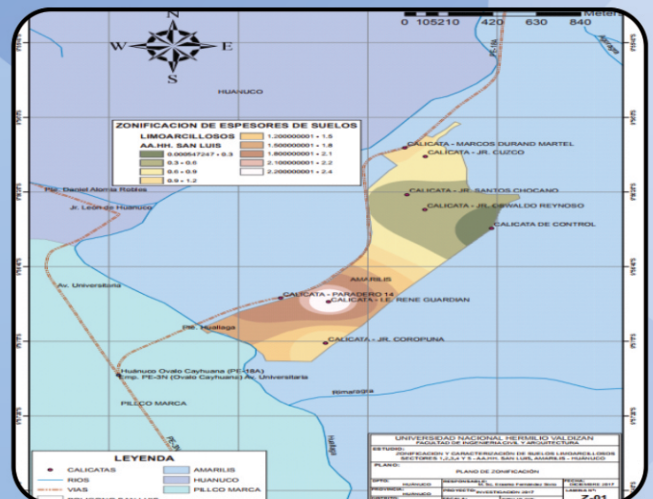
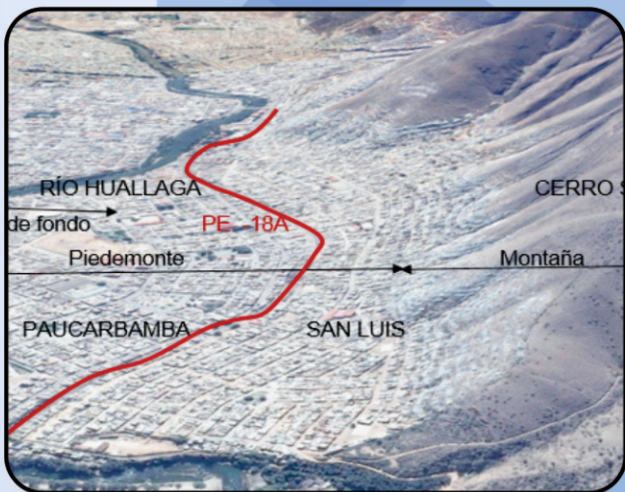
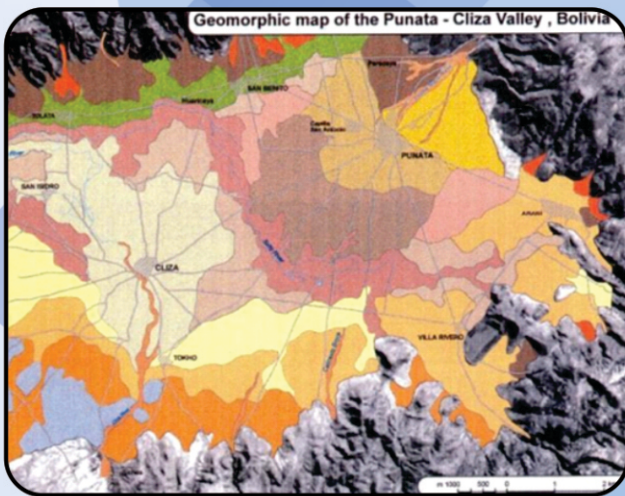


INVESTIGACIÓN Valdizana

ISSN 1994 - 1420 (Versión Impresa)
ISSN 1995 - 445X (Versión Digital)



VOLUMEN 12, NÚMERO 1, ENERO - MARZO DE 2018



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN
DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN UNIVERSITARIA

Huánuco - Perú

UNHEVAL



INVESTIGACIÓN VALDIZANA

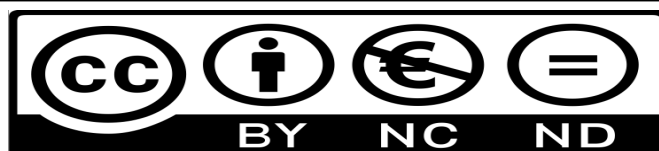
Revista Científica de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, Huánuco



Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-03927

VOLUMEN 12, NÚMERO 1, ENERO - MARZO 2018

**Esta revista y sus artículos son de acceso
abierto distribuido bajo los términos de la
Licencia Creative Commons**



Algunos derechos reservados

Usted es libre de copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra bajo las condiciones siguientes:

- Debe reconocer los créditos de la obra.
- Debe ser usada solo para propósitos no comerciales.
- No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Fecha de Publicación: Marzo 2018

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS:

Dr. REYNALDO OSTOS MIRAVAL

Rector

Dr. EWER PORTOCARRERO MERINO

Vicerrector Académico

Dr. JAVIER LÓPEZ Y MORALES

Vicerrector de Investigación



INVESTIGACIÓN VALDIZANA

REVISTA CIENTÍFICA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN

VOLUMEN 12, NÚMERO 1, ENERO - MARZO 2018

DIRECTORA - EDITOR

Dra. Verónica Cajas Bravo

*Universidad Nacional Hermilio Valdizán
Valdizán, Huánuco - Perú*

COMITÉ EDITORIAL

Dr. Bernardo Dámaso Matta

Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Perú

Dr. Antonio Ponce Rojo

Universidad de Guadalajara - México

Dr. Emilio Flores Mamani

Universidad Nacional del Altiplano - Perú

Dr. PhD. Tomas Fontaines Ruiz

Universidad Técnica de Machala

Dra. Arcelia Rojas Salazar

Universidad Nacional del Callao - Perú

Dra. Nora Consuelo Casimiro Urcos

Universidad Nacional de Educación

Enrique Guzmán y Valle - Perú

Dra. Magnolia Sanabria Rojas

Universidad Nacional de Colombia - Colombia

Dr. Jorge Ruben Hilario Cardenas

Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Perú

Dr. Walter Richard Tasayco Alcántara

Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Perú

REVISORES TÉCNICOS

De Estilo

Dr. Wilmer Ramos Giles

De Inglés

Mg. Elida Gómez Rivera

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Bach. Carlos Leopoldo Bao Condor

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL

Enero - Marzo 2018

VERSIÓN ELECTRÓNICA

La Revista Científica de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán no se solidariza necesariamente con el contenido de los trabajos que publica, ya que los artículos son de entera responsabilidad de los autores.

Huánuco - Perú

INVESTIGACIÓN VALDIZANA

Es una publicación de la Dirección de Investigación Universitaria de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán, en ella se presentan artículos científicos relacionados al campo de Ciencias de la Salud, Ingenierías, Ciencias Agropecuarias, Ciencias Pedagógicas y Ciencias Sociales, con propuestas de innovación científica y tecnológica que aporten a la competitividad y al desarrollo regional y nacional.

RESERVA DE DERECHOS

Los derechos son reservados y transferidos a la revista Investigación Valdizana de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán.

PERIODICIDAD Y DISTRIBUCIÓN

La edición de la Revista Científica se realiza trimestralmente, su distribución es gratuita a las Bibliotecas Municipales y Escolares, Universidades, Institutos Superiores, Institutos de Investigación y Desarrollo, Colegios Profesionales del país y del extranjero; asimismo, contamos con una edición digital en línea disponible para el público en general de acceso libre y gratuito en: www.investigacionvaldizana.com

LAS REVISTAS DE INVESTIGACIÓN VALDIZANA ESTÁ INDIZADA:

LATINDEX <http://www.latindex.org/latindex>

DIRECCIÓN Y CORRESPONDENCIA

Av. Universitaria 601 - 607 - Pillco Marca - Huánuco - Perú
diu_unheval@hotmail.com

DESCARGO DE RESPONSABILIDADES

Los conceptos y demás contenidos en los artículos científicos, incluidos en esta edición, son de responsabilidad exclusiva de los autores y no reflejan, necesariamente, los criterios institucionales.

La reproducción total o parcial de los artículos contenidos en esta revista debe efectuarse citando esta fuente.

ISSN 1994 - 1420 (Versión Impresa)

ISSN 1195 - 445X (Versión Digital)

Actitud de los docentes de matemática con los alumnos de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán 07-19

Attitude of the mathematics teachers with the students of the National Hermilio Valdizán University

Andrés Avelino Cámara Acero
Dionicio Ruperto Fernández Santacruz
Carlos Moreno Taboada
Alembert Angulo Chávez
Orlando Ascayo León
Haiber Policarpo Echevarría Rodríguez

El desarrollo de habilidades gerenciales en la competitividad de servicios administrativos de carácter académico en la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco 20-24

The development of managerial skills in the competitiveness of administrative services of academic character in the National University Hermilio Valdizán of Huánuco

Carlos Bustamante Ochoa
Jorge Romero Vela
Reiter Lozano Dávila
Rodolfo Valdivieso Echevarría
Jhoni Calderon Cahue

Identificación y caracterización de las arcillas de la ciudad de Huánuco 25-34

Identification and characterization of the clays of the Huánuco city

Erasmus Alejandro Fernández Sixto
Omar Gonzales Campos

El Huarácuy en la literatura oral de Huánuco 35-41

The Huarácuy in the oral literature of Huánuco

Gino Damas Espinoza
Lester Salinas Ordóñez

Diagnóstico para el desarrollo de la actividad turística en el distrito de Yanacancha - urbano de Cerro de Pasco 42-49

Diagnosis for the development of tourist activity in the district of Yanacancha - urban de Cerro de Pasco

Idelia Mirta Cristobal Lobaton

Estrategias de fijación de precios y la decisión de compra en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo 50-57

Price setting strategies and the purchasing decision in the company Promart Home Center of the city of Huancayo

Verónica Chahua Terán

ACTITUD DE LOS DOCENTES DE MATEMÁTICA CON LOS ALUMNOS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN

ATTITUDE OF THE MATHEMATICS TEACHERS WITH THE STUDENTS OF THE NATIONAL HERMILIO VALDIZÁN UNIVERSITY

ANDRÉS AVELINO CÁMARA-ACERO, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** camacea@hotmail.com

DIONICIO RUPERTO FERNÁNDEZ-SANTACRUZ, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** dioru_aries@hotmail.com

CARLOS MORENO-TABOADA, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** cgmorenot@hotmail.com

ALEMBER ANGULO-CHÁVEZ, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** alecko28@hotmail.com

ORLANDO ASCAYO-LEÓN, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** ascayo@hotmail.com

HAIBER POLICARPO ECHEVARRÍA-RODRÍGUEZ, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** haipoler@hotmail.com

Recibido el 02 de enero, 2018
Aceptado el 10 de marzo, 2018

ISSN 1994 - 1420 (Versión Impresa)
ISSN 1195 - 445X (Versión Digital)

RESUMEN

Las actitudes son conductas de las personas, con respecto a sus emociones, ideales, temas explícitos, aprendidos a través de la experiencia y del grado educativo que posee cada individuo. Este trabajo de investigación tiene como objetivo analizar estos tipos de actitudes de los docentes en relación con los estudiantes de Matemática y Física de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán. El método utilizado es el inductivo-deductivo, que se ubica en el nivel descriptivo, y es de tipo básico; mediante el muestreo no probabilístico se eligió un grupo de trabajo de 60 estudiantes de la Escuela Profesional de Matemática y Física matriculados en el año académico 2017. Los resultados de la investigación, en promedio, indican que el 92 % de los estudiantes muestran satisfacción por ser escuchados por los docentes, el 44 % por tener un desarrollo adecuado de las relaciones humanas, el 67 % con el interés por el desarrollo y formación de otras personas, el 100 % con la flexibilidad que se tenga con los estudiantes para permitir su creatividad y el 55 % con la confianza en sí mismo. En conclusión, se demuestra que existe un tipo de actitud satisfactorio de los docentes para con los estudiantes de Matemática y Física.

Palabras Clave: Básica, sistemática, metódica, muestreo, no probabilístico.

ABSTRACT

Attitudes are behaviors towards people, with respect to their emotions, ideals, explicit themes, learned through experience and the educational degree that each individual possesses. The aim of the research work is to analyze these types of attitudes of teachers in relation to students of mathematics and physics at the National University Hermilio Valdizán. The method used is the inductive deductive, which is located at the descriptive level and is of a basic type, which through non-probabilistic sampling was chosen a working group of 60 students of the Professional School of Mathematics and Physics enrolled in the academic year 2017 The results of the research, on average, indicate that 92% of students show satisfaction for being heard by teachers, 44% for having an adequate development of human relations, 67% with interest in the development and training of others. people, 100% with the flexibility you have with students to allow their creativity and 55% with self-confidence. In conclusion, it is shown that there is a type of satisfactory attitude of teachers towards students of mathematics and physics.

Key words: Basic, systematic, methodical, sampling, non-probabilistic.

INTRODUCCIÓN

Desde el año 2013 en la Universidad Nacional Hermilio Valdizán específicamente en la Facultad de Ciencias de la Educación, se ha venido imponiendo el currículo flexible y por competencias, sin que los docentes hayan asimilado los cambios que tal diseño implica. Una capacitación en un currículo por competencias no es suficiente para incidir automáticamente en el cambio de actitud docente, ni en su manera de planear, desarrollar y evaluar su actividad en el aula. El docente universitario debe contar con un conjunto de conocimientos o saberes, habilidades, actitudes y valores que lo hacen realmente competentes en su ejercicio profesional, así como pertinente con su entorno laboral y social, asumiendo una actitud ética y comprometida.

Según Dugua, Cabañas y Olivares (2016, p.115), "la dificultad de la evaluación de los valores y de las actitudes se debe además a que la actitud es una estructura de tres componentes: uno cognitivo, que consiste en conocer el objeto; otro afectivo, se refiere al aprecio u opción como deseable de practicar o seguir ante determinada actitud; y el tercero, comportamental, referido a la actuación resultante", es decir, esto es lo que se pone en práctica en las escalas tipo Likert.

Frente a esta situación, se ha realizado el estudio sobre el tipo de actitudes de los docentes de Matemática para con los estudiantes de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán. Dicha investigación es importante, porque los resultados benefician al desarrollo de la ciencia y de la técnica. Asimismo, ha permitido identificar actitudes de los docentes para con los alumnos de la Escuela Profesional de Matemática y Física.

Vargas (2016, p. 27), al respecto afirma que "un docente es una persona que facilita el proceso de formación del estudiante, coordinando los esfuerzos, creando ambientes para lograr el aprendizaje, pero, además conoce su disciplina, desarrolla actitudes de búsqueda continua del conocimiento y creatividad, como también valores de respeto y compañerismo", es decir, en un currículo

basado en competencias el docente es considerado como facilitador.

Por otro lado, los resultados y productos del presente trabajo de investigación es una contribución para el sector educación, cuyos beneficiarios son las distintas instituciones educativas, estudiantes y docentes, que no toman en cuenta las actitudes para la enseñanza-aprendizaje de las matemáticas; de igual manera, generará impacto porque son datos recogidos del contexto regional, los mismos que permitirán solucionar el problema vigente de nuestra realidad.

El trabajo de investigación tiene los siguientes objetivos específicos:

- a) Identificar el nivel de facultades para escuchar a los estudiantes que tienen los docentes de Matemática
- b) Examinar el nivel de desarrollo de relaciones humanas entre los docentes de Matemática y estudiantes de la Facultad de Educación.
- c) Investigar el nivel de interés de los docentes de Matemática con respecto al desarrollo y formación de otras personas.
- d) Contrastar el nivel de flexibilidad que tienen los docentes de Matemática para con los estudiantes para permitir su creatividad.
- e) Distinguir el nivel de confianza en sí mismo que tienen los docentes de Matemática.

El artículo se ha organizado considerando, en primer lugar, el marco teórico o revisión bibliográfica/literatura, en donde se realiza la exposición ordenada y detallada del tema teniendo como base la literatura del área y las variables estudiadas. La segunda etapa trata sobre la metodología empleada en la investigación, en donde se describe el procedimiento, los métodos y técnicas empleadas en la recolección y análisis de datos, con respaldo de autores del área. En la tercera etapa se considera el análisis de datos y discusión, en donde se presenta los resultados de la investigación de campo, para su respectiva interpretación y calificación, tomando en cuenta la teoría y los antecedentes. Luego, en la cuarta etapa se presenta las conclusiones e inferencias a las que se arribaron como producto de los resultados, los mismos que guardan estrecha relación con los objetivos específicos

planteados en la investigación. Seguidamente, se presenta las consideraciones finales, que nos indican las enseñanzas en relación al tema investigado. Y finalmente, se incluye las referencias bibliográficas con listas de obras citadas en el trabajo, según orden alfabético.

MARCO TEÓRICO

Vargas (2016, pp. 17-27) en su obra *Actitudes de los docentes en el desarrollo del proceso enseñanza - aprendizaje de la estadística en el colegio SALUDCOOP sur IED*, menciona:

Actitud Docente: el sentido de las cosas no está en las cosas mismas, sino en nuestra actitud hacia ellas. Es necesario precisar la definición de actitud, ya que este es el eje central del estudio, según la Real Academia Española menciona tres definiciones de la palabra actitud. El primero, como el estado del ánimo que se expresa de una cierta manera (como una actitud conciliadora). Las otras dos definiciones hacen referencia a la postura: del cuerpo de una persona (cuando transmite algo de manera eficaz o cuando la postura se halla asociada a la disposición anímica) o de un animal (cuando logra concertar atención por alguna cuestión).

A través del tiempo muchos investigadores han brindado conceptos de actitud desde las áreas de educación y psicología social educativa, para efectos de esta investigación se recordarán algunos autores, por ejemplo, Lambert (1971) afirma que las actitudes son una forma organizada de pensar, sentir y reaccionar, en relación con personas, grupos, sucesos, etc. Anastasi (1973) hace referencia a la actitud como la reacción favorable o desfavorable ante un determinado estímulo. Thurstone (1976) define actitud como la suma total de inclinaciones, sentimientos, prejuicios o distorsiones, nociones preconcebidas, ideas, temores, amenazas y convicciones de la persona acerca de un aspecto en particular.

Según estas definiciones se toma la actitud como un estado de disposición nerviosa, mental y física, que se da a partir de las experiencias vividas y que llevan a una determinada respuesta según el contexto y los sucesos en los cuales se vea involucrado un individuo. Para el caso de esta investigación, la actitud es la forma como un sujeto (docente)

asume una postura tanto física como mental frente a un contexto (aula) y a unos sujetos determinados (estudiantes) y frente a un saber específico (disciplina).

Por lo tanto, la actitud es más bien una motivación social antes que una motivación biológica. A partir de la experiencia, las personas adquieren una cierta predisposición que les permite responder ante los estímulos.

Las actitudes se basan en 3 tipos de componentes: Componente cognitivo (creencias y opiniones), Componente afectivo (sentimientos y emociones) y Componente conductual (experiencias en comportamientos previos). Cada uno de estos componentes pueden constituir la estructura que da origen a una determinada actitud, favorable o desfavorable, hacia un objeto, situación o persona.

Los seres humanos recibimos información del medio que nos rodea, la asimilamos y la transformamos en sentimientos, acciones y pensamientos que se relacionan con dichas realidades. Es por ello que la actitud del docente no solo depende de él, sino del medio que lo rodea, el docente brinda respuestas positivas o negativas acorde a las situaciones vividas en la cotidianidad del espacio educativo y social.

Se hace necesario establecer la diferencia entre las actitudes positivas y negativas. Las positivas son aquellas que colaboran con el individuo para lograr enfrentar la realidad de una manera sana y efectiva, las negativas son las que obstaculizan la relación del individuo con su entorno.

Para finalizar, las actitudes no solo inciden en el comportamiento individual, sino también grupal. De la actitud positiva de una persona se puede lograr impulsar a un grupo a salir adelante y a mejorar; mientras que una con una actitud contraria, se podría afectar de manera negativa al mismo grupo conduciendo al fracaso. Por esta razón es que se considera que la actitud del docente puede contribuir o afectar el proceso de aprendizaje de los estudiantes.

Con la revisión de artículos que presentan

resultados de investigaciones se logra concluir que los docentes en el aula de clase manifiestan múltiples actitudes, como por ejemplo la arrogancia, el abuso de autoridad, la intimidación, el autoritarismo, la permisividad total y los desequilibrios emocionales, que de una u otra manera influyen en los estudiantes y afectan su proceso de aprendizaje.

Vale la pena señalar que varias de las actitudes mencionadas anteriormente se pueden relacionar con el estilo con el que un docente maneja su clase, según el estilo puede privilegiar el aprendizaje y el clima organizacional en el aula dado por la interacción entre el docente y el estudiante; es así como se encuentran cuatro (4) estilos identificados con características claras y concretas según Chaux (2012).

El primero es el Estilo Autoritario, en este, el docente mantiene su clase en completo orden, busca que se cumplan sus mandatos, presenta poca calidez en la relación con sus estudiantes, en el caso extremo, puede llevar al maltrato de los estudiantes y al abuso de poder por parte del docente.

En el Estilo Permisivo, los docentes son muy afectuosos con sus estudiantes y muy apreciados por ellos, pero no definen normas, ni límites y si los definen no los hacen cumplir. Hay mucho cariño, pero poco aprendizaje. Estilo Negligente, en este estilo no hay demostraciones de afecto, pero tampoco hay normas, ni límites. Con frecuencia pareciera haber una desconexión entre docente y estudiantes. Los docentes con este estilo, no tienen problema en retirarse del salón y dejar solos a los estudiantes, o dedicarse a corregir trabajos enfrente de ellos, mientras los desatiende por completo.

Estilo Democrático – Asertivo, para los docentes con este estilo son prioridad tanto el cuidado en las relaciones como la estructura de la clase. Los docentes que favorecen este estilo logran una relación afectuosa y cuidadosa con sus estudiantes, con muy buena comunicación, al mismo tiempo que definen y aplican consistentemente normas para el funcionamiento de la clase, lo cual facilita los procesos de aprendizaje y crea un ambiente agradable en el aula entre el docente y sus

estudiantes.

Cabe aclarar que los estilos de enseñanza de los docentes no son completamente estables y pueden modificarse. De hecho, un docente no realiza sus clases siempre con el mismo estilo, aunque si tienen uno que se evidencia con más frecuencia que los otros (Chaux, 2012). Estos, están sujetos a cambios si se hace una reflexión y evaluación constante de la práctica pedagógica por parte de cada docente al igual que la revisión de sus actitudes y comportamientos que lo ubican y caracterizan en algunos de estos estilos.

El Docente: el docente no es un ser inalcanzable y extraño, sino un ejemplo y un espejo en el que deseamos ver nuestra vida pareciéndose a la suya, en la rectitud, en el conocimiento y en la mística con que lo comparte. El docente debe ser un guía, un colaborador y facilitador en el proceso de aprendizaje, quien debe partir de los conocimientos previos, los intereses y las experiencias del estudiante para conseguir un proceso de aprendizaje. Además, no debe olvidar la importancia de sus expresiones, ejemplos, actitudes y comportamientos, ya que estos influyen en el proceso de aprendizaje del estudiante, como afirmaba Henry Brooks, un profesor afecta hasta la eternidad; nunca se puede decir donde termina su influencia.

Adicionalmente, la tarea del docente se convierte en el eje dinamizador del aprendizaje del estudiante dado por medio de su ejemplo, sus actitudes y acciones. Ligado a lo anterior se ha establecido una estrecha relación entre lo agradable que le resulte el profesor al estudiante y lo que este aprende. Así, entre más cercano, tolerable, comprensible y amigo se sea, así mismo más fácilmente sus estudiantes aprenden, ya que al propiciar una relación entre iguales se crea un clima de mayor confianza y libertad que dispone al educando a estar más abierto y por tanto a entender y comprender las enseñanzas que se le plantean. Conjuntamente, es fundamental considerar la importancia de la actitud docente en el proceso de aprendizaje (formación del docente como un propósito permanente) a través del cual se fortalezcan sus conocimientos teórico-prácticos y actitudinales.

El docente debe estar dispuesto al cambio, a la transformación constante y al mejoramiento continuo en el proceso de enseñanza; el maestro debe manejar la incertidumbre y estar dispuesto a enfrentar el devenir del conocimiento. "Su tarea es aprender toda la vida, debe ser un profesional de alto nivel académico que no puede ser resultado de la improvisación". Para ello es necesario que los docentes sean capaces de asumir nuevos retos, de reflexionar continuamente sobre su práctica pedagógica, de evaluar su hacer y su actuar con sus estudiantes en el día a día, sin olvidar su actualización disciplinar constante. El docente deberá ser visionario que proponga y diseñe proyectos a corto, mediano y largo plazos; pero ante todo debe ser un líder que vincule a sus alumnos a espacios de creatividad, de conocimiento y reconocimiento personal. Asimismo, debe brindarle al alumno múltiples alternativas, hacia un mundo cargado de incertidumbre, donde lo único permanente es el cambio.

El docente debe ser capaz de transmitir sus conocimientos con disposición y sencillez, debe tener vocación para enseñar, de igual manera, debe poseer la capacidad de dialogar, ser respetuoso de las normas, saber escuchar, comprender, educar con el ejemplo, con disciplina, pero sin agresividad. Educando con sus actitudes, estando dispuesto a reconocer sus propios errores, aceptando críticas fundadas, e incluso estimulando el pensamiento crítico y argumentativo en sus estudiantes que les permitan formar su carácter y pensamiento de forma estructurada y con criterio propio.

Una condición fundamental del buen maestro es su compromiso con la formación humana. Formar es influir en la manera de ser y actuar de los alumnos, y es un proceso que involucra tanto la razón como la sensibilidad.

El maestro debe ser capaz de expresar y sentir ternura, estar siempre abierto y sensible a las vivencias afectivas de los alumnos. El maestro debe ser una persona organizada en sus ideas, segura y bien documentada que maneje apropiadamente las diversas técnicas, recursos y métodos de comunicación necesarios para hacer más atractiva y eficiente la transmisión de sus mensajes. Así y solo así, logrará llegar a

las mentes y los corazones de sus estudiantes para sembrar en ellos las ansias de conocimiento, la curiosidad y el deseo por aprender, pero ante todo logrará dejar huella y enseñar con sus actitudes y comportamientos. El Estudiante y el Aprendizaje: el verdadero maestro no deja de aprender nada más que "el aprender". Por eso también su obrar produce, a menudo, la impresión de que propiamente no se aprende nada de él, si por "aprender" se entiende nada más que la obtención de conocimientos útiles. Aprender es adquirir habilidades, actitudes, destrezas y valores a través de la experiencia personal, de forma autónoma o por medio de un proceso de enseñanza dado en la interacción con un docente o con un determinado grupo. Esta sería una posible definición de aprendizaje, aunque no existe una definición absoluta y definitiva. Muchos pedagogos y docentes se identifican con el concepto de aprendizaje como un cambio más o menos permanente de conducta que se produce como resultado de la práctica.

METODOLOGÍA

Los supuestos que fundamentan y orientan la metodología del presente trabajo se sustentan en el enfoque mixto: cualitativo y cuantitativo, paradigma que está directamente relacionado con esta investigación, ya que se utilizó la recolección de datos con y sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación con el proceso de interpretación.

Como se puede observar, este enfoque se fundamenta más en un proceso inductivo (explorar y describir, y luego generar perspectivas teóricas). Van de lo particular a lo general. El investigador pregunta cuestiones generales y abiertas, recaba datos expresados a través del lenguaje escrito, verbal y no verbal, así como visual, los cuales describe, analiza y los convierte en temas, esto es, conduce la indagación de una manera subjetiva y reconoce sus tendencias personales. Debido a ello, la preocupación directa del investigador se concentra en las vivencias de los participantes tal como son sentidas y experimentadas.

Asimismo, durante el proceso del trabajo de investigación se aplicó el conocimiento empírico, científico y filosófico. Se hizo uso del

conocimiento empírico apelando a la experiencia y práctica diaria de los estudiantes, explicando los fenómenos de manera superficial. Apoyado en el conocimiento científico no solo se describe los hechos del problema en estudio, sino también se realizó su explicación e interpretación respectiva. Finalmente, basado en el conocimiento filosófico se busca el saber científico y sus resultados, cuestionando sus aplicaciones, interrogando los hechos y problemas que circundan, aplicando el método lógico, coherente a la naturaleza del problema materia de la investigación.

Tomando como referencia a Hernández (2015, p.102) en su texto Metodología de la Investigación y que ha sido adaptada al campo de las ciencias sociales; el estudio propuesto se ubica en el nivel descriptivo, por cuanto permite especificar las propiedades, las características y analizar el tipo de actitud de los docentes de Matemática para con los estudiantes de la Carrera de Matemática y Física de la Facultad de Ciencias de la Educación de la UNHEVAL; es de tipo básico porque está orientado a lograr un nuevo conocimiento de manera sistemática y metódica, con el único objetivo de ampliar el conocimiento científico.

De acuerdo a la clasificación de los diseños de investigación de Sánchez (2013:79), se utilizó el diseño transversal descriptivo; este tipo de estudio implica la recolección de datos para indagar la incidencia o la tendencia y los valores en que se manifiesta una o más variables. Su interés es medir y describir las características individuales de la variable.

La población estuvo constituida por 300 estudiantes de Educación Secundaria de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, matriculados en el año académico 2017.

El tamaño de muestra de la presente investigación estuvo constituido por 60 estudiantes de la Facultad de Ciencias de la Educación de la UNHEVAL, matriculados en el año académico 2017, que representa el 20 % de la población. Para determinar la muestra de estudio, se empleó el muestreo no

probabilístico sin normas o circunstancial, en razón de que es el investigador quien eligió de manera voluntaria o intencional a los 60 estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Matemática y Física.

Al respecto Sánchez (2013, P.24), plantea: "Se dice que el muestreo es circunstancial cuando los elementos de la muestra se toman de cualquier manera, generalmente atendiendo razones de comodidad, circunstancias, etc."

La ventaja de esta muestra no probabilística es su totalidad para un determinado diseño de estudio, que requiere no tanto una representatividad de elementos de una población, sino una cuidadosa y controlada elección de sujetos con ciertas características especificadas previamente en el planteamiento del problema.

Hernández (Op. cit. 2015-226) explica: "Las muestras no probabilísticas, también llamadas dirigidas, suponen un procedimiento de selección informal y un poco arbitrario. Aun así se utilizan en muchas investigaciones y a partir de ellas se hacen inferencias sobre la población. Está relacionado con el dicho popular: para muestra, basta un botón".

Los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos fueron los cuestionarios de encuestas y de observación de 15 ítems cada uno, elaboradas de acuerdo a las dimensiones e indicadores de la matriz de consistencia. La recolección de datos ocurrió en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes o unidades de análisis.

Para realizar el procesamiento y análisis de datos se utilizó los programas estadísticos SPSS 22.0 y la Hoja de Cálculo Excel. Para la presentación de datos se empleó tablas y gráficas estadísticas.

ANÁLISIS DE DATOS

Análisis de resultados sobre facultad que tienen los docentes de matemática y física para escuchar a los estudiantes

Tabla N.º 01

OPINIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE MATEMÁTICA Y FÍSICA, SEGÚN LA FACULTAD QUE TIENEN LOS DOCENTES PARA ESCUCHAR

CRITERIOS E INDICADORES		ESCALA VALORATIVA					
		Poco Satisfactorio (1)		Satisfactorio (2)		Muy satisfactorio (3)	
		f	%	f	%	F	%
Facultad para escuchar	A) El docente deja completar las preguntas de los alumnos	0	0	60	100	0	0
	B) El docente no se burla de los planteamientos ni de los informes de los alumnos.	0	0	40	67	20	33
	C) El docente responde las interrogantes de manera mesurada y respondiendo directamente a la pregunta (no irse por las ramas)	0	0	60	100	0	0
	D) El docente no emite juicios de valor a las opiniones.	0	0	60	100	0	0
PROMEDIO		92 % de estudiantes muestran satisfacción con la facultad para escuchar que tienen los docentes					

(1)(2)(3): Los niveles de satisfacción están trabajados de acuerdo a la escala valorativa.

FUENTE: Resultado de la encuesta de opinión de los alumnos sobre tipos de actitudes.

ELABORACIÓN: Investigadores

Interpretación de Resultados

En la Tabla N° 01 se observa, que el 100 % de los estudiantes están satisfechos con que el docente deja completar sus preguntas, responde las preguntas de

manera mesurada y no emite juicios de valor a sus opiniones. El 67 % de los estudiantes opina que el docente no se burla de los planteamientos ni de los informes de los alumnos.

Análisis de Resultados Sobre Desarrollo Adecuado de las Relaciones Humanas Que Tienen los Docentes de Matemática y Física

Tabla N.º 02

OPINIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE MATEMÁTICA Y FÍSICA, SEGÚN EL DESARROLLO ADECUADO DE LAS RELACIONES HUMANAS QUE TIENEN LOS DOCENTES

CRITERIOS E INDICADORES		ESCALA VALORATIVA					
		Poco Satisfactorio (1)		Satisfactorio (2)		Muy satisfactorio (3)	
		f	%	f	%	F	%
Desarrollo adecuado de las relaciones humanas	A) Existen expresiones de amistad y acercamiento entre alumnos y docentes (saludos, dialogo).	0	0	20	33	40	67
	B) Resuelve consultas adicionales.	0	0	40	67	20	33
	C) Se ven expresiones de aprecio y respeto al docente.	0	0	20	33	40	67
PROMEDIO		44 % de estudiantes muestran satisfacción sobre desarrollo adecuado de las relaciones humanas					

(1)(2)(3) : Los niveles de satisfacción están trabajados de acuerdo a la escala valorativa.

FUENTE : Resultado de la encuesta de opinión de los alumnos sobre tipos de actitudes.

ELABORACIÓN : Investigadores

Interpretación de Resultados

En la Tabla N.º 02 se observa, que el 67 % de los estudiantes están muy satisfechos con las expresiones de amistad,

acercamiento, aprecio y respeto entre estudiantes y docentes. El 67 % de los estudiantes opinan que el docente resuelve consultas adicionales.

Análisis de Resultados Sobre Interés por el Desarrollo y Formación de Otras Personas Que Tienen los Docentes de Matemática y Física

Tabla N.º 03
OPINIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE MATEMÁTICA Y FÍSICA, SEGÚN EL INTERÉS POR EL DESARROLLO Y FORMACIÓN DE OTRAS PERSONAS QUE TIENEN LOS DOCENTES

CRITERIOS E INDICADORES		ESCALA VALORATIVA					
		Poco Satisfactorio (1)		Satisfactorio (2)		Muy satisfactorio (3)	
		f	%	f	%	F	%
Interés por el desarrollo y formación de otras personas	A) Se nota que el docente se interesa en la participación de cursos y congresos por parte de los alumnos.	20	33	20	33	20	33
	B) El docente comparte información actualizada de manera abierta con sus alumnos.	20	33	40	67	0	0
	C) El docente motiva y estimula la superación de sus alumnos con ejemplos de personajes reconocidos en el medio.	0	0	60	100	0	0
PROMEDIO	67 % de estudiantes muestran satisfacción interés por el desarrollo y formación de otras personas						

(1)(2)(3) : Los niveles de satisfacción están trabajados de acuerdo a la escala valorativa.

FUENTE : Resultado de la encuesta de opinión de los alumnos sobre tipos de actitudes.

ELABORACIÓN : Investigadores

Interpretación de Resultados

En la Tabla N.º 03 se observa, que el 34 % de los estudiantes están poco satisfechos con respecto al interés que muestran los docentes en la participación de los estudiantes en cursos y congresos. El 67 % muestra su satisfacción con la actitud del

docente que comparte información actualizada de manera abierta con los estudiantes. El 100 % está satisfecho con el docente que motiva y estimula la superación de los alumnos con ejemplos de personajes reconocidos en el medio.

Análisis de Resultados Sobre Flexibilidad del Docente de Matemática y Física con los Alumnos para Permitir su Creatividad

Tabla N.º 04

OPINIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE MATEMÁTICA Y FÍSICA, SEGÚN FLEXIBILIDAD QUE SE TENGA EL DOCENTE CON LOS ALUMNOS PARA PERMITIR SU CREATIVIDAD

CRITERIOS E INDICADORES		ESCALA VALORATIVA					
		Poco Satisfactorio (1)		Satisfactorio (2)		Muy satisfactorio (3)	
		f	%	f	%	f	%
Flexibilidad que se tenga con los alumnos para permitir su creatividad	A) El permite presentaciones o exposiciones a libre criterio de los alumnos.	0	0	60	100	0	0
	B) El docente permite la modificación de sus teorías y hasta permite la presentación de puntos de vista diferentes.	0	0	60	100	0	0
PROMEDIO	100 % satisfechos con la flexibilidad que se tiene con los alumnos para permitir su creatividad						

(1)(2)(3) : Los niveles de satisfacción están trabajados de acuerdo a la escala valorativa.

FUENTE : Resultado de la encuesta de opinión de los alumnos sobre tipos de actitudes.

ELABORACIÓN : Investigadores

Interpretación de Resultados

En la Tabla N° 04 se observa que el 100 % de los estudiantes están satisfechos con que el docente permite presentaciones o

exposiciones a libre criterio de los estudiantes, admite modificación de sus teorías y hasta accede la presentación de puntos de vista diferentes.

Análisis de Resultados Sobre Confianza en sí Mismo Que Tienen los Docentes de Matemática y Física

Tabla N.º 05

OPINIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE MATEMÁTICA Y FÍSICA, SEGÚN LA CONFIANZA EN SI MISMO QUE TIENEN LOS DOCENTES

CRITERIOS E INDICADORES		ESCALA VALORATIVA					
		Poco Satisfactorio (1)		Satisfactorio (2)		Muy satisfactorio (3)	
		f	%	f	%	f	%
Confianza en sí mismo	A) Responde seguro a cualquier interrogante, y manifiesta todo lo que transmite seguridad.	20	33	20	33	20	33
	B) Resuelve la inquietud de los alumnos con prontitud y exactitud.	0	0	60	100	0	0
	C) Titubea al responder.	40	67	20	33	0	0
PROMEDIO	55 % de estudiantes muestran satisfacción con la confianza en sí mismo que se tienen los docentes.						

(1)(2)(3) : Los niveles de satisfacción están trabajados de acuerdo a la escala valorativa.

FUENTE : Resultado de la encuesta de opinión de los alumnos sobre tipos de actitudes (Anexo N° 03).

ELABORACIÓN : Investigadores

Interpretación de Resultados

En la Tabla N.º 05 se observa que el grado de satisfacción con respecto al indicador responde seguro con seguridad a cualquier interrogante, y manifiesta todo lo que transmite seguridad, las opiniones de los estudiantes en la escala de valores están divididas en un 33%. El 100 % muestra su satisfacción con la actitud resuelve la inquietud de los estudiantes con prontitud y exactitud. El 67 % manifiesta que titubea al responder.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados de los datos analizados a través de la estadística inferencial y luego de la prueba de hipótesis, con respecto a la Tabla N.º 01, se afirma que el nivel de facultades para escuchar a los estudiantes que tienen los docentes de Matemática y Física, después de la aplicación de la encuesta de opinión sobre actitud docente, es satisfactorio; en consecuencia, se corrobora la primera hipótesis planteada en la investigación.

Angenscheidt y Navarrete (2017, pp 233 – 243) al respecto explican “la pieza fundamental de este engranaje del cambio educativo es el docente. El docente puede ser un facilitador o una barrera hacia el mismo. Su actitud hacia la implementación de prácticas educativas inclusivas puede promover la participación plena y efectiva del alumnado o puede minimizarla. Los docentes con más experiencia tienen una actitud más favorable hacia la implementación de prácticas inclusivas”.

En base al análisis descriptivo de la Tabla N.º 02, se observa que el nivel de desarrollo de las relaciones humanas entre los docentes de matemática y los estudiantes, después de la aplicación de la encuesta de opinión sobre actitud docente, es satisfactorio; en consecuencia, se corrobora la segunda hipótesis planteada en la investigación.

Rodríguez y Álvarez (2015, pp. 86-102) consideran que hay “ciertas limitaciones de nuestro estudio y algunas propuestas para investigaciones futuras. En primer lugar, no se ha hecho un estudio que analice las diferencias en función del tipo de contacto previo con personas con discapacidad, es decir, que permita saber si existen diferencias de acuerdo al tipo de discapacidad que tienen las personas con las que se mantuvo contacto previo. Este aspecto resulta relevante, ya que el binomio formación/información puede influir en las decisiones que se adopten. En segundo lugar, hubiera sido interesante contrastar las tendencias de respuesta obtenidas y la actitud que evidencian con los propios estudiantes con discapacidad, una línea en la que continuamos trabajando. En tercer lugar, el análisis de los estilos de aprendizaje de los estudiantes con discapacidad puede arrojar importantes resultados para su éxito académico”.

En base a los resultados de la Tabla N.º 03, se evidencia que el nivel de interés de los docentes de Matemática es satisfactorio con respecto al desarrollo y formación de otras personas, después de la aplicación de la encuesta de opinión sobre actitud docente; en consecuencia, se corrobora la tercera hipótesis planteada en la investigación.

Vargas (2016, pp. 17-27) menciona que, “los seres humanos recibimos información del medio que nos rodea, la asimilamos y la transformamos en sentimientos, acciones y pensamientos que se relacionan con dichas realidades. Es por ello que la actitud del docente no solo depende de él, sino del medio que lo rodea, el docente brinda respuestas positivas o negativas acorde a las situaciones vividas en la cotidianidad del espacio educativo y social”.

A través de la Tabla N.º 04 que reporta resultados, se afirma que el nivel de

flexibilidad que tienen los docentes de matemática es satisfactorio con respecto a los estudiantes para permitir su creatividad; en consecuencia, se corrobora la quinta hipótesis planteada en la investigación.

Granada et al (2013, p. 25) exponen que "las actitudes del profesor acerca de la inclusión educativa, entendidas como el conjunto de percepciones, creencias, sentimientos y formas de actuar, impactan la disposición hacia la inclusión de personas con NEE qué significa, precisar. Una actitud positiva hacia prácticas inclusivas va a favorecer dicho proceso. En tanto una actitud negativa minimizará las oportunidades de aprendizaje y participación de estudiantes con algún tipo especial de necesidades educativas".

En la Tabla N° 05, se nota que el nivel de confianza en sí mismo que tienen los docentes de Matemática es satisfactorio, después de la aplicación de la encuesta de opinión sobre actitud docente; en consecuencia, se corrobora la quinta hipótesis planteada en la investigación.

Ochoa et al. (2016, pp. 204-2015) resalta "...que los docentes, en su mayoría, no están preparados para afrontar las tareas que implica investigar; muchos ingresan a la docencia universitaria por falta de otras oportunidades. En Colombia, un estudio indica que los docentes focalizan la enseñanza en la adquisición de contenidos e información, convencidos de que una mejor y amplia explicación desde su profundo conocimiento es suficiente para aprender. Situación similar puede estar ocurriendo en el país, dado que la mayoría de docentes no se perfila como investigador".

Los resultados de la investigación, en promedio indican que el 92 % de los estudiantes muestran satisfacción por ser escuchados por los docentes, el 44 % por

tener un desarrollo adecuado de las relaciones humanas, el 67 % con el interés por el desarrollo y formación de otras personas, el 100 % con la flexibilidad que se tenga con los estudiantes para permitir su creatividad y el 55 % con la confianza en sí mismos.

Finalmente, de las tablas 01; 02; 03; 04 y 05, se reafirma que existe un tipo de actitud satisfactorio de los docentes de Matemática para con los estudiantes de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán; en consecuencia, se corrobora la hipótesis general planteada en la investigación.

El resultado y producto de la presente investigación tiene una importancia teórico-científica, pues se trata de una contribución al desarrollo científico, como se ha señalado el tipo de actitud de los docentes de Matemática y Física para con los alumnos de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, esto servirá de base para postular a una investigación explicativa que permita observar cómo afecta la actitud docente en la formación de una Cultura de Calidad en los estudiantes. Además, el presente trabajo de investigación tiene una importancia práctica, ya que los resultados del estudio permiten tomar medidas correctivas para mejorar las políticas educativas en las instituciones superiores de la Región Huánuco.

CONCLUSIONES

- Luego del análisis descriptivo de los datos de la Tabla N° 01, se comprueba que el nivel de facultades para escuchar a los estudiantes que tienen los docentes de Matemática y Física, después de la aplicación de la encuesta de opinión sobre actitud docente, es satisfactorio.
- En base al estudio de los datos de la Tabla N° 02, se evidencia que el nivel de

desarrollo de las relaciones humanas entre los docentes de Matemática y los estudiantes, después de la aplicación de la encuesta de opinión sobre actitud docente, es satisfactorio.

- De las observaciones de la Tabla N° 03, se demuestra que el nivel de interés de los docentes de Matemática es satisfactorio con respecto al desarrollo y formación de otras personas.
- De las indagaciones de los datos de la Tabla N° 04, se confirma que el nivel de flexibilidad que tienen los docentes de Matemática es satisfactorio con respecto a los estudiantes para permitir su creatividad.
- De la información descriptiva de los datos de la Tabla N° 05, se manifiesta que el nivel de confianza en sí mismo que tienen los docentes de matemática es satisfactorio, después de la aplicación de la encuesta de opinión sobre actitud docente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Angencheidt y Navarrete. (2017). Actitudes de los Docentes Acerca de la Educación Inclusiva.

<https://search.scielo.org/?q=actitudes%20de%20un%20docente&where=ORG>.

Aristizábal M., Rivera R., Bermúdez J. y García L. (2016). Aprender a Aprender en un modelo de competencias laborales.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2145-94442016000200002&lang=pt.

Blanco H., Fernández A. y Oliveras M. (2017). Formación de Profesores de Matemáticas desde la Etnomatemática: estado de desarrollo.

http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-636X2017000200564&lang=pt.

Blanco M. (2017). Estilos de Aprendizaje y Actitudes ante la investigación científica en estudiantes universitarios.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-32612017000200082&lang=pt

Castro I., Giraldo N. y Venegas M. (2013). Análisis de problemas que estimulan los procesos matemáticos, generan el aprendizaje de conocimientos y promueven las habilidades en la Unidad de Números Racionales en Octavo Año. Tesis para optar al grado de Licenciatura en Enseñanza de la Matemática, Facultad de Educación, Universidad de Costa Rica.

Dugua CH., Cabañas R. y Olivares L. (2016). La Evaluación del Aprendizaje en el Nivel Superior desde el Enfoque por Competencias. (1a. Ed.). México: Editorial Trillas.

Facundo, C. (2016). Actitudes docentes acerca de la Asignación Universal por Hijo: Estudio comparativo (2010-2013). [scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-17162016000100008&lang=pt](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-17162016000100008&lang=pt).

Flores G., y Juárez E. (2017). Aprendizaje basado en proyectos para el desarrollo de competencias matemáticas en Bachillerato.

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1607-40412017000300071&lang=pt.

Granada A., Pomés C. y Sanhueza H. (2013). Actitud de los Profesores Hacia la Inclusión

[Educativa.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S185245082013000100003&lang=pt](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S185245082013000100003&lang=pt).

Hernández S. (2015). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw-Hill.

Hitt, F. y Quiroz S. (2017). Aprendizaje de la modelación matemática en un medio sociocultural.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-39162017000200153&lang=pt.

Lima I. (2017). Perspectivas del conocimiento especializado del profesor de matemáticas como elemento de su desarrollo profesional.

- http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-38142017000200175&lang=pt
- Mato D., Espiñeira E. y López V. (2017). Impacto del uso de estrategias metacognitivas en la enseñanza de las matemáticas. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-26982017000400091&lang=pt.
- Meza G., Suárez Z. y Schmidt S. (2013). Actitud de los/as docentes de matemática de la educación media hacia el trabajo cooperativo en el aprendizaje (informe final). Instituto Tecnológico de Costa Rica. Cartago, Costa Rica. Recuperado de http://bibliodigital.itcr.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/2238/3156/actitud_docentes_matematica_educacion_media.pdf?sequence=1.
- Meza L., Suárez Z. y Schmidt S. (2015). La actitud del personal docente de matemática hacia el aprendizaje cooperativo y los elementos institucionales que favorecen o dificultan el empleo de esa metodología didáctica. *Revista Electrónica Educare*, 19(1), 3-24. doi: <http://dx.doi.org/10.15359/ree.19-1.1>.
- Ochoa V., Bello V., Villanueva B., Ruiz G. y Manrique B. (2016). Percepción y Actitud del Universitario de Enfermería Sobre su Formación en Investigación, Vol. 27 No 4 pp. 204 – 215.
- Pegalajar M. y Colmenero M. (2017). Actitudes y formación docente hacia la inclusión en Educación Secundaria Obligatoria. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1607-40412017000100084&lang=pt.
- Ramón P., Aquino S. y Alejandro M. (2017). Evaluación de las competencias docentes de profesores de educación media superior del estado de Tabasco, México. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-109X2017000100013&lang=pt.
- Riscanevo L. y Jiménez A. (2017). La experiencia y el aprendizaje del profesor de matemáticas desde la perspectiva de la práctica social. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2216-01592017000300203&lang=pt.
- Riscanevo L. y Jiménez A. (2017). El aprendizaje del profesor de matemáticas como campo investigativo. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0122-72382017000100010&lang=pt.
- Rodríguez y Álvarez. (2015). Actitudes del Profesorado y de estudiantes. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S018526982015000100006&lang=pt.
- Sánchez C. (2013). Metodología y Diseños en la investigación Científica. Lima: Editorial visión Universitaria.
- Sevilla A., Gimeno A. y García J. (2017). Actitudes docentes hacia los ejercicios de la Prueba de Acceso a la Universidad informatizada, [sciELO.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid = S1517-97022017000401179 &lang=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1517-97022017000401179&lang=pt).
- Vargas P. (2016). actitudes de los docentes en el desarrollo del proceso enseñanza - aprendizaje de la estadística en el colegio SALUDCOOP sur IED. [ilae.edu.co/Ilae_Files/Libros/20160218135955327493611.pdf](http://www.ilae.edu.co/Ilae_Files/Libros/20160218135955327493611.pdf).
- Vélez L. (2013). La educación inclusiva en docentes en formación: su evaluación a partir de la teoría de facetas. [sciELO.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-48702013000100007&lang=pt](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-48702013000100007&lang=pt).
- Viamontes E., Colunga S. y García J. (2013). Actitudes pedagógicas del profesor en las universidades. http://www.scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1727-81202013000200014&lang=pt.

EL DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES EN LA COMPETITIVIDAD DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS DE CARÁCTER ACADÉMICO EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN DE HUÁNUCO

THE DEVELOPMENT OF MANAGERIAL SKILLS IN THE COMPETITIVENESS OF ADMINISTRATIVE SERVICES OF ACADEMIC CHARACTER IN THE NATIONAL UNIVERSITY "HERMILIO VALDIZÁN" OF HUÁNUCO

CARLOS BUSTAMANTE-OCHOA, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** carlosbo2002@yahoo.es

JORGE ROMERO-VELA, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** jromerov@gmail.com

REITER LOZANO-DÁVILA, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** reloda3@hotmail.com

RODOLFO VALDIVIESO-ECHEVARRÍA, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** rvech20@gmail.com

JHONI CALDERON-CAHUE, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** jcalderon_pe@yahoo.es

Recibido el 10 de enero, 2018
Aceptado el 15 de marzo, 2018

ISSN 1994 - 1420 (Versión Impresa)
ISSN 1195 - 445X (Versión Digital)

RESUMEN

Se determinó de qué manera el Desarrollo de Habilidades Gerenciales influye en la Competitividad de los Servicios Administrativos de Carácter Académico en la Universidad Nacional "Hermilio Valdizán" de Huánuco. Del cual se ha obtenido como coeficiente de correlación $r = 0,6678$, que indica una relación positiva moderada del Desarrollo de Habilidades Gerenciales que se relaciona significativamente al 66,78, % con la Competitividad de Servicios Administrativos de Carácter Académico en la Universidad Nacional "Hermilio Valdizán" de Huánuco. Otro de los objetivos específicos ha sido identificar las características que presenta el Desarrollo de Habilidades Gerenciales en la Universidad Nacional "Hermilio Valdizán" de Huánuco. Sus resultados entre el personal administrativo y estudiantes son que el promedio para el nivel de desarrollo de capacidades llega a un 17.81 %, por lo que entre estudiantes y profesores dé por mayoría un 49.80, lo cual es satisfactorio para el nivel de desarrollo. Finalmente el objetivo específico ha sido Identificar los niveles de Competitividad de Servicios Administrativos de Carácter Académico en la Universidad Nacional "Hermilio Valdizán" de Huánuco. El nivel de competitividad que maneja la UNHEVAL es un tanto bueno; es por ello que 37.65 % considera que es bueno, no obstante, se hace ajeno en un 28.14% que expresan que es pésima esta labor, que se puede mejorar con el nivel de educación y competencia que la institución brinde a sus estudiantes y profesores.

Palabras Clave: Desarrollo de Habilidades Gerenciales, Competitividad de Servicios Administrativos de Carácter Académico, Aptitudes, Conocimientos, Habilidades, Actitudes.

ABSTRACT

It was determined in what way the Development of Managerial Skills influences the Competitiveness of Administrative Services of Academic Character in the National University "Hermilio Valdizán" of Huánuco. From which it has been obtained as a correlation coefficient obtained; $r = 0.6678$, indicates a moderate positive relationship of the Development of Management Skills is significantly related to 66.78, % with the Competitiveness of Administrative Services of Academic Character in the National University "Hermilio Valdizán" of Huánuco. Another of the specific objectives is to identify the characteristics that the Development of Management Skills presents in the National University "Hermilio Valdizán" of Huánuco. Its results among the administrative staff and students result in that the average for the level of capacity development reaches 17.81%, so that among students and teachers give by majority a 49.80 which is satisfactory for the level of development. Finally, the specific

objective is to identify the levels of Competitiveness of Administrative Services of Academic Character in the National University "Hermilio Valdizán" of Huánuco. The level of competitiveness handled by the UNHEVAL is somewhat good, which is why 37.65% consider it good, however, it is alien to the 28.14% that declare that this work is bad, it can be improved with the level of education and competence that the institution provides its students and teachers.

Key words: The Development of Managerial Skills, Competitiveness of Administrative Services of Academic Character, Skills, Knowledge, Skills, Attitudes.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, en las organizaciones internacionales existe una gran competitividad y esto cada vez va creciendo intensamente; como consecuencia de esto, las organizaciones presentes y futuras tienen que manejar, utilizar y optimizar al máximo los recursos que tienen a disposición, para ser rentables y generar el bien común. La misma UNHEVAL en su propia página publica el Plan Estratégico Institucional el año 2014 y 2015 y hasta la fecha, donde se identifica la siguiente problemática: Descrédito de las universidades en su entorno social, por el desempeño inadecuado de egresados y baja calidad de tesis. Deterioro de la imagen institucional en el entorno social, por la inadecuada gestión administrativa y académica. Políticas educativas nacionales que priorizan la educación básica y no la educación superior. La corrupción generalizada en el gobierno local, regional y nacional. Producción acelerada de conocimientos científicos y tecnológicos, que no permite la adaptación oportuna y el avance paralelo de las universidades. Incremento de la competencia por la creación de universidades particulares con buena infraestructura y tecnología de punta. Posibilidad de privatización de la educación superior. Escasa asignación de recursos fiscales de parte del estado para la UNHEVAL. Recorte de las transferencias de recursos ordinarios por parte del tesoro público. Costo elevado de la capacitación.

MARCO TEÓRICO

1. HABILIDADES DIRECTIVAS

Berta Ermila Madrigal Torres et al., en su Segunda edición, del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (CUCEA), en la Universidad de Guadalajara, señala: Cuando nos referimos a las habilidades en plural, encontramos que se vinculan a una

tarea, implican un entorno, se demuestran en la realización de las tareas con regularidad y eficacia, y, sobre todo, se aprenden. Lo anterior implica que en pleno siglo XX vamos a romper paradigmas y a contradecir las teorías de Peter Drucker y de Einstein. El primero afirmó: "Hay dos tipos de personas: las que nacieron para mandar y a las que les gusta que las manden." En cambio, Einstein decía: "De dos cosas estoy seguro: de la inmensidad del Universo y de la estupidez humana; del Universo no estoy seguro" (Madrigal, 2002). Drucker aportó, con sus habilidades, grandes descubrimientos para la ciencia, en tanto que Einstein lo hizo a la gerencia y a la administración. Esto ha cambiado la enseñanza y el aprendizaje de las habilidades directivas e interpersonales de tal forma que hoy en día las habilidades directivas se enseñan y desarrollan mediante cursos, talleres, especialidades, maestrías y doctorados en el área. Las habilidades se cultivan y educan.

2. CLASIFICACIÓN DE LAS HABILIDADES EN LA DIRECCIÓN (ob cit)

Hay diferentes clasificaciones de habilidades. Para que el directivo de cualquier empresa y organización logre un mejor desempeño se requiere entender, desarrollar y aplicar habilidades interpersonales, sociales y de liderazgo. Las otras habilidades que se presentan son complementarias, lo cual llevará al directivo a contar con el perfil ideal para su desempeño. Existen habilidades para el mejor desempeño en la dirección. Estos se pueden desarrollar y cultivar; para ello reforzamos este mensaje con lo que dice José Enebral (2007), cuando se refiere a las habilidades del pensamiento: ¡se aprende a pensar! Este mismo enfoque se puede dar a todos los tipos de habilidades que deben desarrollarse para tener directivos y líderes preparados y eficientes. "Como pasa con las habilidades físicas, nuestra capacidad de pensar y formular

nuestros pensamientos mejora con el entrenamiento, y mejor si disponemos de un 'coach'. Por el contrario, a medida que vamos dejando de pensar y se dice que cada vez, en general, pensamos menos, podemos propiciar una cierta atrofia. Convenimos en que debemos neutralizar la pereza ante la necesidad de pensar, y tratar de entender todo aquello que siendo de interés se nos escape. Como decía Cicerón, tenemos la tentación de condenar lo que no entendemos, y probablemente eso no es más que una muestra de pereza ante el saludable ejercicio de pensar. Las organizaciones que no se aplican en el pensamiento carecen de defensas contra el panfilismo, la complacencia o el inmovilismo, pero al hablar de organizaciones nos referimos a sus miembros, en todos los niveles. Para ser más eficientes, todos debemos mejorar la cantidad y calidad en el pensar.”

3. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO Y DESARROLLO DE LAS HABILIDADES DIRECTIVAS

Su importancia estriba principalmente en conocer qué hacen los directivos y qué deben hacer, qué necesitan para hacerlo y, sobre todo, los resultados que se espera de ellos. El arte de dirigir o liderar requiere de conocimientos técnicos acerca del área que se pretende conducir, se debe saber hacerlo, y para ello se requieren habilidades y capacidades interpersonales para poder motivar, liderar, guiar, influir y persuadir al equipo de trabajo. Esto, enlazado con las cualidades que debe tener el directivo, forma el trinomio para lograr un directivo exitoso. El directivo debe saber (conocimientos), saber hacer (capacidades y habilidades) y saber ser (cualidades). Con estos tres elementos el directivo será capaz de dar resultados positivos.

Peter Drucker (citado por Alexis Codina, 2004) señala: “Dirigir no es más que obtener resultados a través de otros (a los que dirigimos) o lograr que hagan las cosas que queremos que hagan...”. El mismo Peter Drucker decía que en el mundo hay dos tipos de personas: las que nacieron para mandar y a las que les gusta que las manden. Sin embargo, en las organizaciones uno de los principales problemas de la motivación y de la desmotivación de empleados y colaboradores

es la inconformidad que estos tienen con sus jefes y directivos.

Madrigal (2005), en una investigación realizada en el centro-occidente de México acerca de qué motiva y desmotiva al trabajador, indica que un gran porcentaje refirió que lo que lo desmotiva es principalmente la forma en que lo dirigen sus superiores.

METODOLOGÍA

Tipo de investigación

La investigación definitivamente es cuantitativa de tipo aplicativo, porque se precisan cuáles son las tendencias de desarrollo de habilidades directivas en el entorno de la competitividad de servicios administrativos de carácter académico en la UNHEVAL Huánuco, lo que nos permitió diagnosticar los problemas internos dentro de la institución y, en base a ello, hemos lanzado las propuestas innovadoras en competitividad de servicios.

Nivel de Investigación

Explicativo, pues nos permitió obtener información sobre las impresiones de dos variables, las cuales van a interactuar de inmediato y, por consiguiente, se van formando conceptos, relaciones de los objetos de estudio, ellos son: desarrollo de habilidades directivas en el entorno de la competitividad de servicios administrativos de carácter académico en la UNHEVAL Huánuco; se explica de igual modo cuál es su comportamiento y cuáles son las nuevas tendencias, para luego desarrollar propuestas.

Diseño y esquema de la investigación

Por la característica que presenta el método de la investigación, el diseño es causal explicativo. A través de Pearson se ha determinado las estimaciones de las variables (desarrollo de las habilidades directivas y la competitividad de servicios administrativos de carácter académico en la UNHEVAL), para lo cual se usó las técnicas estadísticas respectivas.

RESULTADOS

Se ha confirmado la hipótesis: El Desarrollo de Habilidades Gerenciales se relaciona significativamente en la Competitividad de Servicios Administrativos de Carácter Académico en la Universidad Nacional "Hermilio Valdizán" de Huánuco.

Prueba de Karl Pearson:

Se hace uso de la siguiente fórmula para el cálculo de la correlación:

En base a los resultados de los cuadros 1 de la variable independiente y 6 de las variables dependiente de la investigación, se tiene:

CÁLCULO DEL COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DE PEARSON

CÁLCULOS NECESARIOS PARA EL COEFICIENTE DE CORRELACIÓN					
ESCALA VALORATIVA	(X): El Desarrollo de Habilidades Gerenciales	(Y): La Competitividad de Servicios Administrativos de Carácter Académico	X ²	XY	Y ²
EXCELENTE	246	57	60516	14022	3249
BUENA	97	186	9409	18042	34596
REGULAR	88	112	7744	9856	12544
MALA	41	78	1681	3198	6084
PÉSIMA	22	61	484	1342	3721
TOTAL	494	494	79834	46460	60194

Fuente: Encuesta Aplicada
Elaboración propia

$$r = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[(n(\sum X^2) - (\sum X)^2)][(n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2)]}}$$

$r = 0,6678$
 $r\% = 66,78\%$

El coeficiente de correlación obtenido, $r = 0,6678$, indica una relación positiva moderada del Desarrollo de Habilidades Gerenciales que se relaciona significativamente en el 66,78% con la Competitividad de Servicios Administrativos de Carácter Académico en la Universidad Nacional "Hermilio Valdizán" de Huánuco.

CONCLUSIONES

1. Con el objetivo general: Establecer de qué manera el Desarrollo de Habilidades Gerenciales se relaciona con la Competitividad de Servicios Administrativos de Carácter Académico en la Universidad Nacional "Hermilio Valdizán" de Huánuco. Queda demostrado en el sentido que en la prueba de hipótesis el coeficiente de

correlación obtenido, $r = 0,6678$, indica una relación positiva moderada del Desarrollo de Habilidades Gerenciales se relaciona significativamente en un 66,78% con la Competitividad de Servicios Administrativos de Carácter Académico en la Universidad Nacional "Hermilio Valdizán" de Huánuco.

2. Con el objetivo específico 1: Identificar las características que presenta el Desarrollo de Habilidades Gerenciales en la Universidad Nacional "Hermilio Valdizán" de Huánuco. Resulta que el personal administrativo y estudiantes dan como resultado que el promedio para el nivel de desarrollo de capacidades llega a un 17.81%, por lo que entre estudiantes y profesores den por mayoría un 49.80, lo cual es satisfactorio para el nivel de desarrollo; esto hace que el personal administrativo mayoritariamente se niega al desarrollo de capacidades, tomando como referencia también que el 4.46% del personal administrativo votó por

pésimo.

3. Con el objetivo específico 2: Identificar los niveles de Competitividad de Servicios Administrativos de Carácter Académico en la Universidad Nacional "Hermilio Valdizán" de Huánuco. El nivel de competitividad que maneja la UNHEVAL es un tanto positivo, pues el 37.65 % considera que es buena, no obstante, se hace ajeno el 28.14%, que dicen que es pésimo; se puede mejorar con el nivel de educación y competencia que la institución brinde a sus estudiantes y docentes. De las 494 personas entre estudiantes, docentes y personal administrativo, solo 57 personas dijeron como excelente el nivel de competitividad del servicio; 186 personas dijeron como bueno, 112 personas dijeron regular, 78 personas dijeron malo, y 61 personas dijeron pésimo.

BIBLIOGRAFÍA

- Carlson, Sune. (1991), Executive Behaviour. Uppsala, Suecia, (primera edición en 1951), reprinted with contributions by Henry Mintzber and Rosemary Stewart.
- Certo, Samuel C. (1987). Administración Moderna. Editorial Interamericana S.A., México, D.F.
- Drucker, Peter. (1973). La Gerencia. Tareas, responsabilidades y práctica. El Ateneo, Buenos Aires.
- Fiol, Michel. (1991). La Formación al Management: ante todo una cuestión de "saber ser". Taller de Expertos CLAD, Puerto Rico.
- Hampton, David. (1989). Administración. McGraw Hill, México.
- Hellriegel, Don; Slocum, John W. (1986). Management. Addison-Wesley Publishing Co, USA.
- Huse, Edgar F. (1982). Management. West Publishing Co., USA.
- Katz, Robert L. Habilidades para una administración efectiva. Biblioteca Harvard (edición original en 1955, revisada en 1974).
- Kliksberg, Bernardo. (1991). Las perspectivas de la Gerencia Empresarial en los Años Noventa. Pensamiento Iberoamericano. Num. 19, pp. 141-163.
- Koontz, Harold; Weirich, Heinz. (1987). Elementos de Administración. McGraw Hill, México.
- Kotter, John. (1982). The General Managers. The Free Press, N.Y. (un resumen aparece en Hampton, pp. 17-22 y 33-35).
- Lambin, Jean-Jacques. (1991). Marketing Estratégico. McGraw Hill, España.
- Levitt, Theodore. (1991). Reflexiones en torno a la Gestión de Empresas. Díaz de Santos S.A., Madrid.
- Mainiero, Lisa; Tromley, Cheryl. Developing Managerial Skills in Organizational Behaviour. Prentice Hall, New Jersey, 1989.
- Mintzberg, Henry. (1991). El Trabajo Directivo. Folklore y Realidad, en "Mintzberg y la Dirección", Díaz de Santos S.A., Madrid, pp.5-25.
- Stewart, Rosemary. (1982). A Model por Understanding Managerial Jobs and Behaviour, (citado por Hampton, pp.9-10).
- Stoner, James. (1989). Administración. Prentice Hall Hispanoamericana S.A., México,
- Toffler, Alvin. (1990). El Cambio del Poder, Plaza & James Editores S.A. Barcelona.

ERASMO ALEJANDRO FERNÁNDEZ-SIXTO, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** erasmoafs@gmail.com

OMAR GONZALES-CAMPOS, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** dioru_aries@hotmail.com

Recibido el 20 de enero, 2018
Aceptado el 20 de marzo, 2018

ISSN 1994 - 1420 (Versión Impresa)
ISSN 1195 - 445X (Versión Digital)

RESUMEN

Los cinco sectores del Asentamiento Humano San Luis, en Huánuco, se localizan sobre una geoforma denominada "piedemonte", bajo el cerro San Cristóbal, con una litografía de rocas metamórficas esquistosas del Complejo del Marañón. Las rocas, por los procesos del intemperismo dan origen a suelos residuales que caen como aluviales y coluviales. Estos poseen minerales de Sílice (SiO_2) en un 95%, que combinan con otros elementos minerales: aluminio, magnesio, hierro, formando materiales de gradación fina llamadas arcillas, cuyo comportamiento expansivo y de baja capacidad de soporte, al ser saturados, son de preocupación para la ingeniería civil. Con el objetivo de evaluar su estratificación y caracterización, se han realizado sondeos, ensayos estándar de clasificación en los sectores I, II, III y V, además de aplicar el esquema de Geopedología de Sinck para establecer la relación entre fisiografía y pedología. Se concluye elaborando el mapa de distribución estratigráfica usando el software ARCGIS, caracterizando los espesores de los estratos, que varían entre menos de uno hasta tres metros. También se verificó que su grado de expansión es bajo y su capacidad de soporte es regular.

Palabras Clave: Metamórfica, arcilla, piedemonte, Geopedología, estratigrafía, ARCGIS.

ABSTRACT

The five sectors of the San Luis Human Settlement in Huánuco are located on a geoform called "piedemonte" under the San Cristóbal hill, with a lithography of schistose metamorphic rocks of the Marañón Complex. Rocks, due to weathering processes, give rise to residual soils that fall like alluvial and colluvial. These, possess minerals of Silica (SiO_2) in a 95% that combine with other mineral elements: aluminum, magnesium, iron, forming materials of fine gradation called clays, whose expansive behavior and of low capacity of support when being saturated, are of concern for civil engineering. In order to evaluate its stratification and characterization, surveys, standard classification tests have been carried out in sectors I, II, III and V; besides applying Sinck's Geopedology scheme to establish the relationship between physiography and pedology. It is concluded by elaborating the stratigraphic distribution map using the ARCGIS software, characterizing the thickness of the strata, which vary between less than one to three meters. It was also verified that its degree of expansion is low and its support capacity is regular.

Key words: Silica, Geopedology, expansion, plasticity, ARCGIS.

INTRODUCCIÓN

Los cerros que circundan la ciudad de Huánuco, de litología rocosa metamórfica-esquistosa conformante del "Complejo del Marañón" (Quispesivana, 1996), están sometidos a los procesos de descomposición y desintegración por el ataque de los agentes atmosféricos (David, 2014), dando origen a suelos de variadas características, entre ellos a los llamados finos de textura laminar, que permanecen en el lugar del intemperismo o se transportan hacia las partes bajas por acción gravimétrica y por arrastre aluvial.

Estos suelos de coloración diversa, con granulometría milimétrica y composición de minerales de arcilla, adquieren propiedades muy especiales al entrar en contacto con el agua (Rodríguez L. D. y Torecillas R., 2002; Duitama et al., 2004; Martin et al. 2006).

Los minerales abundantes son feldespatos, cuarzo, carbonatos y micas (Domínguez y Schifter, 1995). Algunas veces, por sus características expansivas, son perjudiciales para las estructuras de la ingeniería civil (López et al., 2010), siendo necesario identificarlos, es decir, establecer su ubicación, potencia y origen; además se requiere caracterizarlos mediante la obtención de sus propiedades físicas y mecánicas.

En la presente investigación se logra ambos objetivos. El estudio abarca los cinco sectores del Asentamiento Humano San Luis en Amarilis, Huánuco (Carrión, 2006), cuya geomorfología es de ladera media, con suelos depositados por procesos de geodinámica coluvial y aluvial, provenientes de la degradación de las rocas metamórficas del cerro San Cristóbal. La formación de las arcillas depende de las características geológicas del lugar, entre ellas la geomorfología.

El Gobierno Regional Huánuco (2012), en un Estudio Geológico, expone que el ámbito de la provincia de Huánuco se encuentra cubierta litológicamente por tres unidades importantes, entre ellas las Unidades litológicas esquistosas del Complejo del Marañón.

En la industria de la construcción, la capacidad admisible del terreno está en función de su

cohesión, además de otras propiedades (Martínez, 2014).

Sobre la capacidad destructora al expandirse un suelo, Aguilar (2012) manifiesta: "El fenómeno de expansión de suelos es conocido como el desastre silencioso, pues presenta igual o mayor poder destructivo que los terremotos, huracanes u otros fenómenos catastróficos".

Los diversas características citadas son obtenidas mediante procedimientos normalizados, que en Perú se encuentra en la NTP E.050 Suelos y Cimentaciones (2006), que se usa en la investigación.

En base a todos ellos se propone conocer las características de los suelos en los sectores I, II, III, IV y V de San Luis, terminando en un mapeo al estilo de Sinck (2012), con la premisa de que podemos encontrar arcillas en estas laderas denominadas piedemontes (Romero y Vásquez, 2005). Sobre la relación de la geomorfología y los suelos, encontramos referencias en Sinck (2012), quien introduce los conceptos de la pedología y la geopedología.

MARCO TEÓRICO

Literatura técnica relacionada con el conocimiento y caracterización de las arcillas se encuentra desde la primera mitad del siglo XX, cuando Karl Terzaghi da a conocer sus primeras teorías de la Mecánica de Suelos. En la actualidad se ha avanzado en las técnicas de estudio de campo y de laboratorio, siendo muchas las formas, desde los ensayos básicos hasta los especializados.

En la NTP E.050 (2006), se detallan las Normas aplicables para los estudios de campo de los suelos en general, de donde se extraen las aplicables a los cohesivos, resumiéndolas en el Cuadro N° 1.

Cuadro N.º 1

Normas Técnicas Peruanas (NTP)

aplicables para el estudio de campo de los suelos cohesivos.

Técnica	Norma aplicable*
Método para la clasificación de suelos con propósitos de ingeniería (sistema unificado de clasificación de suelos SUCS)	NTP 339.134 (ASTM D 2487)
Descripción e identificación de suelos (Procedimiento visual – manual)	NTP 339.150 (ASTM D 2488)
Método normalizado para ensayo de corte por veleta de campo de suelos cohesivos	NTP 339.155 (ASTM D 2573)
Método de ensayo normalizado para la auscultación con penetrómetro dinámico ligero de punta cónica (DPL)	NTE 339.159 (DIN4094)
Guía normalizada para la caracterización de campo con fines de diseño de ingeniería y construcción	NTP 339.162 (ASTM D 420)
Método de ensayo normalizado de corte por veleta en miniatura de laboratorio en suelos finos arcillosos saturados.	NTP 339.168 (ASTM D 4648)

* En todos los casos se utilizar la última versión de la Norma.

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro N.º 2. Ensayos de laboratorio de la Norma E.050 (2006) aplicables para los suelos cohesivos.

Ensayo	Norma aplicable
Contenido de Humedad	NTP 339.127 (ASTM D2216)
Análisis Granulométrico	NTP 339.128 (ASTM D422)
Límite Líquido y Límite Plástico	NTP 339.129 (ASTM D4318)
Peso Específico Relativo de Sólidos	NTP 339.131 (ASTM D854)
Clasificación Unificada de Suelos (SUCS)	NTP 339.134 (ASTM D2487)
Peso volumétrico de suelo cohesivo	NTP 339.139 (BS 1377)
Límite de Contracción	NTP 339.140 (ASTM D427)
Consolidación Unidimensional	NTP 339.154 (ASTM D2435)
Compresión Triaxial no Consolidado no Drenado	NTP 339.164 (ASTM D2850)
Compresión Triaxial Consolidado no Drenado	NTP 339.166 (ASTM D4767)
Compresión no Confinada	NTP 339.167 (ASTM D2166)
Expansión o Asentamiento Potencial Unidimensional de Suelos Cohesivos	NTP 339.170 (ASTM D4546)
Corte Directo	NTP 339.171 (ASTM D3080)

Fuente: Elaboración propia.

En la misma Norma se especifican los ensayos de laboratorio que se usan para complementar la caracterización de los suelos en general. Para nuestro estudio se agrupan en el Cuadro N.º 2,

las aplicables a los cohesivos.

Cuando se requiere de un conocimiento más profundo, experiencias sobre la identificación y caracterización de los minerales en las fracciones de arcilla, muestran que estas se pueden lograr disolviendo muestras mediante el método químico de disolución selectiva, utilizando ditionito-citrato-bicarbonato, DCB, y luego con las técnicas analíticas de difracción de rayos X, DRX, y espectroscopia de Mössbauer por transmisión, EMT, que ayudan a determinar la composición mineralógica de las muestras, como la realizada con los suelos tropicales de la Reserva Forestal de la Universidad Agraria de la Selva (Mejía y Bravo, 2014).

1. Ubicación y origen de la arcilla

La arcilla procede de la desintegración de las rocas que contienen feldespato, presentando diversas coloraciones según las impurezas que poseen. Para nuestro propósito interesa conocer el tipo de roca, el factor de degradación y la forma de deposición. Para ello es preciso recordar lo que dice la Real Academia Española respecto a arcilla: "Es un silicato de aluminio hidratado, en forma de roca plástica, impermeable al agua y bajo la acción del calor se deshidrata, endureciéndose mucho". Bajo esta afirmación revisamos los conceptos sobre silicatos y su origen.

De los conocimientos básicos de la geología sobre la composición de la tierra, se sabe que tanto la capa externa denominada SIAL y el núcleo interno llamado SIMA, contienen sílice (SiO₂) combinado con otros minerales como aluminio, hierro y magnesio. En la evolución de la Tierra, se han producido calentamientos, enfriamientos, fugas por las fallas, elevamientos y plegamientos, de las mezclas minerales, aflorando en la superficie en forma de montañas, litologías o geoformas de rocas de toda clase. Se conoce que el 95% de la superficie litológica terrestre está formada por silicatos, es decir, que en todos los tipos de rocas, cuando son disgregados hasta sus mínimos elementos, se obtienen minerales de arcilla.

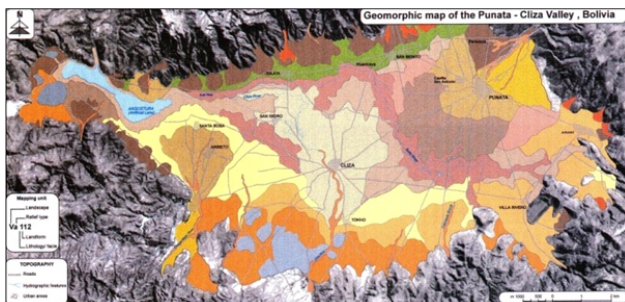
Entonces, podemos encontrar arcillas en las superficies mismas de los cerros formando

suelos residuales producto de la descomposición de las rocas; en las quebradas y laderas (piedemontes) por el flujo gravimétrico o aluvial; y en las terrazas de fondo (valles) por la sedimentación de los flujos anteriores, dependiendo sus volúmenes y espesores de la geomorfología. Sobre la relación de la geomorfología y los suelos podemos encontrar en el mapa de Metternicht y Zinck (1997) de la Figura N° 1, donde se localizan los dos tipos de paisajes (piedemontes y valles) referenciada por Zinck (2012). Introduciéndose los conceptos de la pedología como es el estudio de los suelos en su ambiente natural y de la geopedología como la ciencia que estudia la relación de la geomorfología y el suelo.

En los piedemontes se localizan suelos mayormente de gradación fina, y en los valles cercanos a los ríos se puede encontrar suelos gruesos, boleos y bloques que han llegado al fondo o han sido transportados por el río. Esto sucede en el valle de Huánuco, donde en la parte baja de los cerros o lugares cercanos a ellos se localizan sedimentos finos y en la terraza cercana al río Huallaga los suelos son granulares.

2. Descripción de la arcilla

Es un suelo constituido por filosilicatos de aluminio hidratados procedentes de la descomposición de rocas que contienen feldespato. Es un sólido nanoestructurado con propiedades físicoquímicas singulares. Físicamente se considera arcilla a un coloide, con el tamaño de partículas extremadamente pequeñas y con superficie lisa. El diámetro de las partículas de la arcilla es inferior a 0.002 mm ($2\mu\text{m}$). Químicamente es un silicato hidratado de alúmina, cuya fórmula es: $\text{Al}_2\text{O}_3 \cdot 2\text{SiO}_2 \cdot 2\text{H}_2\text{O}$.



SOILS LEGEND					
LANDSCAPE	RELIEF TYPE	FACIES	LANDFORM	CODE	SOILS
PIEDMONT	Dissected-depositional glacis	Alluvial	Proximal	PI 111	Association : Typic Calciorthis Typic Camborthis
			Central	PI 112	Consociation : Typic Camborthis (ca)* Ustochreptic Camborthis
			Distal	PI 113	Association : Ustalic Haplargids Ustochreptic Camborthis
	Depositional glacis	Colluvio-alluvial	Distal	PI 213	Consociation : Ustochreptic Camborthis Typic Camborthis
	Active Fans	Alluvial	Active Channels	PI 411	Miscellaneous Land type : Mixed Alluvial
			Inactive Channels	PI 412	Consociation : Typic Torrifluents Typic Torrifluents
	Recent Fans	Colluvio-alluvial		PI 51	Association : Ustic Torrifluents Typic Torrifluents
	Old Dissected Fans	Glacio-alluvial	Proximal	PI 611	Association : Typic Camborthis Typic Haplargids
			Central	PI 612	Consociation : Ustochreptic Camborthis (ca)*
			Distal	PI 613	Consociation : Ustochreptic Camborthis
VALLEY	Lagunary depressions	Alluvio-lagunary	Higher lagunary flats	Va 111	Association : Fluventic Camborthis Ustochreptic Camborthis
			Middle Lagunary flats	Va 112	Association : Ustalic Haplargids Ustochreptic Camborthis
			Lower Lagunary flats	Va 113	Association : Ustalic Haplargids (saso)* Ustochreptic Camborthis (sai)*
			Playas	Va 124	Association : Typic Saliorthis Natric Camborthis
	Hills	Quartzitic sandstones Marls, sandstones, limestones		PI 71	Consociation : Lithic Torrifluents
				PI 72	Consociation : Typic Calciorthis Lithic Calciorthis

* Phases : (ca) calcareous, (saso) saline-alkaline, (sai) saline

Figura N° 1. Mapa geomorfológico y leyenda geopedológica del valle de Punata-Cliza, Bolivia. (Metternicht y Zinck, 1997).

Se caracteriza por adquirir plasticidad al ser mezclada con agua, y también sonoridad y dureza al calentarla por encima de 800°C. Es uno de los materiales más baratos y de uso más amplio, como ladrillos, papel, cemento y procesos químicos. Los principales elementos químicos constituyentes de la arcilla son los átomos de silicio, aluminio, hierro, magnesio, hidrógeno y oxígeno. Los átomos se combinan formando estructuras básicas, que luego al combinarse estas forman láminas, las que al agruparse dan origen a estructuras laminares y que finalmente al unirse por medio de un enlace iónico forman un mineral de arcilla.

Los grupos de minerales de arcilla más conocidos son la caolinita, la illita y la montmorillonita, donde la más susceptible al cambio volumétrico por la presencia del agua es la última (Figura N° 2), siendo el principal componente de la bentonita. Una de las formas de determinar el tamaño de las partículas de arcilla es por dispersión, mediante la aplicación de hexametáfosfato sódico o amoníaco y luego por sedimentación en fase acuosa y, cuando sea necesaria, la centrifugación. Estos grupos obedecen al concepto de Juárez y Rico

(2005), quienes dicen sobre un mineral, que es una sustancia inorgánica y natural, que tiene una estructura interna característica determinada por un arreglo específico de sus átomos e iones.

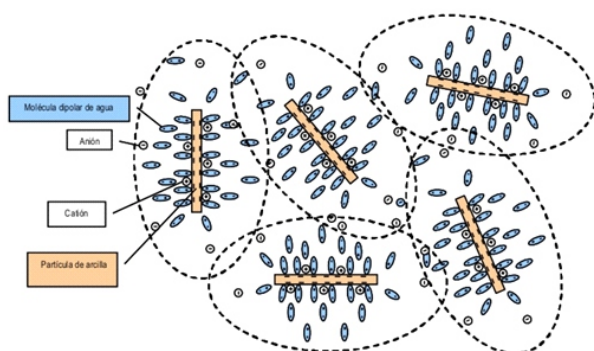


Figura N° 2. Interacción eléctrica de las partículas de arcilla con las moléculas de agua. (Tuesta, Vivas, Sun y Gutarra, 2005).

3. Caracterización de la arcilla

Galeano (2011) refiere que las propiedades de las arcillas son muy variadas y que dependen del enfoque de estudio; manifiesta que algunas veces interesan las propiedades reológicas, en otras pueden ser las estructurales o solo las texturales. Para encontrar sus propiedades se realizan ensayos físico-químicos y físicos. Los primeros solo se mencionan como información general, pero no se aplican en este estudio.

Ensayos físico-químicos

Para establecer las descripciones cualitativa y semicuantitativa de los diferentes minerales en una fracción arcillosa, se pueden usar las técnicas analíticas de fluorescencia de rayos X por dispersión de energía (FRXED), de difracción de rayos X (DRX) y de espectroscopia Mössbauer por transmisión (EMT) (Nima, Bravo, Mejía y Silva, 2011).

La FRXED se usa para identificar y cuantificar los elementos químicos presentes en una muestra. La DRX permite identificar los minerales de buena cristalización y de alta concentración en la muestra, pudiendo quedar desapercibidas los minerales de baja concentración. La EMT es una técnica nuclear que usa la emisión y absorción resonante de rayos gamma por

ciertos núcleos, que se desee observar.

Los resultados cualitativos de un análisis FRXED se presentan mediante espectros de fluorescencia como la mostrada en la Figura N° 3, donde se evidencia la presencia de elementos químicos como silicio (Si), cloro (Cl), potasio (K), calcio (Ca), titanio (Ti) y hierro (Fe). También se notan elementos traza como fósforo (P), cromo (Cr) o zinc (Zn). Los valores semicuantitativos del análisis FRXED están representados por las concentraciones en mg/kg, que se proporcionan en el Cuadro N° 3.

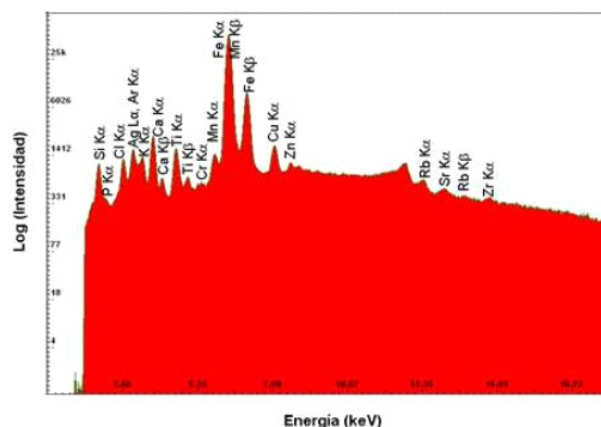


Figura N.º 3. Espectro de fluorescencia de rayos X de una fracción arcillosa de una muestra M. (Nima et al., 2011).

Cuadro N.º 3. Concentraciones de elementos químicos en una fracción arcillosa de una muestra M. (Nima et al, 2011.)

M1	
E. Q.	C (mg/kg)
Si	296,600
P	170
S	
Cl	18,000
K	5,000
Ca	8,500
Ti	2,600
Cr	120
Mn	700
Fe	38,500
Cu	750
Zn	150
Rb	180
Sr	250
Zr	30

La técnica de difracción de rayos x (DRX) proporciona también datos cualitativos y semicuantitativos como los mostrados en la Figura N° 4 y en el Cuadro N° 4 (Pérez, Vargas y Córdova, 2010). Ambas son útiles para los propósitos de una investigación, siendo la primera la que muestra las concentraciones de los elementos químicos y la segunda la que ayuda a identificar los tipos de arcillas (estructuras de arcillas).

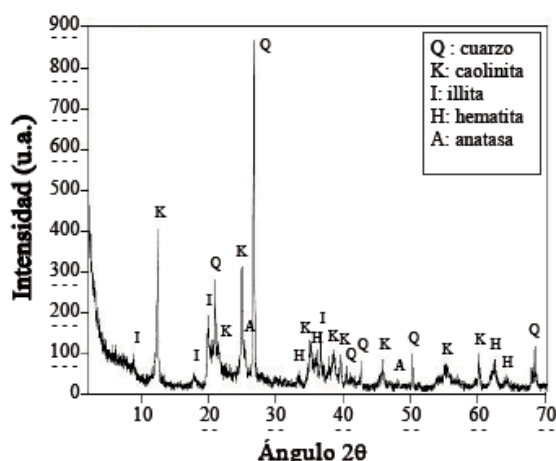


Figura N° 4. Difractograma de una arcilla. (Pérez et al., 2010).

Cuadro N° 4. Análisis semicuantitativo de la arcilla de la Figura N° 4. (Pérez et al., 2010).

FÖÖ ÖPÑCEÖ	Composición química	Cantidad (%)
Cuarzo	SiO_2	15.8
Illita	$(\text{K}_2\text{H}_3\text{O})\text{Al}_2\text{Si}_3\text{AlO}_{10}(\text{OH})_2$	29.4
Caolinita	$\text{Al}_2(\text{Si}_2\text{O}_5)(\text{OH})_4$	49.4
Hematita	Fe_2O_3	2.8
Anatasa	TiO_2	2.6

Ensayos físicos

Los ensayos físicos comúnmente practicados en la mecánica de suelos, aplicados a la ingeniería civil, son los llamados estándares y están contemplados en la Norma E.050 (2006). Son ampliamente conocidos, por lo que solo los mencionamos y desarrollamos algunos de ellos en los numerales posteriores.

- Granulometría por sedimentación
- Límite líquido

- Límite plástico
- Límite de contracción
- Índice plástico
- Índice de fluidez
- Índice de liquidez
- Actividad
- Potencial de expansión
- Adsorción

4. Capacidad de carga de arcillas

La capacidad de carga de un suelo (q_u) es la máxima capacidad de resistencia antes de fallar ante la aplicación de una carga, a partir de la cual pierde su resistencia al corte y, en consecuencia, pierde su estabilidad. En una arcilla en particular, cuando se encuentra saturada, su capacidad de carga está relacionada con su grado de cohesión (c), que se muestra mediante la Fórmula N° 1 y la Figura N° 5.

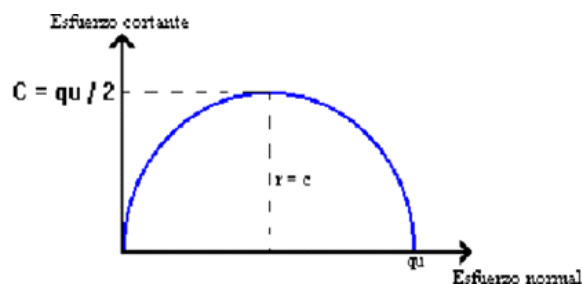


Figura N.º 5. Relación entre la capacidad de carga (q_u) y la cohesión (c) en suelos arcillosos saturados. (Adaptación propia).

Sin embargo, en los piedemontes y en los valles, mayormente se encuentra con su humedad que está muy lejana de la saturación y a veces seco. En este caso, la capacidad de carga para una cimentación superficial de forma conocida (cuadrada, rectangular, corrida y losa), se encuentra con las fórmulas proporcionadas por Terzaghi y otros autores que han tratado el asunto con posterioridad.

La ecuación inicial de Terzaghi es la mostrada en la Fórmula N° 2 y es concebida para un cimiento corrido, que es ampliamente usada hasta la actualidad; las demás contienen correcciones por forma de cimiento, inclinación de terreno, inclinación de carga, etc., pero mantienen la forma de la ecuación.

$$q_u = c N_c + D_f \gamma N_q + 0.5 B \gamma N_\gamma \quad (2)$$

Donde:

N_c , N_q y N_γ Factores de capacidad de carga que dependen de la fricción interna (ϕ).

D_f Profundidad de cimentación

γ Peso volumétrico del suelo

B Ancho de la zapata

MATERIAL Y MÉTODOS

Se realizó un estudio del tipo Descriptivo y Exploratorio (Hernandez, Fernández y Baptista, 2016), porque se identifica el origen de los suelos, en función a la litología y a la geomorfología. Es Aplicativo en parte con referencia a la mecánica de suelos, porque a través de sus teorías se conocen sus propiedades.

La población de estudio está conformada por los suelos cohesivos o arcillosos localizados en los cinco sectores del Asentamiento Humano San Luis. El espacio abarcado que tiene la forma de una franja lateral de lado de la ciudad (Figura N° 8), está limitado por el Cerro San Cristóbal y la carretera nacional PE-18A que va de Lima a Tingo María, formando una superficie de ladera medio pronunciada (piedemonte) con buzamiento superficial hacia el Oeste con un ángulo aproximado de 30°. Los sondeos se realizaron en:

- Uno en el Sector I: Jr. Coropuna
- Cinco en el Sector II: Cuatro en la Institución Educativa N° 32925 René E. Guardián y uno en el puente peatonal paradero 14.
- Dos en el Sector IV: Uno en el Jr. Oswaldo Reynoso y otro en el Jr. Santos Chocano.
- Dos en el Sector V: Uno en el Jr. Prolongación Cuzco y otro en el puente peatonal del Instituto Pedagógico Marcos Durán Martel.

Las propiedades de los suelos fueron obtenidas con los ensayos de laboratorio, siguiendo los protocolos de las NTP E.050 (2006).

Luego se aplicó el software ARCGIS, herramienta que data desde 2001 (Law y Collins, 2013), para la representación digital del subsuelo bajo el tutorial de Puerta, Rengifo y Bravo (2013), que en este caso sirvió para

elaborar los mapas de zonificación y estratificación de los depósitos de arcilla en los cinco sectores de San Luis.

RESULTADOS

La identificación de las formas de relieve según Zinck se hizo en la Figura N° 1. En ella se muestra que la zona de estudio es parte de la ciudad de Huánuco, y San Luis se localiza junto con Paucarbamba en la geoforma llamada piedemonte. El cerro San Cristóbal forma parte de la cordillera oriental junto con el cerro Nauyán Rondos, y la ciudad de Huánuco se encuentra encerrada en la depresión limitada por estos dos cerros.



Figura N° 1. Geoforma de la zona de estudio.

En el piedemonte de San Luis se localizan suelos arcillosos, que fueron caracterizados en AASHTO y SUCS, luego de los ensayos de laboratorio (Cuadros N°1 al 10).

Cuadro N° 1. Calicata N° 1, Jr. Coropuna (Sector I)

Profundidad (m)	Estrato	SUCS	AASHTO	Descripción
0.10	E-1	Pt	A-8	Grava arcillosa - limosa
0.90	E-2	GM-GC	A-4 (0)	Grava bien graduada con arcilla y limo
0.80	E-3	GW-GC	A-2-4 (0)	

Cuadro N° 2. Calicata N° 1, I.E. R. Guardián (Sector II)

Profundidad (m)	Estrato	Pt	A-8	Suelo orgánico
0.30	E-2	CL-ML	A-4 (3)	Arcilla limosa con arena
2.35	E-3	CL-ML	A-4 (2)	Arcilla limosa con arena
0.55	E-4	SC	A-2-4 (0)	Arena arcillosa con grava

Cuadro N°3. Calicata N°2, I.E. R. Guardián (Sector II)

Espesor (m)	Estrato	SUCS	AASHTO	Descripción
0.10	E-1	Pt	A-8	Suelo Orgánico
1.80	E-2	CL	A-6 (4)	Arcilla inorgánica de baja plasticidad. Arenosa.
1.30	E-3	GM	A-1-a (0)	Grava Limosa

Cuadro N°4. Calicata N°3, I.E. R. Guardián (Sector II)

GOB. N°3	Estrato	SUCS	AASHTO	Descripción
0.70	E-1	Pt	A-8	Suelo orgánico
0.60	E-2	CL	A-6 (11)	Arcilla inorgánica de media plasticidad
1.80	E-3	CL	A-4 (4)	Arcilla inorgánica de baja plasticidad, arenosa

Cuadro N°5. Calicata N°4, I.E. R. Guardián (Sector II)

Espesor (m)	Estrato	SUCS	AASHTO	Descripción
0.10	E-1	Pt	A-8	Suelo Orgánico
0.80	E-2	CL	A-6 (9)	Arcilla inorgánica de media plasticidad
2.20	E-3	CL	A-4 (4)	Arcilla inorgánica de baja plasticidad, arenosa

Cuadro N°6. Calicata N°1, paradero 14 (Sector II)

Espesor (m)	Estrato	SUCS	AASHTO	Descripción
0.80	E-1	Pt	A-8	Suelo contaminado, material de relleno
1.80	E-2	CL	A-6 (4)	Arcilla inorgánica de baja plasticidad, arenosa
1.20	E-3	GM	A-1-a (0)	Grava limosa

Cuadro N°7. Calicata N°1, Jr. O. Reynoso (Sector IV)

Espesor (m)	Estrato	AASHTO	Descripción
0.50	E-1		Material de relleno, turba y residuos plásticos
0.60	E-2	A-6 (4)	Arcilla gravosa. La arcilla se encuentra en mayor cantidad

Cuadro N°8. Calicata N°1, Jr. S. Chocano (Sector IV)

Espesor (m)	Estrato	AASHTO	Descripción
0.40	E-1	Pt	Material de relleno, turba y residuos plásticos
0.80	E-2	A-6 (4)	Arcilla gravosa. La arcilla se encuentra en mayor cantidad

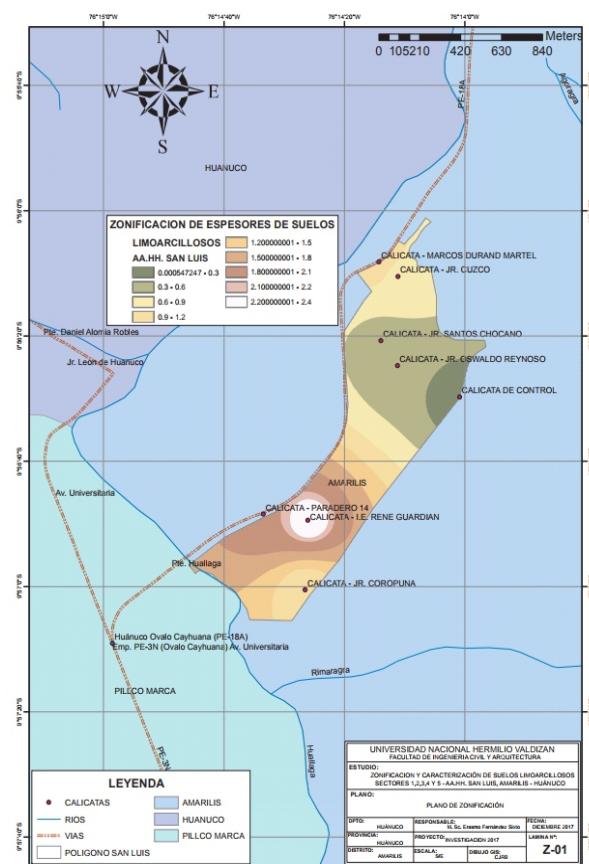
Cuadro N°9. Calicata N°1, Prol. Jr. Cuzco (Sector V)

Espesor (m)	Estrato	SUCS	AASHTO	Descripción
0.50	E-1	Pt	A-8	Suelo contaminado, relleno
0.70	E-2	GM-GC	A-6 (4)	Grava arcillosa - limosa
0.80	E-3	GW-GC	A-2-4 (0)	Grava bien graduada con arcilla y limo

Cuadro N°10. Calicata N°1, I.P. M. Durand (Sector V)

Espesor (m)	Estrato	SUCS	AASHTO	Descripción
0.80	E-1	Pt	A-8	Suelo contaminado,
0.30	E-2	CL-ML	A-4 (3)	Arcilla limosa con arena
2.35	E-3	CL-ML	A-4 (2)	Arcilla limosa con arena
0.55	E-4	SC	A-2-4 (0)	Arena arcillosa con grava

Asimismo, en la Figura N°2 se elaboró el mapa de las variaciones de los espesores de los suelos arcillosos en el área de estudio, con ayuda del ARCGIS.

**DISCUSIÓN**

Las geoformas y los suelos guardan una estrecha relación. Por un lado los relieves pronunciados como son las faldas de los cerros o montañas, no facilitan la acumulación de suelos, quedando solo los de naturaleza residual con escasa potencia y una mayor proporción se trasladan hacia el piedemonte, donde se acumulan suelos de naturaleza sedimentaria de flujo transversal respecto al cauce longitudinal del valle. Esto es lo que ha sucedido con la geomorfología de San Luis, donde los suelos tienen naturaleza fina y de gradación detrítica con partículas angulares, es decir, arcillas, limos, arenas y gravas.

Las arcillas se ubican en el primer horizonte estratigráfico, cubriendo la superficie con algunas contaminaciones de rellenos u obras recientes. Los suelos de naturaleza arcillosa (C), toman configuraciones en el SUCS: GC (grava arcillosa), SC (arena arcillosa) y CL (arcilla de baja o mediana plasticidad).

Asimismo, en el AASHTO pueden ser: A-2-4 (n), A-4 (n) y A-6 (n); donde "n" es el índice de grupo. Todas las arcillas son de baja plasticidad, porque tienen simbología "L" en el SUCS y los índices de grupo "n" del AASHTO son menores de 10.

Según el mapa de la Figura N° 2, los estratos de menor dimensión se localizan al pie mismo de la montaña y los de mayor potencia se ubican en las partes planas. Esto es concordante con la propuesta de Zinck (2012).

Debido a su mediana densificación y la calidad poco plástica, con poca humedad, la capacidad admisible es mediana. Una cimentación superficial cuadrada típica de 1.50 m de lado, desplantada a una profundidad razonable de 1.50 m, tiene una capacidad admisible mayor a 1.50 Kg/cm². Son poco expansivos.

CONCLUSIONES

Los cinco sectores del Asentamiento Humano San Luis, ocupan la geoforma de piedemonte del cerro San Cristóbal de la cordillera oriental de los Andes y pedológicamente están constituidos por suelos de naturaleza fina con presencia menor de detritos arenosos y gravosos.

Los suelos finos arcillosos se localizan en la parte externa del piedemonte, con identificaciones de grava arcillosa (GC), arena arcillosa (SC) y arcilla de mediana a baja plasticidad (CL).

Los espesores de los suelos arcillosos alcanzan desde menos de 1.00 m hasta valores promedio de 3.00 m.

La capacidad admisible de los estratos de arcilla de San Luis, según el procedimiento de Terzaghi (1944) y aplicado por Martínez (2014), para un cimientado con Df=1.50 m y un cuadrado de lado 1.50 m, supera 1.50 Kg/cm²; adecuándose también a lo concluido por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (2011).

Por su baja plasticidad, reflejada en su índice de grupo y su índice de plasticidad, el grado de expansión es bajo, tal como lo califican Aguilar (2012) y Crespo (1993).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, B. Z. (2012). Suelos expansivos en Moquegua. Lima: Universidad Nacional de Ingeniería.
- Carrión, B. Z. (2006). Movimientos en masa en las quebradas Jactay, Tingoragra La Florida y Llicua, y su influencia en la ciudad de Huánuco. SIGRID.CENEPRED.gob.pe
- Crespo, Z. A. (1993). Investigación de arcillas en las áreas de Llerena – Berlanga (Badajoz). España: Junta de Extremadura.
- David, JVR. (2014). Origen, formación y constitución de suelos. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
<https://es.slideshare.net/Arqtronic/origen-de-los-suelos>.
- Domínguez, J. M. y Schifter. (1995). Las arcillas: el barro noble. Fondo de Cultura Económica. 2a edición. México, D.F.
- Duitama, L., Espitia, C., Mojica, J., Quintero, J., & Romero, F. (2004). Composición mineralógica y química de las arcillas empleadas para cerámica roja en las zonas de Medellín, Itagüí y Amagá. Rev. Acad. Colomb. Cienc, 28(109), 555-563.
- Gobierno Regional Huánuco. (2012). Zonificación ecológica y económica provincia de Huánuco: Estudio Geológico Consorcio Pasminaa. Huánuco. Perú.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2016). Metodología de la investigación. Mc Graw Hill. 6ª Edición. México DFC.
<https://metodologiaecs.wordpress.com/2016/.../libro-metodologia-de-la-investigacion>.
- Law, M., & Collins, A. (2013). Getting to know ArcGIS for desktop. ESRI press.
- López-Lara, T., Hernández-Zaragoza, J. B., Horta-Rangel, J., Coronado-Márquez, A., & Castaño-Meneses, V. M. (2010). Polímeros para la estabilización volumétrica de arcillas expansivas. Revista Iberoamericana de Polímeros, 11(3), 159-168.
- Martín, J. D. M. M., Sanfeliu Montolio, T., Gómez-Gras, D., & Jordán, M. M. (2006). Caracterización litológica y mineralógica de los materiales permo-triásicos de Castellón utilizados como materia prima cerámica: la arcilla de Moró. Boletín de la Sociedad Española de Cerámica y Vidrio, 2006, vol. 45, num. 4, p. 239-244.
- Martínez, G.H. (2014). Cálculo de una

- cimentación superficial en arcilla (Tesis de pregrado). Universidad Veracruzana, Facultad de Ingeniería Civil, México.
- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2006). Norma E.050 Suelos y Cimentaciones. Lima: El Peruano - Normas Legales.
- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2011). Microzonificación sísmica en el distrito de la Molina. Lima, Perú.
- Puerta, R., Rengifo, J. y Bravo, N. (2013). Manual de Arcgis 10 - Nivel Intermedio. Tingo María: UNAS.
- Quispesivana, L. (1996). Geología del cuadrángulo de Huánuco. Lima - Perú: INGEMMET.
- Rodríguez, L. D., & Torrecillas, R. (2002). Arcillas cerámicas: una revisión de sus distintos tipos, significados y aplicaciones. Bol. la Soc. Esp. Ceram. y Vidr, 41(5), 459-470.
- Romero, H., & Vásquez, A. (2005). Evaluación ambiental del proceso de urbanización de las cuencas del piedemonte andino de Santiago de Chile. Eure (Santiago), 31(94), 97-117.
- Terzaghi, K. (1944). Theoretical soil mechanics. Chapman and Hali, Limited John Wiler and Sons, Inc; New York.
- Zinck, J. A. (2012). Geopedología, Elementos de geomorfología para estudios de suelos y de riesgos naturales. Faculty of Geo-Information Science and Earth Observation Enschede, The Netherlands.

EL HUARÁCUY EN LA LITERATURA ORAL DE HUÁNUCO

THE HUARÁCUY IN THE ORAL LITERATURE OF HUÁNUCO

GINO DAMAS-ESPINOZA, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** mayonet5@hotmail.com

LESTER SALINAS-ORDÓÑEZ, Universidad Nacional Hermilio Valdizán - Huánuco, Perú, **E-mail:** lefsadi@hotmail.com

Recibido el 20 de enero, 2018
Aceptado el 26 de marzo, 2018

ISSN 1994 - 1420 (Versión Impresa)
ISSN 1195 - 445X (Versión Digital)

RESUMEN

El Huarácu y es un ser mitológico muy recurrente en la literatura oral de Huánuco, temática que fue motivo de análisis, caracterización y ponderación de su vigencia en la memoria colectiva de nuestra región. Nuestra investigación tuvo como **objetivo** general explicar los rasgos característicos del Huarácu y en el contexto de la narrativa oral de Huánuco. Y como **objetivos específicos** buscó determinar cuáles son sus características, en qué situaciones especiales se presenta y, finalmente, identificar con qué relatos se relaciona este mito dentro de la literatura oral de Huánuco y dentro de la narrativa oral andina; asimismo, demostrar el poco interés de los investigadores por estudiar este mito en nuestra región. La **metodología** estuvo constituida por la exégesis literaria, el estructuralismo y la intertextualidad, lo que confirmó la hipótesis. Esta temática goza de una nutrida bibliografía, la cual caracteriza ampliamente al mítico personaje y lo vincula al dios Amaru. Como **resultados** logramos confirmar que el Huarácu y es una divinidad vinculada al agua, a los derrumbes y a los huaicos. Las **conclusiones** que planteamos son que el Huarácu y (y el Amaru) tienen diversas características compartidas; ambos son divinidades importantes, son dioses del agua y del riego; tienen apariencia monstruosa y terrible.

Palabras Clave: Huarácu y, mito, agua, vigencia, versión.

ABSTRACT

The Huarácu y is a mythological being very recurrent in the oral literature of Huánuco, a theme that was the subject of analysis, characterization and weighting of its validity in the collective memory of our region. Our research had as general objective to explain the characteristic features of the Huarácu y in the context of the oral narrative of Huánuco. And as specific objectives, it sought to determine what its characteristics are, in what special situations it is presented and, finally, to identify with what stories this myth is related in the oral literature of Huánuco and within the Andean oral narrative; also demonstrate the little interest of researchers to study this myth in our region. The methodology was constituted by literary exegesis, structuralism and intertextuality, which confirmed the hypothesis. This theme has a large bibliography, which characterizes widely the mythical character and links to the god Amaru. As results we managed to confirm that the Huarácu y is a divinity linked to water, landslides and huaicos. The conclusions that we propose are that the Huarácu y (and the Amaru) have diverse shared characteristics; both are important divinities, they are gods of water and irrigation; They look monstrous and terrible.

Key words: Huarácu y, myth, water, validity, version.

INTRODUCCIÓN

Esta investigación es importante porque determinó los rasgos característicos del personaje mítico Huarácuy en el contexto de la literatura oral de nuestra región y del país. Con ello buscamos crear conciencia ecológica en nuestra colectividad a fin de reconocer que vivimos en una región cuya geografía es muy proclive a los desastres naturales, de modo que podamos evitarlos y no afecten nuestra economía o a nuestras familias como lo ocurrido con el último Niño costero de este 2017 o como los que suceden en nuestra región en la temporada de lluvias. La construcción de viviendas sobre los cauces secos es un permanente peligro para las poblaciones, sobre todo pobres. Pero si tomamos en cuenta la sabiduría del hombre andino, nada de esto debería pasar, pero ocurre, precisamente porque nos hemos olvidado de respetar la naturaleza y ya no ponemos en práctica los sabios mensajes de los mitos que nos alertan sobre los grandes peligros y nos muestran más bien un destino promisorio.

En ese sentido, y dados sus importantísimos aportes, citamos los siguientes antecedentes: a) Víctor Domínguez (1986) con Cuadernos de investigación, Pillao y Choras, y Caracalla y Choquecancha, publicaciones sobre cultura andina; asimismo Pachayachay, el saber de la tierra o lectura de la tradición oral andina (1995), donde da a conocer el tema de los derrumbes y del Huarácuy apoyado en narraciones recogidas en Lauricocha y Dos de Mayo. Jirkas kechwas (2003), donde por primera vez se estudia el origen de los derrumbes a lo largo de nuestra región. b) Pablo Lezameta (2006) Antología literaria panatahua (2009) y Adivinanzas, cuentos, leyendas y mitos de Pachitea contienen recopilaciones y teoría de literatura oral. c) Luis Hernán Mozombite con Ars nativa (2009), uno de los estudios más completos de la literatura huanuqueña, en el que ya se abre espacio la categoría literatura oral. d) Javier Zapata Innocenzi (2010) Seres mágicos del Perú, en el que muestra los personajes de la mitología andina y amazónica del Perú; explora básicamente el tema a través de dibujos representativos de estos seres, pero también revela datos muy interesantes acerca de las características y la naturaleza de dichos seres

mágicos en los relatos peruanos, entre ellos consideró al Amaru o serpiente andina que (como el Huarácuy) vive debajo del uku pacha y sale en determinadas circunstancias. e) Gino Damas (2013), Huánuco y su otra literatura; en él se incluyen trabajos de recopilación sobre el Huarácuy y los jirkas. f) Manuel Nieves Fabián Mitos y leyendas de Huánuco (2014), autor muy ordenado e interesado en difundir nuestra literatura oral; considera, entre otros, relatos sobre el Huarácuy y los jirkas. g) Alvest Valdivia (2017) Narraciones orales de Muña, más que otros autores, incluye en su libro varios relatos sobre el Huarácuy, los huaicos y los derrumbes; por ello este libro es la fuente principal de nuestra investigación.

MARCO TEÓRICO

Nuestra investigación se desarrollará a la luz de las conceptualizaciones de la preceptiva literaria en su vertiente de la literatura oral y del estructuralismo; además de la metodología de la intertextualidad.

La preceptiva literaria es un sistema teórico que permite analizar una obra interpretando sus diversos sentidos, pero tomando como pautas los modelos de libros emblemáticos o de autores clásicos. En ese sentido este ejercicio de análisis se basa en la valoración razonada de la obra literaria. Según el portal <http://universojus.com/definicion/preceptiva-literaria> es el Tratado normativo de retórica y poética... estudia las nociones de estética, métrica, estrofas, figuras poéticas, clasificación de los géneros literarios y la oratoria. Este planteamiento lo propuso por primera vez Aristóteles en su clásica Retórica y poética. Relacionada con la filología y más tarde con la hermenéutica y la estética habla de la complejidad de teoría literaria. Ya en nuestro tiempo Erich Auerbach, Ernst Robert Curtius, José Lezama Lima son algunos de los representantes de la teoría literaria.

El estructuralismo, según Roman Jakobson, es un enfoque filosófico que trata, de un modo, afrontar las ciencias humanas, de analizar un campo específico como un sistema complejo de partes relacionadas entre sí... Por tanto, el estructuralismo busca las estructuras a través de las cuales se produce el significado dentro

de una cultura. El iniciador de esta tendencia fue el ginebrino Ferdinand de Saussure que en su Curso de lingüística general propuso sus bases enfocándose en el estudio del lenguaje. De acuerdo con esta teoría, el significado es producido y reproducido a través de varias prácticas, fenómenos y actividades que sirven como sistemas de significación... Se entiende que la base de este planteamiento está en la idea de signo (F. Wahl) que constituiría la base de las estructuras y que por añadidura está en todo orden de cosas y cuya presencia se replica de manera recurrente. El iniciador y más prominente representante de la corriente fue el antropólogo y etnógrafo Claude Lévi-Strauss (década de 1940), quien analiza fenómenos culturales como la mitología y los sistemas de parentesco. Y ya en el caso de la literatura esta metodología es muy útil porque estudia las formas antes que los contenidos de los textos. Cuando el estructuralismo se utiliza para examinar la literatura, un estructuralista crítico examinará la estructura de una narración más que su contenido para de esta forma comparar y hallar vínculos y estructuras similares en obras pertenecientes a épocas y culturas diferentes. Justamente en esta parte es que interviene la intertextualidad (Bajtín, Tzevetan, Todorov, Kristeva) que enfrenta textos para comparar sus estructuras y de ellas extraer los datos concurrentes que permitan al estudioso determinar, por ejemplo, los elementos exógenos a una cultura y en qué momento han podido introducirse en ella. Bajtín reflexiona sobre el carácter dialógico que tiene todo discurso: los discursos, textos y géneros literarios dialogan entre sí y, según defiende, todo emisor ha sido antes receptor de otros muchos textos que tiene en su memoria en el momento de producir el suyo, de modo que este último se funda en otros textos anteriores con los cuales se conecta. Nuestro trabajo precisamente buscó establecer las conexiones estructurales e intertextuales entre el mito del Amaru y el del Huarácu.

En ese sentido, los datos hallados en los mitos sobre el Amaru (o Huarácu) fueron contrastados con los aportes epistemológicos existentes para explicar sus similitudes y a través del análisis explicaremos los nuevos hallazgos y los aportes de este material en la didáctica de la narrativa oral.

El mito del Amaru ha merecido sendas publicaciones ya en forma de estudios, de recopilaciones o ya en forma ficciones literarias como la de Danilo Sánchez Lihon (1998). El autor recrea la historia del amaru, serpiente mítica que habita en los lagos y en los montes, dice la nota del editor. Además menciona que: El amaru aparece en muchos relatos orales peruanos como misterioso habitante del fondo de los lagos. Su figura también está presente en la iconografía de las culturas precolombinas. En el portal http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/libros/sociologia/c_religion/cap3.htm, --Dorothea Ortmann aborda el tema del mito del Amaru y enfatiza lo siguiente: La misma importancia que tenía el dios Huracán en el panteón de las divinidades de los pueblos quichés la encontramos en el dios Amaru de los pueblos de los Andes centrales. El Amaru es el dios de los huaicos y de las avalanchas de piedra y lodo (Subrayado mío). Considerado dios, este personaje se relaciona con los conocimientos ancestrales muy desarrollados por los pobladores andinos con respecto al clima y sus efectos muchas veces devastadores. El fenómeno de El Niño, que influye sobre las lluvias en los Andes, también era conocido y supuestamente previsible desde épocas muy antiguas. Estas citas demuestran la trascendencia del dios Amaru (o Huarácu en nuestro medio) en la cultura de los Andes centrales.

El culto a los dioses antes de la llegada de los españoles estuvo marcado por un sistema de creencias regionales, es decir que cada etnia rendía culto a sus propias divinidades lo que no impidió que la religión oficial sea desarrollada en todo el universo andino. Por eso hallamos coincidencias a lo largo de todo el ande; se vivió una suerte de dualidad en las creencias. Al respecto Dorothea Ortmann afirma: Entre las creencias de esos pueblos figura: el culto a las huacas, el cual fue tolerado por los Incas porque prestaba ayuda a las actividades productivas que el Estado necesitaba. Con el paso del tiempo se produjeron dos procesos importantes en el campo religioso: uno fue la fusión de varias divinidades en una sola; el otro, el ocultamiento de sus cultos, con el objeto de mantener en secreto su verdadero sentido. Esto ocurrió con el dios Amaru. Su culto se ubicó en los Andes centrales y se expandió tomando distintas características

según la localidad donde se le veneraba. En ese sentido y, teniendo en cuenta que en esta región la economía se basó principalmente en la agricultura, el Amaru es el dios de las aguas, de las lluvias y de todos los fenómenos meteorológicos vinculados al agua y al riego, dice Ortmann citando a Enrique Tovar. Pero ello implicaba también que las lluvias produjeran grandes deslizamientos de agua, piedras y lodo, mejor conocidos huaicos. Por estos motivos recurrían a las divinidades a fin de prevenir los desastres naturales, implorando a una huaca o a un cerro para que los proteja. En ese sentido, el culto al Amaru no tenía ritos definidos y su veneración se hacía de manera muy distinta dependiendo del lugar, en lo fundamental, el Amaru era visto como el regulador de las lluvias, de los ríos y de las lagunas, de todas las aguas del cielo y de la tierra, esto según Tovar, citado por Ortmann. En otros términos una de sus funciones complementarias es la de proteger a los hombres del exceso de lluvias y de las temidas sequías.

A pesar de la escasez de información acerca del Amaru, tenemos noticia de él gracias a uno de los más importantes cronistas indios como lo es Guamán Poma que en su Nueva crónica y buen gobierno trata de este personaje como un ser mítico e histórico que tiene figura de serpiente o de otorongo. Al respecto Ortmann refiere: En sus dibujos-relatos de Guamán Poma podemos observar al Amaru como el sexto capitán, hijo de Inca Roca, quien dejó descendientes en las indias Chunchas. Por tanto la figura del Amaru va más allá de lo puramente referencial para convertirse en un signo que reúne múltiples significados: el nombre Amaru es aplicado a varios personajes, tanto históricos como mitológicos, por eso no designa necesariamente a una persona históricamente concreta, se refiere más bien a una determinada función histórico-mitológica.

Varias características similares son compartidas por el Amaru y por el Huarácu; entre ellas tenemos su capacidad de transformarse: unas veces puede ser una serpiente, otras un jaguar o un toro o, como en nuestro medio: puede tomar la forma de un burro, cerdo, llama, etc. Pero lo más sorprendente es su capacidad para fusionarse; de modo que el Amaru puede tener figura de toro y serpiente al mismo tiempo o serpiente y

cerdo u hombre y serpiente. En el caso del Huarácu lo más notorio, lo que resalta más es la cabeza de algún animal con que se deja ver y luego viene el cuerpo que es el de una alargada serpiente.

Por su parte Andrés Cloud dice en el prólogo de Narraciones orales de Muña, que La literatura oral está poblada de toda laya de personajes nacidos del imaginario popular. Entre ellos los apus, los aukillos y los jirkas. Estos personajes se desprenden del entorno geográfico y del idiolecto de su anónimo creador. En este libro y dada la importancia la mitad de los relatos versan acerca del Huarácu, personaje de ficción sobre el que anota Javier Pulgar Vidal en el socorrido Diccionario de huanuqueñismos (1967): "Ser mítico que permanece vivo dentro de las rocas y bajo el suelo (...).

MATERIAL Y MÉTODOS

Nuestro objeto de estudio estuvo constituido por todos los relatos orales sobre el mítico Huarácu. La primera tarea fue reconocer las narraciones que contenían a este singular personaje como protagonista. Así pues, debimos saber que, tanto el **Amaru** (Serpiente, en quechua) como el **Huarácu** comparten características. El primero es un ser mitológico "fundamental en la cosmogonía y la iconografía andina. Simboliza al agua, la fuerza del rayo y la continuidad, la vía láctea, los ríos, los caminos sagrados, la unión del cielo y de la tierra. Es un animal que con su fuerza atraviesa mundos, buscando el equilibrio totalitario" (extraído de <https://www.google.es/#q=que+es+el+amaru>). De otro lado, el Huarácu es un ser mítico que permanece vivo dentro de las rocas o bajo la tierra. Los campesinos creen que el Huarácu tiene forma de pato con cabeza de puma y cuerpo de serpiente. (Pulgar Vidal, 1967). Al respecto Domínguez (2003, p 15) menciona que "Warakuy (el escondido) [es otra] modalidad del ila ... cuando este crece al interior de las lagunas, manantiales y barrancos, los que no pudieron soportar su escondite salen al exterior produciendo huaicos y derrumbes; también pueden presentarse en forma de mujer o un viejito, que son dueños del interior de la Mama Pacha...". Para el recojo de datos, nuestra población estuvo constituida por la Literatura oral de Huánuco, mientras que la muestra la

conformaron solo las narraciones sobre el Huarácu. Las fuentes de información fueron los libros sobre esta temática y los pobladores de Acomayo y Chinchao que conocían el mito en cuestión.

Con el análisis de estos materiales logramos caracterizar al mítico personaje del Huarácu. La intertextualidad nos permitió cruzar información y comparar los datos de diversos autores y recopiladores. La exégesis nos permitió analizar e interpretar los textos cuyas estructuras se tradujeron en mitemas; con este resultado seleccionamos las similitudes de las narraciones vinculadas directa o indirectamente al tema.

RESULTADOS

La bibliografía y nuestros informantes indican que el Huarácu, como el Amaru, en los Andes centrales, es una de las divinidades más importantes de nuestra región; trasciende al mito, pues posiblemente fue un personaje histórico o un símbolo; considerado dios de las aguas y del riego, es hijo del jirka y de una mujer soltera.

Este personaje mítico tiene una figura monstruosa y terrible. Muchas veces puede tomar forma humana: por ejemplo, con apariencia de un extranjero (gringo) o como apuesto varón (cf. con Huánuco y su otra literatura). Es un ser rodeado de misterios. Tiene cuerpo de serpiente, pero del pescuezo para arriba imita a las cabezas de diversos animales: asno, llama, toro, cerdo, etc.

Es increíble su capacidad para transformarse: unas veces puede ser una serpiente, otras un jaguar o un toro o, como en nuestro medio, puede tomar la forma de un burro, cerdo, llama, sajino, caballo negro, etc., pero también en bebés humanos, en esposos, esposas, hermanos o familiares de alguien. Asimismo, pueden tomar forma de avispa, picar a su víctima y embarazarla.

Buscan llamar la atención fingiendo o tomando forma de un familiar, pero sus hábitos lo delatan, pues solo se alimenta de leche. Cuando recupera su aspecto natural es una serpiente. A veces se presenta como el arcoíris. Sorprendente capacidad para fusionarse; de

modo que el Amaru puede tener figura de toro y serpiente al mismo tiempo o serpiente, y cerdo u hombre y serpiente. A veces se presenta aparentando ser un familiar, pero sus patas de gallina, de gato o de chivo, lo condenan. En este caso comparte esta característica con el chullachaqui.

Son muy fecundos. Generalmente embaraza a mujeres solitarias o desprevénidas, para multiplicarse; aunque también pueden hacerlo con hombres y niñas muy pequeñas. Por eso tiene descendientes humanos. El tiempo de gestación de un Huarácu es de 12 a 15 meses. Sus hijos adoptan formas de ovejas, avispas, cerdos, sajinos, lagartos, sapos, chivos y otros animales, pero con más frecuencia, serpientes. Es muy huidizo cuando es descubierto. Escapan introduciéndose por las fuentes de agua: pozos, manantiales, ríos, lagunas, cochas. Vive bajo la tierra en el uku pacha o en las cochas. Temido por los pueblos del Ande, amenazan bajo pena de muerte a sus víctimas si estas revelan su presencia; así que son también vengativos. Solo los curanderos saben advertir su presencia.

Es mortal; generalmente provoca la muerte de su víctima. Pocas personas se salvan de él. Después del parto, la víctima muere casi irremediablemente. Pero también solo puede enfermarla.

Presentan diversos colores, generalmente negro, pero también azul, rojo, etc. Es el enlace entre el uku pacha y el kay pacha. Está relacionado con el mundo andino y con su historia, con el tiempo, con el cosmos y con el resto de los seres vivos de la tierra. Fuerte lazo con la comunidad.

Ahora bien, las situaciones en las que se presenta son: después de las lluvias torrenciales. Por las noches. En los lugares desolados o cuando en la casa está un solo integrante de la familia. Su aparición está asociada a los huaicos y a los derrumbes. También aparece en cualquier momento del día: apariciones inesperadas o cuando necesita reproducirse o cuando pretende defender el medio natural.

DISCUSIÓN

Un relato es el producto de la cultura, pero debemos entenderlo también como el resultado de un largo proceso de acumulación de diversas influencias y aportes, tanto de los grupos humanos propios como de los extraños. Es por eso que el Huarácuy de Chinchao tiene rasgos de hombre, pero también de bestia monstruosa. Sale en épocas de lluvia y se esconde debajo de las rocas o de los cerros en el verano. Es la expresión de la naturaleza que se defiende de la destrucción humana, pero también es la esperanza y la tranquilidad mientras descansa bajo la tierra. En otras palabras, el Huarácuy es el modo de pensar y de actuar del huanuqueño. Es el resultado de la percepción que tiene de su abrupta geografía que se traduce en su cosmovisión y en su modo de respetar su naturaleza. El Huarácuy es su conexión con la Mamapacha, pero también con el resto del mundo andino y con su historia. Es su vínculo con el tiempo y con el cosmos y con el resto de seres vivos de la tierra; es un fuerte lazo de unión con su comunidad, con los otros hombres; en síntesis, es la metáfora de la estrecha vinculación del hombre con la naturaleza y en general con su entorno.

CONCLUSIONES

El Huarácuy es una divinidad muy importante en nuestra región; vinculada al agua, tiene apariencia monstruosa: cuerpo de serpiente y cabeza de algún otro animal. Es hijo del jirka y de una mujer soltera. Posee gran capacidad para transformarse y fusionarse. Busca llamar la atención fingiendo parentesco. Es muy fecundo; busca reproducirse muy a menudo, pero es muy huidizo si percibe el peligro. Vive en el uku pacha o en las profundidades de las fuentes de agua. Es vengativo y muy temidos por sus ataques mortales. Presenta varios colores: negro, azul y rojo. Se presenta después de las lluvias torrenciales o cuando ve que su víctima está sola; también cuando quiere reproducirse. Los relatos con los que se relaciona tratan del agua o los derrumbes, así como con el mito del Amaru. La versión de Sebastiana Villaverde prueba su vigencia y contiene elementos acumulados de muchas generaciones e influencias externas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Lecturas huancas (1977) Lecturas huancas. Huancayo: Tierra Adentro, Ediciones.
- Arguedas, José María - Izquierdo Ríos, Francisco (1970). Mitos, leyendas y cuentos peruanos. Lima: Casa de la Cultura del Perú.
- Bendezú Aibar, Edmundo (2003). Literatura quechua. Lima: Editorial Universitaria de la Universidad Ricardo Palma.
- Curisinche Castro Roland (2005). Cuentan los abuelos. (volúmenes 1, 2, 3) Huancayo: Gráfica Curisinche.
- Damas Espinoza, Gino (2013). Huánuco y su otra literatura o la tradición oral en Huánuco. Huánuco: Letra Muerta.
- Domínguez Condezo, Víctor (1995). Pachayachay. El saber de la tierra o la lectura de la tradición oral andina. Lima: San Marcos.
- Domínguez Condezo, Víctor (2003). Jirkas Kechwas. Mitos andinos de Huánuco y Pasco. Huánuco-Lima: San Marcos.
- Espino Relucé, Gonzalo (2010). La literatura oral o la literatura de tradición oral. Lima: Pacarina ediciones.
- Huarag Álvarez, Eduardo (1982). Introducción al estudio del relato oral. Huamanga: Universidad San Cristóbal de Huamanga.
- Lezameta Apac, Pablo (2006). Antología literaria panatahua. Huánuco: Ediciones Pasaleap.
- Lezameta Apac, Pablo (2007). Pachitea y su folclor. Huánuco: Ediciones Pasaleap.
- Lezameta Apac, Pablo (2009). Adivinanzas, cuentos, leyendas y mitos de Pachitea. Huánuco: Ediciones Pasaleap.
- Minedu (2002). Comunicación. Podemos hablar de literatura oral. Fascículo autoinstructivo N° 7.2. Lima, Ministerio de Educación, Programa de Formación Continua de Docentes en Servicio (Educación secundaria).
- Morote Best, Efraín (1950). Elementos de Folklore. (Definición, contenido, procedimiento). Cuzco: Universidad Nacional del Cuzco.
- Morote Best, Efraín (1988). Aldeas sumergidas. Cultura popular y sociedad en los Andes. Cuzco: Centro de Estudios Rurales Andinos "Bartolomé de las Casas".
- Mozombite Campoverde, Luis (2009). Ars nativa. Huánuco: Cauce Ediciones.

Nieves Fabián, Manuel (2014) Mitos y leyendas de Huánuco. Huánuco: Ediciones Rikchari.
Propp, Vladimir (1972). Morfología del cuento. Buenos Aires: Juan Goyanarte-Editor.
Propp, Vladimir (1981). Las raíces históricas del cuento. Madrid: Editorial Fundamentos.
Taylor, Gerald (1996). Ritos y tradiciones de Huarochirí. Lima: IFEA. (Traducción)
Taylor, Gerald (1999). La literatura oral quechua de Chachapoyas. Lima: IFEA.
Universidad Nacional Hermilio Valdizán (1986). Cuadernos de investigación. Caracalla y Choquecancha, vida y costumbres. Huánuco: Centro de Regional de Estudios Andinos.

Universidad Nacional Hermilio Valdizán (1986). Cuadernos de investigación. Pillao y Choras, vida y costumbres. Huánuco: Centro de Regional de Estudios Andinos.
Valcarcel, Luis. E (1958). Narraciones y leyendas incas. Lima: Editora Latinoamericana.
Valdivia, Alvest y Damián, Isaías (2017). Narraciones orales de Muña. Huancayo: Ediciones Nictálope.

DIAGNÓSTICO PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA EN EL DISTRITO DE YANACANCHA - URBANO DE CERRO DE PASCO

DIAGNOSIS FOR THE DEVELOPMENT OF TOURIST ACTIVITY IN THE DISTRICT OF YANACANCHA - URBAN DE CERRO DE PASCO

IDELIA MIRTA CRISTOBAL-LOBATON, Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión – Cerro de Pasco, Perú, **E-mail:** ideliamcl@gmail.com

Recibido el 30 de octubre, 2017

Aceptado el 26 de marzo, 2017

ISSN 1994 - 1420 (Versión Impresa)

ISSN 1195 - 445X (Versión Digital)

RESUMEN

El presente trabajo de investigación pretende ilustrar los recursos turísticos con los que contamos en la zona urbana de Yanacancha, los cuales han sido jerarquizados según la ficha de jerarquización y tabla de la final de equivalencia, de acuerdo al Manual para la Formulación del Inventario de Recursos Turísticos a Nivel Nacional. Se realizó el diagnóstico turístico y plantear estrategias para mejorar el turismo en la zona urbana de Yanacancha-Pasco. Por el tipo de investigación, dado que es un diagnóstico, el objetivo de estudio fue exploratorio y descriptivo, bajo el diseño no experimental ubicado en el subdiseño transeccional exploratorio en un momento específico. Solo la categoría de manifestaciones culturales, que representa un 28% de los recursos y /o atractivos turísticos localizados en la zona urbana de Yanacancha, todos alcanzan la jerarquía. La evaluación es de carácter temporal, por la posibilidad de variar algunas de las condiciones inherentes al recurso.

Palabras Clave: Diagnóstico en turismo, actividad turística, jerarquía.

ABSTRACT

The present research work aims to illustrate the tourist resources that we have in the urban area of Yanacancha, which have been ranked according to the hierarchy sheet and table of the final equivalence according to the Manual for the Formulation of the Inventory of Tourist Resources at the national level. Carry out the tourist diagnosis and propose strategies to improve tourism in the urban area of Yanacancha - Pasco. Because of the type of research given that it is a diagnosis, the objective of this research study was exploratory and descriptive, under the non-experimental design located in the transectional sub-design exploratory at a specific time. Only the category of cultural events that represents 28% of the resources and / or tourist attractions located in the urban area of Yanacancha, all reach the hierarchy 1. The evaluation is of a temporary nature, due to the possibility of varying some of the inherent conditions to the resource.

Key words: Diagnosis in tourism, tourist activity, hierarchy.

INTRODUCCIÓN

El cambio de mentalidad de las organizaciones, respecto al valor del turismo, está evolucionado en los últimos tiempos, de tal forma que podemos afirmar que nos encontramos a las puertas del desarrollo turístico al interior de nuestro país como evolución de mejora de calidad de vida de nuestra sociedad.

En esta nueva fase, no es suficiente tener los recursos turísticos, como muchos municipios e interesados lo promocionan, sino que es necesario que estos recursos sean transformados en atracciones turísticas que serán la base para ofertar un producto turístico competitivo donde se tenga como eje la diferencia del producto que se ofrece. En el PENTUR se tiene como objetivo diversificar la oferta turística, y Pasco tiene mucho por ofrecer a los visitantes, sean excursionistas, turistas nacionales o extranjeros.

El turismo urbano jamás pasará de moda para los visitantes, ya que es el punto básico o principal para conocer los demás atractivos. De acuerdo al Perfil del Vacacionista Nacional 2014, del 100% de visitantes el 53% realiza turismo urbano si el lugar visitado garantiza los servicios necesarios (infraestructura, planta turística, organización de eventos). Todo ello contribuye a la permanencia del visitante en el lugar de destino.

La primera etapa del presente trabajo consta de la realización de un diagnóstico para saber cómo nos encontramos en materia turística a nivel de la zona urbana de Yanacancha, considerando aspectos como: Recursos turísticos, planta turística, Infraestructura, superestructura. También se ha identificado las FODA. La segunda fase abarca el establecer estrategias de desarrollo o solución a los problemas identificados durante la primera etapa; sirve de base para el planteamiento de estrategias en materia turística,

Todas estas ideas se pueden llevar a la práctica; aquí reside la importancia de este trabajo, que debemos comentar constituye la primera investigación de turismo urbano en Yanacancha, en el marco del desarrollo turístico, siendo un campo en el que muy poco se investiga.

MARCO TEÓRICO

HISTORIA Y EVOLUCIÓN DEL TURISMO

El «fenómeno turístico» nace en el siglo XIX, pero, desde la Edad Antigua, existen desplazamientos turísticos. Los griegos dieron un importante papel al mismo, debido a su preferencia por el ocio y los deportes, en el año 776 a.C.

En la Edad Media prevalecen los viajes motivados por las peregrinaciones religiosas; en ese momento se ve que hubo un deterioro en las condiciones en las cuales se viajaba, en comparación a la etapa anterior. La Modernidad se caracteriza por la aparición de los primeros alojamientos, debido a que las grandes personalidades viajaban con un séquito cada vez mayor, restringiéndose las posibilidades de alojamiento.

Otro punto importante a destacar es el que se da a partir de la Revolución Industrial, evidenciándose factores determinantes como la reducción en los costos de transporte, como consecuencia del auge de la máquina de vapor aplicada al transporte férreo y marítimo.

A su vez, la nueva configuración social –surgimiento del proletariado como clase social– que dos siglos después se convertirá en la fuente del turismo en masa y la consolidación de la burguesía como clase hegemónica propulsora del turismo de élite. En este período surgen los primeros viajes organizados, se destaca el turismo de montaña, salud y playas.

Las famosas expediciones de Venecia a Tierra Santa y el Camino de Santiago de Compostela (S. XIII d. C)

A su vez, se crean los voucher de viaje, y es el apogeo de los hoteles de lujo (Ritz).

Ya en el siglo XX se destacan los avances tecnológicos en el transporte debido a la producción en masa de automóviles y al transporte aéreo, que solo era utilizado por minorías en largas distancias que se desarrolla para acabar imponiéndose sobre las compañías navieras. Estos avances impulsaron de manera significativa al turismo interno como el internacional.

El crecimiento del sector se ve frenado y retraído en el transcurso de la Primera y Segunda Guerra Mundial y durante la Gran Crisis de los años treinta. Los efectos de la crisis fueron tales que, puede decirse, se paraliza el turismo mundial, hecho que se extiende hasta 1949.

EL TURISMO Y LAS CIUDADES

La presencia turística en la ciudad es una constante en la historia de esta actividad. La ciudad ha sido objeto de atención perenne por parte del turismo, aunque con diferentes implicaciones y convergencias culturales, sociales y económicas según la época, por lo que este hecho merece una explicación más detallada. Por su carácter denso, complejo y de espacio de intercambio de ciudad siempre ha sido un referente y lugar de encuentro entre la población local y sus visitantes. La aparición del ocio en la vida colectiva de las sociedades implica la existencia de lugares capaces de satisfacerlos, por lo que es lógico que uno de los primeros espacios en incorporar la actividad turística fueran las ciudades, ya que disponían de servicios, infraestructuras y equipamientos propensos a facilitar tal menester y que acumulaban atracciones, cultura e historia. Las ciudades no son los únicos espacios pioneros del turismo, pero sí que capitalizan la mirada turística desde los inicios de esta actividad. Desde una perspectiva sociológica es interesante observar cómo la evolución del turismo en las ciudades describe con fidelidad los patrones de consumo de cada época y plantea retos y problemas diferentes a las ciudades. Del Grand Tour del siglo XVIII al low cost actual las ciudades han mantenido un carácter turístico explícito con formatos y contenidos diversos que resumimos en la tabla nº 03. El turismo debe del palimpsesto que es la ciudad, de la acumulación superpuesta de cultura e historia vivida, pero al mismo tiempo la ciudad ha sido testimonio de las diferentes maneras de ser abordadas por el turismo, de la variación de las motivaciones, gustos y necesidades de sus visitantes y ha tenido que adaptarse a ello.

LA DEMANDA TURÍSTICA

La atención sobre los mercados turísticos es fundamental debido a la gran diversidad existente y a sus diferencias de comportamiento. Operativamente hablando es

muy difícil medir y hacer predicciones sobre el comportamiento individual y la calidad de la experiencia turística percibida. Precisamente una de las aproximaciones conceptuales del turismo urbano más consistentes procede del análisis de la experiencia turística. Entender los mercados turísticos requiere saber, entre otros aspectos, cuáles son las motivaciones, grado de satisfacción y elementos que influyen en la experiencia del visitante. La experiencia puede verse afectada por factores individuales, ambientales, situacionales o de personalidad.

PLANEACIÓN PARA UN DESTINO COMPETITIVO Y SOSTENIBLE

La buena planeación turística se debe basar en una comprensión sólida de aquellos factores que determinan fundamentalmente el éxito de un destino turístico. Existe un modelo que identifica 7 componentes principales, cada uno de los cuales contiene cierto número de subcomponentes.

- 1) Recursos y atractivos claves: Son las principales razones por las cuales los visitantes potenciales eligen un destino en lugar de otro. Estos factores pertenecen a siete categorías: fisiografía y clima, cultura e historia, vínculos de mercado, mezcla de actividades, eventos especiales, entretenimiento y superestructura del turismo.
- 2) Factores y recursos de respaldo: Mientras que los recursos y atracciones clave de un destino constituyen las principales motivaciones para el turismo de entrada, los factores y recursos de respaldo, como el término implica, proporcionan una base funcional que facilita el turismo y acrecienta su contribución al bienestar del destino. Estos factores son la infraestructura física, accesibilidad, la hospitalidad residentes/industria, los esfuerzos empresariales de los operadores turísticos, voluntad política para el turismo y la facilitación de recursos tales como personal de aduanas e inmigración capacitado y hospitalario.
- 3) Calificar y ampliar los determinantes: El éxito potencial de un destino está condicionado o se ve limitado por cierto número de factores. A este grupo de factores se le podría denominar alternativamente condicionadores situacionales, debido a que su impacto en

el éxito de un destino turístico consiste en definir su escala límite o potencial. Un factor particularmente importante que limita cada vez más la habilidad de competencia de un destino es el grado de seguridad que se percibe en el mismo. Históricamente, la protección/seguridad de un destino se daba por un hecho. Sin embargo hoy en día, este no es el caso. El crimen y el terrorismo son factores que se han vuelto muy reales en muchos destinos. Cada destino debe tomar las medidas necesarias para asegurar que se proporcione al visitante protección y seguridad en una amplia variedad de aspectos, tanto de salud como de seguridad personal. Estos calificadores y amplificadores moderan o magnifican el éxito del destino al filtrar la influencia de otros grupos de factores clave. Pueden ser tan importantes que representen un tope a la demanda o al potencial turístico, pero están, en gran parte, más allá del control del sector turismo por sí solo.

- 4) Políticas públicas, planeación y desarrollo del destino: Aunque, desafortunadamente, no todos los destinos cuentan con políticas formales para el turismo, un marco estratégico o impulsado por políticas para la planeación y el desarrollo de un destino, con metas particulares de tipo económico, social y otras como el resultado esperado, puede ayudar a asegurar que el desarrollo del turismo que se presente promueva un destino exitoso y sostenible mientras se manifiesten las aspiraciones de calidad de vida de quienes residen en el mismo; este componente central está formado por ocho subcomponentes: una definición formal del sistema del turismo, la explicación de una filosofía del turismo, o de como este debe servir a la comunidad; fluyendo de dicha filosofía existe una visión, la cual es una declaración formal que describe el estado ideal del destino turístico a unos 20, 50 o 100 años en el futuro, una estrategia de posicionamiento/ identificación con una marca que define la manera cómo el destino se debería percibir en comparación con sus competidores; un detallado plan de desarrollo; un análisis competitivo/colaborador que proporcione una evaluación acerca de la forma en que el destino se relaciona y compara con otros

destinos y con el sistema turístico internacional; el monitoreo y la evaluación de políticas, programas y sus resultados; y finalmente todas las necesidades anteriores que habrán de reunir bajo una rigurosa auditoria del destino, la cual identifica las fortalezas, debilidades, problemas, retos y oportunidades del destino.

- 5) Organización y gestión del destino turístico. Este componente del modelo se concreta en actividades para implementar el marco de políticas y planeación sobre una base cotidiana y operativa. Estas nueve actividades implican una organización efectiva, la mercadotecnia del destino, asegurar una experiencia de alta calidad para el visitante, recabar y difundir información, desarrollo de recursos humanos, obtención del financiamiento adecuado y capital de riesgo, una efectiva administración de los visitantes, una continua administración de recursos y preparación para manejar crisis inesperadas.
- 6) Ventaja comparativa frente a ventaja competitiva: Una importante característica de este modelo es la distinción que hace entre las ventajas comparativa y competitiva de los destinos. La primera se refiere a los recursos con los que está dotado el destino, y que aumentan sus oportunidades de éxito, mientras que la segunda se refiere a la efectividad con la que se usan o emplean los recursos de un destino, acrecentando, por tanto, sus relativas probabilidades de éxito frente a otros destinos competitivos.
- 7) Ambiente global (macro) frente a ambiente competitivo (micro): Una importante dimensión final del modelo Ritchie/Crouch(R/C) es la distinción que hace entre el impacto de las fuerzas macro y las fuerzas micro en el éxito del destino. Las fuerzas globales, o macro se refiere a la enorme variedad de fenómenos que afectan ampliamente todas las actividades humanas, y que por lo tanto no son específicas de la industria de los viajes y el turismo en su efecto. En comparación, el ambiente competitivo, o micro, es parte del sistema turístico, y las fuerzas que contiene se refieren a las acciones y actividades de entidades en el sistema turístico que afectan directamente las metas de cada

miembro del sistema, ya se trate de firmas turísticas individuales o del grupo de organizaciones que constituyen un destino.

TRANSPORTE DE PASAJEROS

El turismo y el transporte están estrechamente vinculados. Conforme aumenta el turismo mundial, se exigirá mucho más a los sectores del transporte; los viajes por aire dominan el turismo de larga y mediana distancia.

El automóvil particular domina en los viajes más cortos y es el medio más popular en la mayoría de los viajes locales. El automóvil también es muy importante en el turismo regional e internacional. Hoy en día, los viajes en ferrocarril tienen una función más limitada que en el pasado. Sin embargo, esta forma podría aumentar su participación en el mercado, especialmente en Europa y Asia. El desarrollo de los trenes de alta velocidad aumenta el tránsito por ferrocarril.

El transporte en autobús llega a muchas comunidades que no son atendidas por ningún otro medio de transporte público, pero en términos cuantitativos, a los autobuses les corresponde un porcentaje muy pequeño de kilómetros por vehículo. Los viajes en crucero se han vuelto más populares y son el segmento de turismo con mayor crecimiento.

El incremento en el tránsito debido al crecimiento del turismo mundial somete a presión a las instalaciones para medios de transporte, lo cual puede tener efectos adversos. Las situaciones en el mundo varían mucho según la región, país, estado y provincia.

FOMENTO, CONTROL Y APOYO FINANCIERO

Cuando el turismo como actividad socioeconómica se considera útil para un país, se requiere de la acción ordenada del Estado para poder fomentar con incentivos dicha actividad; controlar la prestación de los servicios turísticos para la protección del turista y apoyar, económicamente, su desarrollo de manera racional.

Esto se hace por medio de un organismo sectorial del gobierno que, por lo general, es una dependencia llamada internacionalmente

Oficina Nacional del Turismo, o bien puede ser una empresa profesional independiente que lleva a cabo las acciones necesarias para cumplir con los programas que estén dentro de las políticas de desarrollo turístico de un país.

COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TURÍSTICO

La competitividad se ha convertido en una de las preocupaciones centrales de gobiernos y empresas de todas las naciones. Aunque el concepto de empresa competitiva está claro, el de nación o región carece de consenso, a pesar de los debates. Algunos ven la competitividad de una nación como un fenómeno macroeconómico, otros argumentan que es función de una mano de obra barata y abundante, otros la relacionan con la abundancia de recursos naturales. Recientemente ha tenido mayor aceptación la idea de que es la política de gobierno la que impulsa la competitividad de una nación, mientras que otra teoría arguye que depende del tipo de gestión empresarial.

METODOLOGÍA

Por el tipo de investigación, dado que es un diagnóstico, el objetivo de estudio de esta investigación ha sido exploratorio y descriptivo. Exploratoria: en este tipo de investigación pretende darnos una visión general y solamente aproximada de los objetivos de estudio. Se elige cuando el tema a desarrollar ha sido poco explorado, cuando no hay suficientes estudios previos. "Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tiene muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan solo hay guías no investigadas, vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre el tema y áreas desde nuevas perspectivas". Teniendo en cuenta el estado del conocimiento en la zona sobre el desarrollo turístico, he creído conveniente que el presente estudio alcance también un nivel descriptivo.

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través

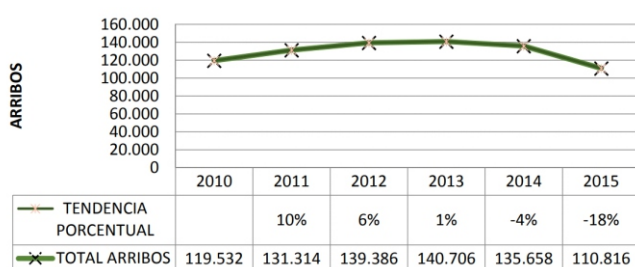
de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Está orientada al conocimiento de la realidad tal como se presenta en una situación espacio-temporal dada. El diseño no experimental ubicado en el subdiseño transeccional exploratorio en un momento específico que por lo general se aplica a problemas de investigación nuevos o poco conocidos, además constituye el preámbulo de otros diseños (no experimentales y experimentales).

La población está constituida por: expertos en turismo (gremios), DIRCETUR Pasco, Municipio Distrital de Yanacancha Sub Gerencia de Desarrollo Social, operadores turísticos y recursos y/o atractivos turísticos potenciales; como aliados, docentes de las asignaturas de Historia, Geografía, Economía, Ciencia Tecnología y Ambiente de la zona urbana del Distrito de Yanacancha. Nuestra muestra es no probabilística, pues, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características del investigador. Aquí el procedimiento no es mecánico, ni en base a fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones del investigador. Técnicas de campo: técnicas de observación, técnica de la encuesta, la entrevista.

RESULTADOS

CUADRO N.º 1: DEMANDA TURÍSTICA

ARRIBOS NACIONAL Y EXTRANJERO 2010 - 2015, PROV. PASCO



INTERPRETACIÓN: En este cuadro se pueden visualizar los valores en porcentajes trabajados con datos estadísticos de la DIRCETUR-Pasco, los cuales arrojan una demanda turística decreciente en los últimos 6 años.

CUADRO N.º 02 : LA ESTACIONALIDAD DE LA DEMANDA

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	PORCENTAJE
Meses	Total	Total	Total	Total	Total	Total	
Ene	9,088	9,771	11,716	10,289	10,733	9,425	8%
Feb	8,694	9,918	10,934	9,686	10,910	9,158	8%
Mar	9,150	10,293	11,928	12,390	11,514	10,096	8%
Abr	9,315	9,485	11,789	11,178	10,779	9,600	8%
May	11,396	9,918	10,848	11,834	10,828	10,015	8%
Jun	10,717	9,975	11,087	11,725	12,002	10,137	8%
Jul	10,243	10,998	11,291	11,742	12,233	10,319	9%
Ago	10,978	11,616	11,222	11,822	11,497	10,434	9%
Set	9,949	12,272	11,551	10,891	11,262	10,216	8%
Oct	9,581	13,176	11,804	11,216	10,963	10,367	9%
Nov	9,999	11,902	13,340	13,417	11,664	11,018	9%
Dic	10,422	11,990	11,876	14,516	11,273	30	8%
TOTAL	119,532	131,314	139,386	140,706	135,658	110,816	100%

INTERPRETACIÓN: En este cuadro se presenta los valores porcentuales de la estacionalidad de la demanda, donde existe un incremento del 1% los meses de julio, agosto, octubre y noviembre, y en el resto del año se observa el porcentaje de manera estacionaria.

DISCUSIÓN

La estacionalidad de la demanda turística de la provincia de Pasco en los meses de enero a diciembre. Como mencionan Faulkner et al, 2000; Higham y Ritcie, (2001); Presbury y Edwards (2005). Ciertamente los eventos se han valorado y potenciado dentro de las estrategias de desarrollo turístico, principalmente por los impactos económicos positivos que genera en los destinos, ya que a través de ellos se puede conseguir:

- Reducir la estacionalidad del turismo o, incluso, crear una nueva temporada turística.
- Crear ocupación y, por lo tanto, difundir el desarrollo de una manera más amplia por toda la región.
- Incrementar el número de turistas y la duración de su estancia.
- Potenciar la regeneración urbana y crear nuevas infraestructuras.

Este tipos de eventos podrían ser: Festivales, carnavales, conmemoraciones históricas, ceremonias religiosas, procesiones, cumbres, actos reales, artes escénicas, interpretaciones literarias, convenciones, ferias, exposiciones, presentación de productos, viaje de incentivos, congresos y conferencias, eventos deportivos, arte visual, espectáculo en la calle, fiestas sociales y bodas.

Por otro lado, hay que rescatar la necesidad

prioritaria de trabajar el turismo de manera planificada, realizando una tipificación; destacamos los modelos importantes en planificación turística:

1. La planeación para un destino competitivo y sostenible: El modelo incluye nueve componentes (Recursos y atractivos clave, factores y recursos de respaldo, calificar y ampliar los determinantes, políticas públicas, planeación y desarrollo del destino, organización y gestión del destino turístico, ventajas comparativas frente a ventajas competitivas, ambiente global –macro– frente a ambiente competitivo. Modelo Ritchie/ Crouch (2011).
2. Planeación turística, un enfoque integrado: Comprende las siguientes actividades de planeación: Reunir Información, Identificar los valores de la comunidad, Crear una visión, Identificar interés y oportunidades, Establecer una misión, Establecer metas, Establecer objetivos, Establecer acciones, Evaluar los Progreso y Actualizar y modificar el plan. Jonelle Nuckolls y Patrick Long (1993).
3. Secuencia lógica del proceso de planeación: Definir el sistema, recabar datos, analizar e interpretar, Crear un plan preliminar, aprobar el plan, Crear un plan final e implementar el plan. Ritchie/ Crouch (2011).

CONCLUSIONES

1. La situación actual del desarrollo turístico en la zona Urbana del distrito de Yanacancha-Pasco 2015, merece una profunda reflexión para considerar al turismo como uno de los pilares de nuestra economía, propiciando una visión real para comprender y desarrollar un modelo turístico de éxito.
2. Solo la categoría de Manifestaciones culturales que representa un 28 % de los recursos y/o atractivos turísticos localizados en la zona urbana de Yanacancha, todas alcanzan la jerarquía 1. La evaluación es de carácter temporal, por la posibilidad de variar algunas de las condiciones inherentes al recurso.
3. Contamos con una planta turística de condiciones moderada, que no aplica en sus operaciones las técnicas de atención a los clientes, peor aún, no aplica los Manuales de

Buenas Prácticas del Programa Nacional de Calidad Turística, por lo tanto carece de calidad en los servicios que ofertan a los visitantes y a la comunidad receptora.

4. Contamos, como parte de la superestructura, con el fortalecimiento de la legislación turística, la cual no se aplica dentro del ámbito de investigación, tanto a nivel Regional como Distrital.
5. Los gremios en Turismo carecen de liderazgo para promover el desarrollo turístico.
6. Los docentes y estudiantes realizan de manera poco frecuente el City tour Yanacancha.
7. Los visitantes son más exigentes, quieren calidad en los servicios que eligen, con precios razonables, y solicitan visitar productos diversificados.
8. La actitud de los líderes de gobierno y empresariales en el área de estudio se muestran pasivos hacia el turismo, los recursos turísticos corren el riesgo de deteriorarse, depredarse, en consecuencia, el desarrollo del turismo se retrasa.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, E. (2011). Estadística Aplicada al Sector Turístico. España: UPGC.
- Bonilla, R. (2007). Atención y Guiado de Turistas. Costa Rica: INA.
- Bote Gómez, V. (1997). Planificación económica del turismo, de una estrategia masiva a una artesanal. México: Trillas.
- Boullón, R. C. (1997). Planificación del Espacio Turístico. México: Trillas.
- Braidot, N. (1993.). Marketing Total. Argentina: Macchi.
- Cárdenas Tabares, F. (1997). Comercialización del Turismo. Determinación y análisis de mercados. México: Trillas.
- Comisión de Promoción del Perú – PROMPERÚ, Escuela de Dirección, Universidad de Piura (2000). Manual de Importancia e Impacto del Turismo en el Perú. Lima.
- Dirección Nacional de Desarrollo Turístico (2007). Manual de Buenas Prácticas: Guías de Turismo y Operación Turística. Lima: JMD.
- Dirección Nacional de Desarrollo Turístico (2008). Manual de Buenas Prácticas: Ambientales para el Guía de Turismo. Lima: JMD.
- Dirección Nacional de Desarrollo Turístico

- (2009). Manual de Buenas Prácticas: de Manipulación de alimentos Restaurantes y servicios Afines. Lima: ORS.
- Domingo, J. (2002). Las Megatendencias del Turismo en el Tercer Milenio. Perú: San Marcos.
- Goeldner Ch. y Brente R. (2011). Turismo Planeación, Administración y Perspectivas. México: Limusa.
- Gonzales, F. y Morales, S. (2009). Ciudades efímeras: Transformando el Turismo Urbano a Través de Eventos. Barcelona: UOC.
- Hermida, J., Serra, R., & Kastika, E. (1992). Administración y Estrategia. Argentina: Macchi.
- MINCETUR. (2008). Plan Estratégico Nacional de Turismo 2008 -2018. Lima: ISL/CGS.
- MINCETUR. (2008). Plan Nacional de Calidad Turística. Lima: Artprint.
- PROMPERÚ. (2014). Perfil del Vacacionista Nacional. Lima.
- SECTUR. Como Desarrollar Productos Turísticos Competitivos. México.
- Serra, A. (2003). Marketing Turístico. Madrid: Lerko Print
- Kotler, P. (1994). Mercadotecnia de localidades. México: Ed. Diana.
- Kotler, P. (1997). Mercadotecnia para hotelería y turismo. México: Prentice Hall.
- Ministerio de Industria, Comercio Interior, Turismo e Integración -MICTI (1992). Guía Metodológica para la Formulación y Evaluación del Patrimonio Turístico Nacional. Lima.
- Ministerio de Industria, Turismo Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales – MITINCI (2000). Documento de Trabajo: Manual para la Formulación y Evaluación del Inventario de Atractivos Turísticos a Nivel Nacional. Lima.
- Organización Mundial del Turismo – OMT (1998). Introducción al Turismo. Madrid.
- Organización Mundial del Turismo (OMT). 1993 Desarrollo Turístico Sostenible: Guía para Planificadores Locales. Primera Ed. Madrid.
- Organización Mundial del Turismo (OMT). Turismo: Panorama 2020, previsiones mundiales y perfiles de los segmentos de mercado.
- Porter, M. (1998). Estrategia Competitiva. México: Compañía Editorial Continental.
- Przybylski, A. (1995). Marketing de servicios turísticos. Argentina: SURPASS.
- Sampieri Hernández, Roberto. (2010) Metodología de la Investigación. 2ª Edic. México: McGraw-Hill.
- Valderrama Mendoza, S y León Mucha, L. (2009). Técnicas e Instrumentos para la Obtención de Datos en la Investigación Científica. Lima: San Marcos.

ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS Y LA DECISIÓN DE COMPRA EN LA EMPRESA PROMART HOME CENTER DE LA CIUDAD DE HUANCAYO

PRICE SETTING STRATEGIES AND THE PURCHASING DECISION IN THE COMPANY PROMART HOME CENTER OF THE CITY OF HUANCAYO

VERÓNICA CHAHUA-TERÁN, Universidad de Huánuco – Huánuco, Perú, **E-mail:** veronikachahua@gmail.com

Recibido el 15 de diciembre, 2017

Aceptado el 28 de marzo, 2018

ISSN 1994 - 1420 (Versión Impresa)

ISSN 1195 - 445X (Versión Digital)

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal determinar la relación entre la fijación de estrategias de precios y la decisión de compra, en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo en el 2017. La hipótesis planteada es: Las estrategias de fijación de precios se relacionan con la decisión de los clientes de compra en la empresa Promart Home Center, quienes fueron la población, objeto de estudio de esta investigación, entre varones y mujeres mayores de edad. Se determinó el tamaño de la muestra mediante el método de muestreo probabilístico aleatorio simple, de 380 clientes por mes; para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta. Como instrumento, el cuestionario compuesto de 23 preguntas en la medición de la escala de Likert; luego de ello, los resultados fueron procesados, analizados y estudiados mediante el programa de estadístico SPSS; así mismo, para medir el nivel de correlación de las variables se usó la Prueba de Correlación de Spearman, obteniendo que el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.479, en tal sentido se acepta la hipótesis de que las estrategias de fijación de precios se relacionan con la decisión de compra. Se determina que las estrategias de fijación de precios se relacionan con la decisión de compra en los clientes, como se puede observar en la contrastación de la hipótesis general; el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.479 y se encuentra dentro de una valoración moderada, es decir, corrobora la hipótesis general.

Palabras Clave: Estrategia de precios, decisión compra.

ABSTRACT

The main objective of this research work is to determine the relationship between the pricing strategies and the purchasing decision, in the company Promart Home Center of the city of Huancayo 2017.

The proposed hypothesis is: The pricing strategies are related to the purchase decision in the company Promart Home Center of the clients, who were the population, object of study of this research, between men and women of legal age. The sample size was determined by the simple random probabilistic sampling method, of 380 clients per month; for data collection, the survey technique was used. As an instrument, the questionnaire was composed of 23 questions on Likert scale measurement, after which these results were processed, analyzed and studied through the SPSS statistical program, and to measure the level of correlation of the variables, the correlation test was used. of Spearman, obtaining the correlation coefficient has a value of 0.479, in this sense we accept the hypothesis that pricing strategies are related to the purchase decision. It is determined that the pricing strategies are related to the purchasing decision in the customers, as can be seen in the comparison of the general hypothesis; the correlation coefficient has a value of 0.479 and is within a moderate assessment, that is, it corroborates the general hypothesis.

Key words: Price strategy, purchase decision.

INTRODUCCIÓN

El presente informe fue elaborado con la colaboración del área de precios y los clientes de la empresa Promart Home Center Huancayo-2017. El objetivo fundamental era analizar las dos variables que se relacionan con las estrategias referentes a los precios de cada producto que esta empresa ofrece. De una parte, tenemos el uso de las estrategias de fijación de precios, y cómo este se relaciona con la decisión de compra de los clientes de esta empresa. Aplicamos la metodología científica que está sustentada en el Reglamento de Grados y Títulos de la Escuela Académico Profesional de Administración de Empresas, de la universidad de Huánuco. Los objetivos que planteamos, también la justificación e importancia de la misma.

En la segunda parte encontramos tesis similares como referencia a nuestra investigación, que nos aporta conceptos claros y precisos de lo que estamos investigando. Aportes de autores importantes se reproducen en esta sección, así como términos básicos que son usados en toda la investigación.

En la tercera y cuarta parte de la tesis se considera la metodología de la investigación y los resultados de la encuesta a los clientes, cuyas respuestas han contribuido en el desarrollo de la última parte, en el que demostramos las diferentes hipótesis específicas planteadas en la tesis. Las presentaciones de los resultados finales se han dividido en función de los objetivos planteados; cada subtítulo tiene su propia contrastación de hipótesis.

Presentamos la contrastación de la hipótesis general y las específicas en forma descriptiva en base a la respuesta de los clientes de la empresa y su relación con las estrategias de fijación de precios.

Las conclusiones y las recomendaciones formuladas en la tesis permitirán a la empresa tomar decisiones futuras respecto al uso de las estrategias de precio para aumentar sus ventas.

MARCO TEÓRICO

ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

Según Ferrell (2012), aunque los precios de productos individuales se toman caso por caso, la mayoría de las empresas ha desarrollado un enfoque general y consistente (o estrategia de fijación de precios general) para usarlo en el establecimiento de precios. La relación entre el precio y otros elementos del programa de marketing, establece que las decisiones de fijación de precios no se pueden tomar aisladamente. De hecho, los cambios de precio pueden resultar en modificaciones menores para el producto, la distribución o las estrategias de promoción. Como lo hemos analizado, no es tanto el precio real que se cobra lo que influye en las decisiones de compra, sino la forma en que los miembros del mercado meta lo perciben. Esta realidad nos recuerda que muchos aspectos estratégicos de la fijación de precios tienen vínculos cercanos con la psicología de los clientes y el procesamiento de la información.

Monferrer (2013) afirma que las estrategias de fijación de precios son un conjunto de normas y formas de actuar con la variable precio, que van encaminadas a distintos objetivos que deben ser acordes con los objetivos generales de la empresa. A continuación, se abordan distintas estrategias que pueden ser clasificadas desde diversas perspectivas: estrategias diferenciales, estrategias para productos nuevos, estrategias para líneas de productos.

EL PRECIO

Monferrer (2013) define el precio como la cantidad de dinero que se cobra por un producto o por un servicio, o la suma de todos los valores que los consumidores intercambian por el beneficio de poseer o utilizar productos. El precio es el único elemento de la mezcla de marketing que produce ingresos; todos los demás representan costos.

Según Kotler (2013) el precio es también uno de los elementos más flexibles de la mezcla de marketing. Los gerentes inteligentes tratan los precios como una herramienta estratégica clave para crear y capturar valor para el cliente. Los precios tienen un impacto directo sobre los estados financieros de la empresa. Una

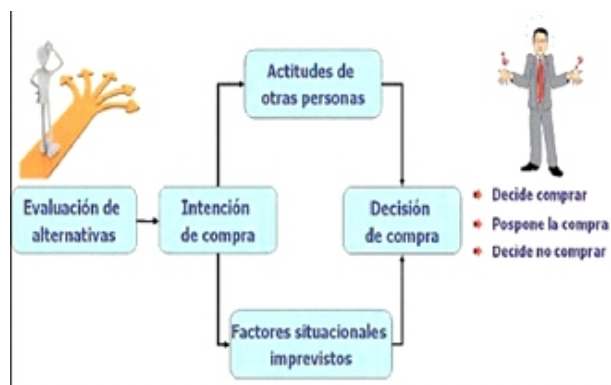
pequeña mejora en porcentaje en el precio puede generar un gran porcentaje de aumento de la rentabilidad; y lo que es más importante: como parte de la propuesta de valor general de la empresa, el precio desempeña un papel clave en la creación de valor y la construcción de relaciones con el cliente.

Según Monferrer Tirado (2013) las principales características del precio como elemento del marketing mix de la empresa son:

- Es un instrumento a corto plazo (es el elemento más flexible, ya que puede ser modificado rápidamente y sus efectos son inmediatos sobre las ventas y los beneficios).
- Es un poderoso instrumento competitivo (sobre todo en mercados con pocas regulaciones).
- Influye tanto en la oferta como en la demanda (de hecho, en términos económicos el precio es una variable definitoria de ambos factores).
- Es el único instrumento del marketing mix que proporciona ingresos (el desarrollo de las acciones de producto, comunicación y distribución conllevan un coste para la empresa).
- Tiene importantes repercusiones psicológicas sobre el consumidor o usuario (es un factor clave en la idea que el consumidor tiene del producto y en su decisión de compra).
- En muchas decisiones de compra, es la única información disponible.

DECISIÓN DE COMPRA

El autor Monferrer (2013) menciona que, durante la fase de evaluación, el consumidor puntúa las diferentes marcas y se forma una intención de compra. Por lo general, la decisión del consumidor será la de comprar la marca más valorada, pero hay factores, como se muestra en la figura(A), que pueden alterarla en última instancia.



Figura(A)

Fuente: Monferrer (2013)

COMPORTAMIENTO DEL COMPRADOR EN LOS MERCADOS DE CONSUMO

Ferrell (2012) menciona que una estrategia de marketing exitosa depende de una comprensión clara de los clientes en relación con quiénes son, qué necesitan, qué prefieren y por qué compran. Aunque esta comprensión es fundamental para diseñar la oferta de producto, también impacta en la fijación de precios, la distribución y las decisiones de promoción en el programa de marketing.

LA DECISIÓN DE COMPRA DENTRO DEL PROCESO DE COMPRA DEL CONSUMIDOR

Ferrell (2012) manifiesta que el proceso de compra del consumidor describe cinco etapas de actividades por las que pueden pasar los clientes al comprar bienes y servicios.

El proceso comienza con el reconocimiento de una necesidad y luego pasa por las etapas de búsqueda de información, evaluación de alternativas, decisión de compra y evaluación posterior a la compra. A medida que consideramos cada etapa del proceso de compra, es importante considerar algunas cuestiones clave.

Primero, dicho proceso describe la posible gama de actividades que pueden ocurrir al tomar las decisiones de compra. Sin embargo, los consumidores no siempre siguen estas etapas en forma secuencial e incluso pueden saltarse algunas en el camino de hacer una adquisición.

En efecto, Ferrell (2012) sostiene que los mercadólogos enfrentan una situación difícil al promover el cambio de marca porque deben

convencer a estos clientes de romper la costumbre y dar un vistazo a lo que sus productos tienen que ofrecer.

Segundo, el proceso de compra, con frecuencia, incluye una secuencia paralela de actividades asociadas con encontrar al vendedor más adecuado del producto en cuestión. Es decir, mientras los consumidores piensan qué producto comprar, también consideran dónde podrían encontrarlo.

Tercero, la elección de un comercializador apropiado en realidad puede determinar la elección de un producto específico. En algunos casos los clientes son tan leales a un comercializador en particular que no buscarán alternativas en otro lugar.

En otros casos los clientes podrían ser leales a un comercializador en particular porque tienen la tarjeta de crédito del mismo o son miembros de su programa de cliente frecuente. Por último, algunos comercializadores se vuelven tan conocidos por ciertos productos que los clientes simplemente ejecutan su proceso de compra con ellos.

TIPOS DE COMPORTAMIENTO DE COMPRA

Según Monferrer (2013), no todos los procesos de compra siguen todas las fases descritas anteriormente.

En efecto, existen grandes diferencias entre comprar un paquete de sal, una raqueta de tenis, una alfombra o un coche. El que se sigan o no cada una de estas fases dependerá del tipo de comportamiento de compra.

En general, podemos clasificar los comportamientos de compra en función de dos variables: el grado de implicación del comprador y el grado en que se den diferencias entre marcas.

METODOLOGÍA

El interés de la investigación aplicada es práctico, pues sus resultados son utilizados inmediatamente en la solución de problemas de la realidad. La investigación aplicada normalmente identifica la situación problema y busca, dentro de las posibles soluciones,

aquella que pueda ser la más adecuada para el contexto específico. Este enfoque investigativo plantea la unidad de la ciencia, es decir, la utilización de una metodología única que es la misma de las ciencias exactas y naturales. Debido a que en esta investigación, su medio principal es la medición y el cálculo, esto nos ayudará a probar nuestra hipótesis planteada. Asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población. Mide las dos variables en estudio para probar si están o no correlacionadas. Aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es decir, es una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes, lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal cual se presenten, y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad. Constituida por los clientes de la empresa Promart Home Center Huancayo, y cuyos criterios de inclusión y exclusión considerados para la delimitación poblacional son los siguientes:

- Varones y mujeres mayores de edad.
- Que hayan realizado al menos la compra de un producto en la Empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo.

Hemos considerado estos criterios, cuya fuente de referencia es el informe del total de transacciones que está dividido por el número de clientes por semana. Datos obtenidos de un sistema llamado Jsatélite que utiliza la misma empresa para controlar la cantidad de venta diaria.

El tamaño de la población (N), asciende a 29641 clientes.

RESULTADOS

Para la prueba de hipótesis se plantearon las hipótesis de investigación y las hipótesis nulas, tanto para la general y las específicas; luego se determinó el Coeficiente de Correlación de SPEARMAN (r) empleando el software SPSS (VERSIÓN 23.0), ingresando los datos de las variables: Estrategia de fijación de precios y Decisión de compra, así como las dimensiones de ambas variables. Para la interpretación, utilizamos la siguiente Tabla:

INTERPRETACIÓN DE LOS VALORES DEL COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DE SPEARMAN

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS GENERAL

Hi: Las estrategias de fijación de precios se relacionan con la decisión de compra en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo- 2017.

Ho: Las estrategias de fijación de precios no se relacionan con la decisión de compra en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo- 2017.

Estrategia de fijación de precios / decisión de compra Correlaciones

			E. DIF	DEC. COMP
Rho de Spearman	ESTRATEGIAS DE FIJACION DE PRECIOS	Coefficiente de correlación	1,000	0,479 ^{..}
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	380	380
	DECISIÓN DE COMPRA	Coefficiente de correlación	0,479 ^{..}	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	380	380

Interpretación: Como el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.479, se encuentra dentro de una valoración moderada, es decir, Las estrategias de fijación de precios se relacionan con la decisión de compra en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo-2017.

CONTRASTACIÓN DE LAS HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:

Estrategias diferenciales / Decisión de compra Correlaciones

			E.DIFER	DEC. COMP
Rho de Spearman	ESTRATEGIAS DIFERENCIALES	Coefficiente de correlación	1,000	,586 ^{..}
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	380	380
	DECISIÓN DE COMPRA	Coefficiente de correlación	0,586 ^{..}	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	380	380

Interpretación: Como el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.586 se encuentra dentro de una valoración moderada, es decir, Las estrategias diferenciales se

relacionan con la decisión de compra en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo-2017.

Estrategia para productos nuevos / Decisión de compra Correlaciones

			E.P.NUEV	DEC. COMP
Rho de Spearman	ESTRATEGIAS PARA PRODUCTOS NUEVOS	Coefficiente de correlación	1,000	,501 ^{..}
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	380	380
	DECISIÓN DE COMPRA	Coefficiente de correlación	0,501 ^{..}	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	380	380

Interpretación: Como el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.501, se encuentra dentro de una valoración moderada, es decir, las estrategias para productos nuevos se relacionan con la decisión de compra en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo-2017.

Estrategia de precios con promoción / Decisión de compra Correlaciones

			E.P.PROM	DEC. COMP
Rho de Spearman	ESTRATEGIA DE PRECIO DE PROMOCIÓN	Coefficiente de correlación	1,000	,187 ^{..}
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	380	380
	DECISIÓN DE COMPRA	Coefficiente de correlación	0,187 ^{..}	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	380	380

Interpretación: Como el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.187, se encuentra dentro de una valoración muy baja, rechazando la hipótesis de investigación y aceptando la hipótesis nula, es decir, las estrategias de precios con promoción no se relacionan con la decisión de compra en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo-2017.

Estrategia de precio base / Decisión de compra Correlaciones

			E.P.BASE	DEC. COMP
Rho de Spearman	ESTRATEGIAS DE PRECIO BASE	Coefficiente de correlación	1,000	,440**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	380	380
	DECISIÓN DE COMPRA	Coefficiente de correlación	0,440**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	380	380

Interpretación: Como el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.44, se encuentra dentro de una valoración moderada, es decir, las estrategias de fijación de precios se relacionan con la decisión de compra en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo-2017.

De la entrevista al Jefe de Precios, se puede inferir que para fijar los precios en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo aplica las mismas estrategias en todas las sucursales a nivel nacional, y desde este puesto está comprometido con maximizar la contribución de la compañía; en cuanto a las decisiones de cambios de precios son tomadas en conjunto con el área comercial y acorde con las subidas de costos del proveedor, generalmente nacional. Normalmente esto ocurre a nivel global, por lo que no se desfasa de precio con respecto a la competencia.

También se tiene muy en cuenta los precios de las empresas competidoras para mantener un nivel positivo de aceptación con los clientes.

DISCUSIÓN

Según Ferrell (2012), la fijación de precios se ve afectada dependiendo del ciclo de vida en que se encuentre el producto, debido a la demanda y a la competencia que presenta. No es una decisión empírica, más bien obedece a métodos, siendo el del costo el primero, y el segundo el precio de la competencia, este último texto corrobora que respecto a las estrategias de fijación de precios dentro de la empresa son decisiones tomadas en conjunto con el área comercial y varían los precios tomando en cuenta sus indicadores de venta, margen y contribución.

Santesmases (2004) afirma que una vez en la

fase de madurez del producto, se establecen ya criterios competitivos y se deberá fijar un nivel de precios similar al de la competencia, y es así como también se aplica la fijación de precios base por competencia, apoyados en el chequeo diario a las empresas del mismo rubro.

Según Monferrer (2013), las estrategias diferenciales tratan de explotar la heterogeneidad de los consumidores para incrementar el volumen de ventas y beneficios. En este sentido, se vende el mismo producto a precios distintos según situaciones, momentos del tiempo, características del cliente, como es el caso de la reducción en el precio unitario al comprador de un producto que adquiere una cantidad superior a la norma, así lo confirma los resultados de la encuesta en las Tabla N°02 y Tabla N° 03, pues el 54.47% compraría más unidades si tuvieran descuentos por cantidad, el 56.84% dicen que los descuentos por comprar en cantidad son necesarios y, como se puede apreciar en la Tabla N° 01, el 23.42% del total de los encuestados refieren que siempre se dan cuenta si sus compras tienen descuento por cantidad.

Tomando como referencia a Jave (2015), quien sostiene que el precio promoción incentiva el comportamiento de compra de los clientes, lo cual es respaldado por una herramienta financiera como es la tarjeta Oh, sustentando que facilita a los clientes acceder a promociones y precios especiales; por lo tanto, el comportamiento de los clientes se basa en aprovechar las promociones exclusivas. Así lo confirman los resultados obtenidos de la Tabla N° 7, Tabla N° 8 y Tabla N° 9; podemos darnos cuenta que en la empresa Promart Home Center de la ciudad de Huancayo el 39.74% de los clientes encuestados dispone de la tarjeta de crédito Oh, el 58.16% está de acuerdo que los precios con promoción con tarjeta son más económicos, y el 21.32% paga con la tarjeta cuando hay promociones.

Rondan (2002) menciona en su tesis, que la decisión de compra de los consumidores también se ve afectada por las acciones de los competidores, por el perfil de los mismos compradores y, de forma muy importante, por otras variables como la relación calidad-precio, surtido de los establecimientos.

La presente investigación corrobora que el 39.74% de clientes de la empresa Promart Home Center siempre comparan los precios con los de otras empresas competidoras, como se puede apreciar en la Tabla y Gráfico N° 10; el 57.37% tiene una percepción neutra del precio con respecto al nivel de precios con otros competidores, según la Tabla N° 11 y Tabla N° 12.

Ferrell (2012) menciona que la disponibilidad del producto es muy importante. La meta es colocar el producto al alcance del consumidor, donde sea que este se encuentre. En cuanto a la disposición del producto o surtido, los resultados de la Tabla N° 16 demuestra que el 59.21% de clientes encontró disponible lo que quería comprar, pero el 2.89% no y de ellos en la Tabla N° 17 se puede apreciar que solo el 19% decide sustituir su primera opción de compra.

Ferrell (2012) también menciona que el proceso de compra con frecuencia incluye una secuencia paralela de actividades asociadas con encontrar al vendedor más adecuado del producto en cuestión.

Monferrer (2013) sostiene que las influencias ejercidas en el último momento por otras personas pueden alterar la intención inicial del consumidor. Coincidiendo con las dos referencias anteriores y la Tabla N° 13 el 46.05% expresa que el vendedor ha influido en su decisión, pero el 71.32% responde que la sugerencia de la familia es la que influye en su decisión final de compra, como se observa en la Tabla N° 14.

Monferrer (2013) señala que hay factores situacionales no previstos: aspectos no esperados por el consumidor que le llevan a alterar su intención inicial de compra. En este sentido, contrastando los resultados de la Tabla N° 20, el 38.69% del total de encuestados cambia su intención inicial de compra, y el 16.84% no lo hace.

Además, Monferrer (2013) refiere que como complemento a la decisión principal de comprar o no el producto, habrá toda una serie de sub decisiones asociadas a la compra, tales como la elección de la marca, cantidad de compra y elección de la forma de pago.

Contrariamente, el 42.79% ya tiene decidido la cantidad de productos que va a comprar antes de entrar a la tienda, el 56.61% ya eligieron la forma de pago antes de realizar la compra.

Según los antecedentes, Rondan (2002), en su tesis "Estrategia de precios minoristas para productos de compra frecuente", concluye que las estrategias de precios tienen efecto sobre todo en la decisión de compra de los consumidores y también en los beneficios. Contrastando los resultados obtenidos de la Tabla N° 5, Tabla N° 18 y Tabla N° 19, se puede observar que en promedio el 51.98% de encuestados dio una respuesta neutra, y para ellos la decisión de compra tal vez se vea afectado por el precio, mientras que en promedio el 40.37% de clientes encuestados muestra que el grado de conformidad es positivo con respecto al precio y su decisión de compra.

CONCLUSIONES

- Se determina que las estrategias de fijación de precios se relacionan con la decisión de compra en los clientes, como se puede observar en la contrastación de la hipótesis general; el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.479 y se encuentra dentro de una valoración moderada, es decir, corrobora la hipótesis general.
- Respecto a las estrategias diferenciales, las tablas y gráficas N° 1, N° 2 y N° 3 señalan que aproximadamente el 50% afirmó que siempre o casi siempre compra más unidades de un producto, aprovechando el descuento por cantidad, y como el coeficiente de correlación es de 0.586, se interpreta como una valoración moderada en la contrastación y prueba de hipótesis, Incrementar la afiliación de los clientes incentivando un sistema de recomendación, así los clientes de la financiera podrían verse beneficiados con tan sólo recomendar a familiares y amigos.
- Las estrategias para productos nuevos como el "preciazo" o los precios de introducción se relacionan moderadamente con la decisión de compra, en cómo se corrobora en la contrastación y prueba de hipótesis, el coeficiente de correlación es 0.501 y se encuentra dentro de una valoración moderada, se observa en la Tabla

y Gráfica N° 4; el 35% a veces conoce el producto adquirido y el 48% a veces cree que tiene un precio razonable, de la gráfica N°5.

- Uno de nuestros objetivos fue determinar si las estrategias de precios con promoción se relacionan con la decisión de compra; como se observa en la contrastación de hipótesis, el Coeficiente de Spearman tiene un valor de 0.187, encontrándose dentro de una valoración muy baja, el 49% no disponen de la tarjeta de crédito Oh! Como se puede observar en la Tabla y Gráfica N° 7, herramienta financiera que facilita a los clientes acceder a promociones y precios especiales. Relacionando con los resultados de la Gráfica. N° 23 el 26%, ya tiene decidido la forma de pago antes de realizar la compra, y el 30% casi siempre. Observando la Tabla y Gráfica N° 22 el 44% siempre tiene diferentes opciones de pago, por esto se concluye que las estrategias de precios con promoción no se relacionan con la decisión de compra.
- Se determina que las estrategias de fijación de precios base se relacionan con la decisión de compra; como se puede observar en la contrastación de hipótesis, el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.44, permaneciendo dentro de una valoración moderada, confirmando la hipótesis; también se encuentran las tablas y gráficas N° 10, 11, 12 y 18, donde el 40% siempre

compara los precios de la tienda Promart Home Center Huancayo con los precios de otros establecimientos; el 57% a veces encuentra el precio más bajo en comparación; el 46% menciona que a veces los precios no presentan mucha diferencia y también el 56% afirma que a veces el precio del producto es el precio esperado.

BIBLIOGRAFÍA

- Abad, N. (2016). Prexus. Obtenido de www.prexus.co/estrategias-de-precios-en-retail.html
- Hernandez. (2014). Metodología de la Investigación. Mexico: Mc Graw Hill Education.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2013). Fundamentos del Marketing. México: Pearson Educación.
- Kotler, P. & Keller, K. (2006). Dirección de Marketing. México: Pearson Educación.
- Monferrer, D. (2013). Fundamentos de Marketing. España: UNE, Publicacions de la Universitat Jaume.
- Ferrell, M. (2012). Estrategia de marketing. México: Cengage Learning.
- Roberto, H. (2006). Metodología de la Investigación. Mexico. Mexico: MacGrawhill.
- Santesmases, M. (2004). Marketing concepto y estrategias. Madrid: Piramide.

**AGRADECIMIENTOS A LOS PARES EVALUADORES DE LA REVISTA DE INVESTIGACIÓN
VALDIZANA, VOLUMEN 11, NÚMERO 4, 2017**

Dr. Rizal Alcides Robles Huaynate, Especialista en Nutrición de Monogástricos, Universidad Nacional Agraria de la Selva, Tingo María, Huánuco, Perú

Dr. Gerardo Garay Robles, Especialista en Investigación Tecnológica, Universidad Nacional Hermilio Vladizán, Huánuco, Perú

Dra. Quira Alejandra Zanabria Rojas, Especialista en Docencia Universitaria, Universidad Pedagógica Nacional, Colombia

//...NORMAS E INSTRUCCIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS CIENTÍFICOS

El punto de partida para la elaboración del artículo es tomar en cuenta la política editorial de Investigación Valdizana.

La primera página debe incluir el título en español y en inglés, los nombres de los autores, la filiación institucional y el correo electrónico de cada autor. Asimismo, el resumen y palabras claves en español y en inglés.

El artículo debe tener 15 páginas o 7 mil palabras. Escribir el texto en Word para Windows, con tipo de letra Times New Roman, con márgenes de 2 cm. en los lados derecho e inferior, 3.0 cm en los lado izquierdo y superior de la página. Espaciado interlineal: 1.5 cm., excepto para el resumen y abstract que se redacta a espacio simple. Preparar las tablas y figuras posibles en Word o Excel.

Las referencias bibliográficas solo se considerarán únicamente las que han sido citadas en el cuerpo del artículo.

El trabajo debe contener de 1 a 2 páginas de introducción y 4 páginas de marco teórico, éste debe contener un cuadro teórico bien desarrollado y articulado, conceptos claramente definidos, revisión bibliográfica completa y apropiada y, cuando fuera el caso, hipótesis bien construida, la redacción en el cuerpo del artículo debe ser en tercera persona.

El artículo debe presentar como mínimo 25 autores consultados e insertados coherentemente en el texto como citas, los cuales deben ser publicaciones hechas en los últimos 5 años, consignados en referencias bibliográficas con todos los datos. Buen porcentaje (40%) de las referencias deben ser de revistas científicas indizadas.

El artículo debe ser redactado considerando en cada caso los siguientes elementos:

- **Investigación Cuantitativa**

El resumen, palabras clave, Abstract, Key words, introducción, revisión bibliográfica/ literatura, métodos y técnicas de investigación, análisis de datos y discusión, conclusiones/ consideraciones finales. Las ilustraciones y tablas deben ser insertadas en el cuerpo del trabajo. Referencias.

A. Resumen. Presenta la idea general del tema, objetivos, métodos de investigación, resultados y conclusiones, redactados de forma objetiva y concisa (en un solo párrafo de 200 palabras promedio).

B. Palabras clave. Conjunto de tres a cinco palabras que representen el contenido del trabajo.

C. Abstract y Key words. Traducción del resumen y de las palabras clave al inglés.

D. Introducción. Presentación del tema, justificación del problema, objetivos (deben informar de modo explícito y demostrar a lo largo del texto, coherencia con el objetivo y con apoyo de conceptos y datos secundarios) y la organización del artículo (de una a dos páginas).

E. Marco teórico o revisión bibliográfica / literatura. Exposición ordenada y detallada del tema teniendo como base la literatura del área y variables estudiadas.

F. Metodología. Describe el procedimiento, los métodos y técnicas empleadas en la recolección y análisis de datos, con respaldo en autores del área.

G. Análisis de datos

H. Discusión. Presenta los resultados de la investigación de campo, interpreta y califica tomando en cuenta la teoría y los antecedentes.

I. Consideraciones finales / conclusiones. Presenta las inferencias del autor y las enseñanzas en relación al tema investigado, debe corresponder a los objetivos del estudio. Referencias.



mayor información: <http://www.investigacionvaldizana.com/>



UNHEVAL

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN
Av. Universitaria N° 601-606 - Cayhuayna - Huánuco - Perú
Teléfono +51-(062) - 591060 - Anexo - 2048
Web Site: <https://www.unheval.edu.pe/>
<http://www.investigacionvaldizana.com/>
<http://www.diu.unheval.edu.pe/>
E-mail: diu_unheval@hotmail.com
Ciudad Universitaria - UNHEVAL - Huánuco