



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN GESTIÓN PÚBLICA Y

DESARROLLO REGIONAL

TESIS

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL
GUBERNAMENTAL Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES
EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO CADENAS
PRODUCTIVAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, CUSCO, 2024.

**PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
ECONOMÍA MENCIÓN GESTIÓN PÚBLICA Y DESARROLLO**

REGIONAL

AUTOR:

Br. WILLIAN WALDIR PAÑO SALAS

ASESOR:

Dr. WALTER CLAUDIO BEIZAGA RAMIREZ

CÓDIGO ORCID: 0000-0001-9232-2063

CUSCO - PERÚ

2026



Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco

INFORME DE SIMILITUD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-321-2025-UNSAAC)

El que suscribe, el **Asesor** Walter Claudio Berzaga Ramirez
 quien aplica el software de detección de similitud al
 trabajo de investigación/tesis titulada: Análisis de la planificación
presupuestal Gubernamental y fortalecimiento de capacidades
empresariales competitivas en ocho cadenas productivas del
distrito de San Sebastián, Cusco, 2024.

Presentado por: William Waldir Paño Salas DNI N° 71223555 ;
 presentado por: DNI N°:

Para optar el título Profesional/Grado Académico de Maestro en Economía
mención Gestión Pública y Desarrollo Regional.

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 02 veces, mediante el Software de Similitud, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso del Sistema Detección de Similitud en la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 06%.

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 sobrepasa el porcentaje aceptado de similitud.	<input checked="" type="checkbox"/>
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las subsanaciones.	<input type="checkbox"/>
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, conforme al reglamento, quien a su vez eleva el informe al Vicerrectorado de Investigación para que tome las acciones correspondientes; Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	<input type="checkbox"/>

Por tanto, en mi condición de Asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y **adjunto** las primeras páginas del reporte del Sistema de Detección de Similitud.

Cusco, 12 de mayo de 2026.....

Walter Claudio Berzaga Ramirez

 Firma

Post firma... Walter Claudio Berzaga Ramirez

Nro. de DNI... 23821642

ORCID del Asesor... 0000-0001-9232-2063

Se adjunta:

- Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
- Enlace del Reporte Generado por el Sistema de Detección de Similitud: **oid:** 27259:589555925

WILLIAN WALDIR PAÑO SALAS

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES E...

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid::27259:589555925

Fecha de entrega

12 may 2026, 11:49 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

12 may 2026, 11:57 a.m. GMT-5

Nombre del archivo

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL Y FORTALECIMIENTO DE CA....docx

Tamaño del archivo

21.1 MB



192 páginas

32.087 palabras

191.162 caracteres

6% 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
- 2%  Publicaciones
- 4%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

-  **Caracteres reemplazados**
80 caracteres sospechosos en N.º de páginas
Las letras son intercambiadas por caracteres similares de otro alfabeto.
-  **Texto oculto**
1222 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

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.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

ESCUELA DE POSGRADO

INFORME DE LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES A TESIS

Dr. LEONCIO SOLIS QUISPE, Director de la Escuela de Posgrado, nos dirigimos a usted en condición de integrantes del jurado evaluador de la tesis intitulada: **ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO CADENAS PRODUCTIVAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, CUSCO, 2024** del Br. WILLIAN WALDIR PAÑO SALAS. Hacemos de su conocimiento que el sustentante ha cumplido con el levantamiento de las observaciones realizadas por el Jurado el día VEINTIDÓS DE ABRIL DEL 2026.

Es todo cuanto informamos a usted fin de que se prosiga con los trámites para el otorgamiento del grado académico de MAESTRO EN ECONOMÍA MENCIÓN GESTIÓN PÚBLICA Y DESARROLLO REGIONAL.

Cusco, 04 de mayo 2026.



DR. VICTOR ANDRES COLQUE CORNEJO
Primer Replicante



MGT. MIGUEL ANGEL MENDOZA ABARCA
Segundo Replicante



DR. ERNETS BATALLANOS ENCISO
Primer Dictaminante



MGT. LUIS ARAOZ CUBA
Segundo Dictaminante

AGRADECIMIENTOS.

Les agradezco por no dejarme caer cuando todo parecía desmoronarse.

Muchas gracias por siempre ayudarme a mantener firme la esperanza cuando todo parecía oscuro.

Hoy gracias a ustedes soy un hombre forjado en valores y respeto a su prójimo, que abraza su cultura y tradiciones, que honra sus raíces, que ama el deporte, y que desborda de anhelos por forjar un país y un Cusco más accesible a través del fomento del Desarrollo Económico Regional para aquellos agentes económicos que buscan labrar su presente y su futuro.

Para mi Sr. Padre “Willian” y mi Sra. Madre “Edit”.

El bien que me haces no puede ser expresado en palabras, sin embargo, agradezco a la vida por tenerte a mi lado.

Para mi siempre risueña persona favorita “Mishell Gabriela”.

DEDICATORIA.

La vida me dio la dicha de tener un hermano, al cual admiro mucho desde niño, su nombre es “*Gonzalo*”. Gonzalo es sinónimo de amor sincero, lealtad, responsabilidad, bondad y espiritualidad cristiana-católica, y sobre todo, la persona con mayor capacidad de inteligencia emocional que pude haber conocido a la actualidad, habiendo logrado un dominio pleno de lo mencionado antes, logrando transformar un mal día con un gesto de sonrisa de oreja a oreja, acompañado de una vibra única que la transmite a través del brillo de esos enormes ojos marrones que te demuestran un amor sincero; hoy en día la sociedad no tiene ningún reparo en valorar a aquellas personas que hacen el bien y sanan con sus buenos gestos, como lo es el de “Gonzalo”, mi héroe, mi compañero, mi mejor amigo, mi confidente, mi hermano.

Con todo el amor de mi ser, este logro es tanto tuyo como mío “Gonzalo Paño Salas”.

INDICE

AGRADECIMIENTOS.....	I
DEDICATORIA.....	II
LISTA DE CUADROS.....	IX
LISTA DE FIGURAS.....	XII
LISTA DE GRÁFICOS.....	XIII
RESUMEN EN ESPAÑOL.....	XV
RESUMO EN PORTUGUÊS.....	XVI
INTRODUCCIÓN.....	XVII
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.....	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problemas específicos.....	3
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.3.1. Justificación económica.....	4
1.3.2. Justificación socio política.....	5
1.3.3. Justificación académica.....	5
1.3.4. Justificación social.....	6
1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.4.1. Objetivo general.....	7
1.4.2. Objetivos específicos.....	7
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	9
2.1. BASES TEÓRICAS.....	9
2.1.1. Planificación Estratégica Situacional, PES – Carlos Matus.....	9

2.1.2.	Desarrollo Endógeno: teorías y políticas de desarrollo territorial – Antonio Vázquez Barquero.....	10
2.1.3.	Teoría del Desarrollo Territorial – Sergio Boisier.....	11
2.1.4.	Teoría de la Cadena de Valor – Michael Porter.....	12
2.1.5.	Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones – Michael Porter..	13
2.2.	MARCO CONCEPTUAL.....	14
2.2.1.	Año fiscal.....	14
2.2.2.	Inversión pública.....	14
2.2.3.	Presupuesto institucional de apertura (PIA).....	15
2.2.4.	Presupuesto participativo.....	15
2.2.5.	Planificación presupuestal.....	15
2.2.6.	Presupuesto institucional modificado (PIM).....	16
2.2.7.	Ejecución presupuestaria.....	16
2.2.8.	Evaluación presupuestaria.....	16
2.2.9.	Programación Multianual de Inversiones (PMI).....	16
2.2.10.	Cadena productiva.....	17
2.2.11.	Clúster.....	17
2.2.12.	El capital humano.....	18
2.2.13.	Competitividad.....	18
2.2.14.	Asistencia técnica.....	18
2.2.15.	Capacitaciones técnicas.....	19
2.3.	ANTECEDENTES EMPIRICOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
2.3.1.	Desarrollo de cadenas productivas, clústers y redes empresariales - Herramientas para el desarrollo (Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN),	

Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Agencia para el Desarrollo Económico de la Ciudad de Córdoba (ADEC).....	19
2.3.2. Cadenas productivas locales y crecimiento económico en los estados de Nuevo León y Baja California (Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Baja California, México 2014).....	21
2.3.3. Cadenas productivas promisorias para la seguridad alimentaria e inclusión económica en familias pobres rurales: caso del proyecto “Desarrollo sostenible de granos andinos y papas nativas en comunidades rurales altoandinas de la región Ayacucho” implementado por Care Perú 2009-2011 (Pontificia Universidad Católica del Perú).	23
2.3.4. Inversión Pública y Desarrollo Económico Regional (Pontificia Universidad Católica Del Perú).	26
2.3.5. Perú: Factores Determinantes de la Inversión Pública en los Gobiernos Locales, periodo 2008-2014 (Pontificia Universidad Católica Del Perú).	28
2.3.6. Avances y limitaciones en la Implementación de Políticas de Promoción Económica en Municipalidades Rurales de Cusco y Apurímac: El Caso de Pomacanchi y San Salvador en Cusco y Santa María de Chicmo y Aymaraes en Apurímac, en el período 2007 – 2010 (Pontificia Universidad Católica Del Perú).....	29
CAPÍTULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES.	33
3.1. HIPOTESIS.....	33
3.1.1. Hipótesis general.	33
3.1.2. Hipótesis específicas.	33
3.2. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES.....	33
3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.	35

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA.....	36
4.1. AMBITO DE ESTUDIO.	36
4.1.1. Ubicación y delimitación.	36
4.1.2. Territorio y localización.	36
4.1.3. Topografía.	37
4.1.4. Situación demográfica local: Poblacional.	37
4.1.5. Situación Demográfica Local: Desarrollo Económico.....	40
4.2. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN.	44
4.2.1. Tipo de investigación.	44
4.2.2. Nivel de investigación.	44
4.3. UNIDAD DE ANÁLISIS.	44
4.4. POBLACIÓN DE ESTUDIO.	45
4.4.1. Diagnóstico Situacional: CP de Gastronomía.	46
4.4.2. Diagnóstico Situacional: CP de Carpintería.....	47
4.4.3. Diagnóstico Situacional: CP de Metal Mecánica.....	49
4.4.4. Diagnóstico Situacional: CP de Panaderías y Pastelerías.	50
4.4.5. Diagnóstico Situacional: CP de Ferreterías y Afines.....	51
4.4.6. Diagnóstico Situacional: CP de Boticas y Farmacias.	52
4.4.7. Diagnóstico Situacional: CP de Mercados Privados.	53
4.4.8. Diagnóstico Situacional: CP de Ferias Sabatinas.....	54
4.5. TAMAÑO DE MUESTRA.....	56
4.5.1. Fórmula para cálculo de tamaño de Muestra Finita.	56
4.5.2. Datos generales para el cálculo de tamaño de Muestra Finita.	56
4.6. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.	57
4.6.1. Recopilación y análisis documental.	57

4.6.2. Encuesta.	57
4.6.3. Entrevistas.	57
4.6.4. Observación.....	58
4.6.5. Documentales.	58
4.7. TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN.	58
4.8. TÉCNICAS PARA DEMOSTRAR LA VERDAD O FALSEDAD DE LAS HIPOTESIS PLANTEADAS.	58
CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	60
5.1. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN.....	60
5.1.1. Procesamiento.	60
5.1.2. Análisis.....	60
5.1.3. Interpretación de resultados.	60
5.2. RESULTADOS: PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL.....	61
5.2.1. Planificación Presupuestal Gubernamental: Resultados de la entrevista a la oficina de Planeamiento y Modernización de la Municipalidad Distrital de San Sebastián.	61
5.2.2. Planificación Presupuestal Gubernamental: Análisis de asignación y ejecución presupuestal del GL.....	63
5.2.3. Planificación Presupuestal Gubernamental: Análisis de asignación y ejecución presupuestal del GL para el eje de Desarrollo Económico por cadena funcional.	67

5.2.4. Planificación Presupuestal Gubernamental: Priorización de inversiones del GL para el eje de Desarrollo Económico por cadena funcional, año 2024.

74

5.2.5. Validación de hipótesis específica en función a los resultados

obtenidos.....77

5.3. RESULTADOS: FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES

EMPRESARIALES COMPETITIVAS.....80

5.3.1. Validación de hipótesis específica en función a los resultados

obtenidos.....93

5.4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....95

CONCLUSIONES.....96

RECOMENDACIONES.....100

BIBLIOGRAFIA.....102

ANEXOS.....114

A. MATRIZ DE CONSISTENCIA.....114

B. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN primaria.116

C. CARTERA DE INVERSIONES DEL GL EN EL EJE DE DESARROLLO

ECONÓMICO, AÑO 2024.....131

D. MEDIOS DE VERIFICACIÓN.....139

E. OTROS.....148

LISTA DE CUADROS.

Cuadro 1. Variables e Indicadores de la Investigación.....	34
Cuadro 2. Operacionalización de variables de investigación.	35
Cuadro 3. Población según género y rango de edad, distrito de San Sebastián Cusco 2017.....	38
Cuadro 4. Población registrada por género, zona de residencia y rangos de edad en el distrito de San Sebastián, 2017.	40
Cuadro 5. Distrito de San Sebastián: PEA por nivel educativo y rango de edad, Distrito de San Sebastián 2017.	42
Cuadro 6. Licencias de Funcionamiento otorgadas para la cadena productiva de Gastronomía, San Sebastián, año 2014-2021.	46
Cuadro 7. Número de contribuyentes pertenecientes al grupo de Comercio Automotriz de cadena productiva Metal Mecánica 2020-2022, distrito de San Sebastián.....	50
Cuadro 8. Evolución histórica de contribuyentes pertenecientes al sector manufactura: Panadería y Pastelería, en el distrito de San Sebastián 2020-2022.....	51
Cuadro 9. Evolución histórica de contribuyentes pertenecientes al Comercio al por Menor: Ferreterías y afines, en el distrito de San Sebastián 2020-2022.....	52
Cuadro 10. Evolución histórica de contribuyentes pertenecientes al comercio al por menor: Boticas y Farmacias, en el distrito de San Sebastián 2020-2022.	53
Cuadro 11. Registro de Mercados Privados, en el distrito de San Sebastián al año 2024.....	54
Cuadro 12. Datos generales para obtener el número de encuestas a aplicar por Rubros Económicos, Distrito de San Sebastián 2024.	56

Cuadro 13. Identificación de resultados de planificación y ejecución presupuestal (mill S/), San Sebastián 2021-2024.	64
Cuadro 14. Variación monetaria (mill.) y porcentual del PIM, San Sebastián 2021-2024.....	64
Cuadro 15. Variación monetaria (mill. S/) y porcentual de la ejecución presupuestal anual, San Sebastián 2021-2024.	65
Cuadro 16. Brechas de planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, San Sebastián 2021-2024.....	66
Cuadro 17. Asignación y ejecución presupuestal (mill. S/) para el eje de Desarrollo Económico, San Sebastián, 2021-2024.....	67
Cuadro 18. Variación porcentual y monetaria (mill. S/) del PIM por el total de funciones presupuestales, San Sebastián, 2021-2024.....	68
Cuadro 19. Variación monetaria (mill. S/) del PIM por función presupuestal, San Sebastián, 2021-2024.....	69
Cuadro 20. Variación porcentual y monetaria (mill. S/) de la ejecución de inversiones por el total de funciones presupuestales, San Sebastián, 2021-2024.....	70
Cuadro 21. Variación monetaria (mill. S/) de la ejecución de inversiones por función presupuestal, San Sebastián, 2021-2024.....	71
Cuadro 22. Total, brechas de planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, cadenas de función, San Sebastián 2021-2024.	73
Cuadro 23. Cartera de inversiones del GL, eje dimensional de Desarrollo Económico por cadena funcional, número de inversiones por tipo, PIM y ejecución presupuestal, San Sebastián, año 2024.	74
Cuadro 24. Relación de cartera de inversiones ejecutadas el año 2024, por cadena funcional, Municipalidad Distrital de San Sebastián.....	75

Cuadro 25. Barómetro del nivel de eficiencia entre planificación y ejecución presupuestal, San Sebastián 2021-2024.....	78
Cuadro 26. Nivel de eficiencia basado en las brechas entre planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, San Sebastián 2021-2024.....	78
Cuadro 27. Nivel de eficiencia basado en las brechas entre planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, por cadena de función, San Sebastián 2021-2024.	79
Cuadro 28. Identificación y diagnóstico de los agentes económicos y sus capacidades empresariales por cadenas productivas: por valores predominantes, San Sebastián, 2024.	80
Cuadro 29. Aspectos demográficos predominantes de los agentes económico de las ocho cadenas productivas, San Sebastián, 2024.	83
Cuadro 30. Operatividad, principal actividad y clientes potencial, cadenas productivas, San Sebastián, 2024.....	84

LISTA DE FIGURAS.

Figura 1. Cadena de Valor.	13
Figura 2. Diamante de Porter.	14
Figura 3. Cadena productiva – MINCETUR 2008.	17
Figura 4. Diagrama de Clúster – MINCETUR 2008.	18
Figura 5. Ubicación Geográfica del Distrito de San Sebastián, Cusco.....	36
Figura 6. Distrito de San Sebastián: población censada en edad de trabajar clasificada por actividad económica y género, 2017.	42
Figura 7. Análisis de datos de interpretación de investigación.....	56

LISTA DE GRÁFICOS.

Gráfico 1. Distribución poblacional estimada por edad y género en el distrito de San Sebastián, 2017.	39
Gráfico 2. Porcentaje de Población Censada según su condición de actividad económica del 2007 – 2017, del Distrito de San Sebastián, provincia y Región del Cusco....	41
Gráfico 3. Población económicamente activa (PEA) según actividades económicas, Distrito de San Sebastián 2017.	43
Gráfico 4. Presencia de Micro Empresas del rubro económico de Carpintería en los distritos de la Provincia del Cusco 2012.	48
Gráfico 5. Presencia de Empresas del rubro económico de Carpintería: Fabricación de Muebles, en los distritos de la Provincia del Cusco 2022.	48
Gráfico 6. Evolución de la variación monetaria (mill. S/) y porcentual del PIM, San Sebastián 2021-2024.	64
Gráfico 7. Evolución de la variación monetaria (mill. S/) de la ejecución presupuestal anual, San Sebastián 2021-2024.	65
Gráfico 8. Evolución de las brechas de planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, San Sebastián 2021-2024.	66
Gráfico 9. Evolución de la asignación presupuestal (mill. S/) PIM, San Sebastián 2021-2024.	67
Gráfico 10. Evolución de la variación (mill. S/) del PIM total destinado al eje dimensional de Desarrollo Económico, San Sebastián 2021-2024.	68
Gráfico 11. Evolución de la variación (mill. S/) del PIM por función presupuestal, San Sebastián 2021-2024.	70

Gráfico 12. Evolución de la variación (mill. S/) de la ejecución de inversiones totales destinado al eje dimensional de Desarrollo Económico, San Sebastián 2021-2024.....	71
Gráfico 13. Evolución de la variación (mill. S/) de la ejecución de inversiones por función presupuestal, San Sebastián, entre 2021 y 2024.	72
Gráfico 14. Evolución del total, brechas de planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, cadenas de función, San Sebastián 2021-2024.	73
Gráfico 15. Número y porcentaje de ejecución de la cartera de inversiones del GL, eje dimensional de Desarrollo Económico por cadena funcional, San Sebastián, año 2024.	75
Gráfico 16. Brechas de formalización empresarial en las cadenas productivas, mediante la emisión de comprobantes de pago, San Sebastián, 2024.	86
Gráfico 17. Porcentaje de intervención positiva del GL mediante la priorización y/o ejecución de inversiones, en las ocho cadenas productivas, San Sebastián, 2024.....	87
Gráfico 18. Porcentaje de percepción de facilidades que otorga el GL para trámites administrativos que resulten en la formalización de los establecimientos, en las ocho cadenas productivas, San Sebastián, 2024.....	88
Gráfico 19. Porcentaje de acceso y participación de los agentes económicos a talleres y ferias, desarrollados por el GL, en las ocho cadenas productivas, San Sebastián, 2024.	89
Gráfico 20. Porcentaje de integración de los agentes económicos a redes de negocio local o alguna asociación de fines en común, en las ocho cadenas productivas, San Sebastián, 2024.....	90
Gráfico 21. Porcentaje de agentes económicos por cadenas productivas que implementan el marketing digital en sus negocios, San Sebastián, 2024.....	91
Gráfico 22. Porcentaje de agentes económicos por cadenas productivas que identifican estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año, San Sebastián, 2024.	92

RESUMEN EN ESPAÑOL.

La presente investigación tiene como objetivo general analizar la relación de la planificación presupuestal gubernamental y el fortalecimiento de capacidades empresariales competitivas en ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián, Cusco, 2024. Este estudio responde a un tipo y nivel de investigación: aplicada con enfoque cuantitativo, y de carácter descriptivo-correlacional respectivamente. Los resultados obtenidos evidenciaron la existencia de una relación directa entre ambas variables, concluyendo en que: la participación activa de la sociedad civil en los procesos de presupuesto participativo y multianual resulta fundamental, para una eficiente priorización de presupuesto y ejecución de inversiones (proyectos y/o actividades) los cuales potenciarán la competitividad de los agentes económicos (AE) en ocho cadenas productivas del distrito (1752); se evidencia la existencia de brechas en la formalización y gestión empresarial de los AE, por ende, el diseño de políticas de acompañamiento técnico debe considerar no solo la transferencia de conocimientos, sino también la articulación comercial, institucional (municipalidad - cadena productiva) y territorial, para maximizar sus efectos sobre el desarrollo económico local.

Se concluye que, el rol de los representantes políticos como los Regidores y el Alcalde, son claves para institucionalizar mecanismos de decisión democrática e inclusiva, además, se debe priorizar la contratación de especialistas en “Planificación y Modernización” en el gobierno municipal de turno, que garanticen la elaboración de una planificación presupuestal gubernamental territorial coherente con las demandas sociales y los objetivos de desarrollo económico local.

Palabras Clave: Planificación Presupuestal Gubernamental, Ventajas Competitivas, Capacidades Empresariales, Agentes Económicos, Cadenas Productivas.

RESUMO EN PORTUGUÊS.

A presente pesquisa tem como objetivo geral analisar a relação entre o planejamento orçamentário governamental e o fortalecimento das capacidades empresariais competitivas em oito cadeias produtivas do distrito de San Sebastián, Cusco, 2024. Este estudo corresponde a uma pesquisa do tipo aplicada, com abordagem quantitativa e de caráter descritivo-correlacional, respectivamente. Os resultados obtidos evidenciaram a existência de uma relação direta entre ambas as variáveis, concluindo que: a participação ativa da sociedade civil nos processos de orçamento participativo e plurianual é fundamental para uma eficiente priorização orçamentária e execução de investimentos (projetos e/ou atividades), os quais potencializarão a competitividade dos agentes econômicos (AE) em oito cadeias produtivas do distrito (1752); evidencia-se a existência de lacunas na formalização e na gestão empresarial dos AE, portanto, o desenho de políticas de acompanhamento técnico deve considerar não apenas a transferência de conhecimentos, mas também a articulação comercial, institucional (prefeitura – cadeia produtiva) e territorial, a fim de maximizar seus efeitos sobre o desenvolvimento econômico local.

Conclui-se que o papel dos representantes políticos, como os Vereadores e o Prefeito, é fundamental para institucionalizar mecanismos de decisão democrática e inclusiva. Além disso, deve-se priorizar a contratação de especialistas em “Planejamento e Modernização” no governo municipal em exercício, garantindo a elaboração de um planejamento orçamentário governamental territorial coerente com as demandas sociais e os objetivos de desenvolvimento econômico local.

Palavras-chave: Planejamento Orçamentário Governamental, Vantagens Competitivas, Capacidades Empresariais, Agentes Econômicos, Cadeias Produtivas.

INTRODUCCIÓN.

En el marco del desarrollo económico local y la descentralización del estado Peruano, la eficiencia en la gestión del presupuesto público (gubernamental) se ha consolidado como un factor determinante para el fortalecimiento de capacidades productivas y competitivas de los agentes económicos locales. En el Perú, a pesar del avance normativo, del diseño institucional y de políticas públicas orientadas a mejorar la planificación y ejecución presupuestal gubernamental, aún existen deficiencias estructurales que limitan el óptimo impacto del gasto público en las mejoras de condiciones económicas y sociales a nivel territorial.

En la región del Cusco, si bien se ha mostrado avances en ciertos indicadores de competitividad como lo demuestra su ubicación en el puesto 8 del INCORE 2024, continúa enfrentando desafíos cruciales en materias de: empleo formal, productividad, articulación institucional y cierre de brechas económicas, En el caso del distrito de San Sebastián, se refleja una realidad compleja con una estructura económica basada en el comercio y la informalidad, además, con una presencia representativa de microempresas y cadenas productivas que realizan sus operaciones en condiciones de: baja tecnificación, escasa formalización y acceso limitado a servicios de desarrollo empresarial.

En este escenario, resulta fundamental analizar el rol que cumple la planificación presupuestal gubernamental como instrumento para fortalecer las capacidades empresariales competitivas en las principales cadenas productivas del distrito. Dado que los gobiernos locales tienen la responsabilidad según la Ley N.º 27972 (Ley Orgánica de Municipalidades), de promover el desarrollo económico local, se vuelve necesario evaluar si la asignación de

recursos públicos, el diseño participativo del presupuesto y la implementación de planes de acción contribuyen efectivamente a mejorar el desempeño de los agentes económicos locales.

Esta investigación parte de la premisa de que una planificación presupuestal estratégica, inclusiva y técnicamente sólida puede generar ventajas competitivas sostenibles en sectores productivos clave, tales como: gastronomía, carpintería, metal mecánica, panaderías y pastelerías, ferreterías y afines, boticas y farmacias, mercados privados y ferias sabatinas. Asimismo, se plantea que la dotación de asistencia técnica, la ejecución de talleres de fortalecimiento de capacidades, y la articulación público-privada son componentes esenciales para lograr este objetivo.

Desde la perspectiva de la Gestión Pública, el presente estudio no solo busca generar evidencia empírica sobre la relación entre planificación presupuestal y competitividad empresarial, sino también proponer recomendaciones orientadas a mejorar el diseño e implementación de políticas públicas locales, con enfoque en eficiencia, equidad e impacto sostenible.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.

La competitividad y diversificación productiva del país requieren una visión estratégica por parte de los gobiernos locales, ejerciendo un rol estratégico en la promoción del desarrollo económico, conforme lo establece la Ley Orgánica de Municipalidades (Art. 86) “*Promoción del Desarrollo Económico Local*” (Congreso de la República del Perú_B, 2003). Sin embargo, diversos estudios en América Latina evidencian que la eficacia de las políticas de desarrollo local depende de la capacidad institucional para planificar, asignar y ejecutar recursos de manera orientada al cierre de brechas productivas.

El año 2024 el IPE (Instituto Peruano de Economía, 2024), presenta el INCORE¹ 2024, en el cual se presenta una evaluación de las capacidades de las 25 regiones del país, del cual destaca el caso de la región del Cusco situada en la 8.^a posición nacional con un puntaje de 4.9/10, mostrando avances en educación y entorno económico, pero retrocesos en el pilar laboral: solo el 26.7% de la PEA tiene educación superior, el empleo adecuado alcanza el 45.9%, la formalidad laboral con un índice de apenas 3.12 referente a una escala de 0 a 10, y la Brecha de género en la participación laboral es de 12.3% (valor en diferencia entre la participación laboral masculina y femenina en puntos porcentuales). Pese a ello, la ejecución regional de la inversión pública llega al 78.1%, lo que revela que la eficiencia de ejecución de gasto público es deficiente, y este mismo ha generado incertidumbre en la población, cuestionando su capacidad de gestión pública y fomento de políticas públicas en beneficio de la población, por consiguiente, estos factores han llevado a una contracción en los principales sectores económicos, como es el caso del empleo que ha sufrido una contracción significativa, afectando a la población más vulnerable, y a través de las mismas surgen

¹ *Índice de Competitividad Regional.*

incógnitas como: ¿Mediante la planificación presupuestal gubernamental se puede fortalecer las capacidades de la mano de obra calificada y no calificada?, ¿A través de políticas públicas podemos fortalecer las capacidades empresariales del emprendedor y microempresario?, ¿Fortaleciendo las capacidades de los agentes económicos locales, reduciremos las brechas de desempleo e informalidad?

² En el distrito de San Sebastián, este escenario de idoneidad laboral y/o empresarial se agudizan, aunque el 94.02% de la PEA es población masculina predominante y la PEA Desocupada esta principalmente conformada por la población femenina, predomina el empleo de baja productividad, asociado al comercio, transporte y servicios ambulatorios. Por otro lado, en el sector empresarial la mayor cantidad de las mismas se concentra en el sector “Comercio al por mayor y menor”, el cual al año 2022 se registra 5,639 unidades empresariales que representaron el 50.41% referente al total, además, el “Comercio informal” integrado en su mayoría por los ambulantes, al año 2023 se registró un total de 320 ambulantes dedicados al rubro de alimentos.

Pese a que el Gobierno Local cuenta con competencias para promover el desarrollo económico local, se presentan limitaciones en la formulación de expedientes técnicos, deficiente priorización de proyectos, limitada capacidad operativa y aplicación del PMI como herramienta de programación multianual. Estos factores restringen la posibilidad de orientar el presupuesto hacia intervenciones que fortalezcan capacidades empresariales y laborales en cadenas productivas estratégicas del distrito.

Esta brecha entre la función municipal de promoción económica, la orientación del gasto público y las necesidades reales de los agentes económicos locales, constituye el problema central de estudio: la planificación presupuestal no está siendo utilizada como un

² *Plan de Desarrollo Local Concertado San Sebastián al 2033.*

instrumento efectivo para dinamizar la competitividad de los agentes económicos, ni para reducir los niveles de informalidad, subempleo y baja productividad empresarial en el distrito de San Sebastián.

Por lo tanto, el interés del presente estudio radica en aportar evidencia “científica” y “aplicada” sobre como la gestión presupuestal gubernamental (municipal) puede convertirse en la plataforma hacia la competitividad empresarial, contribuyendo al cierre de brechas socioeconómicas, como a la consolidación de un modelo de desarrollo local sostenible en el distrito y el Cusco, generando la posibilidad de contar con evidencias académica y práctica que contribuya a la concepción y/o ejecución de políticas y programas de desarrollo económico local.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

1.2.1. Problema general.

¿Existe una relación entre la planificación presupuestal gubernamental y el fortalecimiento de capacidades empresariales competitivas en ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián, Cusco, al año 2024?

1.2.2. Problemas específicos.

- a) ¿Cuál es la relación entre la planificación presupuestal gubernamental en la priorización y ejecución de actividades y/o proyectos de inversión orientados a forjar ventajas competitivas por cadena funcional presupuestal, en el distrito de San Sebastián al año 2024?
- b) ¿Las brechas existentes entre la formalización y la gestión empresarial tienen relación con el desarrollo competitivo de las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024?

- c) ¿Cómo la priorización del contenido temático aplicado al fortalecimiento de capacidades empresariales contribuye al desarrollo de ventajas competitivas en las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024?

1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

1.3.1. Justificación económica.

La investigación tiene como propósito evidenciar que la planificación del presupuesto público gestionada desde la Oficina de Planeamiento y Modernización, y con injerencia de la Gerencia de Desarrollo Económico, no es solo un proceso administrativo, sino una herramienta que puede transformar la vida económica del distrito de San Sebastián. Una planificación bien diseñada (formulación y ejecución) permite que los recursos públicos se conviertan en programas y proyectos concretos que brinden apoyo real a los emprendedores y productores locales. En este sentido, la ejecución actividades y/o proyectos derivados de una eficiente planificación presupuestal tienen el potencial de fortalecer las habilidades de los pequeños empresarios y productores, ayudándolos a acceder a nuevas oportunidades de mercado y generar ventajas competitivas sostenibles en las ocho cadenas productivas identificadas.

El presente estudio efectivamente cuenta con relevancia económica, porque permite demostrar cómo una adecuada asignación y gestión de recursos públicos puede traducirse en mejoras directas en la productividad y sostenibilidad de los micro y pequeños empresarios locales, producto de ello, no solo aporta conocimiento académico, sino que también ofrece insumos prácticos para que la municipalidad oriente mejor sus recursos hacia actividades que realmente fortalezcan a quienes mueven la economía del distrito, finalmente, sus alcances y resultados pueden servir como un ejemplo replicable para otros gobiernos locales del Cusco y del Perú, que enfrentan el mismo reto: transformar la gestión de sus presupuestos en un motor efectivo para el desarrollo económico sostenible.

1.3.2. Justificación socio política.

Según (Congreso de la República del Perú_B, 2003), los Gobiernos Locales en base a la Ley N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades, Artículo 86 Promoción Del Desarrollo Económico Local. Dicho artículo 86, manifiesta que le corresponde a los Gobiernos Locales promover el desarrollo económico local mediante la formulación de planes estratégicos que favorezcan la productividad y la competitividad de sus zonas urbanas y rurales.

En este entender, la planificación presupuestal no debe emplearse plenamente como un proceso administrativo o burocrático, sino como un mecanismo de gobernabilidad que deba integrar la participación activa de la sociedad civil en la toma de decisiones (presupuestos participativos descentralizados), la cual permitirá identificar de forma conjunta las deficiencias, demandas y oportunidades de los distintos sectores de la población, las mismas que deban ser reconocidas y atendidas de manera legítima. De esta forma, se transforma la asignación presupuestal en un proceso inclusivo que no solo distribuye recursos, sino que también escucha y responde a la población.

Este enfoque participativo fortalece la transparencia y la confianza en la gestión municipal, al mismo tiempo que legitima las decisiones de políticas públicas sustentadas en la priorización de inversión pública. Con ello, los gobiernos locales, como el de San Sebastián, pueden desarrollar estrategias de fortalecimiento empresarial y económico con mayor alcance, pertinencia y menor margen de error, garantizando que los recursos públicos impacten de manera directa en las cadenas productivas locales y en la calidad de vida de la población.

1.3.3. Justificación académica.

La presente investigación tiene como propósito enriquecer el campo académico de la “gestión pública” y el “desarrollo regional”, a través de la generación de evidencia científica

sobre la relación entre la planificación presupuestal gubernamental y el fortalecimiento de capacidades empresariales competitivas en el distrito de San Sebastián.

Académicamente, el presente estudio fortalece un vacío relevante en la literatura local y regional, la cual está enriquecida en su mayoría de múltiples investigaciones basadas en la temática de: “presupuestos participativos”, “gasto público” y “desarrollo económico”, evidenciando de esta forma la carencia de estudios que han abordado de manera sistemática la injerencia e importancia de los instrumentos de planificación presupuestal como el PDLC, POI, el PIA o el PIM, los cuales repercuten en impactos positivos o negativos en el desarrollo de las cadenas productivas a nivel distrital.

El valor del estudio radica en que no se limita a describir la realidad, sino que busca comprender qué elementos fortalecen o limitan la efectividad de la planificación presupuestal municipal. Así, se podrán proponer enfoques y metodologías que sean útiles no solo en el ámbito académico, sino también para los propios gobiernos locales que necesitan orientar mejor sus recursos hacia el desarrollo económico, generando conocimientos aplicables tanto a futuras investigaciones universitarias como al diseño de políticas públicas que impacten directamente en el desarrollo de los territorios y en la vida de las personas.

1.3.4. Justificación social.

El desarrollo de esta investigación busca poner en evidencia, tanto para la comunidad académica como para la población del distrito de San Sebastián, los beneficios sociales que puede generar una planificación presupuestal gubernamental eficiente. Una correcta orientación de los recursos públicos permite que la ejecución del gasto se focalice en programas y proyectos que fortalezcan las capacidades empresariales competitivas de las ocho cadenas productivas locales. Esto no solo se traduce en un mejor desempeño económico, sino también en mejoras tangibles en la calidad de vida de las familias que

dependen de estas actividades productivas, al abrir oportunidades de empleo digno, incrementar los ingresos y promover la asociatividad.

La investigación cobra relevancia social porque aborda un vacío existente: la falta de evidencia empírica sobre cómo la gestión presupuestal municipal puede incidir directamente en el bienestar de los emprendedores, comerciantes y productores locales. De esta manera, el estudio contribuye a visibilizar que detrás de cada decisión presupuestal existen personas y familias que esperan oportunidades reales de progreso, para enfrentan desafíos como: el desempleo, informalidad y bajo rol competitivo en el mercado. En conclusión, se busca que la planificación presupuestal no sea percibida únicamente como un proceso técnico, sino como un instrumento social de transformación y desarrollo humano.

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

1.4.1. Objetivo general.

Analizar la relación de la planificación presupuestal gubernamental y el fortalecimiento de las capacidades empresariales competitivas en ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián, Cusco, al año 2024.

1.4.2. Objetivos específicos.

- a) Analizar la relación entre la planificación presupuestal gubernamental, con la priorización-ejecución de actividades y/o proyectos de inversión dirigidos a forjar ventajas competitivas por cadena funcional presupuestal, en el distrito de San Sebastián al año 2024.
- b) Analizar como las brechas existentes en formalización y gestión empresarial se relacionan con el desarrollo competitivo de las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024.

- c) Analizar las prioridades enfocadas en el fortalecimiento de capacidades empresariales identificadas por los agentes económicos para lograr el desarrollo de ventajas competitivas en las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.

2.1. BASES TEÓRICAS.

2.1.1. *Planificación Estratégica Situacional, PES – Carlos Matus.*

Para (Matus, 1987) tradicionalmente, la planificación presupuestal se concebía como un proceso técnico y lineal: se elaboraban metas, se asignaban recursos y se ejecutaban actividades, sin embargo, Matus plantea que esta visión muy mecanizada ignora la naturaleza dinámica entre la realidad social y política, en consecuencia, la **Planificación Estratégica Situacional (PES)** introduce la idea de que “planificar es gobernar” y que gobernar significa tomar decisiones en contextos de incertidumbre, conflicto y limitaciones de recursos.

Un aspecto esencial de la PES es que reconoce la existencia de múltiples actores con intereses divergentes, esto implica que la planificación no es un acto unilateral de la autoridad, sino un proceso que requiere negociación, construcción de consensos y adaptación constante, por eso Matus detalla que ningún plan puede ser estático, porque los problemas y necesidades cambian, las oportunidades emergen y las capacidades institucionales se transforman.

Aplicado al ámbito presupuestal, esto significa que la inversión pública no debe verse únicamente como partidas asignadas a programas, sino como un **instrumento político y social** para enfrentar problemas prioritarios, por ende, la previa planificación presupuestal gubernamental debe estar enfocado en los lineamientos de los instrumentos de gestión pública (en base al CEPLAN e INVIERTE.PE), además de, cumplir con las normativas de priorización de una cartera de inversiones y sus procedimientos de inclusión/participación de los actores sociales y/o económicos del territorio, para una adecuada focalización de estas inversiones.

Este marco teórico aporta una mirada crítica al proceso presupuestal en San Sebastián, permitiéndonos analizar si el gobierno local está utilizando el presupuesto como un mecanismo meramente administrativo o como un instrumento de transformación socio-económico para el desarrollo y crecimiento de las cadenas productivas del distrito.

2.1.2. Desarrollo Endógeno: teorías y políticas de desarrollo territorial – Antonio Vázquez Barquero.

Para (Vázquez Barquero , 2007), sostiene que el progreso económico y social de un territorio no depende únicamente de factores externos, sino principalmente de su capacidad para movilizar recursos internos y articular a sus propios actores. Bajo esta mirada, el crecimiento sostenible surge cuando las comunidades aprovechan su capital humano, sus instituciones locales, sus tradiciones productivas y su capacidad de innovar para generar procesos de transformación desde dentro.

Un aspecto central de la propuesta es el papel de las **instituciones locales**, entendidas como el conjunto de normas, organizaciones y dinámicas culturales que condicionan el desempeño empresarial y regional, estas instituciones al promover: la confianza, la cooperación y el acceso a oportunidades, crean un entorno favorable para que las empresas fortalezcan sus capacidades. Asimismo, la teoría resalta la importancia de la **innovación y el aprendizaje** como motores de competitividad, dado que las empresas que adoptan nuevas tecnologías, forman a su personal y mejoran sus prácticas organizativas, logrando adaptarse mejor a los cambios del entorno (globalización).

Otro elemento destacado es la relevancia de las **redes de cooperación**, en el cual las empresas no deberían fortalecerse de manera aislada, sino en interacción con otras organizaciones, proveedores, instituciones educativas y gobiernos locales, logrando de esta forma facilitar la transferencia de conocimiento, generar sinergias productivas y potenciar el

desarrollo de capacidades colectivas. Finalmente, Vázquez Barquero puntualiza que las políticas públicas deben diseñarse de manera **territorial y participativa**, adaptándose a las características de cada región y fomentando un ecosistema donde las empresas (agentes económicos organizados) encuentren condiciones para crecer y sostenerse en el tiempo.

En este sentido, el aporte que se evidencia del presente marco teórico permite comprender que el fortalecimiento de capacidades empresariales no se limita a los esfuerzos internos de cada organización, como: la capacitación del personal o la incorporación de nuevas tecnologías, por el contrario, se trata de un proceso que depende estrechamente del entorno territorial en el que operan estos agentes económicos, en el cual las instituciones locales, las redes productivas, la cooperación entre actores y las políticas públicas regionales cumplen un papel decisivo para potenciar o restringir el desarrollo de dichas capacidades.

2.1.3. Teoría del Desarrollo Territorial – Sergio Boisier.

La propuesta de Sergio Boisier (Boisier, 1997) plantea que el desarrollo no puede imponerse desde afuera, sino que debe construirse desde dentro del territorio, aprovechando sus propios recursos, capacidades y dinámicas sociales, esta perspectiva denominada **desarrollo endógeno**, resalta que los territorios son: espacios vivos, con identidad, actores locales y potencialidades que deben articularse para alcanzar un crecimiento sostenible.

Boisier cuestiona los enfoques que reducen el desarrollo a transferencias financieras o programas diseñados de manera centralista, sin tomar en cuenta la especificidad de cada comunidad. Para él, el verdadero progreso se logra cuando los gobiernos locales y regionales utilizan el presupuesto de inversión pública no solo para cumplir con procedimientos, sino para **activar procesos productivos locales**, fortalecer la cooperación entre actores y generar una visión compartida de futuro.

Además, destaca la importancia de la **institucionalidad y la gobernanza**, donde el desarrollo endógeno no ocurre de manera espontánea, porque necesita de instituciones capaces de articular intereses, construir confianza y garantizar que los recursos públicos se utilicen de forma estratégica y objetiva, adicionalmente, la eficiente planificación presupuestal juega un papel esencial, pues es la vía mediante la cual el gobierno local prioriza y orienta recursos hacia sectores que pueden dinamizar la economía local.

En San Sebastián, esta teoría ofrece un marco integrador para analizar cómo la planificación presupuestal municipal puede potenciar las capacidades empresariales locales, permitiendo comprender que el fortalecimiento de las cadenas productivas no depende únicamente de la asignación de dinero, sino de la forma en que ese presupuesto se articula con la participación de la ciudadanía y con el reconocimiento de las oportunidades locales.

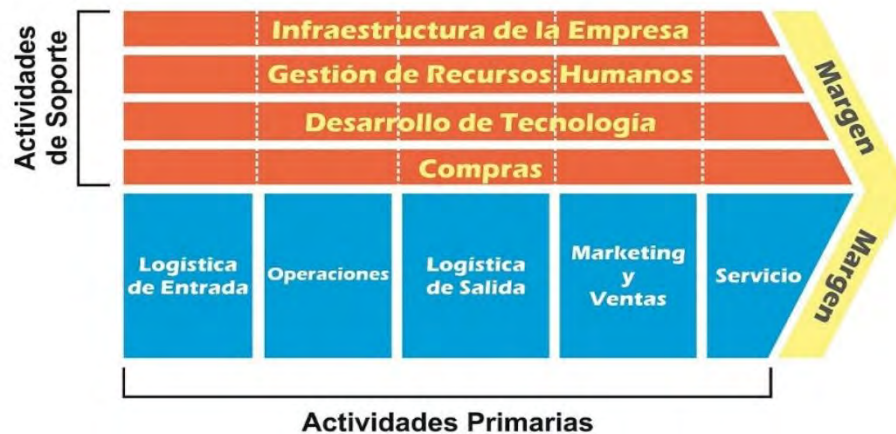
2.1.4. Teoría de la Cadena de Valor – Michael Porter.

Propuesta por Michael Porter (1985) menciona que, la ventaja competitiva de una empresa es generada mediante un conjunto de actividades que se realizan para diseñar, producir, comercializar y finalmente realizar la entrega del bien o servicio. Mediante la mencionada cadena de valor se identifican nueve (09) actividades de carácter estratégicamente relevantes, tales como: cinco (05) primarias y cuatro (04) de apoyo, las cuales desarrollan la creación de valor y de costos en un determinado negocio (Porter M. E., *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, 1985)

A través de este modelo, se analiza que cada una de las empresa desarrolla una secuencia de actividades y procedimientos destinados a examinar costos y rendimientos de cada una, con el objetivo de lograr una plena coordinación (engranaje) de acciones entre todos los departamentos administrativos y operativos, y poder alcanzar ventajas competitivas. En la presente investigación, mediante la referencia de la presente nos permitirá analizar los

eslabones de las cadenas productivas con el objetivo de identificar las brechas existentes en las capacidades empresariales instaladas existentes en el desarrollo de actividades de los agentes económicos a estudiar.

Figura 1. Cadena de Valor.



Nota: (Kotler & Keller, Dirección de Marketing, 2012)

2.1.5. Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones – Michael Porter.

Esta teoría la desarrolló Michael Porter (1990), basada en la idea que la competitividad de un país no solo depende de sus recursos naturales o costos bajos, sino de la interacción entre cuatro (04) factores determinantes, tales como: las condiciones de los factores (*capital humano, infraestructura, tecnología, conocimiento*), las condiciones de la demanda (*basado en nivel de exigencia del mercado interno*), las propias industrias relacionadas y de apoyo (*basado en proveedores eficientes y sectores complementarios*), estrategia, estructura y rivalidad de las empresas (*nivel de competencia interna y la capacidad de gestión empresarial*) (Porter M. E., The competitive advantage of nations, 1990).

Estos cuatro factores determinantes son la base del modelo del diamante, a los cuales se suman el papel del gobierno de turno (*políticas tributarias, regulaciones gubernamentales*)

y los eventos de carácter externo como una variable que influye en el desempeño óptimo competitivo de la nación, por ende, se concluye que las naciones o regiones solo alcanzarán ventajas competitivas sostenibles al lograr articular con eficiencia los factores determinantes, producto del cual se generará un entorno óptimo de innovación, productividad y desarrollo económico.

Figura 2. Diamante de Porter.



Nota: Elaboración propia.

2.2. MARCO CONCEPTUAL.

2.2.1. Año fiscal.

Para el (Ministerio de Economía y Finanzas, s.f.) es el período en el que se ejecuta el Presupuesto del Sector Público y que coincide con el año calendario, es decir, se inicia el primero de enero y finaliza el treinta y uno de diciembre.

En este estudio se realizará el análisis de la planificación, ejecución y evaluación en un periodo determinado.

2.2.2. Inversión pública.

Según el (Ministerio de Economía y Finanzas, s.f.) se refiere a la utilización de recursos provenientes del sector público destinados a la creación, incremento, mejoramiento o reposición en las existencias de capital físico propios del dominio público, con el fin de

ampliar la capacidad del país para la una adecuada prestación de servicios y óptima producción de bienes.

En el desarrollo de esta investigación se evidenciará con el conglomerado de proyectos, acciones y/o actividades financiadas con fondos públicos para la búsqueda del desarrollo humano y económico.

2.2.3. Presupuesto institucional de apertura (PIA).

El (Ministerio de Economía y Finanzas, s.f.) describe al PIA como el presupuesto inicial del ejercicio fiscal de una entidad pública, la cual es aprobada por su respectivo Titular con cargo a los créditos presupuestarios que se establecen en la Ley Anual de Presupuesto del Sector Público para el año fiscal respectivo.

Se entiende como el marco financiero de partida para la asignación de recursos en un año fiscal.

2.2.4. Presupuesto participativo.

Es un mecanismo de gestión pública, mediante el cual la sociedad civil en conjunto con las autoridades (gobierno) identifican y priorizan proyectos de inversión pública a desarrollar, promoviendo la transparencia y la participación territorial, en el uso de los fondos públicos.

2.2.5. Planificación presupuestal.

La planificación presupuestal corresponde al proceso de identificación y programación de los recursos públicos, con el fin de garantizar su asignación eficiente y relación coherente con los objetivos institucionales y políticas públicas propias de un gobierno local. Para esta investigación, se asumirá como la fase estratégica del ciclo presupuestario, vinculando la disponibilidad financiera con el cumplimiento de metas y resultados de una gestión municipal.

2.2.6. Presupuesto institucional modificado (PIM).

Según (Ministerio de Economía y Finanzas, s.f.), el PIM representa el presupuesto actualizado de la entidad pública, proveniente de las modificaciones presupuestarias en el ejercicio, tanto a nivel institucional y funcional programático, efectuadas específicamente en el año fiscal, en base al PIA.

Se entiende como el marco financiero actualizado para la ejecución de recursos en un año fiscal.

2.2.7. Ejecución presupuestaria.

Según el (Ministerio de Economía y Finanzas, s.f.), es una de las etapas del proceso presupuestario en el cual se perciben los ingresos y se atienden las obligaciones de gasto, estos mismo respondiendo a la conformidad con los créditos presupuestarios autorizados en los presupuestos.

Se comprende como el proceso que refleja la capacidad de una entidad pública para transformar recursos en bienes o servicios en un periodo determinado.

2.2.8. Evaluación presupuestaria.

Para el (Ministerio de Economía y Finanzas, s.f.), la “Evaluación presupuestaria” forma parte de la fase del proceso presupuestario, por la cual se realiza la medición de los resultados obtenidos y por ende el análisis de las variaciones físicas y financieras observadas, en relación a lo aprobado en los Presupuestos del Sector Público (pliegos y/o sectores).

Por ende, es el mecanismo de identificación de: eficiencia de gasto y brechas, lo cual aportará al desarrollo de mejoras en la planificación presupuestal.

2.2.9. Programación Multianual de Inversiones (PMI).

Es el primer componente del ciclo de inversión pública, que vincula los objetivos de los tres niveles de gobierno con la priorización estratégica de una cartera de inversiones para

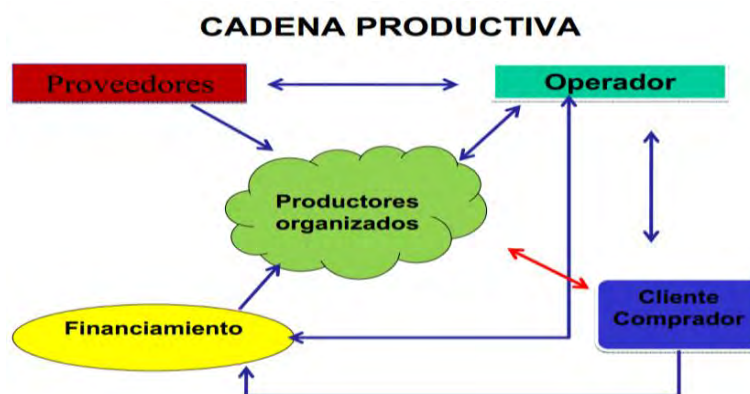
un período mínimo de tres (03) años. Se ubica dentro del marco del sistema INVIERTE.PE, orientado al cierre de brechas de infraestructura o acceso a servicios públicos.

2.2.10. Cadena productiva.

Según (Vegas Rodriguez, 2008), la cadena productiva es el conjunto de agentes económicos (AE) que participan directamente en los procesos de producción, transformación y comercialización del producto en el mercado.

Se asumirá como la red articulada de actores y procesos, que al interactuar y organizarse generarán valor agregado, competitividad y desarrollo económico en su localidad.

Figura 3. Cadena productiva – MINCETUR³ 2008.



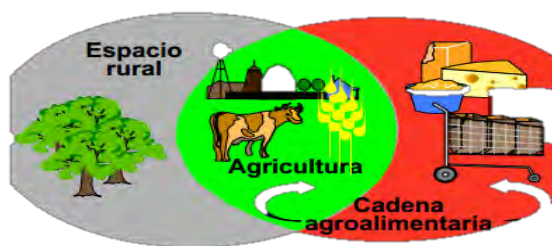
Nota: MINCETUR 2008.

2.2.11. Clúster.

Según (Vegas Rodriguez, 2008), un Clúster representa la concentración empresarial de bienes y servicios en territorios específicos, en los que la proximidad entre los actores económicos y la especialización de sus actividades se convierten en factores determinantes de competitividad para el mercado.

³ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Figura 4. Diagrama de Clúster – MINCETUR 2008.



Nota: MINCETUR 2008.

2.2.12. El capital humano.

Según la (Revista de la CEPAL, 2005), el capital humano es considerado como la fuerza de trabajo que carece de homogeneidad, mediante el cual las personas desarrollan diversas actividades con grados de eficiencia, de tal forma que los trabajadores (capital humano) se distingan por su productividad y/o especialización.

Así en torno a dicho concepto puede destacarse que el capital humano se encuentra relacionado directamente con su nivel de productividad, la cual responde a las inversiones realizadas en educación, formación en el trabajo y condición de salud que se ostenta, para lograr en consecuencia un aumento en la productividad de los trabajadores.

2.2.13. Competitividad.

De acuerdo con (Aguirre, 2014), la competitividad se concibe como resultado de la capacidad adquirida de las empresas para generar y sostener la rentabilidad en el desarrollo de sus actividades productivas en mercados caracterizados por una constante competencia, en consecuencia, se constituye como el resultado de la articulación eficiente de recursos, capacidades y estrategias organizacionales.

2.2.14. Asistencia técnica.

Responde a un servicio técnico de acompañamiento, en el cual el prestador de servicio transfiere sus conocimientos y aplica sus habilidades a través de: inducciones y procedimientos de carácter especializado. Su finalidad es aportar valor en procesos

productivos, comerciales, de prestación de servicios o cualquier otra actividad desarrollada por el usuario, contribuyendo así a la optimización y eficiencia de sus operaciones.

2.2.15. Capacitaciones técnicas.

Según (Dolán, 1999), menciona que el proceso de capacitación dirigida al recurso humano (trabajador) se basa en un conjunto de actividades y/o acciones cuyo enfocadas en lograr la mejora de su rendimiento presente o futuro, enfocado en el fortalecimiento de sus capacidades a través de la transferencia de conocimientos y especialización de sus habilidades.

2.3. ANTECEDENTES EMPIRICOS DE LA INVESTIGACIÓN.

2.3.1. Desarrollo de cadenas productivas, clústers y redes empresariales -

Herramientas para el desarrollo (Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), Banco Interamericano de Desarrollo (BID⁴), Agencia para el Desarrollo Económico de la Ciudad de Córdoba (ADEC).

En este libro de (Mitnik, 2011), se analiza el “Programa de Desarrollo de Cadenas Productivas en la Provincia de Córdoba”, el cual se devela como un proyecto piloto con el objetivo claro de fomentar las mejoras en las cualidades competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs⁵) que se encuentran ubicadas en la jurisdicción de la Provincia de Córdoba, Argentina. Dicha estrategia esta focalizada en el fortalecimiento y modernización, tanto estratégicamente como operativamente de empresas insertadas en: cadenas productivas, clústeres y redes empresariales. Estos conglomerados se caracterizan por su importancia a nivel regional y por la existencia de dinámicas asociativas y

⁴ El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) tiene como objetivo impulsar el desarrollo de manera sostenible y con respeto al medio ambiente. Actualmente, sus principales áreas de enfoque se centran en tres desafíos clave: la inclusión social, el fomento de la productividad, la innovación e integración económica.

⁵ Mi Pequeña y Mediana Empresa.

organizativas entre sus integrantes, lo que facilita la implementación de procesos de mejora y cooperación interempresarial.

Este programa se ejecutó entre los meses de julio del año 2003 y el mes de octubre del año 2007, como parte integrante de un conjunto de Proyectos de Integración Productiva implementados en diferentes naciones dentro de Latinoamérica, con el objetivo principal de fortalecer la competitividad de las pequeñas empresas. La característica propia de esta tipología de proyectos radica en la implementación de esquemas de cooperación mutua entre el sector empresarial: cadenas productivas, clústeres y redes empresariales de sectores estratégicos, tales como tecnologías de la información y la comunicación (hardware y software), la industria del mueble y productos de madera, así como productos regionales vinculados a las cadenas caprina, olivícola y frutihortícola, y las instituciones públicas y privadas.

La metodología ejecutada se basó en la promoción de acciones colectivas como eje fundamental para el fortalecimiento de la competitividad sectorial dentro de estas cadenas productivas. A lo largo del proceso de implementación, se definieron y ejecutaron aproximadamente 200 actividades, las cuales fueron identificadas por los beneficiarios como relevantes para el impulso y la mejora de su competitividad.

El FODIM y la ADEC consideraron que era fundamental exponer los aprendizajes producto del Programa de Desarrollo de Cadenas Productivas, del cual se obtuvo que los aspectos a considerar para el éxito de la ejecución de este programa fueron: su historia, la densidad y su complejidad institucional, contexto socioeconómico, nivel de liderazgo local, motivación de sus actores e intervención, objetivos planteados y su vocación para lograr alianzas, solo de esta forma podríamos enfocarnos en la ejecución de acciones para un óptimo desarrollo territorial económico (factores productivos), concebido mediante el desarrollo

empresarial. En consecuencia, el desarrollo del factor competitividad de estas pequeñas empresas tendría un avance potencial en un entorno en el cual los agentes económicos trabajaran de forma asociativa (cooperación), respaldados por un contexto de seguridad política, articulación publico-privada, innovación y asociatividad, gestando un permuta de evolución desde las intervenciones individuales hasta llegar a la ejecución de estrategias colectivas orientadas a redes empresariales y clústers, priorizando: diseños programáticos, principios operativos, monitoreo y su sostenibilidad de operaciones como factores claves de éxito.

Actualmente, esta estrategia constituye una política clave dentro de los programas de desarrollo económico, donde la generación de capacidades empresariales como estrategia para generar ventajas competitivas, son la clave para desarrollo y crecimiento empresarial.

2.3.2. Cadenas productivas locales y crecimiento económico en los estados de Nuevo León y Baja California (Colegio de la Frontera Norte⁶, Tijuana, Baja California, México 2014).

Para (Martínez Sidón, 2014), en su tesis de investigación presentada para obtener el **grado de Maestro en Economía Aplicada en el Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Baja California, México**; se planteó como objetivo de investigación lograr la identificación de los encadenamientos productivos⁷ locales, en los sectores económicos de ambos estados (Nuevo León y Baja California), con enfoque en sus características respectivamente y los factores que hacen posible el logro del crecimiento económico. Además, se plantea el desarrollo de un análisis del porqué de la vinculación entre sectores a través de las cadenas productivas, puede desembocar en la gestación o formación de “Clusters”. Por consiguiente

⁶ *El Colegio de la Frontera Norte. A.C. es una institución especializada en investigación y docencia de alto nivel en México.*

⁷ *Encadenamiento Productivo, relación o conexión entre diferentes actores económicos dentro de un sector o territorio, permitiendo la integración de procesos productivos. Facilita el flujo de insumos, productos y servicios dentro de una economía local.*

se obtuvieron conclusiones de los cuales se puede resaltar que, de acuerdo con “los índices de Chenery y Watanabe”⁸, para BC⁹ se puede llegar a la conclusión que: son pocos los subsectores que tienen encadenamientos productivos tanto hacia atrás como adelante (en una cadena de producción y/o comercialización), y por ende, solo se aprecia que una reducida quinta parte del total tiene una sólida interacción con la economía local; los que más destacan son: la industria de la madera, papel; fabricación de productos a base de minerales no metálicos; industrias metálicas básicas, entre otros.

La falta de interconexión entre los subsectores productivos limita el crecimiento económico, impidiendo que este alcance su máximo potencial en función de la estructura económica existente, en este sentido, aproximadamente un tercio del total de los subsectores no genera un impacto significativo en la economía local, lo que conlleva un desempeño rezagado en términos de desarrollo económico.

En el caso de Nuevo León (NL), a investigación revela una estructura productiva sólida, especialmente en el sector secundario, donde los clústeres vinculados al transporte, la logística y la industria metálica concentran encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, constituyéndose como pilares estratégicos que representan alrededor del 18% de la demanda intermedia. Esta fortaleza se traduce en un mayor dinamismo económico y en la capacidad de resistir con mayor eficacia a los cambios en el entorno.

En Baja California (BC), del total de once (11) clústeres identificados, el “clúster de servicios y actividades de oficina” se destaca, además de estar conformado por un total de veinte (20) subsectores, de los cuales casi en su totalidad pertenecen al sector terciario. No obstante, basados en los datos del INEGI¹⁰ (2013), este clúster contribuye con más de la

⁸ *Conjunto de indicadores creados en 1958 para medir la capacidad de un sector económico de generar vínculos con otros a través de la matriz insumo-producto.*

⁹ *Estado de Baja California, México.*

¹⁰ *Instituto Nacional de Estadística y Geografía – México.*

mitad del empleo en la región. Su principal característica es la existencia de altos niveles de encadenamientos productivos, no obstante, la presencia histórica de la industria maquiladora en BC ha favorecido la concentración económica en torno a las actividades de servicios, lo que ha reconfigurado la cadena productiva, en este contexto, resulta crucial fortalecer los vínculos entre los subsectores industriales y el resto de la economía, ya que la creciente terciarización podría comprometer el desarrollo industrial en el futuro.

Este antecedente resulta valioso porque demuestra que el fortalecimiento de capacidades empresariales no puede comprenderse únicamente desde la perspectiva interna de las empresas, sino que debe analizarse en función de su inserción en cadenas productivas y clústeres regionales, además se evidencia que la gestión pública y la ejecución presupuestaria deben ser orientada con enfoque a la promoción de redes productivas sólidas, las cuales estén en la capacidad de potenciar la competitividad y por efecto generar impactos sostenibles en el desarrollo económico local.

2.3.3. Cadenas productivas promisorias para la seguridad alimentaria e inclusión económica en familias pobres rurales: caso del proyecto “Desarrollo sostenible de granos andinos y papas nativas en comunidades rurales altoandinas de la región Ayacucho” implementado por Care Perú 2009-2011 (Pontificia Universidad Católica del Perú).

Esta investigación es presentada para optar el **grado de Magister en Gerencia Social**.

Según (Nishikawa Menacho, 2016), a través del planteamiento de objetivos específicos en su estudio, se analiza el impacto de la asociatividad en cadenas productivas, la participación de los actores involucrados y la adopción de prácticas sostenibles en la productividad y seguridad alimentaria, también, evalúa el fomento de la cultura empresarial y

la mejora de ingresos en familias rurales, proponiendo recomendaciones para fortalecer cadenas productivas en comunidades andinas.

Por consiguiente, se concluye que: **i)** en la asociatividad es importante lograr un interés voluntario del futuro socio y no se llegó a forzar dicha adhesión, y solo se podrá lograr este a través de la generación de confianza y afinidad entre sus potenciales socios, los cuales deben tener similitud en su actividad productiva para consagrar una cadena productiva promisorio en contexto cultural, rentabilidad y uso sostenible de los recursos naturales; **ii)** se evidencia el número más alto de participación de productores en las cadenas productivas que reportan mayores ingresos, y que cuentan con mercado potencialmente fidelizado. Se llega a identificar que gran parte de productores demuestran una actitud negativa a la formalización legal de cada una de sus organizaciones, manifestando que los perjudica económicamente, generando “gastos” (*así es definido por ellos*) de transacción y el pago de impuestos que ello implica. Los mecanismos de capacitación, las visitas de campo, pasantías de intercambio de experiencias, fortalecen la adquisición de conocimiento y, por ende, la réplica de estas se desarrolla con mayor facilidad; **iii)** la inserción y adopción de tecnologías son más aceptados cuando se toma en cuenta la compatibilidad cultural: sus costumbres y tradiciones. Para insertar el uso y aplicación de tecnologías es importante tomar en referencia: criterios agronómicos, culturales, sociales y ambientales, priorizando las ventajas competitivas locales previamente identificadas. Las instituciones de educación superior como la UNSCH¹¹, desarrollaron un rol muy importante plasmado en a través de la generación de tecnologías basados en la identificación de necesidades de competitividad, **iv)** la inserción de manejo de herramientas propias de gestión empresarial les permite fortalecer el crecimiento de los emprendimientos productivos y, por consiguiente, generar un incremento gradual de sus ingresos económicos, además, el uso óptimo del “crédito” es necesario y fundamental para el

¹¹ Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga, Perú.

desarrollo productivo y operacional de los emprendimientos productivos rurales, en ese sentido, aparecen las entidades de microfinanzas con sus préstamos a los pequeños agricultores, siempre y cuando las organizaciones de apoyo garanticen la asistencia técnica y la apertura de mercados para la colocación de los productos a ofertar. En referencia a la sostenibilidad de los ingresos económicos producto de las ventas, solo se mantendrán constantes si van de la mano con los estándares mínimos de calidad que establece el “nicho de mercado” focalizado, y se asegura los volúmenes de producción que los demandantes requieran, producto de este escenario se podría afirmar que “el aumento de los ingresos depende directamente del crecimiento en la productividad (Kg/Ha) y del precio final de venta por kilogramo cosechado”.

Este antecedente ofrece un aporte significativo al demostrar que el fortalecimiento de capacidades empresariales en comunidades rurales no solo se enfoca en mejoras de la técnica-productiva, además se requiere de integrar dimensiones culturales, sociales y organizativas. Por consiguiente, se evidencia que la asociatividad, la capacitación, la gestión empresarial y el acceso a financiamiento son pilares esenciales para consolidar las cadenas productivas en “sostenibles”, basándonos en afirmar que es indispensable el diseño de políticas y programas públicos que contemplen la compatibilidad cultural y territorial en el desarrollo de acciones, solo así el acompañamiento institucional asegurará resultados efectivos.

2.3.4. Inversión Pública y Desarrollo Económico Regional (Pontificia Universidad Católica Del Perú).

Según (Ponce Sono, 2013), en su tesis de investigación presentada para optar el **grado de Magister en Economía**, pone en manifiesto que entre los hitos fundamentales para una mejora en el SNIP¹² nos debemos enfocar en la descentralización del mismo, mediante el cual los gobiernos regionales y locales pueden declarar la viabilidad de proyectos de su competencia, además, basados en el marco de modernización del SNIP, se toman un conjunto de medidas para lograr su simplificación y optimización de los procesos del ciclo de vida de los proyectos.

Para impulsar la optimización de la inversión pública, es fundamental proporcionar acceso a asistencia técnica y capacitación en: formulación, evaluación y ejecución de proyectos, tanto para los gobiernos locales y regionales. En este contexto, destaca la iniciativa “Procompite”, orientada a fortalecer la competitividad de las cadenas productivas.

Tomando referencia de la metodología aplicada, se ha realizado el uso de un panel de datos para los 24 departamentos del país para el intervalo de años 1997-2011, producto del cual se llega a concluir que la relación entre la inversión pública y el PBI es de carácter positiva, de la misma forma en sus variables, tales como: capital humano, superficie agrícola e inversión privada. Los resultados evidencian que la inversión pública desempeña un papel clave en el crecimiento económico; no obstante, el principal motor de impacto positivo proviene de la inversión privada. En consecuencia, se puede afirmar que una adecuada focalización de los fondos privados en proyectos de inversión, incluidos aquellos con beneficios directos para la población, resulta crucial para maximizar el desarrollo económico y social, adicionalmente, el caso del esquema de Asociación Público Privadas (APPs) es considerada como la mayor participación de la inversión privada en los últimos años, de

¹² *Sistema Nacional de Inversión Pública.*

forma conjunta entre el estado y el sector privado; se debe ponderar, el rol del estado como generador de externalidades positivas en la población.

Es importante destacar que, al priorizar el impulso de la inversión pública, es posible que se genere una mayor competencia con la inversión privada, dado que ambas buscan responder a las necesidades insatisfechas de las distintas regiones del país mediante la implementación de soluciones alternativas, sin embargo, mientras exista la capacidad de mejorar los resultados proyectados a través de la inversión privada, esta será una opción que complementa a la inversión pública en los diversos aspectos que engloben el desarrollo y crecimiento de una economía carente de eficiencia en ejecución de proyectos.

Se demuestra que la ejecución de las inversiones públicas y privadas contribuyen al cierre de brechas de la desigualdad regional de oportunidades de desarrollo y crecimiento, no obstante, aún existe un amplio margen de participación de la inversión pública sobre los pilares dimensionales de desarrollo de alcance regional. **Cabe resaltar que el autor de la presente investigación alcanza recomendaciones de lineamientos de políticas aplicables, tales como:** **i)** Aislar las decisiones del ciclo político; **ii)** Política fiscal responsable y prudente; **iii)** Desarrollar un adecuado Presupuesto Multianual de la Inversión Pública; **iv)** Optar por las mejoras en las capacidades técnicas propias de los agentes inmersos en el ciclo de vida de un proyecto de inversión, **v)** Apostar por la mejora en el cálculo de los indicadores como: efectividad, eficiencia, de gestión y calidad del gasto en inversión pública; **vi)** Proponer mejoras en la disponibilidad de los servicios esenciales como servicios básicos y, **vii)** Promover el crecimiento y la integración regional.

2.3.5. Perú: Factores Determinantes de la Inversión Pública en los Gobiernos Locales, periodo 2008-2014 (Pontificia Universidad Católica Del Perú).

Refiriendo a (Lastra Chacón, 2017), en su tesis de investigación presentada para optar el **grado de Magister en Economía**, se plantea como objetivo de estudio “analizar y cuantificar la influencia de los factores económicos, sociales y políticos, en la implementación de proyectos por parte de los Gobiernos Locales”, con el fin de fortalecer su eficiencia y contribuir a la mejora de las condiciones de vida, así como a la reducción de la pobreza y la desigualdad, por ende, según una modelación econométrica realizada por el mencionado autor, se recaba aportes concluyentes firmes, los cuales afirman que: **i)** El logro de la eficiencia en la ejecución de inversiones destinados a infraestructura básica por parte de los Gobiernos Locales, está basada en factores clave, tales como, la disponibilidad y gestión de fuentes de financiamiento público (recursos ordinarios, recursos propios, FONCOMUN, Canon), la incorporación de tecnologías, la idoneidad del perfil profesional en la formulación de expedientes técnicos y la capacidad técnica y operativa del recurso humano involucrado, **ii)** La efectividad en la ejecución del gasto en infraestructura básica por parte de los Gobiernos Locales está significativamente influenciada por variables demográficas, sociales y políticas, tales como la densidad poblacional, el nivel de participación ciudadana y factores electorales como la reelección del alcalde, su afiliación a un partido político de alcance nacional y la concentración del poder dentro del Concejo Municipal.

Producto de esta investigación se puede dilucidar que, los alcaldes representantes de Gobiernos Locales (GL) de una jurisdicción menor en territorio y presupuesto, en un escenario en el cual enfrenten a una oposición mayoritaria en el Concejo Municipal, han estado sujetos a una mayor presión para la generación de proyectos de inversión. En contraste, en los GL de mediana envergadura, donde se observa una mayor concentración del poder, se ha favorecido en cierta medida la pronta ejecución de proyectos de inversión.

Asimismo, se identificó que el conglomerado de poder político que se ve reflejado en los votos válidos emitidos tuvieron un impacto moderado sobre la inversión pública en los Gobiernos Locales de menor escala.

Por tanto, podemos enfatizar por medio de los resultados de la mencionada investigación que la variable de “políticas electorales” se sobrepone en impacto a las TICs¹³ en un escenario de mejora de la gestión pública de Gobiernos Locales.

2.3.6. Avances y limitaciones en la Implementación de Políticas de Promoción Económica en Municipalidades Rurales de Cusco y Apurímac: El Caso de Pomacanchi y San Salvador en Cusco y Santa María de Chicmo y Aymaraes en Apurímac, en el período 2007 – 2010 (Pontificia Universidad Católica Del Perú).

Según (Porcel Luna & Loaiza Sullcahuamán, 2016) en su tesis de investigación presentada para optar el **grado de Magister en Gerencia Social**, se plantea **i)** La identificación y análisis de las políticas de promoción económica implementadas por los gobiernos locales del ámbito de estudio, tomando en cuenta el sustento político y técnico, entre otros criterios; **ii)** Evaluación de capacidades institucionales y económicas de los gobiernos locales para el diseño e implementación de políticas de promoción económica; **iii)** Análisis del nivel de participación y expectativas de los actores involucrados en la implementación de políticas de promoción económica, **iv)** Formular una propuesta para la mejora en la eficiencia de las políticas de promoción económica con alcance a municipalidades rurales.

En ese contexto, haciendo referencia a las políticas públicas que engloban la promoción del desarrollo económico local, se evidencia que facilitaron cambios que se

¹³ *Tecnologías de la Información y Comunicación, engloba la aplicación de herramientas relacionadas con la transmisión, procesamiento y almacenamiento digitalizado de la información.*

reflejan en: el mejoramiento de la producción e incremento de la productividad en los sectores económicos priorizados; mayor apertura del acceso a mercados y dinamización de la misma a través de ferias promoción locales, incremento de los ingresos monetarios de núcleos familiares beneficiarios directamente de las políticas aplicadas, fortalecimiento de capacidades de los gobiernos locales como el de los respectivos agentes económicos (AEO), fortalecimiento de las organizaciones de productores impulsadas por una concertación público-privada, mejorando la gestión y cooperación. Sin embargo, la sostenibilidad de dichas políticas de promoción económica no cuenta con ninguna garantía de secuencia de cumplimiento en un gobierno local, debido a que existe un alto riesgo de probabilidad que producto de cambios en la funcionarios y lineamientos en el gobierno local, rompan la continuidad del proceso de implementación y/o ejecución de las políticas públicas, indistintamente del grado de efectividad, repercusión y/o carencia que se evidencien en el camino.

Producto de la implementación de políticas de promoción económica, los gobiernos locales (Municipalidades) ejecutaron inversiones como: implementación de plantas de leche en las localidades de Pomacanchi (Cusco) y Chicmo (Apurímac), o la planta moledora en San Salvador (Cusco), los cuales comparten una zona limítrofe entre regiones y un gobierno local que desarrolla un rol empresarial (competencia que no le corresponde), y por el otro lado, un gobierno local que desarrolla inversiones con el objetivo de promover y fortalecer las potencialidades de los agentes económicos (organizados y no organizados). El análisis de los casos estudiados permitió identificar factores clave que inciden en la eficacia del diseño e implementación de políticas públicas orientadas a la promoción económica. Entre estos destacan: i) el compromiso político de las autoridades para impulsar y otorgar prioridad a los procesos enfocados en Desarrollo Económico Local (DEL); ii) la predisposición de los agentes económicos, incluyendo líderes comunitarios, productores y microempresarios, con

el fin de participar activamente en espacios de diálogo y concertación, facilitando la articulación y el consenso en la toma de decisiones estratégicas; iii) Asesoría técnica especializada en metodologías e instrumentos de ejecución de inversiones; iv) Presentar y determinar los roles correspondientes a cada uno de los actores participantes; v) Planificación y asignación presupuestaria para planes y proyectos DEL, con participación y aportes de los actores involucrados de los sectores y/o cadenas productivas priorizadas; vi) Implementación de mecanismos de gestión empresarial: rendición de cuentas, para mejorar las potencialidades de los actores frente a una adecuada administración de ingresos, costos y gastos.

Se identificaron puntos críticos de directa influencia en el logro de la eficiencia y sostenibilidad en una adecuada aplicación de las políticas de DEL¹⁴, producto de la misma surge los siguientes puntos: **i)** Evidentes falencias existentes en la Capacidad de gestión institucional, nivel organizativo, perfiles profesionales y técnicos de los colaboradores **ii)** Disponibilidad limitada de presupuesto público de las municipalidades analizadas, tales como el caso de las municipalidades de la región de Apurímac, las cuales tienen conformado en su mayoría su presupuesto en base a las transferencias del gobierno central, además, cuentan con escasa capacidad de generar de ingresos propios (RDR)¹⁵; **iii)** Reducida oferta de acceso a capacitaciones y asistencia técnica, para alcanzar el desarrollo empresarial de los agentes económicos locales y sus actividades, además, de una inexistencia de servicios de acceso al crédito e información; **iv)** Subsiste el apego a la cultura del asistencialismo en la población, acompañado de una débil existencia de representación (liderazgo) de los productores, no obstante, el fomento de nuevos emprendimientos es aún limitado; **v)** Escasa capacidad instalada de operación en los emprendimientos limita su crecimiento en el mercado.

¹⁴ *Desarrollo Económico Local.*

¹⁵ *Recursos Directamente Recaudados.*

Mediante las variables analizadas, se obtiene que, la formación previa en gestión pública y/o afines por parte de cada uno de los Alcaldes repercute directamente en proponer e impulsar políticas públicas en beneficio de su población, como es el caso de la “Promoción del Desarrollo Económico”. En referencia al caso de San Salvador, el cual cuenta con un Alcalde que tiene un perfil profesional de “Abogado”, el mismo que cumplió con anterioridad funciones ejecutivas como responsable de la oficina PEL¹⁶ de la Municipalidad Provincial de Calca, sin embargo por otro lado, tenemos al señor burgomaestre de Santa María de Chicmo, autoridad que refiere no contar con estudios relacionado a la gestión pública, y solo tener actividades comerciales propias a un empresario del rubro de transportes.

¹⁶ *Promoción Empresarial Local.*

CAPÍTULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES.

3.1. HIPOTESIS.

3.1.1. Hipótesis general.

Existe una relación directa entre la planificación presupuestal gubernamental y el fortalecimiento de capacidades empresariales competitivas en las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián, Cusco, al año 2024.

3.1.2. Hipótesis específicas.

- a) La planificación presupuestal gubernamental tiene una relación directa con la priorización-ejecución de actividades y/o proyectos de inversión destinados a fortalecer las ventajas competitivas de los agentes económicos del distrito de San Sebastián al año 2024.
- b) Las brechas existentes en la formalización y gestión empresarial guardan relación directa con el desarrollo competitivo de las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024.
- c) La definición de contenido temático prioritario para el fortalecimiento de capacidades empresariales es clave para el desarrollo de ventajas competitivas en los agentes económicos de las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024

3.2. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES.

Se utilizará como variables los siguientes indicadores:

- a) Variable Independiente: Planificación presupuestal gubernamental.
- b) Variable Dependiente: Fortalecimiento de capacidades empresariales competitivas en las ocho cadenas productivas.

Cuadro 1. Variables e Indicadores de la Investigación.

VARIABLE	INDICADORES
Variable Independiente.	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de instrumentos de Gestión vigentes de aplicación en el GL. • Nivel de participación de actores locales en la formulación del presupuesto participativo.
Planificación presupuestal gubernamental.	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de variación y ejecución del Presupuesto Inicial de Apertura (PIA) y Modificado (PIM) destinado a cadenas productivas. • Porcentaje de recursos asignados y nivel de ejecución del presupuesto (%), variación, en proyectos y/o actividades con enfoque en Desarrollo Económico Local. • Número de proyectos (Desarrollo Económico Local) priorizados con enfoque en el fortalecimiento de capacidades empresariales: según tipología y función presupuestal.
Variable Dependiente.	<ul style="list-style-type: none"> • Edad, Genero, Nivel Educativo predominante en los agentes económicos (AE). • Porcentaje de AE formalizados ante SUNAT y con licencia de funcionamiento vigente (Gobierno Local "GL").
Fortalecimiento de capacidades empresariales competitivas en las ocho cadenas productivas.	<ul style="list-style-type: none"> • Rango de vigencia de operaciones de los AE según cadena productiva CP. • Porcentaje de AE que emiten comprobantes de pago. • Porcentaje de AE que acceden a talleres y ferias de promoción. • Porcentaje de participación de los AE en una red local y/o asociativa • Porcentaje de AE que aplican el marketing digital como estrategia para incremento de sus ventas. • Porcentaje de AE que identifican estrategias específicas para el crecimiento de su negocio para el próximo año.

Nota: Elaboración propia.

3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

Cuadro 2. Operacionalización de variables de investigación.

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES						
Variable.	Definición conceptual.	Definición operacional.	Dimensión.	Indicadores.	Técnica de Recolección.	Fuente de datos.
Variable Independiente Planificación Presupuestal Gubernamental	Instrumento estratégico de gestión que vincula la prioridad de cumplimiento de políticas públicas con la asignación eficiente de recursos financieros.	Proceso técnico a través el cual los gobiernos locales programan, asignan, ejecutan y evalúan los recursos monetarios públicos en un periodo determinado, siguiendo sus objetivos estratégicos institucionales.	Presupuesto Público.	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de instrumentos de Gestión vigentes de aplicación en el GL. • Nivel de participación de actores locales en la formulación del presupuesto participativo. • Porcentaje de variación y ejecución del Presupuesto Inicial de Apertura (PIA) y Modificado (PIM) destinado a cadenas productivas. • Porcentaje de recursos asignados y nivel de ejecución del presupuesto (%) en proyectos y/o actividades con enfoque en desarrollo económico local. • Número de proyectos priorizados con enfoque en el fortalecimiento de capacidades empresariales. 	Recolección de información secundaria, base de datos, y entrevista a la oficina de Planificación y Modernización del GL.	MEF ¹⁷ – Consulta amigable, SIAF ¹⁸ , SSI ¹⁹ , GL.
Variable Dependiente: Fortalecimiento de Capacidades Empresariales Competitivas	Proceso de mejora, adaptación y evolución de conocimiento y destrezas aplicables a una organización y/o capital humano, permitiéndole generar ventajas competitivas sostenibles.	Conjunto de mecanismos y acciones, orientados a desarrollar y consolidar competencias técnicas y organizacionales de los agentes económicos locales.	Gestión Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Edad, Genero, Nivel Educativo predominante en los AE. • Porcentaje de AE formalizados ante SUNAT y con licencia de funcionamiento vigente (GL). • Rango de vigencia de operaciones de los AE según CP. • Porcentaje de AE que emiten comprobantes de pago. • Porcentaje de AE que acceden a talleres y ferias de promoción. • Porcentaje de participación de los AE en una red local y/o asociativa • Porcentaje de AE que aplican el marketing digital como estrategia para incremento de sus ventas. • Porcentaje de AE que identifican estrategias específicas para el crecimiento de su negocio para el próximo año. 	Análisis de base de datos, aplicación de encuestas a AE.	SUNAT, Licencias de Funcionamiento ²⁰ , encuestas

Nota: Elaboración propia.

¹⁷ Ministerio de Economía y Finanzas.

¹⁸ Sistema Integral de Administración Financiera.

¹⁹ Sistema de Seguimiento de Inversiones, información de las diferentes fases del ciclo.

²⁰ Gerencia de Desarrollo Económico/Municipalidad Distrital de San Sebastián.

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA.

4.1. AMBITO DE ESTUDIO.

4.1.1. Ubicación y delimitación.

El distrito de San Sebastián se pertenece a la provincia del Cusco, dentro del departamento del mismo nombre, en el sur del Perú. Es uno de los distritos más importantes de la provincia por su cercanía al centro histórico de la ciudad de Cusco y por ser una zona en constante desarrollo urbano, económico y social.

Según a sus delimitaciones colinda por el Sur: provincia de Paruro, Norte: provincia de Calca, Oeste: distritos de Wanchaq, Santiago y Cusco, Este: distrito de San Jerónimo.

Figura 5. Ubicación Geográfica del Distrito de San Sebastián, Cusco.



Nota: Municipalidad Distrital de San Sebastián.

4.1.2. Territorio y localización²¹.

El territorio del distrito de San Sebastián cuenta con una extensión territorial equivalente a 89,44 kilómetros cuadrados (km²), además cuenta con una altitud de 3,295 metros sobre el nivel del mar (m.s.n.m.). El distrito Sebastiano se ubica dentro de la zona

²¹ Plan de Desarrollo Local Concertado San Sebastián al 2033, p.11.

urbana de la ciudad de Cusco. Su localización responde a 71° 56' 14" Longitud Oeste, 13° 31' 49" Latitud Sur, predominando su ubicación dentro del valle de la ciudad del Cusco.

4.1.3. Topografía.

Topográficamente el distrito de San Sebastián presenta: montañas, llanuras, quebradas, depresiones y afloramientos rocosos. Las montañas identificadas y que destacan por su altitud son el Huanacauri (4075 m.s.n.m.), el Picol (4310 m.s.n.m.), Cheqollo,(3988 m.s.n.m.), Bandorani o Cruzpata (3889 m.s.n.m.) Saywa (3899 m.s.n.m.), Machu Tauqaray (3550 m.s.n.m.) y Huayna Tauqaray (3475 m.s.n.m.); por el fondo del valle se acrecenta el río Huatanay de oeste a este, como afluentes recibe por la margen izquierda al río Cachimayo que se origina en los alrededores de Yuncaypata, forma las quebradas de Kallachaca y Cebollawayqo, además tenemos al río Tenería que tiene origen en la quebrada de Miskiuno y pasa a formar parte del valle de Pumamarca y Ticapata, no obstante se evidencia la existencia de riachuelos como el Allinunu (canalizado) y Ttankarpata que se gestan a través del cerro Cheqollo.

4.1.4. Situación demográfica local: Poblacional.

a. Población según género y rango de edad.

En el distrito de San Sebastián al año 2017, según el censo del INEI se evidencia una población total ascendente a 112,536 personas, de los cuales 58,545 son de sexo femenino y 53,991 son de sexo masculino, por ende, se concluye que existe un mayor número de personas del sexo femenino. El mayor grupo poblacional se ubica dentro del rango de edad: "15 a 29 años".

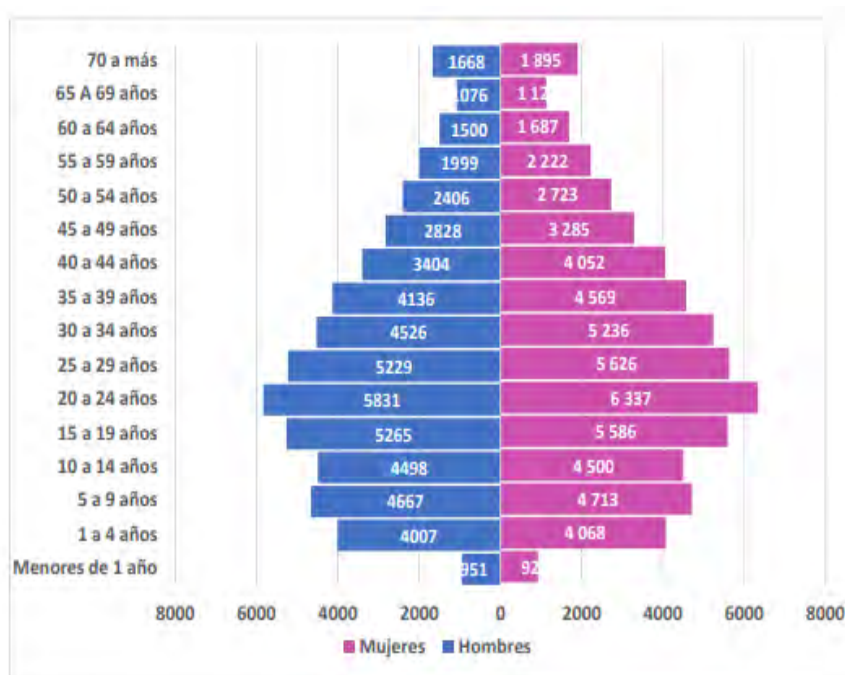
Cuadro 3. Población según género y rango de edad, distrito de San Sebastián Cusco 2017.

Grupo etario	Población censada		
	Hombres	Mujeres	Total, Censada
TOTAL, DISTRITAL	53991	58545	112536
Menores de 1 año	951	921	1872
De 1 a 4 años	4007	4068	8075
De 5 a 9 años	4667	4713	9380
De 10 a 14 años	4498	4500	8998
De 15 a 19 años	5265	5586	10851
De 20 a 24 años	5831	6337	12168
De 25 a 29 años	5229	5626	10855
De 30 a 34 años	4526	5236	9762
De 35 a 39 años	4136	4569	8705
De 40 a 44 años	3404	4052	7456
De 45 a 49 años	2828	3285	6113
De 50 a 54 años	2406	2723	5129
De 55 a 59 años	1999	2222	4221
De 60 a 64 años	1500	1687	3187
De 65 A 69 años	1076	1125	2201
De 70 a más	1668	1895	3563

Nota: Censos Nacionales 2017, INEI.

El análisis de la estructura etaria reflejada en el gráfico poblacional revela que, en ambos sexos, la proporción de individuos en los grupos de mayor edad es significativamente menor, lo que sugiere una tendencia demográfica caracterizada por una reducción en la población de edades avanzadas, la cual demuestra a una población de rango de edad “*adulta mayor de 65 a más años*”, sin embargo, en la parte central del gráfico se encuentra focalizado el mayor número de población “*entre los 15 a 39 años*” con una representación del 46,51% del total, que representa a la Población Económicamente Activa (PEA); en la parte inferior del gráfico el rango de edad de “*menores de 1 año, hasta los menores de 14 años*” se observa que está en decrecimiento poblacional. La estructura que va tomando la pirámide con el pasar de los años se va modificando, lo que representa que, a través de los años la proyección asegura una reducción en la natalidad en la poblacional. Sin embargo, en el distrito de San Sebastián se cuenta con un potencial 46.51% de capital humano en un rango de edad “*de 15 a 39 años*” que forma parte de la fuerza laboral, desarrollando actividades productivas que impulsan el desarrollo económico del distrito.

Gráfico 1. Distribución poblacional estimada por edad y género en el distrito de San Sebastián, 2017.



Nota: Censos Nacionales 2017, INEI.

b. Población según zona urbana y rural.

En el distrito de San Sebastián, de un total de población de 112,536 personas, un ascendente a 110,817 residen en una zona urbana representando un 98.47%, de los cuales un número de 57,682 son de sexo femenino y 53,135 de sexo masculino; en la zona rural se tiene identificado un total de 1,719 personas residentes, de los cuales 863 son de sexo femenino y 856 de sexo masculino. Por ende, en la zona urbana se concentra un total de 110,817 personas que representan el 98.47% del total de la población, y en la zona rural solo se cuenta con 1,719 pobladores residentes los cuales representan el 1.53% del total, además, se debe puntualizar que tanto en la zona urbana y rural la cantidad de personas del sexo femenino es la predominante.

Cuadro 4. Población registrada por género, zona de residencia y rangos de edad en el distrito de San Sebastián, 2017.

GRUPOS DE EDAD	Total	%	Urbana		Total	%	Rural	
			Hombres	Mujeres			Hombres	Mujeres
TOTAL, DISTRITAL	110 817	98.47	53 135	57 682	1 719	1.53	856	863
Menores de 1 año	1 831	1.63	930	901	41	0.04	21	20
De 1 a 4 años	7 937	0.07	3 938	3 999	138	0.12	69	69
De 5 a 9 años	9 211	8.18	4 582	4 629	169	0.15	85	84
De 10 a 14 años	8 814	7.83	4 409	4 405	184	0.16	89	95
De 15 a 19 años	10 659	9.47	5 169	5 490	192	0.17	96	96
De 20 a 24 años	12 000	0.66	5 747	6 253	168	0.15	84	84
De 25 a 29 años	10 731	0.10	5 163	5 568	124	0.11	66	58
De 30 a 34 años	9 655	0.09	4 479	5 176	107	0.10	47	60
De 35 a 39 años	8 578	7.62	4 072	4 506	127	0.11	64	63
De 40 a 44 años	7 350	0.07	3 347	4 003	106	0.09	57	49
De 45 a 49 años	6 028	5.36	2 783	3 245	85	0.08	45	40
De 50 a 54 años	5 057	0.04	2 365	2 692	72	0.06	41	31
De 55 a 59 años	4 155	3.69	1 964	2 191	66	0.06	35	31
De 60 a 64 años	3 131	2.78	1 477	1 654	56	0.05	23	33
De 65 y más años	5 680	5.05	2 710	2 970	84	0.07	34	50

Fuente: Censos Nacionales 2017, INEI.

4.1.5. Situación Demográfica Local: Desarrollo Económico.

El Desarrollo Económico Local, se compone de un segmento de la población en edad de trabajar (PET), las cuales son la mano de obra apta para realizar actividades productivas.

En el Perú, el rango de edad que forma parte de la Población Económicamente Activa (PEA²²) es considerada desde los 14 años a más años de edad.

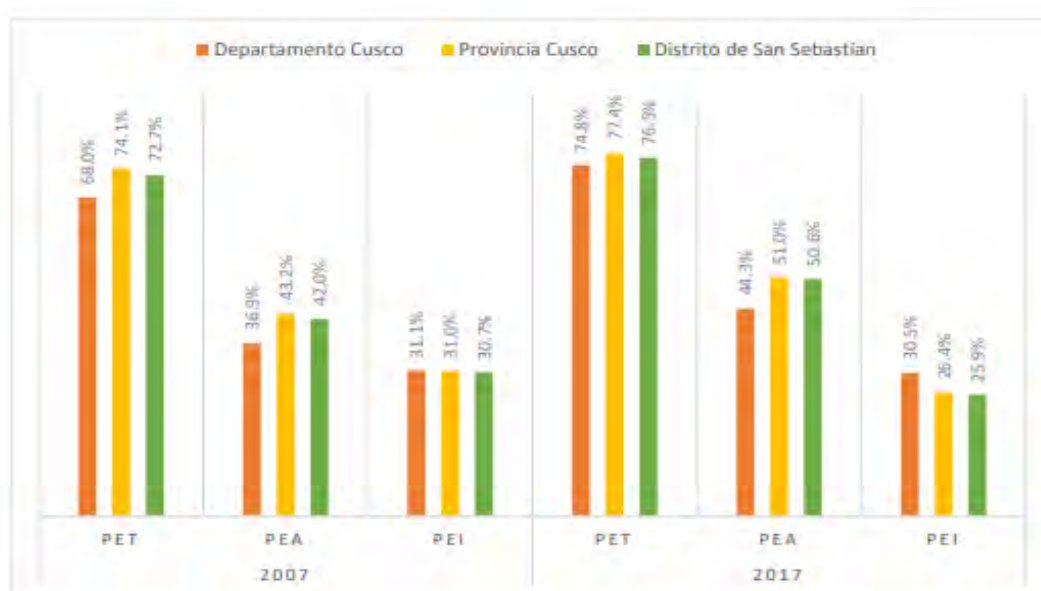
a. Porcentaje de población censada según su condición de actividad económica.

Producto de la data obtenida del Censo Nacional 2017, las cifras obtenidas que responden a la Población en Edad de Trabajar (PET) para la provincia del Cusco, en comparación con las cifras obtenidas de la PET del distrito de San Sebastián, se reflejan en un 1.7% por debajo; si tomamos referencia de las cifras que responden a la Población Económicamente Inactiva (PEI) en comparativa con la provincia y departamento del Cusco, el distrito de San Sebastián cuenta con el menor porcentaje de población que se encuentra en

²² La PEA, corresponde al grupo de individuos que participan en el mercado laboral, ofreciendo su fuerza de trabajo para la producción de bienes y servicios dentro de un periodo determinado.

una condición de Población Económicamente Inactiva (PEI), analizando la progresión del año 2007 al 2017.

Gráfico 2. Porcentaje de Población Censada según su condición de actividad económica del 2007 – 2017, del Distrito de San Sebastián, provincia y Región del Cusco.

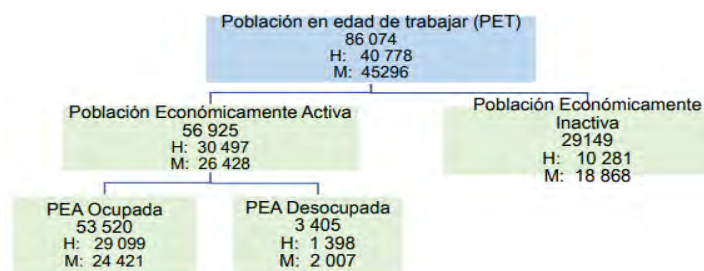


Nota: Censos Nacionales 2017. XII de Población y VII de Vivienda.

b. Población en edad de trabajar, clasificada por condición de actividad económica y género.

La Población en Edad de Trabajar (PET) por género en el distrito de San Sebastián al año 2017, se observa que el sexo masculino representa el 47.4% (40 778 personas) y el sexo femenino el 52.6% (45 296 personas) del total, en el cual se evidencia una predominancia de la población femenina, además, el 66.1% de la PET participo de la oferta laboral, de los cuales el 62.2% obtuvo un empleo, sin embargo, el 3.9% de este segmento se encontró buscando un empleo sin poder concretar un espacio laboral. Los principales motivos por las cuales un segmento de la población se encuentra en una condición de inactividad laboral, son: falta de oferta laboral, estudios, labores domésticas familiares, situación de jubilados, entre otros.

Figura 6. Distrito de San Sebastián: población censada en edad de trabajar clasificada por actividad económica y género, 2017.



Nota: INEI - Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas.

c. Población económicamente activa (PEA) por nivel educativo y rango de edad.

En el distrito de San Sebastián se obtuvieron los siguientes datos producto del último Censo del año 2017, se observa un mayor número de la población con nivel educativo secundario (34.7%) que se encuentra dentro del PEA Total del distrito. En la PEA desocupada existe un mayor número de población segmentada en el rango de edad de “14 a 29 años” ascendente a 1,789 personas, en comparativa a la PEA Ocupada se evidencia una población que concluyo sus estudios “superiores no universitarios”, y “universitarios”, además, se evidencia una creciente población con estudios en “maestría/doctorado”.

Cuadro 5. Distrito de San Sebastián: PEA por nivel educativo y rango de edad, Distrito de San Sebastián 2017.

Nivel Educativo	PEA Desocupada						PEA Ocupada		PEA TOTAL	
	14 a 29 años	30 a 44 años	45 a 64 años	65 a más	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%
Sin nivel	5	13	22	7	47	1.4%	552	1.0%	599	1.1%
Inicial	2	2	3	0	7	0.2%	40	0.1%	47	0.1%
Primaria	53	118	123	31	325	9.5%	4414	8.2%	4739	8.3%
Secundaria	667	299	201	23	1190	34.9%	18560	34.7%	19750	34.7%
Básica especial	4	6	1	0	11	0.3%	20	0.0%	31	0.1%
Sup. no univ. incompleta	196	56	24	1	277	8.1%	3860	7.2%	4137	7.3%
Sup. no univ. completa	168	170	41	2	381	11.2%	7951	14.9%	8332	14.6%
Sup. univ. incompleta	384	60	21	1	466	13.7%	3768	7.0%	4234	7.4%
Sup. univ. completa	301	238	98	20	657	19.3%	12484	23.3%	13141	23.1%
Maestría / Doctorado	9	19	11	5	44	1.3%	1871	3.5%	1915	3.4%
TOTAL	1789	981	545	90	3405	5.98%	53520	94.0%	56925	100.0%

Nota: NEI - Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas.

Elaboración propia.

d. Población económicamente activa (PEA) según actividades económicas.

Según el censo realizado el año 2017, se obtiene la siguiente participación de la PEA ocupada según actividades económicas, teniendo como actividades predominantes a:

“Comercio (22.7%)”, “Transporte (9.9%)” y “Alojamiento & restaurantes (9.5%)”,

además, se cuenta con actividades con pequeña participación en el total del PEA ocupada,

pero que son de importancia en el mercado: “Explotación de minas y canteras (0.4%)” y las

“Actividades inmobiliarias (0.2%)”.

Gráfico 3. Población económicamente activa (PEA) según actividades económicas, Distrito de San Sebastián 2017.



Nota: NEI - Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas.

4.2. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN.

4.2.1. *Tipo de investigación.*

El estudio desarrollado, responde a una tipología **Aplicada** con enfoque cuantitativa, porque se examinará data de forma numérica, producto de estadística basada en el análisis de información primaria, además, la hipótesis se demostrará en base a resultados y el logro del objetivo general.

4.2.2. *Nivel de investigación.*

Para el desarrollo de la investigación, se establece la misma con carácter **Descriptivo-Correlacional**, debido a que se describe la situación actual de las variables y se analiza su relación existente entre ambas (planificación presupuestal y el fortalecimiento de capacidades empresariales competitivas)

4.3. UNIDAD DE ANÁLISIS.

La unidad de análisis está contemplada por:

a) Para la variable Planificación Presupuestal Gubernamental.

- ✓ Los proyectos y actividades de inversión priorizados y ejecutados por el GL.
- ✓ Las cadenas funcionales presupuestales que muestran inversión en competitividad.
- ✓ Los montos ejecutados, porcentajes de ejecución y brechas presupuestarias.

b) Para la variable Fortalecimiento de Capacidades Empresariales competitivas en las ocho cadenas productivas.

Las capacidades específicas medidas:

- ✓ Formalización.
- ✓ Gestión empresarial.
- ✓ Acceso a capacitación.

- ✓ Marketing y gestión comercial.

4.4. POBLACIÓN DE ESTUDIO.

- ✓ Análisis de información presupuestal: PIA, PIM, ejecución (MEF), priorización de cartera de inversiones, diagnóstico de la Oficina de Planeamiento y Modernización (Municipalidad Distrital de San Sebastián).
- ✓ Agentes económicos pertenecientes a cadenas productivas²³, los cuales son:
 - 1) Gastronomía (737 AE²⁴): *Rural (quintas campestres) y Urbana (todo local de expendio de comida dentro de la ciudad).*
 - 2) Carpintería (47 AE): *Producción y comercialización de productos muebles para el hogar.*
 - 3) Metal Mecánica (90 AE): *Talleres preventivos-correctivos automotrices y Talleres de corte y soldadura en metálica.*
 - 4) Panaderías y Pastelería (142 AE): *Productores y comercializadores.*
 - 5) Ferretería y Afines (265 AE): *Nos referimos aquellos agentes que ofrecen productos y/o herramientas manuales y eléctricas, materiales de ferretería, elementos de fijación, pinturas, productos eléctricos, sanitarios y otros insumos complementarios para actividades del sector construcción, manufactura y hogar. Excepto de la venta de agregados (arena, piedra, hormigón, otros) para la construcción.*
 - 6) Boticas y Farmacias (194 AE).
 - 7) Mercados Privados (209 comerciantes): *Locales privados (patios, garajes, casas) por lo general alquilados y de uso compartido mediante una segmentación de espacios (stand) y zonificados por tipo de producto a*

²³ Según la Unidad de Licencias de Funcionamiento, Gerencia de Desarrollo Económico de la Municipalidad Distrital de San Sebastián al año 2024.

²⁴ Agente Económico (AE): individuo, grupo u organización, que toma decisiones y participa en actividades económicas.

comercializar: Verduras, frutas, carnes, granos, abarrotes, venta de desayuno y almuerzo, otros. Estos están en funcionamiento todos los días.

- 8) Ferias Sabatinas (68 comerciantes): *Espacio público (explanada) destinada a la venta de productos: verduras, frutas, carnes, abarrotes, granos, otros; de uso compartido mediante una segmentación de espacios (al aire libre). Este se desarrolla cada sábado en la margen derecha del distrito de San Sebastián (Bolivariano).*

4.4.1. Diagnóstico Situacional: CP de Gastronomía.

En el distrito de San Sebastián se vienen desarrollando a través del tiempo una dinámica creciente de inversión privada que ha logrado diversificar su capital en el distrito, evidenciando la apertura de establecimientos vinculados al rubro gastronómico, tales como restaurantes, quintas o picanterías, locales de comida rápida, cafeterías, cevicherías y pollerías, entre otros. Este proceso refleja una expansión sostenida del sector servicios, y de esta forma fortaleciendo una actividad económica de arraigo en la localidad.

Por ende, resulta necesario analizar el comportamiento del acceso y/o otorgamiento de **licencias de funcionamiento** a dicho rubro durante el período **2014–2021**, con el fin de identificar tendencias en la formalización empresarial y su relación con las políticas de promoción económica implementadas por la gestión municipal.

Cuadro 6. Licencias de Funcionamiento otorgadas para la cadena productiva de Gastronomía, San Sebastián, año 2014-2021.

Indicador	Unidad de medida	Años							
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Licencias de funcionamiento para restaurantes otorgados por la municipalidad	Licencias	64	58	42	27	5	74	97	73

Nota: INEF²⁵.

²⁵ Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Además, según el **Plan de Desarrollo Local Concertado San Sebastián 2033** de la (Municipalidad Distrital de San Sebastián, 2023), se cuenta con la identificación de una tipología de la cadena denominada **“Gastronomía Rural”**, la cual se desarrolla en las comunidades campesinas de Ccorao y Pumamarca, identificados como los principales agentes económicos que desarrollan esta actividad a través de la apertura de “Quintas Campestres”. Esta cadena productiva canaliza sus insumos mediante los mercados de abastos del distrito y tiendas de abarrotes de la zona de influencia; estos AE enfocan su producción en platos típicos como: el cuy al horno, rocoto relleno, chiriuchu, lechón, tallarín al horno, entre otros. La comercialización de estos productos se realiza a la fecha de forma directa al consumidor. En la actualidad este servicio tiene deficiencias en la logística interna como: suministro de materias primas, procesos de manipulación, almacenamiento, conservación, control de inventarios; las actividades de preparación y cocción de los alimentos; la cadena de atención al cliente requiere la inclusión de un proceso de sistematización, limpieza y mantenimiento; la promoción de estas quintas campestres es insipiente.

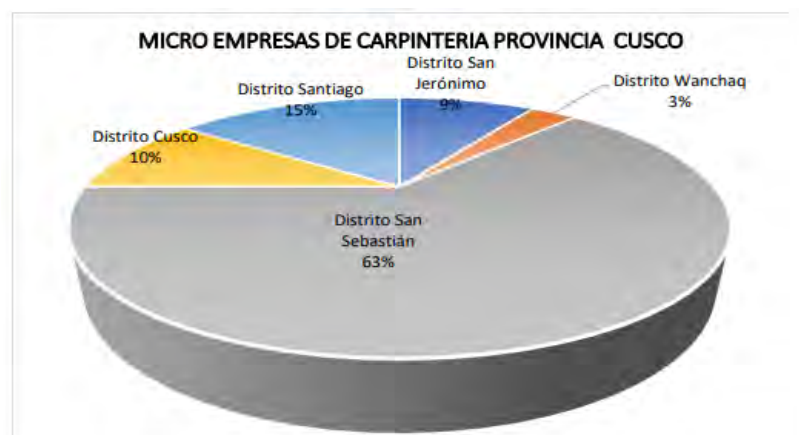
Según la Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián (Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, 2024), las licencias otorgadas al año 2024 para la cadena productiva **“Gastronomía”** por parte de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, ascienden al número de 737 establecimientos funcionando cumpliendo con las normativas requeridas.

4.4.2. Diagnóstico Situacional: CP de Carpintería.

La carpintería está inmerso en la industria del mueble, como una cadena productiva predominante dentro de la provincia del Cusco, esto hecho se fundamenta que para su funcionamiento es necesaria la contratación de gran cantidad de mano de obra calificada y no calificada, además de una inversión presupuestaria moderada-alta para la adquisición de equipos y maquinaria. Por consiguiente, en el distrito de San Sebastián se evidencia la mayor

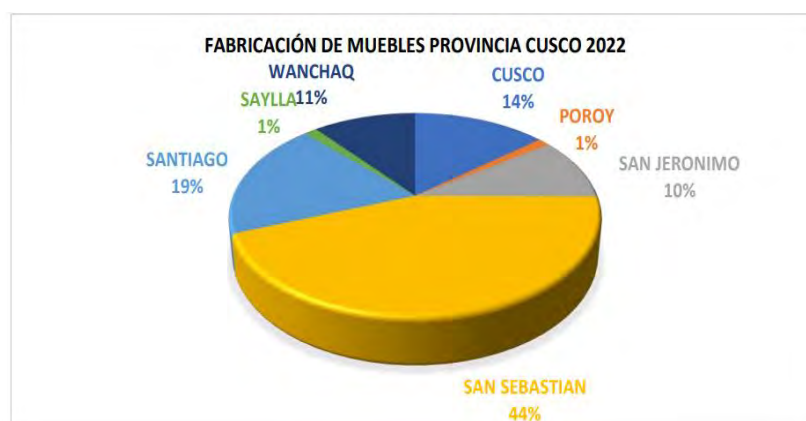
concentración empresarial en dicho rubro, reflejado con más del 50% de participación dentro de la provincia al año 2012 según información del Centro de Educación y Comunicación Guamán Poma de Ayala.

Gráfico 4. Presencia de Micro Empresas del rubro económico de Carpintería en los distritos de la Provincia del Cusco 2012.



Nota: Centro de Educación y Comunicación Guamán Poma de Ayala 2012 "Actualización y georreferenciación del mapa sub sectorial de la industria del mueble en la provincia del Cusco 2012".

Gráfico 5. Presencia de Empresas del rubro económico de Carpintería: Fabricación de Muebles, en los distritos de la Provincia del Cusco 2022.



Nota: SUNAT²⁶.

La industria de manufactura de Muebles en el distrito de San Sebastián representa el 44% del total de existente de empresas especializadas en el rubro en toda la provincia del Cusco al cierre del año 2022, y si nos referimos a la manufactura de las partes y piezas en

²⁶ Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

carpintería se evidencia un predominio del segmento representado por un 37% en toda la provincia.

Según el Plan de Desarrollo Local Concertado San Sebastián 2033 (Municipalidad Distrital de San Sebastián, 2023), el distrito de San Sebastián posee el predominio a nivel provincial como el principal agente productor y comercializador de: muebles, tapicería de muebles y similares. A la fecha se promueve el servicio de tapizados de muebles, basado en la calidad de materiales y costuras internas. Estos productos se comercializan en mercados locales: plaza Tupac Amaru, ferias dominicales de San Sebastián, feria dominical de San Jerónimo y tiendas y/o galerías que se ubican en la Av. de la Cultura (entre primer y tercer paradero).

Según la Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián (Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, 2024), las licencias otorgadas al año 2024 para el rubro **“Carpinterías”** por parte de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, ascienden al número de 47 establecimientos funcionando cumpliendo con las normativas requeridas.

4.4.3. Diagnóstico Situacional: CP de Metal Mecánica.

El servicio técnico automotriz (Mecánica) se desarrolla en diversos sectores del distrito de San Sebastián (margen derecha e izquierda), el cual se caracteriza por la oferta de una atención personalizada, además, existen talleres mecánicos que agrupan de dos (02) a diez (10) técnicos automotrices para el alquiler de un local amplio, y de esta forma englobe variedad en su oferta de servicios: diagnósticos a los vehículos automotores, reparación de motores, sistemas de transmisión, sistema de suspensión, frenos, cambio de lubricantes y otros. En estos talleres en su mayoría se viene operando de manera tradicional, evidenciando carencias como: uso de grúas, elevadores hidráulicos, EPP's idóneos, manejo de residuos

industriales, medidas de seguridad y primeros auxilios, entre otros, que dificultan las labores propias de la actividad económica; además, existen microempresas que proveen del servicio Taller de Soldadura, como efecto colateral a la necesidad generada en el parque automotor.

Al referenciar al sub sector de comercio automotriz se observan actividades económicas ascendentes a 335 negocios de acuerdo a la información de SUNAT al año 2022: mantenimiento y reparación de vehículos, sumado a la venta de partes, piezas y accesorios. Estas dos actividades predominan el sub sector.

Cuadro 7. Número de contribuyentes pertenecientes al grupo de Comercio Automotriz de cadena productiva Metal Mecánica 2020-2022, distrito de San Sebastián.

San Sebastián	2020	2021	2022
COMERCIO AUTOMOTRIZ	507	594	615
MANTENIMIENTO Y REPARAC. VEHICULOS.	285	329	335
VENTA AL POR MENOR COMBUSTIBLES.	27	32	31
VENTA DE VEHICULOS AUTOMOTORES.	8	13	11
VENTA PARTES, PIEZAS, ACCESORIOS.	178	211	223
VENTA, MANTEN. Y REPARAC. MOTOCICLETAS.	9	9	15

Nota: SUNAT.

Según la Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián (Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, 2024), las licencias otorgadas al año 2024 para el rubro **“Metal Mecánicas”** por parte de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, ascienden al número de 90 establecimientos funcionando cumpliendo con las normativas requeridas.

4.4.4. Diagnóstico Situacional: CP de Panaderías y Pastelerías.

En el distrito de San Sebastián, dentro de las empresas Manufactureras registradas como actividad económica, se identifica la presencia de establecimientos con el rubro de “Panaderías y Pastelería” identificadas como: “Elaboración de Productos de Panadería”. Del total de actividades económicas dentro de la Industria *No Primaria*, la actividad económica de mayor presencia es la de “Fabricación de Muebles” con un registro total de 351 establecimientos en el año 2022, la cual representa el 25.87% de participación dentro del segmento de *Manufactura*, no obstante, la actividad económica de “Elaboración de Productos

de Panadería” cuenta con un registro total de 117 establecimientos en el año 2022, la cual representa el 8.62% de participación dentro del segmento de *Manufactura*.

Cuadro 8. Evolución histórica de contribuyentes pertenecientes al sector manufactura: Panadería y Pastelería, en el distrito de San Sebastián 2020-2022.

San Sebastián	2020	2021	2022
MANUFACTURA	1160	1281	1357
INDUSTRIA NO PRIMARIA	1154	1275	1350
Fab. De muebles.	318	345	351
Fab. Prod. Metal. Uso estructural.	201	223	236
Elab. Prod. De panadería.	106	117	117
Fab. De prendas de vestir.	41	49	71
Fab. Partes y piezas carpintería.	64	68	61
Aserrado y acepilladura madera.	50	60	58
Otras industrias manufactureras ncp.	33	39	46
Fab. Otros prod. De metal ncp.	23	25	30
Elab de otros prod. Alimenticios.	26	24	28
Fab. Art. Confeccionados.	26	24	28
Actividades de impresion.	24	25	27
Fab. Otros productos de madera.	19	17	19
Acabado de prod. Textiles.	13	18	18
Fab. Otros prod. Textiles neop.	15	15	17

Nota: SUNAT Estadísticas.

Según la Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián (Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, 2024), las licencias otorgadas a marzo del año 2024 para el rubro **“Panadería y Pastelería”** por parte de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, ascienden al número de 142 establecimientos funcionando cumpliendo con las normativas requeridas.

4.4.5. Diagnóstico Situacional: CP de Ferreterías y Afines.

El sub sector de *Comercio al por Menor* contempla una expectante y mayoritaria participación del sector Comercio en el distrito de San Sebastián, contando con actividades económicas que lideran en participación en este segmento se encuentra la “Venta Minorista de Alimentos, bebidas, tabaco” con 857 contribuyentes registrados en esta actividad económica, los cuales representan el 24.13% del total, no obstante, la actividad económica de **“Venta Minorista de Artículos de Ferretería”** cuenta con un registro total de **366** establecimientos en el año 2022, la cual representa el **10.30%** de participación dentro del segmento de *Comercio al por Menor*.

Cuadro 9. Evolución histórica de contribuyentes pertenecientes al Comercio al por Menor: Ferreterías y afines, en el distrito de San Sebastián 2020-2022.

SAN SEBASTIÁN	2020	2021	2022
COMERCIO AL POR MENOR	3235	3505	3552
Otros tipos de venta al por menor.	674	751	771
Otros tipos de venta por menor.	323	323	331
Reparación de efectos personales.	28	29	34
Vta. Min. Alimentos, bebidas, tabaco.	832	872	857
Vta. Min. Otros productos en almacén.	166	178	178
Vta. Min. Prod. Farmac. Y art. Tocador.	267	286	290
Vta. Min. Artículos de ferretería.	344	382	366
Vta. Min. De almacenes de art. Usados.	7	8	10
Vta. Min. De casas de venta por correo.	5	6	5
Vta. Min. En almacenes no especializ.	134	147	141
Vta. Min. En puestos de venta.	236	282	308
Vta. Min. Equipo de uso doméstico.	97	110	111
Vta. Min. Productos textiles, calzado.	122	131	150

Nota: SUNAT Estadísticas.

Según la Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián (Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, 2024), las licencias otorgadas a marzo del año 2024 para el rubro **“Ferreterías y afines”** por parte de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, ascienden al número de 265 establecimientos funcionando cumpliendo con las normativas requeridas.

4.4.6. Diagnóstico Situacional: CP de Boticas y Farmacias.

El sub sector de *Comercio al por Menor* contempla una expectante y mayoritaria participación del sector Comercio en el distrito de San Sebastián, del cual la actividad económica de **“Venta Minorista de Productos Farmacéuticos y Artículos de Tocador”** cuenta con un registro total de 290 establecimientos en el año 2022, la cual representa el 11.36% de participación dentro del segmento de *Comercio al por Menor*.

Cuadro 10. Evolución histórica de contribuyentes pertenecientes al comercio al por menor: Boticas y Farmacias, en el distrito de San Sebastián 2020-2022.

SAN SEBASTIÁN	2020	2021	2022
COMERCIO AL POR MENOR	3235	3505	3552
Otros tipos de venta al por menor.	674	751	771
Otros tipos de venta por menor.	323	323	331
Reparación de efectos personales.	28	29	34
Vta. Min. Alimentos, bebidas, tabaco.	832	872	857
Vta. Min. Otros productos en almacén.	166	178	178
Vta. Min. Prod. Farmac. Y art. Tocado.	267	286	290
Vta. Min. Artículos de ferretería.	344	382	366
Vta. Min. De almacenes de art. Usados.	7	8	10
Vta. Min. De casas de venta por correo.	5	6	5
Vta. Min. En almacenes no especializ.	134	147	141
Vta. Min. En puestos de venta.	236	282	308
Vta. Min. Equipo de uso doméstico.	97	110	111
Vta. Min. Productos textiles, calzado.	122	131	150

Nota: SUNAT Estadísticas.

Según la Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián (Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, 2024), las licencias otorgadas a marzo del año 2024 para el rubro **“Boticas y Farmacias”** por parte de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, ascienden al número de 194 establecimientos funcionando cumpliendo con las normativas requeridas.

4.4.7. Diagnóstico Situacional: CP de Mercados Privados.

La Articulación Económica a través del rótulo “Corredores Económicos”, son identificados en el sub sector que tiene mayor participación de la población del distrito de San Sebastián, entre las actividades económicas que lideran en participación en este segmento esta la “Venta Minorista de Alimentos, bebidas, tabaco” con 857 contribuyentes registrados, los cuales representan el 24.13% del total, no obstante, la actividad económica de **“Mercados Privados”** cuenta con un registro total de **09** establecimientos **al año 2024**, la cual representa el **10.30%** de participación dentro del segmento de *Comercio al por Menor*.

Cuadro 11. Registro de Mercados Privados, en el distrito de San Sebastián al año 2024.

	San Sebastián	AÑO 2024
N°	MERCADOS PRIVADOS	N° de Comerciantes
1	SANTA ANITA	34
2	TUPAC AMARU	14
3	TETEKAKA	20
4	LOS LICENCIADOS	32
5	SANTA ROSA	68
6	EL ECONÓMICO	10
7	NUEVA ESPERANZA	7
8	LAS JOYAS	14
9	LA PARADITA	10
	TOTAL	209

Nota: Unidad de Mercados MDSS 2024.

Según la Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián (Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, 2024), las licencias otorgadas a marzo del año 2024 para el rubro **“Mercados Privados”** por parte de la Municipalidad Distrital de San Sebastián **“son nulas”**, esto debido a las falencias existentes aún en temas de infraestructura, señalización preventiva, protocolos de salud, acceso a servicios higiénicos para los clientes, y lo más determinantes, la inexistencia de Zonificación y Compatibilidad de Uso de los establecimientos en los cuales se encuentran establecidos parte importante del total de los mercados privados existentes a la fecha, por lo cual los referidos no se encuentran *funcionando cumpliendo con las normativas requeridas*.

4.4.8. Diagnóstico Situacional: CP de Ferias Sabatinas.

En el sector Comercio del distrito de San Sebastián, entre las actividades económicas que están tomando protagonismo son las ***“Ferias Sabatinas”***, teniendo referenciado a la ***“Feria Sabatina Bolivariano”***, la cual se encuentra ubicada en la explanada del Colegio Bolivariano (margen derecha del distrito), teniendo como registro de comerciante al año 2024 el número ascendente a 68 comerciantes. Debemos señalar que las condiciones en las cuales se desarrolla esta ***“Feria”*** denotan su precariedad al aire libre, producto de ello no se

garantiza la inocuidad de productos, la adecuada manipulación de alimentos, y por ende, la salubridad de lo expendido está bajo criterio de los comerciantes, los cuales realizan la labor de garantizar espacios limpios y cubiertos del sol; solo después del cumplimiento de estas acciones se puede contar con un espacio (basado en sus alcances logísticos) para el desarrollo de su negocio (venta).

Se debe puntualizar que, esta feria dio inicio a sus actividades producto de la emergencia sanitaria Covid-19, en el cual un conglomerado de productores agropecuarios y comerciantes del distrito empezaron con el expendio de sus productos, hoy en día se tiene identificado productores participantes de localidades aledañas, tales como: Ccorca, Poroy, Pisac, Paruro, de esta forma se diversifica los productos ofertados y se genera expectativa en los demandantes, los cuales señalan que concurren con frecuencia a esta feria por que encuentran productos frescos y a precios rebajados sin intermediarios, repercutiendo de forma positiva en la canasta básica familiar del usuario.

4.5. TAMAÑO DE MUESTRA.

Se toma la decisión de trabajar con los parámetros estándar “ $Z = 1.96 \rightarrow 95\%$ de confianza; $p = 0.5$; $E = 0.05$ ”, para $N = 1752$ agentes económicos identificados en el global de las ocho (08) cadenas productivas estudiadas, por ende, después de la aplicación de la “formula finita” para calcular la muestra, se obtiene el número de “ $n = 315.22$ ”, el cual es equivalente a un total de “315 encuestas” a aplicar y analizar.

4.5.1. Fórmula para cálculo de tamaño de Muestra Finita.

Figura 7. Análisis de datos de interpretación de investigación.

$$n = \frac{N * Z_a^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_a^2 * p * q}$$

4.5.2. Datos generales para el cálculo de tamaño de Muestra Finita.

Cuadro 12. Datos generales para obtener el número de encuestas a aplicar por Rubros Económicos, Distrito de San Sebastián 2024.

CADENA PRODUCTIVA	DATOS PARA MUESTRA									
	Número de Establecimientos_MDS*_según data de Licencias de Funcionamiento 2024	Nivel de Confianza (NC)	Z	Error (e)	Probabilidad de que ocurra el evento estudiado "éxito" (P)	Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado (Q)	CALCULO DE MUESTRA			
							Tamaño de la Muestra (n)	Proporción de peso (%=N/T)	Muestra Proporcional (n*=n*%)	Nº de Encuestas de aplicación
GASTRONOMÍA	737	95%	1.96	5%	50%	50%	315.22	42.1%	132.6	132
CARPINTERIA	47							2.7%	8.5	8
METAL MECANICA	90							5.1%	16.2	16
PANADERIAS Y PASTELERIAS	142							8.1%	25.5	26
FERRETERIAS Y AFINES	265							15.1%	47.7	48
BOTICAS Y FARMACIAS	194							11.1%	34.9	35
MERCADOS PRIVADOS	209							11.9%	37.6	38
FERIAS SABATINAS	68							3.9%	12.2	12
TOTAL (T)	1752							100.0%	315.2	315

*Municipalidad Distrital de San Sebastián.

Nota: Para el caso de los Mercados Privados y Ferias Sabatinas, se realizó la investigación en base a cada una de las personas que cuentan con un stand o espacio destinado al comercio.

4.6. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

4.6.1. *Recopilación y análisis documental.*

Según (Madé Serrano, Metodología de La Investigación, 2008), la recopilación y análisis documental refiere a los documentos que el investigador debe o puede leer: libros, manuales, guías, estudios, informes y biografías, con el objeto de realizar un trabajo de investigación.

Se realizará un análisis de la recopilación documentaria, para luego poner en valor la información relevante, por ende, lograr un óptimo análisis de datos. Se recopilará información tanto primaria y secundaria (INEI²⁷, MEF²⁸, Municipalidad Distrital, bibliografía y web).

4.6.2. *Encuesta.*

Instrumento de recolección de información primaria, aplicada en campo, con el objetivo de obtener información directa del agente económico. Se aplicarán encuestas a los agentes económicos perteneciente a las ocho (08) cadenas productivas del distrito de San Sebastián.

4.6.3. *Entrevistas.*

Para (Madé Serrano, Metodología de la Investigación, 2008), el desarrollo de una entrevista representa el acto de dialogo con el fin supremo de lograr la transferencia de información primaria, este acto se desarrolla entre dos o más personas: el entrevistador y entrevistado (s).

La entrevista se realizará a funcionarios de la Municipalidad Distrital de San Sebastián: Oficina de Planeamiento y Modernización (Previa reunión y evidencia de forma escrita).

²⁷ Instituto Nacional de Estadística e Información.

²⁸ Ministerio de Economía y Finanzas.

4.6.4. Observación.

“Registro válido y confiable del comportamiento o recolección de información silenciosa sobre la conducta que se percipione” (Sampien, 2006).

En cada una de las visitas a campo se pondrá una atención minuciosa al desarrollo de conductas correspondiente a la población estudiada y dialogo basado en narrativas de sucesos por parte de los AE, para luego, elaborar un informe de hallazgos.

4.6.5. Documentales.

Se realizará la respectiva revisión y análisis de información documentada de investigaciones relacionadas al tema de estudio, tales como: informes monográficos, reglamentación y/o normativas, páginas web, libros, artículos de revistas, tesis, entre otros.

4.7. TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN.

Con los datos recopilados a través de la aplicación de herramientas de recolección de información, se procederá al desarrollo de la sistematización de data mediante el uso de software específico tal como el “Excel”, el cual facilitará la tabulación de datos a partir del uso de frecuencias y la proyección de gráficos estadísticos, que colaborarán a la obtención de información que responda a las hipótesis planteadas en el presente estudio de investigación.

4.8. TÉCNICAS PARA DEMOSTRAR LA VERDAD O FALSEDAD DE LAS HIPOTESIS PLANTEADAS.

Las hipótesis planteadas en la presente investigación serán demostradas, logrando los objetivos planteados en la presente, la cual tiene el carácter de una investigación cuantitativa, además, que se fundamenta en el análisis e interpretación de los datos obtenidos en la aplicación de instrumentos de recolección de información primaria y secundaria,

adicionalmente, el desarrollo de la revisión documentaria revisada tanto textual como de aplicación al caso.

CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.

5.1. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN.

5.1.1. *Procesamiento.*

El mecanismo de procesamiento de la información:

- a) **Primaria:** Su procesamiento se realiza mediante el programa Excel, el cual nos brindará la facilidad de tabular datos y generar gráficos estadísticos, por ende, potenciarán una exposición y presentación de información clara y concisa.
- b) **Secundaria:** Su procesamiento está basado en la recopilación y análisis de información ya existente de las siguientes fuentes:
 - ✓ Ministerio de Economía y Finanzas.
 - ✓ Portal de Consulta Amigable – MEF.
 - ✓ INEI.
 - ✓ Instrumentos de Gestión e Informes: Municipalidad Distrital de San Sebastián.

5.1.2. *Análisis.*

El análisis de los resultados obtenidos producto de la presente investigación, serán descriptivos. Además, dicho análisis también se desarrollará enfocado en la situación actual de las políticas públicas del estado y situación contractual económica nacional, regional y local.

5.1.3. *Interpretación de resultados.*

Estará basada en porcentajes (%) y datos estadísticos, este último producto de la recopilación de calificaciones de valor ponderativo provenientes de apreciaciones expresadas por las personas encuestadas

5.2. RESULTADOS: PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL.

Se realiza la recolección y análisis de información secundaria mediante:

- A. **Entrevista** a la Oficina de Planeamiento y Modernización de la Municipalidad Distrital de San Sebastián.
- B. **Revisión de la cartera de inversiones:** planificación, fuentes de financiamiento, cadenas funcionales, asignación presupuestal (PIA, PIM), ejecución (a nivel de Devengado), mediante las plataformas “SSI”²⁹ (MEF, 2025) y el “F-12B”³⁰, los cuales son mecanismos de consulta y monitoreo para inversiones en gestión pública.

5.2.1. *Planificación Presupuestal Gubernamental: Resultados de la entrevista a la oficina de Planeamiento y Modernización de la Municipalidad Distrital de San Sebastián.*

Producto de la entrevista realizada (marzo 2025), se puede evidenciar un sistema de planificación gubernamental formalmente establecido, pero operativamente tensionado por los cambios normativos, las limitaciones técnicas y la presión político–social que es característico de la gestión municipal. La Municipalidad Distrital de San Sebastián cuenta con todos los instrumentos de gestión vigentes (PEI, POI, PDC, MAPRO, ROF, CAP) y alineados efectivamente a CEPLAN³¹, sin embargo, la constante actualización de sus respectivas guías metodológicas genera actualizaciones tempranas de los instrumentos, afectando su continuidad y articulación estratégica en la institución.

²⁹ Sistema de Seguimiento de Inversiones

³⁰ Registro mensual obligatorio que las entidades públicas deben llenar para el monitoreo del avance físico y financiero de sus proyectos.

³¹ Centro Nacional de Planeamiento Estratégico.

Al referirnos a la identificación de brechas, el GL realiza mesas técnicas multisectoriales donde se congregan actores clave de los sectores: salud, educación, ambiente, producción y seguridad. Estas mesas permiten realizar un proceso ordenado de diagnóstico, definición de estándares y validación participativa, aunque la priorización final depende tanto de criterios técnicos (diagnóstico-magnitud del problema, alineamiento estratégico y viabilidad) como del peso político de ciertas demandas sectoriales de la población.

La participación ciudadana se concentra en dos mecanismos: el Presupuesto Participativo, cuya priorización es de carácter obligatorio, y el reconocimiento técnico de necesidades realizado por el GL para el resto de la cartera de inversiones, aunque existe un marco normativo que asegura la participación ciudadana a través del CCLD³² y del Comité de Vigilancia, el funcionario entrevistado señala que la efectividad depende de la articulación entre los acuerdos participativos y la capacidad técnica interna para incorporarlos de forma coherente en la programación multianual.

Respecto a las políticas públicas planteadas por la actual gestión del GL, este se rige netamente por los lineamientos nacionales de modernización del Estado, el SINAPLAN³³, Invierte.pe y el Presupuesto por Resultados, por ende, estas mismas orientan la acción municipal hacia el cierre de brechas “sociales y productivas”. No obstante, en la práctica, el eje más priorizado es el social y de desarrollo humano, debido a la presión normativa y ciudadana sobre temas como: anemia, desnutrición y servicios básicos, segmentos donde el impacto es más visible y urgente hacia con la población.

Se puede dar de conocimiento que los funcionarios de la Oficina de “Planeamiento y Modernización” desatacan la existencia de fortalezas técnicas relevantes en su equipo,

³² Consejo de Coordinación Local Distrital, CCLD.

³³ Sistema Nacional de Planeamiento Estratégico, SINAPLAN.

basados en: dominio metodológico del planeamiento estratégico, planeamiento y presupuesto, manejo pleno de sistemas como SIAF, CEPLAN V.01 y el Banco de Inversiones, además, identifican factores que limitan la ejecución presupuestal: expedientes técnicos deficientes, rotación de personal clave, lentitud administrativa y debilidades en la coordinación interáreas, lo que confirma que la calidad del expediente es el punto crítico que determina la continuidad o paralización de los proyectos.

Finalmente, se recaban recomendaciones propias del entrevistado que inciden en: fortalecer la programación multianual, blindar la cartera de inversiones de presiones políticas, evitar la sobre-programación y asegurar que solo ingresen proyectos con expediente técnico aprobado y saneamiento físico legal. Esto nos revela una visión técnica coherente con los principios del sistema de inversiones, pero también evidencia un contexto institucional donde la presión política y operativa dificulta la plena ejecución de acciones del ciclo de planeamiento.

5.2.2. Planificación Presupuestal Gubernamental: Análisis de asignación y ejecución presupuestal del GL³⁴.

Se realiza la consulta a través del portal de inversiones “Consulta Amigable”, este portal este articulado a data actualizada a cada 24 horas, contando con información referente a: planificación presupuestal, fuentes de financiamiento, cadenas funcionales, asignación presupuestal (PIA, PIM), ejecución presupuestal (a nivel de Devengado), identificación de inversiones por “Actividades y/o Proyectos” según ejercicio fiscal. Además, se realiza el seguimiento de inversiones mediante las plataformas “SSI”³⁵ (MEF, 2025) y el “F-12B”³⁶, los cuales son mecanismos de consulta y monitoreo para inversiones en gestión pública.

³⁴ *Gobierno Local: Municipalidad Distrital de San Sebastián.*

³⁵ *Sistema de Seguimiento de Inversiones*

³⁶ *Registro mensual obligatorio que las entidades públicas deben llenar para el monitoreo del avance físico y financiero de sus proyectos.*

Cuadro 13. Identificación de resultados de planificación y ejecución presupuestal (mill S/), San Sebastián 2021-2024.

Gobierno Local	AÑO 2021				AÑO 2022				AÑO 2023				AÑO 2024			
	PIA	PIM	Ejecución Devengado	Avance e %	PIA	PIM	Ejecución Devengado	Avance e %	PIA	PIM	Ejecución Devengado	Avance e %	PIA	PIM	Ejecución Devengado	Avance e %
MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN SEBASTIAN (Pto. Total)	35.74	71.02	65.51	92.2%	50.43	142.60	83.62	58.6%	95.09	167.25	98.87	59.1%	105.43	180.33	153.59	85.2%

Elaboración Propia.

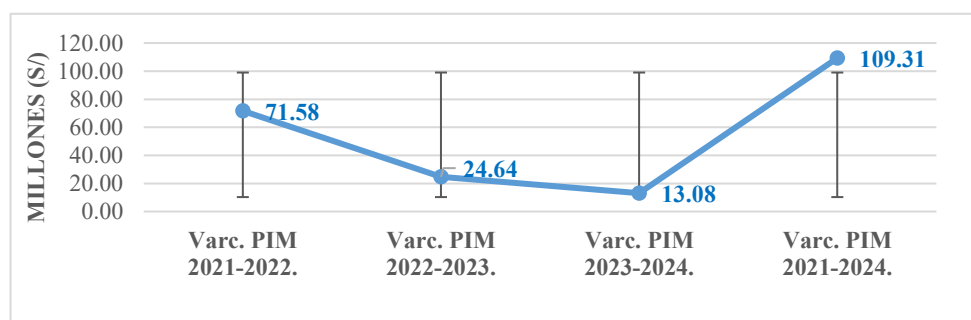
Mediante el “Cuadro 13” podemos observar la planificación realizada para la asignación de presupuestos de apertura y modificados a los cierres de ejercicio fiscal de los últimos 04 años (2021 al 2024) correspondiente a “Actividades y/o Proyectos” de la Municipalidad Distrital de San Sebastián. Debemos tener claro que dentro de este presupuesto presentado se encuentra incluido el “gasto corriente e inversión”. El año 2024 se registra la más alta asignación y ejecución de presupuesto, de un histórico de 03 años previos al mencionado, alcanzando de esta forma los 153.59 millones de soles de ejecución a nivel de devengado.

Cuadro 14. Variación monetaria (mill.) y porcentual del PIM, San Sebastián 2021-2024.

Gobierno Local	Varc. PIM 2021-2022.		Varc. PIM 2022-2023.		Varc. PIM 2023-2024.		Varc. PIM 2021-2024.	
	(S/)	(%)	(S/)	(%)	(S/)	(%)	(S/)	(%)
MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN SEBASTIAN (Pto. Total)	71.58	100.8%	24.64	17.3%	13.08	7.8%	109.31	153.9%

Elaboración propia.

Gráfico 6. Evolución de la variación monetaria (mill. S/) y porcentual del PIM, San Sebastián 2021-2024.



Elaboración propia.

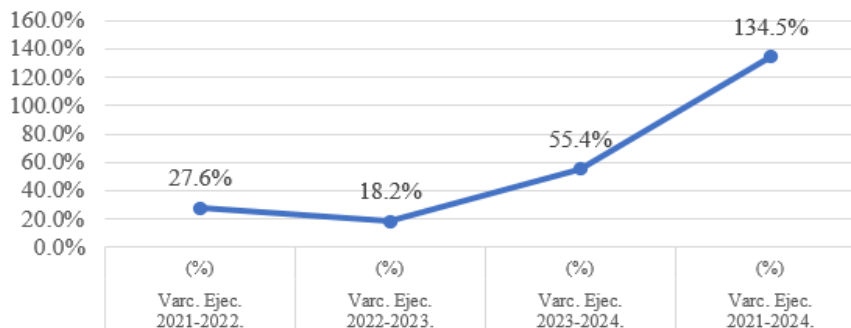
Según el “Gráfico 6”, se muestra una tendencia de constante incremento en la variación de asignación presupuestal para la transición de los años en análisis. Prepondera el incremento de inversión planificada a través del PIM del año 2021 al 2024, con un ascendente monto de S/109.31 millones de soles de incremento, lo cual está sustentado en la reactivación económica que atravesó nuestro país después del Covid-19, recobrando e incrementando las actividades económicas del país y por ende estas son reflejadas en incrementos en la recaudación tributaria.

Cuadro 15. Variación monetaria (mill. S/) y porcentual de la ejecución presupuestal anual, San Sebastián 2021-2024.

Gobierno Local	Varc. Ejec. 2021-2022.		Varc. Ejec. 2022-2023.		Varc. Ejec. 2023-2024.		Varc. Ejec. 2021-2024.	
	(S/)	(%)	(S/)	(%)	(S/)	(%)	(S/)	(%)
MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN SEBASTIAN (Pto. Total)	18.11	27.6%	15.24	18.2%	54.73	55.4%	88.08	134.5%

Elaboración propia.

Gráfico 7. Evolución de la variación monetaria (mill. S/) de la ejecución presupuestal anual, San Sebastián 2021-2024.



Elaboración propia.

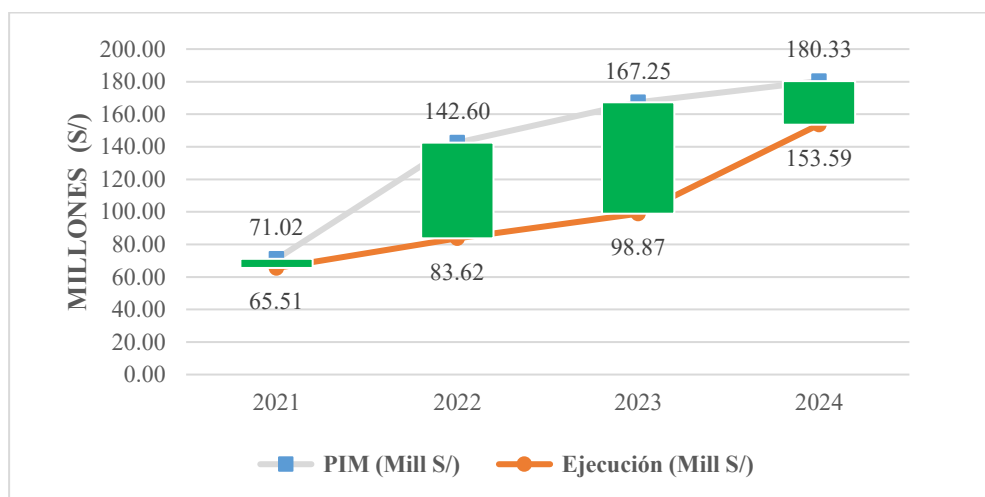
Según el “Gráfico 7”, se evidencia que la Municipalidad Distrital de San Sebastián ha logrado incrementar sostenidamente su nivel de ejecución presupuestal comparado en cada periodo con su año base previo, consolidando de esta forma su gestión financiera y administrativa a través de los años 2021 al 2024, demostrando un comportamiento con mayor eficiencia institucional, orientada a maximizar el impacto de la inversión pública en beneficio del desarrollo económico local.

Cuadro 16. Brechas de planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, San Sebastián 2021-2024.

Año	PIM (Mill S/)	Ejecución (Mill S/)	Brecha (Mill S/)
2021	71.02	65.51	5.51
2022	142.60	83.62	58.98
2023	167.25	98.87	68.38
2024	180.33	153.59	26.74

Elaboración propia.

Gráfico 8. Evolución de las brechas de planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, San Sebastián 2021-2024.



Elaboración propia.

La brecha entre el Presupuesto Institucional Modificado (PIM) y la Ejecución Presupuestal permite evaluar el grado de eficiencia en la gestión financiera Gubernamental del distrito de San Sebastián, reflejando la capacidad institucional para transformar la programación presupuestaria en resultados efectivos de ejecución de gasto, siendo un factor clave para la sostenibilidad del desarrollo territorial. Para el año 2021 se evidencia un nivel de eficiencia alto, a pesar de las restricciones generadas por la reactivación postpandemia y de contar con PIM reducido en comparación con el año 2024. Para el 2022 la brecha se incrementa significativamente a S/ 58.98 millones y para el 2023 de S/ 68.38 millones, lo que indica posibles procesos de reprogramación presupuestaria, retrasos en la ejecución de proyectos de inversión pública, cuellos de botella en los procesos de contratación pública, deficiencias en la formulación de expedientes técnicos o limitada articulación con los niveles del estado. Para el año 2024 se reduce la brecha a tan solo S/ 26.74 millones, evidenciando

una adecuada aplicación de mecanismos de control y seguimiento financiero más efectivos, el mismo que se ve reflejado en el fortaleciendo de capacidad de gasto.

En conclusión, durante el ejercicio fiscal 2021–2024, se demuestra una tendencia decreciente en existencia de brechas presupuestales, lo que evidencia mejoras progresivas en propios mecanismos de planificación, priorización y ejecución de recursos. Además, este análisis refleja indicios de “madurez institucional”, cual comportamiento es correlativo a lograr el fortalecimiento de la planificación presupuestal gubernamental.

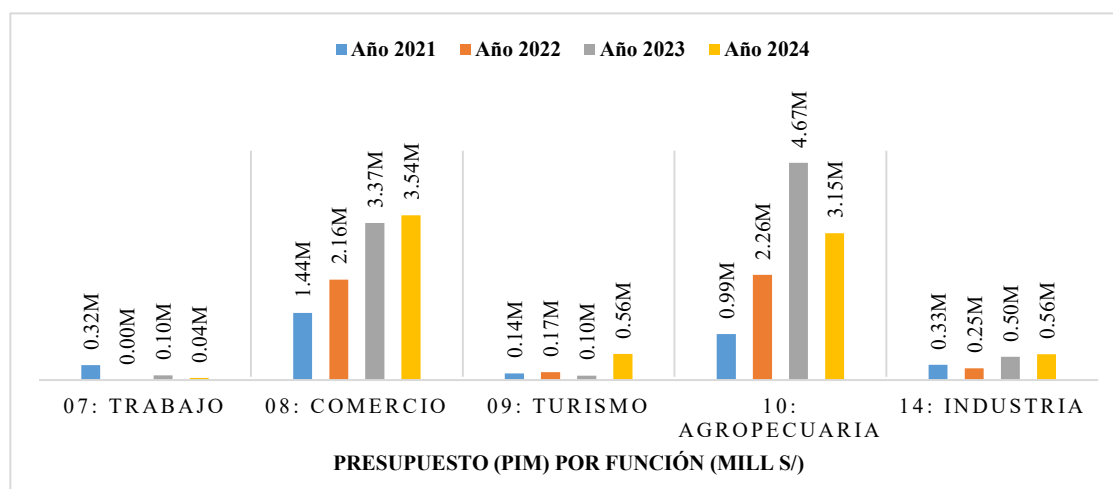
5.2.3. Planificación Presupuestal Gubernamental: Análisis de asignación y ejecución presupuestal del GL para el eje de Desarrollo Económico por cadena funcional.

Cuadro 17. Asignación y ejecución presupuestal (mill. S/) para el eje de Desarrollo Económico, San Sebastián, 2021-2024.

Función	AÑO 2021				AÑO 2022				AÑO 2023				AÑO 2024			
	PIA	PIM	Ejecución Devengado	Avance %	PIA	PIM	Ejecución Devengado	Avance %	PIA	PIM	Ejecución Devengado	Avance %	PIA	PIM	Ejecución Devengado	Avance %
07: TRABAJO	0.00	0.32	0.29	91.5%	0.00	0.00	0.00	0.0%	0.00	0.10	0.06	55.9%	0.00	0.04	0.03	74.4%
08: COMERCIO	0.95	1.44	1.42	98.3%	0.79	2.16	1.99	92.4%	1.15	3.37	3.09	91.5%	1.57	3.54	3.45	97.5%
09: TURISMO	0.00	0.14	0.14	97.7%	0.17	0.17	0.16	94.5%	0.00	0.10	0.07	74.1%	0.00	0.56	0.38	68.0%
10: AGROPECUARIA	0.22	0.99	0.96	96.8%	0.28	2.26	1.84	81.5%	3.10	4.67	3.84	82.3%	0.00	3.15	2.70	85.6%
14: INDUSTRIA	0.00	0.33	0.31	95.5%	0.23	0.25	0.24	97.9%	0.00	0.50	0.20	39.7%	0.00	0.56	0.51	91.1%
TOTAL	1.17	3.21	3.11	96.8%	1.47	4.84	4.24	87.6%	4.25	8.73	7.25	83.0%	1.57	7.86	7.07	90.0%

Elaboración Propia.

Gráfico 9. Evolución de la asignación presupuestal (mill. S/) PIM, San Sebastián 2021-2024.



Elaboración Propia.

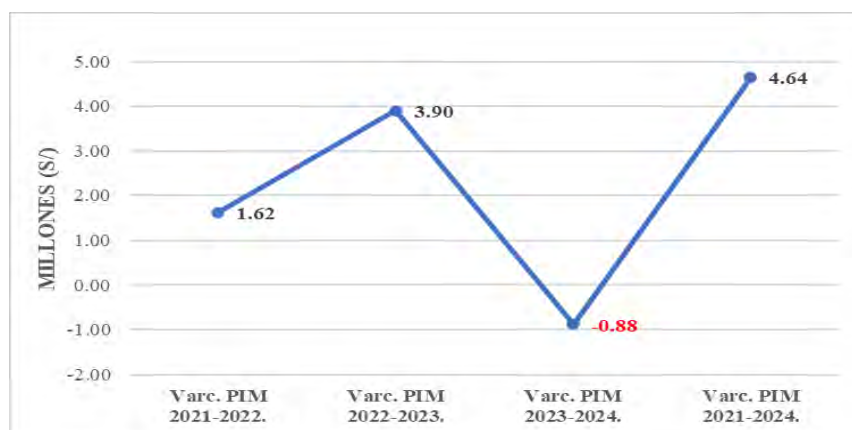
Mediante la plataforma “Consulta Amigable/MEF” se extrae información que se procesa mediante el “Cuadro 17 y Gráfico 9”, demostrando el flujo de variación de asignación y ejecución presupuestal para los años 2021, 2022, 2023 y 2024, en el cual se destaca que la función de **“Comercio y Agropecuaria” concentran los más altos valores en el incremento total del PIM del 2021 al 2024.**

Cuadro 18. Variación porcentual y monetaria (mill. S/) del PIM por el total de funciones presupuestales, San Sebastián, 2021-2024

Función	Varc. PIM 2021-2022.		Varc. PIM 2022-2023.		Varc. PIM 2023-2024.		Varc. PIM 2021-2024.	
	(S/)	(%)	(S/)	(%)	(S/)	(%)	(S/)	(%)
07: TRABAJO	-0.32	-100.0%	0.10	100.0%	-0.06	-56.2%	-0.28	-86.3%
08: COMERCIO	0.72	49.8%	1.22	56.4%	0.17	5.0%	2.10	145.8%
09: TURISMO	0.03	22.1%	-0.07	-43.5%	0.47	485.8%	0.42	304.0%
10: AGROPECUARIA	1.27	128.6%	2.41	106.5%	-1.52	-32.5%	2.16	218.8%
14: INDUSTRIA	-0.08	-23.6%	0.25	99.3%	0.06	12.1%	0.23	70.6%
TOTAL	1.62	50.5%	3.90	80.6%	-0.88	-10.1%	4.64	144.5%

Elaboración Propia.

Gráfico 10. Evolución de la variación (mill. S/) del PIM total destinado al eje dimensional de Desarrollo Económico, San Sebastián 2021-2024.



Elaboración Propia.

Según el “Gráfico 10”, se evidencia que la transición del año 2023 al 2024 se obtiene una variación de asignación presupuestal negativa, el cual es representado por **“-S/ 878,682 soles”** y **“-10.1%”** en referencia al previo año (2023). Esta variación negativa se sustenta en reducciones en la priorización de inversiones para las cadenas funcionales de: Trabajo (-56.2%), Agropecuario (-32.5%), estos focalizados para el año 2024. Aquí debemos tomar en

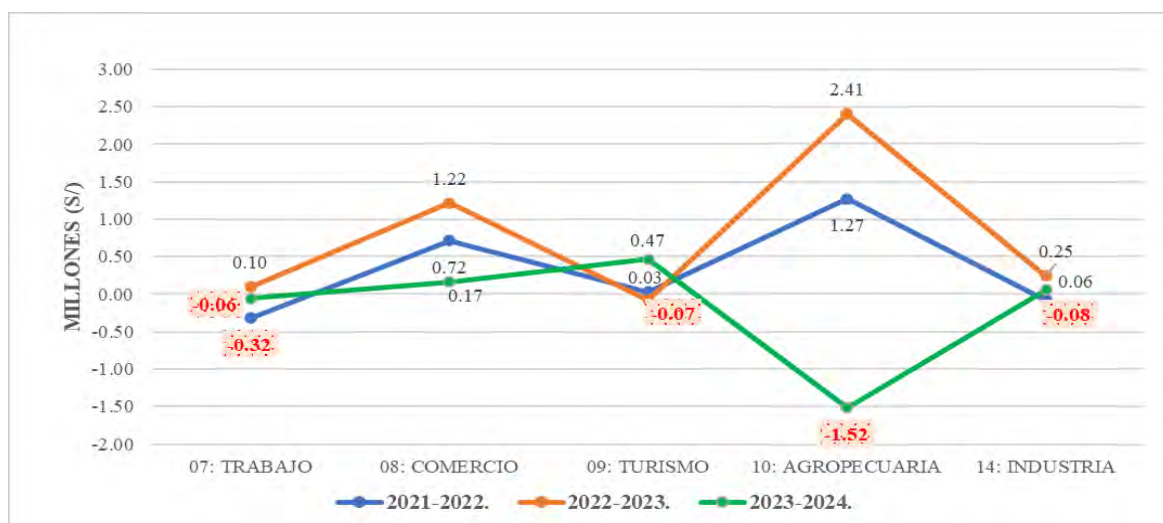
cuenta que, para el 2023 se recibe una programación de inversiones proveniente de la gestión gubernamental distrital 2019-2022, por ende, para el 2024 se observa una definida estructuración de inversiones señalada al “Plan de gobierno gubernamental 2023-2026”; según el “Cuadro 21”, la función “**Trabajo**” (-86.3%) se vio afectada por la reorientación de la inversión a sectores con mayor impacto productivo, evidenciando un **enfoque hacia la reactivación económica y fortalecimiento de cadenas productivas locales**. Sin embargo, podemos constatar un bien demarcado crecimiento en priorización de inversiones (actividades y/o proyectos) en beneficio del eje dimensional del “Desarrollo Económico”, marcando una pauta entre la planificación y posterior a ella la asignación de inversión (PIM) del año 2021 al 2024, demostrando un incremento de S/ 4,642,427 millones sobre la base de análisis. Este hito es producto de un correcto lineamiento de políticas públicas municipales en fomento a la dinamización de su economía local.

Cuadro 19. Variación monetaria (mill. S/) del PIM por función presupuestal, San Sebastián, 2021-2024.

Función	2021-2022.	2022-2023.	2023-2024.	2021-2024.
07: TRABAJO	-0.32	0.10	-0.06	-0.28
08: COMERCIO	0.72	1.22	0.17	2.10
09: TURISMO	0.03	-0.07	0.47	0.42
10: AGROPECUARIA	1.27	2.41	-1.52	2.16
14: INDUSTRIA	-0.08	0.25	0.06	0.23

Elaboración Propia.

Gráfico 11. Evolución de la variación (mill. \$) del PIM por función presupuestal, San Sebastián 2021-2024.



Elaboración Propia.

Según el “Gráfico 11”, se demuestra recortes de presupuesto en la planificación de inversiones para funciones como: Trabajo (2022, 2024), Turismo (2023), Agropecuaria (2024), Industria (2022). Dichos recortes, responden a una hoja de ruta de ejecución de inversiones basada en el plan de gobierno de la autoridad de turno.

Cuadro 20. Variación porcentual y monetaria (mill. \$) de la ejecución de inversiones por el total de funciones presupuestales, San Sebastián, 2021-2024

Función	Varc. Ejec. 2021-2022.		Varc. Ejec. 2022-2023.		Varc. Ejec. 2023-2024.		Varc. Ejec. 2021-2024.	
	(S/)	(%)	(S/)	(%)	(S/)	(%)	(S/)	(%)
07: TRABAJO	-0.29	-100.0%	0.06	100.0%	-0.02	-41.7%	-0.26	-88.8%
08: COMERCIO	0.58	40.8%	1.09	54.9%	0.37	11.9%	2.04	144.0%
09: TURISMO	0.02	18.1%	-0.09	-55.7%	0.31	437.7%	0.25	181.3%
10: AGROPECUARIA	0.88	92.4%	2.00	108.4%	-1.14	-29.8%	1.74	181.6%
14: INDUSTRIA	-0.07	-21.7%	-0.05	-19.2%	0.31	157.3%	0.20	62.8%
TOTAL	1.13	36.2%	3.01	71.0%	-0.18	-2.5%	3.96	127.3%

Elaboración Propia.

Gráfico 12. Evolución de la variación (mill. S/) de la ejecución de inversiones totales destinado al eje dimensional de Desarrollo Económico, San Sebastián 2021-2024.



Elaboración Propia.

Según el “Gráfico 12”, se demuestra que el resultado de la variación entre los años 2023 y 2024 correspondiente a la ejecución presupuestal, arroja un déficit en capacidad ejecutiva representada en “-S/177,926 soles”, no obstante, se debe puntualizar que para el año 2023 se contó con S/ 8,734,899 mill. soles (PIM), para luego pasar a una considerable reducción (PIM) para el año 2024 de S/7,856,217 mill. soles. A pesar de esta reducción no se logró el cumplimiento de las metas físicas para el ejercicio fiscal 2024. Por otro lado, si tomamos el análisis de la fluctuación de ejecución del año 2021 con respecto al año 2024, podemos efectivizar un incremento en ejecución de 127.3% respecto al año base, lo cual se materializa en un incremento en ejecuciones por S/3,960,661 mill. soles, que responden principalmente a un evidente incremento de transferencia de fondos por parte del estado, producto de la reactivación de la economía en el país postpandemia, por consiguiente, es reflejado en una mayor base presupuestal para el gobierno local y la gestión edil de turno.

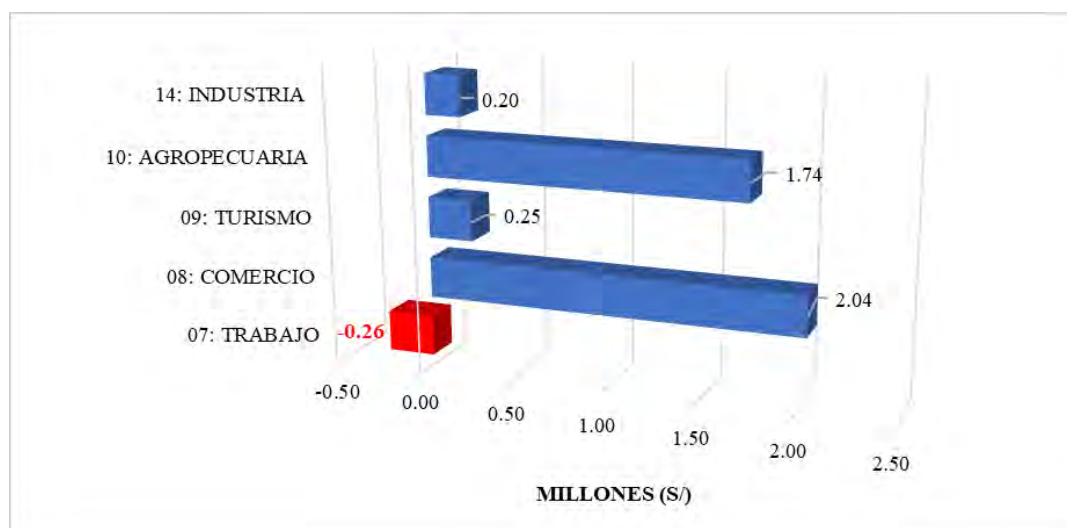
Cuadro 21. Variación monetaria (mill. S/) de la ejecución de inversiones por función presupuestal, San Sebastián, 2021-2024.

Función	2021-2022.	2022-2023.	2023-2024.	2021-2024.
07: TRABAJO	-0.29	0.06	-0.02	-0.26
08: COMERCIO	0.58	1.09	0.37	2.04
09: TURISMO	0.02	-0.09	0.31	0.25
10: AGROPECUARIA	0.88	2.00	-1.14	1.74
14: INDUSTRIA	-0.07	-0.05	0.31	0.20

Elaboración Propia.

Según el “Cuadro 21”, se demuestra tres (03) puntos críticos de reducción en capacidad de ejecución presupuestal en funciones como: Trabajo (2022: -S/0.29 mill.; 2024: -S/0.02 mill.), Agropecuaria (2024: -S/1.14 mill.), Industria (2022: -S/0.07 mill.; 2023: -S/0.05 mill.). Este resultado responde a una hoja de ruta de ejecución de inversiones basada en: el plan de gobierno de la autoridad de turno, perfiles profesionales en unidades ejecutoras, gestión administrativa, y la determinación del concejo municipal tanto para cumplir con sus funciones de: legislación y fiscalización de la administración pública del gobierno local.

Gráfico 13. Evolución de la variación (mill. S) de la ejecución de inversiones por función presupuestal, San Sebastián, entre 2021 y 2024.



Elaboración Propia.

La ejecución de inversiones (actividades y/o proyectos) analizada en el “Gráfico 13”, nos detalla una comparativa de variación de ejecuciones por cadena funcional alcanzadas al cierre de ejercicios fiscales de los años 2021 y 2024, de los cuales se obtiene que, tomando como año base el 2021 y en comparativa con el año 2024, se logra un incremento en el registro de ejecución presupuestal en cuatro cadenas funcionales, en los cuales resalta “Agropecuaria: S/1.74 mill.” y “Comercio: S/2.04 mill.”, sin embargo, en la función “Trabajo: S/-0.26 mill.” claramente hubo un retroceso en la priorización de planificación

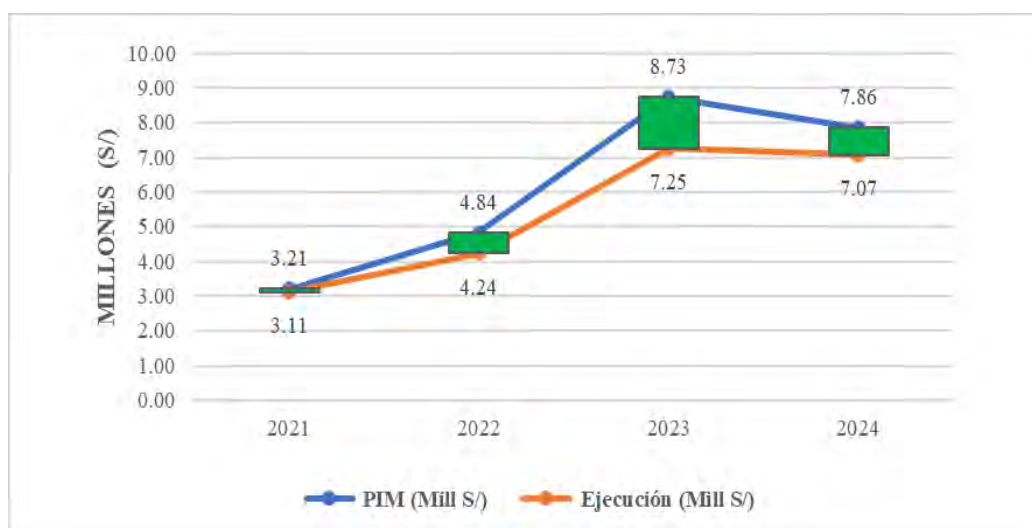
presupuestal de tan importante segmento para el desarrollo y crecimiento de población de San Sebastián, no obstante, se debe puntualizar que este hecho se arrastra con deficiencias en planificación durante los 04 años de periodo de estudio, teniendo en el año 2022 un nula planificación (asignación) de inversiones, del cual se pudo interpretar como causas: la falta de desarrollo de estudios de pre-inversión, carencia de identificación de indicadores de brechas de acceso al trabajo, escasa concertación de trabajo articulado con la sociedad civil en espacios de identificación y priorización de necesidad de la población.

Cuadro 22. Total, brechas de planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, cadenas de función, San Sebastián 2021-2024.

Año	PIM (Mill S/)	Ejecución (Mill S/)	Brecha (Mill S/)
2021	3.21	3.11	0.10
2022	4.84	4.24	0.60
2023	8.73	7.25	1.48
2024	7.86	7.07	0.78

Elaboración Propia.

Gráfico 14. Evolución del total, brechas de planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, cadenas de función, San Sebastián 2021-2024.



Elaboración Propia.

La brecha existente entre el PIM y la Ejecución Presupuestal, referida a las cinco (05) cadenas funcionales analizadas demuestran una progresiva amplitud de brechas a lo largo de los años 2021 al 2024, a través del cual se observa un pico en el año 2023 en el que se alcanza un punto máximo reflejado monetariamente en S/1.48 mill. que no fueron ejecutados,

generando de esta forma la incógnita del ¿Por qué? ¿Debido a que?, bueno, si vemos el avance de ejecución al cierre de año del total de presupuesto planificado por el GL veremos que solo alcanzo un discreto 59.1%, y si revisamos la ejecución referida a el eje dimensional de Desarrollo Económico tenemos un 83.0% para el año en mención. Este diagnóstico, puede entrever la capacidad técnica-profesional del GL en retrasos en: la ejecución de proyectos de inversión pública, procesos de contratación pública deficientes, por último, una nula implementación de mecanismos de control y seguimiento de ejecución física y financiera hacia las unidades ejecutoras de inversiones.

5.2.4. *Planificación Presupuestal Gubernamental: Priorización de inversiones del GL para el eje de Desarrollo Económico por cadena funcional, año 2024.*

Cuadro 23. Cartera de inversiones del GL, eje dimensional de Desarrollo Económico por cadena funcional, número de inversiones por tipo, PIM y ejecución presupuestal, San Sebastián, año 2024.

N°	GRUPO FUNCIONAL	NÚMERO DE INVERSIONES				PLANIFICACIÓN GUBERNAMENTAL	EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	
		PIP	Procompite	Actividad	Sub total	PIM (S/)	DEVENGADO (S/)	EJECUCIÓN (%)
1	08: COMERCIO	2.00	-	1.00	3.00	3,540,779.00	3,453,041.00	97.5%
2	09: TURISMO	1.00	5.00	-	6.00	562,076.00	382,479.00	68.0%
3	10: AGROPECUARIA	2.00	20.00	1.00	23.00	3,152,748.00	2,697,451.00	85.6%
4	14: INDUSTRIA	-	5.00	-	5.00	556,822.00	507,351.00	91.1%
5	07: TRABAJO	-	-	1.00	1.00	43,792.00	32,576.00	74.4%
TOTAL		5.00	30.00	3.00	38.00	7,856,217	7,072,898	90.0%

Elaboración Propia.

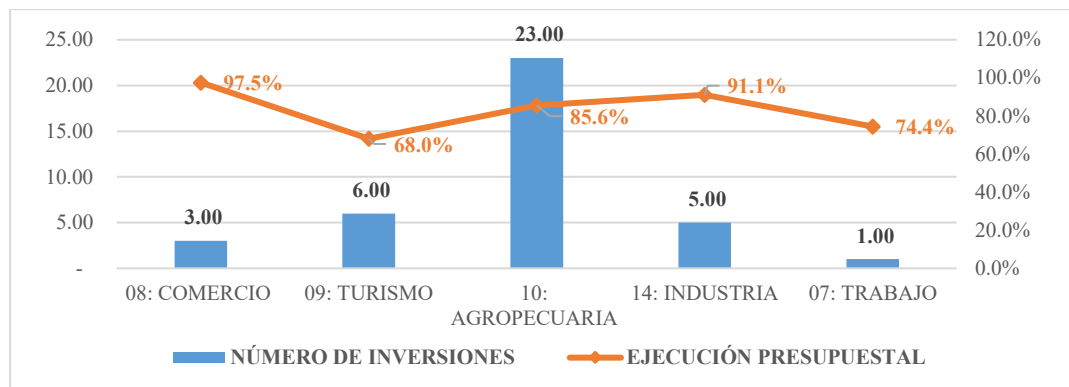
Nota: MEF

Se identificaron inversiones para el año 2024 conformada por una cartera de treinta y ocho (38) “Proyectos y Activades”, las cuales están alineadas a las cinco (05) cadenas funcionales estudiadas. Se observa que las inversiones con enfoque funcional presupuestal “10. Agropecuaria”, son las de mayor número de inversiones (23) contando con: dos (02) PIP³⁷, uno (01) en Actividades, y veinte (20) Proyectos Procompite, ascendiendo a un valor total de S/3.15 millones de soles. Sin embargo, las inversiones con enfoque funcional

³⁷ PIP, Proyecto de Inversión Pública.

presupuestal “08. Comercio”, a pesar de contar con solo tres (03) proyectos de inversión para el año 2024, son los que mayor asignación presupuestal contemplan, reflejado en S/3.54 millones de soles.

Gráfico 15. Número y porcentaje de ejecución de la cartera de inversiones del GL, eje dimensional de Desarrollo Económico por cadena funcional, San Sebastián, año 2024.



Elaboración Propia.

Está claro que el enfoque de políticas públicas gubernamentales para el GL de San Sebastián en el año 2024 estuvo sólidamente demarcado en una cartera de inversiones dirigida al “fortalecimiento de capacidades” y “mejoramiento de la productividad y comercialización” de los agentes económicos locales. Las inversiones identificadas por cadena funcional son las siguientes:

Cuadro 24. Relación de cartera de inversiones ejecutadas el año 2024, por cadena funcional, Municipalidad Distrital de San Sebastián.

Nº	CADENA FUNCIONAL	DESCIPCIÓN DE INVERSIONES EJECUTADAS AÑO 2024
1	08: COMERCIO	MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE COMERCIALIZACION DEL MERCADO TANCARNIYOC.
2		MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE ACCESIBILIDAD A LA ADQUISICION DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD EN PRODUCTOS AGROPECUARIOS, AGROINDUSTRIAL, ARTESANAL, GASTRONOMIA Y COMERCIO.
3		PROMOCION DEL COMERCIO
1	09: TURISMO	MEJORAMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE LA CALIDAD DE SERVICIOS DEL PRIMER GRAN CORREDOR GASTRONOMICO DE LA ASOCIACION DE QUINTAS CAMPESTRES SUMAQ MIKUY DE PUMAMARCA.
2		CREACION DE LOS SERVICIOS TURISTICOS PUBLICOS EN RECURSOS TURISTICOS EN LA RUTA DE LOS AYLLUS Y PANAKAS REALES.
3		MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE URBANO DE LA ASOCIACION DE HOSPEDAJES.
4		MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE PRODUCCION DE ARTESANIA TEXTIL DE LA ASOCIACION DE TEJEDORES SEBASTIANOS SUMAQ KAUSAY.
5		MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD Y SERVICIO GASTRONOMICO DE LA ASOCIACION QUINTAS Y PICANTERIAS PANACAS REALES.
6		MEJORAMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION DE LA ASOCIACION DE ARTESANIA TEXTIL SISI WARMIKUNA MUNAYTA AWANKU.

1		MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE AGUA PARA RIEGO EN LA COMUNIDAD CAMPESINA DE QUILLAHUATA
2		MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE PROVISION DE AGUA PARA RIEGO EN EL SECTOR DE MOLLERAY
3		FORTALECIMIENTO Y COMERCIALIZACION DE LA PRODUCCION DE HORTALIZAS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES SUMAQ HORTALIZAS PUMAMARCA, CCORAO QUILLAHUATA
4		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE FLORES DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE FLORES MUNAY TIKA MISKIUNO, QUILLAHUATA
5		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS ECOLOGICOS DE LA ASOCIACION INTI TIYANA DE PRODUCTORES HUEVOS DE ORO DE PUNACANCHA
6		FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION, PRODUCTIVIDAD Y COMERCIALIZACION DE FRESAS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES MISKI FRESAS DE KIRKAS
7		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS ECOLOGICOS DE GALLINAS DE POSTURA DE LA ASOCIACION GRANJA DORADA DE LA COMUNIDAD CAMPESINA DE PUMAMARCA
8		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE FLORES DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES PALLAY TIKA DE CCORAO
9		FORTALECIMIENTO Y COMERCIALIZACION DE LA PRODUCCION DE HORTALIZAS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES SUMAQ ALLPA RURUCHEK DE MOLLERAY, KIRKAS Y TANKARPATA
10		FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION, PRODUCTIVIDAD Y COMERCIALIZACION DE FRESAS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE FRESA VALLE HERMOSA DE HUILLCARPAY
11		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CUY DE LA ASOCIACION SUMAQ COWY DE TTANCARPATA Y MOLLERAY
12	10: AGROPECUARIA	FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION, PRODUCTIVIDAD Y COMERCIALIZACION DE FRESAS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE FRESAS FLOR NACIENTE DE PUNACANCHA.
13		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION DE LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS DE FLORES BAJO FITOTOLDO DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES TIKA LLAQTA DE PUMAMARCA
14		MEJORAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS DE VACUNO DE LA ASOCIACION DE ENGORDE DE GANADO LOS TORITOS.
15		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS ECOLOGICOS DE GALLINAS DE POSTURA DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE ANIMALES MAYORES Y MENORES SUMAQ RUNTU DE PUNACANCHA
16		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE POLLOS PARRILLEROS DE LA ASOCIACION DE CRIADORES DE AVES CHINKAQ WUALLPAKUNA
17		MEJORAMIENTO DE LOS CENTROS DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CUYES DE LA ASOCIACION DE CRIADORES DE ANIMALES MENORES Y MAYORES RICOS CUYES DE HUILLCARPAY
18		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LA CRIANZA DE CUYES DE LA ASOCIACION DE CRIADEROS QOE MIRACHEQ
19		MEJORAMIENTO DE LOS CENTROS DE PRODUCCION DE CUYES DE LA ASOCIACION DE EMPRENDEDORES AGROPECUARIOS VIRGEN DE CARMEN DE QUILLAHUATA
20		MEJORAMIENTO DE LA CRIANZA DE POLLOS PARRILLEROS A TRAVES DE LA IMPLEMENTACION DE GALPONES DE LA ASOCIACION DE CRIADORES Y PRODUCTORES DE ANIMALES MENORES UNUHUYCCO RETAMAYOC
21		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS DE GALLINAS DE POSTURA DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS HUEVOS NUTRITIVOS DE HUILLCARPAY
22		MEJORAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS DE VACUNO DE LA ASOCIACION GANADERIA LOS ROSALES DE TTICAPATA
23	ACTORES DE LA CADENA AGROALIMENTARIA APLICANDO BUENAS PRACTICAS DE PRODUCCION, HIGIENE, PROCESAMIENTO, ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCION	
1	14: INDUSTRIA	MEJORAMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE LOS SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN MECANICA AUTOMOTRIZ, DE LA ASOCIACION DE MECANICOS AUTOMOTRICES
2		MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LA CADENA PRODUCTIVA DE TAPICERIA DE LA ASOCIACION DE EMPRENDEDORES EN TAPICERIA EN GENERAL PATRON SAN SESEBASTIAN
3		CREACION DE UNA PLANTA RENCAUCHADORA DE NEUMATICOS DE VEHICULOS MOTORIZADOS DE ASOCIACION DE TECNICOS EN NEUMATICOS LUBRICANTES VIRGEN DE LAS MERCEDES
4		MEJORAMIENTO DEL PROCESO TRANSFORMACION DE PRODUCTOS DE MADERA Y METAL DE LA ASOCIACION DE EMPRENDEDORES LOS CHAMPAS
5		MEJORAMIENTO EN LA PRODUCCION DE PASTELERIA DE LA ASOCIACION DE NOCHECITAS DULCES SEBASTIANAS
1	07: TRABAJO	PROMOCIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA

5.2.5. *Validación de hipótesis específica en función a los resultados obtenidos.*

a) Hipótesis Específica 01.

La planificación presupuestal gubernamental tiene una relación directa con la priorización-ejecución de actividades y/o proyectos de inversión destinados a fortalecer las ventajas competitivas de los agentes económicos del distrito de San Sebastián al año 2024.

b) Resultado 01.

Se determinó que, **es efectivamente determinante (relación directa) contar con una adecuada planificación presupuestal gubernamental** que garantice la priorización-ejecución de actividades y/o proyectos de inversión destinados a fortalecer las ventajas competitivas de los agentes económicos, además, que respete los proceso de: participación (sociedad civil multisectorial), identificación y concertación de una cartera de inversiones basada en el cumplimiento de dos mecanismos: el Presupuesto Participativo, y el cumplimiento de políticas públicas establecidas por los sectores (gobierno local y nacional) que se encuentran alineados al CEPLAN.

Sin embargo, la constante actualización de las respectivas guías metodológicas de los instrumentos de gestión (PEI, POI, PDC, MAPRO, ROF, CAP), sumado a las deficiencias en la correcta elaboración de expedientes técnicos, rotación de personal idóneo, trámite burocrático, presión política, generan repercusiones que se reflejan en reestructuraciones de planificación y/o ejecución de gasto por funcionamiento e inversión, no obstante, la oficina de “*Planeamiento y Modernización*” destaca la existencia de fortalezas técnicas en su equipo, basados en el dominio metodológico del planeamiento estratégico, presupuesto, y sistemas integrados para inversiones.

Por ende, se evidencia la existencia de brechas entre la planificación y ejecución presupuestal, analizados a través de su variación por años (2021 al 2024) y por función presupuestal (Trabajo, Comercio, Turismo, Agropecuario, Industria).

Cuadro 25. Barómetro del nivel de eficiencia entre planificación y ejecución presupuestal, San Sebastián 2021-2024.

Nivel de Eficiencia	Rango (%)	Descripción
ALTO	≤ 20%	Gestión eficiente, cumplimiento de metas y uso óptimo de recursos
MEDIO	21% – 50%	Gestión eficiente, cumplimiento de metas y uso óptimo de recursos
BAJO	≥ 51%	Gestión ineficiente y bajo cumplimiento de metas

Elaboración propia.

Cuadro 26. Nivel de eficiencia basado en las brechas entre planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, San Sebastián 2021-2024.

Año	PIM (Mill S) = A	Ejecución (Mill S) = B	Brecha (Mill S) = C	Porcentaje de Brecha (%) = C/A	Nivel de eficiencia
2021	71.02	65.51	5.51	7.76%	ALTO
2022	142.6	83.62	58.98	41.36%	MEDIO
2023	167.25	98.87	68.38	40.88%	MEDIO
2024	180.33	153.59	26.74	14.83%	ALTO

Elaboración propia.

Según el “Cuadro 26”, la Municipalidad Distrital de San Sebastián para los años 2021 y 2024 alcanzó un nivel catalogado como “Alto”, reflejando de esta forma un nivel de eficiencia de ejecución presupuestal igual o menor al 20% del porcentaje de brecha entre el presupuesto institucional modificado (PIM) y su respectiva ejecución, lo que evidencia una adecuada capacidad de planificación, programación, articulación interinstitucional y gestión operativa.

Cuadro 27. Nivel de eficiencia basado en las brechas entre planificación y ejecución presupuestal (mill. S/) anual, por cadena de función, San Sebastián 2021-2024.

Año	PIM (Mill S/) = A	Ejecución (Mill S/) = B	Brecha (Mill S/) = C	Porcentaje de Brecha (%) = C/A	Nivel de eficiencia
2021	3.21	3.11	0.10	3.16%	ALTO
2022	4.84	4.24	0.60	12.35%	ALTO
2023	8.73	7.25	1.48	16.99%	ALTO
2024	7.86	7.07	0.78	9.97%	ALTO

Elaboración propia.

Según el “Cuadro 27”, la Municipalidad Distrital de San Sebastián para los años 2021 al 2024 mantuvo una constante en el nivel catalogado como “Alto”, demostrando con **eficiencia una adecuada capacidad de planificación, programación, articulación interinstitucional y gestión operativa**, basada netamente en el presupuesto planificado, asignado y ejecutado en las siguientes cadenas de función: Trabajo, Comercio, Turismo, Agropecuario, Industria. De esta forma el nivel de eficiencia de ejecución presupuestal es igual o menor al 20% del porcentaje de brecha entre el presupuesto institucional modificado (PIM) y su respectiva ejecución. Este nivel refleja el cumplimiento oportuno de las metas físicas y financieras, así como una eficiente asignación y uso de los recursos públicos orientados al logro de resultados y al cierre de brechas priorizadas.

5.3.RESULTADOS: FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES COMPETITIVAS.

Cuadro 28. Identificación y diagnóstico de los agentes económicos y sus capacidades empresariales por cadenas productivas: por valores predominantes, San Sebastián, 2024.

CADENA PRODUCTIVA	IDENTIFICACIÓN Y DIAGNÓSTICO DE AGENTES ECONÓMICOS Y SUS CAPACIDADES EMPRESARIALES POR CADENAS PRODUCTIVAS: Valores predominantes.													
	Género	Edad	Nivel Educativo	Vigencia de operaciones	Principal actividad	"Si" Emiten comprobantes de pago	Cliente potencial	"Si" Existió intervención positiva (apoyo) por parte del GL	"Si" Considera que el GL otorga facilidades de formalización (Licencias de Funcionamiento..Defensa Civil.otros)	"Si" Participación en talleres y ferias, proveniente del GL	"Si" Participa en alguna asociación o red de negocio local	"Si" Implementa el Marketing Digital	"Si" Identifica estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año	Temática prioritaria en beneficio de la CP
GASTRONOMÍA*														
Gastronomía Rural	Femenino	De 31 a 43 años	Secundaria	De 01 a 03 años	Venta	0.0%	Particulares	100.0%	0.0%	100.0%	100.0%	0.0%	93.8%	MARKETING Y PROMOCIÓN
Gastronomía Urbana	Femenino	De 31 a 43 años	Secundaria	De 01 a 03 años	Venta	66.0%	Particulares	29.0%	17.2%	26.0%	3.0%	29.0%	58.0%	MARKETING Y PROMOCIÓN
CARPINTERIA	Femenino	De 18 a 30 años	Secundaria	De 04 a 06 años	Producción y Venta	87.5%	Particulares	12.5%	0.0%	21.1%	37.5%	37.5%	75.0%	FORMACIÓN EN MARKETING Y PLATAFORMAS DE COMERCIALIZACIÓN
METAL MECANICA	Masculino	De 44 a 56 años	Educación Superior Técnica	Más de 10 años	Servicio	100.0%	Particulares	18.8%	33.3%	37.5%	18.8%	25.0%	75.0%	IMPLEMENTACIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS Y/O ESPECIALIZACIÓN DE MANO DE OBRA

PANADERIAS Y PASTELERIAS	Femenino	De 31 a 43 años	Secundaria	De 01 a 03 años	Producción y Venta	65.4%	Particulares	11.5%	0.0%	19.2%	23.1%	46.2%	61.5%	CAPACITACIÓN ESPECIALIZADA PARA EL PERSONAL EN TÉCNICAS DE VENTA Y/O PRODUCCIÓN, GESTIÓN DE INVENTARIOS, Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO.
FERRETERIAS Y AFINES	Masculino	De 44 a 56 años	Secundaria	Más de 07 años	Venta	100.0%	Particulares	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	37.5%	68.8%	CAPACITACIÓN ESPECIALIZADA PARA EL PERSONAL EN TÉCNICAS DE VENTA, GESTIÓN DE INVENTARIOS, Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO.
BOTICAS Y FARMACIAS	Femenino	De 31 a 43 años	Educación Superior Técnica	Menos de 01 año	Venta	100.0%	Particulares	5.7%	0.0%	20.0%	8.6%	11.4%	65.7%	ACOMPANAMIENTO TÉCNICO PARA EL TRÁMITE DE FORMALIZACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO (MUNICIPALIDAD Y GERESA)
MERCADOS PRIVADOS	Femenino	De 31 a 43 años	Secundaria	De 01 a 03 años	Venta	0.00%	Particulares	5.3%	0.0%	52.6%	63.2%	15.8%	47.4%	CAPACITACIÓN ESPECIALIZADA EN LA OFERTA DE VALOR AGREGADO DE SUS PRODUCTOS, GESTIÓN DE INVENTARIOS, Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO.
FERIAS SABATINAS	Femenino	De 31 a 43 años	Secundaria	De 01 a 03 años	Venta	0.00%	Particulares	33.3%	0.0%	50.0%	58.3%	16.7%	66.7%	MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE INFRAESTRUCTURA DEL CAMPO FERIAL.

*Rural y Urbana

Elaboración Propia.

El “Cuadro 28” presenta un análisis integral de todos los agentes económicos que pertenecen a las cadenas productivas del distrito de San Sebastián: Gastronomía (Rural, Urbana), Carpintería, Metal Mecánica, Panaderías y Pastelerías, Ferreterías y Afines, Boticas y Farmacias, Mercados Privados, Ferias Sabatinas. Este análisis se desarrolló mediante la aplicación de encuestas en los meses de abril y mayo del año 2025. La información presentada en el cuadro líneas arriba, nos permite visualizar características tales como: sociodemográficas, niveles de formalización, dinámicas comerciales y estrategias de desarrollo utilizadas por los agentes económicos estudiados. Cada uno de los ítems evaluados aporta una mirada específica sobre las capacidades actuales, las brechas existentes y las oportunidades de fortalecimiento empresarial a las cuales están sujetos la población estudiada.

Se examinan aspectos clave de diagnóstico como género, edad, nivel educativo y tiempo de operación, que nos ayudarán a realizar una lectura del perfil básico de los agentes económicos. Además, se analizan aspectos relacionados a la formalización comercial, emisión de comprobantes de pago, identificación del mercado de demandantes (clientes) y la percepción propia del AE basado en la existente participación del gobierno local (GL) en pro del desarrollo económico del distrito. No obstante, se evalúa la participación de los AE en talleres, ferias y asociaciones, así como la adopción y/o implementación de herramientas digitales, y la identificación de estrategias de crecimiento por cadena productiva para el próximo año.

Este conjunto de indicadores nos ofrecerá una amplitud en la visión del estado situacional de cada una las ocho (08) cadenas productivas, en consecuencia, se obtendrá la base para interpretar necesidades específicas y definir temáticas prioritarias para el fortalecimiento de capacidades empresariales, las cuales deban ser canalizadas mediante una adecuada priorización de inversiones (proyectos y/o actividades), a través de una eficiente

planificación gubernamental del GL, en busca de lograr desarrollo y crecimiento económico en el distrito mediante la competitividad local.

Cuadro 29. Aspectos demográficos predominantes de los agentes económico de las ocho cadenas productivas, San Sebastián, 2024.

CADENA PRODUCTIVA	GÉNERO	EDAD	NIVEL EDUCATIVO
Gastronomía*			
Gastronomía rural	Femenino	De 31 a 43 años	Secundaria
Gastronomía urbana	Femenino	De 31 a 43 años	Secundaria
Carpintería	Femenino	De 18 a 30 años	Secundaria
Metal mecánica	Masculino	De 44 a 56 años	Educación Superior Técnica
Panaderías y pastelerías	Femenino	De 31 a 43 años	Secundaria
Ferreterías y afines	Masculino	De 44 a 56 años	Secundaria
Boticas y farmacias	Femenino	De 31 a 43 años	Educación Superior Técnica
Mercados privados	Femenino	De 31 a 43 años	Secundaria
Ferias sabatinas	Femenino	De 31 a 43 años	Secundaria

Elaboración Propia.

El análisis de la información recopilada “*Cuadro 29*” evidencia una marcada diversidad en la composición de las cadenas productivas, tanto en términos de género, edad como nivel educativo.

En primer lugar, se observa una predominante **participación femenina** en la mayoría de actividades económicas, demostrando que este predominio confirma el rol activo de la mujer en los sectores vinculados al “comercio y la alimentación”, producto de ello se evidencia la necesidad de diseñar programas municipales que tengan como objetivo fortalecer sus capacidades empresariales, promuevan la asociatividad y faciliten el acceso a herramientas digitales y si fuera el caso de acceso a fondos financiamiento de apoyo a la competitividad.

Por otro lado, cadenas productivas como metal mecánica y ferreterías presentan una mayor **participación masculina**, generalmente asociada a oficios especializados y experiencia técnica. En cuanto a los rangos de edad, la mayoría de los agentes económicos tienen entre **31 y 43 años**, etapa de madurez económica en la cual presentan mayor

estabilidad empresarial y capacidad para asumir procesos de formalización. Además, cadenas como carpintería cuentan con productores de edad más corta 18 a 30 años, lo cual demuestra el relevo generacional en el mercado.

Si nos referimos al nivel educativo alcanzado, predomina la **educación secundaria**, lo cual sugiere que los agentes económicos responden a conocimientos básicos que les permiten operar sus actividades, pero enfrentando limitantes de desenvolvimiento en áreas como administración, contabilidad, marketing digital y manejo de normativas. Por ello, cadenas productivas como “metal mecánica, boticas y farmacias” cuentan con **formación técnica superior**, grado el cual es indispensable para adopción de procesos más estructurados y orientados a estándares de calidad.

Cuadro 30. Operatividad, principal actividad y clientes potencial, cadenas productivas, San Sebastián, 2024.

CADENA PRODUCTIVA	Vigencia de operaciones	Principal actividad	Cliente potencial
Gastronomía*			
Gastronomía Rural	De 01 a 03 años	Venta	Particulares
Gastronomía Urbana	De 01 a 03 años	Venta	Particulares
Carpintería	De 04 a 06 años	Producción y Venta	Particulares
Metal Mecánica	Más de 10 años	Servicio	Particulares
Panaderías y Pastelerías	De 01 a 03 años	Producción y Venta	Particulares
Ferreterías y Afines	Más de 07 años	Venta	Particulares
Boticas y Farmacias	Menos de 01 año	Venta	Particulares
Mercados Privados	De 01 a 03 años	Venta	Particulares
Ferias Sabatinas	De 01 a 03 años	Venta	Particulares

Elaboración Propia.

Según el “Cuadro 30”, la vigencia de operaciones y las actividades predominantes en las cadenas productivas del distrito muestran una estructura empresarial caracterizada por la creciente presencia de AE que deciden emprender con un negocio y los cuales cuentan con una orientación comercial directa al público en general “*particulares*”.

La mayoría de cadenas, como gastronomía rural y urbana, panaderías y pastelerías, mercados privados y ferias sabatinas, cuentan con una **antigüedad entre 01 y 03 años** de haber ingresado al mercado, lo cual revela la creciente existencia de emprendimientos

jóvenes, claro está que aún se encuentran en proceso de consolidación y por ende con necesidades específicas de fortalecimiento de conocimientos en gestión, formalización y sostenibilidad financiera. Sin embargo, el otro extremo son las cadenas como “*carpintería y ferreterías*”, que exhiben una mayor data de presencia en el mercado (más de 04 y 07 años, respectivamente), mientras que “*metal mecánica*” surge como la cadena productiva con mayor data de permanencia en el mercado, superando de esta forma los **10 años de operación**, lo que refleja estabilidad y experiencia acumulada.

En cuanto a la actividad principal, predomina la **venta directa**, seguida por actividades mixtas de producción y venta, específicamente en “*panaderías y carpintería*”. Esto confirma que gran parte de los ofertantes en el mercado local están enfocados en la comercialización de bienes de consumo inmediato, por consiguiente, se requiere estrategias de apoyo para adquirir conocimientos referidos a: estándares de calidad, diversificación de productos y canales de distribución.

Por último, se identificó que el cliente predominante en todas las cadenas es el consumidor “*particular*”, demostrando de esta forma que nuestro mercado local tiene una escala limitada, por consiguiente, poco articulado con segmentos: empresariales, institucionales o turísticos. Este mismo enfoque de los agentes económicos restringe oportunidades de crecimiento y pone en alerta la importancia de impulsar mecanismos de encadenamiento productivo, participación en ferias, incorporación en compras públicas locales y uso de la promoción comercial.

Gráfico 16. Brechas de formalización empresarial en las cadenas productivas, mediante la emisión de comprobantes de pago, San Sebastián, 2024.



Elaboración Propia.

El “Gráfico 16” nos revela una lectura clara de la “*formalización tributaria*”, expresada a través del singular procedimiento de “*emisión de comprobantes de pago*”, por la cual podemos deducir que este proceso de formalización tiene ritmos de acoso particulares según sea la cadena productiva., mostrando que son pocas las que desarrollan sus actividades al margen de la legalidad tributaria alcanzando un cumplimiento total, sin embargo, las restantes avanzan a pasos más cautos, todavía atrapadas entre la informalidad y la transición hacia prácticas comerciales reguladas.

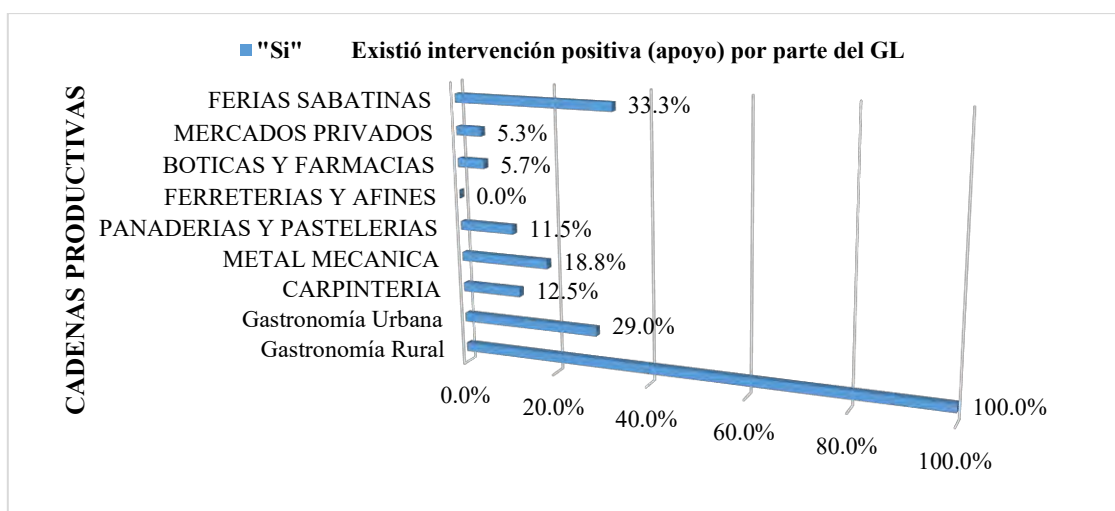
Las cadenas de **Metal Mecánica, Ferreterías y Afines, y Boticas y Farmacias** muestran un nivel de cumplimiento documentario del **100%**, lo cual demuestra estructuras comerciales más consolidadas, relaciones con proveedores formales, y en su efecto un registro de régimen tributario (SUNAT). En estas cadenas productivas en las cuales el desarrollo de actividades comerciales es de alta trazabilidad, y el aspecto documentación (emisión de comprobantes de pago) no solo son parte del negocio, sino también un requisito principal para competir y operar en el mercado.

Por otro lado, la **Carpintería (87.5%), Gastronomía Urbana (66%) y Panaderías y Pastelerías (65.4%)**, son sectores suelen estar compuestos por unidades productivas

pequeñas o familiares que, aunque participan pegados a la legalidad, mantienen prácticas “híbridas”, donde la “emisión de comprobantes” aparece como una actividad adoptada, pero todavía no estandarizada. Aquí deben intervenir capacidades competitivas por parte de los agentes económicos, como: la capacidad administrativa, el óptimo manejo de costos de inversión y cálculo de utilidad.

Finalmente, las cadenas de **Gastronomía Rural, Mercados Privados y Ferias Sabatinas** muestran los niveles más bajos o inconsistentes, dejando en evidencia a segmentos de mercado donde la informalidad (*solo bajo la óptica del correcto registro de tributación*) aún se configura como un modo de operación dominante, prevaleciendo una relación comercial que suele ser: inmediata (productor-comerciante-consumidor final), de confianza directa y con bajo involucramiento en procesos administrativos, y con precios regulados por la oferta-demanda.

Gráfico 17. Porcentaje de intervención positiva del GL mediante la priorización y/o ejecución de inversiones, en las ocho cadenas productivas, San Sebastián, 2024.



Elaboración Propia.

Según el “Gráfico 17”, se evidencia que la “*intervención positiva*” por parte del Gobierno Local (Municipalidad Distrital de San Sebastián) en las ocho (08) cadenas productivas estudiadas, es altamente heterogénea entre las cadenas productivas. La cadena

productiva de Gastronomía Rural destaca con un 100% de apoyo, demostrando una clara priorización de inversión hacia este segmento, sustentado en su potencial turístico y su activo rol en la identidad local, repercutiendo directamente en la economía familiar. Sin embargo, cadenas como Ferreterías y Afines (0%), Boticas y Farmacias (5.7%) y Mercados Privados (5.3%) muestran un descontento reflejado en una ausencia (proyectos y/o actividades) casi total del GL, lo que confirma la existencia de brechas significativas en la cobertura de inversión pública del GL en pro del Desarrollo Económico del sector micro-empresarial, donde solo algunos sectores estratégicos reciben atención prioritaria, pese a la relevancia económica que se demuestra en el presente estudio, de preponderancia del sector “Comercio” como conglomerado de círculo virtuoso de actividades propias de las ocho cadenas productivas en mención, donde dicha información está basada en registros de: INEI, SUNAT, GL.

Gráfico 18. Porcentaje de percepción de facilidades que otorga el GL para trámites administrativos que resulten en la formalización de los establecimientos, en las ocho cadenas productivas, San Sebastián, 2024.



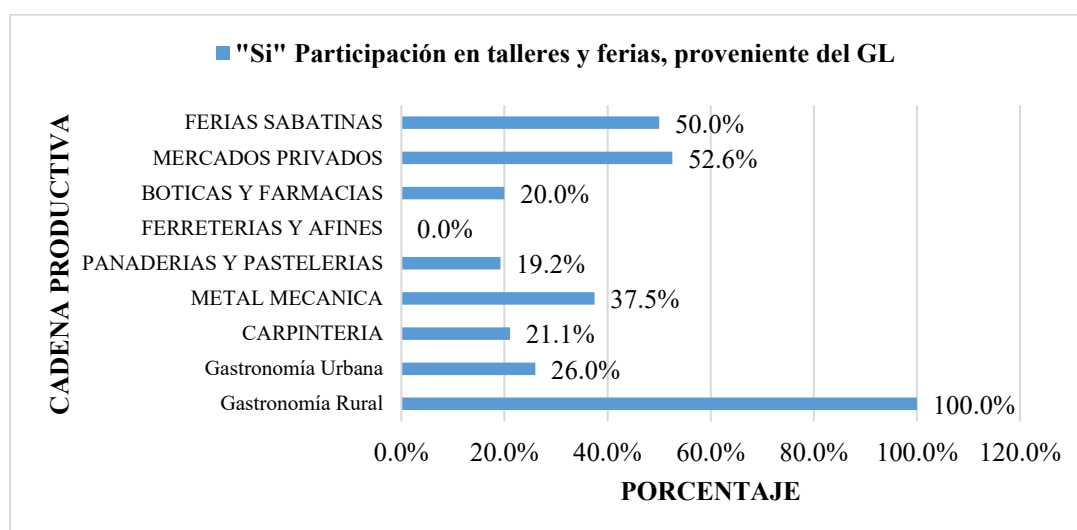
Elaboración Propia.

El “Gráfico 18”, muestra una percepción limitada respecto a las facilidades (documentarias, administrativas) de formalización que brinda el Gobierno Local, por el cual únicamente dos cadenas productivas reconocen algún tipo de apoyo: Gastronomía Urbana (17.2%) y Metal Mecánica (33.3%). Esto hecho evidencia que la mayoría de sectores no considera la existencia de acciones concretas que ayuden a facilitar trámites como: licencias

de funcionamiento y/o requisitos de Defensa Civil, que son indispensables para que el negocio del agente económico sea catalogado como “formal” ante la legislación Municipal y de entes reguladores o fiscalizadores propios de cada giro comercial.

Mediante el objeto de la presente investigación, estos resultados asientan la existencia de una brecha significativa entre las acciones administrativas públicas institucionales del Gobierno Local y las necesidades reales de los agentes económicos, el cual claramente afecta los niveles de formalización micro-empresarial y, por ende, la competitividad de las cadenas analizadas.

Gráfico 19. Porcentaje de acceso y participación de los agentes económicos a talleres y ferias, desarrollados por el GL, en las ocho cadenas productivas, San Sebastián, 2024.



Elaboración Propia.

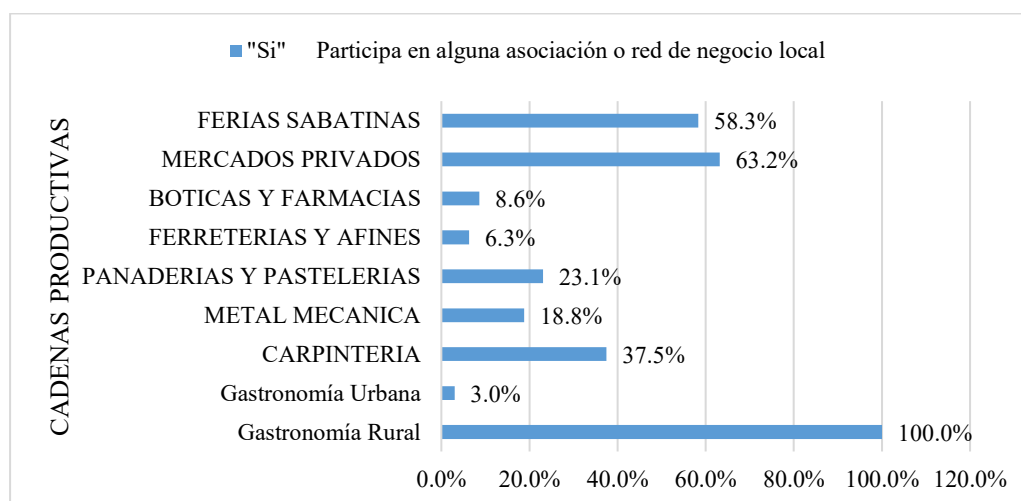
El análisis basado en el “Gráfico 19”, nos demuestra que la participación de las cadenas productivas en talleres y ferias que fueron promovidas y ejecutadas por el GL, pero no fueron focalizadas al total de las cadenas, por ende, se clasifica como acceso de carácter heterogéneo. En medio del total de las cadenas productivas, la de “Gastronomía Rural” destaca predominantemente con una participación del 100%, lo que sugiere una fuerte articulación entre este sector y las iniciativas del GL, sin embargo, “Ferreterías y Afines” no

registra participación (0%), revelando una ausencia total de vinculación con estos espacios destinados al fortalecimiento de capacidades empresariales y de índole promocional.

Otros sectores muestran niveles de una participación moderada-alta, lo que indica cierto interés y accesibilidad a las actividades ofrecidas por el GL, así como, la existencia de agentes económicos de cadenas productivas que presentan niveles bajos (entre 19% y 37%), reflejando la existencia de brechas en: la difusión, acceso a información, o disponibilidad de estos espacios para sus necesidades productivas.

En general, estos resultados obtenidos ponen en evidencian que “*la oferta de talleres y ferias por el GL*” no está siendo aprovechada de manera equilibrada por todos los agentes económicos, lo cual plantea la urgente necesidad de generar plataformas de capacitaciones y promoción de carácter diferenciado, y focalizados en las necesidades de cada uno de los AE de las ocho cadenas productivas.

Gráfico 20. Porcentaje de integración de los agentes económicos a redes de negocio local o alguna asociación de fines en común, en las ocho cadenas productivas, San Sebastián, 2024.



Elaboración Propia.

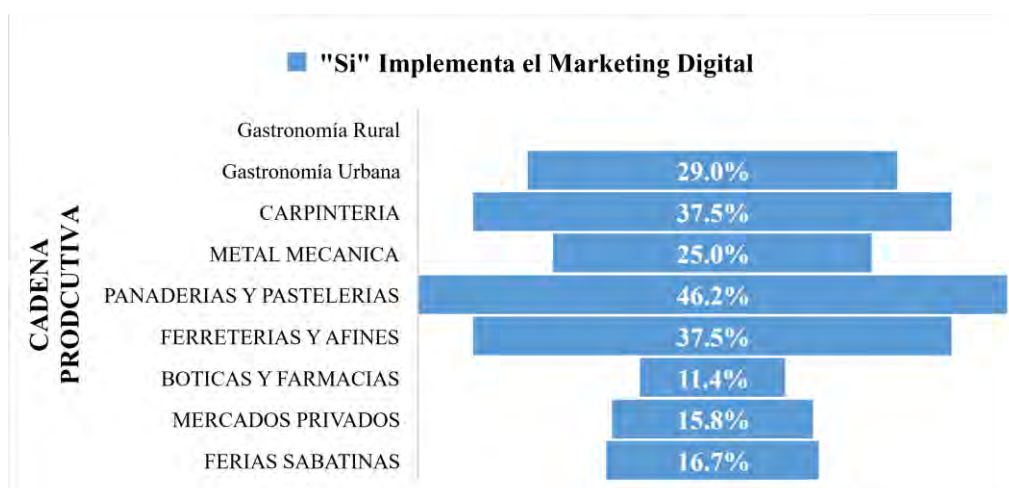
Los resultados presentados en el “Gráfico 20”, evidencian que la integración de los AE³⁸ a redes de negocio local o en asociaciones varían ampliamente entre las cadenas

³⁸ Agente Económico.

productivas. La CP³⁹ de **Gastronomía Rural** destaca con una participación del **100%**, respondiendo a una consolidada articulación comunitaria comercial, y un consenso claro sobre la importancia de integrar una organización como estrategia para fortalecer capacidades y acceder a oportunidades. Otras CP como **Gastronomía Urbana, Ferreterías y Afines, Boticas y Farmacias**, muestran niveles muy bajos o casi nulos de intención de participación, reflejando una menor articulación entre el segmento, debido a la falta de conocimiento de los beneficios de la asociatividad.

Otras cadenas, como **Mercados Privados (63.2%)** y **Ferias Sabatinas (58.3%)**, presentan niveles intermedios, indicando que estructuras de comercio tradicional o espacios de venta temporal tienen mayor predisposición a organizarse. Por último, CP como son los casos de: Carpintería, Metal Mecánica y Panaderías y Pastelerías muestran una participación moderada, lo que sugiere potencial para ser fortalecidas mediante estrategias de articulación empresarial local.

Gráfico 21. Porcentaje de agentes económicos por cadenas productivas que implementan el marketing digital en sus negocios, San Sebastián, 2024.



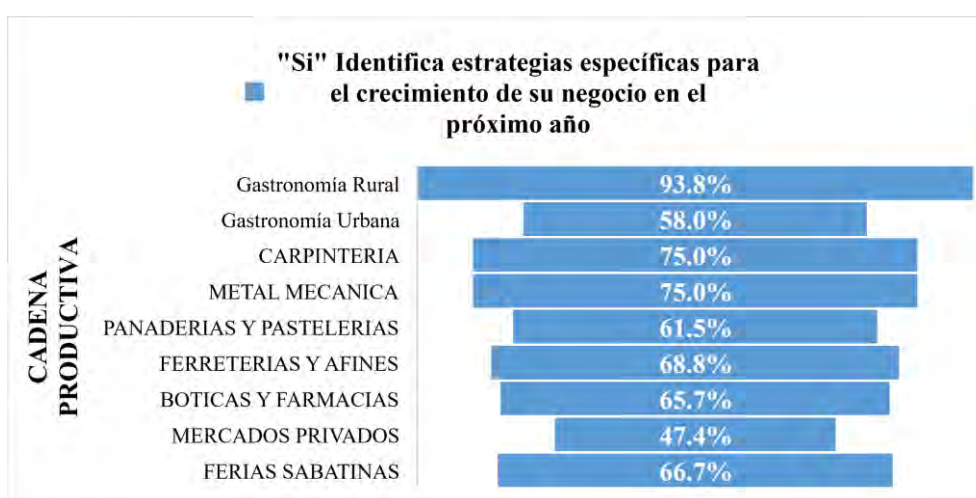
Elaboración Propia.

La data presentada en el “Gráfico 21”, responde claramente que el conocimiento y aplicación del “Marketing Digital” se desarrolla en casi el total de CP, dejando claro que el

³⁹ Cadena Productiva.

acceso a conocimientos referidos a plataformas como: Facebook, WhatsApp, TikTok, otros, están siendo aplicados en beneficio de la promoción y difusión de sus productos y/o servicios. Sin embargo, otro es el escenario que se atraviesa en la sub-cadena productiva “Gastronomía Rural” (comunidades campesinas), sumido principalmente en un deficiente acceso de cobertura telefónica y de internet, limitando de esta forma la interacción y aplicación de conocimientos mediante las plataformas mencionadas.

Gráfico 22. Porcentaje de agentes económicos por cadenas productivas que identifican estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año, San Sebastián, 2024.



Elaboración Propia.

El “Gráfico 22” nos demuestra que los AE al margen de contar con debilidades y amenazas respectivamente en cada una las ocho cadenas productivas a lo largo de este estudio, mediante el presente gráfico se valida que es de carácter unánime la intención de aplicar estrategias específicas con el fin de conducir a sus negocios a la etapa de crecimiento. Estas estrategias predominantes principales a identificadas por los propios AE de cada CP son: **Gastronomía: Rural y Urbana** (diversificación de su carta, expansión de local), **Carpintería** (diversificación de la variedad en los materiales utilizados y los diseños, expansión de local), **Metal Mecánica** (implementación de nuevas tecnologías y/o especialización de mano de obra), **Panaderías y Pastelerías** (incremento de la oferta de productos y expansión del local), **Ferreterías y afines** (incremento de la oferta de productos

y expansión del local, implementar mejoras en el uso de tecnologías y software para la gestión de inventarios y ventas), **Boticas y Farmacias** (incremento de la oferta de productos y expansión del local), **Mercados Privados** (incremento de la oferta de productos y expansión del local, implementar mejoras en medidas de seguridad en el trabajo para clientes y comerciantes), **Ferias Sabatinas** (incremento de la oferta de productos y mejoras del campo ferial, implementar mejoras en el uso de tecnologías y mecanismos para la gestión de inventarios y ventas).

5.3.1. Validación de hipótesis específica en función a los resultados obtenidos.

a) Hipótesis Específica.

- **HE 02:** Las brechas existentes en la formalización y gestión empresarial guardan relación directa con el desarrollo competitivo de las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024.
- **HE 03:** La definición de contenido temático prioritario para el fortalecimiento de capacidades empresariales es clave para el desarrollo de ventajas competitivas en los agentes económicos de las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024

b) Resultado

- **R - HE 02:**
Se demuestra que **las brechas existentes en la formalización y la gestión empresarial guardan relación directa con el desarrollo competitivo de los agentes económicos (AE)** pertenecientes a las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024, tal como se evidencia en los niveles de formalización ante SUNAT de los AE como: Carpintería (87.5%), Gastronomía Urbana (66%) y Panaderías y Pastelerías (65.4%), sectores compuestos por unidades productivas pequeñas o familiares, donde la

“emisión de comprobantes” aparece como una actividad adoptada, pero todavía no estandarizada, además, las cadenas de Gastronomía Rural, Mercados Privados y Ferias Sabatinas muestran los niveles más bajos o inconsistentes, dejando en evidencia de ser el segmento de mercado donde la informalidad prevalece y con baja participación en procesos administrativos, y con precios regulados por la oferta-demanda. La persistencia de trámites burocráticos que restringen el acceso a licencias municipales (Licencia de Funcionamiento, Defensa Civil, otros), la reducida emisión de comprobantes de pago y la limitada participación de los AE en redes locales y asociativas. En este contexto, las brechas identificadas reflejan una restricción al acceso a mercados, financiamiento, redes empresariales y herramientas modernas de gestión, lo que limita la generación de ventajas competitivas sostenibles en el año 2024.

- **R - HE 03:**

Se demuestra que **la definición de contenidos temáticos prioritarios para el fortalecimiento de capacidades empresariales constituye un factor clave para el desarrollo de ventajas competitivas en los agentes económicos (AE)** de las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024, como el desarrollo de competencias directamente vinculadas a: la formalización, gestión administrativa–financiera, marketing digital, innovación de productos, asociatividad, y estrategias de comercialización, los cuales mediante su adecuada implementación permitirán lograr mejoras en la productividad, la eficiencia operativa y la capacidad de adaptación de los agentes económicos a un entorno competitivo.

5.4.DISCUSIÓN DE RESULTADOS.

A. Respecto al OG, OE1:

Para los autores **Porcel Luna & Loaiza Sulcahuamán (2016)** concuerdan con lo obtenido en la presente investigación, al mencionar que: “...*para lograr una eficaz planificación y asignación presupuestaria para planes y proyectos DEL⁴⁰ solo es posible con la predisposición y concertación de los actores involucrados (cadenas productivas, GL⁴¹)...*”.

B. Respecto al OE2:

Para el autor **Mitnik, F (2011)** concuerda con lo obtenido en la presente investigación, al mencionar que: “...*El desarrollo del factor competitividad de estas pequeñas empresas tienen un avance potencial en un entorno en el cual los agentes económicos trabajen de forma asociativa (cooperación), respaldados por un contexto de seguridad política, articulación público-privada, innovación, de esta forma podríamos enfocarnos en la ejecución de acciones para un óptimo desarrollo territorial económico (factores productivos), concebido mediante el desarrollo empresarial...*”.

C. Respecto al OE3:

Para el autor **Nishikawa Menacho (2016)** concuerda con lo obtenido en la presente investigación, al mencionar que: “...*El fortalecimiento de capacidades empresariales en comunidades rurales no solo se enfoca en mejoras de la técnica-productiva, además se requiere de integrar dimensiones culturales, sociales y organizativas...la capacitación, la gestión empresarial y el acceso a financiamiento son pilares esenciales para consolidar las cadenas productivas en sostenibles...*”.

⁴⁰ Desarrollo Económico Local.

⁴¹ Gobierno Local.

CONCLUSIONES.

1. Los resultados obtenidos nos demuestran que la planificación presupuestal gubernamental tiene relación directa con el fortalecimiento de capacidades empresariales durante el año 2024, específicamente cuando en este periodo se muestra el mayor nivel de asignación y ejecución presupuestal del cuatrienio 2021–2024, alcanzando un monto histórico en el PIM de S/ 180.33 millones y una ejecución de S/153.59 millones (85.2%), cifra la cual supera ampliamente los niveles alcanzados para el 2022 (58.6%) y 2023 (59.1%), además, estas mejoras evidencian la existencia de un proceso de consolidación institucional gubernamental a través de los años, reflejado de la misma forma en la reducción de la brecha de planificación-ejecución presupuestal con un monto ascendente a S/ 26.74 millones, siendo la más baja desde el año 2021.

Desde una óptica de gestión pública aplicada al desarrollo regional, este comportamiento en la planificación-ejecución presupuestal nos indica la existencia de una creciente capacidad técnica del gobierno local para transformar la programación financiera en la obtención de resultados tangibles, generando condiciones para el fortalecimiento de capacidades empresariales mediante la priorización de inversiones y/o actividades, mediante la ejecución de presupuesto por cadenas funcionales y/o productivas que se encuentran dentro del eje de Desarrollo Económico. Sin embargo, se identificaron deficiencias dentro de la gestión municipal, como la correcta elaboración de expedientes técnicos (bajo lineamiento y normativas), alta rotación de personal y procesos administrativos con letargo en cumplimiento, son los que condicionan la sostenibilidad de los avances registrados al año 2024.

2. El análisis demuestra que la planificación presupuestal gubernamental ha tenido un impacto diferenciado por cadenas funcionales, en el cual se muestra que producto de la variación de ejecución presupuestal entre los años 2021 y 2024 se observa un incremento relevante en la ejecución inversiones de carácter “*Agropecuaria*” (+S/1.74 millones) y “*Comercio*” (+S/2.04 millones), convirtiéndose en los sectores de mayor dinamismo y priorización efectiva para el distrito de San Sebastián, por otro lado, la cartera de inversiones destinada al sector “*Trabajo*” presenta un retroceso notable (–S/0.26 millones), por ende con directa repercusión en el impulso de las capacidades laborales, empleabilidad y asociatividad de los agentes económicos. Estos patrones de asignación y ejecución presupuestal nos dan a entender que la priorización de la cartera de inversiones no responde plenamente a las brechas identificadas en mesas técnicas multisectoriales, aunque existe un marco formal de planeamiento articulado (PDLC, PEI, POI), la incidencia final depende tanto de criterios técnicos como del peso político de demandas sectoriales de la población. En consecuencia, la planificación sí determina las ventajas competitivas, pero lo hace de manera fragmentada, favoreciendo cadenas con mayor presión social antes que aquellas con mayores necesidades de fortalecer sus capacidades productivas y empresariales.

Sin embargo, mediante el barómetro de nivel de eficiencia alcanzado entre planificación y ejecución presupuestal (*Cuadro 25, 26, 27*): anual del gobierno local, y por cadena funcional anual del gobierno local, se obtiene que, se obtuvo 14.83% y 9.97% respectivamente, catalogados con el nivel de eficiencia “*Alto*” al año 2024, el cual es calculado mediante el porcentaje de brecha entre el PIM y su respectiva ejecución, lo cual evidencia la existencia de fortalezas en planificación, programación,

articulación interinstitucional y gestión operativa, orientados al logro de resultados y al cierre de brechas.

3. Los resultados obtenidos del análisis de las brechas identificadas demuestran limitaciones en materia de formalización y gestión empresarial, evidenciadas en indicadores clave: rechazo de los agentes económicos (AE) a ser formalizados ante SUNAT por ser tipificado como un gasto (pago de impuestos) que repercutirá en sus utilidades netas, existencia de trámites burocráticos que limitan el otorgamiento de licencias municipales, bajos niveles de emisión de comprobantes de pago, y una participación aún reducida de los AE en redes locales o asociativas como: Gastronomía Urbana 3.0%, Ferreterías y afines 6.3%, Boticas y farmacias 8.6%, asimismo, aunque existe el acceso a talleres de capacitación promovidos por el GL, la proporción de agentes económicos que aplican marketing digital (de 11.4% a 46.2%) o estrategias de crecimiento (de 47.4% a 93.8%) sigue siendo de frecuencia baja en referencia al total, lo cual limita la competitividad de las cadenas productivas de cara a un mercado que hace uso de las TIC's en todas sus actividades cotidianas de compra y venta. La existencia de estas brechas demuestran que el ecosistema empresarial del distrito de San Sebastián se encuentra en una fase de desarrollo incipiente, descrito en que la capacidad de gestión empresarial de los AE no alcanza estándares mínimos para generar ventajas competitivas sostenibles, no obstante, la falta de formalización limita el acceso a mercados, programas de financiamiento y participación en cadenas de valor más amplias, afectando la productividad territorial y por consiguiente el desarrollo y crecimiento de del distrito.

4. El análisis del estudio confirma que la definición de “temáticas prioritarias” es un factor determinante, en especial debido a la identificación de debilidades en capacidades empresariales. Se requiere la ejecución de talleres orientados no solo a transferencia de conocimientos básicos, sino al desarrollo de competencias directamente vinculadas a: la formalización, gestión administrativa–financiera, marketing digital, innovación de productos, asociatividad, y estrategias de comercialización.

Al reflejar lo obtenido del presente estudio, podemos demostrar que los AE presentan bajo porcentaje de interés en su participación en ferias, acompañada de la limitada adopción de herramientas digitales y reducido nivel de planificación estratégica para su crecimiento anual, es por eso que, la priorización temática deberá responder a brechas específicas existentes, no a demandas genéricas de presión social, en efecto, esto implica rediseñar contenidos de capacitación articulados al *PDLC*, al *PpR* y al enfoque de presupuesto multianual de inversiones del *GL*, garantizando de esta forma: pertinencia, continuidad y evaluación de resultados.

RECOMENDACIONES.

1. Fortalecer la articulación entre una efectiva planificación presupuestal gubernamental y el fortalecimiento de capacidades de las cadenas productivas económicas, a través de un modelo de gestión multianual de inversiones el cual asegure que la reducción de brechas presupuestales no sea un hecho de presión mediática, sino una respuesta a los lineamientos establecidos en el *PDLC*, en el cual se encuentra identificadas y validadas la existencia de brechas por cerrar. Este hecho implicará la incorporación e institucionalización de mecanismos de seguimiento físico-financiero de ejecución presupuestal, el seguimiento actualizado a ajustes normativos externos (*CEPLAN/MEF*) y garantizar la estabilidad técnica en áreas clave de toma de decisiones (oficina de planificación y modernización), de esta forma se logrará minimizar interrupciones que afecten el fortalecimiento empresarial.
2. Rediseñar la priorización de cadenas funcionales con base en los resultados del estudio, destinando recursos proporcionales a brechas críticas identificadas, en particular, se recomienda gestar inversiones hacia la función “*Trabajo*” históricamente rezagada, en la cual se puede implementar una cartera de inversiones orientada a la incorporación de programas de empleabilidad, certificación de competencias, infraestructura productiva y articulación con sectores nacionales de fomento y promoción. Asimismo, se debe consolidar la priorización de proyectos y/o actividades hacia las funciones “*Agropecuaria*” y “*Comercio*”, con enfoque en el mejoramiento de la productividad y competitividad regional.
3. Implementar un Programa Integral de Formalización y Gestión Empresarial (*PROGEM*) orientado a elevar los porcentajes de formalización Municipal, formalización empresarial, además, este programa debe incorporar: asesoría personalizada, simplificación administrativa municipal, articulación con SUNAT, y

acceso a talleres de fortalecimiento en gestión administrativa. Se recomienda establecer metas anuales medibles para superar los bajos porcentajes actuales y fortalecer la inserción de AE en redes económicas locales.

4. Formular un Plan Multianual de Capacitación Empresarial con contenidos diferenciados por cadena productiva, orientado hacia la generación de ventajas competitivas específicas. Estos talleres deben enfocarse en competencias con impacto directo en el desarrollo de la productividad: asociatividad, innovación, marketing digital, gestión financiera y diversificación comercial. Se recomienda la incorporar mecanismos de evaluación ex post para medir mejoras reales en la adquisición y un fortalecimiento de capacidades y no solo en el incremento del número de participantes.

BIBLIOGRAFIA.

Agencia de Promoción de la Inversión Privada - Perú. (26 de Setiembre de 2018).

ProInversión. Recuperado el 2018, de ProInversión:

<https://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5651&>

Aguirre, C. (29 de enero de 2014). *Universidad Esan*. Recuperado el 28 de Diciembre de 2024, de Universidad Esan, Conexion Esan:

<http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2014/01/29/krugman-porter-competitividad-peru/>

Albuquerque, F. (Abril de 2004). Desarrollo económico local y descentralización en

América Latina. *REVISTA DE LA CEPAL*(82). Recuperado el 5 de setiembre de 2020, de

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10946/082157171_es.pdf?sequence=1

Andrews, T. &. (1953, 1956, 1959,1962). *La Teoria de la Base Económica Local*. s.n.

Boisier, S. (Julio de 1997). El vuelo de una cometa. Una metáfora para una teoría del

desarrollo territorial. *Revista EURE - Revista De Estudios Urbano Regionales*, *XXIII*(69), 7-29. Recuperado el 25 de Setiembre de 2025, de

<https://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/1159>

CENTRUM PUCP BUSINESS SCHOOL. (2020). Resultados del Ranking de

Competitividad Mundial 2020. En P. Marquina , B. Avolio, L. Del Carpio Castro, V.

Fajardo, D. Chumbipuma, A. Salas, J. Ramirez, E. Albeiro, R. Vega, & M. Lozano

(Edits.). Lima, Lima, Perú: CENTRUM PUCP - Escuela de Negocios de la Pontificia

Universidad Católica del Perú. Recuperado el 14 de Diciembre de 2024, de [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://cdncentrum.pucp.edu.pe/centrum/uploads/2020/06/16160953/informe-ranking-competitividad-2020.pdf?platform=hootsuite&utm](https://cdncentrum.pucp.edu.pe/centrum/uploads/2020/06/16160953/informe-ranking-competitividad-2020.pdf?platform=hootsuite&utm)

Clark, J. (s.f.). Teoría de la Productividad Marginal. En J. Clark, *Teoría de la Productividad Marginal*. s.n.

Congreso de La República. (25 de Marzo de 2009). *Ministerio de la Producción*. Recuperado el 15 de Noviembre de 2024, de [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://procompite.produce.gob.pe/images/procompite/presentacion/normatividad/LEY-29337.pdf](https://procompite.produce.gob.pe/images/procompite/presentacion/normatividad/LEY-29337.pdf)

Congreso de la República del Perú. (1993). Constitución Política del Perú. En C. d. Perú, *Constitución Política del Perú* (pág. Art. 89). Lima: s.n.

Congreso de la República del Perú. (27 de mayo de 2003). Ley Orgánica de Municipalidades N°27972. *Promoción del Desarrollo Económico Local*. Lima, Lima, Perú: s.n.

Congreso de la República del Perú. (25 de Marzo de 2009). Ley N° 29337. *Ley que establece disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva*. Lima, Lima, Perú: s.n.

Congreso de la República del Perú_B. (27 de Mayo de 2003). Ley Orgánica de Municipalidades. 33-34. Lima, Lima, Perú. Recuperado el 7 de Marzo de 2024, de [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www2.congreso.gob.pe/sicr/ceandocbib/con4_uibd.nsf/BCD316201CA9CDCA05258100005DBE7A/\\$FILE/1_2.Compendio-normativo-OT.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/ceandocbib/con4_uibd.nsf/BCD316201CA9CDCA05258100005DBE7A/$FILE/1_2.Compendio-normativo-OT.pdf)

- Consejo Nacional de La Competitividad & Helvetas Swiss Intercooperation. (12 de Abril de 2015). *Helvetas Swiss Intercooperation*. Obtenido de Helvetas Swiss Intercooperation: www.peru.helvetas.org
- D. Tello, M. (2006). Las teorías del desarrollo económico local y la teoría y practica del proceso de descentralización en los países en desarrollo. En M. D. Tello. Estados Unidos: Consorcio de Investigaciones Económicas y Sociales (CIES). Recuperado el 5 de Enero de 2025
- Dolán, S. (1999). La Gestión de Recursos Humanos. En S. Dolán, *La Gestión de Recursos Humanos* (pág. p. 127). España: McGraw-Hill.
- Green Facts , Facts on Health and The Environment. (s.f.). *Green Facts , Facts on Health and The Environment*. Recuperado el 16 de Enero de 2025, de Green Facts , Facts on Health and The Environment: <http://www.greenfacts.org/es/glosario/abc/capital-natural.htm>
- Humberto Escobar, J. (Agosto de 2011). Teoria del Bienestar. *Teoria del Bienestar*. Bolivia: Universidad del Valle de Bolivia .
- Hywel, J. (1979). Introducción a las Teorías Modernas del Crecimiento Económico. En J. Hywel, & A. Bosch (Ed.), *Introducción a las Teorías Modernas del Crecimiento Económico* (E. Aguiló, & A. Menduiña, Trads., Primera ed., pág. p. 36). Barcelona, Barcelona, España: Bosch, Casa Editorial, S.A.
- Hywel, J. (1979). Introducción a las Teorías Modernas del Crecimiento Económico. En J. Hywel, & A. Bosch (Ed.), *Introducción a las Teorías Modernas del Crecimiento Económico* (E. Aguiló, & A. Menduiña, Trads., págs. p. 34-35). Barcelona, Barcelona, España: Bosch, Casa Editorial, S.A.

Hywel, J. (1979). Introducción a las Teorías Modernas del Crecimiento Económico. En J.

Hywel, & A. Bosch (Ed.), *Introducción a las Teorías Modernas del Crecimiento Económico* (E. Aguiló, & A. Menduina, Trads., primera ed., págs. p. 37-38).

Barcelona, Barcelona, España: Bosch, Casa Editrial, S.A.

Instituto Peruano de Economía. (Julio de 2024). Recuperado el 16 de Diciembre de 2024, de

Instituto Peruano de Economía: chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.ipe.org.pe/portal/wp-content/uploads/2024/09/INCORE_2024.pdf

Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). Dirección de Marketing. En P. Kotler, & K. L. Keller,

Dirección de Marketing (Duodécima ed., págs. p. 91 - 92). México: Pearson

Educación.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). Dirección de Marketing. En P. Kotler, & K. L. Keller,

Dirección de Marketing (Decimocuarta ed., págs. p. 32-39). México, México: Pearson

Educación. Recuperado el 23 de Enero de 2025, de chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.leo.edu.pe/wp-content/uploads/2019/12/direccion-de-marketing-philip-kotler-1.pdf

Lastra Chacón, J. P. (2017). PERÚ: FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN

PÚBLICA EN LOS GOBIERNOS LOCALES, PERIODO 2008-2014. *PERÚ:*

FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN PÚBLICA EN LOS

GOBIERNOS LOCALES, PERIODO 2008-2014. Lima, Lima, Perú: PONTIFICIA

UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ. Recuperado el 6 de Setiembre de 2020

Madé Serrano, N. (2008). Metodología de la Investigación. En N. Madé Serrano,

Metodología de la Investigación (pág. p. 104). México: Mac Oraw Hill.

- Madé Serrano, N. (2008). Metodología de La Investigación. En N. Madé Serrano, *Metodología de La Investigación* (pág. p. 69). México: Mac Oraw Hill.
- Martínez Sidón, G. (2014). CADENAS PRODUCTIVAS LOCALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS DE NUEVO LEÓN Y BAJA CALIFORNIA. En G. Martínez Sidón, *CADENAS PRODUCTIVAS LOCALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS DE NUEVO LEÓN Y BAJA CALIFORNIA* (págs. 2, 105-108). Tijuana, Baja California, México. Recuperado el 28 de setiembre de 2018, de <https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2014/11/TESIS-Martinez-Sidon-Gilberto.pdf>
- Masías Amaya, J. D. (14 de Enero de 2003). Promoción de la Exportación de Flores Ornamentales de la Sierra Peruana. Piura, Piura, Perú: Universidad de Piura.
- Matus, C. (1987). Planificación y Gobierno (Teoría de la Planificación Estratégica Situacional, PES). *REVISTA DE LA CEPAL*(31), 161-177. Recuperado el 25 de Setiembre de 2025, de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.esocite.la/982/1/Matus1987-PlanificacionGobierno.pdf>
- MEF. (15 de Marzo de 2016). PBI para el año 2015. Lima, Lima, Perú: s.n.
- MEF. (10 de junio de 2025). *Sistema de Seguimiento de Inversiones*. Obtenido de <https://ofi5.mef.gob.pe/ssi/>
- MEF. (s.f.). *Ministerio de Economía y Finanzas del Perú*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2016, de Ministerio de Economía y Finanzas del Perú: Plan Nacional de la Competitividad:
https://www.mef.gob.pe/competitiv/documentos/Plan_Nacional_de_Competitividad_Documento_Plan.pdf

MEF. (s.f.). *Ministerio de Economía y Finanzas del Perú*. Recuperado el 20 de Mayo de 2016, de Ministerio de Economía y Finanzas del Perú: Sistema Nacional de Inversión Pública: <http://www.snip.gob.pe/index.php/procompite>

Ministerio de Economía y Finanzas. (2014-2018). *Agenda de la Competitividad*. Lima: s.n.

Ministerio de Economía y Finanzas. (03 de marzo de 2024). *Consulta Amigable*. Obtenido de Transparencia Económica Perú:
<https://apps5.mineco.gob.pe/transparencia/Navegador/Default.aspx>

Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.). *Ministerio de Economía y Finanzas - MEF*. Recuperado el 15 de Enero de 2025, de Ministerio de Economía y Finanzas - MEF:
<https://www.mef.gob.pe/es/glosario-sp-5902>

Ministerio de Hacienda Gobierno de El Salvador. (9 de Abril de 2013). *Portal de Transferencia Fiscal de El Gobierno del Salvador*. Recuperado el 27 de Diciembre de 2024, de Portal de Transferencia Fiscal de El Gobierno del Salvador:
http://www.transparenciafiscal.gob.sv/downloads/pdf/DC4603_7._Curso_6_El_Enfoque_de_Programas_Cadena_de_Valor_Procesos_Causalidad_y_Evidencia.pdf

Ministerio de Hacienda Gobierno de El Salvador. (9 de Abril de 2013). *Portal de Transferencia Fiscal de El Gobierno del Salvador*. Recuperado el 27 de setiembre de 2018, de Portal de Transferencia Fiscal de El Gobierno del Salvador:
http://www.transparenciafiscal.gob.sv/downloads/pdf/DC4603_7._Curso_6_El_Enfoque_de_Programas_Cadena_de_Valor_Procesos_Causalidad_y_Evidencia.pdf

Ministerio de Hacienda Gobierno de El Salvador. (27 de setiembre de 2018). *Portal de Transferencia Fiscal de El Gobierno del Salvador*. Recuperado el 27 de setiembre de 2018, de Portal de Transferencia Fiscal de El Gobierno del Salvador:

http://www.transparenciafiscal.gob.sv/downloads/pdf/DC4603_7._Curso_6_El_Enfoque_de_Programas_Cadena_de_Valor_Procesos_Causalidad_y_Evidencia.pdf

Mitnik, F. (2011). Desarrollo de cadenas productivas, clusters y redes empresariales - Herramientas para el desarrollo territorial. En B. I. Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), & F. Mitnik (Ed.). Córdoba, Argentina, Córdoba, Argentina: Editorial Copiar. Recuperado el 15 de Mayo de 2025, de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.adec.org.ar/admin/uploads/archivos/ARCH_B_2332_1389316065.pdf

Mitnik, F. (2012). Políticas y Programas de Desarrollo de Cadenas Productivas, Clusters y Redes Empresariales. Heterogeneidad de Demandas. Diversidad de Respuestas 2011. En F. Mitnik. Cordoba, Argentina.

Mitnik, F. (2012). Políticas y Programas de Desarrollo de Cadenas Productivas, Clusters y Redes Empresariales. Heterogeneidad de Demandas. Diversidad de Respuestas 2011. En F. Mitnik, *Políticas y Programas de Desarrollo de Cadenas Productivas, Clusters y Redes Empresariales. Heterogeneidad de Demandas. Diversidad de Respuestas 2011* (pág. p. 09). Cordoba, Argentina.

Mitnik, F. (2012). Políticas y Programas de Desarrollo de Cadenas Productivas, Clusters y Redes Empresariales. Heterogeneidad de Demandas. Diversidad de Respuestas 2011. En F. Mitnik, *Políticas y Programas de Desarrollo de Cadenas Productivas, Clusters y Redes Empresariales. Heterogeneidad de Demandas. Diversidad de Respuestas 2011* (pág. p. 09). Cordoba, Argentina: Copiar.

Municipalidad Distrital de San Sebastián. (2014). Planes de Negocio de las Asociaciones de Productores de Flores Wiñay Rosas y Tikary Ayllu del Distrito de San Sebastián. En

- E. T. Privada, *Planes de Negocio de las Asociaciones de Productores de Flores Wiñay Rosas y Tikary Ayllu del Distrito de San Sebastián*. (págs. 2-35). Cusco: s.n.
- Municipalidad Distrital de San Sebastián. (2023). Plan de Desarrollo Local Concertado San Sebastián 2033. *Plan de Desarrollo Local Concertado San Sebastián 2033 FASE I*, 230. San Sebastián, Cusco, Perú. Recuperado el 03 de Marzo de 2024
- Municipalidad Provincial del Cusco. (2013). *Plan de Desarrollo Urbano Cusco al 2023*. Cusco, Cusco, Perú. Recuperado el 28 de setiembre de 2018, de <https://www.cusco.gob.pe/wp-content/uploads/2015/05/generalidades.pdf>
- Nicholson, W. (2006). Teoría Microeconómica. En W. Nicholson, *Teoría Microeconómica, Principios Básicos y Ampliaciones* (8 va ed., pág. p. 398). España: Paraninfo.
- Nicholson, W. (2006). Teoría Microeconómica. En W. Nicholson, *Teoría Microeconómica, Principios Básicos y Ampliaciones* (pág. p. 409). España: Paraninfo.
- Nicholson, W. (2008). Teoría Microeconómica. Principios Básicos y Ampliaciones. En W. Nicholson, J. Reyes Martinez, & A. Vega Orozco (Edits.), *Teoría Microeconómica. Principios Básicos y Ampliaciones* (Novena ed., págs. p. 251-252). México D.F., México D.F., México: Cengage Learning Editoriales, S.A.
- Nicólas Cartier, E. (s.f.). *VII Congreso de Instituto Internacional de Costos (IIC), I congreso de la Asociación Uruguaya de Costos (AURCO)*. Uruguay: s.n.
- Nishikawa Menacho, J. (2016). CADENAS PRODUCTIVAS PROMISORIAS PARA LA SEGURIDAD: Caso del Proyecto “Desarrollo Sostenible de Granos Andinos y Papas Nativas en Comunidades Rurales Altoandinas de la Región Ayacucho” implementado por CARE PERU 2009-2011. *CADENAS PRODUCTIVAS PROMISORIAS PARA LA SEGURIDAD: Caso del Proyecto “Desarrollo Sostenible de Granos Andinos y Papas*

Nativas en Comunidades Rurales Altoandinas de la Región Ayacucho” implementado por CARE PERU 2009-2011. Lima, Perú: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ. Recuperado el 03 de Setiembre de 2020

Nordhaus, S. &. (s.f.). Economía, La Productividad y La Función de la Producción Agregada. En S. &. Nordhaus, *Economía, La Productividad y La Función de la Producción Agregada* (18 va ed., pág. p. 113). s.n.

Palomba, R. (s.f.). Institute of Population Research and Social Policies. *Taller sobre calidad de vida y redes de apoyo de las personas adultas mayores - CELADE/División de Población.* Santiago de Chile, Chile: s.n.

Petters, B. &. (2006). Teoría de las Agrocadenas de Valor y Alianzas Productivas. En B. &. Petters, *Teoría de las Agrocadenas de Valor y Alianzas Productivas.* s.n.

Ponce Sono, S. S. (2013). Inversión Pública y Desarrollo Económico Regional. *Inversión Pública y Desarrollo Económico Regional.* Lima, Lima, Perú: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ. Recuperado el 6 de Setiembre de 2020

Porcel Luna, B., & Loaiza Sullcahuamán, A. (2016). AVANCES Y LIMITACIONES EN LA IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA EN MUNICIPALIDADES RURALES DE CUSCO Y APURÍMAC: EL CASO DE POMACANCHI Y SAN SALVADOR EN CUSCO Y SANTA MARÍA DE CHICMO Y AYMARAES EN APURÍMAC, EN EL PERÍODO 2007 – 2010. *AVANCES Y LIMITACIONES EN LA IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA EN MUNICIPALIDADES RURALES DE CUSCO Y APURÍMAC: EL CASO DE POMACANCHI Y SAN SALVADOR EN CUSCO Y SANTA MARÍA DE CHICMO Y AYMARAES EN APURÍMAC, EN EL PERÍODO*

2007 – 2010. Lima, Lima, Perú: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ. Recuperado el 02 de Setiembre de 2020

Porter, M. (1991). *Cadenas de Valor*. s.n.

Porter, M. (2007). *Competitive Strategy*. s.n.

Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press .

Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Londres: Macmillan.

Prof. Tito Achahuanco, W. -G. (30 de Diciembre de 2015). Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva. (W. W. Bach. Paño Salas, Entrevistador)

Ramos, R. E. (9 de Abril de 2013). Enfoque de Programas: cadena de valor, procesos, causalidad, evidencias. *9 de abril del 2013*. El Salvador: Ministerio de Hacienda - Dirección General del Presupuesto. Recuperado el 27 de Diciembre de 2024, de https://www.transparenciafiscal.gob.sv/downloads/pdf/DC4603_7._Curso_6_El_Enfoque_de_Programas_Cadena_de_Vvalor_Procesos_Causalidad_y_Evidencia.pdf

Ramos, R. E. (s.f.). Enfoque de Programas: cadena de valor, procesos, causalidad, evidencias. *9 de abril del 2013*. El Salvador: Ministerio de Hacienda - Dirección General del Presupuesto. Recuperado el 27 de setiembre de 2018

Revista de la CEPAL. (Agosto de 2005). *Revista de la CEPAL*(86), p.105.

Sampien, R. y. (2006). Metodología de la Investigación Científica. En R. y. Sampien, *Metodología de la Investigación Científica* (pág. p. 288). México: Mac Graw Hill.

Sidón, G. M. (2014). *CADENAS PRODUCTIVAS LOCALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS DE NUEVO LEÓN Y BAJA CALIFORNIA*, 1.

Tijuana, Baja California, México. Recuperado el 28 de setiembre de 2018, de
<https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2014/11/TESIS-Martinez-Sidon-Gilberto.pdf>

Sistema Económico Latinoamericano. (s.f.). Cadenas de Valor, PYMES y Políticas Públicas. Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe. 36. Caracas, Venezuela. Recuperado el 28 de setiembre de 2018, de
http://www.sela.org/media/265728/t023600004942-0-cadenas_valor_pymes_politicas_publicas.pdf

Unidad de Licencias de Funcionamiento de la Municipalidad Distrital de San Sebastián. (2024). *Relación de Establecimientos Comerciales San Sebastián al 2024*. Cusco.

UNIDAD TECNICA DE PROCOMPITE Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.). Cadenas Productivas. 3. Perú. Recuperado el 28 de setiembre de 2018, de
https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv_publica/docs/capacidades/capac_1_01/1_ANALISIS_DE_LA_CADENA_PRODUCTIVA.pdf

Vasquez Barquero, A. (s.f.). Teoría del Desarrollo Endógeno. En A. Vasquez Barquero, *Teoría del Desarrollo Endógeno* (págs. p. 183-210). s.n.

Vázquez Barquero , A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*(11), 183-210. Recuperado el 26 de Setiembre de 2025, de
<https://investigacionesregionales.org/es/?search=advanced&s=&autor=V%C3%81ZQ UEZ+BARQUERO&keywords=&desde=2002&finsa=2025>

Vega Centeno, M. (1980). La Teoría del Desarrollo: Transferencia y Creatividad Local. En M. Vega Centeno, *La Teoría del Desarrollo: Transferencia y Creatividad Local* (págs. p. 1-2). s.n.

Vegas Rodriguez, J. C. (2008). MINCETUR, Proyecto de Cooperación UE-Perú / PENX. En

J. C. Vegas Rodriguez, *MINCETUR, Proyecto de Cooperación UE-Perú / PENX.*

Lima: s.n.

ANEXOS.

A. MATRIZ DE CONSISTENCIA.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General		
¿Existe una relación entre la planificación presupuestal gubernamental y el fortalecimiento de capacidades empresariales competitivas en ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián, Cusco, al año 2024?	Analizar la relación de la planificación presupuestal gubernamental y el fortalecimiento de las capacidades empresariales competitivas en ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián, Cusco, al año 2024.	Existe una relación directa entre la planificación presupuestal gubernamental y el fortalecimiento de capacidades empresariales competitivas en las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián, Cusco, al año 2024.	<p>Variable Independiente: Planificación presupuestal gubernamental.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de instrumentos de Gestión vigentes de aplicación en el GL. • Nivel de participación de actores locales en la formulación del presupuesto participativo. • Porcentaje de variación y ejecución del Presupuesto Inicial de Apertura (PIA) y Modificado (PIM) destinado a cadenas productivas. • Porcentaje de recursos asignados y nivel de ejecución del presupuesto (%), variación, en proyectos y/o actividades con enfoque en Desarrollo Económico Local. • Número de proyectos (Desarrollo Económico Local) priorizados con enfoque en el fortalecimiento de capacidades empresariales: según tipología y función presupuestal.
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicos		
¿Cuál es la relación entre la planificación presupuestal gubernamental en la priorización y ejecución de actividades y/o proyectos de inversión orientados a forjar ventajas competitivas por cadena funcional presupuestal, en el distrito de San Sebastián al año 2024?	Analizar la relación entre la planificación presupuestal gubernamental, con la priorización-ejecución de actividades y/o proyectos de inversión dirigidos a forjar ventajas competitivas por cadena funcional presupuestal, en el distrito de San Sebastián al año 2024	La planificación presupuestal gubernamental tiene una relación directa con la priorización-ejecución de actividades y/o proyectos de inversión destinados a fortalecer las ventajas competitivas de los agentes económicos del distrito de San Sebastián al año 2024.		
¿Las brechas existentes entre la formalización y la gestión empresarial tienen relación con el desarrollo competitivo de las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024?	Analizar como las brechas existentes en formalización y gestión empresarial se relacionan con el desarrollo competitivo de las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024.	Las brechas existentes en la formalización y gestión empresarial guardan relación directa con el desarrollo competitivo de las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024.	<p>Variable Dependiente: Fortalecimiento de capacidades empresariales competitivas en las ocho cadenas productivas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Edad, Genero, Nivel Educativo predominante en los agentes económicos (AE). • Porcentaje de AE formalizados ante SUNAT y con licencia de funcionamiento vigente (Gobierno Local “GL”). • Rango de vigencia de operaciones de los AE según cadena productiva (CP).

<p>¿Cómo la priorización del contenido temático aplicado al fortalecimiento de capacidades empresariales contribuye al desarrollo de ventajas competitivas en las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024?</p>	<p>Analizar las prioridades enfocadas en el fortalecimiento de capacidades empresariales identificadas por los agentes económicos para lograr el desarrollo de ventajas competitivas en las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024</p>	<p>La definición de contenido temático prioritario para el fortalecimiento de capacidades empresariales es clave para el desarrollo de ventajas competitivas en los agentes económicos de las ocho cadenas productivas del distrito de San Sebastián en el año 2024</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de AE que emiten comprobantes de pago. • Porcentaje de AE que acceden a talleres y ferias de promoción. • Porcentaje de participación de los AE en una red local y/o asociativa • Porcentaje de AE que aplican el marketing digital como estrategia para incremento de sus ventas. • Porcentaje de AE que identifican estrategias específicas para el crecimiento de su negocio para el próximo año.
--	---	---	---

Elaboración propia en base a Valderrama Mendoza Santiago "Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación".

B. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN PRIMARIA.

➤ ENTREVISTA.



ENTREVISTA AL SUBGERENTE DE PLANIFICACIÓN.

Municipalidad Distrital de San Sebastián.

San Sebastián, marzo del 2025.

Esta entrevista forma parte de una investigación académica con periodo de estudio al cierre del año 2024, basada en los procesos de planificación y toma de decisiones en la Municipalidad Distrital de San Sebastián. La información que usted comparta será confidencial y se utilizará únicamente con fines de estudio. Agradecemos su tiempo y su disposición para aportar con su experiencia.

1. Existencia y Vigencia de Instrumentos de Gestión.

1.1 ¿Con qué instrumentos de gestión cuenta actualmente la Municipalidad (PEI, POI, PDC, MAPRO, ROF, CAP) y cuál es su estado de actualización?

La municipalidad distrital de San Sebastián cuenta con todos los instrumentos de gestión mencionados vigentes, siendo los siguientes;

PEI: El Plan Estratégico Institucional 2024-2028 Aprobado con Resolución de Alcaldía N°423-2023-A-MDSS en fecha 23 de diciembre, el mismo que cuenta con Informe técnico de N° D000346-2023-CEPLAN-DNCPPEI, el cual valida que el Plan Estratégico Institucional de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, para el periodo 2024-2028, y confirma que ha sido elaborado en aplicación a las orientaciones que establece la Guía para el Planeamiento Institucional

POI: En cuanto al Plan Operativo Institucional (POI) se informa; Que, la Municipalidad Distrital de San Sebastián cuenta con Plan Operativo Institucional anual 2025 aprobado con Resolución de Alcaldía N°155-2025-A-MDSS del 26 de mayo del 2025, y a su vez también se cuenta con un POI Multianual 2026-2028 aprobado con Resolución de Alcaldía N°174-2054-A-MDSS.

PDLC: Del mismo modo el PDLC fue aprobado con la Ordenanza Municipal N°018-2024-CM-MDSS el 15 de noviembre de 2024, y cuenta con los informes técnicos aprobatorios por parte del CEPLAN para las tres facetas del instrumento, siendo las siguientes: INFORME



TECNICO N° D000054-2023-CEPLAN-DNCPPDLC para la primera fase, INFORME TECNICO N° 000023-2024-CEPLAN-DNCPPDLC para la segunda fase, INFORME TECNICO N° 000125-2024-CEPLAN-DNCPPDLC para la tercera fase.

ROF: En cuanto al Reglamento de Organizaciones y Funciones de la Municipalidad Distrital de San Sebastián también se actualizó el instrumento y elaborado con las nuevas directrices de la PCM, dicho instrumento fue aprobado mediante Ordenanza Municipal N°020-2024-CM-MDSS en fecha 27 de noviembre de 2024.

MAPRO: Con respecto al Manual de Procedimientos (MAPRO) se informa; Que, la Municipalidad Distrital de San Sebastián cuenta con un Manual de Procedimientos vigente, el cual fue aprobado mediante Resolución de Alcaldía N°394-2022-A-MDSS, en fecha 20 de setiembre del 2022. Así mismo, se informa que, mediante el Informe Múltiple N° 020-GPP-MDSS-2022 se acredita la difusión interna de la regulación del proceso de ejecución del Manual de Procedimientos.

CAP: En cuanto al Cuadro de Asignación de Personal podemos mencionar que este instrumento se encuentra vigente desde el 08 de julio del 2016 fecha en la cual fue aprobada su Ordenanza Municipal N°008-CM-2016-MDSS-SG.

1.2 ¿Qué dificultades enfrenta la municipalidad para asegurar su vigencia y articulación con las normas del CEPLAN e Invierte.pe?

La principal dificultad que se enfrenta es la constante actualización de guías de Planeamiento de Gestión por parte del CEPLAN, ya que esto ocasiona que los instrumentos de gestión queden obsoletos antes de que se concluya su prospectiva.

2. Mesas de Concertación e Identificación de Brechas.

2.1 ¿Cómo se desarrollan las mesas de concertación o espacios de articulación para la identificación de brechas en el distrito?

1° Para el desarrollo correcto de las mesas de trabajo lo primero que se hace es convocar a los actores clave para cada uno de los 4 ejes tales como; Representantes de la Red de Salud y Microredes (MINSA), Representantes de la UGEL (Unidad de Gestión



Educativa Local), Directores de II.EE. (Instituciones Educativas) de nivel inicial, primario y secundario, Agencias Agrarias (MIDAGRI), Cámara de Comercio de Cusco, Asociaciones de productores (agrícolas, pecuarios, artesanos), Autoridad Nacional del Agua (ANA) / Administración Local del Agua (ALA), SERFOR (Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre), Representantes del OEFA y MINAM, Juntas Vecinales y frentes de defensa, Representantes de la Policía Nacional del Perú (PNP - Comisarías), Poder Judicial y Ministerio Público (Jueces de Paz), etc.

2° Posterior a la convocatoria se crea las 4 mesas de trabajo con los 4 ejes principales

- **Eje Social y Desarrollo Humano:** Identificar las brechas en el acceso, cobertura y calidad de los servicios básicos que impactan directamente en la calidad de vida de la población.
- **Eje Económico y Productivo:** Identificar las brechas de infraestructura y servicios que limitan la competitividad, la productividad y la generación de empleo en el distrito.
- **Eje Ambiental y Gestión del Territorio:** Identificar las brechas en la gestión sostenible de los recursos naturales, la gestión de riesgos y la ocupación ordenada del territorio.
- **Eje Institucional y Gobernabilidad:** Identificar las brechas en la capacidad de gestión de la municipalidad y otras entidades públicas para proveer servicios eficientes y transparentes.



3° Estas mesas de trabajo tienen las siguientes fases de trabajo; Fase 1: Diagnóstico. Como Oficina de Planeamiento, nosotros lideramos esta parte. Presenten los indicadores actuales (la oferta de servicios). Fase 2: Identificación del Estándar. Se define el estándar de servicio o el nivel óptimo deseado (la demanda). Fase 3: Cálculo de la Brecha (El Problema). Se calcula la diferencia. Fase 4: Validación y Priorización (El Aporte Participativo). Los actores de la mesa validan si esa brecha es la más sentida por la población y la priorizan.

2.2 ¿Qué criterios técnicos se emplean para priorizar brechas críticas?

Los principales criterios que utilizamos en la municipalidad son los siguientes;

- Criterios de Diagnóstico y Magnitud (El Tamaño del Problema)
- Criterios de Alineamiento Estratégico (La Conexión con el Plan)
- Criterios de Gestión y Viabilidad (La Capacidad de Cierre)

3. Participación Ciudadana en la Cartera de Inversiones.

3.1 ¿Qué mecanismos de participación ciudadana se utilizan para formular la cartera de inversiones del gobierno local?

Existen dos principales canales para la actualización de la cartera de inversiones:

- El Proceso de Presupuesto Participativo: Este es el mecanismo de participación directa y vinculante más conocido. Aquí, los ciudadanos no solo opinan, sino que deciden la priorización de un porcentaje específico del presupuesto de inversión municipal. La municipalidad está legalmente obligada a incorporar los proyectos de inversión ganadores del Presupuesto Participativo en su cartera de inversiones (PMI) y asignarles presupuesto en el PIA del año siguiente. El Comité de Vigilancia (COVIPP) se encarga de supervisar que esto se cumpla.
- El Reconocimiento de Necesidades por la Municipalidad Esta vía es más técnica y estratégica. Aquí, la participación ciudadana no decide un proyecto específico, sino que valida las brechas de servicios que la municipalidad (OPMI) ha identificado para formular el resto de la cartera de inversiones, aquella que se alinea con el PDLC.



3.2 ¿Cómo se garantiza que la participación ciudadana influya efectivamente en la priorización?

La influencia ciudadana se garantiza legalmente a través del Presupuesto Participativo, donde los proyectos priorizados mediante el voto directo de los agentes participantes son de inclusión obligatoria en la cartera de inversiones municipal. Para el resto de la cartera técnica, la influencia se ejerce mediante la concertación en las mesas de trabajo del Plan de Desarrollo Local Concertado (PDLC), donde los actores sociales validan las brechas críticas, y a través del Consejo de Coordinación Local Distrital (CCLD), que debe concertar

dicho plan. Finalmente, el Comité de Vigilancia se encarga de supervisar que la municipalidad cumpla con los acuerdos de priorización establecidos.

4. Políticas Públicas Municipales Vigentes.

4.1 ¿Cuáles son las principales políticas públicas que orientan la gestión municipal actual?

La gestión municipal actual se orienta principalmente por la Política Nacional de Modernización de la Gestión del Estado, que impulsa la eficiencia, transparencia y un enfoque de gestión por procesos y servicios al ciudadano. A esto se suma el marco del Sistema Nacional de Planeamiento Estratégico (SINAPLAN), que exige alinear los planes locales (PDLC) con las prioridades nacionales (PEDN) y regionales (PDRC). Paralelamente, la gestión está fuertemente condicionada por el Sistema Nacional de Programación Multianual y Gestión de Inversiones (Invierte.pe) y la estrategia de Presupuesto por Resultados (PpR), que obligan a que el gasto público se enfoque en el cierre de brechas. Finalmente, las municipalidades actúan como ejecutoras de políticas nacionales sectoriales clave, como las de seguridad ciudadana (SINASEC), gestión integral de residuos sólidos y la lucha contra la anemia y la desnutrición crónica infantil.



4.2 ¿Cómo se articulan estas políticas con la reducción de brechas y el desarrollo Económico Local?

Estas políticas se articulan directamente a través del ciclo de planeamiento e inversión: el PDLC (orientado por SINAPLAN) identifica y prioriza las brechas de servicios básicos (salud, educación, saneamiento) y las brechas productivas (infraestructura vial, riego, conectividad). Posteriormente, a través del sistema Invierte.pe, la municipalidad prioriza su cartera de inversiones (PMI) destinando recursos específicamente para cerrar dichas brechas. Al cerrar las brechas de servicios se mejora el capital humano, y al cerrar las brechas productivas (como carreteras vecinales o asistencia técnica), la municipalidad genera las condiciones de competitividad (un "entorno habilitador") que fomenta la inversión privada, la formalización y la generación de empleo, impulsando así el desarrollo económico local.

5. Priorización Estratégica de la Cartera de Inversiones.

5.1 ¿Qué eje o dimensión del desarrollo territorial considera prioritario la actual gestión municipal, y por qué?

En el distrito de San Sebastián si bien cada gestión define sus propios énfasis, en la práctica, el eje que suele recibir la mayor prioridad es el Eje Social y de Desarrollo Humano. primero, la municipalidad tiene responsabilidades legales directas e inmediatas en la lucha contra la anemia y la desnutrición crónica infantil, además de gestionar programas sociales clave. Y segundo, las brechas más sensibles y demandadas por la población suelen ser las de servicios básicos (agua potable y saneamiento), que aunque son infraestructura, impactan directamente en la dimensión social. Atender esta dimensión genera el impacto más rápido en la calidad de vida de las familias y responde a las necesidades más urgentes de la comunidad.

6. Fortalezas del Equipo Técnico de Planificación y Presupuesto.

6.1 ¿Cuáles son las principales fortalezas técnicas del equipo de Planificación y Presupuesto?

Considero que las principales fortalezas técnicas de un equipo de OGPP radican en su dominio metodológico y de sistemas. Esto incluye: Experiencia en Planeamiento (CEPLAN): La capacidad de formular y articular los instrumentos de gestión (PDLC, PEI, POI) bajo los lineamientos del SINAPLAN, asegurando que los objetivos estratégicos (OE) se traduzcan en acciones operativas. Articulación Presupuestal: La habilidad para vincular el planeamiento con el presupuesto, utilizando la metodología de Presupuesto por Resultados. Esto significa asignar recursos no solo a actividades, sino a productos y resultados que impacten en el ciudadano. Manejo de Sistemas de Gestión: La fluidez en el uso de las herramientas informáticas del Estado, principalmente el SIAF (para presupuesto y ejecución), el Aplicativo CEPLAN V.01 (para el POI) y el Banco de Inversiones (para el PMI/Invierte.pe).

6.2 ¿Qué capacidades institucionales han sido determinantes para mejorar la gestión de inversiones?



- **Sistemas de Seguimiento y Monitoreo:** La implementación de mecanismos formales como reuniones, reportes para el seguimiento del avance físico y financiero de la cartera de inversiones.
- **Estabilidad y Especialización del Capital Humano:** Contar con equipos técnicos capacitados y con estabilidad laboral.
- **Voluntad Política y Liderazgo:** El respaldo de la Alta Dirección siendo Alcaldía y Gerencia Municipal para respetar los criterios técnicos de priorización

7. Factores que Limitan la Ejecución Presupuestal Óptima.

7.1 ¿Cuáles son los factores internos y externos que impiden alcanzar una ejecución cercana al 100%?

Considero que factores internos que impiden una alta ejecución son la deficiente formulación de expedientes técnicos que generan adicionales y paralizaciones, la alta rotación de personal técnico clave y la lentitud burocrática en los procesos de contratación y pagos.

7.2 ¿Cómo influyen los expedientes técnicos, la capacidad operativa y la coordinación interáreas en la ejecución?

El expediente técnico es la causa raíz si está mal formulado, garantiza paralizaciones y sobrecostos que detienen la ejecución.



8. Recomendaciones para la Planificación Presupuestal.

8.1 ¿Qué recomendaciones considera clave para fortalecer la planificación presupuestal gubernamental en el gobierno local?

La recomendación clave es fortalecer la Fase de Programación Multianual, asegurando que la cartera de inversiones (PMI) responda estrictamente a las brechas priorizadas en el PDLC y no a presiones políticas. Esto implica realizar una programación realista de costos y plazos evitando la sobreprogramación y garantizar que solo ingresen al presupuesto los proyectos que cuenten con expedientes técnicos aprobados y saneamiento físico-legal.

Firma y Sello.
Entrevistado

Entrevistador: Econ. Willian Waldir Paño Salas.

➤ ENCUESTAS.

1. Cadena Productiva: Gastronomía.

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL
GUBERNAMENTAL Y SU IMPACTO EN EL FORTALECIMIENTO DE
CAPACIDADES EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO
CADENAS PRODUCTIVAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN,
CUSCO, 2024.

Encuesta aplicable al Sector Gastronómico
perteneciente al Distrito de San Sebastián.

N°: 00 ____ - 2025

FECHA: ____/____/2025 HORA: _____

Estimado emprendedor o representante de establecimiento, agradecemos su participación en esta encuesta, la cual tiene como objetivo realizar un diagnóstico situacional de la cadena productiva a la que pertenece. La información proporcionada es confidencial y será utilizada únicamente con fines de académicos. Encierre con un círculo la alternativa de su preferencia.

I. Información General.

1. Género:

- a) Masculino
- b) Femenino

2. Edad:

- a) De 18 a 30 años
- b) De 31 a 43 años
- c) De 44 a 56 años
- d) Más de 57 años

3. ¿Cuál es su nivel Educativo alcanzado?

- a) Ninguna
- b) Primaria
- c) Secundaria
- d) Educación superior técnica
- e) Educación superior universitaria

4. ¿Con qué tipo de establecimiento cuenta?

- a) Restaurante
- b) Quinta y/o picantería
- c) Fast food
- d) Cafetería
- e) Cevichería
- f) Otro: _____

- c) Dotación de equipamiento y asistencia técnica.
- d) Facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
- e) Otros: _____

14. En caso sea negativa su respuesta anterior p.12, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de cambios y/o retrocesos? Escoja el más importante.

- a) Promoción y difusión del sector (ferias, publicidad, etc.)
- b) Talleres para el fortalecimiento de conocimientos.
- c) Facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
- d) Otros: _____

III. Participación y Redes de apoyo.

15. ¿Ha participado su establecimiento en talleres o ferias gastronómicas locales?

- a) Sí
- b) No

16. En caso afirmativo de la pregunta anterior, ¿cómo calificaría la experiencia y los resultados obtenidos?

- a) Positiva
- b) Indiferente
- c) Negativa

¿Por qué?:

17. ¿Participa en alguna asociación o redes de negocios locales?

- a) Sí
- b) No
- c) No, pero lo estoy considerando

5. ¿Con cuánto tiempo de operación cuenta su establecimiento?

- a) Menos de 01 año.
- b) De 01 a 03 años.
- c) De 04 a 06 años.
- d) Más de 07 años.

II. Percepción del Entorno del Negocio.

6. ¿Qué tipo de comprobante emite a sus clientes?

- a) Boleta.
- b) Factura
- c) Ambas a. y b.
- d) Ninguna de las anteriores

7. ¿Con qué área cuenta su establecimiento?

- a) Menos de 300m2.
- b) De 301 m2 a 600 m2.
- c) De 601 m2 a más.

8. ¿Qué día de la semana considera Ud. que cuenta con mayor afluencia de clientes su establecimiento?

- a) Lunes.
- b) Martes.
- c) Miércoles.
- d) Jueves.
- e) Viernes.
- f) Sábado.
- g) Domingo.

9. ¿Qué día festivo del año cuenta Ud. con mayor afluencia de clientes en sus establecimientos?

- a) Fiestas patronales
- b) Carnavales
- c) Día del trabajador
- d) Día de la Madre
- e) Día del padre
- f) Día del Cusco
- g) Fiestas Patrias
- h) Día de todos Santos

18. En caso afirmativo de la pregunta anterior, ¿cómo ha beneficiado principalmente esta integración a su establecimiento?

- a) Mayor visibilidad ante el mercado y el gobierno local. (crecimiento comercial)
- b) Acceso a recursos de fondos concursables e inversión de gobierno local (insumos, equipamiento, talleres, etc.)
- c) Generar mis propios ingresos y mejorar mi economía familiar, y no depender de un puesto de trabajo.
- d) Otro: _____

IV. Marketing y Promoción:

19. ¿Utiliza estrategias de promoción de su producto por internet (marketing digital)?

- a) Sí
- b) No

20. En caso afirmativo de la pregunta anterior, ¿cuáles de las siguientes estrategias emplea principalmente para impulsar su negocio?

- a) Redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok etc.)
- b) Publicidad tradicional (tv, radio, periódico)
- c) Página web propia
- d) Otro: _____

VI. Desafíos y Estrategias Futuras:

21. ¿Qué dificultades cree que tendrá su negocio durante los próximos meses?

- a) Creciente competencia.
- b) Inestabilidad política.

- i) Navidad y año nuevo

10. ¿Qué aspectos considera Ud. que es el principal para mejorar el servicio que su establecimiento ofrece?

- a) Mejorar la calidad de los insumos (carnes, verduras, etc.)
- b) La innovación en la presentación de los platos.
- c) La atención al cliente.
- d) Incorporación y/o mejora de áreas verdes y parqueo de vehículos.
- e) Otro: _____

11. ¿Qué tipo de capacitaciones consideraría útiles para mejorar la gestión de su establecimiento? (Seleccione hasta 02)

- a) Billeteras virtuales: Yape & Plin.
- b) Marketing y promoción
- c) Atención al cliente
- d) Higiene y manejo de alimentos.
- e) Primeros Auxilios
- f) Otro: _____

III. Antecedentes del Negocio.

12. En su experiencia en el sector gastronómico, ¿Cree que el año 2024 existió intervención positiva (apoyo) en el sector, por parte de la municipalidad?

- a) Sí, mejoras significativas
- b) No hay cambios
- c) Retroceso significativo.

13. En caso sea positiva su respuesta anterior p.12, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de mejoras significativas? Escoja el más importante.

- a) Promoción y difusión del sector (ferias, publicidad, etc.)
- b) Talleres para el fortalecimiento de conocimientos.

- c) Alza de precios en los insumos en los mercados de abastos.
- d) Otro: _____

22. ¿Identifica estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año?

- a) Sí
- b) No

23. En caso afirmativo, ¿cuáles son esas estrategias?

- a) Diversificación de su carta (platos nuevos)
- b) Expansión del local.
- c) Alianzas estratégicas con instituciones privadas y/o públicas.
- d) Ofertas promocionales.
- e) Otro: _____

¡Su colaboración es fundamental para el desarrollo de nuestra comunidad!

2. Cadena Productiva: Carpintería.

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL Y SU IMPACTO EN EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO CADENAS PRODUCTIVAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, CUSCO, 2024.

Encuesta aplicable al Sector Carpintería perteneciente al Distrito de San Sebastián.

N°: 00 ___ - 2025

FECHA: ___/___/2025 HORA: _____

Estimado emprendedor o representante de establecimiento, agradecemos su participación en esta encuesta, la cual tiene como objetivo realizar un diagnóstico situacional de la cadena productiva a la que pertenece. La información proporcionada es confidencial y será utilizada únicamente con fines de académicos. Encierre con un círculo la alternativa de su preferencia.

I. Información General.

1. Género:

- a) Masculino
b) Femenino

2. Edad:

- a) De 18 a 30 años
b) De 31 a 43 años
c) De 44 a 56 años
d) Más de 57 años

3. ¿Cuál es su nivel Educativo alcanzado?

- a) Ninguna
b) Primaria
c) Secundaria
d) Educación superior técnica
e) Educación superior universitaria

4. ¿Con cuánto tiempo de operación cuenta su establecimiento?

- a) Menos de 01 año.
b) De 01 a 03 años.
c) De 04 a 06 años.
d) Más de 07 años

II. Producción

5. ¿Cuál es la principal actividad de su establecimiento?

- a) Producción

14. En caso sea negativa su respuesta anterior p.12, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de cambios y/o retrocesos? Escoja el más importante.

- a) Carencia de promoción y difusión del sector (ferias, publicidad, etc.)
b) Escasez de talleres y/o asistencias técnicas para el fortalecimiento de conocimientos.
c) Limitado acceso a facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
d) Otros: _____

III. Participación y Redes de apoyo.

15. ¿Ha participado su establecimiento en talleres o ferias?

- a) Sí
b) No

16. En caso afirmativo de la pregunta anterior, ¿cómo calificaría la experiencia y los resultados obtenidos?

- a) Positiva
b) Indiferente
c) Negativa

¿Por _____ qué?:

17. ¿Participa en alguna asociación o redes de negocios locales?

- a) Sí
b) No
c) No, pero lo estoy considerando

18. En caso afirmativo de la pregunta anterior, ¿cómo ha beneficiado principalmente esta integración a su establecimiento?

- a) Mayor visibilidad ante el mercado y el gobierno local. (crecimiento comercial).
b) Acceso a recursos de fondos concursables e inversión de gobierno local (materia prima, equipamiento, talleres, etc.)

- b) Venta
c) Ambas

6. ¿A quiénes vende principalmente su producto?

- a) Particulares
b) Empresas
c) Tiendas
d) Exportación
e) Otro: _____

III. Percepción del Entorno del Negocio.

7. ¿Qué tipo de comprobante emite a sus clientes?

- a) Boleta.
b) Factura
c) Ambas a. y b.
d) Ninguna de las anteriores

8. ¿Qué día de la semana considera Ud. que genera mayores ventas?

- a) Lunes.
b) Martes.
c) Miércoles.
d) Jueves.
e) Viernes.
f) Sábado.
g) Domingo.

9. ¿Qué día festivo del año considera Ud. que genera mayores ventas?

- a) Día del trabajador
b) Día de la Madre
c) Día del Padre
d) Día del Cusco
e) Fiestas Patrias
f) Día de todos Santos
g) Navidad y Año Nuevo

10. ¿Qué aspecto considera Ud. que es el principal para mejorar el servicio que ofrece?

- a) Implementar mecanismos para identificar la satisfacción del cliente.
b) Innovación en el diseño de sus productos (asistencia y capacitación continua)

- c) Incrementar las ventas y expandir mi negocio.
d) Otro: _____

IV. Marketing y Promoción:

19. ¿Utiliza estrategias de promoción de su producto por internet (marketing digital)?

- a) Sí
b) No

20. En caso afirmativo de la pregunta anterior, ¿cuáles de las siguientes estrategias emplea principalmente para impulsar su negocio?

- a) Redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok etc.)
b) Publicidad tradicional (tv, radio, periódico)
c) Página web propia.
d) Otro: _____

VI. Desafíos y Estrategias Futuras:

21. ¿Qué dificultades cree que tendrá su negocio durante los próximos meses?

- a) Creciente competencia.
b) Inestabilidad política.
c) Alza de precios en la materia prima
d) Otro: _____

22. ¿Identifica estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año?

- a) Sí
b) No

23. En caso afirmativo, ¿cuál sería el orden de estas estrategias? Por favor organice su respuesta por orden de prioridad.

- Expansión del local.
 Diversificación de la variedad en los materiales utilizados, y los diseños
 Alianzas estratégicas con instituciones privadas y/o públicas.
 Personalización de los productos
 Otro: _____

- c) Oferta de productos a través de medios digitales y web.
d) Otro: _____

11. ¿Qué tipo de capacitaciones consideraría útiles para mejorar la gestión de su establecimiento? (Seleccione hasta 02)

- a) Billeteras virtuales: Yape & Plin.
b) Implementación de una tienda virtual, Marketing y promoción.
c) Atención al cliente.
d) Especialización de la mano de obra.
e) Primeros Auxilios y seguridad en el trabajo.
f) Otro: _____

IV. Antecedentes del Negocio.

12. En su experiencia en el sector carpintería, ¿Cree que al año 2024 existió intervención positiva (apoyo) en el sector, por parte de la municipalidad?

- a) Sí, mejoras significativas
b) No hay cambios
c) Retroceso significativo.

13. En caso sea positiva su respuesta anterior p.12, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de mejoras significativas? Escoja el más importante.

- a) Promoción y difusión del sector (ferias, publicidad, etc.)
b) Implementación de talleres y asistencia técnica para el fortalecimiento de conocimientos.
c) Facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
d) Otros: _____

VII. Innovación

24. ¿Qué temática considera Ud. de mayor importancia, para que la Municipalidad deba priorizar y potenciar el sector de carpintería en el distrito de San Sebastián?

- a) Capacitación especializada para la mejora continua de técnicas de acabado y/o pulido en carpintería.
b) Formación en marketing y plataformas de comercialización.
c) Promoción de ferias o eventos locales que destaquen los productos del rubro.
d) Promover la firma de un convenio con instituciones financieras, para contar con tasas de interés preferenciales para créditos.
e) Otro: _____

[Su colaboración es fundamental para el desarrollo de nuestra comunidad!]

3. Cadena Productiva: Metal Mecánica.

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL Y SU IMPACTO EN EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO CADENAS PRODUCTIVAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, CUSCO, 2024.

Encuesta aplicable al Sector Metal Mecánica perteneciente al Distrito de San Sebastián.

N°: 00____- 2025

FECHA: ___/___/2025 HORA: _____

Estimado emprendedor o representante de establecimiento, agradecemos su participación en esta encuesta, la cual tiene como objetivo realizar un diagnóstico situacional de la cadena productiva a la que pertenece. La información proporcionada es confidencial y será utilizada únicamente con fines de académicos. Encierre con un círculo la alternativa de su preferencia.

I. Información General.

1. **Género:**
 - a) Masculino
 - b) Femenino
2. **Edad:**
 - a) De 18 a 30 años
 - b) De 31 a 43 años
 - c) De 44 a 56 años
 - d) Más de 57 años
3. **¿Cuál es su nivel Educativo alcanzado?**
 - a) Ninguna
 - b) Primaria
 - c) Secundaria
 - d) Educación superior técnica
 - e) Educación superior universitaria
4. **¿Con qué tipo de establecimiento cuenta?**
 - a) Taller de soldadura
 - b) Talleres mecánicos
 - c) Otro: _____
5. **¿Con cuánto tiempo de operación cuenta su establecimiento?**
 - a) Menos de 01 año
 - b) De 02 a 05 años
 - c) De 06 a 09 años

17. **En caso sea negativa su respuesta anterior p.15, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de cambios y/o retrocesos? Escoja el más importante.**
 - a) Promoción y difusión del sector
 - b) Talleres para el fortalecimiento de conocimientos.
 - c) Facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
 - d) Otros: _____

III. Participación y Redes de apoyo.

18. **¿Ha participado su establecimiento en talleres relacionados con el sector en el último año?**
 - a) Sí
 - b) No
19. **En caso sea afirmativa la respuesta anterior p.18, ¿cómo calificaría la experiencia y los resultados obtenidos?**
 - a) Positiva
 - b) Indiferente
 - c) Negativa

¿Por qué?: _____
20. **¿Participa en alguna asociación o redes de negocios locales?**
 - a) Sí
 - b) No
 - c) No, pero lo estoy considerando
21. **En caso se afirmativa la respuesta anterior p.20, ¿cómo ha beneficiado principalmente esta integración a su establecimiento?**
 - a) Aumento de oportunidades e ingreso a nuevos nichos de mercado.
 - b) Acceso a recursos de fondos concursables e inversión de gobierno local (insumos, equipamiento, talleres, etc.)

- d) Más de 10 años
- II. **Percepción del Entorno del Negocio.**
6. **¿Qué tipo de comprobante emite a sus clientes?**
 - a) Boleta
 - b) Factura
 - c) Ambas a. y b.
 - d) Ninguna de las anteriores
7. **¿Qué tipo de maquinaria y tecnología utiliza en su proceso de producción?**
 - a) Maquinaria tradicional
 - b) Industrial y/o de automatización.
 - c) Otro: _____
8. **¿Considera Ud. que la modernización de sus equipos podría mejorar la seguridad en su lugar de trabajo?**
 - a) Sí
 - b) No
9. **¿Cómo calificarías la importancia del manejo de extintores para el personal de su establecimiento?**
 - a) Muy importante
 - b) Importante
 - c) Poco importante
10. **¿Crees que el personal en su establecimiento está suficientemente capacitado en temas de seguridad laboral o primeros auxilios?**
 - a) Sí
 - b) No
11. **¿Le gustaría recibir capacitaciones en medidas de seguridad y primeros auxilios específicas para el sector?**
 - a) Sí
 - b) No
12. **¿Existe en su establecimiento un protocolo claro para acceder a servicios de salud en casos de emergencia?**
 - a) Sí
 - b) No

- c) Generar ingresos propios y mejorar la economía familiar, y no depender de un puesto de trabajo.
- d) Otros: _____

IV. Marketing y Promoción:

22. **¿Utiliza estrategias de promoción de su producto o servicio por internet (marketing digital)?**
 - a) Sí
 - b) No
23. **En caso sea afirmativa la respuesta anterior p.22, ¿cuáles de las siguientes estrategias emplea principalmente para impulsar su negocio?**
 - a) Redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok etc.)
 - b) Publicidad tradicional (tv, radio, periódico)
 - c) Página web.
 - d) Otros: _____

VI. Desafíos y Estrategias Futuras:

24. **¿Cuáles cree que son los retos más importantes que enfrentará en el sector en los próximos meses? (Seleccione hasta 02)**
 - a) Cambios tecnológicos constantes
 - b) Problemas ambientales.
 - c) Zonificación y compatibilidad de uso (determinante para la ubicación definitiva del negocio)

¿Por qué?: _____
25. **¿Identifica estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año?**
 - a) Sí
 - b) No

13. **¿Consideras importante la adopción de medidas medioambientales (clasificación de residuos sólidos e industriales) en el sector, para garantizar la sostenibilidad a largo plazo?**
 - a) Sí
 - b) No

¿Por qué? _____

14. **¿Qué tipo de capacitaciones consideraría útiles para mejorar la gestión de su establecimiento? (Seleccione hasta 03)**
 - a) Billeteras virtuales: Yape & Plin.
 - b) Marketing y promoción
 - c) Clasificación de residuos sólidos e industriales.
 - d) Control de calidad en la producción
 - e) Medidas de Seguridad y Primeros Auxilios.
 - f) Otro: _____

III. Antecedentes del Negocio.

15. **En su experiencia en el sector metal mecánico, ¿Cree que el año 2024 existió intervención positiva (apoyo) en el sector, por parte de la municipalidad?**
 - a) Sí, mejoras significativas
 - b) No hay cambios
 - c) Retroceso significativo.
16. **En caso sea positiva su respuesta anterior p.15, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de mejoras significativas? Escoja el más importante.**
 - a) Promoción y difusión del sector
 - b) Talleres para el fortalecimiento de conocimientos.
 - c) Dotación de equipamiento y asistencia técnica.
 - d) Facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
 - e) Otros: _____

26. **En caso sea afirmativa la respuesta anterior p.25, ¿cuál de las siguientes estrategias cree que son las más relevantes? (Seleccione hasta 02)**
 - a) Ampliación de la capacidad productiva
 - b) Implementación de nuevas tecnologías y/o especialización de mano de obra.
 - c) Desarrollo de alianzas estratégicas con otras empresas del sector
 - d) Desarrollo de estrategias de marketing y promoción (E-commerce)
 - e) Otros: _____

(Su colaboración es fundamental para el desarrollo de nuestra comunidad!)

4. Cadena Productiva: Panaderías y Pastelerías.

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL Y SU IMPACTO EN EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO CADENAS PRODUCTIVAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, CUSCO, 2024.

Encuesta aplicable al Sector Panadería y Pastelería perteneciente al Distrito de San Sebastián.

N°: 00 ____ 2025
FECHA: ____/____/2025 HORA: ____

Estimado emprendedor o representante de establecimiento, agradecemos su participación en esta encuesta, la cual tiene como objetivo realizar un diagnóstico situacional de la cadena productiva a la que pertenece. La información proporcionada es confidencial y será utilizada únicamente con fines de académicos. Encierre con un círculo la alternativa de su preferencia.

I. INFORMACIÓN GENERAL.

1. Género:

- a) Masculino
- b) Femenino

2. Edad:

- a) De 18 a 30 años
- b) De 31 a 43 años
- c) De 44 a 56 años
- d) Más de 57 años

3. ¿Cuál es su nivel Educativo alcanzado?

- a) Ninguna
- b) Primaria
- c) Secundaria
- d) Educación superior técnica
- e) Educación superior universitaria

4. Su establecimiento es una:

- a) Panadería.
- b) Panadería y pastelería.
- c) Pastelería.
- d) Hornos artesanales.

5. ¿Con cuánto tiempo de operación cuenta su establecimiento?

- a) Menos de 01 año.
- b) De 01 a 03 años.
- c) De 04 a 06 años.
- d) Más de 07 años

- a) Sí, mejoras significativas
- b) No hubo cambios.
- c) Retroceso significativo.

17. En caso sea positiva su respuesta anterior p.16, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de mejoras significativas? Escoja el más importante.

- a) Promoción y difusión del sector (ferias, publicidad, etc.)
- b) Implementación de talleres y asistencia técnica para el fortalecimiento de conocimientos y/o equipamiento.
- c) Facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
- d) Otros: _____

18. En caso sea negativa su respuesta anterior p.16, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de cambios y/o retrocesos? Escoja el más importante.

- a) Falta de promoción y difusión del sector (ferias, publicidad, etc.)
- b) Escasez de talleres y/o asistencias técnicas para el fortalecimiento de conocimientos y/o equipamiento.
- c) Limitado acceso a facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
- d) Otros: _____

V. PARTICIPACIÓN Y REDES DE APOYO.

19. ¿Ha participado su establecimiento en talleres y/o ferias?

- a) Sí
- b) No

20. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.19, ¿cómo calificaría la experiencia y los resultados obtenidos?

- a) Positiva
- b) Indiferente
- c) Negativa

6. El local de su establecimiento es:

- a) Propio.
- b) Alquilado.

7. ¿Cuenta con Licencia de Funcionamiento?

- a) Sí, cuento.
- b) No, pero empezaré con el trámite

II. PRODUCCIÓN.

8. ¿Cuál es la principal actividad de su establecimiento?

- a) Producción
- b) Venta

9. ¿A quiénes vende principalmente su producto?

- a) Venta al público.
- b) Empresas privadas.
- c) Sector Público: Gobiernos Locales e Instituciones.
- d) Otro: _____

10. ¿Qué tipo de comprobante emite a sus clientes?

- a) Boleta.
- b) Factura
- c) Ambas a. y b.
- d) Ninguna de las anteriores

11. ¿Qué día de la semana considera Ud. que genera mayores ventas?

- a) Lunes.
- b) Martes.
- c) Miércoles.
- d) Jueves.
- e) Viernes.
- f) Sábado.
- g) Domingo.

12. ¿Qué fecha festiva del año considera Ud. que genera mayores ventas?

- a) San Valentín
- b) Semana Santa
- c) Día de la madre
- d) Corpus Christi
- e) Inti Raymi
- f) Fiestas Patrias
- g) Navidad y año nuevo

21. ¿Participa en alguna asociación o redes de negocios locales?

- a) Sí
- b) No
- c) No, pero lo estoy considerando

22. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.21, ¿cómo ha beneficiado principalmente esta integración a su establecimiento?

- a) Mayor visibilidad ante el mercado.
- b) Acceso a asistencia técnica y/o recursos de fondos concursables e inversión.
- c) Incremento en las ventas y expansión del negocio.
- d) Otros: _____

VI. MARKETING Y PROMOCIÓN.

23. ¿Utiliza estrategias de promoción por internet (marketing digital) para impulsar su establecimiento?

- a) Sí
- b) No

24. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.23, ¿cuál de las siguientes estrategias considera la más importantes para impulsar su negocio?

- a) Presencia en Redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok etc.)
- b) Publicidad tradicional (tv, radio, periódico, revistas)
- c) Página web propia: catalogo digital.
- d) Aplicativos para celulares: promoción y venta.
- e) Otros: _____

VII. DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS FUTURAS.

25. ¿Qué dificultades cree que tendrá su negocio durante los próximos meses?

- a) Creciente competencia.
- b) Inestabilidad política.
- c) Alza de precios de insumos.
- d) Otros: _____

26. ¿Identifica estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año?

- a) Sí

III. PERCEPCIÓN DEL ENTORNO DEL NEGOCIO.

13. ¿Existe en su establecimiento un protocolo claro para acceder a servicios de salud en casos de emergencia?

- a) Sí, existe.
- b) No, pero lo consideraré.

14. ¿Cómo calificaría la adopción de medidas medioambientales (clasificación de residuos sólidos e industriales) en el sector, para garantizar la sostenibilidad del rubro a largo plazo?

- a) Muy importante.
- b) Necesario.
- c) Es indiferente.

15. ¿Cuál de las siguientes capacitaciones consideraría útiles para mejorar la gestión de su establecimiento? (Marque hasta 02 alternativas).

- a) Manejo de almacén, inventarios y logística.
- b) Dominio de transferencias bancarias, y billeteras virtuales: Yape & Plin.
- c) Capacitación técnica de mano de obra: producción, y estrategias de venta.
- d) Capacitación en marketing digital y redes sociales para impulsar las ventas y alcanzar más clientes.
- e) Capacitación para acceder a recursos, fondos concursables y fortalecer la cadena productiva.
- f) Formalización del negocio: cumplimiento de requisitos documentarios, con el acompañamiento necesario.
- g) Primeros Auxilios, seguridad en el trabajo y manejo adecuado de herramientas y materiales.
- h) Otro: _____

IV. ANTECEDENTES DEL NEGOCIO.

16. En su experiencia en el sector Pastelerías y Panaderías, ¿Cree que al año 2024 existió intervención positiva (apoyo) en el sector, por parte de la municipalidad?

- b) No

27. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.26, ¿cuál de las siguientes estrategias es de prioridad para Ud.?

- a) Incremento de la oferta de productos y expansión del local.
- b) Implementar mejoras en medidas de seguridad en el trabajo para clientes y colaboradores.
- c) Implementar mejoras en el uso de tecnologías y software para la gestión de inventarios y ventas.
- d) Otros: _____

VIII. INNOVACIÓN.

28. ¿Qué temática considera Ud. de mayor importancia, para que la Municipalidad deba priorizar y fortalecer en el rubro de Panaderías y Pastelerías? (Marque hasta 02 alternativas).

- a) Capacitación especializada para el personal en técnicas de venta y/o producción, gestión de inventarios, y seguridad en el trabajo.
- b) Implementación de programas de marketing digital y promoción, adaptados a las necesidades del rubro.
- c) Participación activa en ferias: locales, regionales y nacionales.
- d) Acompañamiento técnico para el trámite de formalización del establecimiento (Municipalidad y/o SUNAT).
- e) Acceso a recursos de fondos concursables e inversión (ser beneficiarios de proyectos).
- f) Otros: _____

(Su colaboración es fundamental para el desarrollo de nuestra comunidad!

5. Cadena Productiva: Ferreterías y Afines.

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL
GOBIERNAMENTAL Y SU IMPACTO EN EL FORTALECIMIENTO DE
CAPACIDADES EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO
CADENAS PRODUCTIVAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN,
CUSCO, 2024.

Encuesta aplicable al Sector Ferretería y Afines
perteneciente al Distrito de San Sebastián.

Nº: 00 _____ - 2025
FECHA: ____/____/2025 HORA: _____

Estimado emprendedor o representante de establecimiento, agradecemos su participación en esta encuesta, la cual tiene como objetivo realizar un diagnóstico situacional de la cadena productiva a la que pertenece. La información proporcionada es confidencial y será utilizada únicamente con fines de académicos. Encierre con un círculo la alternativa de su preferencia.

- I. INFORMACIÓN GENERAL.**
1. **Género:**
a) Masculino
b) Femenino
2. **Edad:**
a) De 18 a 30 años
b) De 31 a 43 años
c) De 44 a 56 años
d) Más de 57 años
3. **¿Cuál es su nivel Educativo alcanzado?**
a) Ninguna
b) Primaria
c) Secundaria
d) Educación superior técnica
e) Educación superior universitaria
4. **Su establecimiento es una:**
a) Ferretería.
b) Venta de pinturas.
c) Venta de melamina, triplay y OSB.
5. **¿Con cuánto tiempo de operación cuenta su establecimiento?**
a) Menos de 01 año.
b) De 01 a 03 años.
c) De 04 a 06 años.
d) Más de 07 años.
6. **El local de su establecimiento es:**
a) Propio.
17. **En caso sea positiva su respuesta anterior p.16, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de mejoras significativas? Escoja el más importante.**
a) Promoción y difusión del sector (ferias, publicidad, etc.)
b) Implementación de talleres y asistencia técnica para el fortalecimiento de conocimientos.
c) Facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
d) Otras: _____
18. **En caso sea negativa su respuesta anterior p.16, ¿cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de cambios y/o retrocesos? Escoja el más importante.**
a) Falta de promoción y difusión del sector (ferias, publicidad, etc.)
b) Escasez de talleres y/o asistencias técnicas para el fortalecimiento de conocimientos.
c) Limitado acceso a facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
d) Otras: _____
- V. PARTICIPACIÓN Y REDES DE APOYO.**
19. **¿Ha participado su establecimiento en talleres y/o ferias?**
a) Sí
b) No
20. **En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.19, ¿cómo calificaría la experiencia y los resultados obtenidos?**
a) Positiva
b) Indiferente
c) Negativa
¿Por qué?: _____
21. **¿Participa en alguna asociación o redes de negocios locales?**
- b) Alquilado.
7. **¿Cuenta con Licencia de Funcionamiento?**
a) Sí, cuento.
b) No, pero empezaré con el trámite
- II. VENTAS.**
8. **¿Cuál es la principal actividad de su establecimiento?**
a) Distribución
b) Venta
c) Ambas
9. **¿A quiénes vende principalmente su producto?**
a) Venta al público.
b) Empresas privadas.
c) Sector Público: Gobiernos Locales e Instituciones.
d) Otro: _____
10. **¿Qué tipo de comprobante emite a sus clientes?**
a) Boleta.
b) Factura
c) Ambas a. y b.
d) Ninguna de las anteriores
11. **¿Qué día de la semana considera Ud. que genera mayores ventas?**
a) Lunes.
b) Martes.
c) Miércoles.
d) Jueves.
e) Viernes.
f) Sábado.
g) Domingo.
12. **¿Qué trimestre del año considera Ud. que genera mayores ventas?**
a) Enero, febrero, marzo.
b) Abril, mayo, junio.
c) Julio, agosto, septiembre.
d) Octubre, noviembre, diciembre.
- III. PERCEPCIÓN DEL ENTORNO DEL NEGOCIO.**
13. **¿Existe en su establecimiento un protocolo claro para acceder a servicios de salud en casos de emergencia?**
a) Sí
b) No
c) No, pero lo estoy considerando
22. **En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.21, ¿cómo ha beneficiado principalmente esta integración a su establecimiento?**
a) Mayor visibilidad ante el mercado.
b) Acceso a asistencia técnica y/o recursos de fondos concursables e inversión.
c) Incremento en las ventas y expansión del negocio.
d) Otro: _____
- VI. MARKETING Y PROMOCIÓN.**
23. **¿Utiliza estrategias de promoción por internet (marketing digital) para impulsar su establecimiento?**
a) Sí
b) No
24. **En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.23, ¿cuál de las siguientes estrategias considera la más importantes para impulsar su negocio?**
a) Presencia en Redes sociales (Facebook, Instagram, Tik Tok etc.)
b) Publicidad tradicional (tv, radio, periódico, revistas)
c) Página web propia: catalogo digital.
d) Aplicativos para celulares: promoción y venta.
e) Otro: _____
- VII. DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS FUTURAS.**
25. **¿Qué dificultades cree que tendrá su negocio durante los próximos meses?**
a) Creciente competencia.
b) Inestabilidad política.
c) Alza de precios en los productos.
d) Otro: _____
26. **¿Identifica estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año?**
- a) Sí, existe.
b) No, pero lo consideraré.
14. **¿Cómo calificaría la adopción de medidas medioambientales (clasificación de residuos sólidos e Industriales) en el sector, para garantizar la sostenibilidad del rubro a largo plazo?**
a) Muy importante.
b) Necesario.
c) Es indiferente.
15. **¿Cuál de las siguientes capacitaciones consideraría útiles para mejorar la gestión de su establecimiento? (Marque hasta 02 alternativos).**
a) Manejo de almacén, inventarios y logística.
b) Dominio de transferencias bancarias, y billeteras virtuales: Yape & Plin.
c) Capacitación en marketing digital y redes sociales para impulsar las ventas y alcanzar más clientes.
d) Capacitación para acceder a recursos, fondos concursables y fortalecer la cadena productiva.
e) Formalización del negocio: cumplimiento de requisitos documentarios, con el acompañamiento necesario.
f) Estrategias de venta y promoción para productos de ferretería.
g) Primeros Auxilios, seguridad en el trabajo y manejo adecuado de herramientas y materiales.
h) Otro: _____
- IV. ANTECEDENTES DEL NEGOCIO.**
16. **En su experiencia en el sector Ferretería y Afines, ¿cree que al año 2024 existió intervención positiva (apoyo) en el sector, por parte de la municipalidad?**
a) Sí, mejoras significativas
b) No hubo cambios.
c) Retroceso significativo.
- a) Sí
b) No
27. **En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.26, ¿cuál de las siguientes estrategias es de prioridad para Ud.?**
a) Incremento de la oferta de productos y expansión del local.
b) Implementar mejoras en medidas de seguridad en el trabajo para clientes y colaboradores.
c) Implementar mejoras en el uso de tecnologías y software para la gestión de inventarios y ventas.
d) Otro: _____
- VIII. INNOVACIÓN.**
28. **¿Qué temática considera Ud. de mayor importancia, para que la Municipalidad deba priorizar y fortalecer en el rubro de Ferretería y Afines?**
a) Capacitación especializada para el personal en técnicas de venta, gestión de inventarios, y seguridad en el trabajo.
b) Implementación de programas de marketing digital y promoción, adaptados a las necesidades del rubro.
c) Acompañamiento técnico para el trámite de formalización del establecimiento (Municipalidad y/o SUNAT).
d) Acceso a recursos de fondos concursables e inversión (ser beneficiarios de proyectos).
e) Otro: _____
- (Su colaboración es fundamental para el desarrollo de nuestra comunidad!)

6. Cadena Productiva: Boticas y Farmacias.

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL
Y SU IMPACTO EN EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES
EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO CADENAS PRODUCTIVAS
DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, CUSCO, 2024.

Encuesta aplicable al Sector de Boticas y Farmacias
perteneciente al Distrito de San Sebastián.

N°: 00 ____ - 2025
FECHA: ____/____/2025 HORA: ____

Estimado emprendedor o representante de establecimiento, agradecemos su participación en esta encuesta, la cual tiene como objetivo realizar un diagnóstico situacional de la cadena productiva a la que pertenece. La información proporcionada es confidencial y será utilizada únicamente con fines de académicos. Encierre con un círculo la alternativa de su preferencia.

I. INFORMACIÓN GENERAL.

1. **Género:**
 - a) Masculino.
 - b) Femenino.
2. **Edad:**
 - a) Menos de 30 años.
 - b) De 31 a 43 años.
 - c) De 44 a 56 años.
 - d) Más de 57 años.
3. **¿Cuál es su nivel Educativo alcanzado?**
 - a) Educación superior técnica.
 - b) Educación superior universitaria
 - c) Postgrado y/o especialización.
 - d) Otro: _____
4. **Su establecimiento es una:**
 - a) Botica.
 - b) Farmacia.
5. **¿Con cuánto tiempo de operación cuenta su establecimiento?**
 - a) Menos de 01 año.
 - b) De 01 a 03 años.
 - c) De 04 a 06 años.
 - d) Más de 07 años.
6. **El local de su Botica o Farmacia es:**
 - a) Propio.
 - b) Alquilado.
7. **¿Cuenta con Licencia de Funcionamiento?**
 - a) Sí, cuento.
 - b) No, pero empezaré con el trámite
8. **¿Cuenta con Resolución de Autorización de GERESA?**
 - a) Sí, cuento.
 - b) No, pero empezaré con el trámite.
9. **¿Cuál es la principal actividad de su establecimiento?**
 - a) Distribución.
 - b) Venta.
 - c) Ambas.
10. **¿A quién vende principalmente sus productos?**
 - a) Venta al público.
 - b) Empresas privadas.
 - c) Sector Público: Gobiernos Locales e Instituciones.
11. **¿Qué tipo de comprobante emite a sus clientes?**
 - a) Boleta.
 - b) Factura
 - c) Ambas a. y b.
 - d) Ninguna de las anteriores
12. **¿Qué día de la semana considera Ud. que genera mayores ventas?**
 - a) Lunes.
 - b) Martes.
 - c) Miércoles.
 - d) Jueves.
 - e) Viernes.
 - f) Sábado.
 - g) Domingo.
13. **¿Qué trimestres del año considera Ud. que genera mayores ventas?**
 - a) Enero, febrero, marzo
 - b) Abril, mayo, junio
 - c) Julio, agosto, septiembre
 - d) Octubre, noviembre, diciembre
18. **En caso sea positiva su respuesta anterior p.17, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de mejoras significativas? Escoja el más importante.**
 - a) Promoción y difusión del sector (campañas de salud, eventos comunitarios, etc.).
 - b) Implementación de talleres y asistencia técnica para el fortalecimiento de conocimientos en Farmacología y temas regulatorios de salud pública.
 - c) Facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
 - d) Otros: _____
19. **En caso sea negativa su respuesta anterior p.17, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de cambios y/o retrocesos? Escoja el más importante.**
 - a) Falta de promoción y difusión del sector (campañas de salud, eventos comunitarios, etc.).
 - b) Escasez de talleres y/o asistencias técnicas para el fortalecimiento de conocimientos en Farmacología y temas regulatorios de salud pública.
 - c) Limitado acceso a facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
 - d) Otros: _____

V. PARTICIPACIÓN Y REDES DE APOYO.

20. **¿Ha participado su establecimiento en talleres y/o campañas de salud?**
 - a) Sí
 - b) No
21. **En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.20, ¿cómo calificaría la experiencia y los resultados obtenidos?**
 - a) Positiva
 - b) Indiferente
 - c) Negativa

¿Por qué?: _____

22. **¿Participa en alguna asociación o redes de negocios locales?**
 - a) Sí
 - b) No
 - c) No, pero lo estoy considerando
23. **En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.22, ¿cómo ha beneficiado principalmente esta integración a su establecimiento?**
 - a) Mayor visibilidad ante el mercado.
 - b) Acceso a asistencia técnica y/o recursos de fondos concursables e inversión.
 - c) Incremento en las ventas y expansión del negocio.
 - d) Otro: _____

VI. MARKETING Y PROMOCIÓN.

24. **¿Utiliza estrategias de promoción por internet (marketing digital) para impulsar su establecimiento?**
 - a) Sí
 - b) No
25. **En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.24, ¿cuál de las siguientes estrategias considera la más importantes para impulsar su negocio?**
 - a) Presencia en Redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok etc.)
 - b) Publicidad tradicional (tv, radio, periódico, revistas)
 - c) Página web propia: catalogo digital.
 - d) Aplicativos para celulares: promoción y venta.
 - e) Otro: _____

VII. DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS FUTURAS.

26. **¿Qué dificultades cree que tendrá su negocio durante los próximos meses?**
 - a) Creciente competencia.
 - b) Inestabilidad política.
 - c) Alza de precios de Productos Farmacéuticos.
 - d) Otro: _____
27. **¿Identifica estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año?**
 - a) Sí

III. PERCEPCIÓN DEL ENTORNO DEL NEGOCIO.

14. **¿Existe en su establecimiento un protocolo claro para acceder a servicios de salud en casos de emergencia?**
 - a) Sí, existe.
 - b) No, pero lo consideraré.
15. **¿Cómo calificaría la adopción de medidas medioambientales (clasificación de residuos sólidos y peligrosos) en el sector, para garantizar la sostenibilidad del rubro a largo plazo?**
 - a) Muy importante.
 - b) Necesario.
 - c) Es indiferente.
16. **¿Cuál de las siguientes capacitaciones consideraría útiles para mejorar la gestión de su establecimiento? (Marque hasta 02 alternativas).**
 - a) Manejo de almacén, inventarios y logística.
 - b) Dominio de transferencias bancarias, y billeteras virtuales: Yape & Plin.
 - c) Capacitación en marketing digital y redes sociales para impulsar las ventas y alcanzar más clientes.
 - d) Capacitación para acceder a recursos, fondos concursables y fortalecer la cadena productiva.
 - e) Formalización del negocio: cumplimiento de requisitos documentarios, con el acompañamiento necesario.
 - f) Fortalecimiento de conocimientos en Farmacología y temas regulatorios de salud pública.
 - g) Otro: _____

IV. ANTECEDENTES DEL NEGOCIO.

17. **En su experiencia en el sector Boticas y Farmacias, ¿Cree que al año 2024 existió intervención positiva (apoyo) en el sector, por parte de la municipalidad?**
 - a) Sí, mejoras significativas
 - b) No hubo cambios.
 - c) Retroceso significativo.

- b) No
28. **En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.27, ¿cuál de las siguientes estrategias es de prioridad para Ud.?**
 - a) Incremento de la oferta de productos y expansión del local.
 - b) Implementar mejoras en medidas de seguridad en el trabajo para clientes y colaboradores.
 - c) Implementar mejoras en el uso de tecnologías y software para la gestión de inventarios y ventas.
 - d) Otro: _____

VIII. INNOVACIÓN.

29. **¿Qué temática considera Ud. de mayor importancia, para que la Municipalidad deba priorizar y fortalecer en el rubro de Farmacias y Boticas? (Marque hasta 02 alternativas).**
 - a) Capacitación especializada para el personal en técnicas de manejo óptimo de productos farmacéuticos: almacenamiento adecuado, logística de distribución y ventas.
 - b) Desarrollo de talleres de actualización y/o capacitación para el personal profesional y técnico, para mejorar la calidad del servicio (profesionalmente).
 - c) Acompañamiento técnico para el trámite de formalización del establecimiento (Municipalidad y GERESA).
 - d) Acceso a recursos de fondos concursables e inversión (ser beneficiarios de proyectos).
 - e) Otro: _____

(Su colaboración es fundamental para el desarrollo de nuestra comunidad!)

7. Cadena Productiva: Mercados Privados.

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL Y SU IMPACTO EN EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO CADENAS PRODUCTIVAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, CUSCO, 2024.

Encuesta aplicable al Sector Mercados Privados perteneciente al Distrito de San Sebastián.

Nº: 00 ____/2025
FECHA: ____/____/2025 HORA: _____

Estimado emprendedor o representante de establecimiento, agradecemos su participación en esta encuesta, la cual tiene como objetivo realizar un diagnóstico situacional de la cadena productiva a la que pertenece. La información proporcionada es confidencial y será utilizada únicamente con fines de académicos. Encierre con un círculo la alternativa de su preferencia.

I. INFORMACIÓN GENERAL.

1. Género:

- a) Masculino.
- b) Femenino.

2. Edad:

- a) De 18 a 30 años.
- b) De 31 a 43 años.
- c) De 44 a 56 años.
- d) Más de 57 años.

3. ¿Cuál es su nivel Educativo alcanzado?

- a) Ninguna.
- b) Primaria.
- c) Secundaria.
- d) Educación superior técnica.
- e) Educación superior universitaria.

4. ¿Cuánto tiempo lleva Ud. de actividades comerciales en su Stand?

- a) Menos de 01 año.
- b) De 01 a 03 años.
- c) De 04 a 06 años.
- d) Más de 07 años.

5. El Stand en que se encuentra es:

- a) Propio.
- b) Alquilado.

6. ¿Cuenta con Licencia de Funcionamiento el local en el que se encuentra su Stand?

- a) Si cuenta.

16. En caso sea positiva su respuesta anterior p.15, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de mejoras significativas? Escoja el más importante.

- a) Promoción y difusión del sector (banners, publicidad, etc.)
- b) Implementación de talleres y asistencia técnica para el fortalecimiento de conocimientos y/o equipamiento.
- c) Facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
- d) Campañas de salud pública: fumigación y desinfección de locales comerciales.
- e) Otros: _____

17. En caso sea negativa su respuesta anterior p.15, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de cambios y/o retrocesos? Escoja el más importante.

- a) Falta de promoción y difusión del sector (banners, publicidad, etc.)
- b) Escasez de talleres y/o asistencias técnicas para el fortalecimiento de conocimientos y/o equipamiento.
- c) Limitado acceso a facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
- d) Falta de campañas de salud pública: fumigación y desinfección de locales comerciales.
- e) Otros: _____

VI. PARTICIPACIÓN Y REDES DE APOYO.

18. ¿Ha participado Ud. anteriormente en talleres y/o ferias organizadas por la Municipalidad?

- a) Sí.
- b) No.

19. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.18, ¿cómo calificaría la experiencia y los resultados obtenidos?

II. PRODUCCIÓN.

7. ¿Cuál es la principal actividad de su establecimiento?

- a) Producción.
- b) Venta.
- c) Ambas.

III. VENTAS.

8. ¿A quiénes vende principalmente su producto?

- a) Venta al público.
- b) Empresas privadas.
- c) Sector Público: Gobiernos Locales e Instituciones.
- d) Otro: _____

9. ¿Qué tipo de comprobante emite a sus clientes?

- a) Boleta.
- b) Factura
- c) Ambas a. y b.
- d) Ninguna de las anteriores.

10. ¿Qué día de la semana considera Ud. que genera mayores ventas?

- a) Lunes.
- b) Martes.
- c) Miércoles.
- d) Jueves.
- e) Viernes.
- f) Sábado.
- g) Domingo.

11. ¿Qué fecha festiva del año considera Ud. que genera mayores ventas?

- a) Carnavales.
- b) Semana Santa.
- c) Día de la madre.
- d) Corpus Christi.
- e) Día del Padre
- f) Inti Raymi.
- g) Fiestas Patrias.
- h) Todos santos.
- i) Navidad y año nuevo.

- a) Positiva
- b) Indiferente
- c) Negativa

20. ¿Participa en alguna asociación o redes de negocios locales?

- a) Sí
- b) No
- c) No, pero lo estoy considerando

21. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.20, ¿cómo ha beneficiado principalmente esta integración a Ud.?

- a) Mayor visibilidad ante el mercado.
- b) Acceso a asistencia técnica y/o recursos de fondos concursables e inversión.
- c) Incremento en las ventas y expansión del negocio.
- d) Otro: _____

VII. MARKETING Y PROMOCIÓN.

22. ¿Utiliza estrategias de promoción y difusión (marketing) para impulsar el local en el que se encuentra su Stand?

- a) Sí
- b) No

23. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.22, ¿cuál de las siguientes estrategias considera la más importante?

- a) Promoción a través de Banners, volantes y/o recomendación de boca a boca.
- b) Presencia en Redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok etc.)
- c) Publicidad tradicional (tv, radio, periódico, revistas)
- d) Aplicativos para celulares: promoción y venta.
- e) Otro: _____

VIII. DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS FUTURAS.

24. ¿Qué dificultades cree que enfrentará su negocio durante los próximos meses?

- a) Creciente competencia.
- b) Inestabilidad política.
- c) Alza de precios de los productos y/o insumos.
- d) Otro: _____

IV. PERCEPCIÓN DEL ENTORNO DEL NEGOCIO.

12. ¿Existe en el local que se encuentra su Stand, un protocolo claro para acceder a servicios de salud en casos de emergencia?

- a) Si, existe.
- b) No, pero lo consideraré.

13. ¿Cómo calificaría la adopción de medidas medioambientales (clasificación de residuos sólidos y orgánicos) en el sector, para garantizar la sostenibilidad del rubro a largo plazo?

- a) Muy importante.
- b) Necesario.
- c) Es indiferente.

14. ¿Cuál de las siguientes capacitaciones consideraría útiles para aplicarlas en sus actividades comerciales en su Stand? (Marque hasta 02 alternativas).

- a) Manejo de almacén, inventarios y logística.
- b) Dominio de transferencias bancarias, y billeteras virtuales: Yape & Plin.
- c) Capacitación en marketing digital y redes sociales para impulsar las ventas y alcanzar más clientes.
- d) Capacitación para acceder a recursos, fondos concursables y fortalecer la cadena productiva.
- e) Formalización del negocio: cumplimiento de requisitos documentarios, con el acompañamiento necesario.
- f) Primeros Auxilios, seguridad en el trabajo y manejo adecuado de herramientas y materiales.
- g) Otro: _____

V. ANTECEDENTES DEL NEGOCIO.

15. En su experiencia en el rubro Mercados Privados, ¿Cree que al año 2024 existió intervención positiva (apoyo) en el sector, por parte de la municipalidad?

- a) Sí, mejoras significativas
- b) No hubo cambios.

25. ¿Identifica estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año?

- a) Sí
- b) No

26. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.25, ¿cuál de las siguientes estrategias es de prioridad para Ud.?

- a) Incremento de la oferta de productos y expansión del local.
- b) Implementar mejoras en medidas de seguridad en el trabajo para clientes y comerciantes.
- c) Implementar mejoras en el uso de tecnologías y software para la gestión de inventarios y ventas.
- d) Otro: _____

IX. INNOVACIÓN.

27. ¿Qué temática considera Ud. de mayor importancia, para que la Municipalidad deba priorizar y fortalecer en el rubro de Mercados Privados? (Marque hasta 02 alternativas).

- a) Capacitación especializada en la oferta de valor agregado de sus productos, gestión de inventarios, y seguridad en el trabajo.
- b) Implementación de programas de marketing, adaptados a las necesidades del rubro.
- c) Acompañamiento técnico para el trámite de formalización del establecimiento (Municipalidad y/o SUNAT).
- d) Acceso a recursos de fondos concursables e inversión (ser beneficiarios de proyectos).
- e) Otro: _____

[Su colaboración es fundamental para el desarrollo de nuestra comunidad!

8. Cadena Productiva: Ferias Sabatinas.

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL Y SU IMPACTO EN EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO CADENAS PRODUCTIVAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIÁN, CUSCO, 2024.

Encuesta aplicable al Sector Ferias Sabatinas perteneciente al Distrito de San Sebastián.

N°: 00	2025
FECHA: ___/___/2025	HORA: _____

Estimado emprendedor o representante de establecimiento, agradecemos su participación en esta encuesta, la cual tiene como objetivo realizar un diagnóstico situacional de la cadena productiva a la que pertenece. La información proporcionada es confidencial y será utilizada únicamente con fines de académicos. Encierre con un círculo la alternativa de su preferencia.

- I. INFORMACIÓN GENERAL.**
- 1. Género:**
- Masculino.
 - Femenino.
- 2. Edad:**
- De 18 a 30 años.
 - De 31 a 43 años.
 - De 44 a 56 años.
 - Más de 57 años.
- 3. ¿Cuál es su nivel Educativo alcanzado?**
- Ninguna.
 - Primaria.
 - Secundaria.
 - Educación superior técnica.
 - Educación superior universitaria.
- 4. ¿Cuánto tiempo lleva Ud. de actividades comerciales en la Feria Sabatina?**
- Menos de 01 año.
 - De 01 a 03 años.
 - De 04 a 06 años.
 - Más de 07 años.
- II. PRODUCCIÓN.**
- 5. ¿Cuál es la principal actividad que oferta Ud.?**
- Producción.
 - Venta.
 - Ambas.
- 14. En caso sea positiva su respuesta anterior p.13, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de mejoras significativas? Escoja el más importante.**
- Promoción y difusión del sector (banners, publicidad, etc.)
 - Implementación de talleres y asistencia técnica para el fortalecimiento de conocimientos y/o equipamiento.
 - Facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
 - Campañas de salud pública: fumigación y desinfección de locales comerciales.
 - Otros: _____
- 15. En caso sea negativa su respuesta anterior p.13, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de cambios y/o retrocesos? Escoja el más importante.**
- Falta de promoción y difusión del sector (banners, publicidad, etc.)
 - Escasez de talleres y/o asistencias técnicas para el fortalecimiento de conocimientos y/o equipamiento.
 - Limitado acceso a facilidades para la formalización de su negocio (licencias de funcionamiento, permisos y otros).
 - Falta de campañas de salud pública: fumigación y desinfección de locales comerciales.
 - Otros: _____
- VI. PARTICIPACIÓN Y REDES DE APOYO.**
- 16. ¿Ha participado Ud. anteriormente en talleres y/o ferias organizadas por la Municipalidad?**
- Sí.
 - No.
- 17. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.16, ¿cómo calificaría la experiencia y los resultados obtenidos?**
- Positiva
- III. VENTAS.**
- 6. ¿De donde procede la mercadería que ofrece en la Feria Sabatina?**
- Producción propia (Chacra).
 - Mercado Vinocanchón.
 - Mercado Huancaro.
 - Otro: _____
- 7. ¿A quiénes vende principalmente su producto?**
- Venta al público.
 - Empresas privadas.
 - Sector Público: Gobiernos Locales e Instituciones.
 - Otro: _____
- 8. ¿Por qué cree que sus clientes prefieren su producto?**
- Precio bajo.
 - Calidad de su producto.
 - Buena atención.
 - Fácil acceso al producto
- 9. ¿Qué fecha festiva del año considera Ud. que genera mayores ventas?**
- Carnavales.
 - Semana Santa.
 - Día de la madre.
 - Corpus Christi.
 - Día del Padre
 - Inti Raymi.
 - Fiestas Patrias.
 - Todos santos.
 - Navidad y año nuevo.
- IV. PERCEPCIÓN DEL ENTORNO DEL NEGOCIO.**
- 10. ¿La Feria Sabatina que integra, cuenta con un protocolo claro para acceder a servicios de salud en casos de emergencia?**
- Sí, existe.
 - No, pero lo considerará.
- 18. ¿Participa en alguna asociación o redes de negocios locales?**
- Sí
 - No
 - No, pero lo estoy considerando
- 19. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.18, ¿cómo ha beneficiado principalmente esta integración a Ud.?**
- Mayor visibilidad ante el mercado.
 - Acceso a asistencia técnica y/o recursos de fondos concursables e inversión.
 - Incremento en las ventas y expansión del negocio.
 - Otro: _____
- VII. MARKETING Y PROMOCIÓN.**
- 20. ¿Utiliza estrategias de promoción y difusión (marketing) para impulsar la feria en la cual participa?**
- Sí
 - No
- 21. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.21, ¿cuál de las siguientes estrategias considera la más importante?**
- Promoción a través de Banners, volantes y/o recomendación de boca a boca.
 - Presencia en Redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok etc.)
 - Publicidad tradicional (tv, radio, periódico, revistas)
 - Aplicativos para celulares: promoción y venta.
 - Otro: _____
- VIII. DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS FUTURAS.**
- 22. ¿Qué dificultades cree que enfrentará la feria que integra, durante los próximos meses?**
- Creciente competencia.
 - Falta de infraestructura apropiada.
 - Alza de precios de los productos y/o insumos.
 - Otro: _____
- 11. ¿Cómo calificaría la adopción de medidas medioambientales (clasificación de residuos sólidos y orgánicos) en el sector, para garantizar la sostenibilidad del rubro a largo plazo?**
- Muy importante.
 - Necesario.
 - Es indiferente.
- 12. ¿Cuál de las siguientes capacitaciones consideraría útiles para aplicarlas en sus actividades comerciales que realiza en la feria a la que pertenece? (Marque hasta 02 alternativas).**
- Manejo de almacén, inventarios y logística.
 - Dominio de transferencias bancarias, y billeteras virtuales: Yape & Plin.
 - Capacitación en marketing digital y redes sociales para impulsar las ventas y alcanzar más clientes.
 - Capacitación para acceder a recursos, fondos concursables y fortalecer la cadena productiva.
 - Formalización del negocio: cumplimiento de requisitos documentarios, con el acompañamiento necesario.
 - Primeros Auxilios, seguridad en el trabajo y manejo adecuado de herramientas y materiales.
 - Otro: _____
- V. ANTECEDENTES DEL NEGOCIO.**
- 13. En el tiempo que forma parte del rubro Ferias Sabatinas, ¿cree que al año 2024 existió intervención positiva (apoyo) en el sector, por parte de la municipalidad?**
- Sí, mejoras significativas
 - No hubo cambios.
 - Retroceso significativo.
- 23. ¿Identifica estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año?**
- Sí
 - No
- 24. En caso sea afirmativa su respuesta anterior p.23, ¿cuál de las siguientes estrategias es de prioridad para Ud.?**
- Incremento de la oferta de productos y mejoras del campo ferial.
 - Implementar mejoras en medidas de seguridad en el trabajo para clientes y comerciantes.
 - Implementar mejoras en el uso de tecnologías y mecanismo para la gestión de inventarios y ventas.
 - Otro: _____
- IX. INNOVACIÓN.**
- 25. ¿Qué temática considera Ud. de mayor importancia, para que la Municipalidad deba priorizar y fortalecer en el rubro de Ferias Sabatinas? (Marque hasta 02 alternativas).**
- Capacitación especializada en la oferta de valor agregado de sus productos, gestión de inventarios, y seguridad en el trabajo.
 - Implementación de programas de marketing, adaptados a las necesidades del rubro.
 - Mejoramiento de las condiciones de infraestructura del campo ferial.
 - Acceso a campañas de salud: inocuidad, manejo de alimentos y carnet de sanidad.
 - Acceso a recursos de fondos concursables e inversión (ser beneficiarios de proyectos).
 - Otro: _____

¡Su colaboración es fundamental para el desarrollo de nuestra comunidad!

C. CARTERA DE INVERSIONES DEL GL EN EL EJE DE DESARROLLO ECONÓMICO, AÑO 2024.

Nº	Función Presupuestal	Tipo De Inversión	Fuente	Grupo Funcional	Descripción	Indicador	PIA	PIM	Devengado	Ejecución (%)	OBSERVACIÓN
1	Trabajo	Actividad	4: Donaciones Y Transferencias	0042: Promoción Laboral	5006373: PROMOCIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA	Porcentaje de productores o emprendedores que reactivan sus actividades económicas tras la implementación de acciones.	-	43,792	32,576	74.4%	
2	08: Comercio	Proyecto De Inversión	5: Recursos Determinados	0043: Promoción Del Comercio Interno	2539238: MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE COMERCIALIZACION DEL MERCADO TANCARNIYOC DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN - PROVINCIA DE CUSCO - DEPARTAMENTO DE CUSCO	Porcentaje de mercados de abastos que operan en condiciones inadecuadas	102,554	16,107	-	0.0%	[14/08/2025] Proyecto priorizado para la modalidad de obras por impuesto según R.G.M. N°005-2025-GM-MDSS. Costo de inversión actualizado (s/)\$29,663,915.82. No se da inicio hasta la fecha en corriente.
3	08: Comercio	Proyecto De Inversión	5: Recursos Determinados	0043: Promoción Del Comercio Interno	2593063: MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE ACCESIBILIDAD A LA ADQUISICION DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD EN PRODUCTOS AGROPECUARIOS, AGROINDUSTRIAL, ARTESANAL, GASTRONOMIA Y COMERCIO DISTRITO DE SAN SEBASTIAN DE LA PROVINCIA DE CUSCO DEL DEPARTAMENTO DE CUSCO	Porcentaje de mercados de abastos que operan en condiciones inadecuadas	-	1,572,000	1,529,395	97.3%	
4	08: Comercio	Actividad	5: Recursos Determinados	0043: Promoción Del Comercio Interno	5001078: PROMOCION DEL COMERCIO	Porcentaje de productores que incrementan su participación en ferias, ruedas de negocio o mercados locales y regionales	1,463,547	1,952,672	1,923,646	98.5%	

5	09: Turismo	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0045: Promoción Del Turismo	2612832: MEJORAMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE LA CALIDAD DE SERVICIOS DEL PRIMER GRAN CORREDOR GASTRONOMICO DE LA ASOCIACION DE QUINTAS CAMPESTRES SUMAQ MIKUY DE PUMAMARCA DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de quintas campestres que operan en condiciones inadecuadas	-	33,867	32,044	94.6%	
6	09: Turismo	Proyecto De Inversión	5: Recursos Determinados	0045: Promoción Del Turismo	2646707: CREACION DE LOS SERVICIOS TURISTICOS PUBLICOS EN RECURSOS TURISTICOS EN LA RUTA DE LOS AYLUS Y PANAKAS REALES DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN DE LA PROVINCIA DE CUSCO DEL DEPARTAMENTO DE CUSCO	Porcentaje de recursos turísticos priorizados que brindan servicios turísticos públicos en condiciones inadecuadas	-	48,700	-	0.0%	[21/07/2025] Expediente técnico para su resolución total de contrato por incumplimiento de levantamiento de observaciones del proyectista contratista.
7	09: Turismo	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0045: Promoción Del Turismo	2665147: MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE URBANO DE LA ASOCIACION DE HOSPEDAJES DE SAN SEBASTIAN DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de hospedajes urbanos que operan en condiciones inadecuadas	-	66,230	14,450	21.8%	
8	09: Turismo	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0045: Promoción Del Turismo	2665152: MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE PRODUCCION DE ARTESANIA TEXTIL DE LA ASOCIACION DE TEJEDORES SEBASTIANOS SUMAQ KAUSAY DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de productores que aplican técnicas mejoradas en el proceso de elaboración de artesanías textiles	-	158,000	88,740	56.2%	
9	09: Turismo	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0045: Promoción Del Turismo	2665153: MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD Y SERVICIO GASTRONOMICO DE LA ASOCIACION QUINTAS Y PICANTERIAS PANAKAS REALES DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de miembros de la asociación capacitados y aplicando buenas prácticas de calidad y servicio gastronómico	-	115,900	112,140	96.8%	
10	09: Turismo	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0045: Promoción Del Turismo	2665159: MEJORAMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION DE LA ASOCIACION DE ARTESANIA TEXTIL SISI WARMIKUNA MUNAYTA AWANKU DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, REGION CUSCO	Porcentaje de artesanos textiles que operan en condiciones inadecuadas	-	139,379	135,105	96.9%	
11	10: Agropecuaria	Proyecto De Inversión	5: Recursos Determinados	0050: Infraestructura De Riego	2470810: MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE AGUA PARA RIEGO EN LA COMUNIDAD CAMPESINA DE QUILLAHUATA DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN - PROVINCIA DE CUSCO - DEPARTAMENTO DE CUSCO	Porcentaje de sistemas de riego que operan en condiciones inadecuadas	-	688,532	679,225	98.6%	

12	10: Agropecuaria	Proyecto De Inversión	4: Donaciones Y Transferencias, 5: Recursos Determinados	0051: Riego Tecnificado	2600140: MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE PROVISION DE AGUA PARA RIEGO EN EL SECTOR DE MOLLERAY DISTRITO DE SAN SEBASTIAN DE LA PROVINCIA DE CUSCO DEL DEPARTAMENTO DE CUSCO	Porcentaje de superficie agrícola sin riego tecnificado	-	631,323	316,841	50.2%
13	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0046: Protección Sanitaria Vegetal	2612834: FORTALECIMIENTO Y COMERCIALIZACION DE LA PRODUCCION DE HORTALIZAS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES SUMAQ HORTALIZAS PUMAMARCA, CCORAO QUILLAHUATA DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, PROVINCIA Y REGION CUSCO.	Porcentaje de productores que mejoran su capacidad productiva y comercial de hortalizas mediante la aplicación de tecnologías y prácticas fortalecidas	-	63,115	59,371	94.1%
14	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0046: Protección Sanitaria Vegetal	2612835: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE FLORES DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE FLORES MUNAY TIKA MISKIUNO, QUILLAHUATA DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de productores fortalecidos en capacidades técnicas, organizacionales y de gestión empresarial	-	58,191	55,151	94.8%
15	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0049: Inocuidad Pecuaria	2612837: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS ECOLOGICOS DE LA ASOCIACION INTI TIYANA DE PRODUCTORES HUEVOS DE ORO DE PUNACANCHA DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de huevos ecológicos que cumplen estándares sanitarios y de inocuidad	-	63,122	62,568	99.1%
16	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0046: Protección Sanitaria Vegetal	2612838: FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION, PRODUCTIVIDAD Y COMERCIALIZACION DE FRESAS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES MISKI FRESAS DE KIRKAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de productores que mejoran su producción, productividad y comercialización de fresas mediante la aplicación de tecnologías y prácticas fortalecidas.	-	75,633	72,336	95.6%
17	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0048: Protección Sanitaria Animal	2612839: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS ECOLOGICOS DE GALLINAS DE POSTURA DE LA ASOCIACION GRANJA DORADA DE LA COMUNIDAD CAMPESINA DE PUMAMARCA DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de productores que mejoran sus niveles de producción y comercialización de huevos ecológicos mediante la adopción de buenas prácticas avícolas y gestión empresarial	-	86,739	83,162	95.9%

18	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0046: Protección Sanitaria Vegetal	2612840: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE FLORES DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES PALLAY TIKÁ DE CCORAO DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de productores fortalecidos en capacidades técnicas, organizacionales y de gestión empresarial	-	86,102	84,493	98.1%
19	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0046: Protección Sanitaria Vegetal	2612841: FORTALECIMIENTO Y COMERCIALIZACION DE LA PRODUCCION DE HORTALIZAS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES SUMAQ ALLPA RURUCHEK DE MOLLERAY, KIRKAS Y TANKARPATA DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, PROVINCIA Y REGION CUSCO.	Porcentaje de productores que mejoran su capacidad productiva y comercial de hortalizas mediante la aplicación de tecnologías y prácticas fortalecidas	-	71,913	68,830	95.7%
20	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0046: Protección Sanitaria Vegetal	2612842: FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION, PRODUCTIVIDAD Y COMERCIALIZACION DE FRESAS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE FRESA VALLE HERMOSA DE HUILLCARPAY DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y DEPARTAMENTO CUSCO.	Porcentaje de productores que mejoran su producción, productividad y comercialización de fresas mediante la aplicación de tecnologías y prácticas fortalecidas.	-	84,740	75,764	89.4%
21	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0049: Inocuidad Pecuaria	2612844: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CUY DE LA ASOCIACION SUMAQ COWY DE TTANARPATA Y MOLLERAY DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de productores que mejoran su capacidad productiva y comercial de cuyes mediante la adopción de buenas prácticas de manejo, sanidad y gestión empresarial	-	36,878	35,676	96.7%
22	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0046: Protección Sanitaria Vegetal	2613005: FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION, PRODUCTIVIDAD Y COMERCIALIZACION DE FRESAS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE FRESAS FLOR NACIENTE DE PUNACANCHA DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION CUSCO.	Porcentaje de productores que mejoran su producción, productividad y comercialización de fresas mediante la aplicación de tecnologías y prácticas fortalecidas.	-	79,702	78,806	98.9%
23	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0046: Protección Sanitaria Vegetal	2665148: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION DE LAS CAPACIDADES PRODUCTIVAS DE FLORES BAJO FITOTOLDO DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES TIKÁ LLAQTA DE PUMAMARCA DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION DEL CUSCO	Porcentaje de productores fortalecidos en capacidades técnicas, organizacionales y de gestión empresarial	-	143,410	129,721	90.5%

24	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0048: Protección Sanitaria Animal	2665151: MEJORAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS DE VACUNO DE LA ASOCIACION DE ENGORDE DE GANADO LOS TORITOS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de productores que mejoran la producción y productividad de ganado vacuno mediante la adopción de buenas prácticas de manejo, alimentación y sanidad animal	-	130,741	94,518	72.3%
25	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0049: Inocuidad Pecuaría	2665154: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS ECOLOGICOS DE GALLINAS DE POSTURA DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE ANIMALES MAYORES Y MENORES SUMAQ RUNTU DE PUNACANCHA DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, CUSCO, CUSCO	Porcentaje de productores que mejoran sus niveles de producción y comercialización de huevos ecológicos mediante la adopción de buenas prácticas avícolas y gestión empresarial	-	96,500	96,316	99.8%
26	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0049: Inocuidad Pecuaría	2665155: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE POLLOS PARRILLEROS DE LA ASOCIACION DE CRIADORES DE AVES CHINKAQ WUALLPAKUNA DE SAN SEBASTIAN DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION DEL CUSCO	Porcentaje de productores que mejoran sus niveles de producción y comercialización de pollos parrilleros mediante la adopción de buenas prácticas avícolas y gestión empresarial	-	78,170	67,771	86.7%
27	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0048: Protección Sanitaria Animal	2665156: MEJORAMIENTO DE LOS CENTROS DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CUYES DE LA ASOCIACION DE CRIADORES DE ANIMALES MENORES Y MAYORES RICOS CUYES DE HUILLCARPAY DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de productores que mejoran su capacidad productiva y comercial de cuyes mediante la adopción de buenas prácticas de manejo, sanidad y gestión empresarial	-	121,500	120,579	99.2%
28	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0049: Inocuidad Pecuaría	2665157: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LA CRIANZA DE CUYES DE LA ASOCIACION DE CRIADEROS QOE MIRACHEQ DE LA COMUNIDAD DE CCORAO DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de productores que mejoran su capacidad productiva y comercial de cuyes mediante la adopción de buenas prácticas de manejo, sanidad y gestión empresarial	-	146,000	139,834	95.8%
29	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0048: Protección Sanitaria Animal	2665158: MEJORAMIENTO DE LOS CENTROS DE PRODUCCION DE CUYES DE LA ASOCIACION DE EMPRENEDORES AGROPECUARIOS VIRGEN DE CARMEN DE QUILLAHUATA DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de productores que mejoran su capacidad productiva y comercial de cuyes mediante la adopción de buenas prácticas de manejo, sanidad y gestión	-	118,400	117,203	99.0%

						empresarial					
30	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0049: Inocuidad Pecuaría	2665160: MEJORAMIENTO DE LA CRIANZA DE POLLOS PARRILLEROS A TRAVES DE LA IMPLEMENTACION DE GALPONES DE LA ASOCIACION DE CRIADORES Y PRODUCTORES DE ANIMALES MENORES UNUHUYCCO RETAMAYOC DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, CUSCO, CUSCO	Porcentaje de productores que mejoran sus niveles de producción y comercialización de pollos parrilleros mediante la adopción de buenas prácticas avícolas y gestión empresarial	-	78,000	74,583	95.6%	
31	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0048: Protección Sanitaria Animal	2665161: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS DE GALLINAS DE POSTURA DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS HUEVOS NUTRITIVOS DE HUILLARPAY DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION CUSCO.	Porcentaje de productores que mejoran sus niveles de producción y comercialización de huevos ecológicos mediante la adopción de buenas prácticas avícolas y gestión empresarial	-	125,472	99,293	79.1%	
32	10: Agropecuaria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0048: Protección Sanitaria Animal	2665162: MEJORAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS DE VACUNO DE LA ASOCIACION GANADERIA LOS ROSALES DE TTICAPATA DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION DEL CUSCO	Porcentaje de productores que mejoran la producción y productividad de ganado vacuno mediante la adopción de buenas prácticas de manejo, alimentación y sanidad animal	-	87,400	84,245	96.4%	
33	10: Agropecuaria	Actividad	5: Recursos Determinados	0047: Inocuidad Agroalimentaria	3000065: ACTORES DE LA CADENA AGROALIMENTARIA APLICANDO BUENAS PRACTICAS DE PRODUCCION, HIGIENE, PROCESAMIENTO, ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCION	Porcentaje de actores de la cadena agroalimentaria que aplican buenas prácticas de producción, higiene, procesamiento, almacenamiento y distribución	1,600	1,165	1,165	100.0%	
34	14: Industria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0060: Promoción De La Industria	2612833: MEJORAMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE LOS SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN MECANICA AUTOMOTRIZ, DE LA ASOCIACION DE MECANICOS AUTOMOTRICES SAN SEBASTIAN DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, PROVINCIA Y REGION CUSCO.	Porcentaje de talleres automotrices que aplican servicios especializados mejorados en mecánica automotriz	-	122,200	118,099	96.6%	
35	14: Industria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0060: Promoción De La Industria	2612836: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LA CADENA PRODUCTIVA DE TAPICERIA DE LA ASOCIACION DE EMPRENDEDORES EN TAPICERIA EN GENERAL PATRON SAN SESEBASTIAN, PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de talleres de tapicería que mejoran sus procesos de producción y comercialización	-	54,010	53,320	98.7%	

36	14: Industria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0060: Promoción De La Industria	2612843: CREACION DE UNA PLANTA RENCAUCHADORA DE NEUMATICOS DE VEHICULOS MOTORIZADOS DE ASOCIACION DE TECNICOS EN NEUMATICOS LUBRICANTES VIRGEN DE LAS MERCEDES SAN SEBASTIAN, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO CUSCO	Porcentaje de operatividad de la planta de recauchado de neumáticos en funcionamiento	-	176,612	170,048	96.3%	
37	14: Industria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0060: Promoción De La Industria	2665149: MEJORAMIENTO DEL PROCESO TRANSFORMACION DE PRODUCTOS DE MADERA Y METAL DE LA ASOCIACION DE EMPRENDEDORES LOS CHAMPAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN PROVINCIA Y REGION CUSCO	Porcentaje de operatividad del taller de transformación de productos de madera y metal	-	62,000	31,900	51.5%	
38	14: Industria	Proyecto Procompite	5: Recursos Determinados	0060: Promoción De La Industria	2665150: MEJORAMIENTO EN LA PRODUCCION DE PASTELERIA DE LA ASOCIACION DE NOHECITAS DULCES SEBASTIANAS, DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, PROVINCIA DE CUSCO, REGION CUSCO	Porcentaje de incremento en la capacidad productiva de la asociación de pastelería	-	142,000	133,984	94.4%	

Fuente: MEF

Elaboración Propia.

- **Descripción de cadenas funcionales presupuestales.**

N°	FUNCIÓN	GRUPO FUNCIONAL	DESCRIPCION
1	TRABAJO	0042: PROMOCION LABORAL	Comprende las acciones orientadas a la implementación de políticas y programas de generación y mejora del empleo e ingresos, desarrollo de las micro y pequeñas empresas, fomento de la previsión social, formación profesional, con el objetivo de promover la empleabilidad en un ambiente socio-laboral justo y democrático.
2	COMERCIO	0043: PROMOCION DEL COMERCIO INTERNO	Comprende las acciones orientadas al fomento del comercio interno, a través de la investigación, financiamiento, orientación a los productores, apertura o ampliación de los mercados internos, así como la promoción de campañas, ferias y exposiciones en el país.
3	TURISMO	0045: PROMOCION DEL TURISMO	Comprende las acciones orientadas a promover el desarrollo sostenible y competitivo de la actividad turística, mediante la generación de potencialidades nacionales en el sector, divulgación y promoción del patrimonio cultural y de las bellezas naturales del país de manera responsable y sostenible.
4	AGROPECUARIA	0050: INFRAESTRUCTURA DE RIEGO	Comprende las acciones orientadas al desarrollo de sistemas de riego destinados a incrementar la productividad de los suelos.
5		0051: RIEGO TECNIFICADO	Comprende las acciones orientadas a promover el riego tecnificado en la producción agraria con la finalidad de incrementar la producción y productividad.
6		0046: PROTECCION SANITARIA VEGETAL	Comprende las acciones para la prevención, control y/o erradicación de las enfermedades, plagas y otros riesgos sanitarios que afectan a la producción agraria.
7		0049: INOCUIDAD PECUARIA	Comprende las acciones orientadas a garantizar la inocuidad de los alimentos de origen animal, promoviendo la implementación y cumplimiento de los estándares sanitarios nacionales e internacionales en la producción, transporte y comercialización, con el propósito de acceder y mantener su posición en los mercados nacional e internacional.
8		0046: PROTECCION SANITARIA VEGETAL	Comprende las acciones para la prevención, control y/o erradicación de las enfermedades, plagas y otros riesgos sanitarios que afectan a la producción agraria.
9		0048: PROTECCION SANITARIA ANIMAL	Comprende las acciones para la prevención, control y/o erradicación de las enfermedades que afectan a la producción pecuaria.
10		0047: INOCUIDAD AGROALIMENTARIA	Comprende las acciones orientadas a garantizar la inocuidad de los alimentos de origen vegetal, promoviendo la implementación y cumplimiento de los estándares sanitarios nacionales e internacionales en la producción, transporte y comercialización, con el propósito de acceder y mantener su posición en el mercado nacional e internacional.
11		14: INDUSTRIA	0060: PROMOCION DE LA INDUSTRIA

Nota: MEF, elaboración propia.

D. MEDIOS DE VERIFICACIÓN.

1. Galería Fotográfica: Gastronomía, Carpintería, Metal Mecánica.



Reunión con la asociación del corredor gastronómico Pumamarca.



Reunión con emprendedores del casco monumental.



Reunión en conjunto con la Sub Gerencia de Promoción Económica de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, y emprendedores del rubro gastronómico rural y urbano.



Visita a establecimiento de Metal Mecánica.



Visita a establecimiento de Metal Mecánica.



Visita a establecimiento de Carpintería.



Visita a establecimiento de Carpintería.



Aplicación de encuestas en conjunto con la Sub Gerencia de Promoción de la Inversión Privada de la Municipalidad Distrital de San Sebastián y emprendedores del rubro Metal Mecánico, en el auditorio del mercado modelo 4to de San Sebastián.

2. Galería Fotográfica: Panadería y Pastelería, Ferretería y Afines, Boticas y Farmacias.



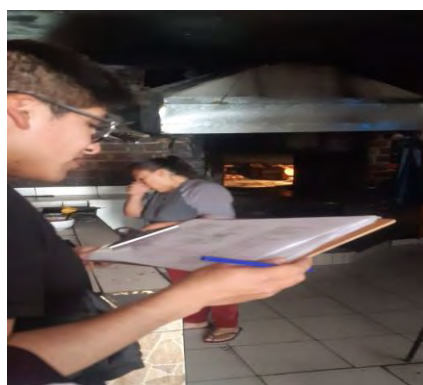
Visita a establecimiento de Panadería y Pastelería.



Visita a establecimiento de Panadería y Pastelería.



Visita a establecimiento de Panadería y Pastelería y aplicación de encuestas.





Visita a establecimiento de Ferrería y Afines.



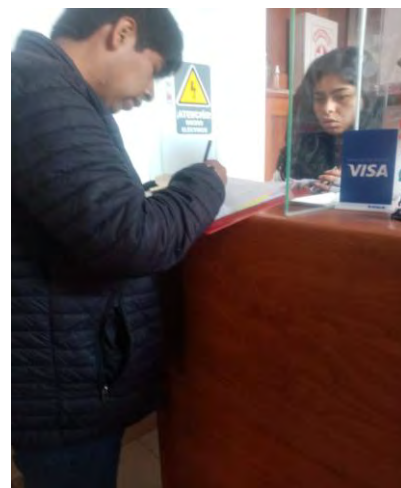
Visita a establecimiento de Ferrería y Afines.



Visita a establecimiento de Ferrería y Afines para la aplicación de encuestas



Aplicación de encuestas.



Aplicación de encuestas.



Visita a establecimiento de Boticas y Farmacias.



Visita a establecimiento de Boticas y Farmacias.



Aplicación de encuestas.



Aplicación de encuestas.

3. Galería Fotográfica: Mercados Privados y Ferias Sabatinas.



Reunión y entrevista previa con dirigentes de los 09 mercados privados identificados en el distrito de San Sebastián.



Reunión y entrevista previa con dirigentes de los 09 mercados privados identificados en el distrito de San Sebastián.



Reunión y entrevista con la Unidad de Mercados de la Municipalidad Distrital de San Sebastián, y la Gerencia de Desarrollo Económico.



Aplicación de encuestas en el Mdo. Santa Rosa NN.UU.



Aplicación de encuestas en el Mdo. Santa Anita.



Aplicación de encuestas en el Mdo. Santa Anita.



Aplicación de encuestas en el Mdo. Santa Rosa NN.UU a los dirigentes.



Aplicación de encuestas en el Mdillo. Los Licenciados.



Visita a los Mercadillos de La Paradita, Tetecaca, Tupac Amaru.



Aplicación de encuestas al sector manufacturero dentro de los Mdos. Privados.



Aplicación de encuestas.



Aplicación de encuestas en el Mercadito Tupac Amaru.



Visita al Mdillo. Nueva Esperanza.



Visita al Mdillo. El Económico.



Aplicación de encuestas.



Aplicación de encuestas.



Visita a la Feria Sabatina Bolivariano.



Aplicación de encuestas Feria Sabatina.

E. OTROS.

➤ JUICIO DE EXPERTOS.

EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional experto, se agradece de antemano su valioso aporte en la presente evaluación, el cual permitirá validar el instrumento de investigación aplicable para lograr los objetivos del estudio: "ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL Y SU IMPACTO EN EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO CADENAS PRODUCTIVAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, CUSCO, 2024".

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y evalúe marcando con un "X" en la casilla que usted considere conveniente.

BLOQUES	CADENAS PRODUCTIVAS							CRITERIOS DE EVALUACIÓN						
	Gastronomía	Carpintería	Metal Mecánica	Panaderías y Pastelería	Ferrería y Afines	Boticas y Farmacias	Mercados Privados	Ferias Sabatinas	Validez de Pertinencia		Validez de Relevancia		Validez de Claridad	
									Sí	No	Sí	No	Sí	No
Información General	Género							<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Edad							<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	¿Cuál es su nivel Educativo alcanzado?							<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	¿Con qué tipo de establecimiento cuenta?							<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Percepción del Entorno del Negocio.	¿Con cuánto tiempo de operación cuenta su establecimiento? / ¿Cuál es la principal actividad de su establecimiento? / El local de su establecimiento es: propio o alquilado.							<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	¿De dónde procede la mercadería que ofrece? / ¿Por qué cree que sus clientes prefieren su producto?							<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	¿Qué tipo de comprobante emite a sus clientes? / ¿A quiénes vende principalmente su producto? / ¿Cuenta con Licencia de Funcionamiento? / ¿Cuenta con Resolución de Autorización de GERESA?							<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	¿Con qué área cuenta su establecimiento? / ¿Qué tipo de maquinaria y tecnología utiliza en su proceso de producción? / ¿Considera Ud. que la modernización de sus equipos podría mejorar la seguridad en su lugar de trabajo?							<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	¿Qué día de la semana considera Ud. que cuenta con mayor afluencia de clientes su establecimiento? / ¿Qué trimestre del año considera Ud. que genera mayores ventas?							<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	¿Qué día festivo del año cuenta Ud. con mayor afluencia de clientes en sus establecimientos? / ¿Cómo calificarías la importancia del manejo de extintores para el personal de su establecimiento?							<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	¿Qué aspectos considera Ud. que es el principal para mejorar el servicio que su establecimiento ofrece? / ¿Crees que el personal en su establecimiento está suficientemente capacitado en temas de seguridad laboral o primeros auxilios?							<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

	¿Qué tipo de capacitaciones consideraría útiles para mejorar la gestión de su establecimiento? (Seleccione hasta 02) / ¿Le gustaría recibir capacitaciones en medidas de seguridad y primeros auxilios específicas para el sector? / ¿Existe en su establecimiento un protocolo claro para acceder a servicios de salud en casos de emergencia? / ¿Consideras importante la adopción de medidas medioambientales (clasificación de residuos sólidos e industriales) en el sector, para garantizar la sostenibilidad a largo plazo?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Antecedentes del Negocio.	En su experiencia en el sector, ¿Cree que el año 2024 existió intervención positiva (apoyo) en el sector, por parte de la municipalidad?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	En caso sea positiva su respuesta anterior p.12, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de mejoras significativas? Escoja el más importante.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	En caso sea negativa su respuesta anterior p.12, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de cambios y/o retrocesos? Escoja el más importante.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Participación y Redes de apoyo.	¿Ha participado su establecimiento en talleres o ferias locales?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	En caso afirmativo de la pregunta anterior, ¿cómo calificaría la experiencia y los resultados obtenidos?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Participa en alguna asociación o redes de negocios locales?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing y Promoción.	¿Utiliza estrategias de promoción de su producto por internet (marketing digital)?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	En caso afirmativo de la pregunta anterior, ¿cuáles de las siguientes estrategias emplea principalmente para impulsar su negocio?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desafíos y Estrategias Futuras	¿Qué dificultades cree que tendrá su negocio durante los próximos meses?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Identifica estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	En caso afirmativo, ¿cuáles son esas estrategias?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovación	¿Qué temática considera Ud. de mayor importancia, para que la Municipalidad deba priorizar y potenciar el sector de carpintería en el distrito de San Sebastián?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Criterios de evaluación.

- Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
- Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Observaciones.

-
-
-

Opinión post evaluación.

*Marque con un "X" donde corresponda según su criterio.

- Aplicable.
- Aplicable después de corregir.
- No aplicable.

J. T. 03

Datos del Experto.

Apellidos y Nombres
DNI
Grado Académico
Especialidad

PAREDES GARDONTE U
23800907
DOCTOR
ECONOMIA

Firma y sello.
Experto.



EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Estimado profesional experto, se agradece de antemano su valioso aporte en la presente evaluación, el cual permitirá validar el instrumento de investigación aplicable para lograr los objetivos del estudio: "ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTAL GUBERNAMENTAL Y SU IMPACTO EN EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES COMPETITIVAS EN OCHO CADENAS PRODUCTIVAS DEL DISTRITO DE SAN SEBASTIAN, CUSCO, 2024".

A continuación, sírvase identificar el ítem o pregunta y evalúe marcando con un "X" en la casilla que usted considere conveniente.

BLOQUES	CADENAS PRODUCTIVAS							CRITERIOS DE EVALUACIÓN						
	Gastronomía	Carpintería	Metal Mecánica	Panaderías y Pastelería	Ferretería y Afines	Boticas y Farmacias	Mercados Privados	Ferias Sabatinas	Validez de Pertinencia		Validez de Relevancia		Validez de Claridad	
									Si	No	Si	No	Si	No
Información General	Género							X		X		X		
	Edad													
	¿Cuál es su nivel Educativo alcanzado?							X		X		X		
	¿Con qué tipo de establecimiento cuenta?							X		X		X		
Percepción del Entorno del Negocio.	¿Con cuánto tiempo de operación cuenta su establecimiento? / ¿Cuál es la principal actividad de su establecimiento? / El local de su establecimiento es: propio o alquilado.							X		X		X		
	¿De dónde procede la mercadería que ofrece? / ¿Por qué cree que sus clientes prefieren su producto?							X		X		X		
	¿Qué tipo de comprobante emite a sus clientes? / ¿A quiénes vende principalmente su producto? / ¿Cuenta con Licencia de Funcionamiento? / ¿Cuenta con Resolución de Autorización de GERESA?							X		X		X		
	¿Con qué área cuenta su establecimiento? / ¿Qué tipo de maquinaria y tecnología utiliza en su proceso de producción? / ¿Considera Ud. que la modernización de sus equipos podría mejorar la seguridad en su lugar de trabajo?							X		X		X		
	¿Qué día de la semana considera Ud. que cuenta con mayor afluencia de clientes su establecimiento? / ¿Qué trimestre del año considera Ud. que genera mayores ventas?							X		X		X		
	¿Qué día festivo del año cuenta Ud. con mayor afluencia de clientes en sus establecimientos? / ¿Cómo calificarías la importancia del manejo de extintores para el personal de su establecimiento?							X		X		X		
	¿Qué aspectos considera Ud. que es el principal para mejorar el servicio que su establecimiento ofrece? / ¿Crees que el personal en su establecimiento está suficientemente capacitado en temas de seguridad laboral o primeros auxilios?							X		X		X		

	¿Qué tipo de capacitaciones consideraría útiles para mejorar la gestión de su establecimiento? (Seleccione hasta 02) / ¿Le gustaría recibir capacitaciones en medidas de seguridad y primeros auxilios específicas para el sector? / ¿Existe en su establecimiento un protocolo claro para acceder a servicios de salud en casos de emergencia? / ¿Consideras importante la adopción de medidas medioambientales (clasificación de residuos sólidos e industriales) en el sector, para garantizar la sostenibilidad a largo plazo?	X		X		X	
Antecedentes del Negocio.	En su experiencia en el sector, ¿Cree que el año 2024 existió intervención positiva (apoyo) en el sector, por parte de la municipalidad?	X		X		X	
	En caso sea positiva su respuesta anterior p.12, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de mejoras significativas? Escoja el más importante.	X		X		X	
	En caso sea negativa su respuesta anterior p.12, ¿Cuál de los siguientes temas considera el principal causante de la existencia de cambios y/o retrocesos? Escoja el más importante.	X		X		X	
Participación y Redes de apoyo.	¿Ha participado su establecimiento en talleres o ferias locales?	X		X		X	
	En caso afirmativo de la pregunta anterior, ¿cómo calificaría la experiencia y los resultados obtenidos?	X		X		X	
	¿Participa en alguna asociación o redes de negocios locales?	X		X		X	
	En caso afirmativo de la pregunta anterior, ¿cómo ha beneficiado principalmente esta integración a su establecimiento?	X		X		X	
Marketing y Promoción.	¿Utiliza estrategias de promoción de su producto por internet (marketing digital)?	X		X		X	
	En caso afirmativo de la pregunta anterior, ¿cuáles de las siguientes estrategias emplea principalmente para impulsar su negocio?	X		X		X	
Desafíos y Estrategias Futuras	¿Qué dificultades cree que tendrá su negocio durante los próximos meses?	X		X		X	
	¿Identifica estrategias específicas para el crecimiento de su negocio en el próximo año?	X		X		X	
	En caso afirmativo, ¿cuáles son esas estrategias?	X		X		X	
Innovación	¿Qué temática considera Ud. de mayor importancia, para que la Municipalidad deba priorizar y potenciar el sector, en el distrito de San Sebastián?	X		X		X	

Criterios de evaluación.

- Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
- Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Observaciones.

-
-
-

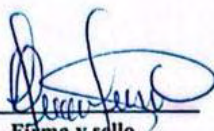
Opinión post evaluación.

*Marque con un "X" donde corresponda según su criterio.

- Aplicable. (X)
- Aplicable después de corregir. ()
- No aplicable. ()

Datos del Experto.

Apellidos y Nombres : Vargas Sibaja Aurelio
DNI : 23738021
Grado Académico : Dr.
Especialidad : Finanzas Públicas



Firma y sello.
Experto.

➤ **BASE DE DATOS.**

En este punto se reporta el procesamiento (Excel) de información primaria, mediante:

- Base de datos por cadena productiva.

Mediante esta información se trabajó una “Tabulación” de información primaria por cadena productiva, por consiguiente, la generación de los “Gráficos estadísticos”. Estos gráficos se observan en el ítem “5.3. *RESULTADOS: FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES EN CP.*” de la presente investigación, los cuales se desarrollaron en respuesta a los objetivos establecidos. Cabe señalar que, si bien es cierto que el número de preguntas existentes en las encuestas aplicadas son en número de hasta 29, estas fueron muy necesarias para realizar un diagnóstico situacional del comportamiento de los agentes económicos estudiados.

1. CP Gastronomía.

A. Gastronomía Rural.

RURAL																									
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23		
E1	B	A	D	B	B	D	C	G	F	D	A	A	C	A	A	A	C	B	A	A	A				
E2	B	C	B	B	A	D	C	G	F	D	A	A	A	A	A	A	C	B	C	A	A				
E3	B	B	C	A	A	D	A	F	D	D	B	A	C	A	A	A	A	B	A	A	A				
E4	B	C	B	B	A	D	C	G	F	D	A	A	B	A	A	A	A	B	B	A	A				
E5	B	B	C	A	B	D	A	F	D	D	B	A	A	A	A	A	A	B	A	A	A				
E6	B	A	D	A	B	D	A	F	D	B	B	A	A	A	A	A	C	B	C	A	A				
E7	B	B	B	B	B	D	B	G	F	D	A	A	B	A	A	A	C	B	C	A	A				
E8	B	C	C	B	A	D	B	G	F	D	A	A	A	A	A	A	A	B	B	A	A				
E9	B	C	C	B	A	D	B	G	F	D	A	A	B	A	A	A	C	B	B	A	A				
E10	B	A	D	B	B	D	B	G	D	D	A	A	B	A	A	A	C	B	B	A	A				
E11	B	C	C	B	A	D	B	G	D	D	B	A	C	A	A	A	A	B	C	A	A				
E12	B	B	B	A	B	D	A	F	I	B	E	A	A	A	A	A	C	B	A	A	A				
E13	B	C	B	A	A	D	A	F	D	B	B	A	B	A	A	A	C	B	C	A	A				
E14	B	B	B	B	B	D	A	G	D	B	E	A	C	A	A	A	A	B	A	A	A				
E15	B	A	D	B	A	D	A	G	D	D	E	A	A	A	A	A	A	B	A	A	A				
E16	B	C	C	B	A	D	A	G	D	D	B	A	B	A	A	A	C	B	A	A	A				
E17	B	A	D	B	A	D	A	G	D	D	B	A	A	A	A	A	C	B	A	A	D				
E18	B	A	D	B	B	D	B	F	D	D	A	A	B	A	A	A	A	B	B	A	A				
E19	B	C	C	B	A	D	A	G	D	B	A	A	C	A	A	A	C	B	A	A	A				
E20	B	C	C	B	B	D	A	G	F	B	B	A	C	A	A	A	C	B	C	B					
E21	B	B	B	B	B	D	A	F	D	B	B	A	A	A	A	A	C	B	C	A	D				
E22	B	B	B	B	B	D	A	G	F	B	B	A	B	A	A	A	C	B	A	A	A				
E23	B	B	B	B	B	D	B	G	F	B	B	A	B	A	A	A	C	B	C	A	D				
E24	B	B	B	A	A	D	A	F	I	B	E	A	A	A	A	A	C	B	A	A	A				
E25	B	B	B	B	A	D	A	G	I	C	B	A	A	A	A	A	C	B	A	B					
E26	B	C	C	B	B	D	A	G	D	C	B	A	C	A	A	A	C	B	A	A	A				
E27	B	C	C	B	B	D	A	F	D	A	E	A	B	A	A	A	C	B	B	A	A				
E28	B	B	B	B	B	D	A	F	I	A	B	A	A	A	A	A	C	B	A	A	A				
E29	B	C	C	B	B	D	A	G	D	C	E	A	C	A	A	A	C	B	C	A	A				
E30	B	B	B	B	A	D	A	G	I	D	B	A	C	A	A	A	C	B	A	A	A				
E31	B	B	C	B	B	D	A	G	D	D	B	A	A	A	A	A	C	B	C	A	A				
E32	B	C	C	B	A	D	A	G	I	A	A	A	C	A	A	A	A	B	A	A	A				
A		0	6	0	6	15	0	22	0	0	3	10	32	12	0	32	32	32	9	0	0	16	30	27	284
B		32	13	13	26	17	0	7	0	0	10	16	0	10	0	0	0	0	32	0	6	2	0	0	184
C		0	13	13	0	0	0	3	0	0	3	0	0	10	0	0	0	0	23	0	0	10	0	0	75
D		0	0	6	0	0	32	0	0	17	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	74
E		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
F		0	0	0	0	0	0	10	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	19
G		0	0	0	0	0	0	22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	22
H		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I		0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
		32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	0	32	32	32	32	32	0	32	32	30	

B. Gastronomía Urbana.

		URBANO																						
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23
E1	B	B	D	A	B	D	A	G	A	D	A	B		A	B		B		B		A	A	A	
E2	B	A	D	B	A	C	B	G	D	B	A	B		B	B		B		B		B	A	A	
E3	A	C	C	F	C	A	A	A	A	D	D	B		A	B		C		B		A	B		
E4	B	B	E	B	C	C	B	G	D	C	A	A	A		B		B		A		A	C	B	
E5	A	A	D	A	A	D	A	A	A	A	B	B		B	A	A	B		B		D	A	A	
E6	A	A	D	A	D	D	A	G	A	B	D	B		B	B		B		B		C	B		
E7	A	A	D	E	A	A	A	A	A	C	B	A	A		B		C		A		A	C	A	B
E8	B	C	C	B	A	A	A	G	D	B	B	A	B		A	A	B		A		A	C	A	B
E9	B	B	D	B	B	A	A	G	C	D	B	A	B		B		B		B		B	B		
E10	A	A	E	F	B	C	A	B	A	A	A	B		B	B		B		B		C	B		
E11	B	B	D	B	B	A	A	G	C	A	A	A	B		A	A	B		B		C	A	D	
E12	A	B	D	A	B	D	A	D	A	C	B	B		A	B		B		B		D	A	A	
E13	B	D	C	E	D	A	A	C	A	B	A	B		B	B		A		A		A	A	A	
E14	A	D	C	E	D	A	A	D	A	C	D	A	C		A	B	B		B		D	A	A	
E15	B	A	E	F	A	A	A	B	A	B	D	B		B	B		B		B		C	B		
E16	A	A	E	F	B	A	A	F	A	A	A	B		B	B		B		A		A	B	B	
E17	B	D	C	B	C	A	A	G	A	B	A	A	D		A	A	B		A		A	C	B	
E18	B	D	E	B	D	C	A	G	D	C	B	B		B	B		B		B		C	A	A	
E19	B	B	D	B	A	A	A	G	A	D	B	B		B	A	B	C		B		B	A	A	
E20	B	B	D	A	B	D	A	C	D	A	B	A	D		B		B		B		C	A	D	
E21	A	B	E	E	A	A	A	C	A	C	B	B		A	A	A	B		A		A	C	A	A
E22	B	D	C	A	B	D	A	E	A	D	D	B		C	B		B		B		C	B		
E23	A	A	E	A	B	D	A	A	A	A	A	B		B	B		B		A		A	C	A	E
E24	A	A	E	E	A	A	A	F	A	E	A	B		B	A	C	C		B		C	A	B	
E25	A	A	E	A	A	A	A	E	A	B	B	B		B	B		B		B		C	B		
E26	B	B	D	A	C	A	A	G	A	E	D	B		C	B		B		A		B	A	A	A
E27	A	B	D	F	A	C	A	E	D	B	B	B		B	B		B		B		C	B		
E28	A	B	D	F	B	C	A	F	D	B	A	B		B	A	A	B		B		A	A	B	
E29	A	D	C	A	B	C	A	A	D	C	B	B		C	B		B		B		D	A	A	
E30	A	D	C	A	D	A	A	F	A	C	B	B		B	B		B		A		A	C	A	A
E31	B	B	D	B	B	A	B	G	C	B	A	A	B		B		B		B		B	B		
E32	B	C	C	B	B	A	B	G	B	C	A	B		A	B		B		B		B	A	D	
E33	B	C	C	A	B	D	A	D	A	D	B	C		D	B		B		A		A	B	A	D
E34	B	A	E	C	C	A	A	E	A	C	A	A	A		B		B		B		C	B		
E35	A	B	D	F	A	C	A	G	A	D	D	A	A		B		B		A		B	C	B	
E36	B	B	D	F	B	A	A	E	A	A	D	B		B	A	A	A		A		B	C	A	A
E37	B	B	D	E	B	A	A	A	A	B	A	B		C	B		B		B		C	A	A	
E38	B	D	C	A	A	D	A	G	A	B	A	A	B		B		C		A		A	B	A	B
E39	A	D	E	C	A	A	A	C	A	B	D	A	D		B		C		B		C	B		
E40	B	A	E	C	D	C	A	C	A	B	A	A	A		A	A	B		B		C	B		
E41	B	D	C	B	C	A	B	G	B	B	D	A	D		B		B		B		C	B		
E42	A	B	D	F	A	C	A	E	A	C	A	B		C	B		B		B		B	A	D	
E43	B	B	D	B	B	A	A	G	D	C	B	A	B		B		A		A		B	C	B	
E44	B	C	C	A	B	D	A	G	A	B	A	B		C	A	A	B		B		A	A	B	
E45	A	A	E	A	A	D	A	A	A	C	F	A	B		A	C	B		A		D	C	A	B

E46	A	C	C	F	A	A	A	E	A	C	B	A	D	B	B	B	D	B			
E47	A	B	D	A	A	D	A	A	A	B	B	B	B	B	B	B	C	B			
E48	B	D	C	A	A	D	A	F	A	B	B	B	B	B	B	A	D	C	B		
E49	B	A	E	C	D	A	A	G	A	C	A	B	B	B	B	A	A	B	A	A	
E50	B	D	C	E	B	A	A	B	A	E	D	B	C	B	B	A	A	D	A	A	
E51	B	B	D	A	D	C	A	D	D	D	D	B	B	A	A	B	B	C	A	D	
E52	B	B	D	F	A	C	A	G	A	B	D	B	C	B	B	B	C	B			
E53	B	B	D	D	D	C	A	E	A	D	A	B	B	B	B	B	B	A	E		
E54	B	B	D	E	B	A	A	F	D	D	D	C	D	A	A	B	B	C	A	C	
E55	B	A	C	A	B	A	A	G	D	D	F	B	B	B	B	B	C	B			
E56	A	A	C	F	A	A	A	C	A	B	D	B	B	B	B	A	A	C	A	A	
E57	B	B	C	E	B	A	A	C	A	C	D	B	B	B	C	B	C	A	A		
E58	A	B	D	A	D	D	A	A	A	C	B	B	C	B	B	B	C	A	B		
E59	B	D	C	A	B	A	A	C	A	C	B	B	B	B	B	A	A	C	B		
E60	B	B	D	D	A	C	A	E	F	B	A	B	C	A	A	B	B	C	A	C	
E61	A	D	C	F	D	A	A	A	A	D	B	B	B	B	B	A	B	C	B		
E62	B	B	D	A	B	C	A	E	A	C	B	B	C	B	C	B	B	B	B		
E63	B	A	E	C	B	A	A	E	F	C	B	B	B	A	A	B	B	C	B		
E64	A	B	D	F	B	C	A	C	A	D	D	B	B	B	B	B	C	A	A		
E65	B	B	D	A	A	A	A	A	A	D	A	B	C	B	B	B	C	A	A		
E66	B	C	C	A	C	D	A	F	D	C	B	B	B	B	B	B	C	B			
E67	B	C	C	D	A	A	A	C	A	B	F	B	C	A	B	B	A	A	C	A	A
E68	B	C	C	F	B	A	A	C	A	E	A	B	B	A	A	C	B	C	B		
E69	B	C	C	F	A	A	A	D	F	A	B	B	C	B	B	B	A	B			
E70	B	A	D	B	B	D	A	G	A	B	D	A	C	B	B	A	A	C	A	B	
E71	B	B	C	A	A	A	A	F	A	B	B	B	C	B	B	B	C	A	B		
E72	B	C	C	E	B	D	A	A	A	B	B	A	B	B	B	B	A	A	B		
E73	B	C	C	A	A	A	A	E	A	B	D	B	C	A	B	B	B	C	B		
E74	B	D	C	B	D	A	A	G	B	C	A	B	C	B	C	A	A	C	A	B	
E75	B	D	C	A	D	D	A	E	A	B	B	C	D	B	B	B	C	B			
E76	B	B	C	A	B	D	A	C	A	C	A	B	B	A	B	B	B	A	C		
E77	B	D	B	A	B	D	A	C	A	D	B	B	C	B	B	B	C	A	B		
E78	B	D	B	F	A	C	A	C	A	C	D	B	C	B	B	B	C	B			
E79	B	C	C	A	D	D	A	E	F	D	A	A	B	B	B	B	D	B			
E80	B	C	C	A	B	D	A	G	A	C	B	B	C	B	B	A	B	D	A	B	
E81	B	C	C	F	A	C	A	E	A	E	B	A	B	B	B	B	C	A	B		
E82	B	B	D	A	A	C	A	A	F	C	B	B	C	B	B	B	C	A	D		
E83	B	C	C	A	A	D	A	G	A	B	A	B	C	A	B	B	A	A	D	B	
E84	B	C	C	A	A	D	A	C	A	C	B	A	B	A	B	B	B	C	A	E	
E85	B	C	C	A	C	D	A	E	A	B	A	B	B	B	B	B	C	A	B		
E86	B	D	C	A	B	D	A	E	A	B	A	A	B	B	B	B	C	B			
E87	B	C	C	A	D	D	A	C	A	B	B	B	B	B	B	A	A	A	B		
E88	B	C	C	A	A	D	A	C	A	B	D	B	B	B	B	B	D	A	E		
E89	B	D	C	E	A	C	A	E	A	B	A	A	B	B	B	A	B	C	A	E	
E90	B	D	C	B	A	C	A	G	A	B	D	A	B	B	B	B	C	B			

E91	B	B	E	F	B	A	A	C	A	C	B	C		C	B		B		A	A	C	A	B
E92	B	D	B	A	A	D	A	G	F	B	A	B		B	B		B		B		C	A	B
E93	B	B	D	A	D	D	A	C	A	B	A	A	B		A	B	B		B		C	A	B
E94	B	D	B	A	B	D	A	E	A	C	B	B		C	B		B		B		A	B	
E95	B	C	C	F	B	A	A	E	A	D	D	B		C	B		B		A	A	C	A	D
E96	B	D	B	D	D	A	A	C	A	B	A	A	B		A	A	B		B		A	B	
E97	B	C	C	A	A	D	A	G	A	C	D	C		C	B		B		B		C	A	B
E98	B	B	C	B	D	A	A	G	A	C	B	A	B		B		B		A	A	C	B	
E99	B	C	C	D	B	D	A	E	F	D	B	B		C	A	A	B		B		C	B	
E100	B	C	C	F	A	D	A	C	F	C	B	B		B	B		B		B		C	A	B

A		26	18	0	42	37	45	95	13	73	8	34	29	5	5	26	17	3	3	29	22	11	58	21	620
B		74	34	5	16	37	0	5	3	3	37	39	66	17	36	74	7	87	0	71	5	13	42	21	692
C		0	24	47	5	8	21	0	21	3	32	0	5	2	27	0	2	10	0	0	0	66	0	3	276
D		0	24	32	5	18	34	0	5	13	18	24	0	5	3	0	0	0	0	0	2	10	0	8	201
E		0	0	16	11	0	0	0	21	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	58
F		0	0	0	21	0	0	0	8	8	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40
G		0	0	0	0	0	0	0	29	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	29
H		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	29	71	100	26	100	3	100	29	100	100	58	

2. CP Carpintería.

CARPINTERIA																									
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	
E1	B	A	D	B	C	A	A	F	A	B	B	B	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	C	
E2	A	B	C	A	C	A	C	F	G	C	C	B	A	B	A	A	B	B	A	A	A	A	B	A	
E3	B	B	B	B	C	A	C	F	C	C	A	A	A	B	A	B	B	B	C	A	A	A	A	A	
E4	B	A	D	D	C	B	A	F	G	B	B	B	C	A	A	B	B	A	C	B	B	C	C	C	
E5	A	C	C	C	B	A	D	E	B	C	D	B	B	B	B	B	B	B	C	A	B	B	B	B	
E6	B	C	E	D	C	A	A	F	B	B	B	B	C	B	A	A	A	D	C	A	B	B	D	D	
E7	A	A	C	C	C	A	C	F	G	B	D	C	C	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	
E8	B	D	C	C	C	A	C	F	G	C	E	B	B	B	B	B	B	B	C	A	C	C	B	B	
A		3	3	0	1	0	7	3	0	1	0	1	1	1	2	2	2	3	2	3	1	2	6	2	2
B		5	2	1	2	1	1	0	0	2	4	3	6	0	2	6	0	5	1	5	0	2	2	3	3
C		0	2	4	3	7	0	4	0	1	4	1	1	0	3	0	0	0	0	0	1	4	0	1	2
D		0	1	2	2	0	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
E		0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
F		0	0	0	0	0	0	0	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
G		0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	1	7	8	2	8	3	8	3	8	8	6	8

4. CP Panaderías Pastelerías.

PANADERÍA Y PASTERERÍA																																											
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28															
E1	B	A	C	B	C	B	A	C	A	A	A	C	B	B	B	B	B	B	B	C	B	C	B	C	B																		
E2	B	A	E	C	C	B	A	C	A	A	F	C	B	A	B	A	B	C	B	C	B	C	A	C																			
E3	B	B	C	B	C	B	A	C	B	C	A	C	B	A	B	C	B	C	B	C	B	C	B	C	B																		
E4	B	A	C	A	A	B	B	C	A	A	G	G	B	A	B	B	B	C	B	C	B	C	B	C	B																		
E5	A	A	D	B	B	B	C	A	A	A	C	C	B	A	C	A	B	C	A	A	C	A	A	A	A																		
E6	B	A	E	C	D	B	A	C	A	C	F	C	B	A	B	A	B	B	A	B	C	A	A	A																			
E7	B	B	C	B	B	B	A	C	A	A	A	B	A	A	B	A	B	A	B	A	C	B	A	A	C																		
E8	B	C	B	D	D	B	A	C	A	D	G	G	A	A	B	B	B	C	B	C	B	A	A	A																			
E9	B	B	C	B	C	B	A	C	A	A	A	C	B	B	B	B	B	C	B	C	B	C	B	C	B																		
E10	A	B	D	B	B	B	B	C	A	D	A	C	B	B	B	C	B	C	B	C	B	C	A	C																			
E11	B	A	D	C	D	B	A	B	A	C	G	C	A	B	B	A	B	C	A	A	A	C	A	C																			
E12	A	B	B	A	D	B	B	A	C	A	E	C	A	A	B	A	B	B	B	C	B	B	C	B																			
E13	B	A	E	B	A	B	A	B	A	D	G	C	B	A	B	A	B	B	B	B	C	B	C	B																			
E14	A	C	C	A	A	B	B	C	A	D	B	C	B	B	B	C	B	C	A	C	B	A	B	B																			
E15	A	C	B	B	C	A	A	C	A	C	E	C	A	A	B	B	B	B	B	C	B	C	B	C																			
E16	A	C	C	B	D	B	A	C	A	A	A	C	A	B	B	A	B	C	A	A	B	A	C																				
E17	A	B	C	B	B	A	A	C	A	C	G	C	A	B	B	B	B	C	B	C	B	C	B	C																			
E18	B	B	C	B	B	A	A	C	A	A	E	A	A	B	B	B	B	C	A	D	A	A	A																				
E19	B	B	C	D	B	B	B	B	A	D	F	G	A	B	B	B	B	A	C	A	D	C	B																				
E20	B	D	C	B	B	B	A	C	A	B	F	G	A	B	B	B	B	A	B	B	C	A	B																				
E21	B	B	E	B	B	B	B	A	A	A	F	G	A	B	A	A	B	A	B	B	A	B	A	B																			
E22	B	C	D	B	B	A	B	C	A	D	F	G	B	B	B	B	A	A	C	A	A	A	A	A																			
E23	B	B	D	B	D	A	B	C	A	A	A	D	A	A	B	B	A	B	C	A	B	B	A	B																			
E24	B	B	D	D	B	A	B	A	A	D	F	B	A	B	A	A	A	C	A	B	C	A	A																				
E25	B	D	D	D	B	A	B	A	C	D	F	D	A	B	C	B	A	A	A	B	A	A	A	B																			
E26	B	D	E	C	D	A	B	C	B	D	F	A	A	B	A	B	A	A	A	A	A	A	A	A																			
A		7	7	0	3	3	8	15	3	23	11	9	1	15	12	0	3	2	8	5	3	6	1	12	6	7	16	7	0	193													
B		19	11	3	15	11	18	11	3	2	1	1	2	11	14	0	21	1	12	21	2	4	3	14	3	4	10	4	0	221													
C		0	5	11	4	5	0	0	20	1	5	0	14	0	0	0	2	0	3	0	0	16	2	0	1	15	0	5	0	109													
D		0	3	7	4	7	0	0	0	9	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	34													
E		0	0	5	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8													
F		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9													
G		0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11													
H		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0													
		26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	0	26	3	23	26	5	26	6	26	12	26	26	16	0		2	6	10	9	8	4	3	0	10	10	6	6	7	0

6. CP Boticas y Farmacias.

BOTICAS Y FARMACIAS																																									
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29												
E1	B	A	A	A	D	B	A	A	B	A	A	F	D	A	A	B		A	A	A	B		B		A	A	A	A													
E2	B	A	A	A	D	A	A	B	B	A	A	A	A	A	A	B		C	B	B		A	A	C	A	A	A														
E3	A	B	B	A	A	B	A	A	B	A	A	E	B	A	A	A	A		B		B		B		A	B															
E4	B	B	A	B	A	B	B	B	C	A	A	G	C	B	B	B		A	B	A	B	B		B	B	A	A														
E5	B	B	A	A	B	B	A	B	B	A	C	A	C	A	A	B		A	A	A	B		B		A	A	A														
E6	B	B	B	A	B	B	B	A	B	A	A	G	D	A	B	B		A	B	B		B		B		C	B														
E7	A	C	A	A	B	A	B	A	B	A	C	F	C	A	B	A	B		B	B		B		B		C	A	A													
E8	B	B	A	A	A	B	B	B	C	A	C	G	D	B	A	B		B	A	A	B		A	A	A	A	B														
E9	B	B	B	B	C	B	A	B	B	A	A	A	C	A	A	B		A	B		B		B		B	A	B														
E10	A	A	A	A	A	B	A	B	B	A	A	A	D	A	B	B		B	B		A	C	B		C	B															
E11	B	B	A	A	A	B	A	A	B	A	C	A	B	A	B	B		C	B	B		B		B	B	A	A														
E12	B	C	B	A	B	B	A	A	B	A	A	G	B	B	A	B		A	A	A	B		B		B	A	A														
E13	A	B	B	A	A	B	A	B	B	A	A	E	A	B	A	B		B	B	B		B		B		A	B														
E14	B	B	A	A	B	B	B	B	B	A	A	G	C	A	A	B		C	B	B		A	A	A	A	A	A														
E15	B	D	A	A	C	B	A	A	B	A	A	F	A	A	A	B		A	B		B		B		A	A	C														
E16	B	B	B	A	D	B	A	A	B	A	A	F	D	A	B	B		C	A	A	B		B		C	A	A														
E17	B	A	A	A	B	B	A	B	A	A	A	D	A	A	B	B		C	B	B		B		B		A	A	A													
E18	A	A	A	B	A	B	B	B	B	A	A	G	A	A	B	B		A	B		C		B		B	B	A	A													
E19	A	B	A	B	D	B	A	A	B	A	C	E	C	A	A	B		B	A	B	B		B		C	B															
E20	B	B	A	A	B	B	A	A	B	A	C	G	D	A	B	B		B	B	B		B		B		C	A	A													
E21	B	C	A	A	A	B	A	A	B	A	A	G	A	B	A	B		A	B	B		B		B		B	A	A													
E22	B	B	A	A	A	B	A	B	C	A	A	A	C	A	A	B		C	B	B		B		B		C	B														
E23	A	A	A	A	A	B	B	A	B	A	A	F	B	B	A	B		A	B	B		B		B		A	A	A													
E24	B	B	C	A	C	B	A	B	B	A	A	G	D	A	B	B		A	B	B		B		B		A	A	C													
E25	B	B	A	A	B	B	A	B	A	B	A	C	C	A	A	B		C	B	B		B		A	C	C	A	C													
E26	B	C	A	A	B	B	A	B	B	A	A	E	B	B	B	B		C	B	B		B		B		A	B														
E27	B	B	A	A	B	B	B	A	B	A	A	G	D	A	A	B		A	B	B		B		B		A	A	C													
E28	B	B	A	A	D	B	A	A	B	A	C	G	A	A	B	B		C	A	A	B		B		D	A	A														
E29	B	A	A	A	A	B	A	A	B	A	A	C	C	A	C	B		A	B	B		B		B		C	B														
E30	A	A	B	A	A	B	B	A	B	A	A	E	D	A	A	B		C	B	B		B		B		A	B														
E31	B	B	B	A	D	B	A	A	B	A	C	F	C	A	B	B		A	B	B		B		B		C	A	A													
E32	B	B	A	A	C	B	A	A	B	A	A	F	B	A	A	B		B	B	C		B		B		A	A	A													
E33	B	C	D	A	C	B	A	B	B	A	A	D	B	A	A	B		B	B	B		B		B		C	B														
E34	B	B	A	A	D	B	B	A	B	A	C	F	A	A	B	B		B	B	B		B		B		A	B														
E35	B	A	A	A	C	B	B	A	B	A	A	F	B	A	A	B		A	B	B		B		B		C	B														
A		8	9	25	31	12	2	23	22	0	35	25	7	7	28	21	0	2	1	15	7	6	3	0	4	3	15	23	17	0	351										
B		27	20	8	4	10	33	12	13	32	0	0	0	8	7	13	0	33	1	8	28	1	31	1	31	0	6	12	2	0	341										
C		0	5	1	0	6	0	0	0	3	0	10	2	10	0	1	0	0	0	10	0	0	1	2	0	1	13	0	4	0	69										
D		0	1	1	0	7	0	0	0	0	0	0	1	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	21										
E		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5											
F		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9										
G		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11										
H		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0										
		35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	0	35	2	33	35	7	35	3	35	4	35	35	23	0	17	1	10	4	11	11	0	12	14	15	5	1

8. CP Ferias Sabatinas.

FERIAS SABATINAS																									P12								P25											
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	A	B	C	D	E	F	G	H	A	B	C	D	E	F					
E1	B	A	B	A	A	A	A	A	B	B	A	B		A	A	A	A	A	B		B	B				A										C								
E2	A	B	C	B	B	A	A	B	D	B	A	B		A	A	A	A	A	B		B	B				B			E					B	C									
E3	B	C	C	C	A	B	A	A	A	B	B	B		B	B		B		A	C	C	A	A				C			F							D							
E4	B	B	D	C	B	A	A	A	G	A	A	A	A		A	B	A	B	B		A	A	A						E					A	B									
E5	B	B	C	A	B	A	A	C	I	A	A	B		A	B		C		B		A	A	B			B										C								
E6	A	C	C	B	B	C	A	B	B	A	A	A	A		A	A	B		B		A	A	A			B	C									C	D							
E7	B	D	D	D	A	A	B	B	B	B	B	B		B		B	B		A	A	B		B	B						E				B		D								
E8	B	D	C	B	B	D	A	C	I	A	B	B		D	B			A	C	B		C	A	A						E							D							
E9	B	D	E	D	B	D	A	A	C	B	B	A	A		B		A	A	A	B		B	B								F			A		C								
E10	B	C	B	B	B	B	A	C	C	A	A	B		C	A	B	B		B		A	A	C								F					C	E							
E11	B	C	C	B	A	D	A	A	I	B	A	A	B		A	C	B		B		B	A	C				B	C						D-		C								
E12	B	B	C	B	B	B	A	C	C	B	B	B		C	B			A	A	B		A	A	C		B			E							C	D							
A		2	1	0	2	4	5	11	5	1	5	7	0	4	3	3	6	3	7	5	2	0	5	8	4	0	93	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	
B		10	4	2	6	8	3	1	3	3	7	5	0	8	1	2	6	2	4	1	10	1	5	4	1	0	97	0	5	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	
C		0	4	7	2	0	1	0	4	3	0	0	0	0	0	2	0	1	1	1	0	1	2	0	3	0	32	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	8	0	0	0	0	0	
D		0	3	2	2	0	3	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	
E		0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
F		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
G		0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
H		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I		0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	0	12	4	8	12	6	12	7	12	2	12	12	8	0		1	5	3	0	5	3	0	0		2	3	8	5	1	0			

D-6:
POMACANCHI,
D-6:ANTONIO
LORENA

D-