

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO**

**FACULTAD DE AGRONOMÍA Y ZOOTECNIA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ZOOTECNIA**



**INFORME TECNICO DE EXPERIENCIA LABORAL EN EL CENTRO  
DE EDUCACION Y COMUNICACION GUAMAN POMA DE AYALA -  
CUSCO DEL 2013 AL 2016**

**PRESENTADO POR:**

Br. GIULIANNY YAHAIRA MORALES CJURO

**PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE  
INGENIERO ZOOTECNISTA.**

**MODALIDAD DE SERVICIOS A NIVEL  
PROFESIONAL.**

**DIRECTOR:**

DR. VÍCTOR LÓPEZ DURAND.

**CUSCO - PERÚ**

**2024**

**INFORME DE ORIGINALIDAD**  
**(Aprobado por Resolución Nro. CU-303-2020-UNSAAC)**

El que suscribe, Director de Departamento académico de ganadería hace constar que el informe **TÉCNICO DE EXPERIENCIA LABORAL EN EL CENTRO DE EDUCACIÓN Y COMUNICACIÓN GUAMAN POMA DE AYALA – CUSCO DEL 2013 AL 2016**. Presentado por **GIULIANNY YAHAIRA MORALES CJURO** con DNI Nro. 40233117 para optar al título de INGENIERO ZOOTECNISTA.

Informe que ha sido sometido a revisión por 3 veces, mediante el software anti plagio, conforme al Art. 6° del Reglamento para uso de sistemas antiplagio de la UNSAAC y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 4 %.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencias para trabajos de investigación conducentes a grados académicos o título profesional

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con un (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio	X
Del 11 al 30%	Devolver al usuario para las correcciones	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que corresponden de acuerdo a Ley	

Por tanto, en mi condición de Director de Departamento Académico de Ganadería, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto la primera pagina del reporte del sistema antiplagio.

Link: <https://unsaac.turnitin.com/viewer/submissions/oid:27259:443795920?locale=es-MX>

Cusco, 31 de marzo del 2025

  
**Ing. Zoot. Víctor López Durand Mgt. Dr.**  
**Director del Departamento Académico de Ganadería**  
**Nro de DNI 23834214**  
**ORCID 0000-0001-5019-0269**

Se adjunta:

1. Reporte generado por el sistema antiplagio
2. Enlace del reporte generado por el sistema antiplagio

*https://unsaac.turnitin.com/viewer/submissions/oid:27259:443795920?locale=es-MX*

# Giulianny Yahaira Morales Cjuro

## INFORME TÉCNICO DE EXPERIENCIA LABORAL EN EL CENTRO DE EDUCACIÓN Y COMUNICACIÓN GUAMAN POMA ...

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

### Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid::27259:443795920

154 Páginas

Fecha de entrega

29 mar 2025, 6:59 a.m. GMT-5

29.357 Palabras

Fecha de descarga

29 mar 2025, 7:03 a.m. GMT-5

161.587 Caracteres

Nombre de archivo

INFORME\_LABORAL\_GIU(2)-3A[1].docx

Tamaño de archivo

24.9 MB

Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco  
Facultad de Agronomía y Zootecnia

  
Ing. Zoot. Víctor López Durand Mgt. Dr.  
Director Departamento Ganadería

## 4% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

### Filtered from the Report

- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text
- ▶ Cited Text
- ▶ Small Matches (less than 20 words)

### Top Sources

- 4%  Internet sources
- 0%  Publications
- 1%  Submitted works (Student Papers)

### Integrity Flags

#### 0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco  
Facultad de Agronomía y Zootecnia

Ing. Zoot. Víctor López Durand Mgt. Dr.  
Director Departamento Ganadería

**Dedicatoria:**

Dedico este trabajo a las personas que mantienen su fe en la vida y la responsabilidad de sus decisiones...

A ella, quien nunca ha soltado mi mano, por su paciencia y amor, dándome ejemplo de superación, humildad y sacrificio, a ti mujer virtuosa porque sin ti nada tendría sentido, gracias por tu vida, madre mía.

## **Agradecimiento**

Agradezco al soplo divino que mantiene la vida.

A mi hija, por ser energía pura y colma mi alma de vida, la más potente fuerza motriz para sacar a relucir mi mejor faceta de mamá. Desde que te vi por primera vez, confié plenamente en mi inmenso poder y capacidad.

A mis docentes, hoy amigos porque han fomentado en mí el deseo de superación y de triunfo en la vida lo que ha contribuido en la conclusión de este logro, ... Gracias.

Giu.

## **CONTENIDO**

**RESUMEN**  
**INTRODUCCION**

### **I. OBJETIVOS Y JUSTIFICACION**

**1.1 OBJETIVOS**  
**1.1.1 Objetivo General**  
**1.1.2. Objetivos Específicos**

**1.2. JUSTIFICACION**

### **II. MARCO CONCEPTUAL**

**2.1. El desarrollo económico local**  
**2.2. El emprendimiento**

### **III. DATOS INSTITUCIONALES**

**3.1. Visión institucional**  
**3.2. Misión institucional**  
**3.3. Objetivos**  
**3.4. Ejes Estratégicos**  
**3.5. Estructura Orgánica**  
**3.6. Objetivos de gestión por áreas**  
**3.7. Estrategias utilizadas desde el proceso de intervención por áreas.**

### **IV. DESARROLLO DE ACTIVIDADES**

**4.1 CARACTERIZACIÓN DONDE SE DESARROLLA LA EXPERIENCIA LABORAL**  
**4.1.1. Territorio y población**  
**4.1.2. Economía y producción**  
**4.1.3. Educación**  
  
**4.2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO**  
**4.3. PROCESO DE INTERVENCIÓN, ETAPAS, ELEMENTOS DE CONTEXTO**  
**4.4. ESTRATEGIAS DE INTERVENCIÓN**  
**4.5. SITUACIÓN FINAL ALCANZADA**

### **VI. BALANCE DE LA EXPERIENCIA LABORAL**

**5.1. FACTORES QUE FACILITARON LA IMPLEMENTACION DEL PROYECTO**  
**“FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JÓVENES EN EL**  
**CORREDOR ECONÓMICO CUSCO – CANCHIS”**  
**5.2. ESTRATEGIAS, FACILIDADES Y DIFICULTADES POR ETAPAS.**  
**5.3. LOGROS Y DIFICULTADES POR ETAPAS**  
**5.3.1. Logros por etapas**  
**5.3.2. Dificultades por etapas**  
**5.4. RESULTADOS NO PREVISTOS**  
**5.5. PERSPECTIVAS**  
**5.6. CONCLUSIONES**  
**5.7. RECOMENDACIONES**

### **VI. ANEXOS**

### **VII. OTRAS ACTIVIDADES ASIGNADAS**

### **VIII. BIBLIOGRAFÍA**

## RESUMEN

El presente informe laboral resume la experiencia adquirida en el área de **Desarrollo Económico** Local del C.E.C. Guaman Poma de Ayala, dentro de la línea de investigación de **Desarrollo Empresarial**. Durante este periodo, se logró un hito importante obteniendo el financiamiento de FONDOEMPLEO en el concurso “Fortalecimiento de emprendimientos empresariales de jóvenes en el corredor económico Cusco – Canchis”, constituyéndose este como el punto de partida para la creación del primer Centro de Desarrollo Empresarial Cusco (CDE) en convenio con PRODUCE. Asimismo, permitió acceder a otros apoyos como el otorgado por la Fundación ABARGUES y la conformación de la incubadora **CUSCO EMPRENDE**.

Como promotora de emprendimiento y especialista en líneas productivas, se brindó asistencia técnica en crianza de animales menores y producción agrícola. Se colaboró también con organismos internacionales, entre ellos GOBIERNO VASCO, SOLIDARIDAD INTERNACIONAL en la promoción de la crianza de cuyes como alternativa sostenible para la seguridad alimentaria y el desarrollo de negocios en comunidades indígenas del valle de Cusco.

Como especialista en gestión empresarial y facilitadora certificada por la OIT, se impartieron procesos formativos dirigidos a docentes y jóvenes emprendedores en metodologías orientadas a la formulación de planes de negocio, identificación de oportunidades y fortalecimiento de capacidades empresariales. Además, se elaboró un manual de crianza de cuyes y se participó en la redacción del libro sobre instrumentos para la gestión del Desarrollo Económico Territorial.

Este trabajo refleja el compromiso y la pasión por contribuir al crecimiento institucional y al desarrollo de los **emprendedores** del Cusco.

**Palabras clave:** *Desarrollo Económico, Desarrollo Empresarial, Emprendedores, Cusco Emprende.*

## INTRODUCCIÓN

El informe laboral representa el trabajo realizado en el área de Desarrollo Económico Local del C.E.C. Guaman Poma de Ayala, en la línea de investigación de Desarrollo Empresarial, donde como reto en el emprendimiento se logra ganar el concurso financiado por FONDOEMPLEO -“Fortalecimiento de emprendimientos empresariales de jóvenes en el corredor económico Cusco – Canchis” siendo este el primer peldaño para constituir posteriormente el primer Centro de Desarrollo Empresarial Cusco- CDE, en convenio con el Ministerio de Producción - PRODUCE (actualmente desarrollado a través del programa Tu Empresa) así como obtener posteriormente otros financiamientos como el de la Fundación ABARGUES de fomento a la cultura emprendedora, la creación de CUSCO EMPRENDE - como incubadora de negocios.

Dentro de la línea de nuestra carrera me desempeñe como Promotora de Emprendimientos empresariales productivos brindando mis conocimientos en las líneas productivas de: Crianza de animales menores (cuyes, aves, producción de flores y otros), así como especialista para el GOBIERNO VASCO y SOLIDARIDAD INTERNACIONAL en la crianza de cuyes como fuente principal de producción para la sostenibilidad alimentaria y generación de negocios dentro del programa “Desarrollo integral de Comunidades Indígenas del Valle de Cusco- Perú” en el Área de Hábitat y Ciudadanía del C.E.C. Guaman Poma de Ayala.

Como especialista en Gestión Empresarial y facilitadora de la OIT en metodologías de capacitación, se me dio la oportunidad de formar a Docentes de CETPROS y CEBAs de nuestra Ciudad en la metodología CODE (Conozca de empresas), así como a jóvenes emprendedores en las metodologías GIN (Generación de ideas de negocio), ISUN (Inicie su Negocio), MESUN (Mejore su Negocio), NIE (Nuevas Iniciativas Económicas), con la finalidad de fortalecer sus capacidades empresariales desde la identificación de sus negocios, elaboración de planes de negocio, ejecución e implementación de sus propuestas de negocio haciendo realidad sus sueños.

A su vez se me permitió redactar un manual en crianza de cuyes, diseñado y corregido dentro de la institución de difusión gratuita, así como ser parte del equipo en la

redacción del libro Diseño y Aplicación de instrumentos para la gestión del Desarrollo Económico Territorial-Desde los Gobiernos Subnacionales.

En este trabajo, espero transmitir mi pasión por mi quehacer cotidiano en la Institución, a la que agradezco por su confianza y apoyo constante.

## **I. OBJETIVOS Y JUSTIFICACION**

### **1.1. OBJETIVOS**

#### **1.1.1. Objetivo general**

Elaborar el informe técnico sobre “La experiencia laboral desarrollada en el C.E.C. Guaman Poma de Ayala, en el área de Desarrollo Económico Local en la promoción y fortalecimiento de emprendimientos empresariales de jóvenes en el corredor económico Cusco - Canchis”.

#### **1.1.2. Objetivos específicos**

- Sistematizar la experiencia del proyecto de emprendimientos identificados y seleccionados en el ámbito de intervención del proyecto.}
- Dar inicio y mejorar la gestión de los emprendimientos juveniles.
- Fortalecer la institucionalidad de apoyo a los emprendimientos juveniles.

### **1.2. JUSTIFICACION**

En el mundo laboral actual, no basta con contar con profesionales que cumplan un horario y ejecuten una tarea de manera eficiente y eficaz. Hoy se valora especialmente a personas con un carácter emprendedor, capaces de innovar en los procesos que gestionan y de adecuarlos a los nuevos requerimientos. Esto demanda habilidades que faciliten la toma de decisiones oportunas y acertadas, fomenten la integración de esfuerzos individuales para alcanzar la sinergia y promuevan la aplicación de métodos novedosos basados en el uso de tecnologías emergentes.

La creciente competitividad de los mercados globales y el acelerado avance tecnológico han provocado transformaciones significativas en las organizaciones productivas. Esto las obliga a organizarse en redes y equipos de trabajo, a adoptar tecnologías y procesos flexibles y a incorporar la perspectiva del cliente en cada etapa. En esa línea, el Centro Guaman Poma de Ayala impulsa el desarrollo de emprendimientos juveniles, con el propósito de brindar

oportunidades de autoempleo y generar ingresos económicos a partir de la puesta en marcha de actividades productivas.

En la actualidad, el emprendimiento cobra cada vez mayor relevancia ante las dificultades económicas que afrontan muchas sociedades. Las personas buscan independencia y estabilidad financiera a través de sus propios proyectos, con el fin de no engrosar las tasas de desempleo que se presentan en países como Perú.

Este documento detalla mi experiencia laboral desarrollada dentro del Centro Guaman Poma de Ayala a través del proyecto “Fortalecimiento de emprendimientos empresariales de jóvenes en el corredor económico Cusco – Canchis”, cuyo objetivo principal fue promover y fortalecer emprendimientos empresariales de jóvenes en el corredor económico Cusco - Canchis.

Para alcanzar el objetivo propuesto, se plantearon 03 componentes:

- C.1 Se ha identificado y seleccionado emprendimientos juveniles viables,
- C.2 Se ha iniciado y mejorado la gestión de emprendimientos juveniles y
- C.3 Se ha fortalecido la institucionalidad de apoyo a emprendimientos juveniles.

El primer componente se orientó al proceso de identificación, selección, capacitación y entrega de capital semilla a jóvenes emprendedores, varones y mujeres de 18 a 29 años con ideas de negocio o negocios en marcha. En este sentido, hemos implementado mecanismos de identificación y selección de emprendimientos empresariales y posteriormente se desarrollaron acciones de capacitación para mejorar sus capacidades emprendedoras, utilizando para ello metodologías validadas por la Organización Internacional del Trabajo – OIT, como: Generación de Ideas de Negocio – GIN, Inicie su Negocio – ISUN.

El segundo componente estuvo relacionado a la implementación del negocio, para lo cual hemos realizado acciones de capacitación, asesorías individuales y grupales con el objetivo de fortalecer las capacidades técnicas productivos de los jóvenes emprendedores. En el caso de las capacitaciones y asesorías empresariales lo realicé mediante la metodología de la OIT MESUN (Mejore su

Negocio). Adicionalmente, realizamos alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas para mejorar el nivel de asesoría a los jóvenes, de acuerdo a las especialidades de dichas instituciones como la SUNAT, Agrobanco, Agrovvet Progreso entre otras.

El tercer componente buscó fortalecer la institucionalidad local de apoyo a emprendimiento juveniles, para lo cual hemos generado alianzas estratégicas con gobiernos locales y centros de formación técnico superior, promoviendo así un entorno favorable de coordinación y colaboración interinstitucional. Hemos trabajado de manera coordinada con las Gerencias de Desarrollo Económico Local de las municipalidades de Canchis, Quiquijana, San Jerónimo y Santiago, quienes mostraron interés en desarrollar acciones conjuntas para la promoción de emprendimientos juveniles en sus territorios, razón por la cual destinaron parte de su presupuesto para el cofinanciamiento de acciones de capacitación, organización y/o participación en espacios de comercialización entre otras.

Además, he tenido la oportunidad de capacitar a 15 docentes de Centros de Educación Técnico Productivos (CETPROs) y de Centros de Educación Básica Alternativa (CEBAS) de la provincia del Cusco con la metodología “Conozca de Empresa – CODE”. Este programa, desarrollado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se orienta a la formación de formadores en gestión empresarial. El propósito principal es que los docentes puedan incorporar parte de esta metodología en sus planes de estudio, con el fin de fomentar la cultura emprendedora en los institutos de formación.

Asimismo, en el presente documento se señala los factores que facilitaron la consecución de los objetivos propuestos y el rol que hemos desarrollado cada uno de los actores involucrados.

Finalmente, se muestran las lecciones aprendidas para que aquellos interesados en ejecutar proyectos similares utilicen la información como guía y puedan obtener mejores resultados.

## **II. MARCO CONCEPTUAL**

### **2.1. EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL**

En los últimos años, el Perú ha experimentado un crecimiento económico significativo. Sin embargo, aunque este crecimiento resulta necesario, no basta por sí solo para alcanzar el desarrollo económico de la población. En la coyuntura actual, donde el concepto de inclusión social ha cobrado importancia, es fundamental reflexionar acerca de los factores que pueden resultar decisivos para promover procesos de inclusión. Entre ellos, quizá el más relevante está vinculado con la puesta en marcha de políticas territoriales que fomenten las economías locales y regionales, donde los gobiernos de estos ámbitos asumen un rol primordial como impulsores.

Lograr equilibrios macroeconómicos no garantiza, por sí mismo, el desarrollo económico. Para impulsar un crecimiento que genere empleo productivo, equidad social y sostenibilidad ambiental, se requiere un conjunto integral de políticas. Además de las acciones dirigidas a mantener la estabilidad macroeconómica y alentar las exportaciones, es preciso implementar medidas complementarias de alcance territorial, enfocadas en identificar y potenciar las capacidades productivas y de empleo. En esta tarea, los gobiernos territoriales pueden tener una participación esencial, actuando como dinamizadores y facilitadores.

El desarrollo no surge “desde arriba”, es decir, no se origina solo a partir de lineamientos del gobierno central o de grandes empresas foráneas. Más bien, brota “desde abajo”: se requiere que la población se organice en sus propios territorios para apropiarse de las oportunidades existentes, ya provengan del uso de recursos locales o de estímulos externos.

El enfoque del Desarrollo Económico Local integra de forma coordinada todas las dimensiones del desarrollo (ambiental, cultural, social, institucional y humano), no únicamente la económica. Estas iniciativas se llevan a cabo dentro

de un territorio que articula las diferentes dimensiones y a los actores que les dan vida en el ámbito local.

El impulso de las economías locales debe liderarse desde los gobiernos regionales y municipales, promoviendo la articulación y complementariedad en sus intervenciones; deben operar en sus respectivas jurisdicciones, pero sin perder de vista el contexto global. Este panorama exige ir más allá de las funciones tradicionales que, históricamente, se han limitado a la inversión tangible (infraestructuras, equipamiento urbano, saneamiento básico, entre otras), dejando de lado la inversión intangible, relacionada con la generación de empleo, el fortalecimiento de los sistemas productivos y el fomento de la micro y pequeña empresa, entre otros aspectos.

En este sentido, los gobiernos regionales y locales deben asumir un rol promotor de las economías territoriales, definiendo de forma concertada con la participación de actores públicos y privados una estrategia de desarrollo económico local. Es necesario priorizar las principales actividades económicas que conforman el sistema productivo local y promoverlas a través de políticas específicas de fomento.

Para lograrlo, se requiere la existencia de instrumentos de planificación y gestión local, no solo desde los entes gubernamentales, sino también en el ámbito empresarial (micro, pequeñas, medianas y grandes empresas).

Por último, los gobiernos territoriales deben reconocer que su labor de promoción parte del entendimiento de qué es el desarrollo económico: un proceso de transformación y mejoramiento de las economías locales y de generación de empleo, para lo cual se deben implementar de manera simultánea tres estrategias fundamentales.

1. El fortalecimiento de la competitividad implica robustecer la competitividad de los subsectores y cadenas productivas clave en un territorio que forman parte del Sistema Productivo. En este contexto, la competitividad se entiende como la posición que ocupa una empresa, grupo de empresas o sectores económicos frente a sus competidores, considerada a partir de cuatro elementos: la adecuada incursión en un segmento de mercado específico, la

capacidad de generar utilidades, la estandarización de la oferta productiva y el sólido posicionamiento en el mercado.

2. La concertación público-privada, se traduce en la formación o fortalecimiento de redes que no solo involucran a empresarios, sino también a otros actores no empresariales, especialmente los gobiernos subnacionales (regionales y locales). Su participación es esencial para articular esfuerzos y consolidar iniciativas que impulsen el desarrollo territorial.
3. La implementación de mecanismos de capitalización territorial o retención de excedentes se traduce en acciones destinadas a promover que las ganancias y excedentes producidos por agentes empresariales y no empresariales sean reinvertidos en las propias localidades. Estos mecanismos pueden darse tanto en el plano empresarial donde se busca integrar al mayor número posible de agentes locales en las cadenas productivas como en el plano del consumo, fomentando la preferencia por los productos y servicios locales, con el objetivo de generar mayor dinamismo económico. Para ello, es necesario contar con territorios que resulten atractivos para las y los ciudadanos, donde se ofrezcan servicios públicos de calidad (áreas recreativas, plazas, parques, recolección de residuos eficiente, entre otros) y se facilite el desarrollo de servicios privados adecuados (centros de entretenimiento, áreas comerciales ordenadas, etc.).

Este proceso debe contar con el liderazgo de los gobiernos subnacionales (regionales y locales), así como de quienes dirigen o poseen las unidades económicas, trabajando de manera articulada con los demás actores locales.

## **2.2. EL EMPRENDIMIENTO**

A lo largo de la historia, el concepto de emprendimiento ha sido constante en la vida de la humanidad, resultado de la necesidad de las personas por superar retos cada vez más complejos. Además, el término emprendimiento ha sido objeto de múltiples definiciones a lo largo del tiempo, en las que distintos autores coinciden o difieren según sus perspectivas.

En su origen, la palabra “emprendimiento” proviene del francés “entrepreneur”, que alude a la “capacidad de una persona para realizar un esfuerzo adicional con el fin de alcanzar una meta u objetivo”.

Tradicionalmente, se han reconocido dos definiciones principales en torno al concepto de emprendimiento:

- De acuerdo con Schumpeter, profesor de la Universidad de Harvard, el emprendedor es quien, a través de su accionar, introduce desequilibrios en los mercados.
- Por su parte, la Escuela Austriaca sostiene que el emprendedor es aquel que perfecciona y hace más eficiente la red comercial, controlando las turbulencias y generando nuevas oportunidades de riqueza.

En líneas generales, múltiples investigaciones y la experiencia de diversos autores y ejecutivos coinciden en describir al emprendedor como alguien flexible, dinámico, con capacidad para asumir riesgos, innovador, creativo y con orientación al crecimiento.”<sup>1</sup>

En ese sentido, el emprendimiento puede entenderse como la actitud personal que impulsa y motiva a desarrollar nuevos proyectos con miras a generar beneficios, tanto individuales como colectivos. Esta actitud se convierte en el motor que, mediante la perseverancia y el esfuerzo propio, permite avanzar hacia el logro de objetivos e incursionar en ámbitos de innovación.

En último término, el emprendimiento implica un cambio de mentalidad: pasar de ser empleado a empleador mediante la puesta en marcha de ideas de negocio competitivas. Para lograr ese giro, las personas necesitan sentir ambición y cierta inconformidad con la estabilidad que ofrece un trabajo asalariado.

En naciones en vías de desarrollo, donde el Estado no puede solventar el desempleo de manera directa, la opción más viable para satisfacer las necesidades básicas de las personas y fomentar su realización personal es promover que el asalariado se convierta en empresario. Por esta razón, los

---

<sup>1</sup> Observatorio socio económico laboral de Lima. Cámara de Comercio. Edición No. 1 septiembre de 2007.

gobiernos han destinado parte de sus recursos a respaldar a personas con espíritu emprendedor, cuya iniciativa y creatividad generen empleos y contribuyan a mejorar la calidad de vida de la población.

Para impulsar el crecimiento económico y elevar el bienestar de la sociedad, resulta esencial fomentar una cultura de emprendimiento capaz de motivar a las personas a superar las barreras derivadas de las condiciones económicas y sociales a escala global. Cuando una sociedad y su economía promueven el emprendimiento y la innovación entre sus integrantes, incrementan su productividad y alcanzan mayores niveles de competitividad y seguridad en el mercado globalizado. “En las políticas locales, el emprendimiento se consolida como estrategia para lograr mayor desarrollo económico, fomentar la creación de empresas competitivas y sostenibles, consolidar nuevos proyectos productivos, incrementar las exportaciones, y crear nuevos empleos en condiciones de estabilidad y formalidad, con resultados positivos en la calidad de vida de los habitantes”<sup>2</sup>

### **III. DATOS INSTITUCIONALES**

---

<sup>2</sup> Observatorio socio económico laboral de Lima. Cámara de Comercio. Edición No. 1 septiembre de 2007.

**Nombre de la Institución:** Centro de Educación y Comunicación Guaman Poma de Ayala

**Númeroro de Registro Único de Contribuyente (RUC):** 20114542751

**Fecha de Creación:** 23 de mayo de 1979

**Fecha de Constitución:** 27 de marzo de 1980

**Fecha de Inscripción en Registros Públicos:** 23 de mayo de 1980, Partida Registral nro. 11006680, Tomo 3, Folio 459, nro. 1.

**Acreditación Ante Instituciones del Estado Peruano**

- Inscrita en la Agencia Peruana de Cooperación Internacional APCI con Resolución Directoral, nro. 029-2012/APCI-doc del 19 de enero de 2012.
- Inscrita en el Organismos Supervisor de Contrataciones del Estado OSCE, como entidad prestadora de bienes y servicios de capacitación en materia de gestión pública descentralizada. Nro. Reg. 001-2006-CND/GCAT)

**Dirección:**

Sede Principal: Jr. Retiro 346 Barrio Tawantinsuyo

Vivero CCAPAC: Parque industrial C-14 Wanchaq.

Granja San Jerónimo: Calle Sorama s/n San Jerónimo.

Teléfonos y página web:

Teléfonos: 051-084-235931 , 051-084-225488

Fax: 051-084-225552

e-mail: [direccion@guamanpoma.org](mailto:direccion@guamanpoma.org)

WEB: <http://www.guamanpoma.org>

### **3.1. VISION INSTITUCIONAL**

El C.E.C. Guaman Poma de Ayala es una organización de la sociedad civil, sin fines de lucro, que busca influir en los procesos de desarrollo y las políticas públicas para que toda la ciudadanía en especial, los sectores más vulnerables tenga acceso a oportunidades que les permitan alcanzar una vida digna (con especial atención a las personas con menos recursos). Bajo esta premisa, la

institución asume el compromiso de contribuir a la construcción de una sociedad más inclusiva, justa y equitativa, fortaleciendo la democracia y potenciando las capacidades de los actores sociales y políticos a nivel local y regional, de tal forma que promuevan la cooperación y la corresponsabilidad con miras al bienestar común.

**Somos una institución posicionada en el Sur Andino con personal altamente calificado, reconocida como entidad promotora de procesos democráticos de desarrollo e influyentes en las políticas públicas locales y nacionales, que contribuye a la construcción de una sociedad justa y equitativa.**

### **Valores y principios que nos guían:**

Consideramos que la realización de la persona humana es el fin supremo del desarrollo social. Los valores y principios que tenemos inspiran nuestra visión y misión, nos orientan en la vida cotidiana de construir nuestra institución, encausar nuestras intervenciones y las múltiples relaciones que en ese proceso establecemos.

Los valores que compartimos son: la opción por los pobres y excluidos del sistema, la solidaridad, la equidad, la democracia, entendida como ejercicio de la ciudadanía, la ética, y el respeto a la diversidad cultural. Todo ello en armonía con el medio ambiente.

#### **Opción por los pobres.**

- Como entrada metodológica.
- Como beneficiarios directos de nuestro trabajo.
- Transferible y subsidiario.
- Participación de la mayoría.

#### **❖ Equidad.**

Entendida como igualdad de oportunidades en las dimensiones de género, étnica-social y económica.

#### **❖ Democracia.**

Entendida como la participación en el ejercicio del poder de todos los actores.

#### **❖ Ecología.**

Entendida como el uso sostenible y sustentable del Medio Ambiente.

❖ **Cultura andina.**

Entendida como una realidad viva, con un pasado histórico y que define nuestra identidad presente y futura.

❖ **Mística de trabajo.**

Entendida como ética, eficacia y eficiencia en el trabajo.

**3.2. MISION INSTITUCIONAL:** La que nos convoca es

**Contribuir al desarrollo humano y la mejora de la calidad de vida de los pobres en la Región Sur Andina, facilitando procesos de cambio personal y social para el buen gobierno democrático y el fortalecimiento de la institucionalidad, educando para potenciar las capacidades humanas, técnicas y productivas con respeto a la diversidad cultural y la equidad de género, en un ambiente sano.**

Para cumplir con nuestra Misión, adoptamos los enfoques de Desarrollo Humano Sostenible y Territorial, interviniendo en ámbitos geopolíticos tanto locales como regionales. Entendemos el territorio como un espacio de construcción social, que forja la identidad y la cultura local a partir de las percepciones compartidas de sus habitantes sobre su historia, costumbres y tradiciones, así como de la interacción de los actores sociales, económicos y políticos con su entorno natural. En otras palabras, el territorio es una unidad sociocultural y económica que representa una identidad y objetivos comunes; funciona como un sistema abierto y dinámico, conformado por diversos elementos que se relacionan entre sí y con otros territorios. Gracias a ello, el territorio puede transformarse y evolucionar con miras a su propio desarrollo.

**3.3. Objetivos**

**Objetivos Generales**

1. Promover un Hábitat digno de la persona humana y una Ciudadanía que ejerza sus derechos y deberes
2. Promover el Desarrollo Económico Local, desde el rol promotor de los municipios y desde la pequeña microempresa

3. Promover la Seguridad Alimentaria en las familias más pobres del Valle de Cusco.

### **3.4. Ejes Estratégicos**

De nuestra Misión se desprenden los siguientes ejes estratégicos de intervención;

#### **A. Gobernabilidad Democrática**

Asumimos la gobernabilidad democrática como una vía y un propósito para el desarrollo integral de las personas. Su consecución radica en la capacidad de una sociedad para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades. Bajo esta visión, consideramos que su fortalecimiento debe sustentarse en estrategias orientadas al desarrollo de competencias en los distintos niveles de gobierno y en la sociedad civil, promoviendo que cada persona adquiera identidad, sentido de pertenencia y habilidades fundamentales para ejercer plenamente sus derechos y responsabilidades en los ámbitos económico, social y político.

En esa línea, integramos en nuestros objetivos estratégicos la promoción de una cultura democrática a través de la existencia de gobiernos eficaces, transparentes y participativos, así como la formación y el fortalecimiento de capacidades en las organizaciones de la sociedad civil, para que se involucren en los asuntos públicos, la reforma del Estado y la consolidación de macro regiones.

#### **B. Gestión del Desarrollo Territorial**

Definimos la gestión del desarrollo territorial como un enfoque sistémico que articula la institucionalidad, las interacciones socioculturales, la sostenibilidad de los ecosistemas y la integración económica, propiciando la cooperación y la corresponsabilidad para el bien común. De igual manera, en todos nuestros objetivos estratégicos fomentamos una cultura democrática, impulsando gobiernos eficaces, transparentes y participativos, y apoyando el fortalecimiento de organizaciones de la sociedad civil para su inclusión activa en la agenda pública, la reforma del Estado y la construcción de macro regiones.

### **C. Gestión Ambiental**

Integramos en nuestras acciones el concepto de Gestión Ambiental, entendido como el conjunto de decisiones enfocadas en el uso responsable del entorno, de los recursos naturales y del patrimonio cultural. Este enfoque requiere considerar a los ecosistemas urbanos y rurales como realidades interdependientes, conectadas por lazos sociales, económicos y culturales. Reconocemos que la gestión ambiental demanda cambios en el marco institucional, la adopción de estructuras democráticas y descentralizadas, así como procesos de educación ciudadana que promuevan prácticas orientadas a garantizar la seguridad alimentaria y un entorno saludable. En este sentido, incorporamos el componente ambiental en todos nuestros objetivos estratégicos, desarrollando las competencias de los diferentes actores para edificar un hábitat sostenible.

### **D. Inclusión étnica – cultural**

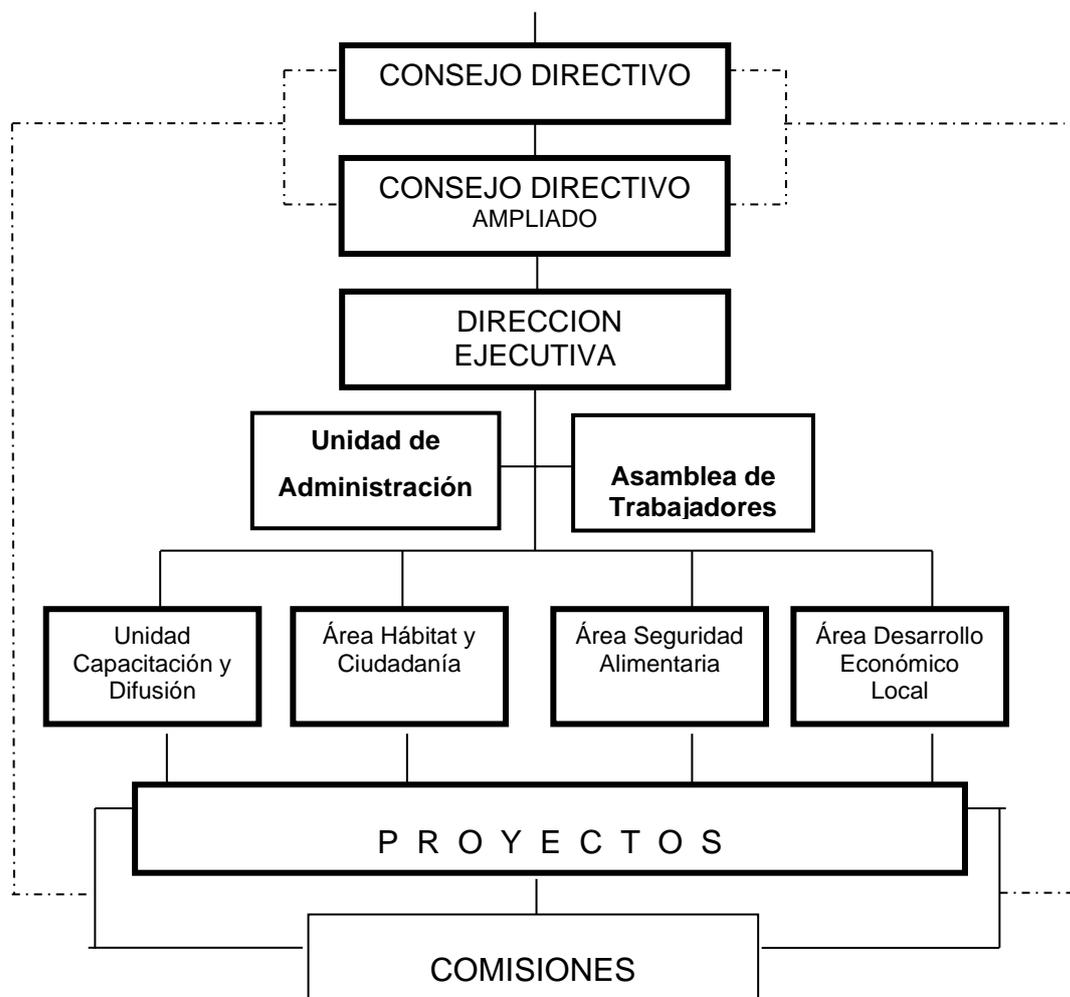
Para Guaman Poma, el respeto a la diversidad cultural constituye otro elemento esencial en la promoción del desarrollo humano. Esto implica no solo prestar atención a las brechas de desigualdad entre mujeres y hombres, sino también a aquellas originadas históricamente, como la exclusión y el racismo. Nuestro compromiso se orienta a contribuir a un proyecto nacional que reconozca y valore la diversidad étnica y cultural, incluyendo el concepto de interculturalidad entendida como la construcción compartida de saberes en nuestras intervenciones, investigaciones y espacios de formación.

### **E. Fortalecimiento institucional**

Entendemos el fortalecimiento institucional como la búsqueda de mayor eficacia en el logro de nuestros objetivos, optimizando la eficiencia y calidad de la gestión mediante la incorporación de herramientas adecuadas y la coherencia de nuestra estructura organizacional, todo ello al servicio de nuestra Misión.

## **3.5. ESTRUCTURA ORGANICA**

ASAMBLEA DE SOCIOS



### 3.6. OBJETIVOS DE GESTIÓN POR ÁREAS

- **Objetivo del Área de Hábitat y Ciudadanía:**

Fortalecer las capacidades de los actores locales para que lideren los procesos de desarrollo territorial, influyan en las políticas públicas y refuercen la institucionalidad local. Esto se concreta mediante la planificación concertada del desarrollo, el manejo integrado de los recursos naturales, la promoción de viviendas saludables, la valorización del patrimonio monumental y la formación en ciudadanía y gestión pública, en el Sur Andino peruano.

- **Objetivo del Área de Seguridad Alimentaria:**

Mejorar la calidad de vida de la población, en especial de madres y niños, a través de la promoción de la Seguridad Alimentaria. Esto implica fomentar estilos de vida saludables, salud preventiva y nutricional, así como la articulación de los

actores que intervienen en la cadena alimentaria, alineando estos esfuerzos con los procesos de desarrollo local en el Valle de Cusco.

- **Objetivo del Área de Desarrollo Económico Local:**

Consolidar los procesos de desarrollo económico en la Región Cusco, con un enfoque de redistribución de la riqueza hacia los sectores más vulnerables. Para ello, se impulsa la gestión municipal en el ámbito económico, se promueven redes de cooperación y competitividad entre actores económicos, y se fortalece la formación técnica superior mediante la metodología de “vivero de empresas”.

- **Objetivo de la Unidad de Capacitación y Difusión:**

Impulsar la formación personal y social, especialmente de líderes comunitarios, mujeres y jóvenes, mediante espacios de capacitación y asesoría a personas y organizaciones. Asimismo, difundir información y análisis de la realidad para la toma de decisiones, fomentando el respeto a la diversidad étnica y cultural, la práctica de valores democráticos y la equidad de género. Esta unidad brinda soporte al conjunto de áreas de la institución en las actividades de capacitación y difusión.

### **3.7. ESTRATEGIAS UTILIZADAS DESDE EL PROCESO DE INTERVENCIÓN POR ÁREAS**

Para cumplir nuestra Misión adoptamos los enfoques de Desarrollo Humano Sostenible y Territorial, interviniendo en espacios geopolíticos de nivel local y regional. Hemos adoptado ejes estratégicos de intervención y se han definido Áreas Funcionales temáticas, con personal y equipos especializados, que elaboran y ejecutan programas y proyectos.

En este sentido, integramos en cada uno de nuestros objetivos estratégicos el refuerzo de una cultura democrática, fomentando gobiernos eficaces, transparentes y participativos, al mismo tiempo que potenciamos y desarrollamos las capacidades de las organizaciones de la sociedad civil para que participen en los asuntos públicos, impulsen la reforma del Estado y promuevan la conformación de macro-regiones. En todos nuestros ámbitos de intervención la gestión del desarrollo territorial está presente, con este enfoque todas nuestras intervenciones consideran la interdependencia de las

dimensiones ambientales, socio-culturales, económicas y político institucionales y de estas con su entorno, para garantizar su sostenibilidad social, económica, política y cultural.

Estamos convencidos de que la gestión ambiental no requiere únicamente modificar el marco institucional existente, sino también establecer estructuras democráticas y descentralizadas. Del mismo modo, es fundamental promover procesos de educación ciudadana que propicien prácticas dirigidas a asegurar la seguridad alimentaria y un entorno saludable. Con este fin, hemos integrado el componente ambiental en todos nuestros objetivos estratégicos, desarrollando las competencias necesarias en los distintos actores para forjar un hábitat sostenible.

Asimismo, buscamos aportar a la construcción de un proyecto nacional que valore la diversidad étnica y cultural. Para ello, incluimos el enfoque de interculturalidad entendida como la cocreación de conocimientos en nuestras intervenciones, investigaciones y espacios de formación.

Estas grandes estrategias se vuelven operativas a través de nuestras 3 áreas funcionales que trabajan coordinadamente para actuar en espacios muchas veces comunes que ayudan a que nuestra intervención tenga carácter integral y sostenibilidad en el tiempo, así tenemos:

### **1. Área de Hábitat y Ciudadanía:**

En esta área abordamos la planificación del desarrollo, la promoción de viviendas saludables y saneamiento básico, la restauración de centros históricos, la administración de los recursos naturales y la formación en gestión pública, así como el fortalecimiento de la institucionalidad local. Una de nuestras experiencias más destacadas es el trabajo conjunto con la mancomunidad de municipalidades del Valle Sur de Cusco, a la que hemos venido acompañando desde 1996 en la implementación de su Plan de Desarrollo Integral y Sostenible (PIDES).

Por otro lado, mediante acciones de salubridad, rehabilitación de la vivienda y saneamiento físico legal, se pretende contribuir a la mejora de la calidad de vida de los sectores más vulnerables de la ciudad de Cusco como el Centro Histórico y zonas periféricas de la cabecera del Valle, para ello es indispensable el fortalecimiento de las juntas vecinales y otro tipo de organizaciones de la sociedad civil y autoridades locales incidiendo en la búsqueda de una sociedad más equitativa, inclusiva y democrática

En la actualidad, la incorporación del enfoque transversal de la Gestión Integrada de los Recursos Hídricos (GIRH) busca fomentar la concertación social mediante distintas acciones orientadas a mejorar el uso del agua en lo referente al consumo humano (agua para la gente), a la ampliación y consolidación de la frontera agrícola (agua para la alimentación), a la mitigación de desastres naturales asociados a los cursos de agua (agua para la naturaleza) y a la concertación y compromiso en torno a la gestión del recurso (agua para la gestión). Un componente clave de este trabajo es la recuperación del río Huatanay, que atraviesa todo el valle del Cusco pero presenta niveles de contaminación tan elevados que se asemejan a un desagüe a cielo abierto.

Desde 1994, el Centro Guaman Poma, con el respaldo de diferentes entidades, desarrolla asesorías técnicas y programas de capacitación dirigidos a autoridades y funcionarios municipales en zonas urbanas, rurales y periurbanas del departamento del Cusco, a través de la Escuela de Gobernabilidad. Su objetivo es impulsar el desarrollo partiendo de una gestión local eficaz y de la participación activa de la población. La idea principal consiste en que la provisión eficiente de servicios y la asunción de nuevas competencias municipales, como la promoción de las economías locales y la gestión adecuada de programas sociales, solo pueden concretarse si se integra a la ciudadanía en la toma de decisiones y se fortalece la capacidad institucional de las municipalidades.

Ahora, la Escuela de Gobernabilidad ha ampliado su ámbito de acción más allá de la Región Cusco para abarcar también cuatro provincias del norte de la región Puno, donde se han realizado diversos cursos y asesorías de manera descentralizada.

## **2. Área de Seguridad Alimentaria**

El área de Seguridad Alimentaria centra sus esfuerzos en la salud preventiva y nutricional materno infantil, la promoción de prácticas saludables y la incidencia en políticas orientadas a la Seguridad Alimentaria. Desde esta perspectiva, se concibe la seguridad alimentaria como la posibilidad de que todas las personas accedan, en todo momento, a una cantidad suficiente de alimentos nutritivos para mantener una vida saludable y activa. A fin de impulsar este objetivo entre las familias más vulnerables del Valle de Cusco, se trabaja en la formulación de políticas relacionadas con la producción de alimentos locales, la revalorización de productos andinos y el uso sostenible de los recursos naturales.

La capacitación a movilizadoras de salud—mujeres voluntarias—en aspectos como nutrición, higiene alimentaria y actividades productivas (crianza de animales menores y cultivo de huertos) constituye la principal línea de acción. Estas mujeres, a su vez, cuentan con las herramientas necesarias para formar a otras en temas similares. Asimismo, se han brindado capacitaciones a integrantes de los comités de vaso de leche—programa de asistencia alimentaria impulsado por las municipalidades—y a las animadoras de los Programas No Escolarizados de Educación Inicial (PRONOEIs).

Adicionalmente, se capacita a docentes de escuelas primarias en el uso del agua, el cuidado del medio ambiente, la gestión de residuos sólidos y la implementación de biohuertos. Con comerciantes de los mercados, en cambio, se trabajan aspectos como la higiene y manipulación de alimentos, la atención al cliente y el mercadeo. El área de Seguridad Alimentaria también cuenta con una Escuela de Técnicos de Riego, a través de la cual se ofrece formación especializada a los agricultores sobre la administración del agua de riego, los recursos del suelo y la cobertura vegetal, así como el mantenimiento de la infraestructura y la distribución del agua. Otra línea de acción, estrechamente vinculada, es la ejecución de proyectos piloto que permitan incorporar gradualmente tecnologías de riego por aspersión y goteo.

Finalmente, se promueve la concertación interinstitucional con entidades públicas, como el gobierno regional, las municipalidades y las direcciones

regionales de Salud y Agricultura, así como con organizaciones privadas, tanto para ejecutar diversas actividades como para impulsar la creación de un Consejo Regional de Seguridad Alimentaria. Uno de los principales fines de este consejo es diseñar un Plan Regional de Seguridad Alimentaria que oriente el trabajo de todos los actores comprometidos con esta labor.

### **3. Área de Desarrollo Económico Local**

Mediante este espacio de intervención, el Centro Guaman Poma se propone influir en la gestión municipal orientada al desarrollo económico local, la creación de redes económicas que combinen cooperación y competitividad, así como la formación técnica superior y la implementación de viveros de empresas.

El desarrollo económico local se concibe como un proceso de transformación y mejora de la economía de un territorio, fundamentado en el fortalecimiento de la competitividad de los subsectores económicos, la consolidación de redes de cooperación y competencia y la aplicación de mecanismos que promuevan la reinversión de excedentes en la economía local.

La labor del Centro Guaman Poma se centra en reforzar las capacidades de los gobiernos municipales para que asuman un papel promotor del desarrollo. Con ese objetivo, desde 2004 se han implementado cursos de especialización y diversos diplomados en colaboración con universidades nacionales y extranjeras, así como con otras entidades y escuelas locales.

Además, se impulsan redes de desarrollo económico, ya sea a través de los municipios o trabajando de forma directa con el empresariado. Actualmente, se ha promovido la conformación de cinco redes en conjunto con ocho municipalidades distritales de las provincias de Cusco, Calca y Quispicanchi, enfocadas en la gastronomía local, el engorde de ganado, la artesanía y la fabricación de muebles de madera.

En coordinación con distintas municipalidades, se llevan a cabo acciones de fortalecimiento institucional, transfiriéndoles herramientas y metodologías útiles para que desarrollen efectivamente sus áreas de promoción económica y, al mismo tiempo, se colabora con diversos agentes, empresariales y no

empresariales, con el fin de incidir de forma efectiva en la gestión del desarrollo económico local.

Por otro lado, con el Proyecto Vivero de Empresas Ccapac, el Centro ha promovido la creación, validación y consolidación de la metodología de “Vivero de Empresas” para la formación de jóvenes emprendedores en el ámbito de la ebanistería, en línea con el propósito de apoyar al sector maderero. La estrategia apunta a potenciar la competitividad empresarial, la reinversión local y la asociatividad, al tiempo que se fomenta la adopción de esta metodología como una herramienta para impulsar el desarrollo económico regional. Para lograrlo, se ha identificado a dos grupos prioritarios (jóvenes emprendedores y carpinteros en actividad) con quienes se trabaja en capacitación, asesoría, promoción de negocios y certificación de calidad.

Este enfoque se complementa con la intervención de nuestras demás áreas funcionales, que en conjunto permiten lograr una perspectiva integral del desarrollo.

#### **4. Unidad de Capacitación y Difusión**

Encarga de la capacitación pedagógica, la asesoría a organizaciones de mujeres y jóvenes, la edición de publicaciones escritas, orales y visuales de la institución, la edición de las revistas Crónicas y Parlante y la formación de líderes sociales.

La Escuela de Formación de Líderes cuenta con un sistema modular que incentiva el liderazgo social y fortalece los procesos de institucionalización de las organizaciones, así como su participación en espacios de concertación. Esta propuesta formativa parte de la premisa de que es esencial capacitar a líderes, tanto hombres como mujeres, promoviendo su desarrollo personal, su preparación política y el ejercicio pleno de sus derechos ciudadanos. Con ello, se busca que, como parte de la sociedad civil organizada, contribuyan al fortalecimiento de la democracia y al diseño de políticas de desarrollo local, abordando estas acciones desde una perspectiva centrada en lo humano y con criterios de equidad social. Finalmente se tiene

## **5. Las Comisiones Específicas**

Como instrumento para articular las áreas y programas entre sí y permitir un trabajo más integrado y eficiente. Las Comisiones que en la actualidad están funcionando son las siguientes:

- Comisión de Capacitación
- Comisión Mujer
- Comisión Jóvenes
- Comisión PIDES Valle Sur
- Comisión Zona Noroccidental
- Comisión PIDES Santiago

## **IV. DESARROLLO DE ACTIVIDADES**

### **4.1. CARACTERIZACIÓN DONDE SE DESARROLLA LA EXPERIENCIA LABORAL**

#### **4.1.1. Territorio y población**

La Región de Cusco es una de las 24 regiones de Perú, está situada en la parte suroriental del país. Integrada por 13 provincias y por 108 distritos, su extensión

dentro del territorio nacional es de 71,986.50 Km<sup>2</sup>, la población calculada al año 2016 y la tasa de crecimiento intercensal es de 1,324,371 personas.

Cusco goza de notables ventajas comparativas gracias a la diversidad, disponibilidad y calidad de sus recursos naturales, así como de ciertos productos que derivan de ellos—entre los que destacan el cobre, los camélidos sudamericanos y el gas—, además de su biodiversidad y amplio legado cultural. Su variedad ecológica y climática, producto de la ubicación altitudinal y la accidentada topografía del territorio, influye y limita en buena medida las actividades productivas.

### **Territorio**

El ámbito de ejecución del Proyecto se ubica en la región sur de la cordillera andina del Perú, un espacio donde, a lo largo de la historia, se han configurado complejos sistemas de articulación social, económica y cultural, conformando lo que se conoce como el eje o Corredor Cusco-Canchis.

Este corredor está compuesto por 3 provincias, Cusco, Quispicanchis y Canchis, en este eje se evidenció la presencia de oportunidades de negocios fundamentalmente en los sectores de servicio y en el sector pecuario, a nivel de líneas de negocio se identificaron las siguientes: crianza de animales menores, artesanía, gastronomía y otros servicios relacionados al turismo.

Las ciudades que dominan este circuito comercial, y que precisamente fueron los ejes de intervención del proyecto son Cusco, Urcos y Sicuani que son capitales de provincia.

### **Gráfico N° 01: Mapa del ámbito de intervención**



## Población

Según el último Censo realizado y utilizando las tasas de crecimiento a nivel provincial se ha calculado que la Región de Cusco tenía una población de 1,324,371 personas, siendo las provincias con mayor población las de Cusco, La Convención, Cancha y Quispicanchi, en el proyecto se ha trabajado con la primera, tercera y cuarta provincias con mayor número de habitantes en la Región.

**Cuadro N° 01:**  
**Población total Región Cusco y provincias según tasa de crecimiento inter censal proyectado a los años 1993, 2007 y 2017**

Provincia	Población Censada			Tasa de crecimiento
	1993	2007	2017	
<b>Región Cusco</b>	1,028,687	1,171,403	1,205,527	0.3
<b>Cusco</b>	270,318	367,791	447,588	2.0
<b>Acomayo</b>	28,906	27,357	22,940	-1.7
<b>Anta</b>	56,424	54,828	56,206	0.2
<b>Calca</b>	56,007	65,407	63,155	-0.3
<b>Canas</b>	39,476	38,293	32,484	-1.6
<b>Canchis</b>	94,962	96,937	95,774	-0.1
<b>Chumbivilcas</b>	69,669	75,585	66,410	-1.3

Espinar	56,591	62,698	57,582	-0.8
La Convención	157,240	166,833	147,148	-1.2
Paruro	34,361	30,939	25,567	-1.9
Paucartambo	40,626	45,877	42,504	-0.8
Quispicanchi	75,853	82,173	87,430	-0.6
Urubamba	48,254	56,685	60,739	-0.7

Fuente: INEI-Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017

### Composición de la población por edad

En la región Cusco, según datos del censo de 2017, el 27,2% de la población tiene menos de 15 años, lo cual representa una reducción en comparación con censos previos. En 1993, este grupo representaba el 40,8%, y en 2007, el 34,4%. La población de 15 a 64 años—potencial fuerza laboral—pasó del 54,4% en 1993, al 59,4% en 2007, y alcanzó el 65,0% en 2017. Al mismo tiempo, el grupo de 65 años o más mostró un crecimiento en las últimas dos décadas, pasando del 4,8% en 1993, al 6,2% en 2007 y llegando al 7,8% en 2017.

### Cuadro N° 02

#### Población y género de jóvenes de 18 a 29 años según provincias del ámbito de intervención del proyecto

Provincias	Población					
	Varones	%	Mujeres	%	Total	%
Cusco	<b>42,926</b>	<b>47.8</b>	<b>46,891</b>	<b>52.2</b>	89,817	<b>70.9</b>
Quispicanchi	<b>10,246</b>	<b>51.1</b>	<b>9,792</b>	<b>48.9</b>	20,038	<b>15.8</b>
Canchis	<b>8,017</b>	<b>47.6</b>	<b>8,840</b>	<b>52.4</b>	16,857	<b>13.3</b>
Total	61,189	48.3	65,523	51.7	126,712	100.0

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda - INEI 2007

En el ámbito de intervención del proyecto, el año 2007, la población joven entre las edades de 18 a 29 años ascendía a un total de 126,712 personas. Como se observa en el cuadro, la mayor población se encuentra en la provincia de Cusco, seguida por Quispicanchi y finalmente Canchis, sin embargo, el número de beneficiarios incorporados en el proyecto van en el orden de mayor a menor iniciando a partir de la provincia de Canchis, Cusco y Quispicanchi.

### Población económicamente activa (PEA)

La Región Cusco presenta un gran potencial de población en edad de trabajar de 417,327 personas entre hombres y mujeres, concentrando a gran parte de la

población la actividad de agricultura, ganadería y silvicultura con 157,743 personas, la actividad de comercio concentra a 56,845 personas, la rama de construcción alberga a 26 824 personas, industria y manufactura con 23 938 personas, mientras las otras actividades entre las que se encuentran la actividad inmobiliaria, administración pública, servicios sociales y otras actividades concentran a 120,864 personas que desarrollan alguna actividad dentro de la Región. Por otro lado, 278 652 personas comprendidas entre los 15 - 64 años de edad se encuentran desempleadas o sub empleadas.

**Cuadro N° 03**  
**PEA Ocupada Según Actividad Económica**

CUSCO	PEA Ocupada según ocupación principal										
	PEA Ocupada	Agric., ganadería, caza y silvicultura	Pesca	Explotación de minas y canteras	Industrias manufactureras	Suministro de electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio	Venta, mant. y rep. Veh. Autom. y motoc.	Hoteles y restaurantes	Otras actividades
<b>Región Cusco</b>	<b>417327</b>	<b>157743</b>	<b>93</b>	<b>2900</b>	<b>23938</b>	<b>834</b>	<b>26824</b>	<b>56845</b>	<b>5014</b>	<b>22272</b>	<b>120864</b>
Cusco	152938	6033	7	316	12884	423	11445	33195	3237	13068	72330
Canchis	32946	13868	6	103	2122	54	1703	5066	288	1298	8438
Quispicanchi	25843	14065	4	320	1696	50	2149	1977	160	794	4628

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda - INEI 2007

### **Población urbana y rural**

El incremento demográfico provoca la concentración de personas en áreas específicas, llamadas ciudades, donde a menudo se crece de forma desordenada. Para abordar este fenómeno, cada localidad requiere de una planificación urbana adecuada que contemple sus áreas de expansión, determine los usos del suelo y garantice el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales. Asimismo, es fundamental lograr una distribución equilibrada de la población en relación con la inversión pública en las zonas urbanas y rurales del territorio.

La población proyectada para el año 2012 en los centros poblados urbanos es de 723,932 habitantes, es decir el 56.00% de la población regional, está concentrada en las ciudades; mientras que la población en los centros poblados rurales es de 568,243 habitantes, que representa el 44.00% de la población, lo

que implica que Cusco es una región predominantemente urbana a pesar de presentar elevadas tasas de concentración de población rural como es el caso de la provincia de Quispicanchi con 64.80% de población rural, mientras los otros distritos presentan tasas bajas de población rural tal es el caso de Cusco 4.40%.

#### Cuadro N° 04

#### Población urbana y rural de la Región Cusco por provincias al año 2012\*

CUSCO	TOTAL	Urbana	%	Rural	%
<b>Región Cusco</b>	<b>1,292,175</b>	<b>723,932</b>	<b>56.0</b>	<b>568,243</b>	<b>44.0</b>
Cusco	427,580	408,966	95.6	18,614	4.4
Canchis	102,826	61,900	60.2	40,926	39.8
Quispicanchi	88,967	31,301	35.2	57,666	64.8

Fuente: Gobierno Regional Cusco - "Caracterización Socioeconómica de la Región" Cusco

\* Datos proyectados según tasa de crecimiento intercensal

Respecto a jóvenes cuya residencia está dentro de las 03 provincias de intervención del proyecto, en las edades de 18 a 29 años, vemos que el 83.6% reside en el área urbana y el 16.4% en el área rural; si observamos en detalle en el área urbana de la provincia del Cusco residen la mayor parte de los jóvenes (96.9%); mientras en Quispicanchis del total de jóvenes de esa zona el 61.3% reside en la zona rural y el 38.7% en el área urbana y en la provincia de Canchis el 66.2% reside en el área urbana y el 33.8% en las aéreas rurales.

#### Cuadro N° 05

#### Población joven de 18 a 29 años según provincias del ámbito de intervención del proyecto y lugar de procedencia

Provincias	Total	Urbana	%	Rural	%
<b>Cusco</b>	<b>89,817</b>	<b>87,049</b>	<b>96.9</b>	<b>2,768</b>	<b>3.1</b>
<b>Quispicanchi</b>	<b>20,038</b>	<b>7,750</b>	<b>38.7</b>	<b>12,288</b>	<b>61.3</b>
<b>Canchis</b>	<b>16,857</b>	<b>11,167</b>	<b>66.2</b>	<b>5,690</b>	<b>33.8</b>
<b>Total</b>	<b>126,712</b>	<b>105,966</b>	<b>83.6</b>	<b>20,746</b>	<b>16.4</b>

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda - INEI 2007

#### Población por género

Según los datos del Censo 2007, en la Región de Cusco la población femenina es mayor, esto mismo se evidencia en 02 de las provincias del ámbito de intervención del proyecto (Cusco y Canchis), en el caso de la provincia de Quispicanchi la diferencia entre población masculina y femenina es de 0.8%.

**Cuadro N° 06**  
**Población de la Región Cusco según provincias y género- Año**  
**2012\***

CUSCO	TOTAL	Varones	%	Mujeres	%
<b>Región Cusco</b>	<b>1,292,175</b>	<b>644,684</b>	<b>49.9</b>	<b>647,491</b>	<b>50.1</b>
Cusco	427,580	206,416	48.3	221,164	51.7
Canchis	102,826	49,931	48.6	52,895	51.4
Quispicanchi	88,967	44,868	50.4	44,099	49.6

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda - INEI 2007

\* Datos proyectados según tasa de crecimiento intercensal

### Niveles de pobreza.

La región Cusco se caracteriza por ser un espacio geográfico complejo, con una notable diversidad tanto ecológica como económica, y una población que destaca por su gran riqueza étnica y cultural. La región cuenta con una gran riqueza minera, cuya explotación ha supuesto en los últimos años grandes ingresos para el país.

**Cuadro N° 07**  
**Niveles de pobreza en la Región Cusco**

AÑO	NIVEL DE POBREZA				TOTAL (%)
	POBRE		Subtotal	NO POBRE	
	Pobreza extremo	Pobre no extremo			
<b>2010</b>	12.4	30.3	42.7	57.3	100
<b>2011</b>	5.7	23.9	29.7	70.3	100
<b>2012</b>	3.5	18.4	21.9	78.1	100

Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2013

Elaboración Propia

Aunque las estadísticas muestran una disminución de la pobreza en los últimos años, esta mejoría no se refleja de manera contundente en la calidad de vida de la población. Entre los factores que explican esta situación se encuentran la falta de actividad industrial y el hecho de que gran parte de los habitantes se dedique al sector servicios y a la agricultura, además por la dispersión de la localización de los pobladores, son los habitantes de las zonas urbanas y periurbanas los menos favorecidos con esta reducción de pobreza.

De la totalidad de distritos que integran las 3 provincias del Corredor Cusco - Canchis, una mayoría (57.1%) se encuentra en situación Pobreza, lo que involucra a 238,105 pobladores. en tanto que la pobreza extrema alcanza al 29.6% de la población asentada en la zona de intervención del proyecto.

**Cuadro Nº 08:**

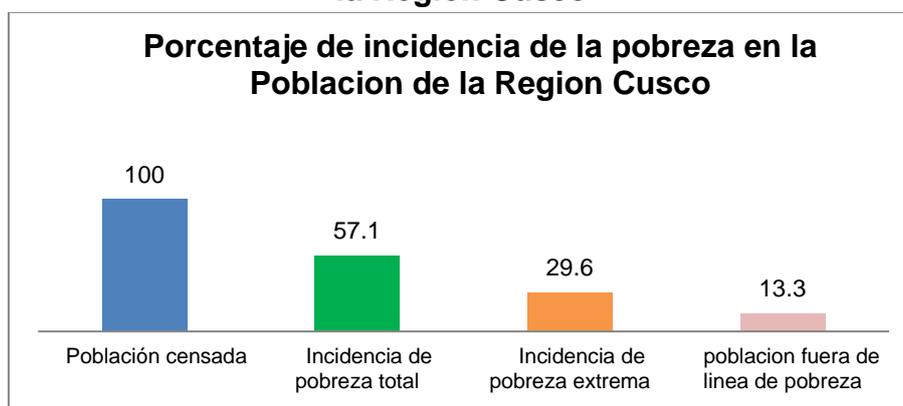
**Nivel de pobreza por provincia en el ámbito de intervención del proyecto.**

**Año 2009**

Provincia	Población Año 2009	NIVEL DE POBREZA				TOTAL %
		POBRE		SUBTOTAL	NO POBRE	
		POBREZA EXTREMA	POBREZA NO EXTREMA			
Cusco	405.000	4,1	20,6	24,7	75,3	100,00
Canchis	103.268	26,7	33,1	59,8	40,2	100,00
Quispicanchi	88.222	30,8	33,2	64,0	36,0	100,00

Fuente: INEI - 2007

**Gráfico Nº 02: incidencia de la pobreza en la Población de la Región Cusco**



Fuente: Elaboración propia

A nivel provincial según datos del INEI (2009) la Provincia del cusco presenta el menor porcentaje de pobreza total (24,66%) y Pobreza extrema (4.07%); seguida por la Provincia de Canchis que muestra un porcentaje de pobreza total del 59.8% y de pobreza extrema del 26.75%; siendo la Provincia más pobre la de Quispicanchi con un porcentaje de pobreza total de 64% y pobreza extrema de más del 30%.

Desde un enfoque monetario, la pobreza se define como la falta de ingresos o la insuficiencia de gasto que impide alcanzar un nivel mínimo de consumo considerado socialmente aceptable. Según esta perspectiva, se considera que una persona se halla en pobreza total cuando el gasto per cápita de su hogar es

menor que el costo de la canasta básica total (que incluye alimentos y productos no alimentarios), mientras que se encuentra en pobreza extrema si el gasto per cápita del hogar no alcanza ni siquiera el valor de la canasta de alimentos.

A continuación, se presentan datos sobre la pobreza en los distritos en los que fueron implementados los negocios por los jóvenes emprendedores que accedieron al capital semilla.

**Cuadro Nº: 09**

**Incidencia de la pobreza en los distritos donde se implementaron las unidades productivas de los emprendedores. Año 2009**

PROVINCIA	DISTRITO	POBLACION	POBRE		SUB TOTAL	NO POBRE
			Pobre Extremo	Pobre No Extremo		
CUSCO	Cusco	116986	5498	24333	29831	87155
	San Jerónimo	36509	2118	10040	12157	24352
	San Sebastián	56905	3650	18685	22335	64570
	Santiago	89830	2964	24074	27039	62791
	Saylla	3542	259	967	1226	2316
	Wanchaq	63449	190	2855	3046	60403
CANCHIS	Sicuaní	59253	14221	18783	33004	26249
	Combapata	5490	2158	2037	4194	1296
	MArangani	11701	4072	4540	8612	3089
	San Pablo	5173	1676	1542	3218	1955
	Tinta	5844	1157	1590	2747	3097
QUISPICANCHI	Urcos	10434	2212	2139	4351	6083
	Andahuaylillas	5326	1193	2040	3233	2093
	Lucre	4093	684	1703	2386	1707
	Oropesa	6965	690	2020	2709	4256
	Quiquijana	11040	4725	3886	8611	2429

Fuente: INEI – 2009 Mapa de pobreza provincial y distrital – “El enfoque de la pobreza monetaria”  
Elaboración propia

#### 4.1.2. Economía y producción.

##### Actividades Económicas Productivas

La actividad económica en el Cusco está delimitada por el espacio físico y poblacional, ya sea rural o urbano.

## **Estructura Productiva**

La estructura económica de la región se caracteriza por estar basada en la producción agrícola y pecuaria, que representan los pilares principales de su desarrollo económico. La agricultura ocupa un lugar predominante, involucrando a la mayor parte de la población rural, mientras que la ganadería, en segundo lugar, actúa como un complemento a la actividad agrícola.

Por otro lado, la provisión de servicios se concentra principalmente en las capitales provinciales, que funcionan como centros de administración pública. En cuanto a la actividad industrial, esta se orienta principalmente hacia el sector agroindustrial, existiendo empresas dedicadas a los rubros industrial y agroindustrial, primando sobre todo la actividad transformativa a nivel familiar y de menor escala, la minería por su parte está representada mayoritariamente por las extracciones.

En la Región prima indiscutiblemente la actividad turística como eje y polo de desarrollo regional, mientras las actividades que se encuentran en desarrollo vienen constituyendo las llamadas MYPES que trabajan la mayoría de las veces apoyadas por instituciones privadas y públicas.

### **+ Producción Agrícola**

La actividad agrícola se destaca como una de las más relevantes en la región, aportando 1,710 millones de Nuevos Soles al PBI en el año 2010, a precios constantes de 1994, lo que representa el 13% del PBI regional. Esta actividad se caracteriza por su diversidad de productos agrícolas, resultado de las ventajas ecológicas y climáticas de la zona. Además, involucra al 67.3% de la población regional.

La agricultura en esta región se practica mayormente en secano, aprovechando las lluvias estacionales de noviembre a abril, dado el limitado desarrollo de las infraestructuras de riego. Su producción es, en general, de subsistencia o autoconsumo, con bajos niveles de productividad. Los cultivos son variados, pero se producen en pequeñas cantidades y están concentrados en áreas específicas según su aptitud agrícola.

La debilidad económica del sector se refleja en su escala de producción reducida, con escasos excedentes para el mercado. Esto se debe, en gran parte, a factores como las variaciones climáticas (sequías, heladas, etc.), plagas y enfermedades, baja calidad de semillas, suelos pobres y superficiales, y la falta de financiamiento, entre otros.

### **+ Producción Pecuaria**

La actividad pecuaria es un pilar fundamental de la economía familiar en numerosas provincias, enfocándose principalmente en el mercado y en satisfacer las necesidades básicas del hogar. La venta de animales desempeña un papel crucial, ya que permite financiar la educación de los hijos de los campesinos, asegurar la alimentación durante épocas de sequía y cubrir otros gastos esenciales, como transporte y la adquisición de medicamentos en casos de enfermedad.

Esta actividad predomina ante las condiciones climáticas adversas pues no cuentan con otras alternativas que hagan que el productor agropecuario cambie de rubro hacia otras actividades de mayor rentabilidad.

La producción pecuaria llevada a cabo por los campesinos incluye principalmente la crianza de ganado vacuno, ovino, porcino y caprino, además de animales menores como pollos y cuyes. También se encuentra, en menor medida, la presencia de camélidos sudamericanos, especialmente en las zonas altas.

La distribución de la población pecuaria varía según los pisos altitudinales. En los valles predominan los vacunos, porcinos, equinos, caprinos y ovinos, mientras que en las áreas más elevadas se concentra mayoritariamente la población de camélidos sudamericanos.

La producción de animales mayores se realiza principalmente con la crianza de ganado vacuno, ovino, porcinos y en menor escala la crianza de ganado caprino, la crianza de camélidos sudamericanos se realiza en provincias que presentan climas y temperaturas bajas y se encuentran sobre los 3500 m.s.n.m.

La crianza de animales menores se realiza en todas las provincias y distritos de la Región, enfatizando principalmente con la crianza de cuyes y aves.

### **++Crianzas de animales menores**

En el grupo de animales menores, destacan especialmente el cuy y las aves. El desarrollo de este sector es crucial, ya que representa un pilar fundamental para la economía de los hogares rurales. Además, esta actividad requiere considerar aspectos como el enfoque de género y la participación de niños y niñas en su manejo.

Cabe señalar que, en la actualidad, la gran oferta de carne de aves proveniente de otras regiones, en diversas presentaciones y a precios competitivos, genera preocupación entre los productores locales. Su capacidad para competir dependerá de los avances en la eficiencia productiva que logren implementar.

**Cuadro N° 10**  
**Producción Pecuaria a nivel de la Región Cusco (unidades)**

CUSCO	Animales Mayores							Animales Menores		
	Vacunos	Vacas de Ordeño	Ovinos	Porcinos	Caprinos	Alpaca	Llama	Aves	Gallinas de postura Prom.	Cuy
Región Cusco	507051	130142	1937742	182940	48618	654576	184421	925883	293217	1230842
Cusco	10942	979	35490	4370	1935	130	1072	39603	90680	118289
Acomayo	18920	69756	86575	14138	4151	11161	9298	63814	11361	49074
Anta	53340	9803	66352	34374	8923	0	0	61098	50890	140743
Calca	29392	2871	53054	21486	6009	10510	11219	95787	17855	152935
Canas	43891	5748	242339	3268	0	27251	9668	12165	0	26603
Canchis	41461	4480	185021	2797	2044	178429	28408	28316	22151	103151
Chumbivilcas	89503	9676	476082	6097	0	47185	24239	40478	7778	36189
Espinar	60481	12060	323359	0	0	210849	63088	4200	0	327

La Convención	33607	3305	37362	23323	0	0	0	312191	55984	185637
Paruro	44408	3200	99818	10240	11598	0	2164	41706	7214	66475
Paucartambo	29560	2752	90725	20496	3725	19450	8699	50940	9254	0
Quispicanchi	28929	3207	197579	21212	5884	143388	19697	125227	9213	197115
Urubamba	22617	2305	43986	21139	4349	6223	6869	50358	10837	154304

Fuente: Dirección Regional de Agricultura-Oficina de Estadística 2011

Como se pone de manifiesto en el anterior cuadro, la crianza de cuyes es la principal actividad pecuaria en la provincia de Cusco, seguida por la de aves. En el caso de la provincia de Canchis, la crianza de cuyes es la tercera actividad más importante, después de la crianza de ovinos y alpaca.

Por último, en la provincia de Quispicanchi, la crianza de cuyes es la segunda actividad más importante dentro del sector pecuario

#### 4.1.3. EDUCACIÓN

La población estudiantil incluye a personas con edades entre 3 y 24 años. Según las normas educativas, los niños de 3 a 5 años deben asistir a la educación inicial, mientras que aquellos de 6 a 11 años deben cursar la educación primaria. Los adolescentes de 12 a 16 años corresponden a la educación secundaria, y los jóvenes de 17 a 24 años están en la etapa de educación superior.

En la región de Cusco y según el censo de 2007, los niños de 3 a 5 años edad registrados representan un 41.7%, equivalente a 33,046 personas que asisten a un centro de educación pre-escolar. Según área de residencia, en la zona urbana asisten el 49.4% acceden al sistema educativo inicial mientras que en el área rural es el 34.6% de población infantil de este grupo de edad el que accede a la educación inicial. En el grupo de niños y niñas de 3 a 5 años, la tasa de asistencia a educación inicial no presenta diferencias significativas, alcanzando el 41.7% para los niños y el 42.2% para las niñas.

La población de 6 a 11 años de edad, de acuerdo a los resultados del censo del 2007 en el ámbito de intervención del proyecto es de 66,269 lo que representa el 95.23% de la población de este grupo de edad que asiste a algún grado de enseñanza primaria. Asimismo, la asistencia escolar en este rango de edad muestra una paridad entre géneros, con una tasa de 94.3% para los niños y 94.2% para las niñas.

Según el censo 2007 la población de 12 a 16 años de edad normativa para asistir a educación secundaria. Indica que el 92.7% asiste a algún grado de enseñanza regular. Así mismo el 47.17% de la población comprendida en el rango de edad de 17 – 24 años también asiste a algún grado de educación primaria o secundaria.

En cuanto a la población con educación superior que se encuentra en el rango de 15 años a más, alcanza las 139,454 personas lo que representa el 25.7% del total de población de este mismo rango. De ellos el 28.17% que equivale a 70,162 personas que representan el 28.17 son hombres y el 23.40% son mujeres.

**Cuadro Nº 11:**

**Niveles de Educación de la Población del Ámbito de Intervención**

VARIABLE / INDICADOR	Ámbito del Proyecto	
	Cifras Absolutas	%
<b>EDUCACION</b>		
<b>Asistencia al sistema educativo regular (6 a 24 años)</b>	<b>171,199.00</b>	<b>77.67</b>
De 6 a 11 años	66,269.00	95.23
De 12 a 16 años	57,594.00	92.77
De 17 a 24 años	47,336.00	47.17
<b>Población con educ. superior (15 y más años)</b>	<b>139,454.00</b>	<b>25.70</b>
Hombre	70,162.00	28.17
Mujer	69,292.00	23.40
<b>Población analfabeta (15 y más años)</b>	<b>32,043.00</b>	<b>14.43</b>
Hombre	6,049.00	5.83
Mujer	25,994.00	22.50
Urbana	13,967.00	7.83
Rural	18,076.00	25.53

Fuente: INEI - 2007

**4.2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO “FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JÓVENES EN EL CORREDOR ECONÓMICO CUSCO – CANCHIS”**

Debo mencionar que el proyecto se desarrolla en 36 meses, iniciando en febrero del 2013, hasta febrero del 2016, previo a todo el proceso de desarrollo del proyecto se consolidó el equipo técnico dentro del área de Desarrollo Económico

local del C.E.C Guaman Poma de Ayala, así como la elaboración de todo material de difusión como de aplicación, el equipo se conformó por:

**Cuadro Nº 12:  
Personal del proyecto**

Relación del Personal	Nombre	Principales Funciones
Jefe del proyecto	Natalie Campana Rodríguez *	Dirección ejecutiva del proyecto, coordinación e integración de los componentes para lograr los resultados y propósitos del proyecto.
Asistente de proyecto	Winy Lizbeth Salva Quispe**	Asistir al coordinador del proyecto y la ejecución de actividades para lograr los resultados y propósitos del proyecto.
Responsable del componente 1 y 3	Mario D. Huaman Álvaro*	Coordinación del resultado previsto, y la ejecución de actividades del componente.
Responsable del componente 2	Yovana Castillo Pompilla*	Coordinación del resultado previsto, y la ejecución de actividades del componente.
Promotor y asesor en gestión empresarial y técnico productivo	Giulianny Y. Morales Cjuro*	Coordinación con el responsable de resultado para el logro de las actividades del componente.
Especialista senior en la elaboración de planes de negocio	Consultor Externo **	Coordinación con el responsable de resultado para el logro de las actividades del componente.
Psicólogo / Asesor	Michel Candia**	Especialista responsable del acompañamiento personal a jóvenes

\*Personal de Guaman Poma asignado al proyecto

\*\* Personal contratado a partir de fecha de inicio del proyecto.

El equipo consolidado por diferentes especialistas ha permitido la fusión y compromiso con el desarrollo de las actividades previstas para la ejecución del proyecto y la gesta de nuevos proyectos similares.

En el proceso de elaboración del proyecto, he considerado tanto aspectos negativos caracterizados en el problema central y sus causas como positivos que facilitarían la implementación del mismo. Como punto de partida, se ha identificado el problema central que se abordó con la ejecución del proyecto, haciendo un análisis a partir de las causas directas con la finalidad de identificar actividades que permiten pasar esta situación negativa a una positiva.

Complementariamente, se han evaluado aquellos aspectos que posibilitarían la consecución de las actividades y en consecuencia el logro de los objetivos planteados. Ambos análisis se describen a continuación:

#### **+ Identificación del problema y las causas que lo generan**

El problema central del proyecto identificado es la “Débil promoción y fortalecimiento de emprendimientos juveniles en el corredor económico Cusco - Canchis”.

De acuerdo con los datos del Censo Nacional de Población y Vivienda realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática en 2012, la población en el área de intervención del proyecto ascendía a 619,373 personas, predominando en su mayoría el sexo femenino.

Por otro lado, los porcentajes de población urbana o rural en el grupo de jóvenes cuyas edades están entre los 18 y 29 años varían significativamente. En el caso de la provincia de Cusco, su población es en un 97% urbana y tan sólo tiene un 3% de población rural. Mientras que en la provincia de Quispicanchi, la mayor parte de la población un 61.3% es rural.

Según el informe ejecutivo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), la tasa de actividad emprendedora (TAE) del Perú para el año 2011 era de 40.2% es decir 40 de cada 100 personas inician un negocio. Sin embargo, la sostenibilidad del desarrollo o permanencia de estos negocios de pequeñas escalas es poca. La

tasa de mortalidad de los negocios en el Perú en promedio es del 44.5% lo que significa que de cada 100 negocios que se crean anualmente, 46 negocios fracasan o dejan de operar en el mercado.

Asimismo, la encuesta nacional de juventudes realizada por el INEI – 2011, el 30.2% del total de jóvenes comprendidos en la edad de 18 a 29 años tienen motivaciones o desean iniciar un negocio propio y el 2.3% de los jóvenes de este grupo etéreo tienen un negocio en marcha.

En general, los bajos sueldos, la falta de oportunidades de empleo, la precariedad en las condiciones de trabajo, así como la facilidad con la que se puede iniciar una empresa o empleo informal hacen que los jóvenes vean atractiva la posibilidad de que los jóvenes puedan crear su propio negocio. El surgimiento de nuevos negocios contribuye a la generación de autoempleo o empleo, y constituyen estrategias de sobrevivencia, siendo cuantitativamente significativo para la economía del país.

En conclusión, de los datos anteriores muestra que el problema no es la falta de emprendimiento sino las capacidades de los dirigentes de los negocios para que éstos sean sostenibles en el tiempo.

- **Como primera causa directa del problema central he definido la “Inadecuada metodología de identificación y selección de emprendimientos juveniles”.** Aunque el gobierno central impulsa políticas públicas enfocadas en la cualificación de la mano de obra, el sistema educativo regular sigue orientado principalmente a formar profesionales que aspiren a integrarse como trabajadores dependientes. Como resultado, los jóvenes profesionales tienden a mostrar poco interés en crear negocios propios que puedan generar autoempleo y convertirse en su principal fuente de ingresos. A ello se suma la poca experiencia de las instituciones públicas y privadas para definir si el negocio emprendido por los jóvenes tiene un origen en la necesidad o en la oportunidad, lo que a su vez se constituye en el débil manejo de instrumentos de focalización de grupos meta, siendo un factor

clave el identificar a jóvenes con el perfil adecuado para promover emprendimiento.

- **La segunda causa es la “Débil gestión de emprendimientos juveniles”.** Existe correlación positiva entre crecimiento del negocio y acceso a servicios de desarrollo empresarial, capacitación, asistencia técnica, articulación al mercado, financiamiento para los negocios, acceso a información, etc. Las altas tasas de mortalidad no son necesariamente un resultado inevitable. En la práctica diaria, se observa que muchos jóvenes emprendedores de pequeños negocios ingresan al mundo empresarial sin contar con los conocimientos básicos, herramientas técnicas o habilidades de gestión esenciales.

El Colectivo Integral de Desarrollo – CID, en el Documento “Emprendedores y Creadores de Negocios en Perú”, señala que, de cada cuatro jóvenes con ideas de negocio o negocio en marcha, solamente uno recurre a algún tipo de información, asesoría o capacitación brindado por terceros, sean profesionales o entidades que prestan servicios de desarrollo empresarial. Además, el acceso a servicios de desarrollo empresarial no depende únicamente de la demanda, sino también de la oferta disponible. Los servicios a los que los jóvenes suelen acceder están enfocados en aspectos específicos, muchas veces de poca relevancia para la sostenibilidad a largo plazo de sus negocios, por ejemplo información básica para tributar o trámites para la formalización, en los demás casos ya sea para la contratación de servicios de asistencia técnica o asesoría empresarial, los jóvenes evitan contratar dichos servicios por los altos costos que esto implica y porque en muchos casos, no existe la oferta de servicios que atienda las particularidades de cada negocio.

- Finalmente, **La tercera causa es la “Débil institucionalidad de apoyo a emprendimientos juveniles”.** En el interior del país, es decir en otras regiones fuera de Lima muy poco se ha hecho a favor de la promoción de emprendimientos empresariales para jóvenes. Existen iniciativas de promoción del desarrollo económico de parte de las municipalidades dirigido

a grupos de población no necesariamente joven, como productores o conductores de microempresas, pero no dejan de ser iniciativas de poca cobertura y no necesariamente articulados entre sí. Buena parte del accionar de los municipios por ejemplo están orientadas a la promoción de cadenas productivas o sectores económicos en el que participa población mayor que conduce una unidad económica. Por lo tanto, el apoyo a iniciativas promotoras a favor de los jóvenes es escasa de parte de las entidades públicas.

Los jóvenes emprendedores no tienen acceso a información, no manejan redes de contactos de apoyo, situación que disminuye sus posibilidades de crear y fortalecer sus negocios.

En el caso de los institutos de educación superior técnica y centro de educación técnico productivo CETPROS, se evidencia que la mayoría de estos están orientados a impartir conocimientos sin tener claro, ni las necesidades del mercado laboral ni las necesidades de emprender negocios viables como estrategia de generación de empleo independiente, más aun en un país en el cual la micro y pequeña empresa es la principal fuente de generación de empleo.

#### **4.3. PROCESO DE INTERVENCIÓN, ETAPAS Y ELEMENTOS DE CONTEXTO**

Lo he dividido en tres etapas, dentro de las cuales mi persona ha realizado diversas actividades asignadas para alcanzar la consolidación del negocio y la generación de autoempleo en los jóvenes emprendedores participantes.

El desarrollo de actividades se hizo bajo una planificación gradual, es decir en períodos distintos, no todos los concursos fueron simultáneos, como no toda convocatoria se hizo una sola vez, fueron varios momentos, a fin de contar con espacios de capacitación, disponibilidad de facilitadores, tener grupos de jóvenes en inicio, intermedio, y avanzado, con la finalidad de mejorar algunos procesos posteriores, esta determinación ha facilitado el logro de objetivo.



**Cuadro Nº 13:**

**CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES EJECUTADO EN EL PROYECTO**

AÑO		Unidad de Medida	Meta Física	AÑO 1											AÑO 2										
				1			2			3			4		1			2			3			4	
TRIMESTRE				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
MES																									
1	Se ha identificado y seleccionado emprendimientos juveniles viables																								
1.1	Implementación del plan de promoción y difusión para la selección de emprendimientos juveniles																								
1.1.1	Campana de difusión de convocatoria a emprendimientos juveniles (afiches, trípticos y spots radiales, ficha de emprendimientos)	Campana	3		1			1				1													
1.1.2	Talleres informativos y de motivación en coordinación con centros de formación y gobiernos locales (ficha de trayectoria emprendedora)	Taller	10		1	1	1		1	1	1		1	1	1										
1.1.3	Entrevistas de selección de emprendedores	Entrevista	200			20	20		20	20	20	20	20	20	20										
1.2	Implementación del programa de capacitación y asistencia técnica para la formulación de planes de negocio																								
1.2.1	Capacitación en generación de ideas de negocio - metodología GIN Jóvenes emprendedores - OIT	Taller	10				1	1	1	1	1	1	1	1	1										
1.2.2	Capacitación para elaborar planes de negocio en la metodología ISUN Jóvenes emprendedores - OIT	Curso	10				1	1	1	1	1	1	1	1	1										
1.2.3	Asistencia técnica para la elaboración de planes de negocio	Asistencia técnica	600				60	60	60	60	60	60	60	60	60										
1.2.4	Capacitación especializada a consultores y asesores empresariales en la formulación de planes de negocio.	Taller	2		1				1																
1.3	Diseño e implementación del fondo concursable para emprendimientos juveniles																								
1.3.1	Desarrollo de concurso de planes de negocios	Evento	10				1	1	1	1	1	1	1	1	1										
1.3.2	Capacitación en Inteligencia financiera	Taller	3											1			1			1					
2	Se ha iniciado y mejorado la gestión de emprendimientos juveniles																								





**Cuadro Nº 14:  
ETAPAS DE INTERVENCION**

ETAPA	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES	ACTORES	ROLES
<b>PRIMERA ETAPA</b>	<b>CONVOCATORIA:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Invitación a jóvenes emprendedores.</li> <li>• Difusión radial y televisiva del programa.</li> <li>• Coordinaciones con Gobiernos Locales del Ámbito del Proyecto.</li> <li>• Visitas a centros de Formación Técnica y Superior.</li> </ul>	<u><b>Directos:</b></u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gobiernos Locales del ámbito de intervención.</li> <li>• Jóvenes de 18 a 29 años con ideas de negocios y/o negocios en marcha.</li> <li>• Centros de formación Técnica y Superior.</li> </ul>	<p>A través de sus oficinas y sub gerencias de DEL, han apoyado orientando y brindando información del proyecto a jóvenes emprendedores interesados en participar del mismo.</p> <p>Atención a la convocatoria realizada, comprometiendo su tiempo para la asistencia a los talleres informativos del proyecto.</p> <p>Apoyo en el proceso de convocatoria de jóvenes emprendedores.</p>
		<u><b>Indirectos:</b></u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas de difusión Radial y Televisiva.</li> </ul>	<p>Espacios de prensa que han permitido difundir la convocatoria a nivel Regional.</p>
	<b>SELECCIÓN:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taller informativo.</li> <li>• Inscripción y selección.</li> </ul>	<u><b>Directos:</b></u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jóvenes de 18 a 29 años con ideas de negocios y/o negocios en marcha.</li> </ul>	<p>Difusión de la información y promoción de los componentes del proyecto, complementado con un taller motivacional. Diseño de pautas para la inscripción y entrevistas de selección a jóvenes emprendedores.</p> <p>Participación en todo el proceso de selección.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrevista personal.</li> </ul>	<p><b><u>Indirectos:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gobiernos Locales del ámbito de intervención.</li> </ul>	<p>Apoyo en el proceso de selección, brindando personal y espacios físicos para dicho fin.</p>
	<p><b>CAPACITACION Y ASESORIA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrollo del taller generación de ideas de negocio.</li> <li>Desarrollo del taller de elaboración de planes de negocio.</li> <li>Asesoría en la elaboración del plan de negocio.</li> </ul>	<p><b><u>Directos:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Jóvenes de 18 a 29 años con ideas de negocios y/o negocios en marcha.</li> <li>Facilitadores certificados en las metodologías de la OIT.</li> </ul>	<p>Participación permanente en todo el proceso de capacitación y asesoría para la construcción de su plan de negocio.</p> <p>Capacitación, asesoramiento y seguimiento grupal e individualizado en la elaboración de plan de negocio, tomando en cuenta las metodologías GIN e ISUN.</p>
		<p><b><u>Indirectos:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gobiernos Locales del ámbito de intervención.</li> <li>Familias de Jóvenes beneficiarios.</li> </ul>	<p>Apoyo en el proceso de capacitación, brindando espacios físicos y personal de apoyo para dicho fin.</p> <p>Garantizar la asistencia de los jóvenes beneficiarios, brindando las facilidades en el cuidado de hijos menores y en caso de jóvenes con habilidades especiales el acompañamiento para un mejor aprendizaje.</p>
<p><b>SEGUNDA ETAPA</b></p> <p><b>IMPLEMENTACION DEL NEGOCIO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Concurso de planes de negocio.</li> <li>Entrega de capital Semilla.</li> <li>Implementación de plan de negocio.</li> <li>Asesoría técnico productiva.</li> </ul>	<p><b><u>Directos:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Jóvenes de 18 a 29 años con ideas de negocios y/o negocios en marcha.</li> <li>Asesores Externos en temas técnico productivo.</li> </ul>	<p>Sustentación e implementación de su plan de negocio, trabajando de manera responsable en la ejecución de todo el proceso productivo, tomando en cuenta la incorporación de procesos innovadores y tecnológicos transferidos por los asesores.</p> <p>Capacitación práctica complementaria y especializada por línea productiva.</p>	
	<p><b><u>Indirectos:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Jurados del concurso planes de negocio.</li> </ul>	<p>Estudio y calificación de cada plan de negocio presentado al concurso.</p>	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gobiernos Locales del ámbito de intervención.</li> <li>• Familias de Jóvenes beneficiarios.</li> </ul>	<p>Apoyo en el proceso del concurso de planes de negocio, brindando espacios físicos y personal de apoyo para dicho fin.</p> <p>Aporte con capital de trabajo (espacios físicos, capital de trabajo, mano de obra, etc.)</p>
<p><b>TERCERA ETAPA</b></p>	<p><b>CONSOLIDACION DEL NEGOCIO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoría empresarial.</li> <li>• Articulación Comercial.</li> <li>• Emprendimientos vinculados a Gobiernos Locales.</li> </ul>	<p><b><u>Directos:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consultores y asesores en temas empresariales.</li> <li>• Proveedores de Productos y servicios.</li> <li>• Jóvenes de 18 a 29 años con ideas de negocios y/o negocios en marcha.</li> <li>• Gobiernos Locales del ámbito de intervención.</li> </ul>	<p>Capacitación en técnicas de desarrollo y articulación empresarial como Inteligencia financiera, técnicas de venta, técnicas de acceso al mercado, estrategias de diferenciación de productos, costos de producción y formalización de empresas entre otros.</p> <p>Eslabones de la cadena productiva que permiten la articulación empresarial, proveyendo insumos y materias primas, para cubrir la demanda de productos y servicios del mercado.</p> <p>Articulación comercial de sus productos, proveyendo al mercado bienes y servicios de calidad y de manera permanente para la satisfacción de las necesidades de sus clientes.</p> <p>Promoción de la micro y pequeña empresa, apoyando y dando continuidad a las iniciativas de los jóvenes emprendedores; reconociendo que a través de éstos se dará más impulso al desarrollo económico y social.</p>
		<p><b><u>Indirectos:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Micro financieras</li> </ul>	<p>Apoyo en la articulación de los jóvenes emprendedores al sistema financiero, para impulsar sus negocios.</p>

Dichas etapas las dividí de la siguiente manera:

### 1) Primera etapa:

Estuvo orientada básicamente al proceso de identificación y selección de jóvenes y su participación en los talleres de elaboración de su plan de negocio.

## CONVOCATORIA:

- **Invitación a jóvenes emprendedores:** Para el desarrollo de esta actividad realicé diferentes viajes dentro del corredor económico, ámbito de intervención del proyecto con la finalidad de poder identificar la mayor población estudiantil dentro del promedio de edad, los primeros contactos fueron las Municipalidades y algunos centros de estudios, donde mostraron su disposición e interés.
- **Difusión radial y televisiva del programa:** luego de identificar y preseleccionar los lugares de intervención y a pedido de algunas gerencias de Desarrollo Económico Local, se programaron fechas de información dirigidas a la población interesada (futuros capacitados), se coordinó y contrató espacios radiales y televisivos a fin de difundir la convocatoria, previo a ello ya se contaba con el material a usar, volantes, tripticos, videos, elaborado por un consultor especialista diseño.

**PROCESO DEL CONCURSO PARA OTORGAMIENTO DE CAPITAL SEMILLA**  
El concurso de planes de negocios adopta el modelo de una incubadora de negocios y tiene el siguiente proceso:

Antes del concurso	Desarrollo del concurso	Después del concurso
Taller informativo.	Elección de Jurados.	Implementación de plan de negocio.
Inscripción y selección.	Exposición Pública.	Asesoría técnica y empresarial.
Desarrollo de taller GIN.	Calificación.	Participación en ferias y mercados de negocios.
Desarrollo de taller GIN.	Publicación de Ganadores.	
Elaboración de Plan de Negocios.		

**REQUISITOS**

- Fotocopia de D.N.I.
- Fotocopia de recibo de Agua o Luz
- Ficha de Preinscripción.

**INFORMES E INSCRIPCIONES**

- Gerencia de Desarrollo Económico Local de la Municipalidad.
- Centro Guaman Poma de Ayala Jr. Retiro N° 346, Urb. Tawantinsuyu - Cusco
- Página Web: [www.guamanpoma.org](http://www.guamanpoma.org)

**Haz realidad tu idea de Negocio**

**Presentación**

El Perú (Guatemala) 2011 fue considerado como "el país más emprendedor del mundo" con una Tasa de Actividad Emprendedora de 40.2%, es decir 4 de 10 personas de la población se dedican a su propio negocio. Por consiguiente, los emprendedores del desempleo o subempleo en general son los que deben a la feria de emprendimiento, sino a la responsabilidad de los negocios creados en un contexto empresarial innovador y planificado. Es decir, se premia a quienes que al poco tiempo desarrollaron en el área de capacitación, al haber sido en el espacio de trabajo.

Presentación del proyecto de otorgamiento de Emprendimientos Empresariales Juveniles en el Corredor Económico Cusco - Canchis, en el Centro Guaman Poma de Ayala en conjunto con las Municipalidades de Cusco, Arequipa y Canchis, y financiado por UNODI-MPLECO, tiene como propósito promover y fortalecer actividades económicas implementadas por jóvenes.

**Objetivo general**

Promover y fortalecer emprendimientos empresariales de jóvenes en el corredor económico Cusco - Canchis.

**Objetivos específicos**

- Identificar y seleccionar los emprendimientos juveniles viables en el ámbito de intervención del proyecto.
- Dar inicio y mejorar la gestión de los emprendimientos juveniles.
- Fortalecer la institucionalidad de apoyo a los emprendimientos juveniles.

**Población objetivo**

Jóvenes de 18 a 25 años, varones y mujeres con ideas de negocio y/o negocio en marcha vinculados a las líneas de negocio de artesanía, gastronomía, crianza de animales y otros servicios relacionados al turismo, ubicados en el corredor económico Cusco - Canchis.

**Beneficios**

- Capacitación con metodologías de la OIT:
  - Generación de Ideas de Negocio - GIN
  - Inicie su Negocio - INUN
- Asesoría en la elaboración de planes de Negocio.
- Capital Semilla para los mejores emprendimientos.
- Asistencia técnica especializada en producción y comercialización.
- Ferias regionales y nacionales.
- Participación en ferias y ruedas de negocios.

- **Coordinaciones con Gobiernos Locales del Ámbito del Proyecto:** Realicé viajes de visitas de coordinación a fin de poder contar con el respaldo de los Gobiernos Locales, con quienes se generaron convenios específicos de intervención, incluyendo dentro de sus actividades algunas propias del proyecto, (dentro de algunas actividades identificadas podemos mencionar, fortalecimiento de Gobiernos locales, asesorías técnico productivas, promoción y difusión de cadenas productivas y otros). es así que se incluyen las actividades dentro de sus POAs.

### Coordinación con Gobiernos Locales



- **Visitas a centros de Formación Técnica y Superior:** algunos distritos contaban con Centros de Formación técnica donde se socializo el proyecto y apoyaron con la difusión así como la participación activa de los jóvenes, debo mencionar que nos adaptamos a los horarios de los centros de formación en coordinación con los responsables de área, quienes facilitaban en algunos casos horarios dentro de la currícula educativa lo que facilitaba el avance y control de los alumnos.

### SELECCIÓN:

- **Taller informativo:** se realizaron talleres informativos, con el soporte de un especialista en habilidades blandas a modo de generar confianza, en promedio duraba hora y media, al concluir la socialización del proyecto se tenía aceptación, es ahí donde los jóvenes interesados procedían al proceso del llenado de las fichas de interés de participación.

## Talleres informativos



- **Inscripción y selección:** Este paso era un factor clave en vista de que se podía analizar las características emprendedoras de los jóvenes, así como identificar ideas de negocio, o negocios en marcha (así poder dividir en grupos para las capacitaciones, también nos permitía identificar los rubros de interés, disponibilidad de tiempos u otras actividades que limitarían el normal desarrollo de las sesiones de capacitación).

## Inscripción de jóvenes



- **Entrevista personal:** una vez seleccionadas las fichas se filtraba los datos en una matriz inicial, donde se procedía a contactar a cada joven a fin de poder pactar hora y fecha para una entrevista personal generalmente los espacios eran facilitados por las Municipalidades, centros de estudios, o las instalaciones de Guaman Poma.

Las entrevistas fueron asumidas por todo el equipo y divididos por especialidad, utilizando una matriz general de preguntas elaboradas previamente para mitigar errores de selección, posterior a ello se consolidaba la información de los jóvenes que tenían aptitud y motivación por ser parte del proyecto.

### Entrevistas de selección



## CAPACITACION Y ASESORIA

Dentro de este proceso y al tener gran aceptación de los jóvenes por desarrollar sus planes de negocio, tuvimos que contratar a nivel de consultoría, especialistas certificados en metodologías de capacitación de la OIT. Esto garantizó el aprendizaje y logro de objetivos, se dividió en grupos (GIN - ISUN), el GIN para jóvenes que tenían alguna idea o potencial en alguna actividad económica, y el ISUN dirigido a jóvenes que desarrollaban alguna actividad económica, o al menos ya realizaban ventas, nos asignamos grupos según las zonas de intervención.

Previo al inicio de los talleres cada uno de nosotros desarrollamos nuestros modelos de talleres basados en una matriz general, a su vez programamos los horarios de capacitación, debíamos contactar con los jóvenes mediante llamadas o mensajes y de mutuo acuerdo dar inicio a los talleres.

- **Desarrollo del taller generación de ideas de negocio:** Se desarrollo en grupos máximo de 30 alumnos en horarios que permitiera garantizar la continuidad y término de las sesiones, dichas sesiones fueron programadas en base a una matrix y manual de emprendimientos.

## Talleres GIN



- **Desarrollo del taller de elaboración de planes de negocio:** dichos talleres se desarrollaron en dos partes la parte teórica, y la parte práctica que fue considerada como asesorías personales, a fin de concluir los planes de negocio.

## Talleres ISUN



- **Asesoría en la elaboración del plan de negocio:** Dichas asesorías fueron parte del proceso de capacitación se desarrollaron de forma individual y según los horarios pactados entre el facilitador/a y el joven emprendedor, siguiendo la matriz y secuencia del desarrollo del plan de negocio.

\*Concluido el proceso de capacitación los jóvenes recibieron una certificación en elaboración de planes de negocio, validado y firmado por el representante de la

institución Guaman Poma de Ayala, así como la firma del mentor Senior de la OIT Rocio Zegarra, con el total de horas de aprendizaje.

### Asesoría en elaboración de planes de negocio



### 2) Segunda etapa:

Comprende el concurso para definir a los acreedores del capital semilla y a la implementación del negocio mismo para garantizar la producción de los bienes y/o servicios, debo mencionar que a esta etapa no se presentaron todos los jóvenes que acabaron sus planes de negocio, ni todos llegaron a obtener la certificación.

### Sustentación de los planes de negocio



## IMPLEMENTACION DEL NEGOCIO:

- **Concurso de planes de negocio:** dicho proceso fue un evento entre los actores involucrados, Gobierno Local, Asesores externos, Familiares de los jóvenes, ejecutores del proyecto, debo mencionar que para hacer más eficiente este proceso se contó con jurados encargados de la calificación del plan de negocio, rentabilidad, sostenibilidad y desenvolvimiento del emprendedor, dicho jurado fueron invitados de algunos sectores como la Caja Cusco, Especialistas en producción según el giro del negocio, representantes de Guaman Poma, mentores especializados en planes de negocio, cada joven tenía un promedio de tiempo para la sustentación y preguntas, el proceso de calificación fue por puntaje, pasando a una matriz de calificación digital al momento, obteniendo así una lista final de ganadores, los cuales se daba a conocer al instante, el cierre de dicha sustentación consistía en la entrega de un cheque simbólico por el monto de s/.2400 soles. Para iniciar su actividad económica o mejorar algún proceso de su actividad económica.



- **Entrega de capital Semilla:** El proceso de entrega o incentivo se realizó previo a la elaboración de un plan de trabajo incluido en su plan de negocio donde se identificó la necesidad o uso del capital, dichas compras debían ser sustentadas con facturas, boletas. Se hizo la entrega en partes, en algunos casos se hicieron compras conjuntas según la actividad económica, aminorando los gastos y generando algunas alianzas entre los mismos emprendedores.
- **Implementación de plan de negocio:** Durante el proceso de implementación del negocio se brindaba asesorías, que permitía a los emprendedores a una mejor toma de decisiones de inversión, se realizaba mediante visitas, apoyo en cotizaciones, compras, así como rendiciones / sustentación de gastos.
- **Asesoría técnico productiva:** Este proceso de vital importancia, permitió no solo el acompañamiento, si no mitigar errores a la implementación o mejora del negocio es así que según los rubros ganadores se dividió en grupos y se asignó un especialista, que brindaba asesorías técnicas permanentes garantizando la sostenibilidad del negocio, en algunos casos se recogía en una matriz las ventas generadas, así como la re-inversión en su negocio.

Dichas asesorías se realizaban en sus centros de implementación de la actividad económica, donde según la característica de la actividad se elaboraba un cronograma de acciones a seguir a fin de iniciar, mejorar o cambiar procesos de mejora del negocio, utilizando no solo material de la zona si no priorizando como mejora la tecnología adecuada para potenciar la actividad.

En mi función como asesora realicé asesorías en producción de animales menores (cuyes, y Aves), así como implementación de Fito toldos para la producción de flores, las primeras visitas fueron básicamente de identificación de los lugares a utilizar o implementar para una crianza apropiada, es en este punto donde me permito detallar la experiencia realizada con 01 un grupo asignado de los 05 que debía asesorar en producción de cuyes, estos mismo

pasos se aplicaron en los demás grupos asignados fortaleciendo sus capacidades técnico productivas de los ganadores del capital semilla.

**Visitas y asesoría  
productivas y de gestión  
empresarial**



**CUADRO 15:  
GRUPO 01 SEGUN ACTIVIDAD ECONÓMICA - CUYES**

Ítem	Nombre y Apellidos	Nro. Celular	Sector Economico
1	Ccasa Anccale Yuber	940858363	Producción pecuaria.
2	Osbern Chávez Ibarra.	951526606	Producción pecuaria.
3	Franklin Cuchillo Valverde.	971557316	Producción pecuaria.
4	Carina Hanco Daza.	987636151	Producción pecuaria.
5	Cesar Raul Cuevas Sumire	920341486	Producción pecuaria
6	Yashira Carmin Roque Choque	974323406	Producción pecuaria
7	Ruth Gloria Apaza Huahuasonco	980060660	Producción pecuaria.
8	Lucia Pacco Hanco	975526651	Producción pecuaria.
9	Hernan Cruz Mamani	950551832	Producción pecuaria.
10	Celia Espinoza Ramos	984003203	Producción pecuaria.
11	Elvia Flores Yapura	985298867	Producción pecuaria.
12	Mishell Huisa Ayme	951898050	Producción pecuaria.
13	Cindia Sulca Perez.	957752054	Producción pecuaria.
14	Wilson Ccopa Llanos.	985388281	Producción pecuaria.
16	Wilson Quispe Chuctaya.	984773210	Producción pecuaria.

17	Felix Quispe Velasquez.	979637304	Producción pecuaria.
18	Maribel Quipe Ccalla.	958181259	Producción pecuaria.
19	Jhon Ronald Puma Rimachi	935203127	Producción pecuaria
20	Marilia Valderrama.	979766135	Producción pecuaria.
21	Marly Sullca Perez	940803424	Producción pecuaria.
22	Elver Mateo Soncco Roa	921606014	Produccion pecuaria

De este grupo de jóvenes que fueron acreedores al capital semilla, debo señalar que: de los 22 centros de producción, se tenía 08 espacios adaptados o eran otros ambientes no destinados a la producción contruidos de adobe, 09 eran de material noble adaptados para criar cuyes, 05 eran galpones propiamente dichos contruidos con aporte de la Municipalidad o algún otro proyecto.

A las visitas realizadas se evidenció que los jóvenes emprendedores venían realizando dichas actividades económicas de forma aun no tecnificada es decir muchos de ellos en el caso de la producción de cuyes y aves no tienen una buena distribución de los espacios o centros de producción lo que genera mortalidades o presencia de enfermedades frecuentes y por consecuencia bajos ingresos económicos, no permitiendo el incremento de la producción y productividad.

Aun la mayoría de jóvenes emprendedores no manejaban adecuadamente los procesos productivos y de gestión en sus negocios, sin embargo, a la intervención y acompañamiento se realizaron cambios notables consecuencia positiva gracias a las capacitaciones, asistencias y asesorías que vinieron recibiendo de forma permanente desplazándonos a los centros de producción de cada joven emprendedor.

Existía aceptación por parte de los jóvenes seleccionados respecto a la metodología de enseñanza y aprendizaje es considerado por el joven emprendedor como adecuada y necesaria para el fortalecimiento y mejora de sus capacidades ya que muchos de ellos no cuentan con la posibilidad de pagar un estudio técnico ni superior sin embargo tienen habilidades y destrezas que se deben rescatar en el desarrollo de su actividad económica como conocimiento básico del manejo productivo, cuentan con unidades o centros de producción ya sea por iniciativa propia o por conocimiento heredado de la unidad familiar,

este proceso les permite desarrollar y mejorar sus centros de producción con las metodologías del (aprender –haciendo).

Los talleres de capacitación, las asistencias técnicas productivas y de gestión empresarial fueron personalizadas desarrollándose todas estas actividades en sus propios centros de producción, las que son de mejor forma aprovechadas por los jóvenes, debido a que cada unidad productiva refleja características y necesidades diferentes. Esta forma de plantear el desarrollo de actividades personalizadas generó interés en los jóvenes emprendedores; así se tuvo la oportunidad de brindar herramientas de gestión según la necesidad de cada uno, sin embargo, se ha priorizado las herramientas planteadas en el proyecto.

Las asistencias técnicas en gestión empresarial y técnico productivo desarrolladas de forma personalizada nos permitió evaluar cada uno de sus centros de producción y así plantear temas de asesoría como registros de ingresos y egresos, costos de producción, registros de existencias, registros de clientes y proveedores que se manifiesta en la matriz de gestión de negocios, así como temas técnico productivos en manejo e implementación de procesos productivos, registros productivos, bioseguridad, alimentación y otros temas que se manifestaron en el momento de las asesorías personalizadas, estos ítems fueron desarrollados a fin de seguir fortaleciendo las capacidades de los emprendedores.

Las asistencias técnicas personalizadas han permitido tener menos error al momento de la toma de decisión para el uso del capital semilla, según las necesidades de mayor prioridad en algunos casos se ha realizado cambios o priorizaciones no planteadas en sus planes de negocio inicialmente, lo que nos llevó a realizar un plan de mejora y sustento de los mismos a fin de garantizar una producción adecuada.

Los cambios que se realizaron en sus negocios se han evidenciado en las mejoras realizadas en sus centros de producción como la distribución adecuada de los espacios según la característica del negocio, manejo de tecnologías y herramientas de gestión empresarial con el propósito de mejorar la calidad de sus productos e incrementar sus ventas.

Cabe resaltar que uno de los problemas más frecuentes y álgidos en cada centro de producción es el análisis de costos de producción y venta, así como el manejo productivo específicamente sanidad animal y balanceo de alimentos para superar los momentos de baja en producción de pastos.

Debo mencionar que el avance no fue tan rápido ya que los viajes limitaban el avance normal, la dispersión de las unidades de producción era otro factor que no permitía avanzar según la programación, o en muchos casos los jóvenes no cumplían con las actividades programadas, señalaban que su actividad económica se cruzaba con actividades académicas, en algunos casos eran las familias quienes apoyaban o se encargaban del negocio, en varias visitas la asesoría era dirigida no solo al joven se involucraba a los integrantes del hogar, incrementando el número de capacitados.

**En Producción de cuyes:** La cría de animales es una actividad económica que el ser humano ha desarrollado desde tiempos antiguos, con una notable expansión en la región andina, en la mayoría de los casos de emprendedores que ganaron sus planes de negocio en producción de cuyes, desarrollan su actividad como parte su día a día, sin tecnología apropiada, existen componente que los diferencian de otras actividades de producción como la infraestructura, el equipamiento, los animales, la alimentación, la reproducción, la sanidad, el personal y aspectos administrativos.

**El galpón o espacio de producción:** Debe garantizar el bienestar animal y cumplir con las exigencias productivas de la especie. Es fundamental que permita el control adecuado de temperatura, ventilación y humedad, utilizando materiales disponibles en la zona para su construcción, es así que para la mejora de este espacio según la capacidad de gasto y priorización de compra en el PDN sustentado del emprendedor se utilizaron recursos propios, en algunos casos ya tenían galpones construidos por participación en algún proyecto fomentado en sus Municipalidades o algún otro programa de apoyo, otros emprendedores solo destinaron espacios los cuales se aprovecharon para implementar e iniciar con la producción.

**Construcción de pozas:** Las pozas tienen como objetivo tecnificar el programa productivo y facilitar el manejo y control en todas las etapas de crianza. Su construcción, con materiales accesibles y de bajo costo, contribuye a reducir el precio de producción, es así que se planteó el uso de pozas las cuales fueron distribuidas según el espacio destinado a la producción,

**Comederos y Bebederos:** son de vital importancia en la alimentación. La disposición e higiene son aspectos fundamentales para considerar, para evitar la presencia de enfermedades o mortalidad por carencia de los insumos básicos, en los galpones implementados se ha priorizado utilización de bebederos automáticos, en vista de ser muy necesario, en la época seca, cuando la dieta no incluye forraje verde, se ha demostrado que el uso de bebederos tipo niple, también conocidos como tipo chupón, mejora la eficiencia en el consumo de alimento.

Para mejorar el manejo e incrementar la producción de cuyes, se tuvo que priorizar la compra de un botiquín veterinario, comederos, gazaperas, bebederos, según la cantidad de población de cuyes en producción, se compró un termómetro, balanza de precisión para el pesado de los animales, así como del alimento ofrecido, mochila pulverizadora, baldes, escoba, recogedor, carretilla, forrajera, así como equipos para el transporte de animales.

**Jabas de transporte:** El transporte de cuyes, como parte de las actividades posteriores a la crianza, requiere condiciones adecuadas. Se recomienda el uso de jabs de plástico, ya que estas reducen el riesgo de accidentes y garantizan que los animales lleguen en óptimas condiciones, en la mayoría de los casos el traslado lo hacían en saquillos o cajas, y los testimonios de los jóvenes indicaban que en muchos casos los animales llegaban muertos o sofocados, maltratados por el pisoteo y el rechazo en el mercado era evidente no lograban vender o debían bajar los precios de mercado.



**Sistema de alimentación:** Se implementó un sistema de alimentación mixta que combina el uso de forraje verde con alimento balanceado. Este enfoque tiene la ventaja de cubrir de manera más completa los requerimientos nutricionales de los animales, mejorando su desarrollo. Sin embargo, presenta como desventajas la necesidad de un mayor capital de trabajo y una dependencia de la relación costo-precio de los insumos. A pesar de ello, resulta más eficiente que una dieta basada exclusivamente en forraje.

Al inicio fue complicado poder generar este cambio en los jóvenes en vista que en la mayoría solo tenían forraje, otro punto de cambio fue el aprender a balancear raciones dentro de los talleres se programaron estas actividades y en conjunto se compraron los insumos.

Otro punto para considerar son los programas de bioseguridad, limpieza y desinfección de los galpones así evitar la presencia de enfermedades por ello se diseñó un cronograma personalizado con cada joven para la limpieza de materiales y equipos utilizados en la crianza, separando a los animales de los equipos; respetando las dosis y tomando precauciones de seguridad, los jóvenes aplican esta actividad de forma permanente y como hábito de higiene.

Se elaboro banners con la clasificación de enfermedades y posibles tratamientos a fin de que puedan tener a disposición y al momento alternativas para controlar las enfermedades que se pudieran presentar tanto en cuyes como en aves.

### 3) Tercera etapa:

Enfocada básicamente a la articulación comercial de los jóvenes y al empoderamiento de los gobiernos locales como promotores de fomento de iniciativas productivas para el desarrollo económico local

## CONSOLIDACION DEL NEGOCIO:

- **Asesoría empresarial:** Se realizaron talleres en Gestión empresarial, técnicas de venta, manejo de registros de ingresos y egresos, estrategias de diferenciación de producto, en algunos casos los jóvenes no tenían experiencia en ventas y eran tímidos, sin embargo estos talleres prácticos permitieron el mejor desempeño y manejo de su actividad económica, se desarrollaron pasantías locales y una nacional, a fin de que puedan presentar productos o servicios de calidad para satisfacción de sus clientes de forma permanente.



Asesoría Empresarial

- **Articulación Comercial:** En esta actividad, no solo se pretendía generar ventas e incrementar ganancias, desde nuestro enfoque debíamos lograr la sostenibilidad de los negocios generados, donde ellos mismos sin el soporte del proyecto puedan gestionar y dar continuidad con su actividad económica, es así que se participó en diferentes eventos, como ferias locales, ferias promovidas desde Guaman Poma. En este espacio

los jóvenes no solo vendían generaban una cartera de clientes, para ello se les brindó otra herramienta registro de clientes, manejo de volantes, tarjetas de promoción y difusión, en algunos casos se logró formalizar los negocios obteniendo sus RUC y uso de boletas o facturas según el caso.

### Participación en Ferias





- **Emprendimientos vinculados a Gobiernos Locales:** Dentro de los proyectos de Desarrollo económico local se pudo articular y promocionar las actividades realizadas por los jóvenes, no solo en articulación comercial o espacios feriales, en algunos casos fueron reconocidos en proyectos de iniciativa local, dando así impulso al desarrollo económico de su localidad, también debo mencionar que se logró el apoyo en articulación al sistema financiero, donde pudieron obtener préstamos para invertir en sus negocios, aquellas actividades que requerían de autorizaciones municipales para el expendio de sus productos o servicios también lo lograron obtener las licencias siendo actualmente negocios formales, brindando así desarrollo económico y local.



**Gestión en Gobiernos  
Locales**

#### **4.4 ESTRATEGIAS DE INTERVENCIÓN:**

Se planteo y ejecutó algunas estrategias de intervención a fin de garantizar la sostenibilidad y desarrollo de las actividades programadas, algunas de las estrategias se modificaron según el contexto o conforme se venían desarrollando. Estos cambios y adaptabilidad fueron sustanciales para poder lograr las etapas de desarrollo del proyecto así como lograr los diferentes resultados no previstos e incremento y mejora de acciones cambiando así la cultura emprendedora y gesta de posteriores proyectos similares involucrando diferentes actores dentro de sus Gobiernos Locales.

Dentro de las estrategias podemos mencionar las siguientes:

- Identificar y visitar los distritos para socializar los beneficios, objetivos y el proceso de implementación del proyecto. (desplazamiento a las posibles zonas de intervención).
- Elaborar y aplicar formatos de selección de jóvenes emprendedores (fichas de pre inscripción, fichas de trayectoria emprendedora, test emprendedor), este proceso nos permitió minimizar la tasa de deserción durante la ejecución del proyecto y comprometer a los jóvenes a dar continuidad con la identificación de sus ideas de negocio hasta el proceso de implementación si se diera el caso.
- Contextualizar los manuales de capacitación, desarrollo de las metodologías con dinámicas estructuradas a fin de garantizar el aprendizaje y continuidad de los jóvenes identificados y seleccionados.
- Articular el proyecto con gobiernos locales y centros de formación (Institutos de Educación Superior Técnica y Centros de Educación Técnico Productiva) a lo largo del corredor económico Cusco – Canchis. (esta acción se desarrolló con la finalidad de dar sostenibilidad y soporte a los jóvenes emprendedores del corredor).

- Asesorías y asistencias técnicas personalizadas. Estas se dieron a fin de garantizar la sostenibilidad, así como la generación de confianza de los jóvenes con los gestores /asesores empresariales y productivos

- Compartir responsabilidades con los socios estratégicos para garantizar la participación activa de los jóvenes.

- Identificación de proyectos similares, dentro de los gobiernos locales y articular actividades mediante convenios interinstitucionales, unificando actividades similares como ferias, pasantías, asistencias técnicas, capacitaciones.

#### **PUNTOS DE ATENCIÓN:**

- **Fecha de inicio del proyecto** .- Uno de los aspectos más importantes a tomar en cuenta radica en la estrategia de intervención del proyecto la cual está directamente vinculada a la fecha de inicio de ejecución del proyecto, dado que para garantizar la convocatoria de los jóvenes de 18 a 29 años de edad con ideas de negocio y/o negocios en marcha se trabajó de manera coordinada con los institutos de educación superior técnica y centros de educación técnico productiva asentados en el ámbito de proyecto y estas instituciones se encontraban en etapa final de su semestre académico 2012, por lo que se evalúa y vemos complicado poder captar a estos jóvenes, del mismo modo durante los meses de enero y febrero del 2013 se encuentran iniciando el semestre académico es así que se considera dar inicio el mes de marzo del 2013, un mes antes del inicio del semestre académico.
- **Conflictos sociales.** - Debo precisar que la presencia de conflictos sociales por explotación de recursos naturales en la zona, sobre todo en Canchis, pudiera alterar la programación de actividades en la zona de intervención del proyecto, sin embargo, estos podrían ser reprogramados a efectos de cumplir la meta del proyecto, se sabe que existe alta migración de jóvenes a zonas donde generalmente se realiza la minería informal, en muchos casos dejando de lado sus estudios.

- **COYUNTURA DEL MOMENTO:**

**Política Nacional y/o sectorial**

Al momento no se registró ningún cambio sustancial a nivel de Política Nacional y/o sectorial, sin embargo, debo señalar que las políticas actuales, nos permiten contar con un contexto favorable para el desempeño del proyecto “Fortalecimiento de emprendimientos empresariales de jóvenes en el corredor económico Cusco - Canchis”

Debo precisar que el proyecto se inserta en las políticas nacionales, regionales y locales entre los que podemos señalar:

Las políticas sectoriales de población y juventud que promueve el Gobierno Peruano y su plan nacional. La Secretaria Nacional de la Juventud SENAJU, como entidad rectora de apoyo a propuestas e iniciativas de promoción del trabajo digno y emprendimientos juveniles, tiene en su misión brindar el apoyo al sector de jóvenes que viven en situación de marginalidad, exclusión social y pobreza.

El programa Jóvenes a la Obra, impulsado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tiene como objetivo facilitar el acceso de los jóvenes al mercado laboral formal. Esto se logra mediante la capacitación laboral, la asistencia técnica para el desarrollo de emprendimientos y la intermediación laboral, brindando herramientas clave para su inserción y crecimiento en el ámbito profesional.

El Plan Regional de Promoción de Inversiones “Cusco PRENDE” elaborado por el Gobierno Regional 2010; presenta un mapeo económico de actividades potenciales de crecimiento generadoras de empleo, así como para la creación de negocios de pequeña escala para la generación de valor agregado y su articulación al mercado regional y nacional.

El Plan Nacional de Educación que plantea la Educación Alternativa que priorizan la promoción de iniciativas de emprendimiento juvenil, los Programas de Promoción de MYPES, especial atención merece la política nacional de promoción del turismo, que promueven en Cusco. Así tenemos programa como: AGROEMPRENDE, AGROIDEAS E

INNÓVATE PERÚ, que impulsan la competitividad de los productores agropecuarios en cadenas productivas y MYPES en clúster de conglomerados.

La Agenda Empresarial Cusco 2011 elaborado por la Gerencia de Desarrollo Económico de la Municipalidad Provincial del Cusco, identifica en uno de los ejes estratégicos la promoción de emprendimientos empresariales en sectores económicos dinámicos y con potencial de crecimiento que generen empleo de calidad e ingresos a la población.

Finalmente, los Planes de Desarrollo Concertado de las Provincias y Distritos ubicados en el corredor económico Cusco - Canchis, ponen énfasis en la problemática y plantean propuestas de desarrollo para el fomento de las microempresas, y vienen implementando acciones de apoyo a la juventud sobre todo en la promoción de oportunidades de empleo e ingresos.

#### ● **Beneficiarios y principales partes implicadas**

La población objetivo cuenta con el siguiente perfil: “Jóvenes de 18 a 29 años, varones y mujeres con ideas de negocio y/o negocios en marcha, en situación de pobreza, con ingreso familiar menor o igual a S/. 600.00 mensuales, estudiantes de los últimos ciclos, egresados de Institutos de Educación Superior Técnica y Centros de Educación Técnico Productiva vinculados a las líneas de negocio de crianza de animales menores artesanía, gastronomía, y otros servicios relacionados al turismo, ubicados en el corredor económico Cusco - Canchis”.

Los agentes involucrados son los gobiernos locales y los centros de formación (Institutos de Educación Superior Técnica y Centros de Educación Técnico Productiva).

A nivel de directivos contamos con el respaldo de las gerencias de Desarrollo Económico de las Municipalidades Provinciales de Cusco, Canchis y Quispicanchis, por parte de los Centros de formación contamos con el respaldo del Jefe de Educación Técnica Superior de la Dirección Regional de Educación Cusco, cuyos nombres y cargos se pueden apreciar en el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 16:**  
**Responsables de Gerencias de D.E.L.**

<b>Nº</b>	<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Cargo</b>	<b>Institución</b>
1	Franklin Sotomayor Apaza	Gerente Desarrollo Económico	Municipalidad Provincial de Cusco
2	Hernando Monterroso Masías	Gerente Desarrollo Económico	Municipalidad Provincial de Quispicanchis
3	Marleny Abarca Choque	Gerente Desarrollo Económico	Municipalidad Provincial de Canchis
4	Manuel C. Gutiérrez Aliaga	Jefe Área de Educación Superior	Dirección Regional de Educación Cusco

### **Otras intervenciones**

En el ámbito de intervención del proyecto hemos identificado la intervención de los gobiernos locales en la promoción del Desarrollo Económico Local, ello en el marco de la ley orgánica de municipalidades que los faculta a promover el desarrollo en sus territorios, creemos que la articulación con los gobiernos locales es complementario, ya que se cuenta con experiencia en la promoción de emprendiendo, sin embargo debemos precisar que esta promoción se concentra en programas de capacitación y asistencia técnica productiva, descuidando muchas veces la capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial y de planes de negocio, es allí donde el proyecto se articula con los intereses de los gobiernos locales también.

## **4.5. SITUACIÓN FINAL ALCANZADA**

### **Consolidación del negocio**

El emprendedor propietario de su pequeño negocio normalmente necesita de un conjunto diverso de habilidades para tener éxito, incluyendo un conocimiento amplio del mercado, un manejo adecuado de las operaciones del negocio y trabajo constante.

Una forma de incrementar las ventas y los beneficios es a través de un proceso llamado consolidación del negocio. Este proceso está diseñado para disminuir los gastos generales y los costos de producción, crear ganancias adicionales y lograr desarrollar una economía de escala.

En ese entender el acompañamiento técnico empresarial y productivo ha buscado obtener la consolidación de todos los emprendimientos acompañados durante la ejecución del proyecto, dotando de herramientas útiles para su consecución y asesorando sus diferentes procesos, los resultados alcanzados han sido los siguientes:

### 1) Incremento de volumen de producción

Se entiende que los jóvenes emprendedores son los encargados de la producción, es decir, de los bienes y servicios que se ofrecerán en el mercado. Para ello, se ha trabajado fuerte en el proceso de asesoramiento técnico productivo de los negocios, acompañando a los emprendedores en la toma de decisiones respecto a la conducción de su negocio.

Asimismo, este acompañamiento y la asesoría no se ha limitado al emprendedor, ya que los miembros de su entorno más cercano pudieron ser parte de estas asesorías.

Este indicador muestra, además, la capacidad de los emprendedores de interiorizar las asesorías brindadas por los miembros del equipo, teniendo siempre presente que no sólo se debe garantizar la cantidad del producto, sino también la calidad del mismo.

**Cuadro N° 17:**

**Líneas de producción de negocios implementados o fortalecidos por emprendedores que accedieron al capital semilla en el proyecto**

Canchis		Quiquijana		San Jerónimo		Santiago		Cusco	
Actividades	cantidades	Actividades	cantidades	Actividades	cantidades	Actividades	cantidades	Actividades	Cantidades
Artesanía	21	Crianza de gallinas	5	Crianza de gallinas	5	Gastronomía	4	Gastronomía	3
Lácteos	2	Crianza de cuyes	5	Crianza de cuyes	3	Panadería	1	Crianza de gallinas	2
Gastronomía	3	Panadería	1	Artesanía – Joyería	1	Crianza de cuyes	1	Crianza de cuyes	2
Crianza de cuyes	11	Flores	3	Harinas	1	Artesanía	4	Artesanía	2

Fuente: Base de datos de beneficiarios del proyecto, Elaboración propia

**Cuadro N° 18:**  
**Incremento del volumen de ventas**

<b>RUBRO</b>	<b>TOTAL- VENTAS INICIALES (Unidades)</b>	<b>TOTAL-VENTAS FINALES (Unidades)</b>
Panificación	15000	19950
Producción de Aves	3020	5320
Derivados Lácteos	1000	1700
Postres	850	1200
Agrícola	0	1190
Artesanal	321	790
Restaurantes	120	766
Producción de Cuyes	303	744
Refrigerios y Desayunos	22	653
Agencia	30	81
Zapatería	0	35
Carpintería	5	57
Serigrafía	10	15
Elaboración de Páginas Web	1	4
Porcinos	0	1
<b>TOTAL</b>	<b>20682</b>	<b>32506</b>

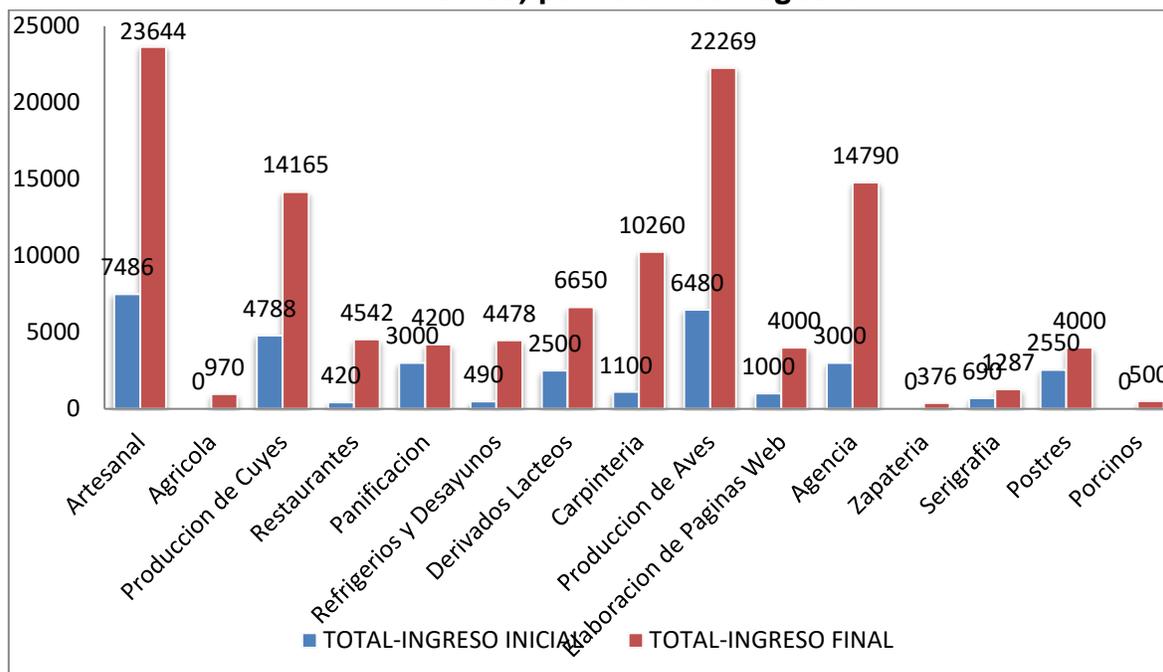
Fuente: Informe final del proyecto (datos obtenidos de la línea de base y la ficha de recolección de datos post intervención del proyecto. Elaboración propia)

Como se puede evidenciar en el cuadro número 17, se han logrado incrementar los volúmenes de producción en los diferentes rubros de negocio, logrando un aumento significativo de 20,682 unidades vendidas, hasta llegar a 32,506 unidades vendidas al término del proyecto.

## **2) Incremento del Nivel de ingresos**

El incremento porcentual que a continuación se presenta, nos da cuenta de la variación en nuevos soles que los emprendedores de los diferentes rubros alcanzaron, vale decir que estos datos hacen referencia a las ventas iniciales y finales de todos los jóvenes en conjunto que se dedican a una actividad específica. Otro aspecto importante a resaltar es que solo se muestran datos de los negocios que ya contaban con algún nivel de ventas (emprendimientos fortalecidos).

**Gráfico N° 03: Nivel de Ingresos por ventas inicial y final (en nuevos soles) por rubro de negocio**



Fuente: Elaboración propia

Como consecuencia del incremento en el volumen de producción se ha evidenciado también un incremento en la generación de ingresos, lo que se constituyó como elemento fundamental para conseguir la consolidación del negocio y de manera directa ayuda en el proceso de sostenibilidad del negocio.

El incremento en el nivel de ingresos logrado no sólo se debe a que los emprendedores aumentaron su volumen de producción en unidades, sino que además con el seguimiento permanente se logró que mejoren la calidad y la presentación de sus productos y en consecuencia, eleven sus precios de venta.

### 3) Obtención del Registro Único del Contribuyente (RUC)

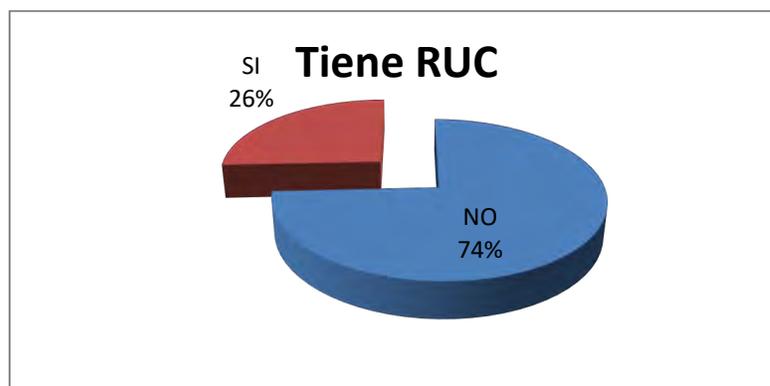
A pesar de no ser objetivo dentro del proyecto, se evidenció la importancia de que un negocio esté formalizado, ya que le permite a los titulares de los negocios interactuar con agentes económicos cuyo nivel de demanda en unidades es mayor.

La metodología de trabajo en este caso, no consistió en obligar a los emprendedores en obtener un número de RUC, sino que, con apoyo de la institución especialista en este tema, se brindaron charlas descentralizadas para que orienten a los jóvenes acerca de las obligaciones y derechos que se adquieren al tener su negocio formalizado.

Parte del soporte que permitió que los jóvenes se formalicen fue la dinámica misma del mercado, ya que, en muchas ocasiones a partir de contactarse con clientes potenciales, y por estos exigir comprobantes de pago, comprobaron la importancia de obtener su Registro Único de Contribuyente entendiendo que es además un elemento diferenciador frente a sus competidores.

En este proceso se ha logrado obtener los siguientes resultados:

**Gráfico N° 04:**  
**Porcentaje de emprendimientos formalizados**



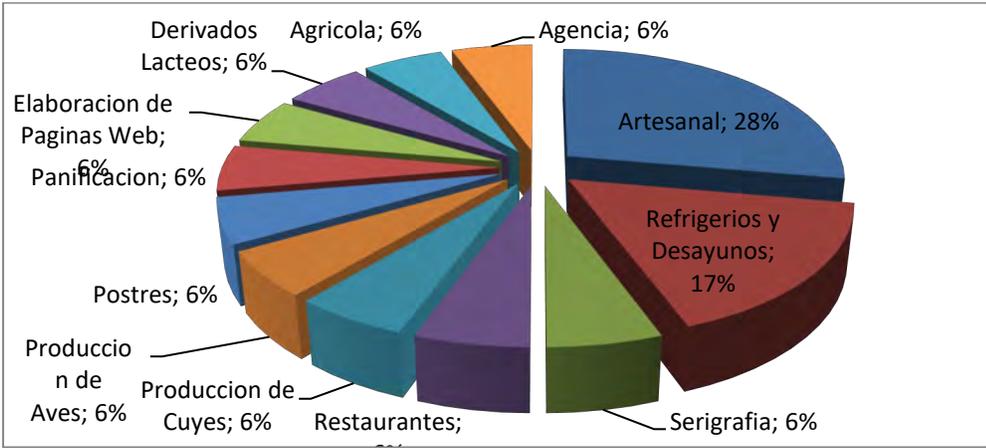
Fuente: Elaboración propia

Al culminar el proyecto el 26% de los negocios emprendidos se encuentran formalizados y cuentan con un registro de contribuyente (entendemos que este proceso es paulatino), mientras que el 74% aún no lo ha formalizado. Se percibe que este proceso es paulatino, algunos están en proceso de hacerlo mientras que otros aún no lo perciben necesario para la línea de negocio que desempeñan.

En el gráfico N° 05 se puede observar los porcentajes de emprendimientos formalizados por giro de negocio, identificando los rubros artesanales y el de refrigerios y desayunos como

los dos con mayor porcentaje de formalización, mientras que los otros rubros muestran una homogeneidad en este proceso.

**Gráfico N° 05:  
Porcentaje promedio de emprendimientos formalizados por rubro de producción**

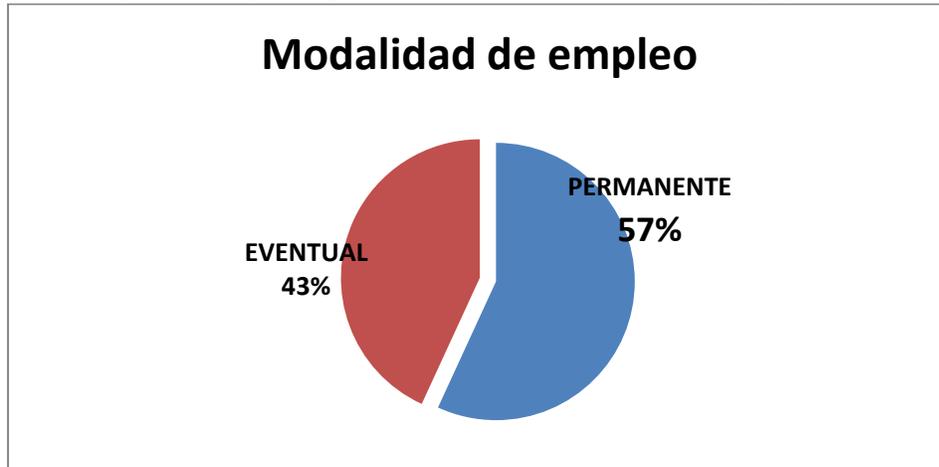


Fuente: Elaboración propia

**4) Generación de empleo y autoempleo**

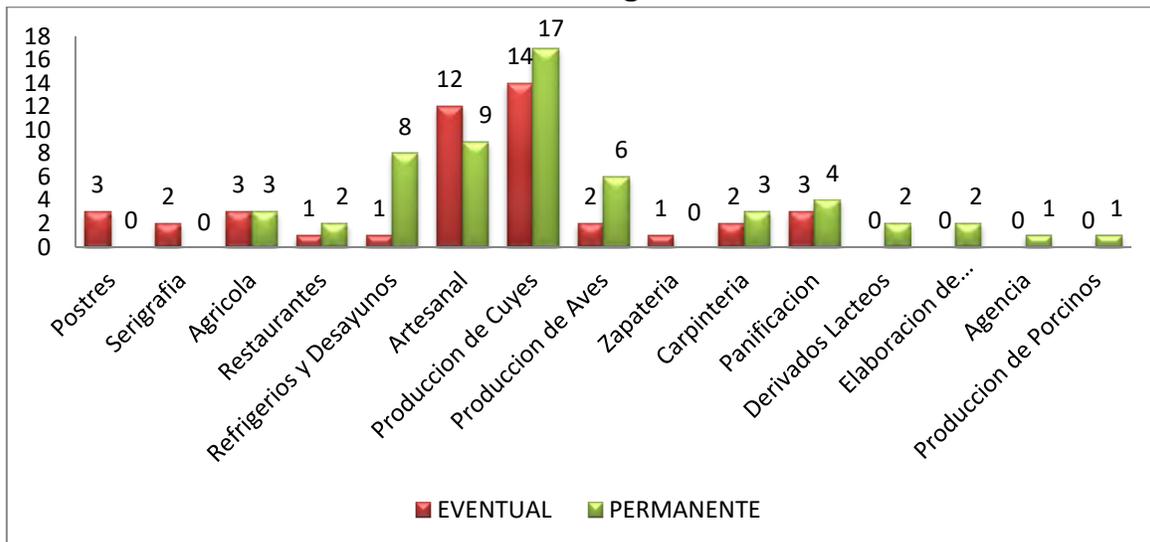
Otro resultado importante que se puede destacar es que, a partir de la generación o fortalecimiento de los negocios, se generaron puestos de empleo adicionales, es decir, que además de los 99 autoempleos generados, se logró emplear a 102 personas más de las cuales 44 de ellos de forma eventual y 58 de forma permanente.

**Gráfico N° 06:**  
**Porcentaje de empleo generado de forma eventual y permanente.**



Fuente: Elaboración propia

**Gráfico N° 07:**  
**Empleo generado de forma eventual y permanente por rubro de negocio**



Fuente: Elaboración propia

## **V. BALANCE DE LA EXPERIENCIA LABORAL EN EL CENTRO DE EDUCACIÓN Y COMUNICACIÓN GUAMAN POMA**

### **5.1. FACTORES QUE FACILITARON LA IMPLEMENTACION DEL PROYECTO “FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JÓVENES EN EL CORREDOR ECONÓMICO CUSCO – CANCHIS”.**

#### **- Experiencia del Centro Guaman Poma de Ayala**

El Centro Guaman Poma cuenta con 37 años de vida institucional al servicio de la población Cusqueña. Durante estos años de trabajo se han apoyado diversas iniciativas orientadas a fortalecer las capacidades de personas menos favorecidas, buscando insertarlas en la sociedad con mejores oportunidades de desarrollo y la mejora de la calidad de vida.

Ha sido trabajo del equipo de Desarrollo Económico Local del Centro Guaman Poma la elaboración del estudio **“Caracterización económica productiva de la provincia de Cusco”**. El compromiso de la institución con el apoyo a la promoción del desarrollo local como parte del quehacer municipal, se traduce una vez más en un documento que contribuye a tener una visión cuantificada en términos absolutos y relativos de la realidad económica de la provincia de Cusco; Este documento tiene su base de en el Instituto Nacional de Estadística y su Oficina Departamental de Cusco, la Dirección de Comercio Exterior y Turismo – DIRCETUR de Cusco, Superintendencia de Administración Tributaria – SUNAT de Cusco, entre otras fuentes oficiales.

Asimismo, durante los años de trabajo del Centro Guaman Poma se han ido elaborando diagnósticos subsectoriales de diversos sectores productivos como la gastronomía, la producción de cuyes o la carpintería en madera, y se han publicado libros de sistematización de las experiencias y buenas prácticas recopiladas en este tiempo como **“Redes de desarrollo económico local”** (2009) o **“El rol de los gobiernos locales en la promoción del desarrollo económico local”** (2007).

Otro aspecto importante es que el Centro Guaman Poma, a través del Programa de Desarrollo Económico Local y el Vivero de Empresas Ccapac, viene trabajando desde hace 22 años procesos de desarrollo de capacidades, complementadas con asesorías personalizadas a emprendedores/as y empresarios/as en actividad del sub sector de carpintería en madera principalmente y otros sub sectores como la gastronomía o la artesanía, entre otros.

Desde el año 1992 a través del proyecto Vivero de Empresas Ccapac se incorpora el trabajo con las MYPES del sector maderero, y desde entonces se contribuye con el desarrollo de capacidades de jóvenes emprendedores para esta actividad económica.

La intervención en el sub sector de carpintería en maderera, por parte del Vivero de Empresas CCAPAC, se amplía desde el año 2005 con los empresarios y empresarias en actividad del sector, con quienes se ha trabajado: la promoción del subsector de la carpintería a través de eventos comerciales, (primero a nivel distrital y luego a nivel regional); la información al consumidor sobre la correcta compra y uso del mueble; la certificación de los muebles con la finalidad de mejorar la calidad del producto; la capacitación y asistencia técnica personalizada y la promoción de la articulación publico privada con el principio de cooperar para competir y mejorar la dinámica económica del subsector.

El proyecto durante este periodo de tiempo ha permitido validar una metodología de trabajo enmarcada en el enfoque de incubadora de empresas cuyo objetivo es la creación de negocios con impacto a largo plazo a través de la prestación de servicios y la proveeduría de un espacio físico y asistencia para la aceleración del desarrollo exitoso de la empresa. La principal meta es “producir” empresas exitosas que sean independientes y financieramente viables.

#### **- NIVEL DE EMPRENDIMIENTO, VOCACIÓN PRODUCTIVA DE LA ZONA Y POBLACIÓN JOVEN**

Otros elementos que facilitaron la implementación del proyecto fueron el nivel de emprendimiento, la vocación productiva de la zona y las altas tasas de población joven

que como ya se describió líneas arriba, nos dan cuenta de que en Perú los niveles de emprendimiento son altos, sin embargo, en la etapa de consolidación y continuidad de los negocios, muchos de éstos se cierran por falta de preparación y conocimiento de quiénes lo dirigen.

Asimismo, en las zonas dentro del eje económico, se evidencia que los jóvenes tienen recursos dentro de sus localidades, a los cuales les falta darles un valor agregado o explotarlos de manera correcta de tal forma que se hagan rentables y atractivos para ser considerados como fuentes principales de ingresos.

Por último, los datos del último censo nos indican que existe un alto porcentaje de población joven, lo que permite mayores posibilidades de cobertura en este tipo de población.

## **5.2. ESTRATEGIAS, FACILIDADES Y DIFICULTADES POR ETAPAS.**

### **1) PRIMERA ETAPA:**

Esta etapa fue crucial para el logro de los objetivos del proyecto, ya que la correcta identificación de los jóvenes con capacidades emprendedores permitió garantizar su continuidad en las siguientes etapas haciendo que se redujeran las tasas de deserción durante dicho proceso.

#### **❖ Estrategias**

Como estrategia se realizaron alianzas estratégicas con gobiernos locales dentro del ámbito de intervención, lo que nos permitió ampliar la cobertura para la convocatoria y compartir roles y responsabilidades a nivel logro de metas planteadas y de presupuesto

Complementariamente, se trabajó de manera coordinada con un psicólogo especialista en trabajo con grupos de jóvenes, utilizando metodologías dinámicas y de alta participación para la motivación e involucramiento de los jóvenes.

Se elaboró un sistema que permitió identificar las habilidades emprendedoras de los jóvenes basado en su experiencia previa, su preparación académica y el entorno en el que se desenvuelven.

- **Elementos que facilitaron**

Dentro de los elementos que no se previó y que favoreció el desarrollo del proyecto fue el involucramiento de la familia, y es que, con el apoyo familiar, los jóvenes pudieron asistir de manera normal a sus clases sin tener que preocuparse de otros temas como, en el caso de las madres de familia por el bienestar de sus menores hijos.

También este apoyo se evidenció en el caso de jóvenes con habilidades especiales, cuyas familias formaron parte del proceso de capacitación de los jóvenes para posibilitar una mejora en el proceso de aprendizaje en estos jóvenes.

La preparación de los consultores expertos en capacitación con la metodología de la OIT, que les permitió llegar de manera más rápida y sencilla a los jóvenes emprendedores.

En cuanto al lugar de residencia de los jóvenes beneficiarios del proyecto, se obtuvo diferentes resultados; en el caso de los jóvenes habitantes de las zonas rurales estas se constituyeron como un factor que favoreció la ejecución del proyecto, en vista de que los emprendedores mostraron mayor interés en incorporarse en las actividades del proyecto, dado que su entorno es poco favorable para realizar actividades académicas y dada la poca calificación de su mano de obra, lo que les resulta limitante para incorporarse en actividades productivas de mayor especialización.

En el caso de los jóvenes de las zonas urbanas el escenario no fue diferente ya que los emprendedores al contar con mayores oportunidades laborales y sobre todo por estar inmersos en la etapa académica que les corresponde por la edad, se mostraron con menor disposición a incorporarse a las actividades desarrolladas por el proyecto, este hecho retrasó la entrega de capital semilla y el proceso mismo de la implementación del negocio.

### **+ Elementos que dificultaron**

Un aspecto que dificultó el desarrollo del proyecto fue el nivel educativo, los jóvenes de las zonas rurales están menos preparados lo que implicó que el nivel de la capacitación tuviera que ajustarse para una mejor comprensión, sin que esto a la vez motivara una capacitación de menor calidad para los jóvenes de las zonas urbanas.

### **2) SEGUNDA ETAPA:**

En esta etapa, se otorgó el incentivo monetario, a los mejores planes de negocio vía concurso, lo que constituyó la base para que los jóvenes pudieran realizar una mayor inversión e iniciar un negocio. Asimismo, con un acompañamiento permanente, se logró que los negocios no sólo tengan capacidad productiva, sino que además produzcan bienes o servicios de calidad y en cantidades que les permitan atender al mercado.

#### **❖ Estrategias**

La primera estrategia fue la de organizar un concurso donde los emprendedores exponían públicamente sus planes de negocio a un jurado calificador especialista, para poder acceder al capital semilla que les permitiría iniciar o incorporar las mejoras de sus negocios según sea el caso - ideas e negocio o negocios en marcha- el dinero al cual se hicieron acreedores fue entregado de manera paulatina y en partes, previa verificación domiciliaria realizada por los miembros del equipo, con la finalidad de constatar las condiciones necesarias para iniciar o mejorar el negocio y además, procurando que el dinero sea utilizado óptimamente y de manera correcta.

Para ello, los jóvenes recibieron asesoría desde el proceso de identificación de los cuellos de botella en los centros de producción (infraestructura productiva) y se les pidió que realicen cotizaciones para que puedan evaluar no sólo el precio que los proveedores ofrecen sino también la calidad de los bienes.

Asimismo, en el proyecto se realizaron visitas previas para verificar que los jóvenes tuvieran conocimientos básicos del negocio que quieran implementar y que además contaran con un

capital (no necesariamente monetario) que les permita iniciar y complementar al capital semilla para el inicio de las actividades.

- **Elementos que facilitaron**

El involucramiento de la familia, ya que los jóvenes además de recibir apoyo en infraestructura, capital, equipo y otros contaron con la participación de sus familiares directamente relacionados con el negocio en los procesos de capacitación y asesoría, para que éstos puedan efectuar las labores en el proceso productivo sin que necesariamente el joven esté presente todo el tiempo y que, por el contrario pueda realizar sus actividades complementarias ya sean académicas, de trabajo, familiares, etc.

Por otro lado, gracias a una infraestructura productiva básica, ya que los jóvenes pudieron acelerar el proceso de entrega de capital semilla e iniciar las actividades productivas sin mayor demora. Ello se debió a que la mayor parte de las asesorías dependiendo de las características estaban orientadas a la mejora de la capacidad productiva de los negocios.

El potencial de la vocación productiva de la zona, por su parte, fue uno de los factores que favoreció la ejecución del proyecto, debido a que las principales actividades dentro del sector pecuario, son las mismas que se han ido trabajando en el proyecto, por ende, los jóvenes ya contaban con cierto nivel de conocimiento en cuanto a la crianza y algunos contaban con sus centros de producción. Básicamente, el trabajo del proyecto con los emprendedores dedicados a esta actividad fue el de fortalecer sus capacidades técnico productivas para así lograr un nivel de producción permanente y a nivel comercial, reemplazando la actividad dedicada al autoconsumo y con producción por campañas y en pequeñas cantidades.

Asimismo, se trabajó aspectos referidos a la crianza tecnificada de animales menores reforzado por un acompañamiento desde el momento de la implementación y acondicionamiento de galpones.

Fue asimismo positivo el género de los emprendedores, se evidenció que contar con un número mayor de mujeres emprendedoras se tornó en un escenario favorable, el hecho de

que un gran porcentaje de ellas tienen carga familiar, se consignó como un aliciente para llevar adelante su negocio y convertirlo en su principal fuente de ingresos económicos.

Por otro lado, se sabe el papel importante de la mujer dentro del núcleo familiar, hecho que fue aprovechado a través de las diferentes capacitaciones y asesorías se logró incorporar a los demás miembros de la familia y lograr su involucramiento dentro del negocio.

- **Elementos que dificultaron**

La distancia y dispersión de los negocios, que no permitió dar la cobertura a los jóvenes de la manera esperada, ya que, en muchos de los casos, los centros de producción se encontraban en zonas muy alejadas, lo que a su vez implicaba el traslado del personal durante todo el día reduciendo las posibilidades de atención a un número mayor de jóvenes emprendedores.

Por su parte, las diversidades de negocios en el proyecto se cuentan con 09 líneas de producción y dentro de ellas se tienen subgrupos, supuso una dificultad, dado que los miembros del equipo no tienen la experticia para atender a todos, sin embargo, esto se superó con la contratación de especialistas dentro de las líneas.

La edad establecida para el trabajo con los jóvenes se constituyó como un factor limitante, en vista de que su indecisión respecto a la implementación de un negocio retrasó el proceso de inicio de los mismos y, en muchos casos los jóvenes buscaron alternativas que en el momento les resultaba más fáciles de ejecutar. A ello se suma que, en este rango de edad, los jóvenes sobre todo de las zonas urbanas destinan la mayor parte de su tiempo a la educación, por lo que se presentó un alto nivel de deserción por la incompatibilidad de los negocios y su desarrollo educativo.

### **3) TERCERA ETAPA:**

Esta etapa, es la que garantiza la consolidación de los negocios y sus posibilidades de ser sostenibles en el tiempo. Se considera como etapa final la inserción de los jóvenes en el mercado, ya que es primordial garantizar que los productos sean llevados de manera

continuada al mercado, para que las relaciones comerciales con sus clientes se fortalezcan permanentemente.

### ❖ **Estrategias**

Se trabajó de manera coordinada con instituciones especialistas en temas vinculados a negocios, tal es el caso de la SUNAT, en donde los jóvenes recibieron charlas en las que pudieron absolver sus dudas respecto a la formalización de su negocio y entendieron, a su vez que la formalización del mismo no sólo se constituye en una obligación sino también en un derecho.

Se organizaron eventos comerciales en coordinación con los gobiernos locales, en los que se promovió la participación de jóvenes, lo que les permitió mostrar sus productos a diferentes clientes potenciales, esto se complementó con materiales publicitarios del negocio, permitió realizar contactos y futuras negociaciones.

#### • **Elementos que facilitaron**

Fue fundamental el compromiso de los gobiernos locales, por promover las actividades productivas de su zona, considerando siempre la participación de los jóvenes emprendedores.

También la articulación misma entre los jóvenes del proyecto, ya que se logró que los jóvenes cuyos negocios estaban más avanzados puedan ser los proveedores de otros que estaban iniciando.

Así mismo fue determinante el compromiso de los jóvenes, ya que lograron entender la dinámica de mercado y se esforzaron por producir bienes o servicios no sólo en cantidad sino también de mejor calidad, optimizando sus procesos e incorporando técnicas que mejoraran la calidad de sus productos y la forma de presentación de los mismos.

#### ▪ **Elementos que dificultaron**

La valoración que los jóvenes realizan a sus productos basada en sus costos no les permitió en muchas ocasiones ingresar a mercados donde los volúmenes de ventas fueran mayores, debido a que la competencia carece de estos conocimientos o a que los productos puestos

en el mercado son de apariencia similares, si bien no son elaborados de la misma manera (materia prima, acabado, etc.) y su producción es a escala, lo que le permite a los competidores minimizar costes y con ello cobrar precios más bajos por sus productos.

### **5.3. LOGROS Y DIFICULTADES POR ETAPAS**

De conformidad a la experiencia laboral, según las actividades que desarrolle, se muestra como resultados los siguientes puntos, divididos según las etapas del proyecto.

#### **5.3.1. LOGROS POR ETAPAS**

##### **1era etapa – convocatoria -selección- asesoría**

1. Validación de la metodología de selección e identificación de emprendedores, esta actividad se ha realizado mediante la aplicación de fichas de trayectoria emprendedora, prueba psicológica para conocer sus capacidades emprendedoras, ficha de evaluación socio económica y entrevista de selección los cuales han ayudado a reducir la tasa de deserción de emprendedores a lo largo del proyecto, así como la firma de compromiso con el proyecto.

**Ficha aplicada: test de habilidades Empresariales**



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"

S -004-a

TEST PARA DESCUBRIR HABILIDADES EMPRESARIALES.

**TEST EMPRENDEDOR**

- Este test pretende orientarle sobre sus características emprendedoras.
- Para realizarlo, ha de puntuar de "0" a "6" grados cada una de las 60 frases que siguen a continuación.
- La puntuación "6" significa que la frase describe muy exactamente su personalidad y la "0" quiere decir que no corresponde con sus características.
- Evidentemente, ha de contestar con sinceridad para que los resultados se correspondan a la realidad de su personalidad y pueda obtener conclusiones válidas.

	6	5	4	3	2	1	0
1. Normalmente hago las cosas a mi manera							
2. Tiendo a rebelarme contra la autoridad							
3. Tengo la reputación de ser terco/a							
4. Me gusta tomar la iniciativa							
5. Frecuentemente me gusta estar solo/a							
6. Acostumbro a situarme en posiciones de liderazgo							
7. Me gusta la responsabilidad							
8. Soy evasivo/a a pedir ayuda							
9. Me gusta conservar el control							
10. Para mí la libertad personal es muy importante							
11. Soy persistente							
12. Termino mis proyectos aunque supongan mucho trabajo							
13. Trabajo todo lo que hace falta para terminar mis proyectos							
14. Cuando un proyecto me interesa, necesito dormir menos							
15. Si se ha de hacer un trabajo, lo hago aunque no me resulte muy agradable							
16. Tengo una gran capacidad para concentrarme en un trabajo							
17. Cuando quiero conseguir algo, tengo muy claros los objetivos en mi cabeza							
18. Llevo a cabo las actividades que preveo							
19. Analizo mis errores para aprender de ellos							
20. Tengo mucho empuje y necesidad de hacer cosas							
21. Me resulta fácil encontrar varias soluciones para un mismo problema							
22. Veo los problemas como retos personales							
23. Tengo ideas innovadoras							
24. Soy adaptable							
25. Soy curioso							
26. Tiendo a ser muy intuitivo/a							
27. Veo nuevas utilidades o usos en los objetos comunes							
28. Soy receptivo/a a las nuevas ideas							
29. Tengo mucha imaginación							
30. Experimento con nuevas formas de hacer las cosas							
31. Una vez decidido a hacer una cosa, nada me detiene							
32. Si existe algo que no hay forma de hacer, yo encontraré la manera							
33. Estoy dispuesto/a a asumir sacrificios temporalmente para conseguir posibles beneficios a largo término							
34. Me atrevo con cualquier situación							
35. Soy una persona con determinación							
36. Generalmente, estoy motivado/a							



## Ficha aplicada: Trayectoria Emprendedora



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"

S-002

### FICHA DE TRAYECTORIA EMPRENDEDORA

#### 1. DATOS PERSONALES

Nombre completo: \_\_\_\_\_

DNI: \_\_\_\_\_

#### 2. FORMACION EDUCATIVA

- ( ) Primaria  
( ) Secundaria Incompleta  
( ) Secundaria Completa  
( ) Formación Técnica Superior      Nombre de Institución: \_\_\_\_\_  
( ) Formación Superior Universitaria      Nombre de Institución: \_\_\_\_\_

#### 3. EXPERIENCIAS

##### 3.1. Actualmente se encuentra:

- ( ) Solo Estudiando  
( ) Estudiando y Trabajando  
( ) Solo Trabajando  
( ) Otro      especifique: \_\_\_\_\_

##### 3.2. Indique cual fue su última experiencia laboral:

- ( ) Trabajador Dependiente      Cuantos meses: \_\_\_\_\_  
( ) Trabajador Independiente      Cuantos meses: \_\_\_\_\_  
( ) No Tengo Experiencia

#### 4. MOTIVACION

4.1. ¿Alguna persona cercana a ti cuenta con negocio? ( ) Sí ( ) No

4.2. ¿Participaste de alguna forma? ( ) Sí ( ) No si la respuesta es No pase al 4.5

4.3. Tu experiencia de negocio se basa en: (marque una sola respuesta)

- ( ) Participar del negocio familiar – No remunerado  
( ) Trabajador / Empleado - Remunerado  
( ) Dirigir / ser parte de una asociación de productores  
( ) Dirigir el negocio

4.4. Cuéntanos sobre la experiencia de negocio que tuviste:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4.5. ¿Intentaste implementar un negocio? ( ) Sí ( ) No

4.6. ¿Qué tipo de negocio?

\_\_\_\_\_



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"

4.7. ¿Tienes alguna idea de negocio? ( ) Sí ( ) No

4.8. ¿Haga un breve descripción de su idea de negocio?

---

---

---

4.9. ¿A qué rubro pertenece tu idea de negocio?

- ( ) Agropecuario
- ( ) Transporte
- ( ) Comercio
- ( ) Producción
- ( ) Educación
- ( ) Gastronomía
- ( ) Servicio

Otro: \_\_\_\_\_

4.10. ¿Qué razones te motivan a poner tu propio negocio? (marque una sola respuesta)

- ( ) Mejorar mis ingresos
- ( ) No encontraba trabajo
- ( ) Una forma de progresar y aportar al país
- ( ) Quiero ser mi propio jefe
- ( ) Vocación propia
- ( ) Otra motivación: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL EMPRENDEDOR

## Ficha Aplicada: Verificación Docmiciliaria



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"



### ANEXO 01 FICHA DE VERIFICACIÓN DOMICILIARIA

#### 1. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

Nombre del negocio: \_\_\_\_\_

Nombres: \_\_\_\_\_ Apellidos: \_\_\_\_\_ DNI: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Distrito: \_\_\_\_\_ Provincia: \_\_\_\_\_ Región: \_\_\_\_\_

Teléfono Fijo: \_\_\_\_\_ Celular: \_\_\_\_\_

Fecha de verificación: \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 2014.

#### 2. INFORMACIÓN DE INVERSIONES INICIALES

RUBRO	VALORIZACION DEL RUBRO S/.	SITUACION Y/O CONDICION			OBSERVACION
		BUENO	REGULAR	MALO	
<b>A. INFRAESTRUCTURA</b>					
<b>B. MAQUINARIA Y EQUIPO</b>					
<b>C. HERRAMIENTAS</b>					
<b>D. MUEBLES Y ENSERES</b>					
<b>E. OTRAS INVERSIONES (COSTO DE INSTALACIÓN)</b>					
<b>TOTAL S/.</b>					

Bueno: Estado óptimo, adecuado, apropiado y apto. Regular: Estado Intermedio, moderado y limitado. Malo: Estado obsoleto, dañado y desfavorable.

\_\_\_\_\_  
Firma del responsable del negocio

## Ficha aplicada: Acta de compromiso con el proyecto



### ACTA DE COMPROMISO ENTRE EL PROYECTO "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS" Y EL JOVEN EMPRENDEDOR

Conste por el presente documento, el Acta de Compromiso que celebran el Proyecto "Fortalecimiento de Emprendimientos Empresariales de Jóvenes en el corredor Económico Cusco - Canchis", en adelante **EL PROYECTO**, ejecutado por el CENTRO DE EDUCACIÓN Y COMUNICACIÓN GUAMAN POMA DE AYALA con oficina principal en Jr. Retiro N° 346, Urb. Tahuantinsuyo – Cusco, representado por su Director Ejecutivo Jose Maria Gómez García, identificado con Carnet de Extranjería N°000198334 y de la otra el señor(a)....., en adelante **EL EMPRENDEDOR**, con domicilio en....., identificada con D.N.I. N° .....; y la señor(a) (padre, madre o cónyuge) ..... con D.N.I N°..... con domicilio en....., distrito ..... y provincia ..... en adelante **LA FAMILIA**, en los términos y condiciones siguientes:

#### CLÁUSULA PRIMERA: DE LAS PARTES

- 1.1 **EL PROYECTO** busca capacitar a los jóvenes que deseen iniciar una idea de negocio o consolidar uno que ya tengan en marcha, brindarles asistencia técnica y facilitarles acceso a un capital semilla para el inicio o mejora de un negocio.
- 1.2 **EL EMPRENDEDOR**, es un(a) joven que reside en uno de los distritos del ámbito de intervención de **EL PROYECTO** y que cumple con los requisitos establecidos por **EL PROYECTO** para ser seleccionado como beneficiario.
- 1.3 **LA FAMILIA**, integrada por el padre, la madre o cónyuge del EMPRENDEDOR

#### CLÁUSULA SEGUNDA: DEL OBJETO

El objeto de la presente Acta es establecer los compromisos de las partes que posibilite el cumplimiento de los objetivos de **EL PROYECTO** a favor de mejorar la capacidad del EMPRENDEDOR para iniciar o fortalecer su propio negocio.

#### CLÁUSULA TERCERA: DE LOS COMPROMISOS DE LAS PARTES

- 3.1 **EL PROYECTO**, asume los siguientes compromisos:
  - a) Asumir los costos directos de la capacitación según en la modalidad en la que participa.



- b) Orientarlo para que pueda participar de manera satisfactoria en el concurso de Planes de Negocio.
- c) A los ganadores del concurso de planes de negocio se les entregará un capital semilla que será de S/ 2,400.00 Nuevos Soles para iniciar o fortalecer su negocio
- d) Brindar asesoría, capacitación y articulación comercial para aquellos emprendedores que ganen el capital semilla.
- e) Capacitación y participación en eventos de articulación comercial a emprendedores que no ganaron el capital semilla
- f) Informar sobre actividades complementarias desarrolladas por instituciones socias del Programa, para que se fortalezca sus capacidades de emprendimiento y gestión del negocio en el **EMPREDEDOR**.

### 3.2 EL EMPREDEDOR, asume los siguientes compromisos:

- a) Iniciar y culminar satisfactoriamente el programa de formación de ideas de negocio y planes de negocio que **EL PROYECTO** desarrolle.
- b) Asistir a todas las sesiones de capacitación programadas y realizar las aplicaciones prácticas que permitan desarrollar su plan de negocio.
- c) Cumplir con los horarios de asistencia a clase previstos por **EL PROYECTO**.
- a) Asistir a las actividades complementarias de formación en gestión emprendedora propuestas por **EL PROYECTO**.
- b) Inscribirse en el concurso de planes de negocio y sustentar su plan de negocio ante el Jurado Calificador.
- c) En caso de ser ganador, recibir y participar en las acciones de acompañamiento previstas por **EL PROYECTO**.
- d) Brindar la información solicitada por **EL PROYECTO**, en el marco de sus objetivos e indicadores.
- e) De no cumplir con los compromisos mencionados en los ítems anteriores, **EL EMPREDEDOR** se compromete a devolver el capital semilla en caso haya sido ganador monto que será destinado a otra iniciativa emprendedora identificada por **EL PROYECTO**



**3.3. LA FAMILIA**, asume los siguientes compromisos:

- a) Brindar las condiciones necesarias para que **EL EMPRENDEDOR** pueda iniciar y culminar satisfactoriamente su proceso de capacitación dentro de las opciones que **EL PROYECTO** tiene disponible.
- b) Brindar las condiciones necesarias para que **EL EMPRENDEDOR** pueda asistir puntualmente a clases los días señalados por **EL PROYECTO**.
- c) Acompañar todo el proceso de capacitación y asesoría, buscando motivar al **EMPRENDEDOR** para que pueda realizar el aprendizaje de todos los cursos que le serán impartidos durante su proceso de capacitación y desarrolle las aplicaciones prácticas para la elaboración del plan de negocio.
- d) Participar de las reuniones convocadas por **EL PROYECTO** durante su ejecución.
- e) Brindar las condiciones necesarias para que **EL EMPRENDEDOR** pueda participar de las actividades programadas por **EL PROYECTO**.

En señal de conformidad, las partes suscriben la presente Acta de Compromiso, en dos ejemplares de idéntico tenor, en la ciudad de ..... a los ..... días del mes de..... del dos mil trece.

.....  
Jose Maria Gómez García  
Director Ejecutivo

.....  
**Emprendedor**

Nombre:  
DNI:

.....  
**Familiar del Emprendedor**

Nombre:  
DNI:

2. Adaptación de la metodología en la capacitación y elaboración de planes de negocios para jóvenes provenientes de zonas rurales, A su vez la evaluación permanente de los docentes de las sesiones desarrolladas ha permitido mantener un ritmo de enseñanza a fin del logro de objetivos y satisfacción de los emprendedores.

## Ficha Aplicada: Evaluación del Facilitador



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JÓVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"



### FICHA DE EVALUACION:

**TALLER "Estrategias de diferenciación y presentación de productos"**

**Cusco, 31 de mayo del 2014**

**Facilitador:**

**Giuliany Morales Cjuro**

Le pedimos que responda a las preguntas contenidas en esta ficha, marcando el número que corresponda a su valoración en cada caso, en una escala de 1 a 5 donde:

**1=Mal 2=Regular 3=Buena 4=Muy buena 5=Excelente**

La información que usted nos proporciona servirá para mejorar nuestro servicio. Gracias

### I. TEMA DE CAPACITACION

Se valora en este apartado la **eficacia y el contenido** del curso

1) ¿Los contenidos han sido suficientes para cumplir con los objetivos del curso?	1	2	3	4	5
2) ¿Han sido satisfechas sus expectativas?	1	2	3	4	5
3) ¿Cuál es su opinión acerca de la estructura de las sesiones?	1	2	3	4	5
4) ¿Las enseñanzas impartidas son aplicables a su medio de trabajo?	1	2	3	4	5
5) ¿En qué medida las sesiones han aumentado sus conocimientos/habilidades?	1	2	3	4	5
6) ¿Se ha incrementado su interés por el tema?	1	2	3	4	5

### II. SOBRE EL/LOS EXPOSITORES

Se valora en este apartado el **desempeño del expositor/expositores** del curso

7) Conocimiento y dominio del tema:	1	2	3	4	5
8) Forma de expresión y comunicación:	1	2	3	4	5
9) Precisión en ideas centrales y en elaboración de resúmenes:	1	2	3	4	5
10) Motivación a los participantes sobre el tema:	1	2	3	4	5
11) Desarrollo de prácticas y ejercicios:	1	2	3	4	5
12) Respeto por las opiniones de los participantes:	1	2	3	4	5
13) Control y respeto del tiempo previsto:	1	2	3	4	5

### III. SOBRE EL APOYO DIDACTICO

Se valora en este apartado la **pertinencia y utilidad del apoyo didáctico** en el curso

14) De los estudios de casos y/o ejercicios prácticos (cuando se realicen):	1	2	3	4	5
15) Del diálogo y debate en clase:	1	2	3	4	5
16) Del trabajo en grupo (cuando se realicen):	1	2	3	4	5
17) Del apoyo audiovisual:	1	2	3	4	5
18) De los contenidos de los materiales de capacitación:	1	2	3	4	5



**IV. COMENTARIOS GENERALES Y SUGERENCIAS**

- 19) ¿Cómo evaluaría el nivel de los participantes?: Alto  Medio  Bajo
- 20) ¿Cómo evaluaría el grado de dificultad de los temas tratados?: A  Medio  Bajo
- 21) ¿Considera algún tema tratado de manera insuficiente? Si  No   
¿Cuál?:
- 22) ¿Considera que el tiempo del evento fue suficiente? Si  No
- 23) ¿Considera que debería complementarse con algún tema en particular? Si  No   
¿Cuál?:

24) En su concepto, cuáles han sido los aspectos más positivos y los negativos de este evento:

**Positivos:**

---

---

---

---

**Negativos:**

---

---

---

---

**Sugerencias:**

---

---

---

---

Muchas Gracias.

3. Las capacitaciones fueron desarrolladas utilizando metodologías validadas, en el marco del proyecto han servido para despertar el espíritu emprendedor de los jóvenes y motivarlos a poner en marcha sus ideas de negocio.

## CUADRO N° 19:

### Modelo de Sesiones desarrolladas

Matriz de programación: Generación de ideas de negocio- GIN

Sesión del día viernes 19 de abril 2013.

Unidad Didáctica 1		Características de comportamiento emprendedor				Duración (horas)
Capacidades	Criterios de desempeño	Contenidos	Estrategias Metodológicas	Recursos didácticos		
<b>Prueba de entrada</b>						10 min
Identifica y comprende las 10 características de comportamiento emprendedor señalando aquellos que requiere fortalecer para desarrollar su perfil emprendedor.	Las 10 características de comportamiento emprendedor son identificadas y comprendidas reconociendo la importancia de fortalecerlas.	Identificación de las Características de Comportamiento Emprendedor	Juego estructurado "Collage"	Pizarra Plumones Papelotes, recortes de revistas, gomas, tijeras, cinta masking, perfil emprendedor personal, Manual del participante GIN	01 h	
		¿Qué son las Características de Comportamiento Emprendedor? Importancia de las CCE para el desarrollo de los negocios Autoanalizando el perfil emprendedor Diseño del Plan de mejora del perfil emprendedor. Observa, contrasta y analiza la información con objetividad.				
Unidad didáctica 2.		Identificación y selección de ideas de negocio				
Capacidades	Criterios de desempeño	Contenidos	Estrategias Metodológicas	Recursos didácticos	Duración (horas)	
Identifica oportunidades que pueden ser potenciales ideas de negocios.	Las fases de generación, selección, planificación de una idea de negocio son enumeradas y descritas con precisión reconociendo la importancia de cada una de ellas para el logro del objetivo empresarial	Generación y Selección de ideas de negocios innovadoras	Estudio de casos "Lectura de manual y/o Video de empresarios de éxito", Exposición Trabajo práctico Plenaria, Asesorías individuales virtuales y asesorías grupales presenciales.	Copias de casos Papelotes Plumones Pizarra Computadora Manual del participante GIN	50 min	

Refrigerio 4:00 pm					15 min
Genera y selecciona ideas de negocio acorde a las necesidades de la demanda	Las ideas de negocio son generadas y seleccionadas con criterios de mercado.	Elección de la mejor idea de negocios considerando potencialidades y limitaciones, Técnica del FODA Descripción de la idea de negocio	Ejercicio estructurado <b>El carrito de la alegría bien cargado de:</b> productos / servicios que necesita un adolescente, bebe, mujer de 25 a 30 años* (Con una pelota pequeña.) * Luego se explica la diferencia entre producto/servicio	Ficha de presentación, Pizarra, Plumones Papelotes, Maskintape, Manual del participante Proyector Computadora	01 h
Selecciona su idea de negocio analizando las potencialidades y limitaciones	La idea de negocio es seleccionada bajo criterios de mercado y capacidades personales.	Evalúa objetivamente al realizar el diagnóstico de los factores externo e interno que influyen en su idea de negocio	<b>*Identificación de negocios alrededor de:</b> Universidad, Plaza de Armas, Parque Arqueológico* (Con papelotes) *Luego se identifica a que rubro pertenece comercio, industria servicio.		
Prueba de salida					10 min
Prepara su plan de idea de negocio	Se desarrollan herramientas que permiten presentar su idea de negocio	Precisión en la descripción del Plan de idea de negocio, absolución de consultas, y recomendaciones claves, etc.	Asesoría grupal e individual	Ficha de plan de idea de negocio	30 min

4.- El fortalecer las capacidades de los jóvenes hizo que el emprender sea la mejor herramienta para asegurarse un futuro laboral.

5.- Participación activa de las Gerencias de Desarrollo Económico de las Municipalidades aliadas.

6.- Durante el desarrollo del proyecto se ha logrado difundir la filosofía del emprendimiento; tratando de hacer entender a los jóvenes beneficiarios y a los funcionarios de los Gobiernos Locales, que el desarrollo de la microempresa es una gran oportunidad para el desarrollo de sus localidades por favorecer la generación de empleo.

## 2da etapa- implementación de negocios

1. Los emprendedores que accedieron a capital semilla aprendieron sobre la importancia de contar con instrumentos para la adecuada selección de proveedores, mediante el uso de hojas de cotización o proforma y elaboración de cuadros comparativos.





2. El capital semilla sirvió para que los emprendedores se motivasen a invertir una mayor cantidad de dinero para la mejora, ampliación y construcción de su infraestructura productiva.

### Ficha Aplicada: Acta de entrega del capital semilla



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JÓVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CU SCO - CANCHIS"



#### ACTA DE ENTREGA DE CAPITAL SEMILLA

El Centro de Educación y Comunicación Guaman Poma de Ayala con RUC 20114542751 y con domicilio en Jr. Retiro 346, Barrio de Tahuantinsuyo, representado por el director ejecutivo José María Gómez García, con carné de extranjería 198334. En el marco del proyecto: "Fortalecimiento de emprendimientos empresariales de jóvenes en el corredor económico Cusco - Canchis", financiado por FONDO EMPLEO y ejecutado por el Centro Guaman Poma de Ayala, hace entrega del monto de **S/ 2400.00** (dos mil cuatrocientos con 00/100 nuevos soles), a..... con DNI N°..... y domiciliado en la calle/Av./comunidad....., por ser ganador (a) en el "I Concurso de Planes de Negocio" realizado en la provincia de Canchis el día 12 de febrero de 2014, con el plan de negocio denominado....., asimismo, el ganador y el Centro tienen las siguientes obligaciones para el buen uso del capital semilla:

#### De las obligaciones del receptor:

1. El joven ganador del capital semilla abrirá una cuenta bancaria inicial.
2. Los equipos, herramientas y materias primas adquiridas y/o compradas con el capital semilla será de uso exclusivo del negocio.
3. Los equipos, herramientas y materias primas adquiridas comprado con el capital semilla es de primer uso (nuevo).
4. Los equipos, herramientas y materias primas adquiridas, tiene que tener al menos tres cotizaciones.

#### De las obligaciones del Centro Guaman Poma de Ayala:

1. Transferir el monto ganado por el joven una cuenta bancaria.
2. Asesoría al joven ganador para hacer eficiente y eficaz la ejecución del monto ganado.
3. Facilitar y dar la asesoría al joven ganador a realizar las comprar.

En conformidad de lo expuesto firman las partes involucradas.

.....  
José María Gómez García  
Director Ejecutivo  
Centro Guaman Poma de Ayala

.....  
Joven Emprendedor(a)  
Nombre:.....  
DNI:.....

## Ficha Aplicada: Cronograma de inversión del capital semilla



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JÓVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"



### ANEXO 03

#### CRONOGRAMA DE INVERSIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

#### 1. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

Nombre comercial del negocio: \_\_\_\_\_  
 Nombres: \_\_\_\_\_ Apellidos: \_\_\_\_\_ D.N.I.: \_\_\_\_\_

#### CRONOGRAMA DE COMPRAS

Nº	Actividad	Materiales y/o equipos a comprar	U.M	Cantidad	Costo Unitario	Monto S/.	Semana 1							Semana 2									
							L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D			
1																							
2																							
3																							
4																							
5																							
6																							
<b>Monto Total S/.</b>																							

\_\_\_\_\_  
VºB Asesor Técnico

\_\_\_\_\_  
Firma del responsable del negocio

- 3.- Se ha logrado que los emprendedores realicen una adecuada distribución de sus centros de producción mediante el uso de letreros identificativos, que permitía una mejor distribución de los espacios utilizados, mandamos a elaborar en material vinil.
- 4.- Se evidenció cambios personales, mejora en la autoestima y desenvolvimiento como actitud positiva de los jóvenes ayudando a la mejor gestión de su negocio, esto producto de las capacitaciones en habilidades blandas.
- 5.- El involucramiento de la familia en la implementación y/o mejora del negocio, para garantizar que la continuidad de los negocios.
- 6.- Un gran porcentaje de los emprendedores apoyados por el proyecto han logrado entender la importancia de la satisfacción del consumidor, para lo cual han mejorado sus procesos productivos y están encaminados en la mejora de la calidad de su producto.

7.- Los jóvenes aprendieron sobre el cálculo correcto de sus costos, ofreciendo sus productos a precio de mercado y obteniendo utilidades por la venta de los mismos.

### Ficha Aplicada: Recojo de ventas mensuales



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"



#### FICHA DE RECOJO DE VENTAS MENSUALES

##### 1. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

Representante del Negocio  
 Nombres: \_\_\_\_\_ Apellidos: \_\_\_\_\_  
 D.N.I.: \_\_\_\_\_  
 Nombre comercial del negocio: \_\_\_\_\_  
 Dirección: \_\_\_\_\_  
 Distrito: \_\_\_\_\_ Provincia: \_\_\_\_\_ Región: \_\_\_\_\_  
 Teléfono Fijo: \_\_\_\_\_ Celular: \_\_\_\_\_

##### 2. DATOS DE LOS PRODUCTOS

Principales productos	Costo de producir una unidad de mi producto 1	Precio de Venta	Unidades a la semana	Que hago con lo que no pude vender a la semana

Estacionalidad de su producto o servicio

Principales productos	Precio S/.	Meses de Mayor venta	Meses de venta regular	Meses de menor venta
<b>Total ingresos S/.</b>				

Respecto al año anterior, sus ventas han:

Ventas	Marcar con un aspa (X)
Incrementado	
Se mantiene igual	
Bajado	



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"



¿Qué canal(es) de comercialización utiliza para vender su producto?

a) Productor-consumidor (venta directa)  
b) Productor-intermediario mayorista-consumidor  
c) Productor-intermediario mayorista-intermediario minorista-consumidor  
d) Otro (especifique):.....

¿Porque usa este tipo de canal de comercialización?.....  
.....  
.....

Fecha,..... del ..... del 2013.

Firma del responsable de la empresa

### 3ra etapa- consolidación de negocios

1. La asistencia técnica brindada los jóvenes, además de ayudar a solucionar sus problemas, hizo aumentar su confianza y seguridad en la toma de decisiones respecto al manejo en la gestión de sus negocios, ya con el fundamento necesario lo que ha permitido que se empoderen de sus actividades económicas.
2. Se ha logrado mejorar sus capacidades de para la comercialización, así como mejorar su oferta de productos, mediante la utilización de tarjetas de presentación, etiquetas de precios, volantes, fichas de negociación, y afiches de promoción.

## Ficha Aplicada: Negociación de productos.



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE  
JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"



### FICHA DE NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS

<b>CLIENTE</b>	Nombres del negocio: _____ e-mail: _____	Teléfono: _____
	Nombre y apellido del responsable: _____	Dirección: _____

N°	PRODUCTO	CARACTERISTICAS	U.M	CANTIDAD	PRECIO	TIEMPO	CONDICIONES DE VENTA	OBSERVACIONES

<b>Productor</b>	Nombres del negocio: _____	Dirección: _____
	Nombre y apellido del responsable: _____	Teléfono: _____

Fecha: \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del 2013.

.....  
Firma del responsable del negocio  
(Productor)

- 3.- Los negocios apoyados por el proyecto cuentan con instrumentos de gestión que les permiten desarrollar su actividad de manera organizada, estos instrumentos los desarrollamos en el equipo. Lo socializamos y validamos para su aplicación y evitar errores en el proceso.
- 4.- Desde el proyecto se ha promovido la articulación comercial entre los mismos beneficiarios, se generaron alianzas estratégicas entre ellos.
- 5.- Haber conformado la Red de Jóvenes Emprendedores en el corredor Cusco - Canchis
- 6.- La disposición de ampliar su mercado, buscando puntos de venta para ofertar sus productos.
- 7.- Al concluir el plan de negocio, implantada la vocación productiva muchos emprendedores decidieron estudiar carreras afines para consolidar sus negocios.

### **5.3.2. DIFICULTADES POR ETAPAS**

#### ***1era etapa – convocatoria -selección- asesoría***

- Disposición de emprendedores mayores de 29 años.
- Cambios de funcionarios en algunos gobiernos Locales, generando retrasos en la consecución de algunas actividades.
- Poca disposición y compromiso de los jóvenes ubicados en la zona urbana a diferencia de la zona rural
- El bajo nivel educativo ha generado un doble esfuerzo a la hora de la elaboración de los planes de negocio, en particular en las zonas rurales.

#### ***2da etapa- implementación de negocios***

- Dispersión y/o distancia de la ubicación de los negocios.
- Heterogeneidad de los negocios identificados en el marco del proyecto.
- Menor compromiso de los jóvenes ubicados en la zona urbana a diferencia de la zona rural (esto presumiblemente por la edad de los jóvenes).
- Limitados recursos por parte del proyecto para dar continuidad a las asistencias técnicas productivas y empresariales.

#### ***3ra etapa- consolidación de negocios***

- Puntos estratégicos de venta con precios altos de renta no accesibles para los jóvenes.
- La desaceleración económica del país y la realización de eventos deportivos como el mundial de futbol ha reducido el nivel de visitantes nacionales e internacionales, reduciéndose la actividad turística que afecta a todas las actividades vinculadas a esta.
- La alta presencia de conflictos sociales ha limitado la realización efectiva de algunas actividades prevista en por el proyecto.

#### **5.4. RESULTADOS NO PREVISTOS**

- La Incorporación de 02 personas con habilidades especiales, hizo que los asesores responsables ajusten sus metodologías de trabajo y asesoría técnico productivo y en gestión empresarial.
- Haber apoyado en el proceso de inserción a la sociedad a 05 jóvenes que están en proceso de rehabilitación en el Centro Juvenil Marcavalle Cusco.
- Existe un porcentaje mayor de emprendimientos fortalecidos esto se justifica ya que los jóvenes con experiencia previa en la implementación de un negocio muestran mayores niveles de responsabilidad y compromiso.
- La articulación comercial entre los jóvenes del proyecto sobre todo en los negocios productivos.
- Durante la ejecución del proyecto se ha podido evidenciar la necesidad de trabajar el desarrollo personal de los jóvenes, lo que se ha traducido en un mayor compromiso e involucramiento del joven en su negocio.
- El Porcentaje de inversión para la implementación de los negocios como contrapartida de los jóvenes ha sido superior al capital semilla.

#### **5.5. PERSPECTIVAS**

- La promoción y continuidad de emprendimientos empresariales es parte de la agenda de los gobiernos locales, para ello, se ha venido trabajando de manera conjunta con los representantes de las Gerencias y Sub Gerencias de Desarrollo Económico de las municipalidades aliadas del proyecto a fin de que cuenten con las herramientas para que puedan incentivar dentro de su jurisdicción la creación de unidades productivas potenciado el uso de los recursos disponibles dentro de la zona.
- El desarrollo de iniciativas municipales para el fomento de emprendimientos juveniles en el ámbito de intervención del proyecto.
- El trabajo de articulación comercial realizado entre los jóvenes se mantendrá constante mientras los demandantes continúen el negocio implementado.

#### **5.6. CONCLUSIONES**

- La implementación de este proyecto ha contribuido de manera sustantiva al diseño del modelo de incubación y aceleración de negocios planteados en los nuevos proyectos.
- El involucramiento del equipo ejecutor en las actividades económicas promovida por el proyecto permitió en muchos aspectos superar los objetivos previstos.
- Las herramientas generadas por el equipo han sido validadas y utilizadas en posteriores proyectos desarrollados.
- Es vital la identificación de un Staff de consultores ad hoc al proyecto.
- La experiencia desarrollada por el Centro Guaman Poma de Ayala para la promoción del desarrollo económico territorial, ha permitido generar mayor confianza y alianzas estratégicas con los diferentes actores locales, como la disposición de las municipalidades para el desarrollo de las actividades de capacitación y promoción comercial.

## **5.7. RECOMENDACIONES**

- Las habilidades para el emprendimiento, no sólo se basan en el desarrollo de capacidades y conocimientos, sino que además es de suma importancia el desarrollo de habilidades blandas para que los jóvenes puedan interrelacionarse de mejor manera con su entorno.
- La mejora de la competitividad de los negocios en el mercado, no sólo está garantizada por las capacitaciones que los jóvenes puedan recibir en dichos temas, sino que prima el acompañamiento permanente y la asesoría personalizada en los aspectos técnicos productivos y en gestión empresarial.
- El capital semilla se constituye como un incentivo para iniciar un negocio, sin embargo, la inversión que un emprendedor puede realizar supera por mucho este aliciente y la valoración de los emprendedores está orientada más al acompañamiento permanente.
- Es importante empoderar tanto a los emprendedores como a los funcionarios municipales para que de manera coordinada puedan fortalecer las iniciativas empresariales de su zona y en consecuencia puedan dinamizar la economía de esta.

- Es importante realizar un mayor seguimiento a las observaciones emitidas por el jurado calificador a los Planes de Negocio en el marco del concurso “Haz Realidad tu Idea de Negocio”

## VI. ANEXOS

### 1.- FICHA DE PRE INSCRIPCION



PROYECTO: “FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS”

#### FICHA DE PRE INSCRIPCIÓN

<b>1. INFORMACIÓN PERSONAL</b>
Nombres: _____ Apellidos: _____ Género: Femenino <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Lugar de Nacimiento: _____ Fecha de nacimiento: _____ D.N.I.: _____ Estado Civil: <input type="checkbox"/> Soltero(a) <input type="checkbox"/> Casado(a) <input type="checkbox"/> Conviviente Dirección de domicilio actual: _____ Distrito: _____ Provincia: _____ Región: _____ Teléfono Fijo: _____ Celular: _____ Correo Electrónico: _____
<b>2. NIVEL ACADÉMICO</b>
Profesión / Oficio / Ocupación: _____ Universidad/Instituto/Academia/otro donde estudio: _____ <input type="checkbox"/> Titulado <input type="checkbox"/> Actualmente estudiando <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Egresado <input type="checkbox"/> Trunco - Incompleto <input type="checkbox"/> Otro/cual _____ Profesión: _____
<b>3. INFORMACION LABORAL</b>
¿Trabaja actualmente?: <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No ¿Qué tipo de empresa? Privada <input type="checkbox"/> Pública <input type="checkbox"/> Propia <input type="checkbox"/> Familiar <input type="checkbox"/> Otro _____
<b>4. OTRO</b>
Alguna vez recibió capacitación en Planes de Negocio: <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No Nombre de la institución que lo capacitó: _____
Porque medio se enteró del proyecto: Radio <input type="checkbox"/> TV <input type="checkbox"/> Afiche <input type="checkbox"/> Volea <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Amigo familiar <input type="checkbox"/> Otro medio especifique _____

FIRMA DEL EMPRENDEDOR: \_\_\_\_\_

## 2.- MODELO DE LISTA



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"



S-008

### LISTADO DE EMPRENDEDORES SELECCIONADOS

Provincia: \_\_\_\_\_ Distrito: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Nº	NOMBRE Y APELLIDOS	D.N.I.	EDAD	SEXO		DIRECCIÓN	TELÉFONOS	E - MAIL
				F	M			
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								

## 3. - INFORME DE PASANTIA 01

### I. INTRODUCCIÓN

El promover experiencias municipales en el marco del desarrollo económico local no solo ayuda a la competitividad de un territorio sino también a que este tipo de experiencias sirvan como ejemplo a otros territorios con similares características, es por ellos que el proyectos "Fortalecimiento de emprendimientos empresariales de jóvenes en el corredor económico Cusco-Canchis", busca que los jóvenes del programa conozcan experiencias similares a ellos y puedan fortalecer su actividad.

¿Qué es una pasantía?

La pasantía es una metodología de enseñanza - aprendizaje que utiliza como media la ejecución de actividades programadas con un fin determinado en un ámbito físico que no es el de la institución promotora y cuya responsabilidad principal recae sobre una persona física que puede o no integrar el plantel docente de la misma.

## II. OBJETIVOS

El objetivo de la pasantía fue que los jóvenes emprendedores de las diversas iniciativas económicas tengan la oportunidad de fortalecer, desarrollar su actitud emprendedora y habilidades operativas en actividades y tareas que les sean propias al tiempo que participan de procesos que resuman e integren conocimientos adquiridos y -como consecuencia de ello- adquieran y desarrollen capacidades en tal sentido.

## III. OBJETIVO ESPECIFICO

Los objetivos específicos de la pasantía fueron:

- Fortalecer los conocimientos adquiridos y habilidades de los jóvenes emprendedores.
- Articularse a posibles proveedores y clientes potenciales de la actividad que desarrolla el joven emprendedor.
- Conocer posibles mercados para sus productos y/o servicio.
- Conocer y fortalecer nuevas formas de comercialización.

## IV. TEMÁTICA DE LA PASANTÍA

Para los jóvenes emprendedores del Distrito de Quiquijana se ha planteado visitar las siguientes experiencias:

- 1 Crianza de cuyes
- 2 Crianza de gallinas
- 3 Restaurantes
- 4 Producción de flores.

## V. FECHA DE REALIZACIÓN

La pasantía se ha desarrollado el día martes 10 de septiembre del 2013, fecha en la que la gran mayoría de los empresarios a visitar cuentan con tiempo y predisposición para recibir a grupos que desean conocer sus experiencias.

## VI. CRONOGRAMA

Hora	Actividad	Distrito	Experiencia
6:30-7:00	Concentración de jóvenes		
7:00-8:30	Viaje Quiquijana a oropesa		
8:30-11:00	Visita a experiencia de crianza de cuyes	Oropesa	Crianza de cuyes
10:45-11:00	Viaje de Oropesa a Tipón	Oropesa	
11:00 a 11:30	Visita a experiencias de restaurantes de Cuy al Horno	Oropesa	Restaurantes
11:30 a 11:40	Viaje de Tipón a Saylla		
11:40-12:20	Visita a experiencias de crianza de gallina	Saylla	Crianza de gallinas

12:20-12:25	Traslado de las granjas de gallina a restaurantes	Saylla	Restaurantes
12:25-12:40	Visita a experiencias de restaurantes de Chicharrón	Saylla	
12:40-13:00	Viaje de Saylla al CPR	San Jerónimo	
13:00-13:30	Viaje Saylla-CPR (centro producción de reproductores)	San Jerónimo	Crianza de cuyes
13:30-14:30	Almuerzo	San Jerónimo	
14:30-15:00	Visita a criadores de gallina	San Jerónimo	Crianza de gallinas
15:00-16:00	Viaje de San Jerónimo a Ccorao	San Sebastián	Crianza de gallinas
16:00-16:30	Visita a experiencia de producción de flores	San Sebastián	Producción de flores
16:30-17:30	Retorno a Quiquijana		

## VII. BENEFICIARIOS

En esta pasantía participaron 26 jóvenes emprendedores de los cuales 09 son varones y 17 son mujeres.

## VIII. ACTIVIDADES

La pasantía se desarrolló en tres etapas:

### 1 Antes

- Se tuvo una reunión con los jóvenes para socializar el recorrido que tendría la pasantía y los horarios en cada lugar.
- Antes de esta actividad se elaboró y entregó oficios a las municipalidades de Saylla y Oropesa para visitar las experiencias de crianza de cuyes y gallinas, así como, a restaurantes de cuy al horno.
- Se coordinó con el CPR- (Centro de Producción de Reproductores), institución del gobierno regional del Cusco encargada de promover el adecuado manejo tecnificado de los cuyes desde la producción de forraje hasta el beneficio del mismo, así como de proveer de animales a los diferentes grupos y granjas del territorio.
- Se coordinó con los empresarios de gastronomía del distrito de Oropesa y Saylla, quienes expenden platos a base de cuy y gallina.
- Se coordinó con productores de flores de la comunidad de Mandorani para visitar sus Fito toldos de flores.
- Se coordinó con una empresa de transportes para el traslado de los jóvenes.

### 2 Durante

- La pasantía se desarrolló el día 10 de septiembre del 2013, en el distrito de distrito de Quiquijana, lugar de concentración, en este distrito los jóvenes tomaron desayuno brindado por la Municipalidad de Quiquijana en coordinación con la gerencia de desarrollo económico, antes de iniciar la partida.

- Luego de esta actividad los jóvenes partieron al distrito de oropesa, donde visitaron a una productora de cuyes (Sonia), en este lugar se explicó a los jóvenes cuán importante es esta actividad en su familia, que hizo esta emprendedora para iniciar este tipo de negocio, así como también dio a conocer el tipo de manejo y mercado al cual está dirigido su producto, esta emprendedora manifestó que gran parte de su producción lo destina al mercado de Maldonado, asimismo explico el proceso de alimentación y los porcentajes como la sanidad que se debe tener en cuenta un criador de cuy, luego de esta explicación se procedió a visitar el galpón, donde se vio la forma de crianza (jaulas), manifestando que este tipo de crianza se realiza por el espacio.
  - Luego de esta visita se visitó el restaurante-Cuieria “La Hacienda” del señor Amador Turpo, empresario del rubro que más de 10 años viene trabajando en el expendio de platos a base de carne de cuy; en este local el empresario dio a conocer a los jóvenes el tipo de producto que vende, el tipo de cliente que compra, y los factores que llevaron a tener su empresa, asimismo, dio a conocer que tipo de proveedores tenía y que tipo de productos demandaba, en donde aprovecho una joven ( Liz Erika Chauca) que se dedica a la crianza de gallinas, para proveerle de su producto, porque aparte de cuy al horno este empresario ofrece caldo de gallina.
  - El objetivo de visitar estas experiencias de crianza de cuyes y gallinas como de restaurantes, es que los jóvenes conozcan el proceso productivo como las características que demandan en el mercado, es decir toda la cadena desde el proceso productivo y comercialización.
  - Como estrategia para la mejora de la producción de cuyes se realizó la visita al centro de producción de reproductores (CPR) ubicado en el Distrito de San Jerónimo que en conjunto manejan más de 1200 reproductoras mejoradas, pudiendo conocer las técnicas para la crianza de cuyes a mayor escala y como mejorar la calidad en la producción.
  - Se realizó una capacitación basada en las investigaciones y experiencias prácticas y validadas sobre esta actividad, cuya opción técnica se originó en la Dirección Regional de Agricultura y brinda las pautas e informaciones suficientes para el conocimiento de la Crianza Técnica de Cuyes en la actualidad.
  - Teniendo en cuenta que el cuy es una especie precoz, prolífica, de ciclos reproductivos cortos y de fácil manejo, su crianza técnica puede representar una importante fuente de alimento para familias de escasos recursos, así como también una excelente alternativa de negocio con altos ingresos.
  - A diferencia de la crianza familiar, un manejo tecnificado del cuy puede llegar a triplicar la producción a partir de una mejora en la fertilidad de las reproductoras, una mayor supervivencia de las crías y una mejora en la alimentación para un rápido crecimiento y engorde.
- 3 Después**  
Se realizó la evaluación de la pasantía mediante la una ficha de evaluación, donde la gran mayoría de los jóvenes manifestó que desearían visitar más experiencia y tener más tiempo en las experiencias.

# 1. REGISTRO DE ASISTENCIA



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"



LISTA DE PARTICIPANTES - PASANTIA

Fecha: 10/09/2013

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	D.N.I.	FIRMA
1	Julio Cesar Balluza Arzuta	45862142	<i>[Signature]</i>
2	Franklin Utorio Marin	78726844	<i>[Signature]</i>
3	Claudia Cabrera Yupanqui	45519964	<i>[Signature]</i>
4	Yashira Carmin Roque Choque	42936221	<i>[Signature]</i>
5	Rosa Maria Luna Huarac	42712338	<i>[Signature]</i>
6	Martha Solis Almirante	47000524	<i>[Signature]</i>
7	Rosa A. Yupanqui Melo	462564966	<i>[Signature]</i>
8	Primitiva Junca Chalco	45706866	<i>[Signature]</i>
9	Rusbelinda Huillatuvaman V	44975789	<i>[Signature]</i>
10	Enrique Champi Pocco	74211176	<i>[Signature]</i>
11	Violeta Lopez Sara	44462181	<i>[Signature]</i>
12	Juber Ceasa Ancazzo	73307686	<i>[Signature]</i>
13	Julio Cesar Chirio Ruiz	46438537	<i>[Signature]</i>
14	Elvira Vilma Obispo Cca	73503457	<i>[Signature]</i>
15	Yuri Yupanqui Humpire		<i>[Signature]</i>
16	Alex Mayhuire CCuma	45669836	<i>[Signature]</i>
17	Yessica Romero Fernandez		<i>[Signature]</i>
18	Gady Huamani Hito	44642000	<i>[Signature]</i>



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"



Municipalidad Distrital de Quilijana

LISTA DE PARTICIPANTES - PASANTIA

Fecha: 10/09/2013

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	D.N.I.	FIRMA
19	Maritza Quiroz Quispe	72139041	
20	Ana Lucrécia Puma Ylla	47736941	
21	Regina Pachacutac Coayccos	47611337	
22	Mishel Huisa Ayme	75117924	
23	Cecilio Huisa Jupanqui	25218435	
24	Tomas Fernandez Maldonado	45153643	
25	Ana Cecilia Fernandez Maldonado	47255356	
26	Liz Erika Chauca Salazar	42490773	
27	Quilicang Jahua Forales Curo	40233117	
28	Yosana Castillo Pompile	40813632	
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

## 2. REGISTRO FOTOGRÁFICO



**Jóvenes  
emprendedores en el  
bus rumbo a Oropesa**

**Jóvenes  
emprendedores en el  
Galpón de cuyes de la  
señora Sonia**



**El señor Amador dando  
a conocer su  
experiencia a los  
jóvenes**

**La señora Antonia  
dando a conocer sobre  
la crianza de gallinas**



**Jóvenes en el CPR con  
el Ing. Juan Cabezas**



**Jóvenes productoras  
de flores Wilfredo Yauri  
de la comunidad de  
Mandorani**



PROYECTO: "FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DE  
JOVENES EN EL CORREDOR ECONOMICO CUSCO - CANCHIS"



Municipalidad Distrital  
de Quilqajana

EVALUACION PASANTIA REGIONAL

Cusco, 10 de Setiembre del 2013

1.- Con tus propias palabras ¿Qué es lo que más te gusto de la pasantía?

me gusto en esta pasantia crianza de  
cuyes en el comunidada de Huayllampa  
despues en flores, guajinas en saylla  
todo lo que vi esta bien  
y quere mas salidas

2.- ¿Qué es lo que menos te gusto?

~~no me gusto~~  
no ay nada lo q menor me gusto  
todo esta positivo esta bueno todo  
el visita q emar tenido

3.- Aportes y sugerencias para mejorar próximas pasantías?

esta lo mejor la pasantia en los demas  
pasantias visitar a otras provincias o regiones  
conocer, aprender mas experiencias  
durante el pasantia

Firma del Emprendedor  
Vilma Quispe Ccoa

## **VII. OTRAS ACTIVIDADES ASIGNADAS**

Dentro del C.E.C Guaman Poma se me dio la oportunidad de ser parte de un programa que agrupaba diferentes ejes y áreas estratégicas, siendo parte del equipo ejecutor, esto se desarrolla paralelo a las actividades del proyecto de emprendimientos empresariales, dicho programa tenía como financiamiento al gobierno VASCO, en el marco del área de HÁBITAD Y CIUDADANIA.

El programa denominado “**Desarrollo Integral de Comunidades Indígenas del Valle de Cusco**”, en el marco del área sectorial de poder local, tenía un enfoque transversal de identidad cultural y de género, fue diseñado para “Promover el desarrollo integral y participativo de las comunidades indígenas del Valle de Cusco, mediante el desarrollo de capacidades de hombres y mujeres para la adecuada gestión ambiental, la mejora de su habitabilidad y el fortalecimiento de la gobernabilidad inclusiva”

El programa estaba dirigido a mujeres y hombres pertenecientes a comunidades indígenas situadas en zonas de ladera y en las partes altas, como cabeceras de quebradas y microcuencas, dentro de la subcuenca Huatanay. Esto incluye al distrito de Ccorca, que forma parte de la provincia de Cusco y enfrenta problemáticas similares a las de otras áreas de la subcuenca. Estas comunidades se encuentran a altitudes que van desde los 3300 hasta los 4200 m.s.n.m.

Se tenía previsto como fecha de inicio el 22 de julio del 2013 por un período de 30 meses hasta el 31 de diciembre del 2015, sin embargo, por cambios de gobierno local y nacional se amplió la intervención, según detallare posteriormente.

En el proceso se identificaron espacios de participación y concertación de los principales actores, bastante marcados por la presencia de hombres y en menor proporción la representación de mujeres. Los espacios básicamente están en función al presupuesto participativo fomentado por las municipalidades, proyectos especiales y gobierno regional, ONG y otros. Destacamos la presencia de servidores y servidoras del sector público (Salud y Educación) que se encuentran en estrecha relación con la población menos favorecida.

En general las acciones desarrolladas por las instituciones son desarticuladas, cada quien cumple con sus respectivas metas, sin que de por medio exista una visión de futuro común que oriente el proceso de desarrollo endógeno en las comunidades indígenas del medio rural de esta parte del país.

En este contexto, la problemática identificada se organiza en tres ejes interrelacionados: la gestión ambiental inadecuada, centrada en los recursos hídricos y sus bienes asociados; la precariedad de las viviendas productivas; y la débil gobernabilidad para implementar procesos inclusivos y de gestión territorial.

Con la implementación del programa, se tenía previsto revertir esta situación, para ello en base a los tres ejes donde se agruparon los problemas, se propone, tres componentes estratégicos del programa, estos son:

**1.- El componente Ambiental:** Enfocado en fomentar una gestión integral y articulada del agua y los recursos naturales asociados, como el suelo y la cobertura vegetal, a través de procesos participativos, inclusivos y democráticos.

**2.- El componente de Vivienda Productiva:** Dirigido a mejorar las condiciones de habitabilidad, salubridad y productividad de las viviendas tradicionales de las familias indígenas.

**3.- El componente de Gobernabilidad y Participación Ciudadana:** Orientado a fortalecer el empoderamiento de hombres y mujeres de las comunidades indígenas, promoviendo sinergias entre las comunidades y los gobiernos locales, con el objetivo de impulsar una gobernabilidad participativa, inclusiva y un desarrollo local autogestionado y sostenible.

En la fase de identificación se ha integrado y articulado las acciones previstas en el programa con las prioridades contempladas en los planes iniciales de apertura de las siete municipalidades, por lo cual se implementaron las siguientes estrategias:

Trabajar con la población de las comunidades indígenas, implicaba promover y fortalecer como marco de actuación participativa a la Cosmovisión Andina (Lluypacha yuyaychay), entendida por la población andina como una unidad del mundo andino o territorio andino, en donde nada se excluye, donde cada persona cumple una función y evoluciona permanentemente, donde la ubicación y relación de las personas que viven en un territorio interactúan con todo lo que les rodea en forma objetiva (visible) y subjetiva (invisible). En esta visión quedan incluidos los logros, los conocimientos, la sabiduría, el entorno, los símbolos, las costumbres, las artes, etc. En síntesis, incorporar en el programa la Cosmovisión Andina contribuye a promover el vivir de manera equilibrada y humana, donde no se excluya a nadie, por el contrario, va en la dirección de integrar y humanizar a la persona.

Recuperar y fortalecer la capacidad de organización de las comunidades indígenas, como instituciones vivas, vigentes, flexibles y creativas que se adaptan a la coyuntura, a las oportunidades de mercado y de apoyos externos, dejando espacio y libertad a sus socios para desarrollar iniciativas que coadyuven a la planificación, la gestión del territorio, la potenciación económica y cultural.

Incidir en la participación paritaria de hombres y mujeres en las actividades de capacitación que viene implementándose desde el Programa en la perspectiva de lograr una mayor equidad de género. Para seguir promoviendo esto se trabaja con las dirigencias de las comunidades sobre la necesidad de que desde las directivas se promuevan la presencia proactiva de las mujeres.

Fortalecer y potenciar las propuestas innovadoras para salir de la pobreza que vienen implementándose en algunas comunidades, dada su cercanía a la ciudad de Cusco, como principal mercado para la producción orgánica, la gastronomía, el turismo vivencial, la comercialización de plantas medicinales, la extracción de recursos minerales no metálicos y otras actividades recreacionales para el ocio de la población cusqueña.

El programa ha de considerar en el proceso de implementación, la Estrategia Nacional de Desarrollo Rural del país cuyo objetivo es el impulsar el desarrollo humano en el escenario rural en la que se prevé contar con los criterios de sostenibilidad económica, social y ambiental, equidad y democratización de las decisiones locales.

Debo resaltar que a partir del segundo trimestre del 2014 el país estuvo marcado por el proceso de elecciones (conformación de listas, campaña electoral y elección) a los gobiernos regionales y municipales del 5 de octubre. En estos comicios se eligió a un total de 195 alcaldes provinciales y de 1638 alcaldes distritales, así como a 25 presidentes regionales. La primera fase del proceso de elecciones se caracterizó por la proliferación de listas. A nivel de la región compitieron trece listas por la presidencia y el consejo regional y a en la provincia de Cusco fueron catorce las listas en competencia por el sillón municipal. Esta dispersión y fragmentación que caracterizaron las elecciones en Cusco y que fueron la tónica a nivel de todo el país son vistas por los analistas como una manifestación de falta de articulación política a todo nivel. Hay que resaltar, que los movimientos regionales y locales participantes en los comicios están lejos de ser movimientos orgánicos y son más bien en la mayoría de los casos expresión de apetitos personales por acceder a los recursos del Estado.

Fue notoria la presencia de candidatos a gobiernos regionales y locales con un prontuario de corrupción o vinculados con la minería informal y el narcotráfico. Si bien algunos de estos candidatos quedaron en el camino, otros finalmente llegaron a los gobiernos regionales y locales.

Si bien muchas de las actividades desarrolladas por el programa, durante el segundo semestre del 2014 y principios del 2015, tuvieron que ser retrasadas en su implementación, con las nuevas gestiones municipales muy rápidamente se han retomado las coordinaciones tanto con las autoridades como con el funcionariado, habiéndose a la fecha retomado el curso normal de las intervenciones con un alto compromiso por parte de las autoridades. En esto ha influido la incidencia realizada por los y las representantes de las comunidades indígenas, quienes han demandado se apoye la continuidad en los trabajos previstos por el programa y otros proyectos institucionales.

En los dos primeros años de implementación del programa, se ha impulsado la incorporación del enfoque de género en todas las intervenciones desarrolladas. Se partió socializando los resultados del diagnóstico de género desarrollado en la fase de identificación. Esta información ha permitido a la población contar con datos estadísticos que reflejan las inequidades y la vulneración de los derechos de las mujeres, a partir del cual se ha reflexionado y analizado las causas y las consecuencias de la discriminación y las inequidades en las relaciones de mujeres y hombres.

En el proceso de incorporación y transversalización del enfoque de género desde el programa se ha propiciado:

Visibilizar y valorar el importante trabajo de la mujer en el rol productivo, en la gestión de los recursos naturales, en la gestión de la vivienda. Más aún ahora que los hombres por lo general salen a trabajar a las ciudades o capitales de distrito en busca de trabajo asalariado. Se ha puesto énfasis en que la división sexual del trabajo en las comunidades sigue siendo jerarquizada, y asigna valores sociales y económicos diferentes en desmedro de las mujeres.

Se pone énfasis en visibilizar la sobrecarga de trabajo de las mujeres, con respecto a los hombres, en las labores domésticas (el cuidado de los hijos e hijas y de personas dependientes), mostrando que la jornada de trabajo es más prolongada que la de los hombres.

Se ha evidenciado en las reflexiones y análisis con hombres y mujeres, la exclusión de las mujeres en los espacios comunales, en la participación en la toma de decisiones, cuestionando la dicotomía de lo público para los hombres y lo privado para las mujeres, como justificante de la desigualdad entre los géneros.

Así también, se ha puesto énfasis en la necesidad de superar los estereotipos de género, y que las desigualdades entre hombres y mujeres no son naturales, sino que son construcciones sociales que se pueden modificar y construir nuevas relaciones con autonomía y empoderamiento de las mujeres, para que estas accedan a los espacios públicos y que los hombres asuman responsabilidades familiares y participen de las actividades domésticas o reproductivas.

- En el proceso de implementación de las actividades previstas en el componente de vivienda productiva, se han presentado algunas dificultades con la población y las autoridades a lo que el equipo supo responder frente a estas adversidades, es así que en el proceso de implementación de las acciones de mejoramiento de las viviendas ha significado para el equipo de trabajo su reorganización en función de las zonas de intervención, debido al importante nivel de dispersión de las comunidades en el valle. Esta estrategia ha favorecido mejorar la organización operativa del equipo y ha mejorado el nivel de coordinación con las familias beneficiarias.

Por otro lado, se han realizado coordinaciones con las municipalidades para un trabajo conjunto, que permita motivar su involucramiento y la búsqueda de aportes a las intervenciones planteadas

- Las familias se han organizado además para que las mujeres también participen en el mejoramiento de la vivienda, dependiendo de sus posibilidades físicas algunas han participado por ejemplo en el pisado del barro para embarres o para aislamiento de pisos, algunas han participado en el pintando su casa y especialmente se han dedicado a implementar o mejorar las condiciones de galpones para la producción de cuyes, limpiando, nivelando el piso, iniciando la venta de cuyes y generando ingresos económicos a sus familias.
- Notamos que el nivel de participación de la población de comunidades ha sido diferenciado, en el caso de las comunidades de Santiago y Cusco han sido las que han respondido con mayor involucramiento. Las más difíciles han sido las comunidades localizadas en Ccorca, Oropesa y San Jerónimo. Debemos considerar en todos los casos que la población sujeta de derecho dedica su tiempo principalmente a actividades productivas, agricultura, ganadería, por lo que las programaciones establecidas para su participación en el mejoramiento de la vivienda requerían reajustes. Frente a esta situación la estrategia desarrollada ha considerado un trabajo más fino de sensibilización para que las personas logren sus aportes y realicen acciones concretas de mejoramiento de su vivienda. Un elemento de apoyo ha sido programar la instalación

de los calentadores solares - que son muy valorados por las familias - una vez visto buen avance de aportes y cambios en la vivienda.

- Debo resaltar que se incorporaron estrategias para el empoderamiento de las mujeres en las diferentes actividades dentro de la comunidad y en el hogar, a partir de acciones concretas, como: el desarrollo de habilidades y destrezas en las actividades productivas (crianza de cuyes, producción orgánica, comercialización, etc.); el desarrollo de habilidades y destrezas de liderazgo social que les permite asumir responsablemente los acuerdos de asambleas; una mayor presencia en los cargos directivos de responsabilidad; en los procesos constructivos de sus viviendas asumiendo decisiones junto a los hombres; en la mejora de las infraestructuras productivas acorde a su necesidades, etc.
- Con el desarrollo de las asistencias técnicas en el mejoramiento de las viviendas productivas, dirigido a las familias sujeto de derecho, se vio la necesidad de adecuar los criterios de selección de las familias a ser apoyadas establecidos en el proyecto. Uno de estos criterios priorizados fue apoyar principalmente a las mujeres jefas de hogar.
- Las actividades del componente de vivienda productiva fueron desarrolladas con la participación de las autoridades y funcionarios de las diversas municipalidades, quienes han participado en los sistemas de capacitación con la finalidad de asumir la metodología de capacitación para posteriormente liderar estos procesos y replicar en otras comunidades de sus jurisdicciones. El trabajo conjunto con autoridades y funcionarios ha permitido transferir nuevas formas de intervenir en el mejoramiento de vivienda que van más allá del saneamiento básico que normalmente ejecutan las municipalidades en las comunidades indígenas. Es posible mejorar las condiciones de habitabilidad en las viviendas indígenas a partir de las demandas y necesidades de las familias y sobre todo respetando las costumbres, los patrones de ocupación y las características de la vivienda rural andina.
- Implementar sistemas modulares de capacitación basada en competencias bajo los cuatro pilares: aprender a conocer; aprender a hacer; aprender a ser y aprender a convivir han contribuido a desarrollar las capacidades, habilidades, destrezas, toma de

decisiones y la participación inclusiva, de hombres y mujeres para mejorar vivienda productiva familiar. Así mismo se ha promovido la participación equitativa del hombre y la mujer en las actividades reproductivas de familia, del mismo modo se ha motivado a las mujeres en la toma de decisiones en el mejoramiento de la vivienda, plasmadas en las propuestas de los expedientes técnicos integrales. Se ha ejecutado las intervenciones de manera participativa con hombres y mujeres en el mejoramiento integral de las viviendas, donde se ha transmitido conocimientos prácticos sobre tecnologías, sistemas constructivos, así como sistemas productivos y generación de ingresos económicos, lo cual ha permitido motivar a las familias para que puedan replicar estas actividades.

- ❖ Dentro de los resultados obtenidos durante el período de desarrollo de las actividades netamente de producción me permito dar a conocer los siguientes datos, considerando que las actividades no eran básicamente producción de cuyes, era la mejora de la distribución de la vivienda, generar cambios sustanciales que les permita en lo posterior garantizar primero la sostenibilidad alimentaria de la familia y ya de los excedentes les permita generar ingresos económicos que debían invertir en salud, educación o mejora de la actividad económica, dentro de las actividades del programa habían algunas que se complementaban sobre todo al hacer la distribución de los espacios de las viviendas, en vista que la mayoría de ellas tenía a sus cuyes en la cocina o en espacios inadecuados, hubo momentos en que coincidían las capacitaciones, así como de dotación de materiales de construcción y mano de obra.

### **Sobre las capacitaciones:**

He logrado capacitar a un total de 264 familias de las comunidades indígenas rurales de las cuales 180 son mujeres, el 66% (120) son lideresas jefas de hogar quienes incorporan tecnologías en el manejo de infraestructura exclusiva para la crianza y manejo adecuado de cuyes como: Bioseguridad, alimentación, selección de reproductores permitiéndoles incrementar su producción en un 70% obteniendo de 3 a 5 crías por parto logradas al destete.

**CUADRO 01.****Total, de participantes en talleres de capacitación al concluir el programa:**

Comunidad	Participantes		
	Homb	Muj.	Total
Ccorcayllu	17	25	42
Totora	11	19	30
Qorimarca	8	17	25
Huillcapata	6	10	16
Mandorani	4	13	17
Patabamba	3	4	7
Mayrasco	4	4	8
Checopuka	2	1	3
Sekerakay	9	13	22
Chocco	9	35	44
Cachupata	3	2	5
Conchacalla	6	21	27
Angostura	0	8	8
Pucara	0	2	2
Quillahuata	2	4	6
Huasao	0	2	2
<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>180</b>	<b>264</b>

**CUADRO 02.****Total, de familias capacitadas por año:**

Año	hombres	mujeres	Total capacitados
1	0	0	0
2	55	93	148
3	29	87	116
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>180</b>	<b>264</b>

- Así como el uso de herramientas de consulta (Banner de Sanidad donde se detalla enfermedades frecuentes, síntomas, tratamientos y el uso adecuado de medicamentos).
- Uso de registros productivos (para la mejor selección y adecuado manejo sanitario).
- Implementación de pediluvio al ingreso de los galpones (para evitar enfermedades y contaminación).
- Uso de registros de ingresos y egresos (para un adecuado manejo en gestión empresarial).
- Uso de Balanza (para un mejor control de selección al destete, incrementos de peso tanto para animales de venta y selección de reproductores).
- Uso de alimento balanceado para una mejor conversión alimenticia de los cuyes.

#### **Sobre liderazgo e incremento de volúmenes de producción:**

Se obtuvo 42 unidades productivas donde el 81% (34) son lideradas por mujeres que se dedican a la crianza de cuyes y el 19% (8 son hombres). Quienes incrementaron sus volúmenes de comercialización en un 45% producto del adecuado manejo productivo e incremento en sus volúmenes de producción debido al tipo de empadre (continuo), tipo de alimento (balanceado).

- De las 42 unidades productivas el 71% (30) unidades productivas realizan ventas articuladas a mercados locales donde:

- El 60% de 30 unidades productivas (18) son conducidas por mujeres quienes realizaran ventas de forma organizada o asociada el 20% (6) son hombres quienes venden de forma organizada

- El 20% (6) son mujeres quienes realizan ventas de forma individual en los siguientes mercados locales y a su vez en sus propios galpones.

- Mercado de Huancaro:

- Puente Ejercito:

- Mercado Vinocanchón:

El siguiente cuadro detalla el total de familias que logran vender sus cuyes, de forma organizada e individualmente:

**CUADRO 03.  
FAMILIAS QUE REALIZAN VENTAS ORGANIZADA E INDIVIDUALMENTE**

COMUNIDAD	N <sup>a</sup> FAMILIAS	V	M	VENTA ORGANIZADA	V	M	VENTA INDIVIDUAL	V	M
Ccorcayllu	09	3	6	7	3	4			
Qorimarca	09	1	8	9	1	8			
Huillcapata	11	2	9	8	2	6			
Mandorani	05	0	5				2	0	2
Patabamba	04	0	4				2	0	2
Mayrasco	04	2	2				2	0	2
<b>TOTAL</b>	<b>42</b>	<b>08</b>	<b>34</b>	<b>24</b>	<b>6</b>	<b>18</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>6</b>

**Sobre ventas generadas:**

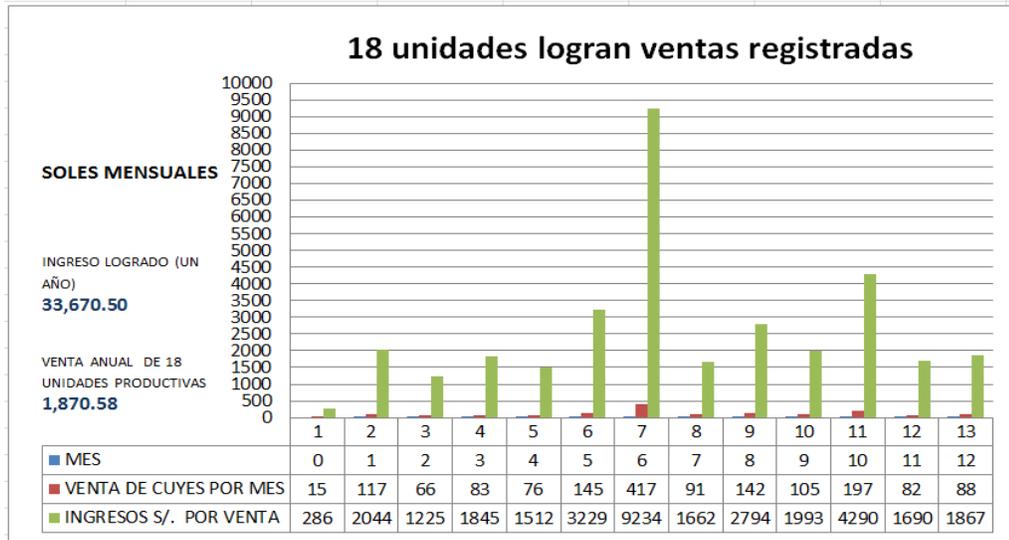
Se concluye con 18 unidades productivas que incrementan sus ventas. De los cuales el 83% (15 unidades productivas son lideradas por mujeres) y el 17% (3 unidades productivas son conducidas por hombres). A continuación, se muestra el siguiente cuadro

**CUADRO 04.  
TOTAL, DE FAMILIAS QUE REGISTRAN VENTAS**

COMUNIDAD	FAMILIAS QUE REGISTRAN VENTAS	V	M
Ccorcayllu	04	02	02
Qorimarca	05	00	05
Huillcapata	09	01	08
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>03</b>	<b>15</b>
<b>%</b>	<b>100%</b>	<b>17%</b>	<b>83%</b>

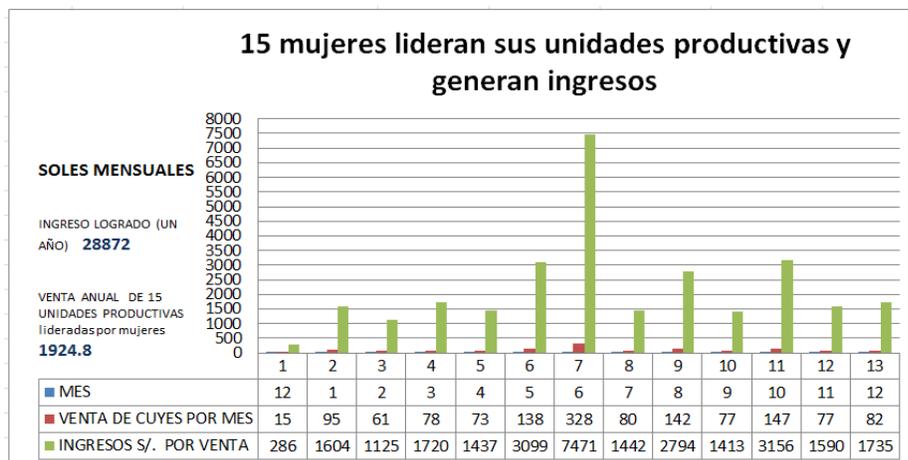
En el siguiente gráfico podemos mostrar las ventas registradas de 18 unidades conducidas por mujeres y hombres quienes lograran una venta anual de s/. 33,670.50 según la temporalidad y disposición de oferta disponible.

**GRAFICO 01.**  
**INGRESOS LOGRADOS POR 18 UNIDADES PRODUCTIVAS**



El siguiente gráfico nos muestra 15 unidades productivas de cuyes conducidas o lideradas por mujeres, quienes incrementan sus ventas anuales en s/. 1924.8 siendo el mes de junio el de mayor demanda por las fiestas del Cusco generando la venta de 328 unidades de cuyes equivalente a s/. 7471 seguido de los meses de octubre, mayo y agosto respectivamente.

**GRÁFICO 02.**  
**INGRESOS GENERADOS POR 15 UNIDADES PRODUCTIVAS LIDERADAS POR MUJERES**



Elaboré registros de ingresos y egresos con la finalidad de recoger información del total de ventas y la temporada de menor y mayor demanda existente, a su vez he capacitado en el uso adecuado de este material a un total de 38 familias de las cuales 18 unidades productivas lograron registrar y realizar ventas producto del incremento de volúmenes de producción, donde 15 son mujeres y 03 son hombres dedicados a la crianza de cuyes, 20 unidades productivas están incrementando su producción destinando para el auto consumo y ventas en mínimas cantidades sin registrarlas, debo mencionar también que todas las familias que se capacitaron y vinieron recibiendo de forma permanente sus asesorías, manejaron adecuadamente los procesos de mejoramiento de cuyes a través de la selección de parámetros reproductivos y productivos de los cuyes (selección, destete, empadre, saca). Incrementando sus volúmenes de producción y bajando los porcentajes de mortalidad, ya que aplicaron mediante la practica los procesos enseñados.

- ❖ Se concluyó con 8 módulos de capacitación en la producción de cuyes con un total de 148 familias donde: 93 (63% de 148 son mujeres capacitadas) y 55 (38% de 148 son hombres capacitados) en los siguientes temas:

#### **Cuadro 05.**

#### **Temas desarrollados capacitación en la producción de cuyes hasta febrero de 2015**

<b>Temas de talleres realizados</b>
<b>Taller 1: BBP (buenas prácticas pecuarias) y manejo técnico en la crianza de cuyes</b>
<b>Taller 2: ciclos productivos y reproductivos (selección de reproductores y sexado de cuyes)</b>
<b>Taller 3: Bioseguridad e instalaciones</b>
<b>Taller 4: sanidad, enfermedades y tratamientos</b>
<b>Taller 5: uso y manejo de registros productivos</b>
<b>Taller 6: alimentación y requerimiento nutricional</b>
<b>Taller 7: demostrativo en técnicas de beneficio de cuyes y empacado al vacío</b>
<b>Taller 8: elaboración de plan de mejora</b>

se logró mejorar e implementar 42 unidades productivas con equipos, herramientas y materiales identificados en un plan de mejora según las necesidades y prioridades por cada familia quienes a su vez contaron con su aporte propio.

#### CUADRO 06.

#### Número de familias que recibieron equipos y herramientas para mejorar sus unidades productivas

Distrito	Comunidad	Nº de familias
CCorca	Ccorcayllu	09 familias
Cusco	Mandorani	5 familias
	Huyllcapata	11 familias
	Corimarca	9 familias
Oropesa	Patabamba	4 familias
Santiago	Mayrasco	4 familias
<b>Total</b>	<b>06</b>	<b>42 familias</b>

**Comendaderos tipo tolva:** para la distribución de alimento concentrado evitando la pérdida por el pisoteo)

**Cercos gazaperas:** para evitar la competencia de alimento en las pozas donde hay crías

**Segaderas manuales:** para corte de forraje

**Balanzas:** para pesar animales al momento de realizar la selección, empadre y venta

**Rollos de malla prodac 3/8:** para el mejor acondicionamiento y distribución de pozas para albergar a los cuyes

**Fibrafortes transparentes:** para una mejor iluminación dentro de las unidades productivas

**Jabas transportadoras:** para el transporte de cuyes y evitar mortalidades por el estrés al ser transportadas).

**Medicamentos básicos:** para prevenir enfermedades, así como complementos alimentarios.

**Tachos de conservación de alimento balanceado:** para evitar la contaminación por excreta de roedores, o proliferación de hongos por la presencia de humedad.

De las 42 unidades de producción se tiene el 53% de unidades han mejorado e implementado sus galpones, y el 48% construyo e implemento sus unidades productivas, en el siguiente cuadro se muestra las intervenciones logradas en las comunidades:

**CUADRO 07.**  
**NÚMERO DE INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA INTERVENIDAS POR EL PROGRAMA**

Comunidad	Numero de infraestructuras productivas		
	Infraestructuras productivas construidas e implementadas	Infraestructuras productivas mejoradas	Total
Ccorcayllu	04	05	9
Qorimarca	03	06	9
Huillcapata	03	08	11
Mandorani	03	02	5
Patabamba	04	00	4
Mayrasco	03	01	4
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>22</b>	<b>42</b>

Las construcciones y mejoras realizadas en los galpones contaron con soporte técnico y la participación de cada familia. Cabe destacar que existen las condiciones necesarias para implementar la transferencia tecnológica en los procesos de producción de cuyes de calidad con enfoque de mercado. A partir de esta base, se identificó la necesidad de desarrollar y fortalecer las capacidades de las familias en aspectos relacionados con la organización, producción y comercialización de cuyes. Esto se realizó con la expectativa de que puedan obtener ejemplares de alta calidad genética, siguiendo sistemas de empadre adecuados, cambio y refrescamiento de reproductores, los comercialicen en mercados competitivos como Huancaro y otros generando así empleo y obtener ingresos económicos suficientes para atender sus necesidades de educación, salud, y otros.

Existen importantes mercados internos que demandan la carne de cuy en mayor cantidad y calidad. Para atender a esa demanda, la crianza familiar en nuestras familias ha cambiado

a una crianza familiar semi comercial apoyándose en los aportes técnicos recibidos aplicando los siguientes puntos al realizar la crianza.

- Crían cuyes tipo 1 de preferencia por el mercado y mejor conversión alimenticia.
  - Al empadre hacen que los machos se junten con las hembras al momento de haber parido (empadre continuo) sin perder el celo post parto lo que permite incrementar el número de partos y crías al año.
  - Utilizan los cercos gazaperas para evitar golpes, pisoteo y competencia alimentaria previniendo la mortalidad de las crías y logrando el 98% de crías vivas al destete con pesos apropiados.
  - Separan y pesan a las crías por sexo con el fin que terminen su desarrollo y crecimiento luego seleccionan crías, tanto para la venta como para el reemplazo de reproductores, machos y hembras
  - Complementan la alimentación con alimento concentrado o balanceado a fin de lograr animales en menos tiempo para la venta en promedio 2.5 meses animales listos para el mercado con pesos que oscilan entre 1 kilo a más.
  - Pesan a los cuyes para la distribución o venta luego de haber alcanzado de 900 gramos a más, obteniendo así ganancia por las ventas realizadas
  - Refrescamiento de vientres y reproductores para obtener una mejor producción.
- ❖ En la parte empresarial se ha obtenido **15 unidades productivas lideradas por mujeres** que gestionan sus negocios empresarial y comercialmente llevando registros de ingresos y egresos, registros productivos, vendiendo su producto a mercados locales (Huancaro, Vino canchón, o en sus propios centros de producción).

Según el perfil de las familias beneficiarias, el 71% de la producción de cuyes se destina al autoconsumo, el 26.1% a la venta y el 2.9% se utiliza para trueque o elaboración de subproductos. Esto refleja que, en su mayoría, la crianza de cuyes se lleva a cabo dentro del ámbito familiar como una actividad económica complementaria.

No obstante, esta actividad tiene el potencial de evolucionar hacia un sistema de crianza más avanzado, orientado al mercado, lo que podría generar empleo e incrementar los

ingresos familiares. Se identificó que la crianza de cuyes puede contribuir significativamente a mejorar las condiciones de vida de las familias debido a factores favorables, como la vocación productiva existente en las familias participantes del programa.

Es importante mencionar que durante el proceso productivo del negocio se logró involucrar a miembros de las familias siendo estos los (as) hijos (as), esposos (as), o algún otro integrante de la familia quienes participan y cumplen un rol importante durante los procesos productivos o de gestión empresarial (negociación) en la crianza de cuyes teniendo el siguiente cuadro resumen:

**CUADRO 08.**  
**GENERACIÓN DE EMPLEO POR COMUNIDAD**

Distrito	Comunidad	Nº de familias intervenidas	Inician negocio		Generan empleo	
			Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Ccorca	Ccorcayllu	9	5	5	5	5
Cusco	Qorimarca	9	1	8	10	8
	Huillcapata	11	2	11	11	6
	Mandorani	5	0	5	8	2
Oropesa	Patabamba	4	0	4	4	5
Santiago	Mayrasco	4	2	2	4	2
<b>TOTAL</b>		<b>42</b>	<b>10</b>	<b>35</b>	<b>42</b>	<b>28</b>

Cabe mencionar que las familias actualmente destinan un porcentaje de su producción a la venta reinvertiendo sus ingresos en la mejora de sus unidades productivas y gastos del hogar, otro porcentaje destina su producción para el autoconsumo y venden eventualmente o por necesidad.

- ❖ Es preciso destacar la participación de 03 familias del Distrito de Santiago de la comunidad campesina de Mayrasco quienes asociados a otros integrantes de su comunidad participaron del concurso PROCOMPITE 2015 promovido por la

municipalidad de Santiago siendo acreedores a un capital de apoyo recibirán equipamiento, asesoría técnica productiva en la crianza de cuyes.

Conociendo el interés por parte de los gobiernos locales por impulsar la producción de la crianza de cuyes se coorganizaron eventos feriales junto a las Municipalidades de Ccorca, Santiago, San Jerónimo donde participaron las familias activamente logrando exhibir, vender sus cuyes vivos y preparados como cuy al horno, chactado, lechón de cuy, participaron en concursos que los motivo a mejorar sus procesos de productivos y empoderarse de sus negocios.

- ❖ Se realizaron visitas a otras experiencias exitosas esto les permitió mejorar y generar cambios en la producción para satisfacer las exigencias del mercado (calidad de carne sin presencia de enfermedades), pesos ideales para diferentes usos en la gastronomía.
- ❖ Se participó y coorganizó eventos feriales, ruedas de negocio con la finalidad de promocionar y posicionar la producción de cuyes y generar ventas teniendo así el siguiente resumen.
- ❖ Se coorganizó y participo junto a la gerencia de D.E.L. en el evento denominado “3 días grandes de feria agropecuaria, gastronómica, y artesanal” los días 6, 7, 8 de junio con un total de 3 mujeres de la comunidad de Huillcapata, 2 mujeres y 01 varón de la comunidad de Mayrasco.
- ❖ Siendo una de las líneas de trabajo la promoción de espacios de articulación comercial se organizó la I rueda de negocio en la cadena productiva de cuyes evento en el cual los principales actores de la cadena productiva de cuyes donde interactuarán para encontrar soluciones y respuestas de manera conjunta a las necesidades identificadas en la región creando relaciones sólidas e intercambiando experiencias entre: productores individuales, asociados, transformadores, compradores y proveedores de bienes y servicios contribuyendo a mejorar la productividad de los pequeños productores. realizado el 16 de junio en las instalaciones del Restaurante “LA

HACIENDA” ubicado en Tipón en el distrito de Oropesa, teniendo un total de 29 mujeres y 19 hombres.

- ❖ Se participó con 06 productores 04 mujeres y 02 hombres de la comunidad de Huillcapata en la Feria de Huancaro 2015, del 20 al 29 de junio siendo una de las actividades principales que se lleva a cabo por el mes jubilar de Cusco. En Cusco, esta feria ofrece una experiencia única a los asistentes, quienes tienen la oportunidad de disfrutar, conocer y adquirir los productos más representativos y destacados de la región. Este evento tuvo como objetivo promocionar mercados para la producción agrícola, pecuaria, artesanal industrial y cultural de la región de Cusco se logró vender cuyes vivos a su vez participaron del juzgamiento a mejor reproductor, en esta actividad se apoyó con la elaboración de banners de promoción, ambientación de stands.
- ❖ Se coorganizo con la gerencia de desarrollo económico del distrito de Santiago y se participó en el “III Festival del Cuy Santiaguino” realizado el 10 de octubre en la plazoleta de Santiago con la participación de 4 mujeres y 01 varón de la comunidad de Huillcapata, 3 mujeres y 02 hombres de la comunidad de Mayrasco.
- ❖ Se coorganizo con la gerencia de desarrollo económico del distrito de San Jerónimo y se participó en el “Primer Festival del Cuy San Jerónimo 2015” realizado el 25 de octubre en la granja Kayra de San Jerónimo con la participación de 19 mujeres de las comunidades de Conchacalla y Cachupata 3 hombres de la comunidad de Conchacalla quienes lograron vender cuyes vivos y a su vez platos en base a cuy.
- ❖ Se organizó la II rueda de negocio en coordinación con las gerencias de desarrollo económico de las municipalidades de Santiago, Ccorca, y Cusco, en 06 líneas productivas Cuyes, Flores, Hortalizas, Papa nativa, Hongos, Gastronomía evento realizado el 25 de noviembre en el salón de eventos de la municipalidad de cusco donde realizaron la presentación, exhibición y venta de los productos ofertados teniendo un total de 56 asistentes.

- ❖ Se elaboró material escrito (500 manuales de crianza de cuyes), distribuidos de forma gratuita a las familias del ámbito de intervención del programa, así como sirvió de material para los jóvenes emprendedores, dicho material contó con la corrección de estilo, diseño y diagramación de un consultor, validado por el C.E.C Guaman Poma de Ayala y el presupuesto de la Agencia Vasca de Cooperación para el desarrollo, así como El Gobierno Vasco.
- ❖ A su vez se ha desarrollado registros productivos, cuaderno de ingresos y egresos y banners de sanidad, material que servirá de apoyo y consulta para las familias, empoderarlas en la crianza y producción de cuyes.

#### **Registro fotográfico:**



## Capacitación en el adecuado manejo en la crianza de cuyes



## Asistencia técnica en el adecuado manejo en la crianza de cuyes



## Cofinanciamiento de acciones para el mejoramiento de infraestructura y equipamiento productivo



## CONSTRUCCION Y MEJORAMIENTO DE INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA



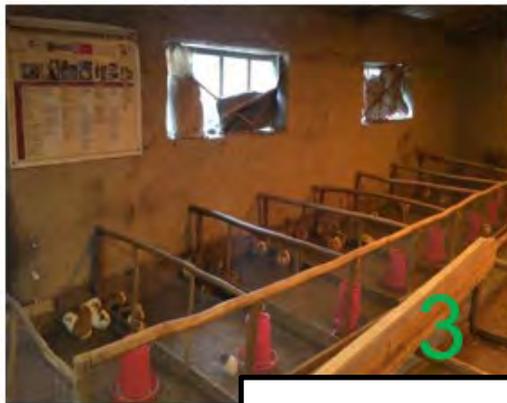
Cambios en unidades productivas



Construcción e implementación de galpones



Construcción e implementación de galpones



Construcción e implementación de galpones





**Construcción e implementación de galpones**



Construcción e implementación de galpones



Construcción e implementación de galpones



Construcción e implementación de galpones



Construcción e implementación de galpones



Técnicas de beneficio de cuyes - CPR

ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACION DE PRODUCTO



Técnicas de beneficio de cuyes - CPR



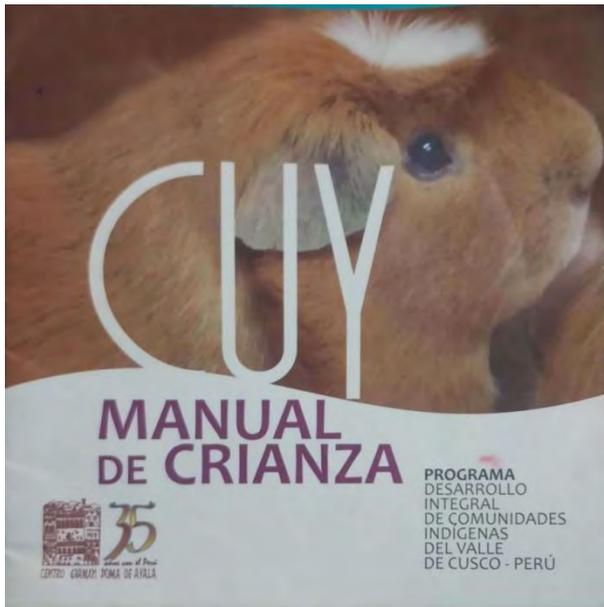
CAPACITACION EN GESTION EMPRESARIAL



## ASESORIA EN GESTION EMPRESARIAL

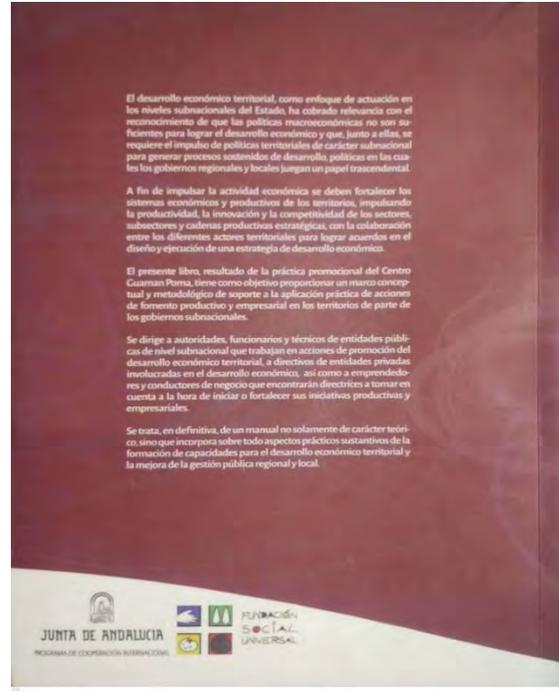


## REDACCION: Tapa y contratapa -Manual de Cuyes



<p><b>CUI</b></p> <h2>Presentación</h2> <p>El cuy es una especie originaria de la zona andina del Perú que, por su alto valor nutritivo y su bajo costo de producción, contribuye a la seguridad alimentaria de la población rural con escasos recursos.</p> <p>La crianza del cuy supone un gran aporte en la nutrición de las familias. Representa asimismo un recurso económico en aquellas que disponen de poco espacio debidamente habilitado para criar otras especies mayores como vacunos u ovinos, entre otros.</p> <p>La importancia y el prestigio del cuy en Perú se ponen de manifiesto durante las fiestas, en las que el consumo de carne se incrementa notablemente debido a su calidad y exquisitez.</p> <p>El objetivo del presente documento es proporcionar conceptos básicos en temas relacionados con infraestructura, seguridad, crianza tecnificada, alimentación, nutrición y sanidad, así como con los procesos prácticos que deben desarrollarse en esta actividad pecuaria para aprovechar al máximo las ventajas que presenta esta especie. Todo ello con el fin de lograr el desarrollo de la crianza de cuyes como actividad económica generadora de ingresos.</p>	<p style="text-align: right;">MANUAL DE CRIANZA</p> <h3>SUMARIO</h3> <table border="0"> <tr> <td>1. GENERALIDADES</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 4</td> </tr> <tr> <td>2. PROPIEDADES Y VALOR NUTRITIVO DE LA CARNE DE CUI</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 6</td> </tr> <tr> <td>3. CLASIFICACIÓN</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 7</td> </tr> <tr> <td>4. INSTALACIONES</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 8</td> </tr> <tr> <td>5. SISTEMAS DE PRODUCCIÓN</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 12</td> </tr> <tr> <td>6. NUTRICIÓN Y ALIMENTACIÓN</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 15</td> </tr> <tr> <td>7. MANEJO ZOOTÉCNICO</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 18</td> </tr> <tr> <td>8. MANEJO DE REPRODUCTORES</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 20</td> </tr> <tr> <td>9. BIOSEGURIDAD Y MANEJO SANITARIO. ENFERMEDADES Y TRATAMIENTOS</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 23</td> </tr> <tr> <td>USO DE REGISTROS</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 27</td> </tr> <tr> <td>10. MANEJO DE RESIDUOS. ABONOS ORGÁNICOS</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 28</td> </tr> <tr> <td>GLOSARIO DE TÉRMINOS</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 30</td> </tr> <tr> <td>RECOMENDACIONES</td> <td style="text-align: right;">PÁG. 32</td> </tr> </table> <p>Elaborado por: Centro Guaman Poma de Ayala          Director Ejecutivo: José María Gómez García          Programa de Hábitat y Ciudadanía: Asunción Marco Cortés - Coordinadora          Redacción: Zootecnista Giullanny Yahaira Morales Cjuro          Corrección de estilo, diseño y diagramación: Nuria Urquiza Izquierdo</p>	1. GENERALIDADES	PÁG. 4	2. PROPIEDADES Y VALOR NUTRITIVO DE LA CARNE DE CUI	PÁG. 6	3. CLASIFICACIÓN	PÁG. 7	4. INSTALACIONES	PÁG. 8	5. SISTEMAS DE PRODUCCIÓN	PÁG. 12	6. NUTRICIÓN Y ALIMENTACIÓN	PÁG. 15	7. MANEJO ZOOTÉCNICO	PÁG. 18	8. MANEJO DE REPRODUCTORES	PÁG. 20	9. BIOSEGURIDAD Y MANEJO SANITARIO. ENFERMEDADES Y TRATAMIENTOS	PÁG. 23	USO DE REGISTROS	PÁG. 27	10. MANEJO DE RESIDUOS. ABONOS ORGÁNICOS	PÁG. 28	GLOSARIO DE TÉRMINOS	PÁG. 30	RECOMENDACIONES	PÁG. 32
1. GENERALIDADES	PÁG. 4																										
2. PROPIEDADES Y VALOR NUTRITIVO DE LA CARNE DE CUI	PÁG. 6																										
3. CLASIFICACIÓN	PÁG. 7																										
4. INSTALACIONES	PÁG. 8																										
5. SISTEMAS DE PRODUCCIÓN	PÁG. 12																										
6. NUTRICIÓN Y ALIMENTACIÓN	PÁG. 15																										
7. MANEJO ZOOTÉCNICO	PÁG. 18																										
8. MANEJO DE REPRODUCTORES	PÁG. 20																										
9. BIOSEGURIDAD Y MANEJO SANITARIO. ENFERMEDADES Y TRATAMIENTOS	PÁG. 23																										
USO DE REGISTROS	PÁG. 27																										
10. MANEJO DE RESIDUOS. ABONOS ORGÁNICOS	PÁG. 28																										
GLOSARIO DE TÉRMINOS	PÁG. 30																										
RECOMENDACIONES	PÁG. 32																										

## Redacción en equipo: Tapa y contratapa - Diseño y Aplicación de instrumentos para la gestión del DET



<p><b>Centro Guaman Poma de Ayala</b> Jiron Retiro 3as. Cusco www.guamapoma.org Director: Lucio Quiñones Jalisto Programa de Desarrollo Económico Territorial: Ángel Elias Paulo Nina Autores: Ángel Elias Paulo Nina Igor Elorrieta Agramonte Humberto Samuel Machacuay Romero</p> <p>Colaboradores: Cáceres Huayta, Virginia Campana Rodríguez, Natalie Flores Chalico, Boris Vasser Flores Najar, Eldi Zulema Huamán Alvaro, Mario Dermetrio Jiménez Serrano, Judith Llubica Luna Loayza, Luis Alberto Morales Cueto, Giulianmy Rivera del Carpio Alarcón, Jhon Paul Salva Quispe, Winny</p> <p>Corrección de estilo, diseño y diagramación: Nuria Urquiza Tiraje: 1000 ejemplares Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú Nro. 2016-10078 Impreso en: Alpha Servicios Gráficos Avenida Infancia 416 A - Wanchaq - Cusco Cusco, enero de 2016</p> <p>Esta publicación ha sido realizada con el apoyo financiero de la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AACID). El contenido de la publicación es responsabilidad exclusiva del Centro Guaman Poma de Ayala y no refleja necesariamente la opinión de la AACID.</p>	
<p><b>ÍNDICE</b></p>	
Prólogo, por Francisco Albuquerque	5
Introducción	7
<b>Capítulo 1</b> La promoción del desarrollo económico territorial	11
<b>Capítulo 2</b> Capacidades gerenciales para la promoción del desarrollo económico territorial	53
<b>Capítulo 3</b> La concertación público privada para el desarrollo económico territorial	93
<b>Capítulo 4</b> Sistema de planificación del desarrollo económico territorial Fase prospectiva y estratégica del plan de desarrollo económico territorial Diagnóstico de cadenas productivas Fase institucional en la planificación del desarrollo económico territorial	113
<b>Capítulo 5</b> Mecanismos de financiamiento subnacional para el DET Buenas prácticas en la implementación de las iniciativas de apoyo a la competitividad productiva PROCOMPITE proyectos de inversión pública de apoyo al desarrollo productivo	221
<b>Capítulo 6</b> Redes de cooperación empresarial	291
<b>Capítulo 7</b> Emprendimiento y cultura empresarial: Centro de Incubación y Aceleración de Negocios "Cusco Emprende"	307
Bibliografía	324

## VIII. BIBLIOGRAFIA

- ◆ ALBURQUERQUE F. 2013 Economía del Desarrollo y Desarrollo Territorial - Madrid programa Conecta DEL.
- ◆ ARROYO, J. y NEBELUNG, M. 2002 La Micro y Pequeña Empresa en América Central. Realidad, Mitos y Retos. - San José de Costa Rica. GTZ/OIT
- ◆ CENTRO GUAMAN POMA DE AYALA. 2006 Aportes al Plan de Acondicionamiento Territorial del Valle Sur Cusco - Cusco Centro Guaman Poma de Ayala.
- ◆ DOMENECH C, y MACHACUAY. S, 1987 Los Limites de la Promoción Empresarial en las Microempresas. SERIE Documento de Trabajo - Lima Organización Internacional Del Trabajo.
- ◆ DOMENECH C., MACHACUAY. S. y MENJÍVAR. R. 1998 Microempresa Servicios Financieros y Equidad - San José de Costa Rica. FLACSO.
- ◆ PROGRAMA DE DESARROLLO ECONOMICO DEL CENTRO GUAMAN POMA DE AYALA 2009 Redes de Desarrollo Económico, Local: Experiencia en el Sur Andino Peruano - Cusco, Centro Guaman Poma de Ayala.
- ◆ PROGRAMA DE DESARROLLO ECONOMICO DEL CENTRO GUAMAN POMA DE AYALA 201 y una Guía de motivación y de Desarrollo de Iniciativas - Cusco, Centro Guaman Poma de Ayala.
- ◆ Observatorio socio económico laboral de Lima. Cámara de Comercio. Edición No. 1 septiembre de 2007.