

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ANTROPOLOGÍA



TESIS

CAMBIOS SOCIOECONOMICOS EN CCORAO - SAN SEBASTIAN - CUSCO - 2000 – 2015

PRESENTADO POR:

Bach. YENIFFER KATHERINE OCHOA VALDIVIA

**PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ANTROPOLOGÍA**

ASESOR:

Dr. MARIO MORVELI SALAS

CUSCO – PERÚ

2021

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: CAMBIOS SOCIOECONÓMICOS EN CCORAO - SAN SEBASTIAN - CUSCO - 2000 - 2015

Presentado por: YENIFFER KATHERINE OCHOA VALDIVIA DNI N° 41071370

presentado por: DNI N°:

Para optar el título profesional/grado académico de LICENCIADA EN ANTHROPOLOGIA

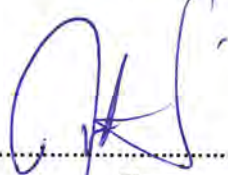
Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 02 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 05 %.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (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 correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto las primeras páginas del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 08 de setiembre de 2025



Firma

Post firma Mario Morueli Salas

Nro. de DNI 23803476

ORCID del Asesor 0000-0002-11842-8271

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: 27259-491345387

Trabajo tesis 2021 final con anexos 2025.pdf

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:491345387

Fecha de entrega

3 sep 2025, 6:57 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

3 sep 2025, 7:09 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

Trabajo tesis 2021 final con anexos 2025.pdf

Tamaño del archivo

3.8 MB

113 páginas

25.504 palabras

152.997 caracteres

5% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 15 palabras)

Fuentes principales

- 5%  Fuentes de Internet
- 1%  Publicaciones
- 2%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

RESUMEN

El proyecto de investigación tuvo como objetivo conocer los proyectos de desarrollo que se han implementado en estos últimos años con el propósito de incrementar y mejorar la economía de las familias de la Comunidad Campesina de Ccorao distrito de San Sebastián provincia de Cusco. Se trata de un estudio de tipo explicativo, porque se muestra la relación causal indicada en la hipótesis, empleando el método de investigación deductivo permitiendo efectuar la observación y la recolección de datos a luz de la teoría del cambio social y de desarrollo, en base a la creación, conocimiento y adopción de tecnologías, así como el análisis respectivo, las técnicas empleadas en esta investigación, fue la observación y la entrevista.

La población estuvo constituida por nueve informantes clave, eligiéndose tres informantes clave de cada proyecto de capacitación, ajustándose a las reglas o particularidades del muestreo no – probabilístico de tipo dirigido, el instrumento empleado fue un cuestionario de entrevista estructurado en los pobladores capacitados en los proyectos de desarrollo, los resultados y discusión, fueron un proceso de preparación y organización de datos, codificando la información de datos para luego interpretar y presentar los hallazgos de forma narrativa y estructurada.

Palabras claves: Cambio, Socioeconómico, Proyectos de desarrollo, Capacitación.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mí, dado que, frente a vicisitudes, supe enfrentarlos y seguir con este propósito, y me impulsa a seguir en mi crecimiento profesional y cumplir metas en el transcurso de mi vida.

También le dedico a mi querida hija, quien ha sido mi motivo para impulsarme a culminar este proyecto emprendido y ser su ejemplo de dedicación y logro.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres quienes en el día a día fueron un sostén de fortaleza emocional y empuje para mi logro profesional.

Agradezco a quienes fueron mis docentes en esta institución por brindarme la educación y las oportunidades que han moldeado mi futuro. Cada día en este campus ha sido una experiencia enriquecedora. Mi tiempo aquí ha sido un viaje de crecimiento y aprendizaje que siempre valoraré.

Mi profundo agradecimiento al PhD. Alex Álvarez, cuya orientación y sabiduría han sido invaluableles en cada etapa de este proyecto. Sus valiosos consejos y paciencia han sido fundamentales para mi crecimiento académico.

ÍNDICE	
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I	
METODOLOGÍA Y MARCO TEÓRICO	
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA.....	3
1.3 OBJETIVOS	4
1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.5 HIPÓTESIS.....	5
1.6 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	6
1.6.1 Tipo de Investigación	7
1.6.2 Método de Investigación	7
1.6.3 Técnica de Investigación	7
1.7 INSTRUMENTO.....	8
1.8 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	8
1.9. MARCO TEÓRICO.....	9
1.9.1 TEORÍA.....	9
1.9.2 ESTADO DEL ARTE.....	13
CAPITULO II	
ASPECTOS GENERALES	
2.1 ASPECTOS FISIAGRÁFICOS	19
2.1.1 Ubicación Política.....	19
2.1.2 Ubicación Geográfica	19
2.1.3 Límites	19
2.1.4 Geología	20
2.1.5 Clima y temperatura	21
2.1.6 Precipitación	21
2.1.7 Hidrología.	21
2.1.8 Sismicidad.	22
2.1.9 Fisiografía	22
2.1.10 Ecología	22
2.2 ASPECTOS DEMOGRÁFICO.....	22
2.2.1 Evolución de la Población.....	22
2.2.2 Población de Referencia.....	23

2.2.3 Población en la Actualidad	24
2.2.4 Migración	25
2.2.5 Organización Política.....	26
2.3 ASPECTO SOCIAL	27
2.3.1 Educación	27
2.3.2 Salud	28
2.4 ASPECTO SOCIOECONÓMICO	29
2.4.1 Población Económicamente Activa	30
2.4.2 Actividad Agrícola	31
2.4.3 Actividad Pecuaria	31
2.4.4 Comercio Y Mercado.....	32
2.5 ASPECTOS CULTURALES.....	32
2.5.1 Aniversario.....	32
2.5.2 Creación de la bandera.....	33
2.6 SERVICIOS BÁSICOS	33
2.6.1 Agua y Desagüe	33
2.6.2 Electrificación	33
2.6.3 Vías de Acceso y Comunicación	34
2.6.4 Transporte y Comunicación.....	34

CAPITULO III RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1 CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA EN TÉCNICAS PRODUCTIVAS POR ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS	36
3.1.1 Capacitación y asistencia en cultivo de productos orgánicos	42
3.1.2 Capacitación y asistencia en cultivo de flores.....	42
3.1.3 Capacitación y asistencia en crianza de cuyes	47
3.2 ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS	51
3.2.1 Adopción de tecnología en el cultivo de sus productos.....	51
3.2.2 Adopción de tecnología en el sistema de riego.....	58
3.3 CAPACITACIÓN EN COMERCIALIZACIÓN Y VENTA	64
3.3.1 Capacitación en comercialización y venta de flores.....	64
3.3.2 Capacitación en comercialización y venta de cuyes.....	69

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la presente investigación, tiene como finalidad dar a conocer los proyectos de desarrollo que se han implementado en estos últimos 15 años con el propósito de incrementar y mejorar la economía de las familias de Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015.

Las investigaciones realizadas en Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015, concuerdan con la teoría del desarrollo y cambio social que se fundamenta en el conocimiento, la creación cultural y la adopción de la tecnología, de los teóricos clásicos y contemporáneos de la antropología y la sociología, donde se afirma la hipótesis que se planteó; señalándose que los proyectos de desarrollo que se implementaron en Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015, han generado un cambio social, teniendo como resultado el desarrollo económico.

Esta investigación se ha organizado en tres capítulos.

En el primer capítulo, se muestra la metodología y el marco teórico, donde se desarrolla el marco referencial de la investigación con el respectivo sustento teórico.

En el segundo capítulo, se describe los aspectos generales de Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015, donde se podrá apreciar las características sociales, económicas y culturales.

En el tercer capítulo, se describe los resultados y discusión del desarrollo de la investigación.

Y finalmente, se encuentra la conclusión y resultados del estudio de la investigación y la bibliografía correspondiente.

CAPITULO I

METODOLOGÍA Y MARCO TEÓRICO

En este capítulo se presenta la metodología implementada para mostrar la investigación y el marco teórico.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Este trabajo de investigación nace frente a la inquietud de estudiar los cambios socioeconómicos, que se han dado en los últimos 15 años, en Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015.

Estos cambios socioeconómicos, se han producido por 02 factores básicos generadores de desarrollo económico y social, (las capacitaciones de proyectos de desarrollo y la adopción de tecnologías a cargo de instituciones públicas y/o privadas)

En este estudio de investigación se ha observado que el primer factor para que se produzca el desarrollo socioeconómico en Ccorao – San Sebastián Cusco – 2000 - 2015, fueron la implementación de los proyectos de desarrollo tales como el cultivo de productos orgánicos, cultivo de flores y crianza de cuyes.

Con la implementación de cultivo de productos orgánicos, la finalidad fue desarrollar y fortalecer las capacidades de los pobladores de Ccorao, generando nuevos conocimientos en los pobladores para el manejo y cuidado de sus tierras de cultivo.

Así mismo; con la implementación de cultivo de flores, la finalidad fue aprovechar al máximo sus tierras y tener la oportunidad de generar ganancias e incrementar su economía

Con respecto a la implementación de crianza de cuyes, el objetivo fue mejorar e incrementar la producción de cuyes en las familias de Ccorao San Sebastián - Cusco.

El segundo factor fue la implementación de tecnologías, fortaleciendo la tecnología tradicional; y la inserción de insumos para el cuidado y mejoramiento del cultivo de sus tierras, con semillas híbridas o mejoradas, productos agroquímicos (herbicidas, insecticidas, fungicidas entre otros); y la implementación de riego por aspersión y goteo, que sirvió de gran ayuda para aprovechar al máximo este sistema de riego para

el uso de sus tierras de sembrío, ya que antes sólo cultivaban en épocas de lluvia (Noviembre a Abril) y las dejaban descansar en época de sequía (Mayo a Octubre), con estos sistemas de riego lograron cultivar sus tierras todo el año y darle uso en diferentes formas sean estas de cultivo de productos orgánicos, cultivo de flores entre otros.

Las entidades que estuvieron a cargo de la implementación de estos proyectos de desarrollo y de la implementación de tecnologías y fortalecimiento de tecnologías tradicionales estuvieron a cargo de las instituciones públicas y privadas.

Entre las instituciones públicas, estuvieron la Municipalidad Distrital de San Sebastián, así como la Dirección Regional de Agricultura Cusco hoy Gerencia Regional de Agricultura y entre las instituciones privadas estuvieron, las ONG'S, como APOMIPE (Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa) programa de la Agencia Suiza COSUDE y Guamán Poma de Ayala.

La intervención de estos proyectos de desarrollo y la implementación de tecnologías, que se desarrollaron en Ccorao – San Sebastián – Cusco, fue con la finalidad de generar ganancias económicas, en los pobladores de Ccorao y lograr satisfacer sus necesidades y tener mejor calidad de vida.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

- a. ¿Qué proyectos de desarrollo se han implementado en Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015, para que se impulse el cambio socioeconómico?
- b. ¿Qué efectos han generado las capacitaciones encaminadas por las entidades públicas y privadas en Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015?

1.3 OBJETIVOS

- a.** Analizar los proyectos de desarrollo que se han implementado Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015, para que se impulse el cambio socioeconómico.
- b.** Explicar los efectos que han generado las capacitaciones encaminadas por entidades públicas y privadas Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015.

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación es importante porque permitirá analizar y explicar los efectos de los recientes cambios socioeconómicos, producto de la intervención de entidades públicas y privadas por la implementación de proyectos de desarrollo y/o capacitación, y la introducción e innovación tecnológica.

Los resultados de este estudio, servirá a aquellos profesionales de las entidades que se interesen en realizar los proyectos de desarrollo, y verificar hasta qué punto los proyectos que se han implementado Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015, a lo largo del tiempo, han beneficiado o no a la población y de qué forma. También va a servir para tener en cuenta si los proyectos que se implementaron en Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015, aún están vigentes y qué acciones pueden tomar con dichos proyectos de desarrollo, los cuales cuentan con presupuestos elevados en la mayoría de los casos, siendo necesario se realice un seguimiento a estas capacitaciones hasta que queden bien consolidados y logren su propósito que es el de garantizar la mejoría de la calidad de vida de determinada sociedad.

Asimismo, estos proyectos de desarrollo tienen mucha importancia y validez para las familias Ccorao Ccorao - San Sebastián – Cusco, porque están ayudando a incrementar sus ingresos económicos, y ampliar su conocimiento, para el aprovechamiento del trabajo de sus tierras y la habilidad para la comercialización, de sus productos obtenidos.

1.5 HIPOTESIS

- a. Los proyectos de desarrollo que se han implementado en Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015, son las capacitaciones con asistencia técnica en el cultivo de productos orgánicos, cultivo de flores, crianza de cuyes, implementación de tecnologías y comercialización y venta.
- b. Los efectos que han generado las capacitaciones encaminadas por entidades públicas y privadas en Ccorao - San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015, es el crecimiento económico de las familias capacitadas producto de los proyectos implementados y la adopción de tecnologías.

1.6 METODOLOGIA DE INVESTIGACION

Para lograr los objetivos planteados, se desarrollaron las siguientes actividades que se dividieron en tres etapas:

Etapas de la metodología de investigación:

Primera Etapa	Etapa preliminar de gabinete	- Identificación del lugar de investigación. - Diagnóstico sobre el tema a investigar. - Identificación de los proyectos que se desarrollaron. - Permiso al presidente de Ccorao para realizar el trabajo de investigación. - Preparación y elaboración del cuestionario de preguntas. - Revisión bibliográfica.
Segunda Etapa	Etapa de Trabajo de campo (recopilación de información)	- Recopilación de información a las instituciones públicas y privadas. - Recopilación de información a las familias capacitadas por los proyectos de desarrollo.
Tercera Etapa	Trabajo de gabinete (Procesamiento de información)	- Procesamiento de la información.

Estas etapas de la metodología de la investigación de desarrollo de la siguiente manera:

I ETAPA:

- a. Se identificó el lugar para realizar el trabajo de investigación.
- b. Se realizó un diagnóstico sobre el tema a investigar.
- c. Se identificaron los proyectos que se desarrollaron en Ccorao - San Sebastián – Cusco.
- d. Se preparó y remitió documentos a las entidades públicas y privadas para recabar información de las capacitaciones implementadas en la en Ccorao - San Sebastián – Cusco.
- e. Se preparó y remitió una carta a la Comunidad Campesina de Ccorao, para realizar el trabajo de investigación.
- f. Revisión bibliográfica.

II ETAPA:

- a. Se preparó y remitió documentos a las entidades públicas y privadas para recabar información de las capacitaciones implementadas en la Comunidad Campesina de Ccorao.
- b. Se preparó un cuestionario estructurado para recabar información de los pobladores capacitados de la Comunidad Campesina de Ccorao.
- c. La aplicación de las entrevistas se realizó a una población conformada por 15 beneficiarios por cada proyecto, de los cuales se eligió a 12 informantes clave.

La población capacitada está conformada por 45 beneficiarios, de los 3 proyectos de desarrollo dirigido a 15 beneficiarios por proyecto.

De esta forma la elección fue la siguiente:

03 entrevistados de 15 capacitados en Cultivo de Productos Orgánicos.

03 entrevistados de 15 capacitados en Cultivo de Flores.

03 entrevistados de 15 capacitados en Crianza de Cuyes.

03 entrevistados de 15 capacitados en Comercialización y venta

De esta población capacitada se eligió a 3 informantes clave de cada proyecto de desarrollo, entre varones y mujeres de distintas edades.

III ETAPA:

- a. Finalmente, se procedió a la sistematización de toda la información que se recabó de los pobladores de Ccorao - San Sebastián – Cusco, capacitados por los proyectos de desarrollo.

1.6.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación fue de tipo explicativo, porque se muestra la relación causal indicada en la hipótesis.

1.6.2 Método de investigación

El método de investigación fue deductivo porque me permitió efectuar la observación y la recolección de datos a luz de la teoría del cambio social y de desarrollo, en base a la creación, conocimiento y adopción de tecnologías, así como el análisis respectivo.

1.6.3 Técnicas de investigación

Las técnicas que se utilizaron en esta investigación, fue la observación y la entrevista.

a. Observación:

Como primera acción, me permitió hacer el reconocimiento del área de estudio para la investigación. Seguidamente se tuvo un primer encuentro con el presidente de la Comunidad a quien se le solicitó permiso para realizar el trabajo de investigación por medio de una carta, posteriormente me entreviste con los pobladores capacitados para realizar las entrevistas por medio de un cuestionario.

Como segunda acción, se procedió a la observación de cada uno de los proyectos de desarrollo, que se implementaron Ccorao - San Sebastián – Cusco.

Como tercera acción, se observaron los cambios en los hogares según testimonio de los pobladores capacitados por los proyectos de desarrollo que se implementaron en Ccorao - San Sebastián – Cusco.

b. Entrevista:

La entrevista fue dirigida a informantes claves como al presidente de la comunidad, a responsables de los proyectos de desarrollo y a los pobladores capacitados, esta entrevista se realizó en base a un cuestionario con preguntas elaboradas, para la recolección de información y sea útil para la investigación.

1.7 INSTRUMENTOS

- a. Cuestionario de entrevista
- b. Grabadora
- c. Cámara fotográfica
- d. Libreta de campo

1.8 POBLACION Y MUESTRA:

La población está constituida de 690 habitantes. De esta población se ha decidido seleccionar 09 informantes clave, eligiéndose 03 informantes clave de cada proyecto de capacitación:

03 informantes clave de la capacitación y asistencia en cultivo de productos orgánicos

03 informantes clave de la capacitación y asistencia de cultivo de flores.

03 informantes clave de la capacitación y asistencia de crianza de cuyes.

Y esto se ajusta a las reglas o particularidades del muestreo no – probabilístico de tipo dirigido. Por supuesto debe esclarecer que esto no sería representativo ya que no se ajusta a una fórmula estadística para fijar la muestra. Sin embargo, por ser

una investigación cualitativa, no se ha seguido con la rigurosidad requerida porque en estas opciones de diseños impera la flexibilidad.

Los fundamentos han sido mencionados por Hernández, Fernández y Baptista (2003) quienes han advertido que la muestra de la población que se estudia no necesariamente debe ser representativa, incluso la muestra puede ser toda la población; Pardo de Vélez y Cedeño (1997), también han suscrito que el “muestreo no probabilístico no se basa en el principio de probabilidades y lo utiliza el investigador por conveniencia, sin tener en cuenta en error de muestreo y por tanto, de una parte, la muestra no necesariamente es representativa de la población” (p.224)

1.9 MARCO TEORICO

1.9.1 Teoría:

Augusto Comte (1984, pp. 27-45) indicó que la intelectualidad, es decir el conocimiento, hizo que una sociedad cambie su forma de vida, de un estadio a otro. De lo enunciado, se desprende la idea de que el factor básico y determinante para que se produzcan los cambios de un estadio a otro es el conocimiento.

Por ello se resume que, a mayor conocimiento, mayor la posibilidad de cambio social y desarrollo humano.

Indicó también que el conocimiento es el motor del desarrollo intelectual, así como de la industria o de una unidad social.

Peter Drucker (1994) y Alvin Toffler, (1995) indicaron que el factor importante para el cambio fue el avance en el conocimiento, señalaron que la especie humana alcanzó tres fases de cambio, en la primera fase, el conocimiento se aplicó a la fabricación de herramientas y al logro del beneficio que brindó la naturaleza, dándose inicio a la revolución agrícola, en la segunda fase el conocimiento se aplicó a la explotación de los recursos naturales y al trabajo; y en la tercera fase el conocimiento se aplicó al conocimiento. De lo enunciado se dedujo que, el conocimiento es la materia prima para resolver las dificultades humanas.

Por otro lado, Drucker y Toffler, indicaron que los conocimientos por sí solos son estériles, pero se hacen productivos solo cuando se consolidan como tales y se materializan para satisfacer sus necesidades. Así hicieron referencia a la organización de un determinado grupo humano, en el que sus miembros son altamente especialistas, que trabajan juntos en una tarea común para satisfacer una o varias necesidades. La función de una organización, es hacer productivo el conocimiento, que los conocimientos por sí solos son improductivos, pero se hacen productivos cuando se asocia a la organización y juntas se materializan para satisfacer necesidades.

Estos teóricos enfatizan que la fuente importante para el cambio es el conocimiento.

Bronislaw Malinowski (1978, pp. 50-55) indicó que, para la comprensión de los cambios sociales, el hombre está caracterizado por sus necesidades ilimitadas, este crea un conjunto de elementos culturales e instituciones con los que satisface sus necesidades, pero cada vez que crea o desarrolla cultura, aparecen otras exigencias y así es como se originan nuevos elementos culturales e instituciones, este es el proceso que decide el progreso humano. Según lo señalado por Malinowski, mientras más necesidades existan en la sociedad, el hombre va a ser una maquina imparable de creación cultural por medio del conocimiento y la innovación tecnológica, para satisfacer las necesidades que se produzcan día a día.

Lewis Morgan (1980) indicó que la sociedad humana pasó por tres fases: salvajismo, barbarie y civilización; hizo referencia que en todo el proceso de evolución el hombre creó y perfeccionó la tecnología. Este enunciado indica que a medida que la tecnología se crea y perfecciona se produce mayor posibilidad de cambio, permitiendo la satisfacción de sus necesidades.

De lo enunciado, Morgan resaltó que para pasar de una fase a otra fue necesario la creación y la perfección de la tecnología, es una experiencia que lleva a plantear que, a mayor creación y perfeccionamiento de la tecnología,

mayor es el cambio y evolución social, que permite la satisfacción de las necesidades humanas.

De estos teóricos mencionados de Compté a Morgan, hicieron referencia que todo cambio está ligado al conocimiento, a la creación y al perfeccionamiento de la tecnología. Esto quiere decir que, así como va avanzando la tecnología, del día a día, así; el hombre va creando cultura y por ende se va generando el cambio.

Max Neef (1965, pp. 6-10) señaló que el concepto de desarrollo está referido a la noción del cambio, a la alteración de un determinado orden de cosas en el hombre y en la sociedad. El desarrollo tiene todas las particularidades propias del cambio social, en este sentido se debe eliminar la idea exclusiva de desarrollo económico y desarrollo social, referirse simplemente al desarrollo como tal, ya que involucra ambas cosas.

Leonid Abalkin (1980, pp. 76-77) señaló que la finalidad de la economía socialista es levantar los niveles de vida del pueblo, y para ello se buscó crear condiciones necesarias para el desenvolvimiento pleno e integral de la personalidad, para de esta manera satisfacer las necesidades materiales, culturales y sociales de los trabajadores.

Ulrich Beck, indicó que la humanidad ha entrado a su segunda fase de modernidad, en el que las instituciones modernas se están haciendo más globales, y la vida cotidiana se va despojando de las costumbres y tradiciones.

Anthony Giddens (pp. 846-847) indicó que la sociedad industrial se va desvaneciendo para ser sustituida por una sociedad de riesgo.

Ulrich al igual que Giddens, dicen que el riesgo es una cuestión central de la sociedad actual, hablan de enfrentarse al riesgo que pueda producir cualquier cambio, aseveran que la ciencia y la tecnología proporcionan beneficios, pero estos a la vez crean riesgos difíciles de graduar o manipular. Indicaron que, en

estas sociedades actuales, las decisiones suponen riesgos, la tecnología avanza cada vez más rápido y hay que prepararse para adaptarse al cambio.

De las referencias, queda fijada que los cambios sociales están asociadas al conocimiento según Compté, Drucker y Toffler dijeron que el cambio social está basado en el conocimiento y la organización, que el conocimiento sin organización resulta estéril; de igual modo Malinowski, indicó que la creación o desarrollo cultural son satisfactores de sus necesidades ilimitadas, siendo así el proceso del progreso humano, asimismo Morgan, señaló que para que se produzca la mayor posibilidad de cambio, el hombre crea y perfecciona la tecnología; permitiendo así de todo lo enunciado la satisfacción de sus necesidades.

Asimismo, Max Neef y Leonid Abalkin, señalaron que el desarrollo está referido a la noción del cambio, que el desarrollo tiene todas las particularidades propias del cambio social.

De igual manera Beck y Guiddens, indicaron que la ciencia y la tecnología proporcionan beneficios, pero estos a la vez crean riesgos, indicaron que en estas sociedades actuales, las decisiones suponen riesgos, que la tecnología avanza cada vez más rápido y hay que prepararse para adaptarse al cambio, y los cambios sociales que están asociados a las sociedades de riesgo, deben despojarse de costumbres y tradiciones.

De estas teorías planteadas se deduce que en la Comunidad Campesina de Ccorao, se ha experimentado un cambio social, a partir de lo indicado, se produjeron cambios a partir precisamente del conocimiento, la creación o desarrollo cultural, del perfeccionamiento de la tecnología, del desarrollo y de las decisiones de riesgo.

Así, en la Comunidad Campesina de Ccorao, las capacitaciones que se desarrollaron por parte de las entidades públicas y privadas, enseñaron y reforzaron las capacidades de los pobladores, produciéndose cambios en sus

actividades económicas, generando mejores ingresos y así lograr mejor calidad de vida.

1.9.2 Estado del Arte

Adolfo Figueroa, según refiere Baca (1981, p. 377) dijo que, el rol que juega la estacionalidad de la agricultura es fundamental, porque es ella la que hace posible la realización secuencial de otras actividades (artesanías, migraciones) generadoras de ingresos sin afectar demasiado las labores agrícolas.

Baca (1981, pp. 371 - 376) mencionó a Figueroa, Gonzales, Caballero y Kervyn, quienes concordaron en señalar que, el objetivo global que persiguen los campesinos, es el de generar al menos un producto o ingreso que garantice la satisfacción de las necesidades familiares, buscan asegurar la subsistencia de la unidad de producción y consumo a corto, mediano y largo plazo, sin implicar que este, una vez alcanzado su objetivo, va a dejar de trabajar o suspender la producción.

Bacon citado por Sagasti, (1987, p. 18) dijo el saber es en sí, fuente de poder, refiriendo a la producción de conocimiento y al perfeccionamiento de las técnicas de producción, para un mejor desarrollo de cada sociedad.

Díaz (1986, pp. 76 - 77) indicó que, existen cambios parciales o desiguales al introducir nuevas tecnologías, dado que se mantiene la aplicación de la tecnología ancestral.

Francisco Sagasti, (1987, pp. 11 - 27) indicó que, la ciencia y la tecnología se ven aún como algo exótico, de largo plazo, y que no tiene que ver nada con los urgentes problemas de las grandes mayorías, así mismo señaló que; para que se produzca un cambio o desarrollo, es necesario la introducción del conocimiento, capacitación (ciencia moderna), y dignificar o mantener las tradiciones culturales.

Gonzales de Olearte (1984 pp. 15 -16 y 73) dijo que, la integración se produce en base a un cálculo económico, cuya función objetivo es la satisfacción de un conjunto de necesidades crecientes de cada familia.

Jhon Scurrah/Caravedo/Sifuentes y Bedoya (1986, pp. 310 - 317) dijeron que, existe una ambivalencia donde, de un lado se valora la tradición andina y de otro se le reconoce como obstaculizador de la modernidad, el capitalismo y el progreso. Es así; que a partir de este dilema surgió la proposición de innovaciones tecnológicas, que a su vez pretenden mantener y transformar la dinámica productiva para mejorar el modo de vida de las comunidades, y donde el Estado debe garantizar las condiciones para su desarrollo.

Julio Cotler (1998 pp. 5 - 17) señaló que, para lograr un cambio económico debe haber un compromiso entre organización y comportamiento, para alcanzar condiciones necesarias para el desarrollo.

Dicha forma de integración tiene repercusiones en el diseño de una política de desarrollo rural.

Hopkins y Gonzales de Olearte (1987, pp. 9-11) argumentaron que, la cuestión tecnológica es en la agricultura uno de los pilares para el logro del desarrollo económico y la solución múltiple a varios de los problemas que confronta la agricultura campesina tradicional.

Lewis (2011) en el trabajo de Barrera J., señaló que, el desarrollo es un proceso identificable de crecimiento y cambios, para todo tipo de sociedades que se sustenta en la idea de la combinación correcta de políticas económicas para la generación de pautas de crecimiento auto-sostenido.

Jiménez (2011) señaló que, antes del proceso de industrialización, la actividad agrícola es fundamental, pero es necesario promover el desarrollo de las capacidades científicas y tecnológicas, la cual mediante su explotación conlleva a una dotación de recursos propios.

Ceña F., mencionó a Johnston y Mellor (1960, 1961, p. 2) sugirieron que la función del sector agrario en el crecimiento económico debía de utilizar los recursos abundantes y economizar los escasos. De esta manera, la tecnología agrícola se adaptaría al estadio de desarrollo económico existente en cada momento y la agricultura no obstaculizaría al desarrollo de otros sectores utilizando recursos escasos.

Rosenberg N., (1979, p. 10) indicó que, el cambio tecnológico encierra una colección muy compleja y amplia de actividades humanas. Además, las tecnologías no solo cambian a lo largo del tiempo, sino que existen de hecho numerosas tecnologías que coexisten en una sociedad al mismo tiempo.

No es posible llegar a asir las complejidades de la tecnología, sus interrelaciones con otros componentes del sistema social y sus consecuencias socioeconómicas sin una voluntad de cambiar desde modos de pensamiento muy agregados a otros muy dispersos, debe pasarse de lo general a lo específico. Indica también que el cambio tecnológico nunca ha sido un fenómeno fortuito. Pág., 169.

Jatoba J., (1985, p. 46) dijo que, la satisfacción de las necesidades empezando por la pobreza, desarrollo endógeno e independencia, en el sentido de que el desarrollo se apoya en la fuerza de participación de las sociedades y armonía con el medio ambiente. Esto quiere decir que el desarrollo y el progreso está dentro de cada sociedad, porque estamos dotados de capacidad y tenemos los recursos naturales (medio ambiente) necesarios para un desarrollo y crecimiento económico, para poder satisfacer nuestras necesidades.

Shultz T., (1981, pp. 17-19) según refirió Figueroa, en la economía campesina, no existe ineficiencia ni sobrepoblación, como algunos autores han indicado, los campesinos son pobres, pero eficientes, la pobreza es a causa de la escasa dotación de recursos y por la tecnología tradicional. Se requiere modernizar la agricultura. Dado que no es posible obtener mayor producción de los recursos existentes, y que no hay incentivos para acumular un mayor stock de ellos, la política de desarrollo consiste de cambios de desarrollo o nuevas alternativas

tecnológicas para el campesinado. Especialmente dirigirlas hacia tecnologías superiores.

Adolfo Figueroa, (1981, pp. 136-138) señaló que, la modernización es una vía clara para mejorar el ingreso campesino. Esta modernización, hace referencia al mejoramiento cualitativo de los insumos tradicionales o provisión de insumos tradicionales y a la asistencia técnica.

Cotlear D., (1989, pp. 199 - 201) dijo que, las tecnologías son necesarias para fomentar el crecimiento de sociedades deprimidas y es posible generar nuevas tecnologías que continúan el crecimiento en sociedades más modernas. Esta adopción de las nuevas tecnologías tiene como resultado la mayor productividad en el sistema de cultivos y este con mayores ingresos para las familias campesinas.

Ceña (1993, pp. 22 - 23) según refirió Pérez E., el desarrollo rural se entiende hoy, en un sentido amplio como un proceso de mejora del nivel, de bienestar de una población rural y de la contribución de diversas actividades que se desempeñan en distintos sectores como la agricultura, la artesanía, la pesca, la minería, la extracción de recursos naturales y el turismo; hacen de forma más general el bienestar de la población en su conjunto ya sea urbana o rural con su base de recursos naturales.

Kervyn B., (1987 pp. 73) en su análisis habló de la marginación de la agricultura andina, refiriendo que el estancamiento rural es producto de la falta de incentivos internos o externos, incentivando modelos de desarrollo, vale decir el estado debería impulsar políticas de desarrollo a largo plazo en la agricultura, para lograr el progreso de las sociedades campesinas.

Ramírez I. y Díaz M., (2006, p. 12) señaló que, toda intervención en la actividad agrícola sea con programas de mejoramiento o diseño de políticas deben partir del conocimiento e identificación de su lógica tecno productiva, sin alentar su desaparición con el intento de una modernización.

Reyes G., (2009, p. 119) indicó que, el desarrollo se entiende como la condición social dentro de una sociedad en la cual las necesidades básicas se satisfacen con el uso racional y sostenible de recursos y sistemas naturales respetando los aspectos culturales y los derechos humanos, así mismo, existe una tasa positiva de distribución y redistribución de elevación de capacidades y oportunidades.

Rostow R., (2009, p. 142) según refirió Reyes indicó que, el problema de las sociedades tradicionales es la falta de inversión productiva, y la solución está en que se les provea de dotación, como capital, tecnología y experiencia.

Según refiere Pérez E., (2001, pp. 23-24) Echeverri y Rivero dicen que, sólo una visión de complementariedad entre la inversión social y el desarrollo productivo podrá redundar en la reducción de los niveles de pobreza y el logro de la justicia social.

De los 27 autores referidos, se concluye que todos concuerdan en precisar que el desarrollo conduce al mejoramiento económico de una sociedad, para obtener una calidad de vida y satisfacer sus necesidades básicas.

Cabe precisar que, 23 de los autores referidos, sostienen que la tecnología y el conocimiento, son factores que conducen al desarrollo de una sociedad. Al innovar o impartir conocimiento en los individuos, se está creando una herramienta valiosa en ellos, que los va a preparar para poder desempeñarse en cualquier ámbito geográfico como ocupacional.

Por otro lado, al hablar de conocimiento y tecnología, no sólo se refiere a la innovación o creación, sino del reforzamiento de capacidades; capacidades que en ocasiones son innatas del individuo, o que las adquirió en el transcurso de su vida cotidiana, conocimiento que le va consigo, impartido por sus antepasados, al cual llamamos científicamente conocimiento tradicional, y que con las capacitaciones que se difunden sólo se está reforzando o modernizando su conocimiento.

Por lo indicado, se constata que en la Comunidad Campesina de Ccorao, se ha producido cambios de sus actividades precisamente por el factor tecnológico y del conocimiento.

La innovación tecnológica, la aplicación del conocimiento y el reforzamiento de capacidades, impartidas por entidades públicas y privadas a través de proyectos de desarrollo a lo largo de estos últimos veinte años, han ayudado a mejorar la productividad de sus actividades y a generar recursos económicos, con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los pobladores de Ccorao, y a su vez; los pobladores han aceptado y asimilado estos proyectos de desarrollo, para satisfacer sus necesidades y dar una calidad de vida a sus hijos, que en la actualidad están inmersos en la era de la globalización.

Frente a estos factores mencionados, la tecnología y el conocimiento; generadores de desarrollo, es menester destacar que en Ccorao, como en las demás poblaciones de diferentes localidades, la actividad agrícola nunca dejará de ser fuente de abastecimiento alimenticio y generadora de empleo con o sin retribución económica, siendo la actividad principal desde que el hombre empieza a ser sedentario.

CAPITULO II

ASPECTOS GENERALES

Este capítulo va a permitir conocer los aspectos relevantes al área de investigación, desarrollando las características demográficas, fisiográficas, económicas y socioculturales de Ccorao – San Sebastián – Cusco.

2.1 ASPECTOS FISIAGRÀFICOS

A continuación, se desarrollará los aspectos fisiográficos del lugar de la investigación.

2.1.1 UBICACIÓN POLÍTICA:

Departamento	: Cusco
Provincia	: Cusco
Distrito	: San Sebastián
Comunidad campesina	: Ccorao
Localidad	: Ccorao

2.1.2 UBICACIÓN GEOGRÀFICA:

Ccorao, se ubica al noreste del distrito de San Sebastián, provincia y departamento del Cusco, al sur del país, entre las coordenadas 13°27' latitud sur y 71°57' longitud oeste, cuenta con una superficie de 75km², que representa el 12.2% del territorio provincial.

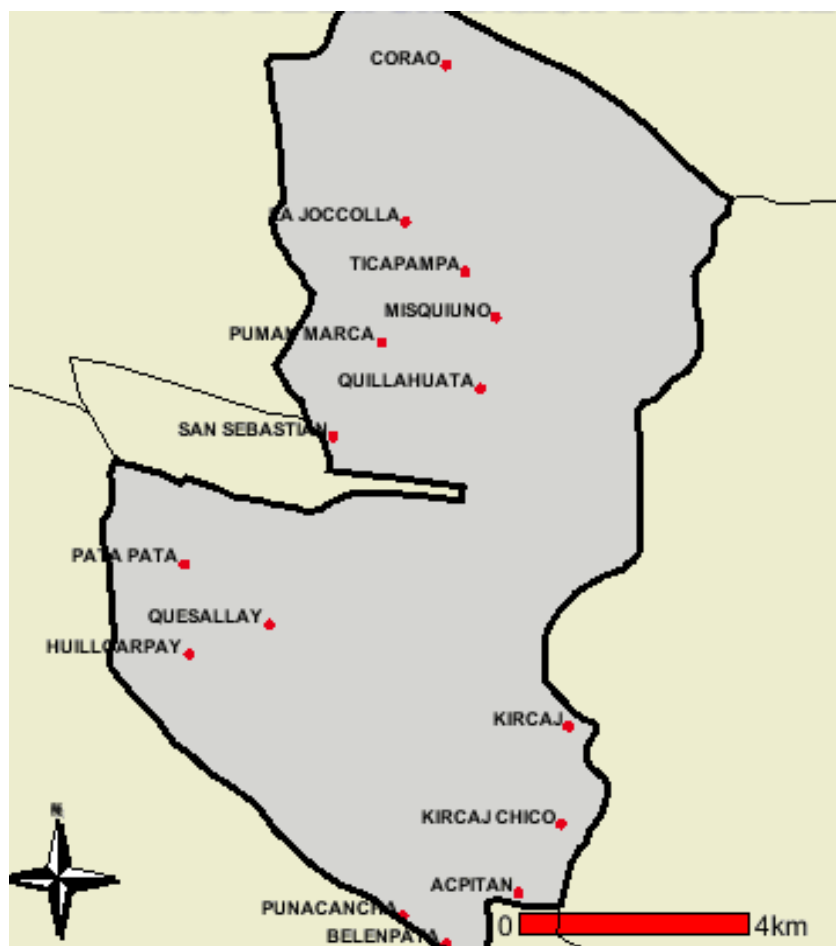
2.1.3 LÌMITES:

Por el Norte :	Con la Comunidad Campesina de Mandorani de Cusco y con la Comunidad Campesina de Taray distrito Calca
Por el Sur :	Con la Urb. Santa María, del distrito de San Sebastián.
Por el Este :	Con el distrito de San Jerónimo.
Por el Oeste :	Con la Comunidad Campesina de Pumamarca y Quillahuata, del distrito de San Sebastián.

Geográficamente, se encuentra dentro de la cuenca del Vilcanota, microcuenca de Quesermayo, con una altitud mínima de 3600 m.s.n.m., y una altitud máxima de 4400 m.s.n.m.

Mapa N° 1

Ubicación Geográfica



Fuente: <http://desa.inei.gob.pe/mapas/bid/zoomin.asp>

2.1.4 GEOLOGÍA

Ccorao, presenta una geología conformada por cadenas montañosas y encañonadas, donde afloran rocas de edad cretácica.

Las principales estructuras tectónicas regionales que influyen en Ccorao, son la falla de Tambomachay y las fallas secundarias de dirección Noreste – Suroeste y los lineamientos estructurales importantes en el flujo de las aguas subterráneas.

2.1.5 CLIMA Y TEMPERATURA

La temperatura anual promedio oscila entre 10.2°C a 14°C, normalmente en las noches la temperatura desciende e inclusive llega bajo 0°C, principalmente en el mes de junio y este se mantiene hasta primeras horas de la mañana. A medio día la temperatura aumenta considerablemente y puede alcanzar los 21°C.

Se presentan dos estaciones bien marcadas, la estación de lluvias entre los meses de diciembre a marzo y la estación de secano entre los meses de abril a noviembre.

Por lo general la temperatura media anual de Ccorao es de 11°C, asimismo, Ccorao, presenta una condición climática determinada, porque las condiciones ambientales y climáticas puede ser determinado por las características geomorfológicas, fisiográficas y altitudinales de la microcuenca del río Quesermayo.

2.1.6 PRECIPITACIÓN

Las precipitaciones son menores probablemente debido a que las lluvias son de origen convectivo, se distingue la zona húmeda entre los meses de Mayo a Setiembre, así mismo las precipitaciones determinan las estaciones de un periodo de lluvia y secano.

En Ccorao, las precipitaciones se distribuyen de manera variable en tiempo y espacio, las lluvias son de características orográficas y convectivas.

2.1.7 HIDROLOGÍA

Ccorao, tiene como principal fuente de abastecimiento al río Quesermayo, para reducir y contrarrestar la escasez de agua, las comunidades están en constante búsqueda de nuevas fuentes y formas de aprovechar el agua.

La cuenca de Quesermayo, presenta una hidrografía dendrítica, donde sus tributos se presentan a manera de dendrones como las ramas de un árbol, uno de los tributarios principales de la quebrada de Quesermayo, tiene el mismo nombre por la cual discurren pequeños riachuelos que tienen su origen en los manantes y bofedales

ubicados en las parte altas y medias de la microcuenca y desemboca sobre las aguas del rio Vilcanota.

2.1.8 SISMICIDAD

Ccorao, se encuentra al sur de la falla de Tambomachay, que es la más grande y la de constante peligro, ésta falla es la que controla el flujo de las aguas subterráneas a lo largo del afloramiento, se ha evidenciado varios sistemas de fracturas de variados rumos y buzamientos que en la mayoría de los casos se presenta en una disposición vertical o son ligeramente inclinados al Sur, producidos por los diferentes efectos tectónicos que plegaron la región.

2.1.9 FISIOGRAFÍA

Las características físicas de Ccorao, corresponden al de un valle interandino, con un piso de valle con pendientes constantes de 3.5% aproximadamente. El poblado de Ccorao, se ubica al inicio y al extremo de un valle abierto cercano al abra de Ccorao, por lo que está rodeado de cerros, con escasa vegetación y pendientes elevadas.

2.1.10 ECOLOGÍA

Por corresponder al piso ecológico quechua, sus características principales son la disposición para el cultivo de maíz, cebada, trigo, papas, habas; crianza de ganado vacuno, caprino y ovino.

La vegetación está conformada básicamente por arbustos, pastos naturales y árboles de queuña, chachacomo, retama, ciprés, capulí y eucalipto.

2.2 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

A continuación, se presentará la demografía de Ccorao – San Sebastián – Cusco.

2.2.1 EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN

Ccorao es un área rural, se encuentra en constante crecimiento, por su alto índice de crecimiento acelerado presenta índices socio laborales problemáticos.

La configuración actual de distribución demográfica en Ccorao, se debe principalmente a los aspectos económicos y sociales, que genera que la población se estanque y aumente su tasa de crecimiento poblacional, así como también se puede verificar que la tasa de fecundidad es alta y ha incrementado su valor gradualmente.

La evolución del Distrito de San Sebastián ha evolucionado de manera paulatina entre la década de los sesenta y setenta, mientras que en la década de los noventa su crecimiento ha sido acelerado hasta alcanzar una tasa de 6.21% anual.

2.2.2 POBLACIÓN DE REFERENCIA

La población de referencia del Distrito de San Sebastián en un 96.7%, conforme pasan los años, la población crece aceleradamente según su distribución y área donde viven. Según el XI Censo Poblacional del 2007 realizado por el INEI, la población del Distrito de San Sebastián es de 74.712 habitantes, con una tasa anual de 6.21% con una predominancia de habitantes varones en un 51.49% y de mujeres de 48.51%.

A continuación, se presenta la siguiente tabla:

Tabla 1:
Proyección población año 2020

POBLACIÓN REFERENCIAL DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN PROYECTADA			
DISTRITO	POBLACION AÑO 2007	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL	POBLACIÓN AÑO 2020
GENERAL	74712	6.21%	163,509
URBANA	72281	6.21%	158,188
RURAL	2431	6.21%	5, 320

Fuente: Gerencia de proyectos MDSS (INEI – CENSO 2007)

De la referencia de la tabla N°1, se observa que, de la población según el censo del año 2007, la población general del Distrito de San Sebastián es de 74712 pobladores, dividiéndose en dos sectores, el sector urbano con un número de 72281 pobladores, mientras que el sector rural cuenta con un número de 2431 pobladores; de esta manera se puede apreciar que el mayor número de población se encuentra en el área urbana.

Tabla 2:

Población rural

POBLACIÓN RURAL DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN	
CC.PP. Rural Ccorao	690
CC.PP. Rural Ticapata	180
CC.PP. Rural Pumamarca	603
CC.PP. Rural Quillahuata	212
CC.PP. Rural Huillcarpay	171
CC.PP. Rural Punacancha	182
Población dispersa	393
Total de población	74 712

Fuente: Gerencia de proyectos MDSS (INEI – CENSO 2007)

De la referencia de la tabla N° 2, se observa que del total de la población rural, el número de la población de Ccorao es de 690, siendo el 0.92% de la población rural.

2.2.3 POBLACIÓN EN LA ACTUALIDAD

Según fuente del IX censo de población y Vivienda realizado por el INEI el año 2007, arroja un número aproximado de 690 habitantes de la Comunidad Campesina de Ccorao, cabe mencionar que el número de la población actualmente es de 1162 habitantes, esto indica que la población se ha ido incrementando de una manera acelerada, esta información hace referencia a un estudio de campo, por medio de encuestas y verificación de empadronamiento de la comunidad, con esta información se ha podido verificar que la población se incrementó de manera acelerada, conformada por 194 familias, con un promedio de 06 habitantes por familia.

La población mayoritaria esta entre las edades de 15 a 64 años, seguidos por la población que comprende a personas de 0 a 14 años de edad.

Tabla 3:*Población por edad y genero*

DEPARTAMENTO Y PROVINCIA DE CUSCO, DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, COMUNIDAD CAMPESINA DE CCORAO			
POBLACION POR EDAD EN GRUPOS QUINQUENALES	VARONES	MUJERES	TOTAL
De 0 a 4 años	26	32	58
De 5 a 9 años	42	34	76
De 10 a 14 años	39	37	76
De 15 a 19 años	43	34	77
De 20 a 24 años	27	27	54
De 25 a 29 años	27	19	46
De 30 a 34 años	31	21	52
De 35 a 39 años	18	19	37
De 40 a 44 años	20	27	47
De 45 a 49 años	15	14	29
De 50 a 54 años	19	15	34
De 55 a 59 años	13	17	30
De 60 a 64 años	11	15	26
De 65 a 69 años	5	9	14
De 70 a 74 años	6	4	10
De 75 a 79 años	5	7	12
De 80 a 84 años	1	3	4
De 85 a 89 años	4	3	7
De 90 a 94 años	0	1	1
Falta definir			472
Total	352	338	1162

Fuente: Gerencia de proyectos MDSS (INEI – CENSO 2007)

De la referencia de la tabla N°3, se observa que del total de la población de Ccorao, el número de la población de varones es de 352 y el número de población de mujeres es de 338, de lo indicado se deduce que el mayor número de población es de varones.

2.2.4 MIGRACIÓN

El INEI clasifica la zona como medianamente aportante, porque existe población movilizadada que abandone áreas rurales para dirigirse hacia áreas urbanas, especialmente en épocas en que se encuentran libres de labores agrícolas.

Los porcentajes de inmigrantes son de 8.18% y emigrantes 8.74% dando un saldo menor de 0.56% (migración neta) por lo que se considera medianamente aportante, sin embargo, en la actual situación coyuntural, este flujo podría estar invirtiéndose por la crisis económica reinante en nuestro país.

Los migrantes están entre los 14 y 24 años de edad que se dirigen especialmente hacia grandes ciudades como el Cusco, Lima, Arequipa etc.

Los de 25 a 34 años de edad van hacia la selva y estos son mayormente de sexo masculino.

Según cuentan los pobladores, la gente joven que en algún momento migro del campo a la ciudad, en busca de mejores oportunidades de vida, se ve su retorno, por un tema de la titulación de tierras, que es imperante para ellos, contar con la documentación de sus propiedades.

2.2.5 ORGANIZACIÓN POLITICA

La organización política de la Comunidad Campesina de Ccorao, está compuesta por una junta directiva, que se renueva cada dos años, para ello se conforma un comité electoral, para llevar a cabo las elecciones internas.

a. JUNTA DIRECTIVA

- Presidente general de la Comunidad.
- Secretario.
- Tesorero.

b. COMITES ESPECIALIZADOS

- Comité de maquinarias
- Comité de riego
- Comité de Jass
- Comité de vaso de leche
- Comité de rondadores
- Comité de festejos
- Comité de serenazgo
- Comité de Agente Comunal

c. BARRIOS ORGANIZADOS

Esta organización está compuesta por cuatro barrios, los cuales en cada festividad de la Comunidad Campesina de Ccorao, tienen participación activa, y están sub representadas por

un presidente cada una, quien a la vez hace las coordinaciones con el presidente general de la Comunidad.

Como un dato representativo e informativo, estos cuatro barrios están representados por un color característico, en la bandera de Ccorao, distinguidos cada uno por un color.

Cada barrio se organiza, existe una competencia, en querer sacar lo mejor de cada barrio, en el deporte, en danzas, en cada actividad que se realiza, con su junta directiva.

Los barrios son:

➤ **Barrio Residencial de Ñampata:**

Representado por el color rojo, porque ahí se encuentra el centro de salud.

➤ **Barrio Wanchaq Samari:**

Representado por el color celeste, porque en esta zona se encuentra el agua.

➤ **Barrio Villa Rinconada:**

Representado por el color verde, el nuevo barrio, porque es el barrio donde se ve la producción.

➤ **Barrio Chaupicalle:**

Representado por el color amarillo, porque ahí se encuentra la riqueza, el tesoro, el templo, el salón comunal.

2.3 ASPECTO SOCIAL

2.3.1 EDUCACIÓN

Los pobladores de Comunidad Campesina de Ccorao, los que se encuentran en edad escolar, asisten diariamente a los centros educativos que se encuentran en la zona como son el colegio Inka Ripaq, I.E. N° 50034 y el C.E.I. El Retoño.

Los estudiantes de la población de referencia, asisten en mayor proporción a las instituciones educativas como, el colegio Nacional de Ciencias del Cusco, el colegio Nacional Inca Garcilaso de la Vega, el colegio Sagrado Corazón de Jesús y el colegio Clorinda Matto de Turner.

El Distrito de San Sebastián cuenta con 119 Instituciones Educativas aproximadamente entre nacionales y particulares que atienden a un total de 41, 952 alumnos con 3,294 docentes

Tabla 4:
Población estudiantil varones y mujeres

DEPARTAMENTO Y PROVINCIA DE CUSCO, DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, COMUNIDAD CAMPESINA DE CCORAO				
POBLACIÓN QUE SABE LEER Y ESCRIBIR	SEGÚN GENERO		TOTAL	%
	VARON	MUJER		
SI	311	249	560	85.10%
NO	26	72	98	14.90%
TOTAL	337	321	658	100.00%

Fuente: Gerencia de proyectos MDSS (INEI – CENSO 2007)

De la referencia de la tabla N° 04, se observa que de la población según el censo del año 2007, la población de varones que sabe leer y escribir es de 311, mayor a la población de mujeres que es de 249.

Tabla 5:
N° de Centros Educativos de Ccorao

CENTRO EDUCATIVO	NIVEL	ALUMNOS MATRICULADOS	N° DE DOCENTES	N° DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO	N° DE SECCIONES	N° DE AULAS
I.E. Virgen de Guadalupe	Primaria	310	11	01	10	10
I.E. Inca Ripaq	Secundaria	152	08	02	05	05
PRONOEI	Inicial	60	02	01	03	02

Fuente: Gerencia de proyectos MDSS (INEI – CENSO 2007)

De la referencia de la tabla N°5, se observa que el mayor número de población estudiantil es en el nivel primario con un numero de 310, a nivel secundario 152, y PRONOEI educación inicial 60 alumnados.

Es importante resaltar el papel fundamental que cumple este servicio to necesario para contribuir en el desarrollo intelectual, no solo del poblado, sino del Distrito. La Comunidad Campesina de Ccorao, cuenta con los tres niveles escolares de educación, atendiendo a un total de 497 alumnos, comprendidos entre los 6 a 18 años, alcanzando su servicio a las Comunidades aledañas.

2.3.2 SALUD

Ccorao, cuenta con un centro de salud, que lleva el nombre del poblado, donde los pobladores acuden para atenciones de urgencia, en caso extremo se dirigen a la ciudad del Cusco, para atenciones especializadas con el programa del SIS.

Las enfermedades que más aquejan a la población de Ccorao son las enfermedades respiratorias, como el resfrío, tos, gripe con un porcentaje aproximando del 58% de la población.

En cuanto a enfermedades del sistema digestivo, se ha observado que presentan enfermedades como la diarrea, deshidratación, etc. en un 38.4%, también se presentan enfermedades infecciosas, parasitarias, endocrinas nutricionales y metabólicas, en un 3.8%, es por todos estos casos se da la morbilidad principalmente la infantil, que son los más propensos en contraer alguna enfermedad.

La mortalidad infantil regional y nacional disminuyo notablemente, por factores que contribuyeron a esta disminución como la promoción de participación comunitaria, la adopción de políticas públicas relacionadas a la prevención, la capacitación de agentes comunitarios de la salud, y orientación de recursos a los programas (Programa Ampliado de Inmunizaciones PAI, Infecciones Respiratorias Agudas IRA y Enfermedades Diarreicas Agudas EDA).

2.4 ASPECTO SOCIOECONOMICO

En el ámbito económico la Comunidad Campesina de Ccorao, vive en condiciones de pobreza y extrema pobreza, esto se observa a la simple observación de la realidad, esto se agrava aún más por el deficiente de la población a los servicios básicos, a esto

se suma la debilidad organizacional que no permite una buena institucionalidad y organización de los actores sociales y económicos, para una buena participación en los espacios de concentración de lucha contra la pobreza.

La Comunidad Campesina de Ccorao, principalmente basa sus actividades económicas en las actividades que se desarrollan en la zona, lo que incide estar mayormente concentrados en las actividades agrícolas (cultivo de papa) y ganadera (crianza de animales menores como cuyes, gallinas, etc.) así como el desarrollo de actividades artesanales en menor porcentaje.

Se ha podido verificar que el ingreso promedio de los pobladores oscila entre los 150 a 350 nuevos soles mensuales, los pequeños productores de las comunidades analizadas en su mayoría no se encuentran articulados a los mercados de bienes y servicios.

2.4.1 POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

La población económicamente activa del Distrito de San Sebastián (PEA), empieza a la edad de 06 años tanto en mujeres como en varones, es así, que según el censo del año 2007 realizado por el INEI, la PEA de la población total se encuentra en un 92.24% en condición de ocupados, y el 3.76% de la población se encuentran en condición de desocupados, por el contrario la población económicamente no activa representa el 52.25% con respecto a la población total.

En el distrito de San Sebastián la población económicamente activa principalmente se dedica al comercio, reparación de vehículos, las actividades agropecuarias no son relevantes.

En comparación con la comunidad campesina de Ccorao, la población se dedica a la actividad agrícola y ganadera, y desde hace algunos años al comercio artesanal, cultivo de flores, y crianza de cuyes, gracias a proyectos sociales que apuestan por el desarrollo y mejorar la calidad de vida del poblador.

2.4.2 ACTIVIDAD AGRICOLA

En la actualidad en Ccorao, practican dos sistemas de trabajo arraigada de la cultura inka, como son la Mita y el Ayni. La Mita conocida como el sistema de trabajo colectivo, los pobladores de esta Comunidad emplean ese sistema, para realizar obras públicas de bien común; y el Ayni, siendo un sistema de trabajo de reciprocidad familiar entre los miembros del ayllu, practicada en la ayuda mutua que se presentan en sus quehaceres individuales.

La agricultura es la principal fuente de recursos de la Comunidad, cuenta con un sistema de regadío por aspersión, vale decir que es un sistema de agua entubada para riego por aspersión de más de 15Km, además cuenta con un reservorio de agua abasteciendo principalmente en los tiempos de sequía, lo que permite regar los sembríos de papas, habas, trigo, cebada, tarwi y quinua; además hortalizas como zanahorias, cebollas, lechugas, coliflor y rabanitos.

De estos productos las papas y las habas son cultivos prioritarios, ya que son productos de subsistencia y comercialización, mientras que las hortalizas, la cebada y otros se cultivan con fines de mercadeo exclusivamente. Dentro de la actividad agrícola se desarrolla la actividad forestal con la finalidad de obtener combustible para cocinar teniéndose a la fecha un aproximado de 50Hras., de eucalipto cultivadas.

2.4.3 ACTIVIDAD PECUARIA

La actividad pecuaria es una actividad secundaria para los pobladores de la zona de intervención, se dedican a la crianza de ganado vacuno y ovino los cuales en su mayoría son para la comercialización y en pequeña cantidad para el consumo familiar. El promedio de crianza de ganado vacuno es de 02 cabezas por familia, pero sucede que existen comuneros que tienen mayor número frente a otros, inclusive hay familias que no tienen ningún tipo de ganado mayor. Por otro lado se dedican a la crianza de animales menores como gallinas cuyes, cerdos, etc. destinando un porcentaje para la comercialización y otro porcentaje para variar la dieta alimenticia.

2.4.4 COMERCIO Y MERCADO

Los pobladores de Ccorao, comercializan los productos cuenta con un mercado artesanal, el cual funciona los días martes, jueves y domingo, lugar donde se venden distintas artesanías, que son vendidos a turistas por comerciantes que van de la ciudad del Cusco y que pagan una tarifa por vender los productos en ese mercado la suma de s/.150.00 al mes, dinero recibido por la fuente directa y empleado en gastos diversos.

Cabe recalcar, que este tipo de negocio es solo efectuado por los comerciantes que vienen de la ciudad del Cusco y no por los comuneros que se mantienen relegados por ahora de poder vender en este mismo lugar.

En la actualidad existe una organización de artesanos que se dedican a la venta de artesanía como tejido, cerámica entre otros productos.

2.5 ASPECTOS CULTURALES

En este aspecto se desarrollará las actividades culturales de la Comunidad Campesina de Ccorao.

2.5.1 ANIVERSARIO

El aniversario de la Comunidad Campesina de Ccorao, es el 01 de Marzo, fecha de creación política en el año 1965. Cada año festejan su aniversario, con distintas actividades.

El año 2016 al festejarse los 50 años, cumplieron las bodas de oro de creación política, tuvieron la decidía de crear la bandera de Ccorao, entraron en concurso y salió como ganadora la bandera que ahora flamea en las fiestas de Ccorao.

2.5.2 CREACION DE LA BANDERA

La bandera y el himno a Ccorao, se crearon en el año 2014, al igual que la creación del escudo que fue en el año 2011; todo esto se llevó a concurso abierto, entre los comuneros de Ccorao, teniendo como jurado a representantes de la zona, a autoridades de Cusco.

2.6 SERVICIOS BASICOS

2.6.1 AGUA Y DESAGUE

Ccorao, cuenta con servicios de agua y desagüe.

En la actualidad Ccorao viene captando aguas para el consumo humano, de la quebrada de Quesermayo. El caudal captado no satisface la demanda de la comunidad, en tal sentido se realiza un racionamiento periódico, este problema se hace más crítico en la parte alta de la zona urbana, donde la presión del agua es mínima y por ende se genera un desabastecimiento del líquido elemento.

El abastecimiento de agua que provee, de las fuentes provenientes de la quebrada de Quesermayo, esta oferta de agua es deficitaria, existiendo un proceso paulatino de restricción de agua que en algunos casos alcanza hasta las 16 horas, esta restricción se da principalmente por la disminución del caudal de los manantes, perdidas en la operación y sistemas de conducción y distribución así como el uso desmesurado en otras actividades distintas al consumo humano, el abastecimiento de agua es administrado por la junta administradora de servicios de saneamiento (JASS)

2.6.2 ELECTRIFICACION

Ccorao, cuenta con un sistema de electrificación adecuado, con instalaciones domiciliarias, administradora por EPS Electro Sur Este.

En Ccorao, se puede observar que realizan numerosas actividades principalmente dedicadas al turismo, es por esta razón que el servicio de electrificación es óptima, así

también tienen acceso al servicio de telefonía, así mismo cuentan con una antena ubicada en el salón teatrín que capta señales de radio y televisión.

2.6.3 VÍA DE ACCESO Y COMUNICACIÓN

Tabla 6:

Vías de acceso a la Comunidad campesina de Ccorao

RUTA	TIPO DE CARRETERA	TIEMPO	DISTANCIA
Cusco-Ccorao	Asfaltada	20 minutos	20 Km.

Fuente: Elaboración Propia: Ykov – 2018

2.6.4 TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN:

El acceso a Ccorao es por vía terrestre, convirtiéndose en el punto de acceso o salida del valle sagrado para los turistas que visitan la ciudad del Cusco, de esta manera Ccorao, aprovechando esta fluidez vehicular intenta integrarse al circuito turístico.

Los medios de transporte que circulan en esta ruta son los minibuses de empresas de transporte: E.T. Pituseray, E.T Yanatile, E.T Urubamba, cuyos paraderos se encuentran ubicados en la av. Huayruopata frente al estadio Garcilaso y los starex ubicándose su paradero en la calle puputi.

CAPITULO III

RESULTADOS Y DISCUSION

Las capacitaciones y asistencia técnica de los proyectos de desarrollo que se implementaron por profesionales de entidades públicas y privadas en Ccorao – San Sebastián – Cusco – 2000 - 2015, según indican los pobladores entrevistados, fueron beneficiosas porque permitió mejorar su economía y tener mejor calidad de vida

Los proyectos de desarrollo y asistencia técnica a cargo de las entidades publico privadas, que se implementaron en Ccorao – San Sebastián – Cusco – 2000 - 2015, fueron los que se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 7:
Proyectos de desarrollo a cargo de entidades publico/privadas

PROYECTOS DE DESARROLLO	ENTIDAD CAPACITADORA
Cultivo de hortalizas orgánicas	DRAC
Cultivo de flores	MDSS, ONG IMAGEN, COSUDE
Crianza de cuyes	CORREDOR CUSCO-PUNO DRAC, MDSS, CEDEP - AYLLU
Comercialización y venta	GUAMAN POMA DE AYALA
ADOPCION DE TECNOLOGIAS	ENTIDAD CAPACITADORA
Adopción y asistencia técnica en el cultivo de productos	DRAC MDSS CEDEP - AYLLU
Adopción y asistencia en el sistema de riego	DRAC MDSS CEDEP - AYLLU

Fuente: Elaboración propia.

Así, queda evidenciado en la tabla N° 7, los proyectos de desarrollo y las respectivas entidades capacitadoras que se implementaron en Ccorao – San Sebastián – 2000 – 2015.

3.1 CAPACITACION Y ASISTENCIA EN TECNICAS PRODUCTIVAS POR ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS

Las capacitaciones y asistencias en técnicas productivas que se desarrollaron por profesionales de las entidades públicas y privadas en Ccorao – San Sebastián – Cusco – 2000 - 2015, fueron proyectos tales como, cultivo de productos orgánicos, cultivo de flores, crianza de cuyes, comercialización y venta; y la adopción de tecnologías, que se desarrollarán a continuación:

3.1.1 CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA EN CULTIVO DE PRODUCTOS ORGANICOS:

Según las entrevistas realizadas a los pobladores capacitados, señalan que han sido capacitados en el programa de cultivo de productos orgánicos por la Dirección Regional de Agricultura Cusco (DRAC) del Ministerio de Agricultura. Los temas que se trataron en la capacitación se enfocaron a la parte técnica, siendo así la preparación de suelos, abonamiento y riego. Estas técnicas predominaron en las capacitaciones del año 2012 – 2013.

En la actualidad, tal como se ha observado, siguen las capacitaciones por parte de la DRAC, dirigido a los pobladores de Ccorao, estos indican que las capacitaciones mantienen la misma técnica y dinámica en la capacitación, señalan también que han incluido algunos temas para el desarrollo del cultivo y la comercialización de sus productos. Del mismo modo han aplicado herramientas y técnicas como los **almácigos** (espacios en los que se hace germinar la semilla, para su posterior plantación) e insumos como el **bokashi** (palabra japonesa que significa materia orgánica fermentada) que consiste en el abonamiento orgánico sólido, que consiste en mezclar el guano del ovino y del cuy en especial, conjuntamente que los desechos orgánicos de la misma producción, que se procede a la fermentación que acelera la degradación de la materia orgánica; por otro lado se tiene la preparación de **humus**; que es un proceso natural a cargo de las lombrices con restos orgánicos, restos de poda entre otros; materia orgánica que sirve para abonar el suelo.

Uno de los temas que se emplea en la capacitación es la revalorización y el fortalecimiento de sus capacidades y conocimientos en el manejo de la producción agrícola, la conservación del suelo, el cuidado del medio ambiente y la utilización de productos naturales para la fertilización y eliminación de plagas.

Otro de los temas de capacitación ha sido la técnica de preparación de suelos, esta técnica consiste en preparar el suelo de dos maneras, la primera es de forma trapezoidal de menor altura llamada “camas” y la segunda de forma trapezoidal de mayor altura llamada camellones (técnica tradicional ancestral conocida como el waru waru); y el uso de instrumentos como cordeles para la alineación y ordenamiento de las plantaciones.

El proceso de capacitación ha tenido una frecuencia de tiempo de dos a tres veces al mes, comprendiendo dos aspectos el teórico y el práctico.

El proceso teórico se llevó a cabo una vez al mes, en la ciudad o en el salón comunal de Ccorao y el proceso práctico se realizó cuatro veces al mes en sus respectivos terrenos.

Sobre lo mencionado se evidencia con las siguientes respuestas:

“Si me capacité en cultivo de productos orgánicos que dicta la DRAC, nos enseñan a preparar y conservar el suelo, cuidar el medio ambiente, el aire y a no utilizar productos agroquímicos. Nos capacitan cuatro veces al mes en el campo y una vez al mes en la ciudad o en el salón comunal” (Víctor Daza Quispe, de 60 años).

“Si, he sido capacitada en cultivo de productos orgánicos, por el Ministerio de Agricultura en el año 2012 a 2013, como abonar la tierra, como preparar la tierra y como regar la tierra, hasta ahora sigue la capacitación, pero en estos meses no hay nada, que será...” (Hermelinda Huamani, de 55 años).

“Si me capacité en el cultivo de productos orgánicos, por la DRAC, me han enseñado a usar los **almácigos**, tratamiento de la tierra, plantar en camellones y usar el **bokashi**, nos capacitan cuatro veces al mes” (Ruperto Raya de 72 años).

Los entrevistados señalan que los temas de capacitación tanto teórica y práctica se basaron en lo siguiente:

- Empleo de abono orgánico (compostaje, humus, biol y bioxidas)
- Asistencia técnica a parcelas productivas.
- Módulos de análisis de suelos en parcelas demostrativas y pasantías.

El método que emplearon las entidades público privadas en la capacitación fue por medio de charlas informativas dictadas por los especialistas.

Al respecto se evidencia con las siguientes respuestas:

“Nos capacitan en el campo en manejo de suelo profundizado a 60 cm., preparación de humus, compus (aunque últimamente ya no están queriendo que usemos esto porque dice tiene químico), **Bokashi** (preparación de tierra mezclado con guano de ovino y cuy, preparación de camas (forma trapezoidal, menor altura que el camellón) para la plantación, **Almácigos** (semilla germinada), y en la ciudad o en el salón comunal, por medio de charlas, videos y diapositivas” (Víctor Daza Quispe, de 60 años).

“Nos capacitaban con charlas y videos y venían también a nuestras chacras” (Hermelinda Huamani de 55 años).

“Nos capacitan en técnicas para la siembra, en camellones y uso de cordeles para plantar ordenadamente” (Ruperto Choque Cruz de 72 años).

Por otro lado, señalan que la capacitación que han recibido de la DRAC, les ha sido útil y emplean ese conocimiento en el cultivo de sus productos.

Se evidencia sobre esto con las siguientes respuestas:

“La capacitación que nos han dado en técnicas de preparación de suelos depende de la variación del suelo; en suelo arcilloso, (se hace camellones) y en suelo de cascajo (se hacen las camas)” (Víctor Daza Quispe, de 60 años).

“Así como nos decían, por ejemplo antes regábamos esperando la lluvia o por inundación, ahora usamos el riego por aspersión” (Hermelinda Huamani de 55 años).

“Sembramos en huerto familiar” (Ruperto Choque Cruz de 72 años).

Con respecto a las capacitaciones que han recibido, indican que necesitan o quisieran recibir más capacitación en el cultivo de productos orgánicos, mejoramiento de semillas para el incremento de su producción y obtener mayores beneficios.

Se puede evidenciar esto con las siguientes respuestas:

“Creo que ya no, porque ya me he capacitado, pero otras familias no están preparadas, ni capacitadas, aquí en Ccorao solo cuatro o cinco personas nos estamos capacitando en cultivo de productos orgánicos, no les gusta trabajar el suelo, no les gusta capacitarse aquí en Ccorao, a mis paisanos. Cuando asisten a la capacitación van a perder el tiempo, no aplican lo que se les capacita. La cooperativa que hemos formado somos un componente de treinta personas de los lugares como (Corcca es poco el rendimiento, de San Jerónimo está bien, San Sebastián también y Cusco más o menos). Se necesitaría capacitación en organización y producción, porque la gente no es consciente, se han acostumbrado al asistencialismo, antes nos traían semillas pero no de calidad. En mi caso nunca me ha gustado el asistencialismo” (Víctor Daza Quispe, de 60 años).

“Si necesito en todo lo que sea necesario, semillas, de repente otro tipo de cultivo, siempre es bueno” (Hermelinda Huamani de 55 años).

“Si necesito capacitarme en mejoramiento de semillas y para mejorar la cantidad y la calidad de los productos” (Ruperto Choque Cruz de 72 años).

Con respecto a los beneficios, los capacitados indican que cultivan sus tierras con técnicas nuevas como el uso de **almácigos** y técnicas conocidas y mejoradas, como el uso de los camellones. Dichas técnicas ya referidas les permiten obtener mayor rendimiento en la producción (productos orgánicos), además esto hará que vendan más en el mercado y ampliar su área de

producción agrícola. Estas capacitaciones les ha permitido impartir el conocimiento aprendido con los compañeros comuneros que no saben, o no han podido capacitarse por muchas razones.

Se tiene los siguientes testimonios:

“He aprendido técnicas para el mejoramiento de trabajo agrícola, como la preparación de suelo así la cosecha se hace rentable porque los productos son orgánicos de calidad y no cantidad” (Víctor Daza Quispe, de 60 años).

“Ahora cultivo mis tierras con técnicas, obtengo mayor rendimiento” (Hermelinda Huamani de 55 años).

“Los beneficios que me ha dado ser capacitado, cultivo mis tierras con técnicas, obtengo mayor beneficio, vendo más en el mercado y he ampliado mi lugar de producción, también enseño a los que no saben mucho” (Ruperto Choque Cruz de 72 años).

En relación a la mejora económica, indican que con la capacitación, ha mejorado su economía, con la adecuada implementación de tecnología para el cultivo de productos orgánicos, comercialización y el uso de nuevos elementos para la siembra, obteniendo mayores beneficios al momento de la comercialización.

Se tiene como evidencia las siguientes respuestas con respecto a los beneficios que le ha dado ser capacitados:

“La producción ha mejorado, porque estamos más consecuentemente y hay mayor producción y mayor venta, ahora hay conciencia, necesitamos consumir todo orgánico y es beneficioso para la salud. Económicamente es rentable, mejor que antes que la producción convencional (producción con químicos). Estamos retomando el consumo del producto orgánico, la población en general está en proceso de concientización de que los productos naturales orgánicos son mejores para la salud. La ganancia del cultivo de mis hortalizas depende del área de terreno y del trabajo, hoy en día estoy trabajando con certificación de terreno, consiste en la verificación que no haya químicos en los productos, esta certificación la está dando RTPO, USDA, NOP, y UE834/2007 y auditado

por la certificadora BIOLATINA. Mi terreno está certificado en un área de 1500 m². La certificación ha costado s/.1500.00, pero nos ha ayudado la DRAC, con el pago del año pasado, y ahora nosotros debemos pagar todos los años para tener esa certificación para trabajar con productos orgánicos. En Ccorao estamos conservando el aire porque es más recomendado que cualquiera. Mis beneficios económicamente es de s/.1500.00, dependiendo del mercado, a veces baja y sube, depende del clima, antes sacaba s/.1000.00" (Víctor Daza Quispe, de 60 años).

"Los beneficios que he obtenido han sido económicos, porque ahora siembro mejor mis productos con la capacitación y ahora ha mejorado mi economía, el incremento de mi economía siquiera será de s/.500.00" (Hermelinda Huamani, de 55 años).

"Mi economía mejoró en s/.200.00 aproximadamente" (Ruperto Choque Cruz, de 72 años).

Según las entrevistas realizadas a los pobladores Ccorao, que se capacitaron en el programa de cultivo de productos orgánicos desarrollado los últimos 15 años por las distintas entidades públicas y privadas.

Los entrevistados testimonian que estas capacitaciones han ayudado a mejorar su producción, por medio de las capacitaciones donde han implementado y empleando la tecnología ancestral y la tecnología mejorada, con el uso de herramientas y uso de semillas mejoradas, ayudando a incrementar su conocimiento para el cultivo de sus tierras e incrementar su economía.

Los datos evidencian que se generó un cambio en su producción y el interés de adquirir conocimientos para su desarrollo, expresado en el mejoramiento e incremento de su producción. Además la implementación de conocimientos impartidas en las capacitaciones, ha ayudado al incremento de su producción, con esto se demostró la teoría de Compte (1984, pp. 27-45) donde indicó que el factor básico y determinante para que se produzcan los cambios es el conocimiento.

Indicó también que a mayor conocimiento, mayor la posibilidad de cambio social y desarrollo humano, recalcando que el conocimiento es el motor del desarrollo intelectual, así como de la industria o de una unidad social.

Por último, los datos referidos confirman la teoría del cambio social en los pobladores capacitados de la Comunidad Campesina de Ccorao. Estas capacitaciones funcionaron porque teóricamente la información del conocimiento es decisivo para el cambio social, confirmándose así la teoría de Compte.

3.1.2 CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA EN CULTIVO DE FLORES

Los entrevistados que han sido capacitados en cultivo de flores, testifican que la ONG IMAGEN – FONDO EMPLEO (Institución que financia proyectos que fomentan el desarrollo de las competencias para el empleo, focaliza su trabajo de promoción del desarrollo económico inclusivo en la ejecución de proyectos que promueven la asociatividad de pequeños productores y el acceso a mercados, el fortalecimiento de capacidades de actores públicos y la mejora del entorno de negocios, orientando sus acciones hacia la sostenibilidad y el escalamiento, siendo su enfoque abordar la promoción del desarrollo económico de capacidades de los pobladores, impulsando el fortalecimiento de capacidades de los diversos actores de mercado en sus legítimos roles y fomentando acuerdos orientados a la sostenibilidad y escalamiento de las acciones, con el objetivo de suministrar a los productores la información necesaria para producir exitosamente el cultivo de flores con la finalidad de mejorar la economía de la población capacitada orientando sus acciones hacia la sostenibilidad y el escalamiento, siendo su enfoque abordar la promoción del desarrollo económico inclusivo desde un enfoque sistémico de cadenas de valor, que impulsa la asociatividad y el acceso a mercados por parte de pequeños productores, impulsando el fortalecimiento de capacidades de los diversos actores de mercado.

Las acciones que ha implementado APOMIPE (COSUDE) es facilitar el acceso a la tecnología y a mercados, buscando consolidar las organizaciones de

productores de flores mediante el fortalecimiento de la gestión empresarial, el acceso a nuevos mercados y el desarrollo de la oferta local de servicios de asistencia técnica y capacitación, pasantías locales, nacionales e internacionales.

Las competencias temáticas del procedimiento de capacitación de cultivo de flores se dividen en 5 aspectos:

- Prácticas culturales, que consiste en el distanciamiento, siembra, fertilización, poda y riego del cultivo de las flores.
- Factores de producción, que consiste en el cuidado del clima, calidad de suelo, cantidad y calidad de agua y vías de comunicación.
- Reguladores de crecimiento, post cosecha y factores misceláneos, que consiste en la altura y enraizamiento o cultivo de tejidos.
- Manejo de plagas y enfermedades, consiste en elaborar programas de control de sanitario.
- Mecanismos de floración, que consiste en promover la inducción, iniciación, diferenciación y desarrollo de la flor, tomando en cuenta los efectos ambientales, culturales y otros efectos.

Asimismo, las entidades capacitadoras APOMIPE (COSUDE) y PROCOMPITE (DRAC), facilitaron a los pobladores capacitados en cultivo de flores, con un número aproximado de 500 plantas patrones.

En la actualidad siguen las capacitaciones en cultivo de flores a cargo de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, fortaleciendo los conocimientos y capacidades de los pobladores capacitados.

Estas capacitaciones estaban a cargo de entidades privadas, y en la actualidad estas capacitaciones están a cargo de la Municipalidad Distrital de San Sebastián.

Se tiene los siguientes testimonios:

“Si me capacité en cultivo de flores, por FONDOEMPLEO, nos enseñaron como plantar, abonar, a que tiempo instalar las cintas de goteo (para el riego) y nos dieron plantas patronos aproximadamente 500 y nosotros pusimos otros 500, nos capacitaron de cinco a seis veces al mes” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“Si hace dos años me capacitaba IMAGEN – FONDOEMPLEO, y ahora me capacita PROCOMPITE de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, ambos me enseñaron cómo hacer la poda (ver el tallo principal), injertar rosas, control de plagas y venta, el tiempo que nos capacitaron fueron tres veces al mes” (Bertha Hilaes de Choque, 63 años)

“Sí, me capacitó la Municipalidad de San Sebastián en el 2014 y FONDOEMPLEO, ya nos había capacitado, ambos nos enseñaron como podar, injertar rosas, controlar las plagas y la venta, la capacitación fue de dos a tres veces al mes” (Visitación Quijua Choque, de 45 años)

Además, respecto a la capacitación en cultivo de flores, señalan que la forma de capacitación recibida fue por medio de pasantías; estas pasantías fueron a nivel internacional a países latinoamericanos como Bolivia y Ecuador, pasantías nacionales a provincias como Huaraz, y pasantías a nivel de intercomunidades como a la Comunidad de Pumamarca y otros lugares aledaños.

Otra forma de capacitación en cultivo de flores, es por medio de charlas demostrativas como clases maestras en fitotoldos implementados, charlas informativas y técnicas de producción como injertar, abonar, podar y fumigar.

Al respecto se tiene los siguientes testimonios de lo referido:

“Me han llevado de pasantía fuera del país a Bolivia y a otros grupos a Ecuador; y a otros dentro del país a la provincia de Huaraz. Después del viaje se tenía que explicar las experiencias aprendidas.

Nos enseñaron también a injertar, podar, regar y cuidar las flores de las enfermedades aplicando el insecticida” (Juan Huamán Palomino, de 53 años).

“Nos capacitaron dándonos charlas y clases maestras en el fitotoldo más implementado (representativo), enseñándonos como se cultivan las flores. Nos llevaron de pasantía a la comunidad de Pumamarca” (Bertha Hilaes de Choque, 63 años)

“Nos capacitan con charlas informativas en el salón comunal, nos llevan a una de las casas para ver cómo están creciendo las rosas y aprendemos allí, para hacer lo mismo en nuestros fitotoldos, hemos hecho pasantía entre comunidades a Pumamarca, para enseñarnos, como ya habían capacitado en ese lugar” (Visitación Quijua Choque, de 45 años)

Los entrevistados señalan que las capacitaciones que han recibido en cultivo de flores, les ha sido muy útil y productivo; poniendo en práctica las enseñanzas y técnicas impartidas en sus terrenos (fitotoldos), algunos de los pobladores capacitados, indican que han implementado técnicas innovadas por ellos mismos, producto de las enseñanzas aprendidas.

Se evidencia sobre esto con las siguientes respuestas:

“Aplico todo lo que me han enseñado, por ejemplo si antes me enseñaron a abonar con el guano, ahora compro el guano preparado y lo mezclo, rinde mejor a mi producción de flores” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“Tal cual nos enseñan se aplica y nosotros empleamos nuevas técnicas en el riego aplico emisores a las cintas de agua para controlar el riego, y en la forma de injertar” (Bertha Hilaes de Choque, 63 años)

“Lo que nos enseñan lo hacemos, y siempre vamos viendo cómo van creciendo las rosas” (Visitación Quijua Choque, de 45 años)

Además, respecto a la capacitación en cultivo de flores, indican que necesitan más capacitación en temas de prevención y control de plagas, así como también en comercialización dentro y fuera del Cusco (servicio de articulación empresarial) y cursos como formas de presentación de las flores al llevar al mercado, arreglos florales y otras que observan en el mercado.

Se evidencia sobre este enunciado, con las siguientes respuestas:

“Si necesito más capacitación, está habiendo una enfermedad que está atacando a la rosa, quisiera que me capaciten en extinguir esas plagas para prepararme antes que me azote esa plaga, en comercialización, y por otro lado mi hijo está investigando en internet el cuidado de flores” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“Si, necesito capacitación en producción de injertos, control de plagas, venta y arreglos florales” (Bertha Hilaes de Choque, 63 años)

“Si, necesito capacitación para mejorar la variedad de rosas, control de plagas como la mosca y las arañas que ataca las rosas y en venta en mercados grandes de afuera del cusco” (Visitación Quijua Choque, de 45 años)

Por otro lado, los entrevistados señalan que la capacitación en cultivo de flores, les ha dado beneficios como conocimiento y adopción de técnicas, emprendimiento comercial y beneficios económicos que han ayudado a mejorar la calidad de vida.

Se evidencia sobre esto con las siguientes respuestas:

“Si antes solo sembraba papas y hortalizas, y en flores los gladiolos, ahora cultivo flores con técnicas, obtengo mayor rendimiento, vendo más en el mercado y he ampliado mi área de producción no sólo de rosas también cultivo otras flores como las astromelias, y ha mejorado mi economía” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“Los beneficios que me ha dado ser capacitada, ahora cultivo las flores con técnicas, vendo más en el mercado, y económicamente hay mayor ingreso económico semanal, y mejorar la calidad de vida” (Bertha Hilaes de Choque, 63 años)

“Los beneficios que me ha dado en ser capacitada es que ahora cultivo flores con técnicas, obtengo mayor rendimiento, vendo más en el mercado, los beneficios son buenos, ha mejorado bien mi economía, porque ya hay una entrada fija, hay más ingresos” (Visitación Quijua Choque, de 45 años)

Según las entrevistas realizadas a los pobladores capacitados de la Comunidad Campesina de Ccorao en cultivo de flores, brindado por las entidades públicas y privadas, quienes señalan que estas capacitaciones ha ayudado a dinamizar sus actividades, señalan que con esta capacitación hoy en día no se dedican solo al cultivo de sus tierras para la agricultura, sino que se dedican al cultivo de flores, actividad que les ha ayudado a dinamizar sus actividades e incrementar su economía.

Así queda demostrada la teoría de Malinowski (1978, pp. 50-55) quien indicó que para la comprensión de los cambios sociales, el hombre está caracterizado por sus necesidades ilimitadas, este crea un conjunto de elementos culturales e instituciones con los que satisface sus necesidades, pero cada vez que crea o desarrolla cultura, aparecen otras exigencias y así es como se originan nuevos elementos culturales e instituciones, este es el proceso que decide el progreso humano.

Por otro lado, indicó que mientras más necesidades existan en la sociedad, el hombre va a ser una maquina imparable de creación cultural por medio del conocimiento y la innovación tecnológica, para satisfacer las necesidades que se produzcan día a día.

Por último, los datos referidos confirman la teoría de los cambios sociales en los pobladores capacitados de la Comunidad Campesina de Ccorao. Estas capacitaciones dan fe que dieron resultados porque teóricamente la información de la creación de elementos culturales e instituciones con los que satisfacen sus necesidades, son decisivos para el cambio social, confirmándose así la teoría de Malinowski.

3.1.3 CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA EN CRIANZA DE CUYES

Los entrevistados informan que han sido capacitados en crianza de cuyes. Indican que fueron distintas las instituciones que brindaron la capacitación, las cuales fueron:

- Corredor Cusco Puno 2004 – 2006, manejo integral de cuyes, crianza tecnificada, sanidad y comercialización.
- CEDEP AYLLU 2003 – 2005, construcción de pozas y galpones, cultivo de pastos para la alimentación.
- Municipalidad Distrital de San Sebastián, capacitaron en técnicas para criar cuyes, construcción de pozas y galpones, mejoramiento de alimento para el cuy.

Estas capacitaciones se realizaban de tres a cuatro veces al mes, y en la actualidad la Municipalidad Distrital de San Sebastián cuenta con profesionales encargados de realizar dichas capacitaciones, continuando con la misma rutina y seguimiento de los procesos de capacitación.

Sobre lo mencionado, se tiene los siguientes testimonios:

“Si me he capacitado en criar cuyes, separar los machos de las hembras en pozas, construir las pozas (en el suelo con mallas en 1m²), la alimentación de los cuyes (plantar pasto y alfalfa y el cortado cuando está listo), tratamiento para cuidar al cuy, limpieza las pozas y la construcción de galpones con adobe, palos y calamina” (Jerónima Chauca Tintaya, de 49 años)

“Si me capacite en crianza de cuyes, en manejo integral de cuyes, crianza tecnificada, sanidad, comercialización y preparación de platos gastronómicos” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Si me capacito en crianza de cuyes, los temas que me enseñan es en construcción de galpones (vivienda para cuyes), pozas, cultivo de pasto y compra de cuyes” (Marco Cachanka Palomino, de 37 años)

Además, respecto a la capacitación en crianza de cuyes, indican que la forma de capacitación que han recibido ha sido por medio de reuniones grupales, proyectando imágenes (diapositivas) indicando como criaban en otros sitios los cuyes, también han empleado el uso de videos y después de las exposiciones iban a las casas a supervisar la construcción de los galpones y pozas. Otra forma de capacitación fueron las clases modelo en casa de uno de los capacitados y luego en casa de cada uno (personalizado).

Señalan también que la capacitación recibida, por un lado les ha enseñado a mejorar su modo de vida, con la construcción de galpones y pozas para los cuyes y por otro lado señalan que la capacitación que han recibido la han mejorado de acuerdo a sus necesidades y experiencias en sus prácticas.

Se evidencia sobre esto con las siguientes respuestas:

“Nos capacitaban en la Municipalidad de San Sebastián, reuniones grupales, nos mostraban imágenes (diapositivas) y videos donde veíamos como criaban los cuyes en otros sitios, luego iban a las casas a supervisar como construíamos nuestros galpones. Antes de la capacitación criaba mis cuyes en mi cocina todo junto. Cuando nos capacitaron todo cambio, separados en las pozas, ya había pelos en la cocina, ni el guano del cuy” (Gerónima Chauca Tintaya, de 49 años)

“Nos capacitaban en casa de un compañero como clase modelo, y luego en casa de cada uno personalizado.

En la capacitación nos enseñaron que debía ir en una poza de 1m² donde debían ir diez cuyes hembras con un cuy macho, produciéndose el 60 o 70% de mortalidad de las crías. Pero ahora por mí mismo aplico en 1x2m² coloco seis cuyes hembras y un cuy macho, y así se ha evitado bastante la mortalidad de las crías y ahora solo es en un 10% la mortalidad de las crías.

Y para la alimentacion, nos enseñaron en mezclar granos de soya y conejilla, y ahora yo les doy productos de la zona como cebada, trigo y maíz.” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Nos han capacitado en que cada cierto tiempo hay que hacerles cruzar a los cuyes se pone en una poza un padrillo (cuy macho) con diez hembras en una poza de 1 m², el destetado de las crías a los 15 días de nacidos, y que a los tres a cuatro meses el cuy está listo para la venta y para su alimentacion darles grano de soya y cultivar pasto y alfalfa” (Marco Cachanka Palomino, de 37 años).

Con respecto a este tema de capacitaciones, indican que quisieran recibir más capacitación en manejo empresarial, exportación, mitigación de enfermedades, mejoramiento de raza y mejoramiento de infraestructura.

De lo referido se tiene las siguientes respuestas:

“No, ya no necesito más capacitación, ya he aprendido” (Gerónima Chauca Tintaya, de 49 años)

“Si, quisiera más capacitación en temas de manejo empresarial, estudio de mercado, exportación, inserción de mis productos (cuyes) a los grandes mercados etc.” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Si, quisiera más capacitación para mitigar las enfermedades como salmonela, mejoramiento de raza de cuyes y mejoramiento de los galpones” (Marco Cachanka Palomino, de 37 años)

Con respecto a los beneficios que les ha dado ser capacitados en crianza de cuyes, señalan que crían sus cuyes con técnicas, obtienen mayor rendimiento, venden más en el mercado y han ampliado su área de crianza de cuyes, también indican que han generado su propio trabajo, aprendiendo a depender de sí mismos, y que ha mejorado su economía.

De lo referido se tiene las siguientes respuestas:

“Los beneficios que me ha dado el ser capacitada en crianza de cuyes, ha sido que ahora crío mis cuyes con técnicas, obtengo mayor rendimiento, vendo más en el mercado y he ampliado más mi área para la crianza de cuyes. Y ha mejorado mi economía, ahora puedo ayudar a mis hijos en sus estudios, para sus pasajes, su ropa todo y comprar sus laptop, todo lo que necesite para la universidad” (Gerónima Chauca Tintaya, de 49 años)

“Los beneficios que me ha dado ser capacitado en crianza de cuyes, es que ahora crío mis cuyes con técnicas, obtengo mayor rendimiento, vendo más en el mercado y he ampliado mi área de trabajo, también aprendí a generar mi propio trabajo, aprendí a depender de mí mismo, ahora tengo tiempo para mi familia. Con respecto a mi economía de lo que ganaba como empleado de Inka Kola, ahora con esta actividad mis ingresos económicos se han duplicado hasta triplicado. Antes compraba mis cosas (arroz y azúcar) por kilos, ahora compro por sacos, ha mejorado mi economía y mi alimentación” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Los beneficios que me ha dado ser capacitado en crianza de cuyes, es que ahora crío mis cuyes con técnicas, obtengo mayor rendimiento, vendo más en el mercado y ahora crío mis cuyes en un espacio de 10x5m², (galpones). Económicamente es una entrada más a mi bolsillo, se ha incrementado mi economía” (Marco Cachanka Palomino, de 37 años)

Según las entrevistas realizadas a los pobladores capacitados en crianza de cuyes de la población de Ccorao, brindado por las entidades públicas y privadas, los entrevistados señalan que esta capacitación les ha enseñado a emplear la materia prima con la que cuentan, y les ha ayudado a incrementar este recurso y hacerlo sostenible y de esta manera dinamizar e incrementar su economía.

Así queda demostrada la teoría de Max Neef (1965, pp. 6-10), que indicó que el desarrollo está referido a la noción del cambio, a la alteración de un determinado orden de cosas en el hombre y en la sociedad.

Indicó que el desarrollo tiene todas las particularidades propias del cambio social, señaló que la idea de desarrollo no debe ser condicionado a lo económico, ya que es parte de lo sociocultural.

Por último, los datos referidos confirman la teoría de cambio social en los pobladores capacitados en crianza de cuyes de la Comunidad Campesina de Ccorao. Estas capacitaciones dieron resultados porque teóricamente el cambio, hace referencia a la alteración de un determinado orden de cosas en el hombre y en la sociedad, confirmándose así la teoría de Max Neef.

3.2 ADOPCION DE TECNOLOGIAS

3.2.1 ADOPCION DE TECNOLOGIAS EN EL CULTIVO DE SUS PRODUCTOS

En cuanto a la adopción de tecnologías por las capacitaciones recibidas de las distintas entidades que han ido trabajando en Ccorao - San Sebastián - Cusco, los entrevistados informan que; al recibir la capacitación en las distintas áreas, han aprendido nuevas técnicas y en otros casos han reforzado su conocimiento en técnicas tradicionales.

Sobre lo indicado se evidencia con las siguientes respuestas:

“Antes de la capacitación de cultivo de flores las técnicas que utilizaba plantaba y abonaba con abono de corral y químicos. Y para atacar las enfermedades aplicaba insecticidas y fungicidas, y para el riego empleaba la manguera.

Ahora en la actualidad las técnicas que utilizo es el injerto, abonamiento de la tierra, el fertirriego, el riego por goteo que es dos veces por semana.

Las ventajas y beneficios ha sido utilizar menos agua, solo se cosecha una vez por semana según la producción (puede ser hasta dos). He mejorado mi economía, me permite trabajar en otros sitios porque no requiere mucho tiempo” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“La técnica que aprendí en la capacitación de cultivo de flores, es la preparación de suelo con arena, tierra negra y compostaje, injertado, riego por goteo y control de plagas. Las ventajas y beneficios son económico y la ocupación de tiempo de mi esposo, a consecuencia del cese de su trabajo, hubo un tiempo que se puso algo triste sin nada que hacer, y cuando empezó con el cultivo de flores cambio totalmente, se veía con ganas, animoso, hasta feliz se ponía, hay más comunicación en mi familia con este trabajo” (Bertha Hilaria de Choque, de 63 años)

“La técnica que he aprendido en la capacitación de cultivo de flores, fue hacer el fitotoldo, la preparación de las tierras, enjertación de rosas, el riego por goteo y la fumigación. Y el beneficio que me ha dado, ha sido la mejora económica” (Visitación Quijua Choque, de 45 años)

“En el cultivo de hortalizas las técnicas que utilizaba antes de la capacitación, para el cultivo en el cerro y en nuestras chacras, utilizábamos la chaquitak`lla, en la actualidad, seguimos utilizando la chaquitak`lla en el cerro, y el tractor y el pico en nuestras chacras (llanura). Las ventajas y beneficios que he obtenido, ha sido que ahorro más el tiempo y es menos trabajoso.

En el sistema de riego antes de la capacitación regábamos con la espera de la lluvia, luego era sequía, y ahora con la capacitación utilizamos el riego por aspersión. Las ventajas y beneficios que hemos tenido es que ahora podemos sembrar casi todo el año, todo tipo de producto” (Hermelinda Huamani Menor, de 55 años)

“En el cultivo de hortalizas antes de la capacitación se usaban semillas comunes y para el abono se usaba el guano sin descompostar y ahora con la capacitación usamos semillas certificadas, el bocashi y compost” (Ruperto Choque Cruz, de 72 años).

“En el sistema de riego antes de la capacitación la técnica que utilizábamos era por inundación y esperábamos la lluvia, y ahora con la capacitación que nos han dado la técnica que utilizamos para el riego es por aspersión.

Las ventajas y beneficios que me ha dado la capacitación es que ahora tengo más pasto y alfalfa para alimento de mis cuyes.

En la crianza de cuyes antes de la capacitación mi técnica de crianza consistía en criar mis cuyes en la cocina. Ahora la técnica que utilizo con la capacitación he construido galpones (casa para los cuyes), he construido pozas (cuartos para los cuyes) y la alimentación la vario con afrecho, alfalfa y pasto, utilizo medicamentos para combatir las plagas que atacan al cuy como pulgas.

Las ventajas y los beneficios son que ya no hay pelos de cuyes en la ropa, en la comida ni en mi cocina, ya no hay guano en el piso de la cocina, su olor también ha desaparecido.

Y el beneficio es que me ha ayudado económicamente a mejorar y tengo más ingresos para el estudio de mis hijos” (Geronima Chauca Tintaya, de 49 años)

“En la crianza de cuyes aprendí con la capacitación técnicas como construir pozas aéreas, a baterías y en suelos.

Y las ventajas y beneficios de la capacitación ha sido que en las pozas aéreas los cuyes en pozas aéreas los cuyes están limpios de pulgas pero la desventaja es que le pasa el frío al cuy y los pequeños se caen a las rejas; en las pozas a batería ocupa menos espacio y se abrigan entre ellos; las pozas en el piso es mejor porque es más manejable, (se captura más rápido a la rata), y hay menos mortalidad de cuyes, en el piso aéreo les da miedo a los cuyes y abortan más cuyes” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“En la crianza de cuyes aprendí técnicas en construcción de pozas y ampliación de galpones.

Las ventajas y beneficios que he recibido ha sido que se ahorra con la construcción de pozas aéreas, puedo criar más cuyes porque hay más espacio.

En la venta las técnicas que he aprendido gastronomía, preparar platos en base a cuy. La ventaja es que podemos vender los cuyes de otra forma también. Aprendemos a preparar el cuy como para venta y como para consumo también” (Marco Cachainka, de 37 años)

Con respecto a los insumos que utilizan en la producción señalan lo siguiente:

“En el cultivo de flores, los insumos que utilizo son el abono natural y químico, insecticidas químicos, agua para el riego y mano de obra propia; los equipos o herramientas que utilizamos, son cintas de goteo, tijera de podar, pico, mochila para fumigar, baldes para el preparado del abono, las inversiones nuevas que he hecho fue que he abierto (aperturado) dos invernaderos pero con otra variedad de flor (astromelias) solo se invierte en guano natural, el tiempo que le dedico a la semana es de dos a tres veces por semana, los que se dedican a esta actividad somos yo y mi familia.

En la venta, los insumos que utilizamos son la movilidad, secas (saquillos) y/o q`eperinas, la inversión que hago es en movilidad como expreso, me dedico 1 vez a la semana para la venta, y quienes se dedican a esta actividad de venta es mi esposa y mi hija” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“En el cultivo de flores los insumos que utilizo es el abono foliar para el crecimiento de las hojas de las rosas, enraizador para la injertación, abono para la tierra, insecticidas para los bichos y rematicidas para los hongos; los equipos o herramientas que utilizo son mochila fumigadora, mascarilla, guantes, mameluco, gorros, rastrillos, tijeras podadoras y cinta de goteo, emisores, mangueras, picos, baldes como sistema de refrigeración, fitotoldo e insecticidas; las inversiones nuevas que he hice fue comprar emisores para el control del riego, yemas para el patrón (injertacion); el tiempo que le dedico a la semana es casi diario, pero cuando se trata de fumigar se repite de dos a tres días y los miembros de la familia que se dedican a esta actividad somos todos.

En la venta, los insumos que utilizo es la movilidad y el papel azúcar para el empaquetado; las inversiones nuevas que he hecho ha sido comprar papel corrugado para empaquetar las flores para una mejor presentación; el tiempo que le dedico a la semana es de a 2 veces a la semana; los miembros de mi familia que se dedican a esta actividad es mi hija y yo” (Bertha Hilaria de Choque, de 63 años)

“En el cultivo de flores los insumos que utilizo son semilla mejorada para la injertación, insecticidas, abonos para la tierra, los equipos y herramientas que utilizo son la tijera podadora, rastrillo para limpiar el terreno, cinta para el riego por goteo, mochilas fumigadoras, fitotoldos y baldes; la inversión nueva que he hecho, ha sido comprar insecticidas; el tiempo que le dedico a la emana es de 1 a 2 veces por semana; los miembros de la familia que se dedican a esta actividad es toda mi familia.

En la venta los insumos que utilizo son la movilidad, el carro que lleva al mercado, papel de azúcar para empaquetar mis rosas y la lliqlla para cargar las rosas; las inversiones nuevas que he hecho es comprar papel de azúcar porque siempre se rompe; el tiempo que le dedico a la semana son los sábados salgo a las 5:00 a.m.; los miembros de mi familia que se dedican a esta actividad, son mis hijos y yo, me ayudan en sus tiempos libres se turnan” (Visitación Quijua Choque, de 45 años)

“En el cultivo de hortalizas, los insumos que utilizo son semillas, abono, insecticidas y mano de obra; los equipos o herramientas que utilizo son el tractor, pico, chaquitaklla y segadora; las inversiones nuevas que he hecho es comprar semillas, abono e insecticidas; el tiempo que le dedico es una vez por semana; los miembros de mi familia que se dedican a esta actividad somos todos.

En el sistema de riego, los insumos que utilizo son el agua; los equipos o herramientas que utilizo son los aspersores, mangueras y tubos; el tiempo que le dedico a la semana es de dos a tres veces por semana; los miembros de mi familia que se dedican a esta actividad es mi esposo y yo.

En la venta, los equipos y herramientas que utilizo son la movilidad, carro para llevar al mercado mis productos; el tiempo que le dedico a la venta de mis productos es una vez por semana; los miembros de mi familia que se dedican a la venta son mi hija y yo, a veces mi esposo y mis otros hijos” (Hermelinda Huamani Menor, de 55 años)

“En el cultivo de hortalizas, los insumos que utilizo son semillas de hortalizas, bokashi, biol, guano de corral (en especial de cuy); los equipos o herramientas que utilizo son pico, pala, lampa, rastrillo, aspersores y cordeles; las inversiones nuevas que he hecho es comprar malla, mashell, palos, tablas, calaminas para proteger el bokashi; el tiempo que le dedico a la semana son

dos días a la semana; los miembros de la familia que le dedican a esta actividad son mi esposa y yo” (Ruperto Choque Cruz, de 72 años)

“En el sistema de riego los insumos que se utiliza es mano de obra de mi esposo y la mia y el agua; los equipos y herramientas que utilizo son la manguera y el aspersor; las inversiones nuevas que he hecho es comprar manguera porque se ha dañado con el uso; el tiempo que le dedico a la semana es casi todos los días en tiempo de secas; los miembros de mi familia son mi esposo y yo.

En la crianza de cuyes, los insumos que utilizo son medicamentos, pasto, alfalfa y afrecho; los equipos y herramientas que utilizo son palos para las pozas, mallas, gazaperas (pozas, jaulas para criar); las inversiones nuevas que he hecho es comprar platitos para su comida, afrecho y gazaperas; el tiempo que le dedico a esta actividad es todos los días, porque hay que limpiar las gazaperas, darles de comer a los cuyes y controlar como están los cuyes; los miembros de mi familia que se dedican a esta actividad son mi esposo y yo, y mi nietita que tiene 8 años, ve como trabajamos y se mete a hacer lo que hacemos” (Geronima Chauca Tintaya, de 49 años)

“En la crianza de cuyes los insumos que utilizo son productos de la zona, y medicamentos para cuando se enferman; los equipos y herramientas que utilizo son los galpones, badilejos, cartilla, escoba para la limpieza, saquillo para el guano, mallas, clavos, maderas y listones para la construcción de los galpones; las inversiones nuevas que he hecho comprar mesas para colocar los cuyes y construcción de más galpones; el tiempo que le dedico a esta actividad es todos los días, mañana, tarde y noche, para darles de comer, limpiar, destetar a los cuyes, etc.; los miembros de mi familia que nos dedicamos a esta actividad somos todos, porque ya es un negocio familiar.

En la venta los insumos que he utilizado es casi nada porque vienen a mi casa a comprar; el tiempo que le dedico a la venta de mis cuyes, es las veces que me piden cuyes, si es diario, diario tiene que ser; y los miembros de mi familia que se dedican a esta actividad es toda mi familia” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“En la crianza de cuyes, los insumos que utilizo en la alimentacion para los cuyes es pasto, alfalfa y conejilla; los equipos y herramientas que utilizo es escoba para barrer y recogedor, secas para el abono, mallas y listones; el tiempo que le dedico por ahora es muy poco, porque vendí casi todos mis cuyes

para el cargo de la virgen Belén; así vendo para todas las fiestas, los que se dedican a esta actividad en mi familia son todos.

En la venta los insumos que utilizo son los saquillos para el transporte de mis cuyes al mercado; los equipos y/o herramientas que utilizo es mi carro para ir al cusco; el tiempo que le dedico es normalmente los sábados al llevar a l mercado o cuando me hacen pedido, los miembros de mi familia que se dedican a esta actividad somos mi esposa y yo" (Marco Cachainka Palomino, de 37 años).

De estas entrevistas, los datos muestran que hubo un cambio expresado en la adopción tecnológica, a este respecto se demuestra la teoría de Morgan, donde se demuestra que la adopción de tecnología ha ayudado a incrementar su producción y adquirir nuevos conocimientos, con esto queda probada la teoría de Morgan quien señaló, que la sociedad humana pasó por tres fases: salvajismo, barbarie y civilización; hizo referencia que en todo el proceso de evolución el hombre creó y perfeccionó la tecnología.

Indicó también que a medida que la tecnología se crea y perfecciona se produce mayor posibilidad de cambio, permitiendo la satisfacción de sus necesidades.

De lo enunciado se resalta que la población humana atravesó de una etapa a otra con la creación y perfección de la tecnología, produciéndose así el cambio y la evolución social, que permite la satisfacción de las necesidades humanas, suscitando el desarrollo de una sociedad.

Por último, los datos referidos confirman la teoría de cambio social en los pobladores capacitados en adopción de tecnologías de Ccorao – San Sebastian - Cusco. Estas capacitaciones dieron resultados porque teóricamente el cambio, hace referencia a la creación y perfección de la tecnología produciéndose mayor posibilidad de cambio, permitiendo la satisfacción de sus necesidades, confirmándose así la teoría de Morgan.

3.2.2 CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA EN SISTEMA DE RIEGO

Los entrevistados, informan que han sido capacitados en sistemas de riego, por instituciones públicas y privadas, capacitaciones que se dieron en fechas distintas.

Las entidades, que estuvieron a cargo de las capacitaciones fueron:

- Fondo empleo en el año 2011 a 2012, y la Municipalidad Distrital de San Sebastián por medio del programa PROCOMPITE en el año 2015 a 2016, con la técnica de riego por goteo, exclusivamente para el riego de cultivo de flores.
- Dirección Regional de Agricultura Cusco (DRAC) del Ministerio de Agricultura, aplicaron la técnica de riego por aspersión, para el riego de productos agrícolas.
- La ONG CEDEP – AYLLU, en el año 2002 a 2003, conjuntamente que el corredor Cusco Puno, capacitaron en el sistema de riego al igual que el Ministerio de Agricultura, la técnica de riego por aspersión, para el riego de pasto mejorado que sirve de alimento para los cuyes.

El ciclo de las capacitaciones implementadas por las entidades públicas y privadas mencionadas, fueron de dos a tres veces al mes; en la actualidad el ciclo de la capacitación brindada es casi la misma.

Sobre el ciclo de capacitación mencionado, se tiene los siguientes testimonios:

“Si, me he capacitado, en sistema de riego por goteo, para el riego de mis flores, me capacitó IMAGEN – FONDO EMPLEO, de una a dos veces por mes”
(Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“Si, me capacite, en sistema de riego por goteo, PROCOMPITE de la Municipalidad de San Sebastián, me capacito de dos a tres veces al mes, nos enseñaron como regar las rosas, como son delicadas, no podemos regar como regábamos nuestros cultivos agrícolas, por inundación o por surcos o esperar que llueva, ellos nos han enseñado a regar la flores por el sistema de goteo”
(Bertha Hilaes de Choque, de 63 años)

“Si, me capacite en sistema de riego por goteo, por la Municipalidad de San Sebastián de dos a tres veces al mes, para el cultivo de flores hemos aprendido

a regar las flores por ese sistema de goteo, como para que no se ahoguen las flores que son delicadas” (Visitación Quijua Choque, de 45 años)

“Si, me capacite en sistema de riego por aspersión, por el Ministerio de Agricultura, de dos a tres veces al mes, nos enseñaron el riego por aspersión porque antes cuando cultivábamos nuestras tierras, esperábamos la época de lluvias, y no teníamos mucha producción, luego fue mejorando la producción porque ya teníamos el riego así todo el año y podíamos aprovechar la tierra para el sembrío” (Hermelinda Huamani, de 55 años)

“Si, me capacitaron en sistema de riego por aspersión y frecuencia, pero solo por charlas, dos veces al mes, en el 2015” (Ruperto Choque Cruz, de 72 años)

“Si, me capacite en sistema de riego por aspersión e instalación de hidrantes, por la ONG CEDEP- AYLLU, de una a dos veces al mes en el año 2002 a 2003, para el riego de pasto y alfalfa que sirve de comida de mis cuyes” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Si, me capacite en riego, por el Corredor Cusco – Puno en ese entonces, de dos a tres veces por mes, para el riego de mis tierras, alimento de mis cuyes” (Marco Cachainka Palomino, de 37 años)

Respecto a la capacitación y asistencia en técnicas de sistema de riego, los entrevistados indican que la capacitación que recibieron de las entidades públicas y privadas, ha sido por medio de charlas y clases demostrativas en sus terrenos, así como la instalación del sistema tecnificado de riego y la aplicación de métodos de riego de acuerdo al cultivo de los pobladores capacitados al que se dedican, evitando así el ahogamiento de los productos cultivados y por la necesidad de optimizar el recurso hídrico del que padecen los pobladores de la comunidad.

Los métodos de riego que se emplearon en las capacitaciones fueron de dos tipos; el riego por aspersión y el riego por goteo. El riego por aspersión es una modalidad de riego presurizado mediante el cual el agua llega a las plantas en forma de gotas lluvia localizadas, dirigido al cultivo de productos orgánicos y al cultivo de pasto y cebada (alimento para sus animales). En el caso de riego por

goteo es una modalidad de riego que consiste en dirigir el riego en forma de gota directamente a la raíz de la planta, esto se logra a través de un chorro fino a través de los agujeros de una tubería plástica o cintas, que se coloca sobre o debajo de la superficie de la tierra, dirigido al cultivo de flores.

Sobre lo mencionado, se evidencia con las siguientes respuestas:

“Nos han capacitado en instalar las mangueras y el aspersor, ahora controlamos el regadío una vez por semana” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“Nos han capacitado llevándonos a una casa, como clase modelo para que veamos cómo debe hacerse todo el proceso del cultivo de las flores, como regar, instalar las cintas de agua y como regar las rosas y tener cuidado con las flores para evitar la inundación y el ahogamiento” (Bertha Hilares de Choque, de 63 años)

“Nos llevaron a una casa para ver cómo funciona el sistema de riego. Hemos visto dentro del fitotoldo, y nos han enseñado a poner unas cintas planas que son como las mangueras, para que pase el agua y riegue las flores y así poder controlar el riego, es por el sistema de goteo que sale el agua suavemente” (Visitación Quijua Choque, de 45 años)

“Nos capacitaban con charlas y en nuestra misma chacra, donde hemos instalado el sistema de riego por aspersión y con mangueras y tubos” (Hermelinda Huamani, de 55 años)

“Nos han capacitado por medio de charlas y el riego por aspersión en los camellones y como colocar los aspersores” (Ruperto Choque Cruz, de 72 años)

“Nos han capacitado en sistema de riego tecnificado con mangueras, aspersores y llaves de paso, porque antes se regaba por inundación, y para aplicar la capacitación nos llevaron a todos a un terreno comunal demostrativo, y luego nos ayudaron a colocar a cada uno en nuestros propios terrenos acompañados por el supervisor” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Nos han capacitado a usar aspersores, instalación de mangueras y llaves de paso y he aplicado la capacitación así como me han enseñado, como instalar

las mangueras y tubos; y los aspersores para que riegue mis terrenos de cultivo para la alfalfa y el pasto” (Marco Cachainka Palomino, de 37 años)

Siguiendo con el tema de la capacitación y asistencia en sistema de riego, los pobladores capacitados, indican que quisieran recibir más capacitación y nuevas técnicas, para poder incrementar su conocimiento y mejorar su producción, aprovechando al máximo el recurso vital.

“Si necesito más capacitación en riego, seguro hay más maneras de regar, para que haya más producción y sería bueno aprender” (Bertha Hilares de Choque, de 63 años)

“Si necesito más capacitación en riego, siempre es bueno saber más, para mejorar nuestro conocimiento y aprovechar al máximo el agua” (Visitación Quijua Choque, de 45 años)

“Si, en lo que sea bueno para obtener más agua, porque Ccorao no cuenta con mucha agua” (Hermelinda Huamani, de 55 años)

“Si, necesito más capacitación, en técnicas para saber qué tipo de aspersores usar, métodos de riego por ejemplo cuando solea mucho no sabemos cuánto tiempo regar” (Ruperto Choque Cruz, de 72 años)

“Si, necesito más capacitación en el tema de regadío, hay un proyecto de PSI (Proyecto Subsectorial de Irrigaciones) consiste en casi una cuenca, una técnica en la sopla del agua como un polvo y riega todo con suavidad” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Si quisiera más capacitación, siempre hay nuevas técnicas en regadío en todas las cosas, y siempre es bueno aprender para mejorar día a día” (Marco Cachainka Palomino, de 37 años)

Con respecto a los beneficios que les ha dado la capacitación en riego, señalan que les ha ayudado en varios aspectos.

- Primero, con la capacitación recibida, emplean nuevas técnicas en el regadío y aprovechan el área de cultivo, manifiestan que ya no esperan como antes la época de lluvias para que puedan regar sus productos.

- Segundo, han aprendido a racionalizar el agua, con los sistemas de riego implementados, hay mayor cuidado y uso racional del agua.
- Tercero, la producción de las distintas categorías de cultivos se ha incrementado gracias a la capacitación de técnicas y asistencia de riego, y esto ha ayudado que se produzca un crecimiento económico y beneficioso para el poblador capacitado de Ccorao.

Se tiene los siguientes testimonios como evidencia:

“Los beneficios que me ha dado la capacitación en riego, ha sido que riego mis tierras con nuevas técnicas y obtengo mayor rendimiento de mi producción”
(Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“Ahora riego mis tierras con nuevas técnicas, obtengo mayor beneficio, de toda maneras es bueno tener buenas y nuevas capacitaciones.

“Ahorramos el agua y siempre con la capacitación nos ha ayudado a mejorar la economía” (Bertha Hilaes de Choque, de 63 años)

“Ahora riego mis tierras con nueva técnicas, ahorro agua, y sé que es necesario utilizar el agua, sin hacer chorrear como antes. La capacitación nos ha ayudado a producir otras cosas a parte de las hortalizas y papas, como son las flores y estas aprovechan el agua, por el tipo de regadío que nos han enseñado”
(Visitación Quijua Choque, de 45 años)

“Los beneficios que me ha dado la capacitación es que ahora riego mis tierras con técnicas, obtengo mayor rendimiento, vendo más en el mercado y he ampliado mi área de producción, y como la producción creció económicamente obtuvimos mayor productos para la venta y había más platita” (Hermelinda Huamani, de 55 años)

“Riego mis tierras con nuevas técnicas y obtengo mayor rendimiento, y el beneficio económico ha mejorado para la alimentación familiar” (Ruperto Choque Cruz, de 72 años)

“El beneficio que me ha dado ser capacitado en riego ha sido, regar mis tierras con nuevas técnicas, obtengo mayor rendimiento y he ampliado más mi área de producción, en lo que es el pasto para el alimento de los cuyes. Y el beneficio económico que he obtenido ha sido a raíz de la ampliación del área

de producción del pasto, ha aumentado la producción de cuyes” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“El beneficio que he obtenido ha sido riego mis tierras con nuevas técnicas y obtengo mayor rendimiento y económicamente me beneficiado porque tengo de donde dar de comer a mis cuyes, y ya no espero la temporada de lluvias para que riegue mis cultivos, y esto me ha ayudado a que tengan mis cuyes comida natural todo del año y también se incrementen mis cuyes” (Marco Cachainka Palomino, de 37 años)

Según las entrevistas realizadas a los pobladores capacitados por los profesionales de las entidades públicas y privadas que se han implementado para el riego de sus productos, ha generado aportes beneficiosos adquiriendo conocimientos para su beneficio.

Los datos que se han obtenido evidencian que las capacitaciones que se han impartido en los pobladores de Ccorao, les ha ayudado a mejorar su producción, han incrementado su conocimiento y por tanto se ha producido cambios en su forma de trabajo, por tanto estas capacitaciones han ayudado a incrementar su conocimiento y por ende su economía.

De estas entrevistas los datos demuestran que se generó un cambio por la capacitación en el sistema de riego, a este respecto se demuestró la teoría de Drucker (1994, pp. 54-75) y Toffler (1995) donde indicaron que el factor importante para el cambio, fue el avance en el conocimiento, señalaron que la especie humana alcanzó tres fases de cambio, en la primera fase, el conocimiento se aplicó a la fabricación de herramientas y al logro del beneficio que brindó la naturaleza, dándose inicio a la revolución agrícola, en la segunda fase el conocimiento se aplicó a la explotación de los recursos naturales y al trabajo; y en la tercera fase el conocimiento se aplicó al conocimiento. Indicaron también los conocimientos por sí solos son improductivos, pero se hacen productivos cuando se asocia a la organización y juntas se materializan para satisfacer necesidades.

Por último, los datos referidos confirman la teoría del cambio social en los pobladores capacitados de Ccorao San Sebastian - Cusco. Estas capacitaciones funcionaron porque teóricamente la información del conocimiento y la asociación a la organización se materializan para satisfacer sus necesidades, siendo decisivo para el cambio social, confirmándose así la teoría de Drucker y Toffler.

3.3 CAPACITACIÓN EN COMERCIALIZACIÓN Y VENTA

3.3.1 CAPACITACIÓN EN COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE FLORES

Los entrevistados informan que han sido capacitados por especialistas del proyecto comercialización y venta. Indican que fueron distintas las instituciones que brindaron la capacitación y en diversos temas, dependiendo de las capacidades del poblador, así se tiene la siguiente información:

- Fondo Empleo así como se encargó de la capacitación de cultivo de flores también se dedicó a la capacitación de comercialización y venta de rosas, los temas que abarcaron fueron la clasificación de calidad, empaquetado y venta, asimismo ha aportado con la inserción de sus productos al mercado consiguiendo a puntos específicos de venta a los productores de rosas.
- De la misma forma La Municipalidad Distrital de San Sebastián se encargó de la capacitación de comercialización y venta de rosas y cuyes, aplicando los mismos temas de las entidades mencionadas párrafos arriba.

Estas capacitaciones se realizaban de tres a cuatro veces al mes, y en la actualidad, la ONG Guamán Poma de Ayala, está en proceso de capacitación a cargo de sus profesionales especializados.

Sobre lo mencionado, se tiene los siguientes testimonios:

“Si me he capacitado en comercialización y venta, me han enseñado como vender, clasificar la calidad de las flores, el empaquetado d las flores, fondo

empleo nos consiguió mercados específicos para vender” (Juan Huamán Palomino, de 53 años).

“Si me capacite, me enseñaron como vender las flores, el empaquetado de las rosa, nos colocaban en mercados para poder vender nuestras rosas” (Bertha Hilaria de Choque, de 63 años).

“Si nos han enseñado como vender y nos dieron como un puesto en el mercado de San Sebastián, para turnarnos con las otras comunidades, y a veces no vendíamos y las rosas que cortábamos se marchitaban y fracasábamos, por eso decidimos con la asociación ya no vender en el lugar que nos había dado la Municipalidad de San Sebastián, y hemos buscado nuestro mercado por nuestra cuenta, y nos va mejor” (Visitación Quijua Choque, de 45 años).

Respecto a la capacitación en comercialización y venta, indican que la forma de capacitación que han recibido ha sido por medio de reuniones grupales, empleando papelotes, afiches y proyección de imágenes (diapositivas), también hicieron uso de videos, a todos los que estaban interesados.

También hubo pasantías interdistritales, donde les enseñaron y animaron a ver el proceso de producción.

Por otro lado, indican que les enseñaron puntos específicos en lo que se han capacitado en el caso de las rosas; el tamaño del tallo y del pétalo es primordial saber para que entre a la venta, y el mantenimiento de refrigeración una vez podadas las rosas.

Se evidencia sobre esto con las siguientes respuestas:

“Nos capacitaban por medio de papelotes, afiches y videos, nos explicaban a tamaño del tallo debemos cortar para la venta (80 cm.) así como el tamaño del pétalo de la rosa (7cm), mantener la cámara de refrigeración (es un cuarto donde están las flores cortadas en posas con agua, a lo mucho 1 día). Y ahora llevo mis flores al mercado de Huancaro entre 18 a 20 paquetes (cada paquete contiene 25 unidades de rosas) aproximadamente” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“Nos capacitaban por medio de charlas y pasantías interdistritales. Y nos han enseñado como ofrecer nuestros productos a las personas, pero eso ya sabemos por nosotros mismos, y llevamos las flores al mercado de San Pedro a las 5:30 a.m., también llevamos las flores al mercado de Wanchaq, pero allí el serenazgo y los vendedores nos botan, y la venta se nos complica un poco, pero igual vendemos a las personas que nos buscan y vendemos todo por paquete” (Bertha Hilaria de Choque, de 63 años)

“Nos capacitaban en el salón comunal por medio de charlas, y nos ofrecieron un puesto en el mercado de San Sebastián. Y ahora vendemos de acuerdo a lo que nosotros podemos, porque llegando al cusco ya tenemos personas que nos buscan en el mercado de Huancaro” (Visitación Quijhua Choque, de 45 años)

“Nos enseñaban en reuniones que hacían en la Municipalidad de San Sebastián a todas las comunidades que estaban interesadas en estos temas, pero una vez nomas nos capacitaron. Y ahora vendo mis flores en el mercado de Huancaro y en el puente Grau” (Geronima Chauca Tintaya, de 49 años)

Con respecto a este tema de capacitaciones, indican que quisieran recibir más capacitación en manejo empresarial, inserción a mercados grandes y exportación y publicidad.

De lo referido se tiene las siguientes respuestas:

“Si quisiera más capacitación en temas de empaquetado, arreglos florales y exportación. Están apareciendo otras variedades de rosas y quisiera saber esta técnica, la enjertación con otras rosas” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“Si quisiera capacitación, seguridad en la venta, como empaquetar, arreglos florales, insertar al mercado las flores y propaganda y difusión” (Bertha Hilaria de Choque, de 63 años)

“Si quisiera que me capaciten en cómo llevar nuestras rosas en paquete, para que se vea bonito, que nos hagan propaganda e insertar al mercado las flores” (Visitación Quijhua Choque, de 45 años)

Con respecto a los beneficios que les ha dado ser capacitados en comercialización y venta, señalan que venden más en el mercado, que los productos que ofrecen son de calidad, obtienen mayores ganancias y ha

mejorado su economía para la satisfacción de sus necesidades como alimentación, estudios entre otros.

De lo referido se tiene las siguientes respuestas:

“Los beneficios que me ha dado el ser capacitado en comercialización y venta, es que ahora vendo más en el mercado, obtengo mayor ganancia y he ampliado mi mercado y clientes. Y económicamente porque vendo calidad en mis productos, me buscan y me recomiendan con otros clientes. La ganancia que me da es entre s/.1200.00 a s/.1500.00 al mes.” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“Los beneficios que he obtenido ha sido que vendo más en el mercado. Y económicamente, vendo normal en el mercado. Las utilidades que tengo es casi llegando a s/.1000.00” (Bertha Hilaria de Choque, de 63 años)

“Los beneficios que he obtenido de ser capacitado ha ido que ahora vendo más en el mercado y obtengo mayor ganancia. Y económicamente con la capacitación no me he beneficiado mucho, porque cuando nos ofrecieron vender en el mercado de San Sebastián por turno fracasábamos, porque había que esperar con nuestras flores siquiera dos semanas, entonces mientras tanto se nos pasaba las flores (se marchitaban) y empezamos a vender por nuestra cuenta, y vendíamos en otros mercados ya tenemos caseros. Mis ganancias siquiera llegara a s/.1000.00” (Visitación Quijhua Choque, de 45 años)

En la capacitación de comercialización y venta, los encuestados informan que sus productos son destinados a la venta.

Se tiene el siguiente testimonio:

“En el cultivo de flores el destino de la producción es la venta, quien se dedica a la venta es mi esposa y mi hija, las flores vendemos en el mercado de huancaro, entrego a los vendedores. El precio de las flores varía de acuerdo a la temporada, el paquete de rosas (2 docenas) de enero a mayo el costo es de s/.15.00 a más; entre mayo a setiembre es de s/. 20.00 a más. Las astromelias entre enero y mayo el paquete es de s/. 3.00 a más; y entre julio a diciembre es de s/.6.00 a más” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“En el cultivo de flores el destino de la producción es la venta y decoración de mi casa, quienes venden las flores somos mi hija y yo; las flores vendo en el mercado de Wanchaq. El precio del paquete de rosas (dos docenas) es de s/. 20.00 en los meses de diciembre a marzo, y en los meses de mayo a octubre es de s/.30.00, porque mis rosas no son tan mejoradas, sus pétalos son pequeños; el paquete de las astromelias 1(docena) es de s/. 5.00, el paquete de anastasias el atado de 10, es de s/. 4.00” (Bertha Hilaria de Choque, de 63 años)

“En el cultivo de flores el destino de la producción es para la venta y mis santos, quienes se dedican a la venta son mis hijos y yo; vendemos en el mercado San Pedro y a veces en Wanchaq, el precio de las rosas el paquete en temporada alta es de s/.40.00 y en temporada baja es de s/.20.00” (Visitación Quijhua Choque, de 45 años)

A la pregunta si tuvieron algún problema al momento de la comercialización, sus testimonios fueron los siguientes:

“Si tuve problemas al momento de vender, hay competencia, entre los meses de enero a marzo, porque hay bastante producción, y en la temporada de abril a setiembre hay bastante demanda” (Juan Huamán Palomino, de 53 años)

“Si tuve problemas al momento de la venta, las flores se marchitan rápido, y por tanto se tiene que bajar el precio, otro problema es la competencia, y no se encuentra mercado fijo” (Bertha Hilaria de Choque, de 63 años)

“El problema en la venta de las flores, es que en el mercado hay mucha competencia” (Hermelinda Huamani Menor, de 55 años)

“El problema para la venta de las flores, es que no hay puesto de venta, a veces es difícil encontrar transporte y el comprador no distingue la calidad” (Ruperto Choque Cruz, de 72 años)

A la pregunta cómo ha mejorado su economía con la capacitación recibida por los profesionales especializados, se tiene lo siguiente:

“Antes de la capacitación de cultivo de flores mis ingresos era de s/.500.00, y ahora con la capacitación mis ingresos han mejorado entre s/.1200.00 a

s/.1500.00, las ganancias las empleo en el estudio de mis hijos, alimentacion y vestido” (Juan Huaman Palomino, de 53 años).

“Con la capacitación de cultivo de flores mis ingresos son entre s/.800.00 a s/.1000.00, y utilizo mis ganancias en salud, alimentacion y educación” (Bertha Hilaria de Choque, de 63 años).

“Ahora con la capacitación de cultivo de flores, mis ingresos son de s/.1000.00 aproximadamente, y utilizo mis ingresos en educación para mis hijos y alimentacion” (Visitación Quijhua Choque, de 45 años).

De las entrevistas realizadas, los datos demuestran que hubo un cambio en su economía por las capacitaciones en comercialización y venta las flores que recibieron de las entidades públicas y privadas.

A este respecto se demostró la teoría de Abalkin (1980, pp. 76-77) quien señaló que la economía de una sociedad determinada es levantar los niveles del pueblo, y para ello se buscó crear condiciones necesarias para el desenvolvimiento pleno e integral de la personalidad, para de esta manera satisfacer sus necesidades materiales culturales y sociales.

De lo enunciado se resalta que las capacitaciones de comercialización y venta de flores que se brindó en la Comunidad Campesina de Ccorao, ayudo a los pobladores a incrementar su economía y a levantar sus niveles de vida tal como indico el autor.

Por último, los datos referidos confirman la teoría de cambio social en los pobladores capacitados comercialización y venta de flores de la Comunidad Campesina de Ccorao. Estas capacitaciones dieron resultados porque teóricamente el cambio, hace referencia al levantamiento de los niveles de vida, y a la creación de condiciones necesarias para el desenvolvimiento pleno e integral de la personalidad, permitiendo la satisfacción de sus necesidades, confirmándose así la teoría de Abalkin.

3.3.2 CAPACITACIÓN EN COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE CUYES

Los entrevistados informan que han sido capacitados por profesionales del proyecto implementado en comercialización y venta. Indican que fueron distintas las instituciones que brindaron la capacitación y en diversos temas, dependiendo de las capacidades del poblador, así se tiene la siguiente información:

- Corredor Cuso – Puno, de igual forma, así como se encargó de la capacitación en crianza de cuyes, se encargó también de la capacitación de comercialización y venta de cuyes, con temas como la venta de cuyes, ofrecimiento de los cuyes en el mercado y señalando los puntos de venta.
- Guamán Poma de Ayala, el otro año ha empezado a capacitar en la comercialización de cuyes con temas como la gastronomía preparación de comidas en base a cuyes.

De la misma forma La Municipalidad Distrital de San Sebastián se encargó de la capacitación de comercialización y venta de rosas y cuyes, aplicando los mismos temas de las entidades mencionadas párrafos arriba.

Estas capacitaciones se realizaban de tres a cuatro veces al mes, y en la actualidad, la ONG Guamán Poma de Ayala, está en proceso de capacitación a cargo de sus profesionales especializados.

Sobre lo mencionado, se tiene los siguientes testimonios:

“Por esos años la Municipalidad de San Sebastián, nos capacito en el festival de cuyes y preparación de comidas en base a cuyes” (Geronima Chauca Tintaya, de 49 años)

“Nos han enseñado como vender, como ofrecer, los puntos de venta porque esas fechas el cuy estaba en auge” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Me enseñan lo que es la gastronomía, preparación de comida en base a cuyes” (Marco Cachainka Palomino, de 37 años)

Además, respecto a la capacitación en comercialización y venta, indican que la forma de capacitación que han recibido ha sido por medio de reuniones grupales, empleando papelotes, afiches y proyección de imágenes (diapositivas), también hicieron uso de videos, a todos los que estaban interesados.

También hubo pasantías interdistritales, donde les enseñaron y animaron a ver el proceso de producción.

Y en el caso de los cuyes en cuanto tiempo después de nacido están listos para la venta.

Se tiene los siguientes testimonios:

“Me capacitaban por medio de charlas y con papelotes. La capacitación de la venta de mis cuyes lo practico en el mercado y en la feria gastronómica de Ccorao” (Geronima Chauca Tintaya, de 49 años)

“Nos capacitaban con charlas, papelotes y diapositivas. La capacitación en la venta de mis cuyes, al inicio con temor y vergüenza fui al mercado a ofrecer mis productos, explicaba cómo era mi producto, las características de mis cuyes para poder vender y ahora ya me volví capo. Ahora ya me conocen como criador de cuyes y la gente viene de frente a mi casa a comprar” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Nos capacitaban por medio de charlas, papelotes y manuales. La capacitación en la venta de mis cuyes lo hago en el mercado y ahora también lo hago en la feria gastronómica de Ccorao” (Marco Cachainka Palomino, de 37 años)

Con respecto a este tema de capacitaciones, indican que quisieran recibir más capacitación en manejo empresarial, inserción a mercados grandes y exportación y publicidad.

De lo referido se tiene las siguientes respuestas:

“Si quisiera capacitación en llevar mis productos al mercado grande y en exportar mis cuyes como hacen con otros productos a exportar” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Si quisiera capacitación en la preparación de cuyes, en insertar mis cuyes a mercados grandes que tiene Cusco como Plaza Veja, Mega, Orión etc., y llegar a exportar” (Marco Cachainka Palomino, de 37 años)

Con respecto a los beneficios que les ha dado ser capacitados en comercialización y venta, señalan que venden más en el mercado, que los productos que ofrecen son de calidad, obtienen mayores ganancias y ha mejorado su economía para la satisfacción de sus necesidades como alimentación, estudios entre otros.

De lo referido se tiene las siguientes respuestas:

“Los beneficios que me ha dado ser capacitada es que vendo más en el mercado y obtengo mayor ganancia. Y económicamente, porque vendo mis cuyes para los estudios de mis hijos. De la venta de mis cuyes me quedara entre s/.300.00 y s/.500.00” (Jerónima Chauca Tintaya, de 49 años)

“Los beneficios que he obtenido de la capacitación, ha sido que obtengo mayor ganancia, vendo mis productos de calidad y he ampliado mi mercado y clientes. Y económicamente, cuando empecé con la capacitación y criar mis cuyes, los capacitadores al ver que yo era bueno en lo que hacía, me llevaron como ejemplo a varios lugares para dar testimonio de mi experiencia en la capacitación de cuyes de todo ámbito, entonces a consecuencia de esto, la gente me conoció, y mejoro mi economía por ese hecho, la utilidad que percibo es entre s/.2000.00, s/.2500.00 hasta s/.3000.00 y en temporada de fiestas hasta s/.5000.00.

En los meses de enero, febrero y marzo saco entre 2000.00 y 5000.00, porque piden crietas para que críen en sus casas porque tienen pasto y en los meses de Junio, julio y agosto se empieza a vender los cuyes grandes para sus compromisos” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Los beneficios que he obtenido al ser capacitado ha sido que ahora vendo más en el mercado, obtengo mayor ganancia, vendo calidad en mis productos y he ampliado mi mercado y clientes. Y económicamente, ahora tengo más

ingresos, me ayuda a tener mejores cosas para mi familia. Las utilidades que percibo, es casi llegando a los s/.1000.00 al mes” (Marco Cachainka Palomino, de 37 años)

En la capacitación de comercialización y venta, los encuestados informan que sus productos son destinados a la venta.

Se tiene el siguiente testimonio:

“En la crianza de cuyes el destino de la producción está destinado al autoconsumo y a la venta; quienes se encargan de la venta de los cuyes es toda mi familia, y mis hijos se turnan cuando tienen tiempo; los lugares donde vendemos nuestros cuyes es en el puente Grau y en el mercado de Huancaro, el precio de los cuyes varia, el par de crias esta s/.20.00, y los grandes de tres meses está entre s/.20.00 y s/.25.00” (Geronima Chauca Tintaya, de 49 años)

“En la crianza de cuyes, el destino de la producción está destinado al autoconsumo y a la venta, quienes se encargan de la venta de los cuyes en mi familia somos todos, el lugar donde se vende mis cuyes es directamente en mi casa, porque ya me conocen, el precio de los cuyes varia, los cuyes grandes de s/.25.00 a s/.30.00; y el cuy gasapito (cuy destetado de 15 días) a s/.10.00” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“En la crianza de cuyes, el destino de la producción es para la venta y el autoconsumo; quienes se encargan de la venta de mis cuyes es mi esposa y yo; el lugar donde vendo mis cuyes es en el mercado de San Pedro, o donde me pidan, a veces me contratan para cargos” (Marko Cachinka Choque, de 37 años)

A la pregunta si tuvieron algún problema al momento de la comercialización, sus testimonios fueron los siguientes:

“El problema para la venta de los cuyes es que a veces hay mucha competencia, los municipales nos botan de los puestos en el mercado” (Geronima Chauca Tintaya, de 49 años)

“El problema en la venta de mis cuyes es que no me abastezco a pesar de que trabajo con toda mi familia” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“Por ahora no vendo nada, porque me he deshecho de casi todos mis cuyes en el cargo de la virgen Belén, estoy haciendo reproducir recién” (Marco Cachainka Palomino, de 37 años)

A la pregunta cómo ha mejorado su economía con la capacitación recibida por los profesionales especializados, se tiene lo siguiente:

“Antes de la capacitación mis ingresos era de s/.100.00 a s/.200.00 poco nomas, ahora con la capacitación de crianza de cuyes es de s/.300.00 a s/.500.00, depende de la producción y venta; la ganancia utilizo en todo, estudio de mis hijos, alimentacion, vestido y me ayudo con mi tienda” (Geronima Chauca Tintaya, de 49 años).

“Antes mis ingresos era mi sueldo de s/.450.00, ahora con la capacitación de crianza de cuyes mis ingresos son de s/.5000.00, y utilizo mis ganancias en alimentacion, salud y educación de mis hijos” (Braulio Raya Choque, de 45 años)

“La ganancia que obtenía antes era de un trabajo en otro sitio y como era soltero vivía bien, ahora con la capacitación de crianza de cuyes mis ingresos son de s/.1000.00 a s/.1500.00 y a parte tengo otros ingresos; mis ganancias las utilizo en educación alimentacion y gustitos de mi familia” (Marco Cachainka Palomino, de 37 años)

De estas entrevistas, los datos muestran que se ha generado un cambio en la economía de los pobladores capacitados, según testimonio de los pobladores han tenido que arriesgar para lograr un cambio y una mejora en su economía, así se demuestra la teoría de Ulrich y Guiddens (pp. 846-847), en el que dijeron que el riesgo es una cuestión central de la sociedad actual. Asimismo, señalaron que la sociedad debe enfrentarse al riesgo que pueda producir cualquier cambio, aseveraron que la ciencia y la tecnología proporcionan beneficios, pero estos a la vez crean riesgos difíciles de graduar o manipular. Indicaron también, que en estas sociedades actuales, las decisiones suponen riesgos, la tecnología avanza cada vez más rápido y hay que prepararse para adaptarse al cambio.

Por último, los datos referidos confirman la teoría de cambio social en los pobladores capacitados comercialización y venta de cuyes de la Comunidad Campesina de Ccorao. Estas capacitaciones dieron resultados porque teóricamente el cambio se produce a partir tomar decisiones que suponen riesgo, y así como la tecnología avanza rápido hay que prepararse para adaptarse al cambio, y arriesgarse ya sea para perder o ganar confirmándose así la teoría de Ulrich y Guiddens.

CONCLUSIONES

- Los proyectos de desarrollo que se implementaron en Ccorao – San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015, como el cultivo de flores, crianza de cuyes, comercialización y venta; y adopción de tecnologías, han ayudado a incrementar sus ventas y mejorar su calidad de vida.
- Los efectos que se han generado en Ccorao – San Sebastián – Cusco – 2000 – 2015, a consecuencia de las capacitaciones encaminadas por entidades públicas y privadas han sido favorables para los pobladores en vista que se ha generado un incremento en su economía y por tanto se ha producido una mejor calidad de vida.

RECOMENDACIONES

- Es necesario que las entidades públicas y privadas realicen seguimiento y monitoreo de los proyectos impulsados implementados tanto en la Comunidad Campesina de Ccorao como en otros lugares, y no queden baldíos o abandonados como algunos proyectos que se dieron en determinado momento.
- Se recomienda la continuidad de la implementación de estos proyectos de desarrollo para impulsar el desarrollo económico, social y cultural de la Comunidad Campesina de Ccorao.
- Se recomienda que, al momento de la implementación de estos proyectos de desarrollo, se implemente asistencia técnica especializada, seguimiento personalizado brindando confianza necesaria y el acompañamiento constante a los pobladores capacitados, porque muchas veces por temor o por vergüenza se genera una suerte de abandono de estas capacitaciones, debiendo tomar en cuenta que dichas capacitaciones, disponen de capital humano y capital financiero que le Estado destina para el desarrollo y crecimiento económico del poblador.

Con esto concluyo mi exposición.

BIBLIOGRAFIA

Baca, T. E. (1981). *Las transformaciones económicas campesinas de la sierra sur del Perú*. En Agricultura Andina: Unidad y sistema de producción. Cmp. Eresue, Michel/ Gastellu, Jean Marc/ Malpartida, Efraín/ Poupon, Henry, primera edición, 1990, ORSTOM, UNALM. Lima. Lima – Perú. Edit. Horizonte.

Cotlear, D. (1989). *Desarrollo campesino en los andes*. Cambio tecnológico y transformación social en las comunidades de la sierra del Perú. Primera edición, Lima – Perú. I.E.P. ediciones

Cotler, J. (1998). *Los empresarios y las reformas económicas en el Perú*. Las condiciones de cambio de modelo económico. Lima – Perú. I.E.P. ediciones.

Díaz , J. en colaboración con Win Pelupessy (1986) *La economía campesina y el desarrollo regional del Cusco –Perú*. La comunidad campesina y el uso de insumos modernos. Lima – Perú. Universidad de Tilburg – Holanda.

Figueroa, A. (1989). *Economía campesina de la sierra sur del Perú*. Cuarta edición. Lima – Perú. Copyright por fondo editorial PUCP.

Gonzales, E. (1984). *Economía de la comunidad campesina: Aproximación regional*. 1era edición. Lima – Perú. I.E.P. Ediciones.

Gonzales, E./ Hopkins, R./ Kervyn, B./ Alvarado, J./ Barrantes R. (1987) *La lenta modernización de la economía campesina: Diversidad, cambio técnico y crédito en la agricultura andina*. Lima – Perú. I.E.P.

Kervyn, B. (1988). *La economía campesina en el Perú: Teorías y políticas*. Cusco – Perú. Publicado por CBC

Nina, L. y Zea, W. (2011) *Influencia de las actividades turísticas en la comunidad campesina de Raqchi -Provincia Canchis – Cusco*. Proyecto de investigación tesis, UNSAAC. Cusco – Perú.

Núñez, I. y Díaz, T. (2006) *Innovación en la comunidad y economía campesina*". Ponencia, I Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación CTS+I. Esta ponencia forma parte de una investigación cuyo resultado está en el libro de los autores Interculturalidad, saberes Campesinos y educación, SEFOA, el colegio Tlaxcala y Fundación Heinrich Boll Stiftung, México, 2004. México.

Pérez, E. (2001) *Hacia una nueva visión de lo rural: en ¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Comp. Giarraca, Norma. Colección de grupo de trabajo CLACSO. Buenos Aires – Argentina. Gráficas y servicios S.R.L.

Rosenberg, N. (1979). *Tecnología y economía*. España. Editorial Gustavo Gili, S.A. Barcelona

Sagasti, Francisco (1988). *Conocimiento y desarrollo: ensayos sobre ciencia y tecnología*. Lima –Perú. Mosca Azul editores S.R.L. GRADE

Scurrah, M./ Caravedo, B./ Sifuentes, E./ Bedoya, C. (1986). *Una propuesta de innovación tecnológica en comunidades campesinas: posibilidades y límites*. En Agricultura Andina: Unidad y sistema de producción, Cmp. Eresue, Michel/ Gastellu, Jean Marc/ Malpartida, Efrain/ Poupon, Henry Edit. Horizonte, primera edición, 1990, ORSTOM, UNALM. Lima. Lima – Perú.

Proyecto De La Municipalidad Distrital De San Sebastián – Cusco. *Creación de una galería filtrante para el abastecimiento de agua para consumo humano en la Comunidad Campesina de Ccorao, distrito de San Sebastián – Cusco – Cusco*.

REVISTAS

Revista Encuentro N° 47-48, 1987; JATOBA, Jorge. Selecciones para Latinoamérica.

Revista Tendencias, N° 1, volumen X, 2009, REYES, Giovanni E. Facultad de ciencias económicas y Administrativas, Universidad de Nariño, Colombia.

Revista Convergencia N° 47, vol. 15, 2008; THOME ORTIZ, Humberto. Colegio de postgraduados de ciencias sociales Universidad Autonoma del Estado de México. Toluca – México.

ENLACES EN INTERNET

Ceña Delgado, Felisa

s/f *Teorías del desarrollo y del desarrollo rural*.

En: <https://es.scribd.com/doc/60352775/Delgado-teorias-Del-Desarrollo-Rural>

Jiménez Barrera, Yasmani

2011 *Teorías del desarrollo económico*.

En www.eumed.net/ce/2011b/yjb.html

ANEXOS

OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLES	INDICADORES	PREGUNTAS
1. CAPACITACION EN TECNICAS POR ENTIDADES PUBLICAS Y PRIVADAS	1.1 Capacitación en cultivo de productos orgánicos	1.1.a ¿Recibe capacitación en cultivo de de productos orgánicos? 1.1.b ¿Qué institución le otorga la capacitación en cultivo de productos orgánicos? 1.1.c ¿Qué le han enseñado en la capacitación en cultivo de productos orgánicos? 1.1.d ¿Cuántas veces al mes recibe capacitación? 1.1.e ¿Cuál ha sido la forma de capacitación recibida? (cómo, método, técnica) 1.1.f ¿Cómo aplica dicha capacitación en el cultivo de productos orgánicos? 1.1.g ¿Qué beneficios le ha dado ser capacitado en cultivo de productos orgánicos? 1.1.h ¿De qué forma ha mejorado su economía con la capacitación? ¿Cuánto ganaba antes? ¿ahora cuánto de utilidad obtiene? 1.1.i. Al mes ò en la campaña agrícola ¿Cuánto le dá de ganancia el cultivo de productos orgánicos? 1.1.j. ¿Necesita más capacitación en cultivo de productos orgánicos? 1.1.k ¿En qué temas?
	1.2 Capacitación en cultivo de flores	1.2.a ¿Recibe capacitación en cultivo de flores? 1.2.b ¿Qué institución le otorga la capacitación en cultivo de flores? 1.2.c ¿Qué le han enseñado en la capacitación en cultivo de flores? 1.2.d ¿Cuántas veces al mes recibe la capacitación? 1.2.e ¿Cuál ha sido la forma de capacitación recibida en cultivo de flores? (Cómo, método, técnica) 1.2.f ¿Cómo aplica dicha capacitación en cultivo de flores? 1..g ¿ Qué beneficios le ha dado ser capacitado en el cultivo de flores? 1.2.h ¿De qué forma ha mejorado su economía con la capacitación? ¿Cuánto ganaba antes? ¿ahora cuánto de utilidad obtiene? 1.2.i. Al mes o en la campaña ¿Cuánto le da de ganancia el cultivo de flores? 1.2.j. ¿Necesita más capacitación en cultivo de flores? 1.2.k ¿En qué temas?
	1.3 Capacitación en crianza de cuyes	1.3.a ¿Recibe capacitación en crianza de cuyes? 1.3.b ¿Qué institución le otorga la capacitación en crianza de cuyes? 1.3.c ¿Qué le han enseñado en la capacitación de crianza de cuyes?

		1.3.d ¿Cuántas veces al mes recibe la capacitación? 1.3.e ¿Cuál ha sido la forma de capacitación recibida en crianza de cuyes? (Cómo, método, técnica) 1.3.f ¿Cómo aplica dicha capacitación en la crianza de cuyes? 1.3.g ¿Qué beneficios le ha dado ser capacitado en crianza de cuyes? 1.3.h ¿De qué forma ha mejorado su economía con la capacitación? ¿Cuánto ganaba antes? ¿ahora cuánto de utilidad obtiene? 1.3.i. Al mes o en la campaña ¿Cuánto le da de ganancia la crianza de cuyes? 1.3.j. ¿Necesita más capacitación en crianza de cuyes? 1.3.k ¿En qué temas?
2. ADOPCION DE TECNOLOGIAS	2.1 Adopción de tecnológica en cultivo de productos orgánicos 2.2 Adopción en tecnología sistema de riego	2.1.a ¿Qué técnicas usaba y/o aplicaba antes de la capacitación en el cultivo de productos orgánicos? 2.1.b ¿Qué técnicas usan y aplican actualmente en el cultivo de productos orgánicos? 2.1.c ¿Cuáles son las ventajas y beneficios del uso de las técnicas en el cultivo de productos orgánicos? 2.1.d ¿Qué insumos utiliza en el cultivo de productos orgánicos? 2.1.e ¿Qué equipos o herramientas utiliza en el cultivo de productos orgánicos? 2.1.f ¿Qué inversiones nuevas hizo en el cultivo de productos orgánicos? 2.1.g ¿Qué tiempo le dedica a la semana al cultivo de productos orgánicos? 2.1.h ¿Qué miembros de la familia se dedican al cultivo de productos orgánicos? 2.2.a ¿Qué técnicas usaba y/o aplicaba antes de la capacitación en el riego? 2.2.b ¿Qué técnicas usan y aplican actualmente en el riego? 2.2.c ¿Cuáles son las ventajas y beneficios del uso de las técnicas en el riego? 2.2.d ¿Qué insumos y/o materiales utiliza en el sistema de riego? 2.2.e ¿Qué equipos o herramientas utiliza en el sistema de riego? 2.2.f ¿Qué inversiones nuevas hizo en el sistema de riego? 2.2.g ¿Qué tiempo le dedica a la semana al riego?

		2.2.h ¿Qué miembros de la familia se dedican al riego?
3. COMERCIALIZACION Y VENTA	3.1 Comercialización de cultivo de productos orgánicos	3.1.a ¿Cuál es el destino del cultivo de productos orgánicos? 3.1.b ¿Quién se dedica a la venta de productos orgánicos? 3.1.c ¿Dónde vende los productos? 3.1.d ¿Cuál es el precio de los productos? 3.1.e ¿Qué problema tiene en la venta de los productos? 3.1.f ¿antes de la capacitación cuanto ganancia obtenía? 3.1.g Ahora, después de la capacitación, ¿Cuánto gana? 3.1.h ¿En que utiliza sus ganancias?
	3.2 Comercialización flores	3.2.a ¿Cuál es el destino del cultivo de flores? 3.2.b ¿Quién se dedica a la venta de flores? 3.2.c ¿Dónde venden las flores? 3.2.d ¿Cuál es el precio de las flores? 3.2.e ¿Qué problema tiene en la venta de flores? 3.2.f ¿Antes de la capacitación cuanto ganancia obtenía? 3.2.g Ahora, después de la capacitación, ¿Cuánto gana? 3.2.h ¿En que utiliza sus ganancias?
	3.3 Comercialización de cuyes	3.3.a ¿Cuál es el destino de la crianza de cuyes? 3.3.b ¿Quién se dedica a la venta de cuyes? 3.3.c ¿Dónde venden cuyes? 3.3.d ¿Cuál es el precio de los cuyes? 3.3.e ¿Qué problema tiene en la venta de cuyes? 3.3.f Antes de la capacitación ¿Cuanta ganancia obtenía? 3.3.g Ahora, después de la capacitación, ¿Cuánto gana? 3.3.h ¿En que utiliza sus ganancias?

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.1.a. ¿Recibe capacitación en cultivo de hortalizas?

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.1.b. ¿Qué institución le otorga la capacitación en cultivo de hortalizas?

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.1.c. ¿Qué le han enseñado en la capacitación en cultivo de hortalizas?

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.1.d. ¿Cuántas veces al mes recibe capacitación en cultivo de hortalizas?

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.1.e. ¿Cómo los capacitan en cultivo de hortalizas? (método, técnica, instrumento)

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.1.f. ¿Cómo aplica dicha capacitación en sus cultivos de hortalizas?

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.1.g. ¿Qué beneficios le ha dado ser capacitado en cultivo de hortalizas?

- a. Ahora cultivo mis tierras con técnicas
- b. Obtengo mayor rendimiento
- c. Vendo más en el mercado
- d. He ampliado mi área de producción de agrícola

☐
☐
☐
☐

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.1.h. ¿De qué forma ha mejorado su economía con la capacitación?, ¿Cuánto ganaba antes?, ¿Ahora cuánto de utilidad obtiene?.

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.1.i. Al mes, o en la campaña agrícola ¿Cuánto le dà de ganancia el cultivo de hortalizas?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.1.j. ¿Necesita más capacitación en cultivo de hortalizas?

SI

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.1.k. ¿En qué temas ?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.2.a. ¿recibe capacitación en sistema de riego?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.2.b. ¿Qué institución le otorga la capacitación en sistema de riego?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.2.c. ¿Qué le han enseñado en la capacitación en sistema de riego?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.2.d. ¿Cuántas veces al mes se capacita en sistema de riego?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.2.e. ¿Cómo los capacitan en sistema de riego? (método, técnica, instrumento)

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.2.f. ¿Cómo aplica dicha capacitación en sistema de riego?

NOMBRE: _____ EDAD: _____
 COMUNIDAD: _____ SECTOR: _____
 ESTADO CIVIL: _____ RELIGION: _____

1.2.g. ¿Qué beneficios le ha dado ser capacitado en sistema de riego?

- a. Ahora riego mis tierras con nuevas técnicas ☐
- b. Obtengo mayor rendimiento ☐
- c. Vendo más en el mercado ☐
- d. He ampliado mi área de producción, con el sistema de riego ☐

NOMBRE: _____ EDAD: _____
 COMUNIDAD: _____ SECTOR: _____
 ESTADO CIVIL: _____ RELIGION: _____

1.2.h. ¿De qué forma ha mejorado su economía con la capacitación en riego?

NOMBRE: _____ EDAD: _____
 COMUNIDAD: _____ SECTOR: _____
 ESTADO CIVIL: _____ RELIGION: _____

1.2.j. ¿Necesita más capacitación en riego?

☐ ☐

NOMBRE: _____ EDAD: _____
 COMUNIDAD: _____ SECTOR: _____
 ESTADO CIVIL: _____ RELIGION: _____

1.2.k. ¿En qué temas?

NOMBRE: _____ EDAD: _____
 COMUNIDAD: _____ SECTOR: _____
 ESTADO CIVIL: _____ RELIGION: _____

1.3.a. ¿Recibe capacitación en cultivo de flores?

NOMBRE: _____ EDAD: _____
 COMUNIDAD: _____ SECTOR: _____
 ESTADO CIVIL: _____ RELIGION: _____

1.3.b. ¿Qué institución le otorga la capacitación en cultivo de flores?

NOMBRE: _____ EDAD: _____
 COMUNIDAD: _____ SECTOR: _____
 ESTADO CIVIL: _____ RELIGION: _____

1.3.c. ¿Qué le han enseñado en la capacitación en cultivo de flores?

NOMBRE: _____ EDAD: _____
 COMUNIDAD: _____ SECTOR: _____
 ESTADO CIVIL: _____ RELIGION: _____

1.3.d. ¿Cuántas veces al mes se capacita en cultivo de flores?

NOMBRE: _____ EDAD: _____
 COMUNIDAD: _____ SECTOR: _____
 ESTADO CIVIL: _____ RELIGION: _____

1.3.e. ¿Cómo los capacitan en cultivo de flores?

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.3.f. ¿Cómo aplica dicha capacitación en cultivo de flores?

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.3.g. ¿Qué beneficios le ha dado ser capacitado en cultivo de flores?

a. Ahora cultivo flores con técnicas

b. Obtengo mayor rendimiento

c. Vendo más en el mercado

d. He ampliado mi área de producción de flores

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.3.h. ¿De qué forma ha mejorado su economía con la capacitación de cultivo de flores?

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.3.j. ¿Necesita más capacitación en cultivo de flores?

--

--

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.3.k. ¿En qué temas?

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.4.a. ¿Recibe capacitación en crianza de cuyes?

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.4.b. ¿Qué institución le otorga la capacitación en crianza de cuyes?

NOMBRE: ----- EDAD: -----

COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----

ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

1.4.c. ¿Qué temas han desarrollado en crianza de cuyes?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.4.d. ¿Cuántas veces al mes se capacita en crianza de cuyes?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.4.e. ¿Cómo los capacitan en crianza de cuyes?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.4.f. ¿Cómo aplica dicha capacitación en crianza de cuyes?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.4.g. ¿Qué beneficios le ha dado ser capacitado en crianza de cuyes?

- a. Ahora crio mis cuyes con técnicas
- b. Obtengo mayor rendimiento
- c. Vendo más en el mercado
- d. He ampliado mi área de crianza de cuyes

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.4.h. ¿De qué forma ha mejorado su economía con la capacitación en crianza de cuyes?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.4.j. ¿Necesita más capacitación en crianza de cuyes?

--

--

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.4.k. ¿En qué temas?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.5.a. ¿Recibe capacitación en comercialización y venta?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.5.b. ¿Qué institución le otorga la capacitación en comercialización y venta?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.5.c. ¿Qué le han enseñado en la capacitación en comercialización y venta?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.5.d. ¿Cuántas veces al mes/al año recibe capacitación?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.5.e. ¿Cómo los capacitan?, ¿Qué métodos usan los facilitadores?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.5.f. ¿Cómo aplica dicha capacitación en la venta de sus productos hortícolas, flores y animales?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.5.g. ¿Qué beneficios le ha dado ser capacitado en comercialización?

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------|
| a. Ahora vendo más en el mercado | ☐ |
| b. Obtengo mayor ganancia | ☐ |
| c. Vendo con calidad | ☐ |
| d. He ampliado mi mercado y clientes | ☐ |

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.5.h. ¿De qué forma ha mejorado su economía con la capacitación?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
1.5.i. ¿Cuánto obtiene de utilidad al mes (estimado)?

NOMBRE: ----- **EDAD:** -----
COMUNIDAD: ----- **SECTOR:** -----
ESTADO CIVIL: ----- **RELIGION:** -----
 1.5.j. ¿Necesita más capacitación en comercialización y mercadeo?

SI

no

NOMBRE: ----- **EDAD:** -----
COMUNIDAD: ----- **SECTOR:** -----
ESTADO CIVIL: ----- **RELIGION:** -----
 1.5.k. ¿En qué temas?

NOMBRE: ----- **EDAD:** -----
COMUNIDAD: ----- **SECTOR:** -----
ESTADO CIVIL: ----- **RELIGION:** -----
2. ADOPCION DE TECNOLOGIA
 2.1. Qué técnicas han adoptado en la capacitación recibida?

TECNICAS CAPACITACIONES	QUE TECNICAS USABA Y APLICABA ANTES DE LA CAPACITACION	QUE TECNICAS USAN Y APLICAN ACTUALMENTE	VENTAJAS BENEFICIOS Y
CULTIVO DE HORTALIZAS			
SISTEMA DE RIEGO			
CULTIVO DE FLORES			
CRianza DE CUYES			
COMERCIALIZACION Y VENTA			

NOMBRE: ----- **EDAD:** -----

COMUNIDAD: ----- **SECTOR:** -----

ESTADO CIVIL: ----- **RELIGION:** -----

2.2 Que insumos utiliza en la producción de:

TECNICAS CAPACITACIONES	INSUMOS QUE UTILIZA	EQUIPOS O HERRAMIENTAS	INVERSIONES NUEVAS QUE HIZO	TIEMPO QUE LE DEDICA A LA SEMANA	MIEMBROS DE LA FAMILIA QUE SE DEDICAN
CULTIVO DE HORTALIZAS					
SISTEMA DE RIEGO					
CULTIVO DE FLORES					
CRianza DE CUYES					
COMERCIALIZACIÓN Y VENTA					

NOMBRE: ----- **EDAD:** -----

COMUNIDAD: ----- **SECTOR:** -----

ESTADO CIVIL: ----- **RELIGION:** -----

3. COMERCIALIZACION Y VENTA

3.1.Cuál es el destino de la producción?

COMERCIALIZACION CAPACITACION	DESTINO DE LA PRODUCCION	QUIEN VENDE	DONDE VENDE	CUAL ES EL PRECIO
CULTIVO DE HORTALIZAS				
CULTIVO DE FLORES				
CRianza DE CUYES				

NOMBRE: ----- **EDAD:** -----
COMUNIDAD: ----- **SECTOR:** -----
ESTADO CIVIL: ----- **RELIGION:** -----

3.2 Que problemas tiene en la venta de su producción?

a. De cultivo de hortalizas: -----

b. De cultivo de flores: -----

c. De crianza de cuyes: -----

NOMBRE: ----- **EDAD:** -----
COMUNIDAD: ----- **SECTOR:** -----
ESTADO CIVIL: ----- **RELIGION:** -----

3.3. Como ha mejorado su economía?

PRODUCTOS	ANTES: CUANTA GANANCIA OBTENIA?	AHORA: CUANTO GANA?	EN QUE UTILIZA LAS GANANCIAS?
CULTIVO DE HORTALIZAS			
CULTIVO DE FLORES			
CRianza DE CUYES			

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

4. TURISMO

4.1.a. ¿Cuántos turistas visitan Ccorao al día? -----

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

4.1.b. ¿Qué día reciben más turistas?----- numero: -----

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

4.2.a. ¿Qué compran los turistas?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

4.3. ¿Las artesanías son hechas por los pobladores de Ccorao?

si

no

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

4.3.a. Si la respuesta es NO, ¿De dónde compra?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

4.3.b. Si la respuesta es SI, ¿Desde cuando se dedica a esta actividad?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

4.3.c. ¿Qué miembros de la familia hacen artesanía?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

4.4.a. ¿La actividad artesanal es rentable?

si

no

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
4.4.b ¿Cuánto de ingreso da al mes?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----

4.4.c. ¿Cuánto vende al día? -----

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
4.5.a. La presencia de turismo ¿Qué beneficio otorga a la población?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
4.5.b. ¿Qué otros servicios podrían ofrecer al turista?

NOMBRE: ----- EDAD: -----
COMUNIDAD: ----- SECTOR: -----
ESTADO CIVIL: ----- RELIGION: -----
4.5.c. ¿Cómo quisieran que funcione el turismo en Ccorao?

FOTOS

CULTIVO DE FLORES

Foto 1



Fuente: propia 2017

Foto 2



Fuente: propia 2017

Foto 3



Fuente: propia 2017

Foto 4



Fuente: propia 2017

Foto 6

[illegible]

Foto 7

Foto 8



Foto 9



CAPACITACION DE CULTIVO DE FLORES Y RELACION DE CAPACITADOS

Foto 10



Foto 11

Relacion de capacitados

Comunidad: Santa Rita, San Sebastian, Comunidad Santa Rita

Fecha: 15/02/2023

Nº	Nombre y Apellido	DNI	Firma
1	Josefa Vargas Cruz	23882224	[Firma]
2	Marcelo Ramirez	23882224	[Firma]
3	Estefania Lopez	23882224	[Firma]
4	Diego Lopez	23882224	[Firma]
5	Josefa Ramirez	23882224	[Firma]
6	Josefa Ramirez	23882224	[Firma]
7	Josefa Ramirez	23882224	[Firma]
8	Josefa Ramirez	23882224	[Firma]
9	Josefa Ramirez	23882224	[Firma]
10	Josefa Ramirez	23882224	[Firma]
11	Josefa Ramirez	23882224	[Firma]
12	Josefa Ramirez	23882224	[Firma]
13	Josefa Ramirez	23882224	[Firma]

Foto 12



CAPACITACION DE COMERCIALIZACION VENTA - ONGGUAMAN POMA DE AYALA Y RELACION DE CAPACITADOS

Foto 13



Foto 14



Foto 15

REGIONAL SERVICIOS, INDUSTRIA Y PEZUARIAS
VALLEY CUSCO

TRILLO TECNICA DE VENTA

Facilitador: Mitchell Cendia Suarez

Fecha: 18 de octubre del 2019

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	FIRMA
1.	Luisa Fernanda Gueza	[Firma]
2.	Marcelina Poma Poma	[Firma]
3.	Jose Luis Bujon Bujon	[Firma]
4.	Roberto Bujon Bujon	[Firma]
5.	Carlos Alberto Poma	[Firma]
6.	Patricia Chaza Maza	[Firma]
7.	Edwin Chaza Poma	[Firma]
8.	Patricia Poma Poma	[Firma]
9.	Julio Chaza Poma	[Firma]
10.	Yuri Suarez Aguilar	[Firma]
11.	Patricia Poma	[Firma]

CULTIVO DE PRODUCTOS ORGANICOS

Foto 16



Foto 17



Foto 18



Foto 19



CRIANZA DE CUYES

Foto 20



Foto 21



Foto 22



Foto 23



DOCUMENTOS SOLICITUD DE INFORMACION

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

• APARTADO POSTAL
N° 921 - Cusco - Perú

• FAX: 238156 - 238173 - 222512

• RECTORADO

Calle Tigre N° 127

Teléfonos: 222271 - 224891 - 224181 - 254398

• CIUDAD UNIVERSITARIA

Av. De la Cultura N° 733 - Teléfonos: 228661 - 222512 - 232370 - 232375 - 232226

• CENTRAL TELEFÓNICA: 232398 - 252210
243835 - 243836 - 243837 - 243838

• LOCAL CENTRAL

Plaza de Armas s/n

Teléfonos: 227571 - 225721 - 224015

• MUSEO INKA

Cuesta del Almirante N° 103 - Teléfono: 237380

• CENTRO AGRONÓMICO K'AYRA

San Jerónimo s/n Cusco - Teléfonos: 277145 - 277246

• COLEGIO "FORTUNATO L. HERRERA"

Av. De la Cultura N° 721

"Estadio Universitario" - Teléfono: 227192

Cusco, 15 de Febrero de 2017

Ing. Alfredo Incarroca Concha

Director Regional de Agricultura Cusco.

GOBIERNO REGIONAL CUSCO	
DIRECCIÓN REGIONAL DE AGRICULTURA	
CONTROL DOCUMENTARIO	
Fecha:	18 FEB 2017
Hora:	11:25
N° Registro:	2

Por medio de la presente me dirijo a Ud., para solicitar su apoyo brindando información que sea útil para la estudiante Yeniffer Katherine Ochoa Valdivia, de la Escuela Profesional de Antropología, con fines estrictamente de estudios de investigación, con el tema "CAMBIOS SOCIECONOMICOS EN CCORAO SAN SEBASTIAN - CUSCO", para optar al Título Profesional de Licenciada en Antropología de la Escuela Profesional de Antropología, encontrándose en calidad de egresada de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco.

Aprovecho la oportunidad para expresar los sentimientos de consideración más distinguida y agradecerle por su valioso apoyo.



DIRECTOR DE ESCUELA ANTROPOLOGÍA
UNSAAC

Dr. Jesús Washington Rozas Álvarez

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

• APARTADO POSTAL
N° 921 - Cusco - Perú

• FAX: 238156 - 238173 - 222512

• RECTORADO
Calle Tigre N° 127

Teléfonos: 222271 - 224891 - 224181 - 254398

• CIUDAD UNIVERSITARIA

Av. De la Cultura N° 733 - Teléfonos: 228661 - 222512 - 232370 - 232375 - 232226

• CENTRAL TELEFÓNICA: 232398 - 252210
243835 - 243836 - 243837 - 243838

• LOCAL CENTRAL

Plaza de Armas s/n
Teléfonos: 227571 - 225721 - 224015

• MUSEO INKA

Cuesta del Almirante N° 103 - Teléfono: 237380

• CENTRO AGRONÓMICO K'AYRA

San Jerónimo s/n Cusco - Teléfonos: 277145 - 277246

• COLEGIO "FORTUNATO L. HERRERA"

Av. De la Cultura N° 721

"Estadio Universitario" - Teléfono: 227192

Cusco, 15 de Febrero de 2017

Sr. Ángel Paullo Nina

Director del Centro de Desarrollo Empresarial

Guaman Poma de Ayala.

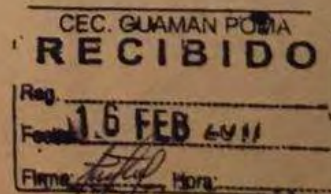
Por medio de la presente me dirijo a Ud., para solicitar su apoyo brindando información que sea útil para la estudiante Yeniffer Katherine Ochoa Valdivia, de la Escuela Profesional de Antropología, con fines estrictamente de estudios de investigación, con el tema "CAMBIOS SOCIOECONOMICOS EN CCORAO SAN SEBASTIAN - CUSCO", para optar al Título Profesional de Licenciada en Antropología de la Escuela Profesional de Antropología, encontrándose en calidad de egresada de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco.

Aprovecho la oportunidad para expresar los sentimientos de consideración más distinguida y agradecerle por su valioso apoyo.



DIRECTOR DE ESCUELA ANTROPOLOGÍA

[Firma]
Dr. Jesús Washington Rozas Álvarez



Cusco, 24 de Noviembre de 2015

Señor:

Andmar Sicus Cahuana

Alcalde de la Municipalidad Distrital de San Sebastián

Por medio de la presente, me dirijo a Ud., para solicitar su apoyo brindando información que sea útil para la estudiante de la carrera profesional de Antropología, con fines netamente de estudios de investigación, con el tema: "Actividad Económica en la Comunidad Campesina de Ccorao" para obtener el título profesional de la carrera de Antropología, encontrándose en calidad de egresada de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco.

Aprovecho la oportunidad para expresar los sentimientos de consideración más distinguida y agradecerle por su valioso apoyo.

Atentamente,


Dr. Marco Villasante Llerena



c.c. Gerencia de Desarrollo Económico



Cusco, 20 de Noviembre 2015

Señor:

Presidente de la Comunidad Campesina de Ccorao

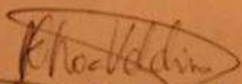
Juan Cancio

Comunidad Campesina de Ccorao – Distrito de San Sebastián

Por medio de la presente me dirijo a Ud. Para solicitar información necesaria, con fines netamente de estudios de investigación, encontrándome en calidad de estudiante egresada de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco.

Aprovecho la oportunidad para expresar los sentimientos de nuestra consideración más distinguida y agradecerle por su valioso apoyo.

Atentamente,


Katherine Ochoa Valdivia

Juan RAR
Recibi 20/11/2015



MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN SEBASTIAN
SUB GERENCIA FORMULADORA DE PROYECTOS



"AÑO DE LA CONSOLIDACION DEL MAR DE GRAU"

San Sebastián, 10 de Febrero del 2016

CARTA N° 001-SGFP/MDSS-2016

Srta. Katherine Ochoa Valdivia

Asunto: Remito Información solicitada en digital

Referencia:

Informe N° 026-GDE-MDSS-2016 (Proveido N° 094-2016-MDSS-GP)

Es grato dirigirme a usted para hacer de su conocimiento, que en atención a los documentos de referencia se ha recopilado la información solicitada, de la comunidad de Ccorao, la misma que se hace entrega en digital.

Sin otro en particular, esperando ser útil para sus fines; quedo de usted.

Atentamente.

C.c.
Arch.

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN SEBASTIAN
- CUBCO -
Econ. Elizabeth Ayma Mejia
CEC. 727
UNIDAD FORMULADORA

e/iap14@gmail.com
984 106811