**

Elaboración propia

En las tablas muestran que las microempresarias se sienten valoradas por su entorno familiar así como también sienten la revaloración de sus derechos y obligaciones en sus hogares, aquellas que muchas veces sintieron haberlos perdido.

### 3.5.3. Existe la lucha con la familia, especialmente con la resistencia de la pareja, ya que no está de acuerdo con tener al lado una mujer microempresaria.

Los hallazgos muestran que algunas parejas decidieron no compartir los logros de las microempresarias, muchas veces obstruyendo el camino lo que llevó a la separación de sus parejas.

Tabla 36:

#### Fortalecimiento en la toma de decisiones.

*“A mí me ha cambiado muchísimo porque antes era como un objeto, se puede decir, porque a mí me decían has eso has el otro y yo tenía que hacerlo porque no tenía el sentido de la vida, o del conocimiento que tengo ahora, yo opino participo como persona y lo que era lo contrario antes.. Me decían,,, yo estoy separada. Antes vivía con el padre de mis hijos y mi esposo Mi esposo, él decía párate de cabeza y yo me tenía que parar con tal de darle el gusto o de complacerle a él no había para mí nada que decidir.. entonces... pues ahora es lo contrario ahora yo decido, he crecido bastante he aprendido muchas cosas, he sido capacitada en diferentes cosas y pues para mí la mirada es distinta yo decido yo veo ahora soy jefe de familia se puede decir porque tengo mis dos hijos que son mayores de edad pero para mí siguen siendo menores”*

**Luz Soto**

Elaboración propia

Los hallazgos expresan los siguientes aspectos negativos en las familias y parejas de las microempresarias:

- i. Afirmación de la perspectiva de género, donde la vulnerabilidad de la mujer ante los prejuicios de género prevaleciente, donde sólo las parejas reconocen el papel de ama de casa y no reconocen el rol de agente económico productivo en la sociedad.
- ii. La separación como único mecanismo para lograr sus objetivos personales, donde la pareja conoce los logros, pero se da la separación ya que él nunca estuvo ni estará de acuerdo.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en los gráficos tabla 37

Tabla 37:

### Perspectiva de Género

*“Valoro que ya yo decido por mí..aportes... el aporte a la casa yo soy la que mantengo todo no pues educo a mi hijo... tengo un hijo pequeño y mi hija termino también por los esfuerzos míos que bastante he trabajado y el segundo que esta también encaminado”*

**Luz Soto**

*“Si yo me pudiera hablar desde antes, porque antes de empezar a cocer antes no lo hacía. Siempre he querido hacerlo Antes no lo hacía, pero en ese tiempo yo estaba con el papá de mis hijos le pedía que me apoye, en vez de darme ánimos para decirle que me apoye y nunca lo hizo, al contrario de desanimaba”.*

**Leticia Palomino**

Elaboración propia

### Reconocimiento y valoración del esfuerzo del entorno familiar:

*Ahora observo gestos y muestras de cariño, de un hijo con su madre y visualizo las mejores relaciones que tiene con ese joven adolescente que hace 4 años era todo un problema para ella poder ganarse el respeto y que su hijo también la visualice como una persona de bien, una persona autónoma e independiente que ahora lo es. Además, acaba de prender el televisor y recuerdo que la primera vez que vine a la casa de Leticia en ese lugar donde estaba el televisor estaba la primera máquina recta que ella compro, que ella tenía para producir y que ahora gracias a sus esfuerzos ha podido mejorar los ambientes de su casa y como les comente ha hecho algunas compras y mejoras y ahora su taller esta en otro espacio dividido en el mismo primer piso pero con ambientes totalmente separados con una mejor distribución y con mayor posibilidades de que sus procesos se realicen de manera eficaz.*

*Su hijo menor me pregunta por qué hago una tesis de su mama, y le comento que en realidad es una tesis de la asociatividad de las mujeres y como ellas logran su desarrollo y como generan capital social que las fortalece y les facilita el camino a la asociatividad y a la colaboración empresarial, e entiende y se siente un ambiente de orgullo y miro en sus ojos que ha cambiado el respeto hacia su madre, Leticia ha tenido la posibilidad ahora después de algunos años poder tener el respeto de su hijo menor que según ella me cuenta durante muchos años tuvo bastante resentimiento y fue él quien más percibió la ruptura de su matrimonio, el que más había sido dañado en esta separación y que por esto mismo, el conocedor de las circunstancias y de los maltratos y de las grandes diferencias que había entre Leticia y su esposos el ahora se siente orgulloso de verla triunfar y de verla encaminada y ya no estar supeditada de su padre.*

**Obs.1 Leticia, SJL**

Elaboración propia

En las evidencias recogidas, se nota claramente que el machismo fue predominante en las relaciones maritales de las microempresarias.

**3.5.4. El apoyo familiar a las microempresarias se ha generado con el tiempo y se expresa de manera directa o indirecta, pero que aporta a que la microempresaria se desenvuelva en su rol.**

En relación, a los hallazgos sobre el apoyo que reciben las microempresaria de su familia se dan de forma directa, se refiere al apoyo familiar con el que cuentan las microempresarias por parte de uno o varios miembros de su entorno familiar en el proceso productivo y de forma indirecta, refiriéndose al apoyo que reciben las microempresarias por parte de un miembro o miembros de su entorno familiar en otras actividades ajenas al proceso productivo.

Los hallazgos expresan las siguientes formas de apoyo directo entre los que podemos mencionar:

- i. Cortan, limpian, embolsan y hasta compran los insumos.
- ii. Compran los insumos y la materia prima además me ayudan a cocinar.
- iii. Realizan sugerencias y aportes con respecto a colores y para la mejora de los procesos de producción.
- iv. Cortan y cosen además de apoyar en todo el proceso productivo.

Los hallazgos expresan las siguientes formas de apoyo indirecto entre los que podemos mencionar:

- i. Cocinan y realizan algunas actividades de la casa.
- ii. Apoyan moral y espiritualmente.
- iii. Con consejos y me aminan.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 38.

Tabla 38:

## Apoyo familiar

### Gestora de su negocio y progreso:

*Bien. Hoy es viernes 15 de julio del 2011, es la 15:16 de la tarde. Ya me encuentro en la casa de Esperanza Huamaní en el asentamiento humano Ángel Páez de San Juan de Lurigancho. Ella me recibe sorprendida en su sala muy bonita, muy acogedora que comparte con su familia, están sus hijos mayores, su hija universitaria y su esposo compartiendo con ella una tarde de viernes que coincidentemente todos están en su casa y ya han terminado de almorzar hace una hora, aunque Esperanza insiste en invitarme almuerzo, yo le digo que ya he almorzado, con la promesa de que luego me va invitar algo, me lleva a ver su taller*

*Su taller es grande digamos en un espacio de 7 metros por 6 metros tiene ya ella, siete maquinas entre remalladoras, recubridoras y rectas, tiene también una botonera cuando empezamos hace años el proyecto, esperanza solo tenía una maquina semindustrial la cual era con pedal y todavía no digamos podía producir una prenda por completo y siempre se dirigía al maquicentro de TACIF para poder realizarlo.*

*Ella cuenta ahora que tiene cinco personas trabajando de manera permanente y dos personas eventuales de acuerdo a los pedidos, la que la ayuda en el proceso de producción es su familiar, una sobrina la cual ella delega y ella realiza sus actividades más de gerencia, mas de imagen, mas de conseguir clientes que el mismo proceso de producción aunque extraña estar en la maquina por mucho más tiempo ella sabe que es mucho más rentable para ella ya haberse convertido en la gestora de su negocio que participa en los procesos de producción pero que muchas veces tiene que delegar para poder conseguir más clientes.*

#### **Observación N2. Esperanza, SJL**

Elaboración propia

### **3.5.5. El liderazgo y ejemplo en la comunidad, iniciativas en beneficio comunal y el reconocimiento personal son cambios positivos generados en la vida social y comunitaria de las microempresarias.**

Los hallazgos muestran que los principales cambios generados en la comunidad de las microempresarias, en la relación con sus vecinos son el desarrollo de liderazgo y ejemplo comunal, que se refiere al reconocimiento consideración y respeto hacia las microempresaria por parte de la comunidad, además la iniciativa en beneficio de la comunidad, se refiere a la imagen y los servicios que realizan en beneficio de los miembros de la comunidad y además el reconocimiento profesional y personal en la comunidad, que se genera por el respeto obtenido gracias a las acciones empresariales y personales.



Los hallazgos expresan los siguientes cambios en las relaciones con sus vecinos y la comunidad de las microempresarias:

- i. Ahora recibo las felicitaciones de mis vecinos por las actividades que realizo.
- ii. Ahora me reconocen y admiran por el trabajo que realizo.
- iii. Ahora me ven como una persona con metas y proyectos que realizar.
- iv. Ahora me dicen que he cambiado mucho, para mejor y que soy otra en el barrio.
- v. Ahora me ven como microempresaria y me dicen que siga adelante.
- vi. Ahora me piden que las apoye dándoles clases.
- vii. Ahora apoyo a la comunidad con los trámites que necesitan para recibir algunos servicios básicos que faltan.
- viii. Ahora mis vecinos siempre me ven siempre trabajando y estudiando.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en los gráficos en las tablas 39 y 40

Tabla 39:

**Logro de reconocimiento de la comunidad:**

*El cambio de vida y la felicidad que ahora la hace sonreír mucho más que antes. Por la ventana de su domicilio se nota el movimiento del barrio, de los amigos, de la comunidad. Se acerca una vecina a saludarla por la ventana y pactan ellas una reunión. Esta reunión tiene que ver con el apoyo a un club deportivo de la zona, el cual Leticia va a donar las camisetas y va a apoyar a que el equipo del barrio tenga su indumentaria deportiva y que ella a cambio pueda promocionar con un logo en el pecho la publicidad de su negocio de su empresa. Y ella además conoce a muchos de los jóvenes que juegan en este equipo de futbol como los niños que jugaron y que jugaban con sus hijos con sus sobrinos cuando todavía mucho de lo que era proyectos especiales era una lugar digamos sin tanta infraestructura, todavía no había calles todavía no había una zona pavimentada y las casas eran en su mayoría de esteras. Entonces la relación que ella, Leticia siente ahora que tiene con su comunidad es poder aportar a su comunidad a los jóvenes y al deporte y eso a ella la hace orgullosa y muy feliz. Terminamos el desayuno, hoy que es miércoles todavía he podido probar los tamales que Leticia hace los días domingos unos tamales muy muy buenos y que he podido disfrutar.*

**Obs.1 Leticia, SJL**

Elaboración propia

Tabla 40:

**Reconocimiento de la comunidad y desarrollo de capacidades continuas**

*Así mismo, esperanza me cuenta que la relación con su comunidad ha cambiado, ahora ella muestra una casa de tres pisos, no, las cuales con mucho esfuerzo ha podido desarrollar con el apoyo de sus hijos, de las cuales tiene una cabina de internet propia de las utilidades que ha generado en su negocio de confecciones por que ella tiene claro que no puede poner todos los huevos de oro en una sola canasta según las frases que ella ha indicado.*

*En alguna oportunidad recibió clases de computación, con las demás empresarias de la Red de Confecciones, y ahora ha formado un grupo de personas de su edad, amigas de ella que no manejan la computación, para que su hija menor les pueda enseñar a través de fechas programadas y con eso ella siente que esta replicando todo lo que ella ha podido aprender en su participación con la ONG TACIF.*

*Esperanza es consciente que de esa manera, genera oportunidades a personas como ella, a poder comunicarse y utilizar los medios informáticos que no son de su generación y que para ella fueron muy dificultosos aprenderlos pero ahora que los ha aprendido los utiliza y puede comunicarse de manera mucho más activa con muchas personas de las cuales no puede ver físicamente.*

#### **Observación N2. Esperanza, SJL**

Elaboración propia

Las tablas 39 y 40 muestran que las microempresarias sienten el reconocimiento de la comunidad como parte de su crecimiento personal y profesional.

### **3.5.6. El crecimiento empresarial, la solidaridad del trabajo en conjunto, el posicionamiento del negocio y aspirar tener condiciones laborales justas son las expectativas principales de las microempresarias en relación a su participación en la asociatividad.**

Los hallazgos muestran que las principales expectativas que tienen las microempresarias cuando empiezan su proceso de asociatividad son el crecimiento empresarial, refiriéndose al mejoramiento de la calidad en el trabajo, acceder a nuevos mercados y a la consolidación de nuevas alianzas comerciales; la solidaridad del trabajo en conjunto, se refiere al apoyo que se brindan las microempresarias en el trabajo conjunto; el posicionamiento del negocio y exportar, se refiere al posicionamiento de la micro empresa y a la búsqueda de oportunidades en mercados laborales; y además a mejorar teniendo condiciones laborales justas, se refiere a las mejores condiciones laborales que las microempresarias desean y quieren brindar en el trabajo.

Los hallazgos expresan las siguientes expectativas de las microempresarias en relación a la asociatividad:

- i. Mejorar la calidad de los trabajos.
- ii. Fortalecer mi red de aliados.
- iii. Comercializar de manera conjunta con los asociados.
- iv. Dar y recibir apoyo moral y mutuo entre los miembros de la asociatividad.
- v. Deseos de exportación.
- vi. Tener una marca.
- vii. Hacer una buena empresa en el país y luego exportar.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 41.

Tabla 41:

#### Expectativas de las microempresarias

##### Nuevos mercados

*“Preparamos para un mercado grande que es la exportación. Se ha visto que ahorita en Europa y en todos esos países están siendo demolidos por lo que es la crisis económica pero aun así ellos tienen la expectativa, un ejemplo como Perú, que también ha estado en esa crisis pero está saliendo adelante y bueno. Con respecto a nuestros productos que preparamos que confeccionamos, si me encantaría que mis productos sean exportados y si trabajamos en sociedad en corporación en este grupo de personas en las cuales estamos, podríamos exportar y abrir nuestro mercado tanto nacional como internacional, generaríamos más mano de obra, más mano jóvenes. Necesitaríamos también un taller mejor implementado con las maquinas más modernas para poder darles un mejor servicio en esas prendas”.*

##### **Luz Castillo**

*“A crecer más y como dicen uno ya vende acá en el mercado y luego en provincias y si ya pues más adelante sacar nuestros productos al extranjero esa es nuestra mirada de varias empresarias de acá y mío también. Uniendo esfuerzos, crear un producto que podamos exportarlo”.*

##### **Santosa Montesinos**

*“También exportación, la verdad todos tenemos ese tipo de dirección, queremos exportar directamente, contigo hemos hecho, hemos subido un escalón pero allí nos quedamos porque ves que somos un poco conformistas estamos esperando que alguien nos empuje. Pero como hace un momento hablábamos deberíamos continuar reuniéndonos porque ahora poco hemos estado conversando para Perú modas 2012 que vienen quisiéramos participar entonces desde allí ya estamos pensando entonces si todos queremos exportar y llegar debemos de esforzarnos y preparamos para eso,*

*para lograr hacer lo que hicimos en Perú modas del año pasado”.*

**Esperanza Huamaní**

*“Claro no lo hemos diseñado nosotras pero lo hemos cosido y podemos prepararnos más en diseño y hacer un diseño una línea y participar allá. No. Es que siempre nos han traído servicios para exportar, eso se va Venezuela, esto se va para Europa pero se va, pero lo confeccionamos nosotros, y que tal si nos toca decir, esto lo estamos llevando para Francia, Estados Unidos”.*

**Irma Cunya**

Elaboración propia

Las tabla 41 nos muestra que las microempresarias tienen muchas expectativas de crecimiento empresarial, como es la búsqueda de nuevos mercados.

**3.5.7. Las microempresarias consideran que la asociatividad es una estrategia para lograr el éxito empresarial, ya que les permite desarrollar su confianza, tener mayor visión empresarial y ampliar los conocimientos convirtiéndose en microempresarias más competitivas.**

Los hallazgos muestran que las microempresarias consideran que la asociatividad es una estrategia para lograr el éxito empresarial, que les ha permitido desarrollar su nivel de confianza, que se refiere al trabajo en asociatividad que les permitiría llegar más lejos, conocer más gente, salir adelante y sienten que tiene mayores posibilidades de triunfar; ampliar su visión empresarial, tener mayor proyección en el mercado, sólo asociándose con otras microempresarias podrán exportar y cumplir con pedidos más grandes; así mismo les permite ampliar sus conocimientos, se refiere a aprender más cada día de los procesos de producción.

Los hallazgos expresan los siguientes aspectos de porqué consideran a la asociatividad estrategia para el éxito empresarial:

- i. Trabajando en asociatividad se puede llegar lejos.
- ii. Juntos en asociatividad se puede llegar a más mercados.
- iii. Asociándonos podemos exportar.
- iv. Nos amplía la visión empresarial.
- v. Desarrolla nuestra confianza y podemos ser más productivos.
- vi. Nos permite aprender de los demás y ampliar nuestros conocimientos.

Esto se evidencia tanto en las entrevistas individuales y grupales como se muestra en la tabla 42.

Tabla 42:

### Visión empresarial

*“Mi expectativa es día a día ir consolidando el consorcio consolidar esto que hemos empezado que no quede en 1 2 o 3 años que permanezcan los años que puedan permanecer, cada empresaria que tenga su empresa y que nosotros podamos estar allí unidos, de no ser a corto tiempo, sino a mediano y largo plazo a que siempre debemos de estar allí unidos”.*

**Leticia Palomino**

*“Bueno, estar asociados es bueno ¿no? Pero siempre mirando fijándonos un futuro mejor. El trabajar en sociedad, ayuda bastante como por decir para capitalizarnos mejor y poder al menos en mi caso, mi proyecto, mi afán es de repente conseguirme un par de maquinas mas y poder formar mi propia empresa hacerlo crecer, hacer mis propios productos y...”*

**Flor Bolaños**

*“Bueno, primero en lo personal, posicionar mi marca porque ahora por cierto voy a mandar a hacer mis etiquetas con mi marca, inclusive voy a cambiar. Ahora cómo va a ser, El logo, estoy cambiando la marca el diseño, por allí voy.. Tratar de posicionar en los mercados, en primer lugar dentro de Lima, a nivel de Perú y luego también tengo esa mira de exportar”.*

**Luz soto**

Elaboración propia.



## CAPÍTULO IV

### CONCLUSIONES

- Primero.- Existe un factor fundamental para el éxito de los procesos asociativos empresariales y ese factor es “la confianza”. La confianza entre los miembros genera condiciones y lazos para realizar actividades comerciales y productivas conjuntas que conlleven al beneficio individual y colectivo de los miembros de la asociatividad. Entonces en los procesos de asociatividad exitoso debe existir la confianza ya que si no hay confianza no hay asociatividad.
- Segundo.- La visión compartida y los compromisos de responsabilidad entre las microempresarias, son las características positivas principales de las formas asociativas sea en una red o consorcio empresarial, ya que generan procesos de solidaridad y colaboración empresarial en el trabajo colectivo.
- Tercero.- Con la asociatividad mejoran las condiciones de negociación de los microempresarias, ya que se generan vínculos de empatía y confianza con sus proveedores y clientes al adquirir sus insumos y realizar sus ventas en mejores condiciones.
- Cuarto.- Las microempresarias que participan en procesos asociativos amplían sus redes de contactos que son elementos esenciales y relevantes para potenciar las actividades de emprendimiento comercial.

- Quinto.- El capital social se expresa en el grado de pertenencia de las microempresarias a los grupos organizados en este caso puede ser una red o un consorcio empresarial, lo cual facilita la unión de esfuerzos individuales y colectivos expresados en su que hacer empresarial.
- Sexto.- Las principales motivaciones de las microempresarias para participar en procesos asociativos es el acceso a nuevos mercados y las mejoras de su proceso de producciones generadas a través del aprendizaje y apoyo colectivo.
- Séptimo.- El desarrollo económico local y la gerencia social son compatibles para el desarrollo “desde abajo” que propone la dinamización económica de cada localidad, desde sus pobladores, es decir desde la base de la pirámide social y económica.
- Octavo.- Las microempresarias consideran como principales requisitos para asociarse con éxito en una red o consorcio empresarial que sus miembros posean valores, socialicen sin problemas y la tenencia de metas compartidas. Es decir que las personas con empatía, disponibilidad, perseverancia, colaboradoras y con un mismo objetivo son para las microempresarias las que tienen mayores probabilidades de tener éxito a través de un proceso asociativo.
- Noveno.- Para las microempresarias el compartir los riesgos, minimizando las posibilidades de pérdida y tener mayor eficiencia en los costos, es decir abaratándolos, son las principales razones para realizar procesos asociativos de comercialización.
- Decimo.- Para las microempresarias el trabajo en equipo, eficacia en el tiempo y eficacia operativa en su procesos productivos son las principales razones para participar en procesos de asociativa producción.

- Decimo primero.- Los principales aportes que las microempresarias realizan a la dinámica económica distrital son la inversión de capital en su micro empresa, la generación de empleo y el pago de impuestos ya que con ello colaboran en la dinamización económica, local, regional y nacional.
- Decimo segundo.- La asociatividad es considerada por las microempresarias una estrategia para el éxito empresarial ya que a través de su participación en procesos de asociativos desarrollan sus niveles de confianza, amplían su visión empresarial y desarrollan conocimientos que las convierten en microempresarias más competitivas.
- Decimo tercero.- Existen cambios positivos en las microempresarias que son muy significativos para ellas a nivel social y comunitario, que luego de participar en procesos de asociatividad empresarial obtienen condiciones de liderazgo en su comunidad, motivándolas a realizar iniciativas de beneficio comunal así como el reconocimiento de los miembros de su comunidad.
- Decimo cuarto.- Para las microempresarias que participan en procesos asociativos es muy importante obtener el apoyo familiar ya que en la mayoría de los casos este no se ha dado, inicialmente si no que se ha generado en el tiempo, donde la microempresaria se ha ganado con cada uno de sus logros personales y colectivos el reconocimiento de los miembros de su familia obteniendo el apoyo familiar en forma directa e indirecta.
- Decimo quinto.- El reconocimiento familiar, la equidad de género con la pareja y la afirmación de sus roles como mujer son aspectos sociales positivos logrados por las microempresarias. Las microempresarias en el desarrollo de sus actividades, y quehacer empresarial han tenido diferentes niveles de lucha con la familia para lograr autonomía personal y niveles de equidad de género, teniendo que vencer

especialmente la resistencia conyugal, es decir que la pareja no compartía la posibilidad de tener una mujer microempresaria a lado, es decir una mujer emprendedora que genera sus ingresos, basado en sus propio esfuerzo. Esta lucha la ha realizado de manera paralela al desarrollo de sus actividades empresariales.



## CAPÍTULO V

### RECOMENDACIONES

- Primero.- Esta investigación, que muestra la realidad de los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad, se debe tomar con un aporte básico inicial y de referencia de posteriores investigaciones más profundas sobre los procesos de asociatividad empresarial.
- Segundo.- La(o)s representantes de las redes empresariales de microempresarias y microempresarios deben ser considerados como parte de los procesos normativos y de elaboración de leyes que promuevan la micro empresa, ya que ellos conocen al detalle las necesidades y potencialidades de las MYPEs.
- Tercero.- Desde el Estado se debe mejorar las formas de promoción y fomento de la micro y pequeña empresa, a través de políticas públicas más específicas y eficientes, para su acceso a nuevos mercados y niveles de sostenibilidad económica.
- Cuarto.- Los planes de desarrollo económico local que existen en casi todos los distritos del Perú deben ser tomados en cuenta en la elaboración de planes estratégicos que promuevan la micro y pequeña empresa, basada desde las potencialidades de los pobladores de cada localidad. Es decir que los planes de desarrollo económico no solo existan en papel sino que se lleven a la práctica.
- Quinto.- Los procesos de asociatividad empresarial deben tener como componente primordial la generación de lazos de “confianza”, entre sus miembros, para poder establecer vínculos y condiciones que



faciliten la realización de actividades comerciales y productivas conjuntas.

- Sexto.- Los gestores de procesos asociativos deben promover en el microempresario la valoración y el reconocimiento de que la unión de esfuerzos individuales y colectivos, forman parte de la gestión empresarial con una visión y compromiso de responsabilidad compartida.
- Séptimo.- Se debe revalorar a los microempresarios como parte de la dinámica económica nacional, ya que a través de sus micro empresas y de los procesos asociativos empresariales aportan en la generación de empleo, inversión de capital y el pago de tributos dentro del sistema económico peruano.
- Octavo.- Se debe considerar que la participación de los microempresarios en los procesos asociativos contienen no solamente beneficios económicos y empresariales sino también beneficios en los aspectos sociales, comunitarios y personales que mejoren su auto estima, integración y autonomía personal.

## BIBLIOGRAFÍA

### Bibliografía Básica:

- ALBURQUERQUE, Francisco  
2004 *El enfoque del desarrollo económico local*. Cuaderno de capacitación No. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro. Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo 2004.
- AGUIRRE, A. y PINTO, M.  
2006 *Asociatividad, Capital Social y Redes Sociales*. Revista Madrid. 15.
- BERTOSI, Roberto  
1990 *La Microempresa (urbana y rural) del Siglo XXI*. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Córdoba.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)  
2009 *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CONSORCIO DE ORGANIZACIONES PRIVADAS DE PROMOCIÓN AL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (COPEME)  
2003 *Diagnóstico de Desarrollo Económico Local del Cono Este de Lima Metropolitana*. Lima: COPEME.
- CHANG FUN, Luis  
s/a *Capital Social y Empresa*. Consulta: 14 de octubre de 2010. En: <http://www.caf.com/attach/17/default/capitalsocial-6.pdf>
- DI MEGLIO, Roberto  
2006 *La microempresa en América Latina: la agenda de trabajo decente y el desarrollo económico local*. OIT Santiago de Chile, Publicado en Revista Futuros No 13. 2006 Vol. IV. Consulta: 30 de agosto de 2010. En: <http://www.revistafuturos.info>
- GALVEZ LEÓN, Luis  
2005 *Módulo de Desarrollo Económico Local "Por un desarrollo sostenible desde abajo"*. PROMUC.
- INCHE, Jorge y otros  
2009 *Prospectiva estratégica al sector textil del distrito de San Juan de Lurigancho*. *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial*. Lima, volumen 2, numero 2.

- INSTITUTO DE INVESTIGACION Y DESARROLLO ANDINO AMAZONICO (IIDAA)  
s/a Escuela de Líderes para la Gestión y la Demografía. Diapositiva 7. Actores Sociales, Económicos y Políticos. Tania Villafuerte. Consulta: 25 de setiembre de 2010. En <http://escueladeliderescusco.org/pdf/1.ActoresSociales.pdf>
- INTERCOOPERATION  
2008 *Manual del articulador de redes empresariales*. Lima: Ministerio de Trabajo.
- INTERCOOPERATION  
2007 *Redes empresariales: casos de Asociatividad y negocios rurales exitosos*. Lima: MINKA.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)  
2007 *Censo Nacional XI de población y VI de vivienda*. Lima, INEI.
- INSTITUTO NACIONAL POR EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA (NAPYMI)  
2003 *Microempresa: capital humano, capital social*. Barquisimeto, 4–5 de diciembre de 2003. Consulta: 18 de agosto de 2010. En: <http://www.cisor.org.ve/docs/Microempresa%20capital%20humano%20y%20social.pdf>
- JARAMILLO, Manuel y PARODI, Sandro  
2003 *Jóvenes emprendedores: evaluación de programas de promoción*. Lima: CARE Perú.
- KLIKSBERG, Bernardo  
1997 *Hacia una Gerencia Social Eficiente, Algunas Cuestiones Claves*. 1997. En *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*. Número 15.
- LOPEZ CERDÁN RIPOLL, Carlos  
2003 *Redes Empresariales: Experiencias en la Región Andina*. Trujillo: CEPAL-MINKA.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO (MTPE)  
2006 *Plan Nacional MYPE 2006 – 2009*. Lima, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO (MTPE)  
2006 La microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima Sur. *Boletín de Economía Laboral*. 34. Año 9. Agosto 2006. MTPE. Programa de Estadísticas y Estudios Laborales.
- MIRANDA, Robert  
2005 *Competencias claves para la gestión empresarial de las MYPES. Gestión en el tercer milenio*, Rev. de Investigación de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM. Lima, volumen 8, número 16.

- MUNICIPALIDAD DE SAN JUAN DE LURIGANCHO  
2006 *Plan de desarrollo económico local 2006 – 2015.* Lima: PROPOLI.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)  
2002 *La micro y pequeña empresa en América Central: Realidad, mitos y retos.* GTZ/PROMOCAP, OIT/PROMICRO. Costa Rica y Guatemala.
- PORTELA, María  
2002 *Concepto y estudio econométrico sobre el Capital Social.* En: Estudios económicos del Desarrollo Internacional. AE EADE.Vol.2. Número 2. España. 2002
- PROGRAMA PROPOLI  
2008 *Lineamientos para la promoción de redes empresariales.* Lima: Programa PROPOLI.
- PROGRAMA PROPOLI  
s/a *Desarrollo Económico Local.* La experiencia de PROPOLÍ. Lima: PROPOLI.
- ROJAS MORÁN, Luis  
2008 Programa de Lucha Contra la Pobreza en Lima Metropolitana. *Desarrollo Económico Local, la Experiencia de PROPOLI.*
- SERIDA, Jaime y otros  
2005 *Global Entrepreneurship Monitor, Perú 2004 – 2005.* Lima, Ediciones ESAN.
- SERRANO, Claudia  
2005 MÁS REGIÓN Programa Integrado de gobernabilidad y descentralización de la región de Coquimbo perspectiva del capital social y las políticas públicas. Consulta: 12 de octubre de 2010. En: [http://www.asesoriasparaeldesarrollo.cl/?q=areastrabajo/ciudadania\\_capital](http://www.asesoriasparaeldesarrollo.cl/?q=areastrabajo/ciudadania_capital)
- URBINA, Hernando  
2003 *Manual de cadenas productivas, alianzas estratégicas y técnicas de negociación.* Bogotá: PROAPA-GTZ.
- VALCÁRCEL, Marcel  
2008 *Aspectos teóricos del Capital Social y elementos para uso en el análisis de la realidad.* Cuadernos de Trabajo N° 4. PUCP.
- VILLARÁN, Fernando  
2000 *Las PYMES en la estructura empresarial peruana.* Lima: SASE

## ANEXOS

### ANEXO I - MATRIZ DE CONSISTENCIA

Fuente: **Elaboración Propia**

Hipótesis o preguntas de investigación	Variables	Indicadores	Unidades de Análisis	Fuentes	Técnicas de Investigación
¿Qué formas asociativas empresariales existen en las microempresas del sector confecciones de S.J.L.?	Formas asociativas empresariales del sector confecciones	Tipo de formas asociativas empresariales del sector confecciones	Microempresas	Microempresas	Entrevista Semiestructurada
	Participación de las microempresas en los distintos tipos de formas asociativas	Grado de participación de las microempresas en los distintos tipos de formas asociativas	Microempresas	Microempresas	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
					Observación Directa
	Número de empresarias en los distintos tipos de formas asociativas	Microempresas	Microempresas	Entrevista Semiestructurada	
				Entrevista Grupal	
Observación Directa					
¿Cuáles son las condiciones de asociatividad de las microempresas del sector confecciones de S.J.L.?	Condiciones de asociatividad	Tipo de condiciones de asociatividad de las microempresas	Microempresas	Microempresas	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
					Observación Directa
	Relaciones de las microempresas con su entorno	Tipo de relaciones de las microempresas con su entorno	Microempresas	Microempresas	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
					Observación Directa
¿Cuáles son las capacidades y conocimientos de las microempresas al realizar actividades comerciales y productivas que generan capital social?	Capacidades y conocimientos de las microempresas que facilitan a generar capital social	Tipo de capacidades y conocimientos de las microempresas para generar capital social	Microempresas	Microempresas	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
					Observación Directa
	Actividades comerciales y	Tipos de actividades	Microempresas	Microempresas	Entrevista Semiestructurada



	productivas conjuntas que aportan a generar capital social	comerciales y productivas conjuntas de las microempresarias para generar capital social			Entrevista Grupal
	Percepciones de la microempresa con respecto a su aporte al desarrollo económico local	Tipo de percepciones con respecto a su aporte al desarrollo económico local	Microempresarias	Microempresarias	Observación Directa
					Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
					Observación Directa
¿Cuál es la percepción de las microempresarias con respecto a los beneficios de la asociatividad empresarial?	Percepción de los beneficios de la asociatividad por parte de las microempresarias	Tipo de beneficios que las microempresarias perciben de la asociatividad	Microempresarias	Microempresarias	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
	Nivel de utilidad de los beneficios recibidos por las microempresarias		Microempresarias	Microempresarias	Observación Directa
					Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
¿Cuáles son las condiciones de participación de las microempresarias en la cadena productiva con las grandes empresas? ¿Estas condiciones favorecen o dificultan la asociatividad empresarial, por qué?	Condiciones de participación en la cadena productiva de confecciones	Nivel de condiciones de participación de las microempresarias en la cadena productiva de confecciones	Microempresarias	Microempresarias	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
	Grado de facilidades o dificultades para asociarse de las microempresarias que participan en la cadena productiva de confecciones		Microempresarias	Microempresarias	Observación Directa
					Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
¿Cuáles son las capacidades que consideran las microempresarias para asociarse?	Capacidades necesarias reconocidas por las microempresarias asociadas	Tipo de capacidades reconocidas por las microempresarias asociadas	Microempresarias	Microempresarias	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal

					Observación Directa
	Microempresas capacitadas en el tema de asociatividad	Número de microempresas asociadas capacitadas en el tema de asociatividad	Microempresarias	Microempresas	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
					Observación Directa
	Microempresas capacitadas en el tema de asociatividad	Nivel de aprendizaje de las microempresas capacitadas en el tema de asociatividad	Microempresarias	Microempresas	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
					Observación Directa
¿Qué aspectos sociales y económicos de su entorno familiar y comunal favorecen o traban la asociatividad entre las microempresas?	Influencia de la relaciones de género en la asociatividad empresarial	Nivel de influencia de las relaciones de género en la asociatividad empresarial	Microempresarias	Microempresas	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
					Observación Directa
	Acuerdos o conflictos familiares en relación a la asociatividad empresarial de las microempresas	Nivel de acuerdos o conflictos familiares en relación a la asociatividad empresarial	Microempresarias	Microempresas	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
					Observación Directa
Nociones de equidad en el manejo del negocio de las microempresas	Nivel de equidad en el manejo del negocio	Microempresarias	Microempresas	Entrevista Semiestructurada	
				Entrevista Grupal	
				Observación Directa	
¿Consideran las microempresas que se puede conseguir el éxito empresarial de manera colectiva o asociativa?	Expectativas de las microempresas en relación a la asociatividad	Grado de expectativas de las microempresas en relación a la asociatividad	Microempresarias	Microempresas	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
		Tipo de expectativas de éxito de las microempresas en relación a la asociatividad	Microempresarias	Microempresas	Entrevista Semiestructurada
					Entrevista Grupal
					Observación Directa

## ANEXO II – ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA

**Fuente:**           **Elaboración Propia**

### ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA A MICROEMPRESARIAS

Estimado/a señor/a:

El cuestionario que a continuación se presenta forma parte del estudio de la tesis “Factores que limitan o favorecen el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad de las microempresarias del sector confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho” que realizo en la Maestría en Gerencia Social de la Escuela de Posgrado de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Los datos que proporcione serán totalmente confidenciales, por tanto, no debe tener ningún reparo en contestar con sinceridad. Recuerde que no existen respuestas correctas o incorrectas.

#### 0. Identificación inicial

##### Descripción de la Empresa

Nombre de la Empresa (opcional):

Forma jurídica:

- N° de colaboradores/as:
- Existencia de vínculos familiares entre los colaboradores/as:  Sí  No

Sector de actividad:

N° de colaboradores/as:

Fecha de comienzo de la actividad empresarial:

#### DATOS GENERALES

##### 1. Aspectos demográficos:

a) Lugar y fecha de nacimiento:

b) Lugar de Nacimiento:

c) Sexo:

d) Estado civil:

e) N° de hijos:

##### 2. Estudios realizados:

- a) Primarios
- b) Secundarios
- c) Profesionales
- d) Medios
- e) Superiores

Especificar estudios en las respuestas c, d, e :

##### 3. Otros estudios (Cursos...) y experiencias profesionales o laborales

#### FORMAS ASOCIATIVAS

##### 4. ¿De qué manera estas asociado?

- a) Red Empresarial
- b) Asociación Empresarial
- c) Consorcio Empresarial
- d) Otra. ¿Cuál?

##### 5. ¿Para qué estas asociado?

6. ¿En qué se caracteriza, la forma en que estás asociado?

7. ¿Hace cuánto tiempo que te asociaste?

a) Más de 5 años

c) de 1 a 2 años

b) de 3 a 4 años

d) Menos de 1 año

8. ¿Para qué te juntaste con otras micro empresas?

9. ¿Cuántos microempresarios hay en su organización?

a) Más de 40 microempresarios

b) Entre 31 y 40 microempresarios

c) Entre 21 y 30 microempresarios

d) Entre 11 y 20 microempresarios

e) Entre 1 y 10 microempresarios

10. ¿Cuántos microempresarios considera como mínimo para que exista asociatividad?

### CONDICIONES DE ASOCIATIVIDAD

11. ¿Por qué te asociaste con otras microempresas? ¿Explique?

12. ¿Cuáles consideras son los requisitos para asociarse?

13. ¿Quiénes no deberían asociarse?

14. ¿Cómo te relacionas con tus proveedores, son ventajosas las relaciones, explique?

15. ¿Cómo te relacionas con tus clientes, son ventajosas las relaciones, explique?

16. ¿Cómo te relacionas con las organizaciones del Estado, son ventajosas las relaciones, explique?

17. ¿Cómo te relacionas con otras micro empresas, son ventajosas las relaciones, explique?

#### **ACTIVIDADES COMERCIALES Y PRODUCTIVAS CONJUNTAS**

18. ¿Cómo compran y venden juntos con otras microempresarias, explique?

19. ¿Cómo producen juntos con otras microempresarias, explique?

20. ¿Cómo crees que aporta tu actividad micro empresarial al desarrollo económico local del distrito, explique?



21. ¿Cómo crees que asociación aporta de manera colectiva al desarrollo económico local del distrito, explique?

### **BENEFICIOS Y UTILIDAD DE LA ASOCIATIVIDAD**

22. ¿Cuáles consideras son los beneficios que perciben las microempresarias con respecto a la asociatividad, explique?

23. ¿Cuál consideras es el nivel de utilidad que le ha dado la asociatividad a tu micro empresa?

- a) Totalmente útil       b) Parcialmente útil       c) Mas o menos útil  
 d) Parcialmente Inútil       e) Totalmente Inútil

### **CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN EN LA CADENA PRODUCTIVA DE CONFECCIONES CON LAS GRANDES EMPRESAS**

24. ¿Cómo participan las microempresarias con respecto al tiempo en la cadena productiva de confecciones con las grandes empresas, explique?

25. ¿Cómo participan las microempresarias con respecto al margen de utilidad en la cadena productiva de confecciones con las grandes empresas, explique?

26. ¿Qué ventajas existen al asociarse para una microempresaria que participa en la cadena productiva de confecciones con las grandes empresas, explique?

**ASPECTOS SOCIALES Y ECONÓMICOS DEL ENTORNO FAMILIAR Y COMUNAL**

27. ¿De qué manera ha cambiado tu vida desde que decidiste ser microempresaria, explique?

28. ¿Conoce tu esposo o esposa las labores que realizas como microempresario/a, está de acuerdo, explique?

29. ¿Tú familia te apoya en tu micro empresa, de qué manera?

30. ¿Qué ha cambiado en tu vida comunal, con opina tus vecinos, como te relacionas con tu comunidad, explique?

**ASOCIATIVIDAD Y ÉXITO EMPRESARIAL**

31. ¿Cuál es su expectativa como microempresaria en relación a la asociatividad, explique?

32. ¿Considera que la asociatividad es una estrategia para lograr el éxito empresarial, explique?

33. Otras aportaciones que considere de interés para esta investigación:

**ANEXO III – GUÍA DE ENTREVISTA GRUPAL**

Fuente:       Elaboración Propia



**Maestría en Gerencia Social – Escuela de Posgrado  
Pontificia Universidad Católica del Perú**

**GUÍA PARA ENTREVISTA GRUPAL CON  
MICROEMPRESARIAS DE CONFECCIONES DE SAN JUAN DE  
LURIGANCHO**

Departamento:

---

Localidad de la Entrevista Grupal:

---

Horario de la Entrevista Grupal:

<i>Microempresaria/o</i>	<i>Edad</i>	<i>Asociación/Red/Consortio</i>	<i>Tiempo de su microempresa</i>
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

**GUÍA PARA ENTREVISTA GRUPAL CON MICROEMPRESARIAS DE CONFECCIONES  
DE SAN JUAN DE LURIGANCHO**

*Nota para el Facilitador:*

*Los objetivos de la entrevista grupal con microempresarias de confecciones de San Juan de Lurigancho, es explorar los temas principales de formas asociativas, condiciones de asociatividad, actividades comerciales y productivas conjunta, beneficios y utilidad de la asociatividad, condiciones de participación en la cadena productiva de confecciones con las grandes empresas, aspectos sociales y económicos del entorno familiar y comunal y la asociatividad y éxito empresarial, etc. En cada sección de la guía, hay una nota para el facilitador que explica el propósito de la sección y una lista de preguntas.*

### **Formas Asociativas**

*(Nota para el Facilitador: El propósito de esta sección es conocer cómo los microempresarios/as perciben la asociatividad y las formas en que se dan, los motivos por los cuales se asocian, la cantidad de participantes en las formas asociativas y por qué decidieron juntarse con otros microempresarios).*

- ¿Para qué estas asociada?
- ¿En qué forma asociativa esta tu microempresa y por qué?
- ¿Cuáles son las características de tu forma asociativa?

### **Condiciones de Asociatividad**

*(Nota para el Facilitador: El propósito de esta sección es conocer lo que los microempresarios/as sienten al estar asociados, en qué condiciones interactúan con su entorno, cuáles son sus relaciones con sus proveedores, con sus clientes, con el Estado y con otros microempresarios).*

- ¿Por qué te asociaste con otras microempresas?
- ¿Cuáles consideras son las condiciones favorables y desfavorables para asociarse?
- ¿Cómo te relacionas con tus proveedores?
- ¿Cómo te relacionas con tus clientes?
- ¿Cómo te relacionas con las organizaciones del Estado?
- ¿Cómo te relacionas con otras microempresas?

### **Actividades comerciales y productivas conjuntas**

*(Notas para el facilitador: El propósito de esta sección es conocer lo que los microempresarios/as realizan al realizar sus compras y sus ventas de manera conjunta, acciones que efectúan durante los procesos de producción conjunta, los aportes que realizan como microempresa y como forma asociativa de manera colectiva al desarrollo económico del distrito).*

- ¿Qué tipo de actividades comerciales y productivas conjuntas realizan con otras microempresarias?

- ¿Cómo aporta su quehacer como microempresaria al desarrollo económico local del distrito?
- ¿Cómo aporta de manera colectiva con otras microempresarias al desarrollo económico local del distrito?

### **Beneficios y Utilidad de la Asociatividad**

*(Notas para el Facilitador: El propósito de esta sección es conocer lo que los microempresarios/as piensan de los beneficios de la asociatividad y de qué manera esto le genera algún tipo de utilidad).*

- ¿Qué piensan sobre los beneficios de la asociatividad?
- ¿Estos beneficios le generan algún tipo de utilidad?
- ¿Qué otros beneficios o utilidad les ha generado participar en procesos de asociatividad?

### **Condiciones de Participación en la Cadena Productiva de Confecciones con las Grandes Empresas**

*(Notas para el facilitador: El propósito de esta sección es conocer lo que los microempresarios/as perciben de las condiciones de su participación en la cadena productiva de confecciones con las grandes empresas con respecto a su tiempo que involucra su participación, con respecto al margen de utilidad que percibe en esta participación y las ventajas o desventajas para asociarse de los que participan en esta cadena productiva de confecciones).*

- ¿Cuáles son las condiciones de participación de las microempresarias con respecto al tiempo en la cadena productiva de confecciones con las grandes empresas?
- ¿Cuáles son las condiciones de participación de las microempresarias con respecto al margen de utilidad en la cadena productiva de confecciones con las grandes empresas?
- ¿Qué ventajas o desventajas existen al asociarse para una microempresaria que participa en la cadena productiva de confecciones con las grandes empresas?

### **Aspectos Sociales y Económicos del Entorno Familiar y Comunal**

*(Notas para el facilitador: El propósito de esta sección es conocer lo que los microempresarios/as han tenido de cambios desde que iniciaron su microempresa y los cambios en su entorno familiar y comunal).*

- ¿De qué manera ha cambiado tu vida desde que eres microempresaria?
- ¿Está de acuerdo tu esposo sobre las labores que realizas como microempresaria?
- ¿Qué ha cambiado en tu vida familiar, con tu esposo, con tus hijos/as?
- ¿Qué ha cambiado en tu vida comunal, con tus vecinos, con tu comunidad?

### **Asociatividad y Éxito Empresarial**



*(Notas para el facilitador: El propósito de esta sección es conocer lo que los microempresarios perciben como expectativas de la asociatividad y si consideran a la asociatividad como una forma para lograr el éxito empresarial).*

- ¿Cuál es su expectativa como microempresaria en relación a la asociatividad?
- ¿Considera que la asociatividad es una estrategia para lograr el éxito empresarial?

**Terminamos con las preguntas de la entrevista grupal.**

**¿Ustedes tienen alguna otra pregunta o quieren decir alguna otra cosa?**

**¡Muchas gracias por su participación!**



## ANEXO IV – GUÍA DE OBSERVACIÓN DIRECTA

Fuente:        **Elaboración Propia**

### Guía de observación Directa

#### Datos Generales:

Nombre de la(s) microempresaria(s) \_\_\_\_\_

Fecha \_\_\_\_\_

Nombre del observador \_\_\_\_\_

La observación directa está dividida en dos partes: actividades comerciales y productivas conjuntas y aspectos sociales y económicos del entorno familiar y comunal. El formato ha sido realizado para obtener descripciones cualitativas de las situaciones que se plantean en el desarrollo de las actividades empresariales y asociativas de las microempresarias.

#### **A. Actividades comerciales y productivas conjuntas:**

Son las acciones de interacción entre los microempresarias al realizar sus procesos comerciales y productivos.

<p>Describa las actividades comerciales conjuntas realizadas con otros microempresarios.</p>	
<p>Describa las actividades productivas conjuntas realizas con otros microempresarios.</p>	
<p>Describa el aporte del quehacer como microempresario al desarrollo económico local del distrito.</p>	

<p>Describa el aporte de manera colectiva con otros microempresarios al desarrollo económico local del distrito.</p>	

**B. Aspectos sociales y económicos del entorno familiar y comunal:**

Son las formas de relación entre el microempresario con su familia y con su comunidad.

<p>Describa de qué manera ha cambiado la del microempresario</p>	
<p>Describa el comportamiento del esposo o esposa con respecto a las labores que realiza como microempresario/a.</p>	
<p>Describa los cambios en la vida familiar, con su esposo/a, con su hijos/as,</p>	
<p>Describa los cambios en su vida comunal, con sus vecinos, con su comunidad</p>	

**Observaciones generales:** Últimas consideraciones que se desee agregar a la observación

**Positivas:**

**Interesantes:**

**Complementarias:**