

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



TESIS

**ASISTENCIA TÉCNICA DEL PROYECTO HAKU WIÑAY Y SU RELACIÓN CON
LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS DE LAS FAMILIAS EN POBREZA DEL
NÚCLEO EJECUTOR CENTRAL CCATCCA 02, QUISPICANCHI, CUSCO, 2024**

PRESENTADO POR:

Br. CRISTEL NOEMI QUISPE FLORES

Br. CINTHIA MIRIAM CONDORI GAMARRA

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

ASESOR:

Dr. WILMER FLOREZ GARCIA

CUSCO – PERÚ

2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

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

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada:
Asistencia Técnica del Proyecto Hako Wiñay y su relación con las
capacidades emprendedoras de las familias en pobreza del Núcleo
Ejecutor Central Coatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.

Presentado por: Condori Gamarra Cinthia Miriam DNI N° 76514505

presentado por: Quispe Flores Cristel Naemi DNI N°: 78717589

Para optar el título profesional/grado académico de
Licenciadas en Administración

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 3 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 7.....%.

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

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

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

Cusco, 22 de marzo de 2025.....



Firma

Post firma..... Wilmer Florez Garcia

Nro. de DNI..... 40105223

ORCID del Asesor..... 0000-0001-9067-839X

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: 87259:441689275

Quispe Flores Cristel/Condori

ASISTENCIA TÉCNICA DEL PROYECTO HAKU WIÑAY Y SU RELACIÓN CON LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS DE LA...

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:441689275

Fecha de entrega

22 mar 2025, 10:15 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

22 mar 2025, 10:25 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

ASISTENCIA TÉCNICA DEL PROYECTO HAKU WIÑAY Y SU RELACIÓN CON LAS CAPACIDADES EMPR....pdf

Tamaño de archivo

16.6 MB

225 Páginas

45.312 Palabras

257.409 Caracteres

7% Overall Similarity

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

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text
- Cited Text
- Small Matches (less than 13 words)

Exclusions

- 43 Excluded Matches

Top Sources

- 7%  Internet sources
- 1%  Publications
- 5%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

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

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

PRESENTACIÓN

Dr. Manrique Borda Pilinco

Decano de la facultad de Administración y Turismo de la Universidad Nacional San Antonio

Abad del Cusco

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:

En cumplimiento con lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos de la Escuela profesional de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco se presenta ante usted el trabajo de tesis con el nombre de **“ASISTENCIA TÉCNICA DEL PROYECTO HAKU WIÑAY Y SU RELACIÓN CON LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS DE LAS FAMILIAS EN POBREZA DEL NÚCLEO EJECUTOR CENTRAL CCATCCA 02, QUISPICANCHI, CUSCO, 2024”**, a fin de optar el Título profesional de Licenciadas en Administración.

El presente trabajo de investigación tiene el objetivo de determinar la relación entre la Asistencia Técnica y las Capacidades emprendedoras de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02. Asimismo, se espera que esta investigación sirva de base teórica para cooperar en el desarrollo de las capacidades emprendedoras de emprendimientos rurales.

Finalmente, expresamos nuestra gratitud a los señores docentes de la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas por compartir sus conocimientos y enseñanzas a lo largo de nuestro desarrollo profesional.

Atentamente,

Las tesoristas.

DEDICATORIA

A Dios por siempre acompañarme y darme la fuerza para lograr esta meta en mi formación profesional. A mi querida familia, en especial a mis padres Abraham Condori y Virginia Gamarra por su apoyo incondicional y por ser mis mayores ejemplos de perseverancia y resiliencia, a mis hermanas Rocío y Estefani por su motivación y a todos mis amigos y familiares que me acompañaron en este camino.

Cinthia Miriam Condori Gamarra

A mis queridos padres, Percy Quispe y Jesusa Flores, quienes con su amor, esfuerzo y sacrificio me han brindado las oportunidades y apoyo necesario para alcanzar este logro, y por siempre estar presente en los momentos más difíciles, a mis hermanos Frank y Soledad, por brindarme su apoyo incondicional, motivación y confianza en este proceso de lucha.

Cristel Noemi Quispe Flores

AGRADECIMIENTO

Nuestro especial agradecimiento al Dr. Wilmer Flores García, por su invaluable orientación, por compartir sus conocimientos y por su paciencia en el proceso de desarrollo de nuestra investigación.

A nuestros dictaminantes Dr. Rene Concha Lezama y Dr. Raúl Abarca Astete, por sus valiosas sugerencias y observaciones que han permitido la culminación de la presente tesis.

A los profesionales del proyecto Haku Wiñay de la Unidad Territorial Foncodes Cusco, quienes nos brindaron información y conocimientos para el desarrollo de nuestra tesis, así mismo a todas las familias emprendedoras del Nec Ccatcca por haber participado en nuestro estudio.

A todas las personas que nos han apoyado en este largo proceso de conclusión de nuestra investigación.

Bach. Cristel Noemi Quispe Flores

Bach. Cinthia Miriam Condori Gamarra

ÍNDICE DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE DE CONTENIDO	v
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
RESUMEN	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN	xvii
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción del problema.....	1
1.1.1. Diagnóstico	1
1.1.2. Pronóstico	6
1.1.3. Control de pronóstico.....	6
1.2. Formulación del problema	7
1.2.1. Problema general	7
1.2.2. Problemas específicos.....	7
1.3. Objetivos de la investigación	8
1.3.1. Objetivo general.....	8
1.3.2. Objetivos específicos	8
1.4. Justificación.....	9

1.4.1.	Valor teórico	9
1.4.2.	Implicancias prácticas	9
1.4.3.	Relevancia social	10
1.4.4.	Utilidad metodológica.....	10
1.5.	Delimitación de la investigación	10
1.5.1.	Delimitación temporal	10
1.5.2.	Delimitación espacial.....	11
1.6.	Limitaciones de la investigación	12
II.	MARCO TEÓRICO	13
2.1.	Antecedentes de la investigación	13
2.1.1.	Antecedentes internacionales.....	13
2.1.2.	Antecedentes nacionales	14
2.1.3.	Antecedentes locales.....	16
2.2.	Bases teóricas	18
2.2.1.	Teorías del Emprendimiento.....	18
2.2.2.	Emprendimiento.....	20
2.2.3.	Asistencia técnica.....	25
2.2.4.	Dimensiones de asistencia técnica.....	28
2.2.5.	Capacidades emprendedoras.....	30
2.2.6.	Dimensiones de las capacidades emprendedoras.....	30

2.3.	Bases conceptuales	33
2.4.	Marco Institucional	37
2.4.1.	El programa Foncodes	37
2.4.2.	Proyecto Haku Wiñay	39
2.5.	Bases Legales	47
III.	HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	49
3.1.	Hipótesis.....	49
3.1.1.	Hipótesis general.....	49
3.1.2.	Hipótesis específicas	49
3.2.	Variables.....	49
3.2.1.	Identificación de variables	49
3.3.	Operacionalización de variables.....	50
IV.	METODOLOGÍA.....	53
4.1.	Método de investigación	53
4.1.1.	Tipo de investigación.....	53
4.1.2.	Enfoque de investigación.....	53
4.1.3.	Nivel de investigación.....	54
4.1.4.	Método de investigación.....	54
4.1.5.	Diseño de investigación	54
4.1.6.	Unidad de análisis	55

4.2.	Población y muestra	55
4.2.1.	Población.....	55
4.2.2.	Muestra	57
4.3.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	58
4.3.1.	Técnicas	58
4.3.2.	Instrumentos.....	58
4.4.	Validez y confiabilidad del instrumento	59
4.4.1.	Validez	59
4.4.2.	Confiabilidad.....	60
4.5.	Procesamiento y análisis de datos	61
V.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	63
5.1.	Análisis e interpretación de los resultados de la investigación	63
5.1.1.	Resultados demográficos	63
5.1.2.	Resultados de las variables: asistencia técnica y capacidades emprendedoras.....	67
5.1.3.	Resultados por indicadores e ítems de las variables: asistencia técnica y capacidades emprendedoras	78
5.2.	Resultados de las entrevistas	111
5.3.	Contrastación de hipótesis.....	113
5.3.1.	Prueba de normalidad para la hipótesis general.....	113
5.3.2.	Prueba de hipótesis general.....	114

5.3.3.	Prueba de normalidad para las hipótesis específicas	116
5.3.4.	Prueba de hipótesis específicas.....	117
5.4.	Discusión de resultados.....	125
VI.	PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN.....	130
6.1.	Introducción	130
6.2.	Objetivos	131
6.2.1.	Objetivo general.....	131
6.2.2.	Objetivos específicos	131
6.3.	Justificación.....	131
	CONCLUSIONES	150
	RECOMENDACIONES	153
VII.	REFERENCIAS.....	156
VIII.	ANEXOS.....	171
8.1.	Anexo 01: Matriz de consistencia	171
8.2.	Anexo 02: Instrumento de recolección de información	172
8.3.	Anexo 03: Validación por expertos.....	177
8.4.	Anexo 05: Solicitud para el acceso a la información del proyecto Haku Wiñay.....	201
8.5.	Anexo 06: Sabana de datos	202
8.6.	Anexo 07: Evidencias fotografías	205

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Teorías del emprendimiento	19
Tabla 2 Operacionalización de variables	50
Tabla 3 Población	56
Tabla 4 Validación de Expertos (Encuesta).....	60
Tabla 5 Validación de expertos (Entrevista).....	60
Tabla 6 Grado de confiabilidad.....	61
Tabla 7 Confiabilidad de variables	61
Tabla 8 Grado de relación según coeficiente de correlación	62
Tabla 9 Resultados demográficos	63
Tabla 10 Baremación para las variables Asistencia técnica y Capacidades emprendedoras.....	67
Tabla 11 Resultados de la dimensión capacitación.....	68
Tabla 12 Resultados de la dimensión acompañamiento personalizado continuo	69
Tabla 13 Resultados de la dimensión entrega de recursos materiales	70
Tabla 14 Resultados de la variable capacidades emprendedoras.....	72
Tabla 15 Resultados de la dimensión capacidades individuales.....	73
Tabla 16 Resultados de la dimensión de la dimensión capacidad de planificación.....	74
Tabla 17 Resultados de la dimensión capacidad comercial.....	75
Tabla 18 Resultados de la dimensión capacidad financiera.....	77
Tabla 19 Prueba de normalidad.....	114
Tabla 20 Ritual de Significancia estadística-Hipótesis general	114
Tabla 21 Correlación entre las variables asistencia técnica y capacidades emprendedoras	115
Tabla 22 Prueba de normalidad de las dimensiones de la V1 Y V2.....	116

Tabla 23 Ritual de Significancia estadística-Hipótesis específica 1.....	117
Tabla 24 Correlación entre asistencia técnica y capacidades individuales.....	117
Tabla 25 Ritual de significancia estadística- Hipótesis específica 2	118
Tabla 26 Correlación entre la asistencia técnica y capacidades de planificación.....	119
Tabla 27 Ritual de significancia estadístico-Hipótesis específica 3	120
Tabla 28 Correlación entre la asistencia técnica y capacidades comerciales	121
Tabla 29 Ritual de significancia estadística-Hipótesis específica 4	122
Tabla 30 Correlación entre asistencia técnica y capacidades financieras.....	123
Tabla 31 Correlación entre las dimensiones de la V1 y V2.....	124
Tabla 32 Modulo I: Capacidades individuales.....	134
Tabla 33 Modulo II: Capacidad de planificación	136
Tabla 34 Modulo III: Capacidades comerciales	138
Tabla 35 Modulo IV: Capacidad financiera.....	140
Tabla 36 Acompañamiento personalizado continuo en el desarrollo de capacidades emprendedoras	141
Tabla 37 Entrega de recursos materiales	143
Tabla 38 Cronograma de actividades para el desarrollo de capacidades emprendedoras	148
Tabla 39 Presupuesto	149

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Imagen del territorio del distrito de Ccatcca	11
Figura 2 Organigrama	38
Figura 3 Componentes del Proyecto Haku Wiñay	40
Figura 4 Teoría de cambio y cadena de resultados	43
Figura 5 Implementación de la Asistencia Técnica del Proyecto Haku Wiñay	45
Figura 6 Género	64
Figura 7 Edad de los encuestados	65
Figura 8 Nivel de educación de los encuestados	66
Figura 9 Resultados de la variable Asistencia técnica	67
Figura 10 Resultados de la dimensión capacitación	68
Figura 11 Resultados de la dimensión acompañamiento personalizado continuo.....	70
Figura 12 Resultados de la dimensión entrega de recursos materiales.....	71
Figura 13 Resultados de la variable capacidades emprendedoras	72
Figura 14 Resultados de la dimensión capacidades individuales	73
Figura 15 Resultados de la dimensión de capacidad de planificación.....	75
Figura 16 Resultados de la dimensión capacidad comercial	76
Figura 17 Resultados de la dimensión capacidad financiera	77
Figura 18 Indicador: capacitación en base a necesidades	78
Figura 19 Indicador: capacitación para la mejora de la producción	79
Figura 20 Indicador: capacitación para la mejora en ventas.....	80
Figura 21 Indicador: tiempo de capacitación.....	81
Figura 22 Indicador: acompañamiento en actividades de producción.....	82

Figura 23 Indicador: Acompañamiento en actividades comerciales	83
Figura 24 Indicador: Entrega de recursos materiales.....	84
Figura 25 Indicador: recursos de acuerdo a sus necesidades	85
Figura 26 Indicador: maneja correcto de los recursos materiales.....	86
Figura 27 Indicador: relaciones interpersonales	88
Figura 28 Indicador: constancia.....	89
Figura 29 Indicador: voluntad.....	90
Figura 30 Indicador: toma de riesgo	91
Figura 31 Indicador: compromiso.....	92
Figura 32 Indicador: responsabilidad.....	93
Figura 33 Indicador: organización de actividades	94
Figura 34 Indicador: metas y objetivos.....	95
Figura 35 Indicador: seguimiento y control de actividades	96
Figura 36 Indicador: facilidad de comunicación	97
Figura 37 Indicador: buena actitud en la venta.....	98
Figura 38 Indicador: mantener un registro de ganancias	99
Figura 39 Indicador: participación en ferias y eventos comerciales.....	100
Figura 40 Indicador: calidad de producto	101
Figura 41 Indicador: uso de medios digitales	102
Figura 42 Indicador: medios digitales de pago	103
Figura 43 Indicador: conocimiento sobre el financiamiento	104
Figura 44 Indicador: conocimiento sobre el ahorro.....	105
Figura 45 Indicador: conocimiento sobre la inversión	106

Figura 46 Indicador: acceso al financiamiento	107
Figura 47 Indicador: ahorro	108
Figura 48 Indicador: uso consciente del dinero	109
Figura 49 Indicador: decisión para invertir.....	110
Figura 50 Fases para lograr el desarrollo de capacidades emprendedoras	131
Figura 51 Matriz FODA.....	133

RESUMEN

En el presente estudio de investigación tiene por objetivo determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades emprendedoras de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024. El estudio fue de tipo básico, de enfoque mixto, el método incorporado fue hipotético-deductivo, de nivel descriptivo correlacional, y de diseño no experimental de corte transversal. La población de estudio estuvo conformada por 78 familias emprendedoras rurales del NEC Ccatcca 02, además, el muestro fue no probabilístico de tipo censal. Se aplico encuestas a los emprendedores rurales del NEC Ccatcca 02 y se realizaron entrevistas a los agentes técnicos del proyecto Haku Wiñay. Para evaluar la confiabilidad de las variables asistencia técnica y capacidades emprendedoras se utilizó el Alfa de Cronbach, obteniendo un coeficiente de confiabilidad de 0.758 y 0.869, estos resultados evidencian la coherencia y consistencia de ambas variables. La investigación utilizo el análisis estadístico Rho de Spearman para medir el grado de correlación entre las variables, teniendo como resultado una relación moderada de 0.527. Los resultados hallados concluyen que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay se relaciona moderadamente con las capacidades individuales, de planificación, comerciales y financieras de los emprendedores rurales del NEC Ccatcca 02. Finalmente, se realiza una propuesta para mejorar el plan de asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay.

Palabras claves: Asistencia técnica, capacidades emprendedoras, emprendimiento, emprendimiento rural.

ABSTRACT

The objective of this research study is to determine the relationship between the technical assistance of the Haku Wiñay project and the entrepreneurial capacities of poor families in the Central Executing Nucleus Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024. The study was of a basic type, of mixed approach, the method incorporated was hypothetical-deductive, of correlational descriptive level, and non-experimental cross-sectional design. The study population was made up of 78 rural entrepreneurs from the NEC Ccatcca 02, in addition, the sampling was non-probabilistic of the census type. Surveys were applied to rural entrepreneurs of the NEC Ccatcca 02 and interviews were conducted with the technical agents of the Haku Wiñay project. To evaluate the reliability of the variables technical assistance and entrepreneurial capabilities, Cronbach's alpha was used. obtaining a reliability coefficient of 0.758 and 0.869, these results show the coherence and consistency of both variables. The research used Spearman's Rho statistical analysis to measure the degree of correlation between variables, resulting in a moderate ratio of 0.527. The results found conclude that the technical assistance of the Haku Wiñay project is moderately related to individual capacities, planning, commercial and financial of the rural entrepreneurs of the NEC Ccatcca 02. Finally, a proposal is made to improve the technical assistance plan of the Haku Wiñay project.

Keywords: Technical assistance, entrepreneurial skills, entrepreneurship, rural entrepreneurship.

INTRODUCCIÓN

Los emprendimientos hoy en día constituyen la mayor proporción dominante de establecimientos comerciales tanto en países en desarrollo y subdesarrollados, las microempresas generan una transformación positiva en la sociedad con el incremento económico, lo que permite reducir brechas sociales y económicas, mejorar las condiciones de vida de la población de bajos recurso de un país; sin embargo, el entorno económico influye en la estabilidad de estas microempresas, es por ello que el gobierno institucional debe proporcionar un escenario favorable y que impulse la innovación (Lederman et al.,2014).

Según el Banco Mundial (2024), Más de 700 millones de personas en zonas rurales viven en la pobreza extrema, ganando menos de USD 2,15 por día, es decir en la zona rural se presentan mayores dificultades para iniciar con emprendimientos, debido a las carencias que padecen tanto económicas como sociales, en este sentido es apropiado desarrollar y fortalecer capacidades emprendedoras de esta población que están en marcha o que recién están iniciando con un negocio, pues requieren más apoyo para mantenerse y contribuir al crecimiento económico local, es así que, el estado peruano mediante el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS) y su programa nacional Fondo Nacional de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES), gestiona proyectos productivos y de infraestructura en zonas rurales y urbanas vulnerables, uno de los proyectos que ejecuta es el proyecto Haku Wiñay el cual busca incrementar los ingresos económicos de forma autónoma y sostenida a través de emprendimientos, El proyecto forma en capacidades mediante asistencia técnica, capacitación y entrega de recursos materiales.

En el presente estudio de investigación titulado “Asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y su relación con las capacidades emprendedoras de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024”, se pretende determinar la relación entre la

asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades emprendedoras de las familias rurales.

Por consiguiente, el estudio de investigación presenta los siguientes capítulos:

Capítulo I. Planteamiento del problema

Este capítulo comprende la situación problemática, donde se describe el problema de investigación, seguido se formula las preguntas de investigación, pregunta general y preguntas específicas, del mismo modo se desarrolló el objetivo general y los objetivos específicos, además se planteó la justificación, delimitación y limitación de la investigación.

Capítulo II. Marco teórico

En este capítulo se desarrolla los antecedentes del estudio a nivel internacional, nacional y local, donde se resumen los estudios a fines al tema, asimismo se expone las bases conceptuales necesarias para comprender el estudio y por último se determinó el marco legal.

Capítulo III. Hipótesis y variables

En este capítulo se muestra las hipótesis, tanto general y específicos, de igual modo las variables y el cuadro de operacionalización de variables.

Capítulo IV. Metodología

En el presente capítulo se hace el desarrollo de la metodología de la investigación, describiendo el tipo, enfoque, nivel, método, diseño y la unidad de análisis; asimismo se determina la población y el tamaño de la muestra; también se señala las técnicas y herramientas de recopilación de datos, seguidamente la validez y confiabilidad del instrumento, y finalmente se desarrolla los procedimientos y análisis de datos.

Capítulo V. Resultados y discusiones

Este capítulo está compuesto por el procesamiento de los datos, la interpretación y análisis de los resultados obtenidos, así mismo la prueba de hipótesis y la discusión de los resultados.

Capítulo VI: Propuesta

En base a los resultados obtenidos en el presente estudio se realiza una propuesta de mejora del plan de asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay con el fin de mejorar las capacidades emprendedoras.

Por último, se presentan las conclusiones y las recomendaciones propuestas, así mismo se adjunta las referencias correspondientes al estudio.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

1.1.1. *Diagnóstico*

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) evalúa las actitudes hacia el emprendimiento a través de cuatro indicadores: percepción de capacidades esenciales (conocimiento, habilidades y experiencias), nivel de intención emprendedora, oportunidades para iniciar un emprendimiento, y temor al fracaso. Conforme al documento la población de Latinoamérica y el Caribe se destaca por contar con capacidades esenciales (57.5%), por poseer un alto nivel de intención emprendedora (32.6%), por detectar oportunidades para emprender (44.50%) y por tener un bajo temor al fracaso (27.1%). También se observa que la población Asia y Europa cuentan con un alto temor al fracaso en comparación con otras regiones. Sin embargo, los emprendedores latinoamericanos introducen productos nuevos a un ritmo muy lento frente a los competidores internacionales, además tienen un temor por explorar mercados desconocidos, esta falta de competitividad genera incertidumbre y retraso (Serida et al., 2020). En esta misma línea, existen dificultades para producir, transformar y vender productos de calidad, a costos y rendimientos que generen un margen suficiente para incrementar sus ingresos, son muchos los factores, tanto locales como mundiales, que limitan la competitividad en el mercado latinoamericano; la desigualdad entre las regiones y lo que esto implica para el potencial de desarrollo económico local (Salazar y Vander, 2004). En consecuencia, América Latina está por detrás de las otras regiones a nivel mundial, pues ninguna economía de la región da lugar a pequeñas y medianas empresas para hacer negocio, y es que ninguna región ha mejorado en los últimos años en sus reformas, en cuanto al manejo de permisos de construcción, registro de propiedad, pago de

impuestos, cumplimiento de contratos, protección de los inversionistas minoritarios (Banco Mundial, 2020).

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) señala que a nivel nacional la tasa de emprendimiento en una etapa temprana es de 22.4%, es decir, personas entre los 18 y 64 años están inmersos en iniciar un emprendimiento, o son dueños de negocios con menos de 3 años de función. Este resultado coloca al país en el tercer lugar a nivel latinoamericano y quinto a nivel mundial con una alta percepción de capacidades para emprender; sin embargo, de cada 100 emprendimientos en etapa temprana, tan solo 30 de ellos se establecen, es decir el 70% cierra y no continua, dicho esto las razones son en gran medida por problemas financieros (43%), seguido por razones personales (28%), no aprovechan oportunidades (25%), incidentes (2%) y otras razones (Serida et al., 2020). En cuanto a la eficiencia de los negocios el País registro un puntaje de 28.6, ocupando el puesto 53 de 64 países según los resultados del ranking de competitividad del 2023, realizado por el Centrum PUCP, la escuela para los buenos negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) y el Institute of Management Development (IMD) de Suiza (CENTRUM PUCP, 2023). Así mismo La Cámara de Comercio de Lima (CCL), señala que los emprendedores peruanos presentan incapacidad de gestionar su negocio y según las encuestas IPSOS GLOBAL la gran parte de los emprendedores no poseen conocimientos de planificación y estrategias de mejora (Sánchez, 2022). Bajo este escenario se puede deducir que existe una alta intención de emprender, sin embargo, las dificultades y limitantes influyen en la eficiencia y efectividad de emprendimientos.

Por otra parte, cabe mencionar que en la zona rural peruana los emprendedores tienen mayores limitantes para crecer, así como se menciona en el libro de Trivelli et al. (2009) los emprendedores de la sierra peruana tienen dificultades para innovar productos, además de un

bajo conocimiento comercial que limita la productividad y el acceso limitado a tecnologías y procesos para lograr la rentabilidad. Por tanto, se evidencia que no existe mucha capacitación en la sierra peruana. Por otro parte, Saucedo (2018) indica que los emprendedores rurales tienen un bajo conocimiento financiero, ya que desconocen cómo gestionar su dinero efectivamente, de los ingresos que generan no lo destinan al ahorro, con el fin de reinvertirlo más adelante. El autor ratifica la importancia del conocimiento y manejo de temas financieros para el buen desarrollo del emprendimiento. A estos resultados se suma la falta de oportunidades económicas, infraestructura básica y apoyo institucional.

Es por ello que muchos países implementan programas de asistencia técnica que transfieren conocimientos e insumos, ofrecen capacitaciones, fomentan mejores prácticas de gestión, dichos programas generalmente están subsidiados por el gobierno que busca mejorar la eficiencia técnica, aumentar la producción y los ingresos de los productores rurales (Lampach et al., 2021). El Fondo Nacional de Cooperación para el desarrollo social (Foncodes), es un programa del gobierno peruano que está adscrito al Ministerio Desarrollo e Inclusión Social, que gestiona proyectos productivos y de infraestructura en zonas rurales y urbanas vulnerables, uno de los proyectos que ejecuta es Haku Wiñay, cuyo programa busca incrementar los ingresos económicos de forma autónoma y sostenida de familias en situación de pobreza a través del desarrollo de capacidades productivas y la gestión de emprendimientos, otorgando asistencia técnica y capacitación práctica y teórica (Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social [FONCODES], 2023).

A nivel local, Haku Wiñay trabaja en la región del Cusco y una de las intervenciones realizadas por el proyecto fue en el distrito de Ccatcca, provincia de Quispicanchi, en las comunidades de Ccopi, Machacca, Cuyuni, Sacsayhuaman, Sonccamarca y Umuto. El

especialista Montoya (2023) quien fue participe del proyecto detalla en su informe que los emprendedores del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02 (NEC) no cuentan con las capacidades emprendedoras, puesto que no planifican sus actividades de forma ordenada y no saben cómo priorizar tareas importantes, por lo tanto, hay pérdida de tiempo y dinero. Por otro lado, desconocen sobre la articulación de los canales de comercialización a otros mercados, además presentan un bajo conocimiento en temas financieros, puesto que, no saben cómo gestionar el dinero de sus ganancias y de qué forma reinvertir.

Según el estudio de Acceso de hogares rurales con economías de subsistencia a mercados locales del núcleo ejecutor central Ccatcca 02 (2020), las familias emprendedoras presentan dificultades para desarrollar sus capacidades emprendedoras.

Respecto a las capacidades individuales, se describe que los emprendedores enfrentan dificultades para manejar sus emociones, en particular al enfrentar situaciones inesperadas, y asumir responsabilidades de su negocio, además se identificó que tenían temor de asumir riesgos, como: salir a nuevos mercados donde se encontrarían con emprendedores de mayor experiencia y con más habilidades. Por otra parte, se sienten desmotivados al no tener resultados rápidos y visibles en sus ganancias, lo que los hace desertar en seguir continuando con su emprendimiento y buscar otro tipo de actividades que les genere y resulte más conveniente según sus necesidades. Así mismo se percibió que los emprendedores son individualistas y no buscan relacionarse con otros comerciantes para intercambiar experiencias de forma proactiva.

Conforme a la capacidad de planificación se describe que los emprendedores se dedican a múltiples actividades y tienen dificultades en organizar apropiadamente las actividades de su emprendimiento, puesto que las tareas que realizan a diario dependen de lo que surja en el día y no tienen una proyección de las actividades futuras. Por otro lado, no tienen objetivos y metas

fijas y esto puede deberse a la cierta incertidumbre que tienen sobre la sostenibilidad de su negocio en el tiempo, así mismo se observó que no saben realizar un control y seguimiento continuo de sus actividades, en tal sentido no es posible tener resultados favorables sobre su avance.

De acuerdo a la capacidad comercial, se describe que los emprendedores producen sus productos como medio de subsistencia sin tener claro a quienes va dirigido, lo que dificulta la comercialización de sus productos. El 60% de la producción de los emprendedores del NEC Ccatcca 02 está dirigido a la venta, sin embargo, están limitados al acceso a mercados, pues los emprendedores regularmente realizan la venta de su producto a nivel local y algunos en el mercado central de Urcos. Así mismo se identifica que la calidad de sus productos no cumple con las expectativas de los consumidores, ya que los consumidores cada vez tienen estándares más altos en el mercado, finalmente muestran deficiencias en el uso de registro de ventas y ganancias, puesto que los emprendedores solo hacen un cálculo de sus ganancias en base al número de ventas.

En cuanto a la capacidad financiera, se describe que las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02 al no contar con las capacidades ni conocimientos necesarios, no administran eficientemente sus recursos económicos, no tienen hábitos de ahorro ni de inversión lo cual dificulta el crecimiento y sostenibilidad de sus emprendimientos. En gran medida se cree que la causa de este problema se debe a la desconfianza que tienen los emprendedores de las entidades financieras, por diferentes motivos entre ellos la falta de educación financiera, barreras culturales, miedo al endeudamiento y por las malas experiencias pasadas, en consecuencia, a ello su acceso a servicios financieros formales es limitado.

1.1.2. Pronóstico

De permanecer con el problema descrito, si los emprendedores del NEC Ccatcca 02, continúan sin desarrollar sus capacidades emprendedoras no lograrán resultados positivos en el crecimiento y sostenibilidad de sus emprendimientos, al no desarrollar estas capacidades los emprendedores estarán limitados a ingresar a nuevos mercados y aprovechar mejores oportunidades comerciales, además no podrán enfrentar a la competencia, por ende, ira aumentando la tasa de mortalidad de emprendimientos. En defecto no permitirá que los emprendedores mejoren sus condiciones de vida y la de sus familias, lo que repercutirá de forma negativa al dinamismo económico de la localidad y junto a ello continuará el aumento de la pobreza y el desempleo.

1.1.3. Control de pronóstico

La Asamblea General de las Naciones Unidas – ONU acordó que para el año 2030 continúa siendo prioridad reducir las brechas de pobreza, quedando manifestada en los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS). Desde esta postura, los gobiernos consideran que brindar asistencia a emprendimientos motiva el incremento en actividades productivas, y de esta manera generar oportunidades laborales, mejorar la calidad de vida y el desarrollo económico (Ovalles et al., 2018).

Conforme a una encuesta realizada en el año 2015 por el Centro de Estudios Públicos a los países de México, Chile y Uruguay, sobre la pobreza y la participación del estado. El 85.8% de los encuestados afirman que la mejor forma en la que el estado debe ayudar a las personas más vulnerables es mediante programas que fomenten el desarrollo de capacidades y asistencia técnica a través de la educación y capacitación, y tan solo el 11% menciona que se debe hacerse mediante transferencias monetarias (Abramo et al., 2019). Del mismo modo, Cancino y otros

autores afirman, que los programas sociales que brindan asistencia técnica a emprendedores deben tener como objetivo proporcionar apoyo en el crecimiento del emprendimiento (Cancino et al., 2019).

Ocampo y López (2021), mencionan que ciertas comunidades de Colombia, los emprendimientos existentes tienen una ausencia evidente de capacidades, lo cual impide que tengan un emprendimiento exitoso, y para resolver esta situación, se plantea generar cursos de formación que promuevan las destrezas de emprendimiento para la búsqueda de oportunidades.

El programa nacional Foncodes mediante su proyecto Haku Wiñay pretende dar solución a los problemas descritos en el NEC Ccatcca 02, a través de la asistencia técnica dirigida a fortalecer significativamente las capacidades emprendedoras de familias en condiciones vulnerables, mediante la asistencia se brinda capacitación, el acompañamiento técnico y la entrega de recursos materiales. Con ello también se busca “la autogeneración de ingresos monetarios, ampliando así las oportunidades de alcanzar mejores niveles de seguridad alimentaria, salud y educación, y las necesidades materiales” (Velezmoro, 2023, p.7).

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay se relaciona con las capacidades emprendedoras de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿De qué manera la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay se relaciona con las capacidades individuales de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024?

- ¿De qué manera la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay se relaciona con las capacidades de planificación de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024?
- ¿De qué manera la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay se relaciona con las capacidades comerciales de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024?
- ¿De qué manera la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay se relaciona con las capacidades financieras de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. *Objetivo general*

- Determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades emprendedoras de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.

1.3.2. *Objetivos específicos*

- Determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades individuales de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.
- Determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades de planificación de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.

- Determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades comerciales de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.
- Determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades financieras de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.

1.4. Justificación

1.4.1. Valor teórico

Desde una perspectiva teórica, el presente estudio profundiza las teorías, conceptos y características de la asistencia técnica y capacidades emprendedoras con el fin de aportar en el desarrollo de emprendimientos rurales que se encuentran en condiciones vulnerables. Así mismo se podrá conocer a mayor profundidad el comportamiento de estas variables y la relación que tienen.

El análisis de la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades emprendedoras de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02 permitirá evaluar y validar teorías relacionadas con el desarrollo económico y el impacto de los programas sociales. Además, este estudio proporcionará información valiosa para programas enfocados en el desarrollo de emprendimientos rurales y como fuente de información para futuros estudios académicos relacionados al tema.

1.4.2. Implicancias prácticas

El estudio tiene implicancias prácticas significativas tanto a nivel local como nacional. En base las conclusiones, recomendaciones y a la propuesta de la investigación los responsables del proyecto podrán tomar decisiones estratégicas sobre la asistencia técnica que se da a los

emprendedores rurales, con el objetivo de mejorar sus capacidades y aumentar su inclusión en los mercados, lo que se traducirá en el incremento de sus ingresos, bienestar y mejoría en la calidad de vida. Así mismo, el presente estudio brinda aspectos relevantes que serán útiles para la implementación de proyectos sociales en otras zonas rurales del país con características similares.

1.4.3. Relevancia social

El estudio tiene importantes implicancias sociales, ya que el emprendimiento genera una transformación significativa en el ámbito económico y social. A través de la asistencia técnica especializada se busca contribuir al desarrollo de capacidades emprendedoras en familias rurales en pobreza, mejorar sus condiciones de vida al incrementar sus ingresos económicos, así mismo fortalecer su participación activa en la sociedad y promover mayor inclusión social.

1.4.4. Utilidad metodológica

El estudio tiene enfoque mixto, de nivel descriptivo correlacional para determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades emprendedoras de los emprendedores del NEC Ccatcca 02. Para la recopilación de información, se utilizó como instrumentos: el cuestionario y la guía de entrevista, que fueron cuidadosamente planificados para capturar información relevante, cabe destacar que los instrumentos fueron validados por expertos, quienes dieron la confiabilidad suficiente para poder ser utilizada en futuras investigaciones que se encuentren en la misma línea de investigación.

1.5. Delimitación de la investigación

1.5.1. Delimitación temporal

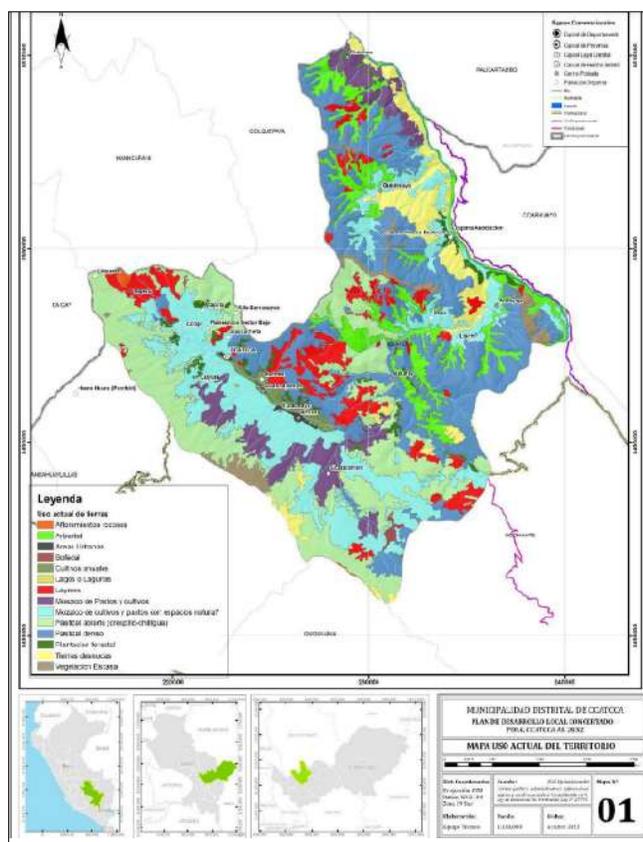
Los datos recopilados, análisis y conclusiones se realizaron durante el año 2024.

1.5.2. Delimitación espacial

El estudio se centra en el proyecto Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, ubicado en el distrito de Ccatcca, provincia de Quispicanchi del departamento de Cusco. Se consideró las siguientes comunidades rurales: Ccopi, Machacca, Cuyuni, Sacsayhuaman, Sonccomarca y Umuto.

Figura 1

Imagen del territorio del distrito de Ccatcca



Nota. Imagen del territorio actual del distrito de Ccatcca [Mapa]. Municipio Distrital de Ccatcca,

2022. Tomado de <https://www.muniCcatcca.gob.pe/plan-de-desarrollo-local-concertado/>

1.6. Limitaciones de la investigación

- Para efectos de este estudio no se trabajó con el total de emprendedores, puesto que algunos emprendedores emigraron a otros lugares dejando sus actividades emprendedoras.
- El tiempo fue una limitante puesto que los emprendedores se ubicaban en comunidades lejanas, lo cual dificultó la aplicación de las encuestas y se tuvo una demora más de lo esperado.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes internacionales

- i. Albornoz et al. (2021) en su estudio intitulado “Capacidades emprendedoras en la población de la base de la pirámide en Cúcuta, Colombia”, buscó la relación entre la percepción de la habilidad para reconocer oportunidades para la mejora de resultados. Esto se relacionó con las variables independientes como: la edad, género, nivel educativo, ocupación y varias cualidades personales como: persistencia, visión, organización, logro de resultados y determinación. El enfoque utilizado fue cuantitativo, la técnica que se empleo fue la encuesta estructurada, 197 emprendedores conformaron la muestra, entre las edades de 18 y 60 años. Los autores llegan a la conclusión que los pobladores de Cúcuta perciben tener las habilidades para identificar oportunidades mediante la organización, persistencia, responsabilidad y visión, sin embargo, señalan que estas capacidades son propias de un emprendimiento por necesidad y no son suficientes para negocios que estén orientados a mercados potenciales, y sean sostenibles en el tiempo.
- ii. Chaves et al. (2019) en su tesis intitlada “La asistencia técnica como causa afectante a la viabilidad de proyectos productivos en el acuerdo final de paz en Colombia”, tiene como objetivo analizar cómo la asistencia técnica se relaciona con la viabilidad de los proyectos productivos en el Acuerdo Final de Paz en Colombia. La investigación fue exploratoria, descriptiva y correlacional, la información recopilada fue a través de encuestas aplicadas a 53 proyectos dentro de la población de estudio. Los hallazgos del estudio señalaron que el acompañamiento tiene un impacto positivo en la viabilidad de un proyecto en diferentes criterios (técnico productivo, ambiental, social, financiero,

comercial y de mercadeo), además, los autores concluyeron que los encuestados necesitan mayor asistencia técnica en áreas específicas como: finanzas, comercio, mercadeo, ya que son los que más influencia tienen en sus proyectos.

- iii. De acuerdo Abasolo y Lamug (2021), en su artículo titulado “Capacidades emprendedoras de las mujeres emprendedoras y sus contribuciones al desarrollo empresarial” el objetivo fue determinar el perfil de las mujeres emprendedoras, las capacidades emprendedoras y sus contribuciones al desarrollo del emprendimiento en Camarines Norte. Esta investigación aplicó la ruta cuantitativa y tuvo un nivel descriptivo. A fin de analizar las capacidades emprendedoras de las mujeres, se utilizó la encuesta como herramienta, aplicado a las mujeres empresarias propietarias o dueñas de un negocio dedicado al rubro industria agrícola, alimentaria y otros. Para analizar el grado de capacidades emprendedoras se utilizó la media ponderada. Los resultados indican que la mayoría de mujeres emprendedoras participan activamente en exposiciones comerciales, buscan capacitarse para adquirir nuevos conocimientos y técnicas que les permitan ser más competitivas. A las siguientes conclusiones llegaron: las mujeres emprendedoras tienen la capacidad de aprovechar las oportunidades comerciales, gestionar un negocio, innovar y adaptarse a los cambios económicos. Además, se concluyó que al desarrollar capacidades emprendedoras las mujeres contribuyen significativamente al desarrollo de la localidad, ya que generan ingresos, empleo e innovación.

2.1.2. Antecedentes nacionales

- i. Canchari y Contreras (2020), en su estudio denominado “Incidencia de activos y asistencia técnica en el ingreso de las familias beneficiarias del núcleo ejecutor

Acobambilla, periodo 2014 – 2017”; cuyo objetivo fue analizar cómo la dotación de activos y la asistencia técnica afectaron los ingresos de las familiares involucradas en emprendimientos rurales del proyecto Haku Wiñay en Acobambilla, Huancavelica, durante el periodo mencionado. El nivel de estudio fue descriptivo, aplicado y correlacional. Como técnicas de estudio se empleó la observación y la encuesta a 30 emprendedores rurales del proyecto Haku Wiñay, también se realizó la entrevista que fue aplicada a las autoridades y responsables del proyecto. Los resultados mostraron que tanto la entrega de activos como la asistencia técnica son compatibles en un 95% de confianza estadística. La conclusión principal de los autores fue que la asistencia técnica tuvo una incidencia notable en los ingresos de las familias, con un R^2 de 4.13%. Además, se destacó la necesidad de elaborar estrategias para el desarrollo de sus negocios sobre el manejo del costo de producción, consolidación de la confianza y la formalización de los emprendimientos.

- ii. Merino (2021), en su tesis titulada “Análisis de la implementación del proyecto Mi Chacra Emprendedora – Noa Jayatai (“Vamos a Crecer”) en el distrito de Mazamari, provincia Satipo – Junín durante los años 2016 – 2019”, tuvo como objetivo identificar los factores que ayudaron o limitaron la implementación del proyecto Mi Chacra Emprendedora Noa Jayatai en Mazamari. La investigación fue de enfoque cualitativo, se aplicó la entrevista semiestructurada, para la muestra se involucró a 51 personas vinculadas al proyecto. El autor concluye que la asistencia técnica y capacitación fortalecieron las actividades productivas y comerciales de los emprendedores rurales. Sin embargo, indican que el tiempo de 3 y 4 meses de formación que proporcionó el proyecto mediante la asistencia técnica fue totalmente insuficiente para alcanzar resultados

esperados en el proceso productivo y comercial, sabiendo que los emprendedores tienen bajo niveles de educación.

- iii. Higuchi et al. (2023), en su investigación titulada “Relación basada en evidencia entre la asistencia técnica y la productividad en el cacao de Tocache, Perú”, en este estudio se buscó estimar la productividad del cultivo de cacao peruano e identificar si la asistencia técnica tiene un impacto en la eficiencia técnica de los agricultores. Se realizó una encuesta a 379 productores de cacao en Tocache-San Martín, realizada en los meses de enero y junio del 2015. El estudio concluye que los coeficientes estimados para la mano de obra, el capital, los fertilizantes y la tierra fueron positivos para la producción de cacao. Así mismo, la participación en las sesiones de asistencia técnica generó un efecto positivo en la eficiencia productiva de los agricultores, mejorando su proceso de calidad y la expansión de sus canales de comercialización. Además, existe un efecto significativo directo entre la transferencia tecnológica y la eficiencia técnica de los productores.

2.1.3. Antecedentes locales

- i. Ascarza (2021), en su estudio intitulado “Emprendimientos de negocios de los estudiantes del CETPRO “Juan Tomás Tuyro Túpac Inca” del Cusco (2016-2019)”, se centró en examinar las experiencias de estudiantes que crearon pequeñas empresas para mejorar las estrategias de emprendimiento en la institución Juan Tomás Tuyro Túpac Inca. La investigación fue de enfoque cualitativo, las técnicas que fueron utilizadas son: la observación y la entrevista semiestructurada que se aplicó a 15 jóvenes emprendedores. Los hallazgos destacan la importancia de las alianzas entre las instituciones públicas-privadas para obtener mejores resultados en el desarrollo de su negocio, cuya responsabilidad conlleva el fortalecimiento de capacidades y apoyo

económico. Así mismo, el autor concluye que los emprendedores enfrentan desafíos por la falta de conocimientos, por lo cual requieren estrategias y asistencia para fortalecer sus competencias. Además, se requiere mayor grado de capacitación al emprendedor en áreas indispensables para el desarrollo del negocio. Así mismo, es importante la formación en gestión empresarial, ya que, a mayor educación, mayor será la probabilidad de éxito de sus negocios.

- ii. Tapia (2019) en su tesis titulada “Capacidades emprendedoras de los productores de queso artesanal del distrito de Layo de la provincia de Canas, 2019”, buscó caracterizar las capacidades emprendedoras de los productores de queso artesanal. La ruta de investigación fue cuantitativa, no experimental y de corte transversal; se empleó un muestreo no probabilístico intencional a 30 productores. Se concluye que, a pesar de la alta motivación de los productores, se encontró una serie de carencias como: un nivel bajo de capacidad de gestión y mercadeo, puesto que los productores no cuentan con los recursos necesarios, además el acceso al financiamiento es limitado, debido a su baja producción y al temor de los productores a los créditos financieros debido a sus altas tasas de interés, sin embargo este limitado acceso también se debe a la falta de entidades financieras en el distrito de Layo.
- iii. Ivoska y Cusi (2018), en su tesis titulada “Evaluación del proyecto Haku Wiñay en las comunidades de Vicho y Chiripata del distrito de San Salvador, provincia de Calca, departamento de Cusco en el periodo 2013-2017”, el objetivo de estudio fue analizar el impacto de la aplicación del proyecto Haku Wiñay y sus componentes en la economía y en la calidad de vida de los usuarios. El estudio tiene una ruta mixta (cuantitativo y cualitativo), descriptivo y explicativo, diseño no experimental. Las técnicas utilizadas

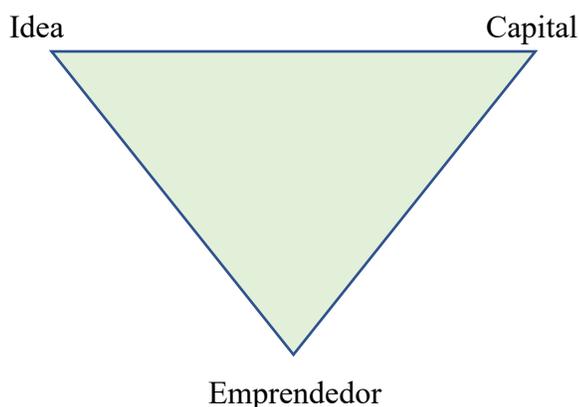
fueron: revisión documentaria, encuesta y entrevistas; así mismo se utilizó una muestra probabilística, sosteniendo una muestra de 40 beneficiarios. Los autores concluyeron que el proyecto Haku Wiñay desarrolló y formuló su plan de trabajo acorde a las necesidades de cada centro poblado, la asistencia técnica logro el incremento de la productividad en un 69.45%, lo que permite confirmar que el proyecto Haku Wiñay tuvo una participación importante, y ello se vio reflejado en los ingresos económicos y así mismo en la mejora de calidad de vida de las comunidades. Con respecto a la educación financiera, no se obtuvo un resultado esperado a pesar de las capacitaciones, ya que los usuarios tienen desconfianza en el sistema financiero, mencionando que prefieren ahorrar de manera independiente en casa.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teorías del Emprendimiento

a) Teoría de Freire

Según la teoría de Freire denominada triangulo invertido, todo proceso emprendedor combina tres componentes claves:



El emprendedor es el punto de apoyo para su desarrollo requiere de los otros dos componentes adicionales, la idea del negocio de ser viable y con apertura al mercado, y el

capital. Según el autor el éxito del emprendimiento depende de la combinación de los tres componentes, y si el emprendimiento fracasa se debe a que uno de los componentes falla o la combinación entre ellas.

La idea: La idea debe ser innovadora o debe tener el fin de mejorar algo existente, con una base consolidada y realista de acuerdo al contexto en el que se encuentra, si el emprendedor tiene la idea tendrá que capitalizarla para ejecutar.

El capital: Es considerado un factor determinante; obtener el capital puede ser lo más complicado para llevar a cabo la idea planeada. Al obtener el capital el emprendedor deberá dedicarse completamente en el desarrollo de la idea.

b) Teoría del emprendimiento según Schumpeter:

Según Schumpeter (2015) el emprendedor es considerada una persona extraordinaria que promueve reformar o reestructurar algo ya existente o generar un proceso no probado, teniendo en cuenta la complejidad que implica salir de la cotidianidad, además que el entorno difícilmente acepta cambios por lo que muchas veces rechaza una idea que no se alinea a sus ideales. Para el logro se requiere ciertas aptitudes y competencias.

Tabla 1

Teorías del emprendimiento

Teorías	Posturas
Teoría clásica	Esta teoría enfatiza la competencia, la distribución y el libre comercio. Así mismo, describe la función del emprendedor en base a la producción y la distribución de bienes/ servicios en mercados de alta rotación competitivos (Ricardo, 1817).
Teoría neoclásica	De acuerdo a Murphy et al. (2006) el intercambio y la disminución de la utilidad marginal es importante, ya que genera suficiente motivación para el emprendimiento.

Teoría de Schumpeter de Innovación	El AMP es un modelo que se basa en el espíritu emprendedor como la fortaleza que impulsa los sistemas basados en el mercado. La innovación es un factor para solución de problemas, además enfoca al emprendedor como un solucionador de desafíos. Aborda cinco situaciones: nuevos bienes o servicios, nuevo proceso de producción, nuevo mercado, nueva estrategia de suministro de materias primas y nueva empresa (Mohanty, 2006).
Teoría de la Eficiencia – X de Leibenstein	La teoría de la “Eficiencia-x” que las funciones emprendedoras están determinadas por la Eficiencia-x, lo que refiere al nivel de ineficiencia en el uso de los recursos dentro de la institución (Leibenstein, 1966).
Teoría de Mark Casson	Casson, (1982) menciona que la demanda se produce de la necesidad de adecuarse a los nuevos cambios mientras que la oferta del emprendimiento está limitada a causa de la falta de capacidades personales anheladas.

Nota. Elaboración propia.

2.2.2. Emprendimiento

Según el GEM, el emprendimiento es el acto de iniciar y ejecutar un negocio, y no simplemente es pensar o tener la intención de hacerlo como una actividad futura, el emprendimiento implica tiempo y financiamiento para lograr que surja. Los emprendimientos generan empleo, valor agregado e ingresos, así mismo son tres claves del desarrollo económico: la introducción de nuevos productos, tecnologías y procesos (GEM, 2023).

Drucker (1998) define “El emprendimiento es maximizar las oportunidades, es decir, la efectividad y no la eficiencia es la esencia del trabajo” (p.10).

2.2.2.1. Características del Emprendimiento.

Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) el emprendimiento posee las siguientes características (Serida et al, 2020):

- a) **Emprendimiento por sector económico.** El nivel de ingreso de un país tiene cierta relación con el sector económico al cual pertenece el emprendimiento, países con un menor ingreso desarrollan emprendimientos en una etapa temprana en el rubro agrícola, comercial y en países con mayores ingresos predominan los emprendimientos dedicados a los servicios de TIC, profesionales y financieros.
- b) **Tamaño del emprendimiento por número de empleados.** Los emprendimientos en etapa temprana, emplean de manera remunerada al menos a una persona además de los propietarios, también se identificó que los emprendimientos incentivados por oportunidad cuentan con un número mayor de empleados a diferencia de aquellos emprendimientos incentivados por la necesidad.
- c) **Puestos laborales según el impacto de la actividad emprendedora.** La expectativa de un emprendedor al incrementar puestos laborales es un factor clave, ya que permite estimar el crecimiento y el impacto económico que podría alcanzar. Se clasifica en base a la expectativa de crecimiento en los próximos 5 años. a) Actividad emprendedora solitaria. Autoempleo, aquí se ubican los emprendedores por necesidad. b) Actividad emprendedora con baja expectativa en generar empleo. Se genera empleo de 1 a 5 personas, por lo general estas personas son familiares o amigos del emprendedor. c) Actividad emprendedora con expectativa de media alta. Se tiene la expectativa de tener de 6 a 19 empleados, con la visión de ampliar este número.

- d) **El nivel de innovación.** Se mide de acuerdo al grado de novedad del producto y a los competidores directos existentes que satisfagan necesidades similares y estén ubicados en el mismo ámbito de operación. El índice crece según el cambio de una economía de ingresos bajos a una economía de ingresos altos.
- e) **Nivel de uso tecnológico.** La implementación de tecnologías afecta al crecimiento y la consolidación de un emprendimiento en el mercado, debido a que el grado de productividad podría ser superado fácilmente por los competidores con tecnologías modernas.
- f) **Nivel de orientación a nivel internacional.** Se le denomina a las acciones u operaciones que realiza el emprendedor con clientes extranjeros, para la adquisición de bienes o servicios del exterior, a través de medios tradicionales o virtuales.

2.2.2.2. Las características principales del emprendedor.

Para que una persona llegue a ser un emprendedor debe contar con algunas características y, si no las tiene, debe adquirirlas mediante la formación y esfuerzo. A continuación, veremos las principales características que un emprendedor debe poseer (Cano, 2016).

- **Aprender de los errores:** los errores son una fuente de aprendizaje y el emprendedor al cometer errores, debe aprender una lección sobre ese error, sabiendo prevenir situaciones semejantes en el futuro.
- **Nunca dejar de aprender y de crear:** para el emprendedor debe intentar estar siempre actualizado en cuanto a los conocimientos técnicos, de gestión, financieros y legales. Mantenerse actualizado en su rama de actividad le ayudará a aprovechar las oportunidades que surgen o en crear nuevas oportunidades de negocio, y a estar constantemente innovando, y mejorando sus servicios o productos.

- **Contar con la capacidad de organización y planificación:** para que un emprendimiento llegue a ser exitoso es importante que anticipadamente deba planificar sus actividades y tareas que se llevarán a cabo.
- **Crear en lo que hace:** la autoconfianza es fundamental para un emprendedor. Las dudas e inseguridades son comunes en las personas, pero saber superar estas debilidades será de las características primordiales de todo emprendedor.
- **Poseer obligaciones:** el emprendedor debe sostener la responsabilidad en sus acciones, las cuales deben de estar dirigidas a la mejora del emprendimiento. Es así que debe estar pendiente de mejorar los productos, la atención y la imagen de su emprendimiento.
- **Ser persistente y determinado aún sin recompensa inmediata:** la persistencia y la determinación son actitudes claves en el carácter del emprendedor, estas actitudes son las que diferencian a las personas que superan los problemas que surgen en los negocios de aquellas que se rinden ante estos problemas y desisten.
- **Tener visión de futuro y coraje para asumir riesgos:** el emprendedor debe poseer conocimiento y la capacidad de interpretar las tendencias para que pueda asumir el riesgo de invertir en servicios o productos nuevos y de esa forma no quedarse estancado en el tiempo.
- **Tener la capacidad de liderazgo:** la capacidad de liderazgo incluye saber motivar al equipo, corregir los desvíos del camino marcado y evaluar la planificación.
- **Tener la habilidad de trabajar en equipo:** el emprendedor tendrá que lidiar con un grupo de personas que estarán a su lado. En esa convivencia, deberá ser una persona que transmita autoridad, pero sin ser autoritaria.

- **Saber buscar, utilizar y controlar los recursos:** los recursos son fundamentales para la marcha de cualquier negocio, por eso el emprendedor deberá saber cómo obtenerlos, cómo utilizarlos para evitar pérdidas y cómo invertir estos recursos para obtener beneficios.
- **Utilizar la creatividad y la imaginación:** una de las características del emprendedor es su capacidad de ser creativo tanto para elaborar nuevos productos o servicios como también para resolver las nuevas situaciones que surgen a diario.

2.2.2.3. Clasificación de emprendedores.

De acuerdo con Carbajal (2019), los emprendedores pueden clasificarse en cinco tipos:

- **El emprendedor administrativo:** capaz de combinar los procesos de investigación y después dar soluciones innovadoras.
- **El emprendedor oportunista:** el cual percibe las oportunidades del mercado en el momento correcto, por tanto, continuamente está explorando nuevos espacios que aporten situaciones relevantes y signifiquen el hallazgo de oportunidades nuevas.
- **El emprendedor adquisitivo:** considera que la innovación es una fuente que permite el crecimiento y la competitividad, además busca estar vigente y visible.
- **El emprendedor incubador:** tiene la habilidad para originar nuevos negocios, esto a través de negocios ya conformados o establecidos en el mercado.
- **El emprendedor imitador:** toma como referencia a otros grandes líderes que lograron insertarse al mercado, aplicando las mejores estrategias empresariales, para alcanzar visibilidad y vigencia en el sector al que se dedique.

Carbajal (2019) clasifica a los emprendedores según la razón por la cual deciden emprender y estas son:

- **Emprendedor por necesidad:** se le considera al emprendedor que visualiza crear un negocio como un medio de oportunidad para sobrellevar una situación compleja y desfavorable en el aspecto económico y laboral.
- **Emprendedor social:** el emprendedor evalúa el entorno y las necesidades sociales que enfrenta para proyectar soluciones viables y creativas que impacten y transformen la realidad en oportunidades de mejora y cambios positivos.
- **El emprendedor que inspira:** tiene la habilidad de motivar e inspirar a los demás, realizando acciones ejemplares y visibles en diversas situaciones, sean favorables o desfavorables.

2.2.3. *Asistencia técnica*

Según Bazbauers (2018) “la asistencia técnica es la transmisión de aprendizajes, conocimientos y técnicas mediante capacitaciones y entrega de recursos materiales con el fin de ayudar a quienes lo requieren” (p. 40). Por otro lado, Scott et al. (2022) describen a la asistencia técnica como el enfoque individualizado y funcional para el desarrollo y la mejora de capacidades en organizaciones y comunidades. Este enfoque conlleva una orientación personalizada por parte de un profesional especialista en asistencia técnica. La finalidad de la asistencia técnica es satisfacer necesidades precisas en un lugar determinado mediante una comunicación proactiva entre el profesional técnico y los receptores.

Castillo y Robles (2021), mencionan que la asistencia técnica se refiere a un conjunto de acciones destinadas a fortalecer habilidades en la actuación profesional, facilitando aprendizajes significativos y vinculando la teoría con la práctica. Esto provoca una autorreflexión y compromiso en el aprendiz, permitiendo proponer mejoras en su desempeño y en los servicios que ofrece. En este proceso, un profesional experimentado actúa como facilitador o mediador,

promoviendo análisis, toma de decisiones y autonomía. Por su lado, Castro et al. (2023) indican, que la asistencia técnica tiene por objetivo resolver problemas específicos, mediante buenas prácticas y gestión, fomentando la innovación al ayudar en la resolución de problemas relacionados con la aplicación e implementación de productos y servicios.

2.2.3.1. Características de la asistencia técnica.

Según el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MINAGRI, 2022) menciona que la asistencia técnica tiene las siguientes características:

- **Constante:** con una asistencia técnica constante se busca lograr resultados positivos y rápidos en los beneficiarios.
- **Enfocada en el sistema:** con una perspectiva integral, que permita el desarrollo en su conjunto basado en las expectativas de los usuarios.
- **Dinámica:** la asistencia técnica puede presentar variaciones y ser flexible, debido a que se basa en la experimentación de prácticas para que se adecuen a cada contexto.
- **Participativa:** se debe impulsar el diálogo y la reflexión horizontal evitando imposiciones. (p. 5)

2.2.3.2. Componentes de la asistencia técnica.

Hinestroza et al. (2021) sostienen los siguientes componentes de la asistencia técnica:

- a) Componente I. Caracterización de los productores:** Aquí se realiza la recopilación de información desde el lado cualitativo, vinculada a la vida cotidiana del productor, cuáles son sus visiones para el futuro, necesidades y preocupaciones; de acuerdo a estos datos y basándose en el modelo de inmersión junto a un instrumento de recopilación y georreferenciación, se proyecta el fortalecimiento de planes

estratégicos mediante el entendimiento del componente socioeconómico de los productores y sus limitantes en la adquisición de tecnologías.

- b) Componente II. Planes estratégicos y planes operativos anuales:** Comprende dos aspectos: planes estratégicos y planes operativos anuales (POA), en el primer aspecto se describen los problemas que tienen los usuarios, así mismo se describen las acciones y estrategias con el fin de dar solución a estas deficiencias con una proyección de tres a más años. Como segundo, el POA es un documento en el cual se precisan las acciones que deben realizar para cumplir las metas establecidas en el plan estratégico en el lapso de un año.
- c) Componente III. Evaluación, seguimiento e impacto:** En este componente, se desarrolla las herramientas necesarias para hacer la evaluación y seguimiento al culminar el proyecto de asistencia técnica. Tomando en cuenta los siguientes aspectos:
- Evalúa el impacto del servicio de asistencia técnica con los datos con el georreferenciados de los productores y de las sub zonas.
 - Correlaciones multivariantes y multidireccionales.
 - Estudio a los grupos de interés.

2.2.3.3. Modalidades de asistencia técnica

La Mesa de Concertación para la Lucha contra la Pobreza (2015) menciona que la selección de las modalidades de asistencia técnica depende de las circunstancias y la complejidad del tema. Se ha identificado las siguientes modalidades:

- Asistencia personalizada: se enfoca en trabajar con una o dos personas para resolver problemas o desarrollar nuevos procedimientos.

- Taller sobre asistencia a un equipo: involucra trabajar con grupos pequeños en capacitación y asistencia en procesos complejos.
- Prácticas demostrativas: se centra en ejercicios prácticos relacionados con la gestión (procedimientos, calidad de servicio, manejo de información, etc.)
- Reuniones constantes con el responsable del equipo: donde se da la discusión y retroalimentación, estas reuniones se dan cada quincena o de forma mensual.
- Revisión de documentación y planteamiento de recomendaciones técnicas: involucra revisar información existente y discutir mejoras a implementar.

2.2.4. Dimensiones de asistencia técnica.

A. Capacitación

La capacitación viene a ser una actividad planeada y establecida en un tiempo determinado de acuerdo a las necesidades reales de una empresa u organización, que se produce mediante la transmisión de conocimientos para mejorar el desempeño en la ejecución de distintas tareas de manera eficiente en función a resultados (Vallejo, 2016).

García y Baltazar (2018) mencionan que la capacitación es la formación técnica de conocimientos y aptitudes adquiridos mediante procesos de entrenamientos de acuerdo a las funciones que se le encarguen al personal de la empresa. Por tanto, una capacitación efectiva incidirá significativamente en el nivel de productividad de la organización.

La capacitación es un conjunto de actividades organizadas, dirigidas a prolongar y a complementar la educación inicial mediante la generación de conocimientos, el desarrollo de habilidades y el cambio de actitudes, con la finalidad de desarrollar la capacidad individual y colectiva; lo que contribuye al cumplimiento de la misión institucional, la prestación de los servicios a la comunidad y la eficacia en el desempeño del cargo (Alles, 2015).

B. Acompañamiento personalizado continuo

El acompañamiento personalizado continuo se define como la acción de acompañar a las personas en sus actividades para generar y/o mejorar oportunidades económicas y la inserción ocupacional con el fin de mejorar las actividades productivas y comerciales en mejores condiciones de producción y/o comercialización (MIDIS, 2023).

Según Rodríguez et al. (2021) El acompañamiento es la acción y efecto de acompañar en un proceso que parte de las necesidades identificadas que requieren ser resueltas, además el acompañamiento está dirigido por profesionales capacitados en acompañamiento y asesoría personalizado. Así mismo estos profesionales tienen habilidades técnicas y prácticas en diferentes ámbitos ocupacionales y también participan en diferentes actividades de crecimiento e innovación (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2023).

C. Entrega de recursos materiales

Son los recursos materiales con los que debe disponer cualquier empresa para llevar a cabo sus actividades en el proceso productivo. El uso correcto de estos bienes físicos y tangibles son administrados para la gestión eficiente de cualquier negocio (Posada, 2021).

Los recursos materiales son vitales para el aprendizaje, y se refiere a la disponibilidad de materiales que apoyen la comprensión científica y la adquisición de nuevos conocimientos (González y Cardentey, 2018). Esto ha evolucionado con los avances tecnológicos, llevando a la creación de soportes diseñados para hacer el conocimiento más comprensible. Así mismo, los recursos constituyen elementos claves en el proceso de aprendizaje de una persona. En los procesos de aprendizaje es importante considerar la mayor variedad de recursos y metodologías disponibles, sea cual fuere el ambiente en el que ocurra, ya sea en un aula, biblioteca, laboratorio, etc. (Casas, 2022).

2.2.5. Capacidades emprendedoras

Useche et al. (2021), definen las capacidades emprendedoras como un conjunto de elementos claves para llevar a cabo una actividad emprendedora, que incluyen el desarrollo de capacidades individuales y comerciales, además, una planificación clara y efectiva es un mecanismo continuo para monitorear y evaluar los objetivos del negocio. Así mismo, es fundamental la comprensión y el dominio financiero.

Por otro lado, Midolo et al. (2021) sostienen que la capacidad de emprender es la concepción y realización de un proyecto innovador dentro de un tiempo determinado. También resaltan que el desarrollo de capacidades no solo depende de factores individuales o ambientales, sino también de los aspectos organizacionales, puesto que generan efectos tanto positivos como negativos. En este sentido, se entiende que potenciar la capacidad de emprender es una base crucial para aumentar el nivel económico, cultural y social de una nación, ya que fomenta la innovación y mejora el rendimiento de la sociedad.

Según Willerding et al. (2012) definen la capacidad emprendedora como el conjunto de actividades que realiza un emprendedor, es decir, asume riesgos, organiza y actúa, con la visión de identificar una oportunidad. Además, señalan que la capacidad emprendedora se relaciona con el estudio de los siguientes procesos: identificación y desarrollo de oportunidades con una visión estratégica; validación y creación de un de negocio; identificación de medios para recaudar fondos, implementación conceptual de la organización; vinculación total de oportunidades a través de la expansión empresarial y la ampliación del desarrollo empresarial mediante el apoyo a la actividad empresarial.

2.2.6. Dimensiones de las capacidades emprendedoras

a) Capacidades individuales

Las capacidades individuales son un conjunto de habilidades, talentos y destrezas que permite a una persona realizar con éxito una actividad, las siguientes capacidades son: relaciones interpersonales, constancia, voluntad, toma de riesgos, compromiso y responsabilidad, estas capacidades son esenciales para buscar y desarrollar oportunidades empresariales, así mismo enfrentar los desafíos del entorno actual, ya que ayudan a reducir riesgos y a mantener la fortaleza interna ante cambios inesperados (Useche et al., 2021).

Las capacidades personales o individuales permiten a los emprendedores percibir directamente el entorno en el que opera su negocio. Estas capacidades implican la conciencia de uno mismo, las habilidades emocionales, el análisis y pensamiento crítico, la creatividad, la responsabilidad y la capacidad de comunicación (Pennetta et al., 2023).

b) Capacidades de planificación

Alles (2015), define la capacidad de planificación como “la capacidad de administrar y organizar las actividades con eficacia, estableciendo metas y prioridades de la tarea o proyecto estipulando las acciones, los plazos y los recursos requeridos, además incluye la instrumentación de mecanismos de control y seguimiento” (p. 36).

En la opinión de Mavila et al. (2009) afirman que la capacidad de planificar es la acción de establecer metas o proyectar resultados deseados mediante el diseño de planes estructurados y concretos, además esta capacidad permite aprovechar las oportunidades, tomar decisiones precisas y disminuir eficientemente los peligros que se presente del exterior. Se establecen tres aspectos claves de esta capacidad: A. Establecer objetivos. B. La recopilación de información. C. La planificación estructurada y el monitoreo.

c) Capacidades comerciales

Es la capacidad de persuadir al consumidor de que un producto o servicio es la mejor opción, así mismo es la acción de comunicar efectivamente, negociar en el mercado, adaptarse a entornos cambiantes, y cumplir con las expectativas y necesidades de los clientes (Useche et al., 2021).

Según Feijoo y Gutiérrez (2020) la capacidad comercial es un conjunto de competencias que un emprendedor desarrolla para potenciar su desempeño. Este desarrollo no solo permite que los emprendedores sobresalgan en sus actividades productivas y comerciales, sino también les ayuda a gestionar su emprendimiento y a tomar mejores decisiones comerciales. Este tipo de capacidad, además, hace que el emprendedor sea más competitivo en el mercado, desafiando a los negocios tradicionales, así mismo contribuyen en el crecimiento del mercado.

d) Capacidades financieras

La capacidad financiera se define como un concepto que incluye los conocimientos y las habilidades que las personas necesitan para comprender su situación financiera y frente a ello tomar medidas al respecto. Para el análisis de esta capacidad se abordan tres componentes: conocimientos, comportamientos y actitudes financieras (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE], 2012).

Hong et al. (2023) describen la capacidad financiera como una combinación de habilidades, actitudes, conocimientos y comportamientos suficientes para tomar decisiones financieras certeras y oportunas; en última instancia, adquirir la estabilidad financiera individual. Por tanto, la capacidad financiera es importante para los resultados de las actividades empresariales, además, tener una buena capacidad en la gestión de las finanzas puede proporcionar una continuidad empresarial más sólida.

Subdimensiones de capacidades financieras

- **Conocimiento financiero**

Hace referencia a los conocimientos que una persona posee, conceptos financieros claves y la capacidad de aplicar las habilidades matemáticas en situaciones financieras personales y de negocios. Para evaluar esta dimensión se analizarán temas referidos al financiamiento, ahorro e inversión (OCDE, 2012).

- **Comportamiento financiero**

Corresponde a la forma de proceder de las personas y cómo toman las decisiones ante los ingreso y gastos, ahorro, manejo de dinero, inversión, cumplimiento en el pago de los compromisos financieros y endeudamiento. Se considera uno de los elementos esenciales, puesto que los resultados positivos de tener conocimientos financieros están asociados a comportamientos como la planificación del gasto y el ahorro (OCDE, 2012).

- **Actitud financiera**

Este aspecto relacionado con la disposición y habilidad que tienen las personas en planear su futuro financiero por medio de comportamientos en el corto plazo. Para evaluar esta dimensión se exponen tres declaraciones centradas en las actitudes hacia el dinero y a la planificación para el futuro (OCDE, 2012).

2.3. Bases conceptuales

a) Asistencia Técnica

La asistencia técnica consiste en el fortalecimiento de conocimientos y capacidades que se da a una población objetivo a través de la transmisión de buenas prácticas, se enfoca en generar innovación, fortalecer la capacidad de resolución de conflictos, la creación de productos, servicios, procesos y el manejo de sistemas de gestión (Castro et al., 2023).

b) Capacidad

La capacidad es una cualidad intangible que posee una persona y que le permite desempeñarse adecuadamente para alcanzar resultados positivos acorde a sus necesidades e intereses, además señalan que las capacidades se refieren a las habilidades para establecer objetivos y resolver problemas actuales (Alba y Gómez, 2010).

c) Capacidades emprendedoras

La capacidad emprendedora es la agrupación de habilidades, conocimientos y destrezas que adquiere un individuo para identificar una oportunidad y afrontar desafíos que se manifiesten en el entorno (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura [IICA], 2018).

d) Capacitación

“Es el proceso educativo de corto plazo, que se aplica de manera sistemática y organizada, que permite a las personas aprender conocimientos, actitudes y competencias en función de objetivos definidos previamente” (Chiavenato, 2009, p. 371).

e) Conocimiento

El conocimiento es un conjunto de ideas y experiencias a nivel individual, grupal, organizacional y social, sobre un determinado objeto y situación, probadas y contextualizadas por el sujeto, que se originan durante o como el resultado de la percepción, comprensión, elaboración creativa, concepción de su aplicación y transformación con fines de comunicación de la información; condicionado por el entorno histórico y social (Barrios et al., 2017, p. 49).

f) Desarrollo económico

El desarrollo económico es aquella transformación social, que implica un cambio en las tradiciones, en la manera de pensar respecto a los problemas de educación y salud, además influye el aumento progresivo en la calidad de vida de todas las personas o familias dentro de

una nación o comunidad. También abarca la evolución en los métodos de producción y la adopción de enfoques innovadores (Castillo, 2011).

g) Emprendimiento

El emprendimiento es el acto de llevar una idea a la realidad con el objetivo de lograr ingresos económicos, es así que el emprendedor cumple un rol primordial para el buen funcionamiento del emprendimiento, mediante la práctica de sus habilidades e iniciativas pueden llegar a generar un aporte valioso en el mercado (Borja et al., 2020).

h) Emprendimiento Rural

Bedoya et al. (2020) manifiestan que los emprendimientos rurales buscan asegurar el valor agregado de los activos rurales en el área rural, introduciendo un producto asociado a la práctica agrícola y no agrícola.

i) Emprendimiento Rural Inclusivo

Se trata de una actividad económica de pequeña escala en un entorno rural vinculada a una cadena productiva claramente definida en la zona en la que se desarrolla y a mercados locales o regionales (FONCODES, 2014).

j) Núcleo Ejecutor

El Núcleo Ejecutor es el conjunto de familias de un centro poblado, que se constituye para administrar los recursos económicos de un proyecto con fines productivos, en este contexto se pretende aprovechar las oportunidades económicas, considerando su experiencia productiva y los beneficios propios del territorio (FONCODES, 2014).

k) Núcleo Ejecutor Central

Es la asociación de dos o más núcleos ejecutores de proyectos productivos de la zona de intervención compuesta por los directivos propios de cada núcleo ejecutor (FONCODES, 2014).

l) Pobreza

Pobreza es la carencia que tienen personas o un conjunto de personas en cuanto a su nivel de bienestar subordinado al socialmente considerable, así mismo la pobreza está asociada con la incapacidad de una persona respecto a satisfacer sus necesidades básicas como: alimentación, salud, educación, empleo, etc. (INEI, 2000).

La pobreza es una situación de carencia de recursos básicos para satisfacer los requerimientos mínimos de una persona y la insuficiencia de oportunidades que impiden acceder a derechos básicos y al reconocimiento de la ciudadanía. Esta condición compromete la supervivencia, la dignidad y el ejercicio de derechos, generando una vulnerabilidad que refleja una realidad multidimensional de exclusión y desigualdad. (Abramo et al., 2019).

m) Tipología de la pobreza

I. Pobreza endémica

Este tipo de pobreza afecta a las personas que se encuentran en una situación de pobreza extrema, con muchas necesidades básicas insatisfechas y con bajas probabilidades de ser escuchados a nivel nacional. Principalmente son los habitantes que se encuentran en las zonas rurales de la sierra y selva, para quienes la pobreza tiene raíces históricas y culturales que se extienden por décadas e incluso siglos.

II. Pobreza crónica

La pobreza crónica impacta a los habitantes que residen en las periferias en zonas urbanas y rurales relativamente más avanzadas. Los que se encuentran en este tipo de pobreza tienen mayor acceso a los servicios básicos en comparación con los pobres endémicos, aunque estos servicios suelen ser de baja calidad y no cubren plenamente sus necesidades. A pesar de ello, algunos han conseguido integrarse al sector informal, viéndose obligados a crear sus propios

puestos de trabajos, generalmente bajo condiciones de auto explotación y en actividades de carácter familiares.

III. Pobreza coyuntural

Las personas que se encuentran en este tipo de pobreza se distinguen de los anteriores por estar más integrados a las estructuras económicas formales y por tener mayor acceso a los servicios sociales. Generalmente, son habitantes de zonas urbanas con niveles de educación y capacitación que les permiten participar activamente en el mercado laboral. Sin embargo, las condiciones económicas dificultan tanto el acceso a empleos formales y a la obtención de salarios justos. Esto afecta tanto a quienes buscan incorporarse al mercado laboral por primera vez como a aquellos que han perdido un empleo estable por diversas razones.

2.4. Marco Institucional

2.4.1. El programa Foncodes

El programa Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social viene a ser parte del Ministerio de Desarrollo e inclusión Social (MIDIS), institución que administra programas y proyectos de desarrollo productivos y de infraestructura económica, así mismo tiene el rol de generar oportunidades económicas sostenibles en zonas rurales y urbanas a personas de menos recursos, facilitando la articulación de la demanda y oferta de los bienes y servicios que se exigen para lograr fortalecer los emprendimientos (FONCODES, 2023).

Importancia del programa Foncodes.

Promover la inclusión económica de los hogares rurales, fomentando actividades económicas productivas. También busca restablecer estos derechos de familias vulnerables y ofrecer oportunidades sostenibles que ayuden a combatir la pobreza y la pobreza extrema, respetando la identidad, valorando la cultura y reconociendo la autonomía de los hogares rurales.

Así mismo se coordina con otros programas sociales, niveles de gobierno y a la sociedad civil en la gestión del desarrollo humano, alineado con la Estrategia Nacional de Desarrollo e Inclusión Social (ENDIS) “Incluir para crecer” (FONCODES, 2023).

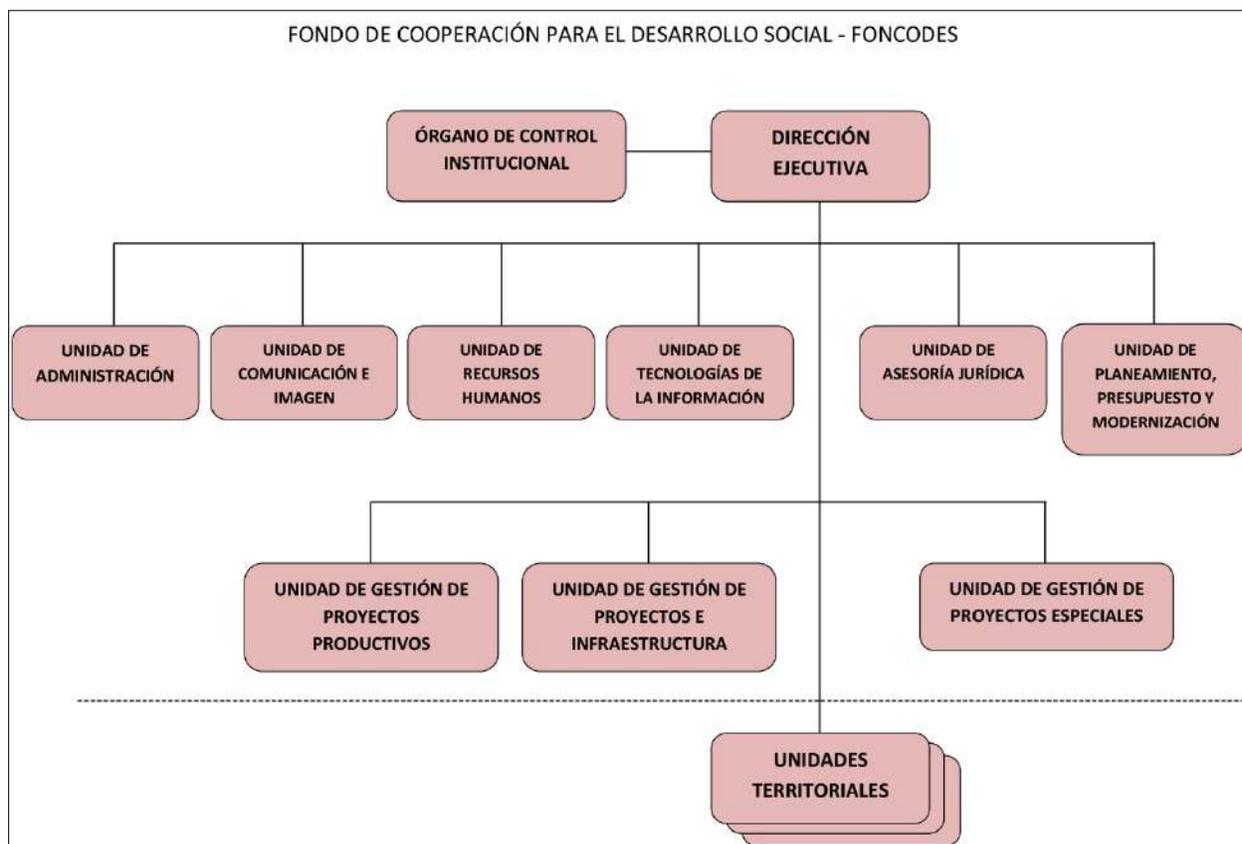
2.4.1.1. Visión

Ser reconocido como el programa líder a nivel nacional en promover las oportunidades económicas y el desarrollo social, en el marco de una política de inclusión social con enfoque territorial, dirigida hacia la población en situación de pobreza, pobreza extrema, vulnerabilidad o exclusión, en el ámbito rural y urbano.

2.4.1.2. Organigrama

Figura 2

Organigrama



Nota. La figura representa el Organigrama institucional del Fondo de Cooperación de Desarrollo Social. 2022. <https://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/transparencia-institucional/organigrama-institucional>

2.4.2. Proyecto Haku Wiñay

El proyecto Haku Wiñay que significa “vamos a crecer” en la lengua Quechua y Noa Jayatai en Sipibo-conibo, es impulsada por el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES) bajo el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social. Inicio su ejecución bajo el nombre de Mi Chacra emprendedora en el año 2012.

La intervención de este proyecto está enfocado el cuarto eje del ENDIS denominado “Incluir para crecer”, dispuesta por el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social [MIDIS], 2021). Bajo esta mirada el proyecto Haku Wiñay fortalece las capacidades productivas de poblaciones vulnerables, bajo cuatro componentes fundamentales: la producción familiar, mejoramiento de la vivienda, la promoción de emprendimientos rurales, y por último el fortalecimiento de capacidades financieras. Todos estos elementos se complementan y se enriquecen al trabajar en conjunto con gobiernos locales y otros actores territoriales, teniendo en cuenta la interculturalidad (MIDIS, 2021).

2.4.2.1. Objetivo del proyecto Haku Wiñay/Noa jayatai.

El objetivo central del Proyecto Haku Wiñay es mejorar las capacidades productivas y emprendedoras en hogares rurales empobrecidos, proporcionando oportunidades de acceso a mercados locales, lo cual permitirá el incremento de sus ingresos; así mismo mejorar el acceso a la seguridad alimentaria (FONCODES, 2023).

Características de acceso de la población objetivo.

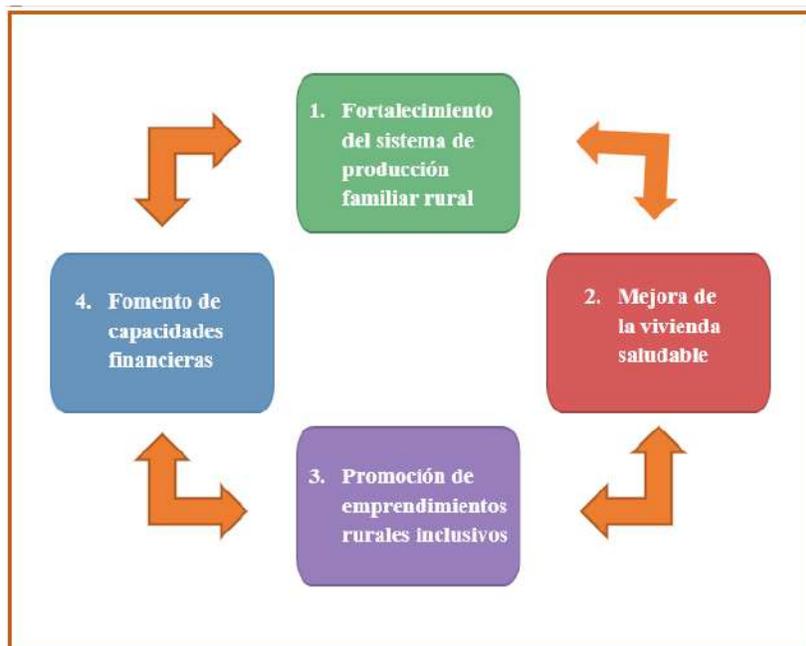
El Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (2023) establece las siguientes características:

- a. Se encuentran en centros poblados con una capacidad de al menos 40 hogares situados en distritos rurales y en pobreza (Quintil 1 de pobreza).
- b. Demostrar interés y compromiso por adoptar e incorporar las tecnologías productivas y los otros componentes de los proyectos.
- c. Demostrar la disposición para contribuir y aportar en mano de obra y materiales de la zona, solicitados para la elaboración del proyecto.
- d. Para respaldar y cofinanciar algunas actividades del proyecto y asegurar la continuidad de las acciones tanto durante como después de la expiración del plazo de vigencia de los convenios de ejecución.
- e. El gobierno local donde se encuentra el proyecto debe firmar un compromiso.

2.4.2.2. Componentes del proyecto Haku Wiñay.

Figura 3

Componentes del Proyecto Haku Wiñay



Nota. Elaboración propia en base al portal institucional Foncodes – Haku Wiñay

Según MIDIS (2021) establece que el proyecto Haku Wiñay está compuesto por cuatro componentes fundamentales para el desarrollo de sus actividades.

a. Fortalecimiento del sistema de producción familiar rural

Se otorga asistencia técnica por parte de profesionales especialistas a los usuarios que participan en el proyecto, se comparte conocimientos y buenas prácticas en innovación, con una metodología básica y funcional, para lograr mejoras en la productividad; además, se implementan mecanismos sencillos para la diversificación de producción agrícola y crianza de animales.

b. Mejoramiento de la vivienda

Se brinda asistencia técnica y capacitación para mejorar las condiciones de la vivienda, implementando una cocina mejorada, acceso al agua saludable y formación en uso adecuado de residuos. Se promueve de manera general el orden, la educación sanitaria, la limpieza y el ambiente armónico en el hogar.

c. Promoción de emprendimientos rurales inclusivos

Se fomenta la creación de emprendimientos pequeños integrados por 4 a 5 beneficiarios rurales como un medio de ingresos. La asistencia técnica es de forma teórica y práctica, con temas esenciales y básicos de acuerdo a cada línea de negocio, estas sesiones están dirigidas por profesionales especialistas.

d. Fomento de capacidades financieras

Se transmiten conocimientos básicos en temas financieros, del mismo modo, se busca fomentar la inclusión de los pobladores al sistema financiero, mediante el ahorro, acceso al financiamiento e inversión.

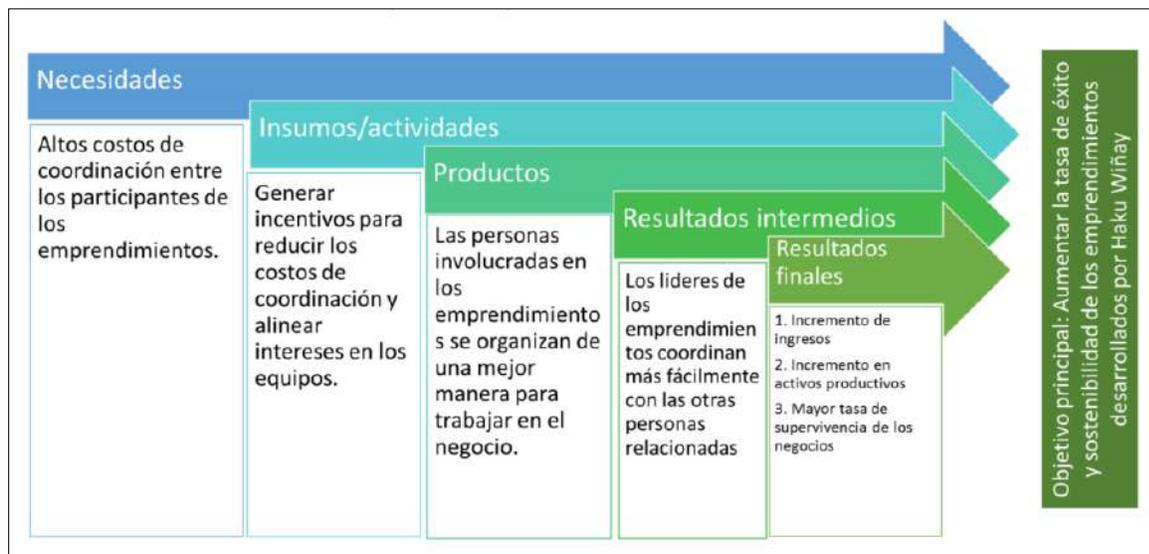
2.4.2.3. Modalidad de ejecución.

El proyecto Haku Wiñay ejecuta mediante el modelo de Núcleo Ejecutor y Núcleos Ejecutores Centrales. Esta modalidad está conformada por una junta directiva, integrado por el presidente, secretario, tesorero y fiscal; quienes son encargados de gestionar los recursos económicos que se les asigna, así mismo son seleccionados de manera democrática en la asamblea comunal, a excepción del fiscal que es nombrado por el gobierno local. Esta directiva se encarga de gestionar, controlar y hacer seguimiento de los recursos económicos asignados. Los gobiernos locales y distritales también son partícipes en el proceso de focalización e implementación del proyecto proporcionan cofinanciamiento y participan en el Comité Local de Asignación (CLAR) en la selección de los perfiles a ser financiados a través del concurso de emprendimientos.

2.4.2.4. Teoría de cambio y cadena de resultados

La teoría de Cambio, refleja visualmente la cadena causal entre: las necesidades y/o limitantes, actividades, productos, resultados intermedios y resultados finales (esperados y no esperados). Haku wiñay al establecer la teoría de cambio, pretende tener un análisis más completo y certero de su ejecución así mismo un diagnóstico adecuado que incluya un análisis de mercado puede identificar espacios de articulación con alta rentabilidad para emprendimientos en zonas rurales y fuera de los costes de coordinación y acceso a capital, los emprendimientos pueden alcanzar niveles óptimos de rentabilidad cuando se articulen con las actividades productivas de la localidad.

Figura 4

Teoría de cambio y cadena de resultados

Nota. Imagen del esquema de la teoría de cambio. Evidencia Midis, 2020.

<https://evidencia.midis.gob.pe/propuesta-de-intervencion-para-la-inclusion-economica-en-zonas-de-pobreza-rural-andina-adaptaciones-en-el-programa-haku-wiñay-nota-metodologica/>

2.4.2.5. Productos del proyecto Haku Wiñay.

Según Foncodes (2023), el proyecto Haku Wiñay tiene por finalidad fortalecer las capacidades productivas y fomentar los emprendimientos económicos en los hogares rurales.

Para lograr esto, se enfoca en dos productos clave:

➤ **Mejoramiento de capacidades productivas en hogares rurales con sistemas de producción familiar:**

- Este elemento se centra en proporcionar asistencia técnica y capacitación para mejorar las capacidades técnicas de las familias rurales. El objetivo es ayudar a implementar prácticas e innovaciones tecnológicas en su producción familiar de

subsistencia, mejorando así la producción y la productividad, y promoviendo la diversificación y aumento del consumo dentro de la familia.

- Incluye la capacitación en buenas prácticas y tecnologías aplicables a la producción familiar de subsistencia.
- Ofrece asistencia técnica individualizada para incorporar tecnologías productivas sencillas y económicas, junto con la entrega de activos productivos.

➤ **Impulso y gestión de emprendimientos rurales:**

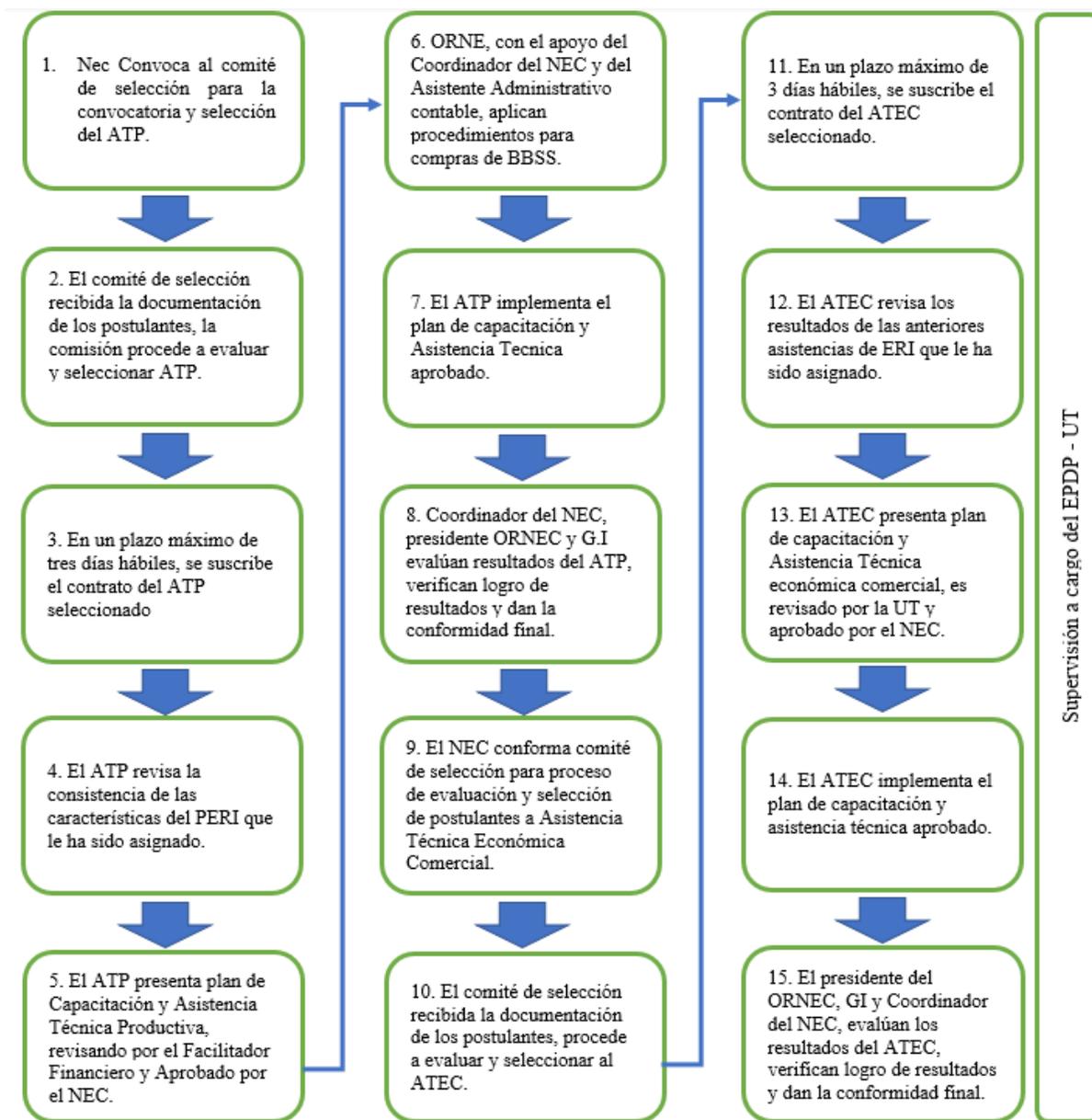
- Este componente tiene como meta apoyar a las familias con potencial en recursos naturales y otros medios productivos, estas familias se organizan en líneas de negocio para participar en concursos, y obtener recursos financieros.
- Los recursos se destinan a capacitación y asistencia técnica especializada, de igual modo se hace entrega de materiales y equipos esenciales para la gestión de pequeños negocios.
- Se promueve la creación de negocios rurales inclusivos y la conformación del CLAR (Comité Local de Asignación de Recursos) para la gestión de concursos.
- Se fomentan los espacios de intercambio local y se estimulan las capacidades financieras.

En resumen, el proyecto Haku Wiñay fomenta la participación de familias que realicen una actividad productiva o tengan recursos naturales para concursar y ganar el financiamiento a través de asistencia técnica especializada en áreas claves para la gestión de emprendimientos y con la entrega de recursos materiales.

2.4.2.6. Implementación de la asistencia técnica especializada al emprendimiento rural inclusivo.

Figura 5

Implementación de la Asistencia Técnica del Proyecto Haku Wiñay



Nota. La implementación de asistecnia tecnica al emprendimiento rural inclusivo cuanta con 15 etapas de ejecución [flujograma]. Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (2018).

De acuerdo al Procedimiento Nro. 77 denominado Implementación de la Asistencia Técnica Especializada al Emprendimiento Rural Inclusivo. Se expone los siguientes agentes técnicos profesionales expertos quienes brindan asistencia técnica a los emprendedores.

Facilitador Financiero (FF): Profesional experto con experiencia en gestión de emprendimientos/negocios y educación financiera en zonas rurales.

- Revisa el contenido del diagnóstico rural participativo, las actividades económicas productivas con el fin de identificar oportunidades de emprendimiento sostenible.
- Elabora informe de identificación de las oportunidades de emprendimiento rurales, basándose en documentos de negocios existentes en la zona de intervención del proyecto y relacionadas con el objetivo del proyecto Haku Wiñay.
- Elabora el plan de promoción y desarrollo de los concursos de ERI (emprendimiento rural inclusivo), así como las bases de dichos concursos.

Asistente Técnico Productivo (ATP): Profesional técnico especialista o experto local reconocido en el ámbito que conoce y tiene experiencia en gestión productiva de la línea de negocio en la que es contratado para dar asistencia técnica.

- Revisa las características del PERI (perfil del emprendedor rural inclusivo) que le ha sido asignado.
- Elabora y presenta el plan de capacitación y asistencia técnica productiva detallando las actividades a desarrollarse, los plazos, resultados que se espera alcanzar.
- Implementa el plan de capacitación y asistencia técnica. En cada sesión de asistencia se suscribe una ficha por cada emprendedor.
- Presentación de informe de la asistencia técnica evidenciando los resultados/ productos alcanzados.

Asistente Técnico Económico Comercial (ATEC): Profesional experto que tiene conocimientos y experiencia en temas de gestión económica (costos, presupuesto, punto de equilibrio, etc.), gestión administrativa (contabilidad básica, planeamiento, organización, etc.) y en gestión comercial (articulación del mercado, ventas, promoción, marketing, evaluación de mercados, etc.).

- Verifica en campo, la consistencia del negocio, los vacíos que presenta y los resultados que a la fecha se ha alcanzado.
- Elabora el plan de asistencia técnica económica comercial.
- Ejecuta las actividades programadas en el plan de asistencia técnica económica comercial.

2.5. Bases Legales

- **Decreto legislativo No 657** Declaran de necesidad nacional y utilidad públicas la creación del Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social (FONCODES)
 Artículo 1.- Declárase de necesidad nacional y utilidad públicas, la creación del FONDO NACIONAL DE COMPENSACIÓN y DESARROLLO SOCIAL (FONCODES), Fue creado para atraer fondos para la implementación de proyectos de inversión social en todo el país se centra en promover el empleo, la salud, la alimentación, la educación básica, etc. Beneficiando a la población vulnerable.
 Artículo 2: El Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social (FONCODES) tiene como objetivo financiar proyectos de inversión social propuestos por organizaciones creadas por los propios pueblos, comunidades campesinas e indígenas, diversas organizaciones religiosas que habitan en zonas endémicas, organizaciones no

gubernamentales municipios, organismos estatales y cualquier institución o grupo social que represente una sociedad organizada y busque su bienestar social.

- **Ley No 28960 (2007) - Creación del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS):** En 2007, se creó el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS), que se convirtió en el órgano rector de FONCODES. Esta ley reforzó la planificación, coordinación e implementación de la legalidad pública en materia de desarrollo social e inclusión, y consolidó los esfuerzos para mejorar la calidad de vida de los centros poblados más desfavorecidos de la sociedad.
- Resolución de Dirección Ejecutiva No 228-2012-FONCODES/DE se aprueba el “Documento de Rediseño Institucional de FONCODES”. Según el Manual de operaciones de FONCODES - MOP, aprobado mediante Resolución Ministerial No 178-2012-MIDIS, FONCODES tiene como objetivo estratégico contribuir a la generación de mayores oportunidades económicas, para los hogares rurales en condiciones de pobreza, beneficiando a la población en pobreza extrema en los distritos rurales pobres focalizados
- **Directiva No 006-2012-MIDIS.** “Lineamientos para la focalización de intervenciones para el desarrollo productivo y la generación y diversificación de ingresos de la población en proceso de inclusión” que fue aprobada mediante Resolución Ministerial No 190-2012-MIDIS, se inició la ejecución de los proyectos Mi “Chacra emprendedora-Haku Wiñay y Noa Jayatai”.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. *Hipótesis general*

- La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades emprendedoras de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.

3.1.2. *Hipótesis específicas*

- La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades individuales de las familias en pobreza del **Núcleo Ejecutor Central** Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.
- La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades de planificación de las familias en pobreza del **Núcleo Ejecutor Central** Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.
- La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades comerciales de las familias en pobreza del **Núcleo Ejecutor Central** Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.
- La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades financieras de las familias en pobreza del **Núcleo Ejecutor Central** Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.

3.2. Variables

3.2.1. *Identificación de variables*

V1: Asistencia técnica

V2: Capacidades emprendedoras

3.3. Operacionalización de variables

Tabla 2

Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	SUB. DIMENSIONES	INDICADORES
ASISTENCIA TECNICA	Según Bazbauers (2018) “la asistencia técnica es la transmisión de aprendizajes, conocimientos y técnicas mediante capacitaciones y entrega de recursos materiales con el fin de ayudar a quienes lo requieren” (p. 40). Por otro lado, Scott et al. (2022) describen la asistencia técnica como el enfoque individualizado y funcional para el desarrollo y la mejora de capacidades en organizaciones y comunidades. Este enfoque conlleva una orientación personalizada por parte de un profesional especialista en asistencia técnica. La finalidad es satisfacer necesidades precisas en un lugar determinado mediante una comunicación proactiva entre el profesional técnico y los receptores.	La asistencia técnica es importante y genera un impacto positivo en los emprendimientos. Los aspectos clave para evaluar la asistencia técnica son: la capacitación, el acompañamiento personalizado continuo y la entrega de recursos materiales.	Capacitación		Capacitación en base a necesidades
			La capacitación viene a ser una actividad planeada y establecida en un tiempo determinado de acuerdo a las necesidades reales de una empresa u organización, que se produce mediante la transmisión de conocimientos para mejorar el desempeño en la ejecución de distintas tareas de manera eficiente en función a resultados (Vallejo, 2016).		Capacitación para la mejora de la producción
					Capacitación para la mejora en ventas
					Tiempo de capacitación
			Acompañamiento personalizado continuo		Acompañamiento en actividades de producción
			El acompañamiento personalizado continuo se define como la acción de acompañar a las personas en sus actividades para generar y/o mejorar oportunidades económicas y la inserción ocupacional con el fin de mejorar las actividades productivas y comerciales en mejores condiciones de producción y/o comercialización (MIDIS, 2023).		Acompañamiento en actividades comerciales
Entrega de recursos materiales		Entrega de recursos materiales			

			Son los recursos materiales con los que debe disponer cualquier empresa para llevar a cabo sus actividades en el proceso productivo. El uso correcto de estos bienes físicos y tangibles son administrados para la gestión eficiente de cualquier negocio (Posada, 2021).		Recursos materiales de acuerdo a sus necesidades	
					Manejo correcto de los recursos materiales	
CAPACIDADES EMPRENDEDORAS	Useche et al. (2021), definen las capacidades emprendedoras como un conjunto de elementos claves para llevar a cabo una actividad emprendedora, que incluyen el desarrollo de capacidades individuales y comerciales, además, una planificación clara y efectiva es un mecanismo continuo para monitorear y evaluar los objetivos del negocio. Así mismo, es fundamental la comprensión y el dominio financiero.	Las capacidades emprendedoras se basan en las capacidades individuales, así como las capacidades de planificación, comerciales y las capacidades financieras.	Capacidades individuales Las capacidades individuales son un conjunto de habilidades, talentos y destrezas que permite a una persona realizar con éxito una actividad, las siguientes capacidades son: relaciones interpersonales, constancia, voluntad, toma de riesgos, compromiso y responsabilidad, estas capacidades son esenciales para buscar y desarrollar oportunidades empresariales, así mismo enfrentar los desafíos del entorno actual, ya que ayudan a reducir riesgos y a mantener la fortaleza interna ante cambios inesperados (Useche et al., 2021).		Relaciones interpersonales	
					Constancia	
					Voluntad	
					Toma de riesgo	
					Compromiso	
					Responsabilidad	
				Capacidades de Planificación Alles (2015), define la capacidad de planificación como “la capacidad de administrar y organizar las actividades con eficacia, estableciendo metas y prioridades de la tarea o proyecto estipulando las acciones, los plazos y los recursos requeridos, además incluye la instrumentación de mecanismos de control y seguimiento” (p. 36).		Organización de actividades
						Metas y objetivos
						Seguimiento y control
				Capacidades comerciales Es la capacidad de persuadir al consumidor de que un producto o servicio es la mejor opción, así mismo es la acción de comunicar		Facilidad de comunicación
			Buena actitud en la venta			

			efectivamente, negociar en el mercado, adaptarse a entornos cambiantes, y cumplir con las expectativas y necesidades de los clientes (Useche et al., 2021).		Registro de ganancias
					Participación en ferias y eventos comerciales
					Calidad de producto
					Uso de medios digitales
			<p>Capacidades financieras</p> <p>La capacidad financiera se define como un concepto que incluye los conocimientos y las habilidades que las personas necesitan para comprender su situación financiera y frente a ello tomar medidas al respecto. Para el análisis de esta capacidad se abordan tres componentes: conocimientos, comportamientos y actitudes financieras (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE], 2012).</p>	Conocimiento financiero	Conocimiento sobre el financiamiento
					Conocimiento sobre el ahorro
					Conocimiento sobre la inversión
				Comportamiento financiero	Acceso al financiamiento
					Ahorro
				Actitud financiera	Uso consciente del dinero
					Decisión para invertir

IV. METODOLOGÍA

4.1. Método de investigación

4.1.1. Tipo de investigación

El presente estudio fue de tipo básico, según Nieto (2018), “la investigación básica genera un incremento del conocimiento, refutación de teorías, que no genera por sí misma una solución fáctica de un problema, sino que profundiza en la comprensión del problema”

La investigación básica aumenta el conocimiento, refuta teorías y profundiza en la comprensión del problema; sin embargo, no produce por sí sola una solución real a un problema. Por consecuente, la presente investigación pretende expandir el conocimiento existente sobre la asistencia técnica y el desarrollo de capacidades de las familias emprendedoras del núcleo ejecutor central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024. Emprendimientos rurales que son impulsados por FONCODES, con el fin de promover oportunidades económicas en los hogares rurales que se encuentran en situación de pobreza.

4.1.2. Enfoque de investigación

De acuerdo a Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) el enfoque mixto representa un conjunto de procesos ordenados, prácticos y analíticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así mismo analiza su integración y discusión conjunta.

En tal sentido, el presente estudio optó por un enfoque mixto, puesto que se hizo el análisis de datos cuantitativos y cualitativos para determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades emprendedoras de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024. La recolección de datos se realizó mediante las encuestas y entrevistas.

4.1.3. Nivel de investigación

Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), señalan que los estudios descriptivos tienen como objetivo describir las propiedades, los conceptos, características, variables o casos en un determinado contexto.

Las investigaciones de nivel correlacional, pretenden hallar el grado de relación o de asociación que existe entre dos o más conceptos, variables o categorías bajo un contexto determinado (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

El presente estudio es de nivel descriptivo, puesto que describe los conceptos claros de las variables, sus características y tipos, así como la descripción del contexto real de los emprendimientos rurales del Nec Ccatcca 02. Además, el estudio es de nivel correlacional puesto que se busca determinar la relación entre las variables asistencia técnica y capacidades emprendedoras, seguidamente se realizó un análisis en base a los resultados obtenidos.

4.1.4. Método de investigación

En lo que se refiere al método, se empleó el método hipotético-deductivo, según Bernal (2010) es un procedimiento que comienza con algunas proposiciones que son suposiciones e intenta refutar o falsificar esas suposiciones extraídas de conclusiones que deben confrontarse con hechos.

Por lo expuesto el presente trabajo de investigación emplea el método hipotético deductivo, a través de las evidencias empíricas y las hipótesis se deduce las conclusiones.

4.1.5. Diseño de investigación

El diseño de la investigación fue no experimental de corte transversal, puesto que se realizó la observación de las variables y su comportamiento en su contexto natural sin manipulación intencional alguna, del mismo modo, los datos fueron recolectados en un único

momento, en consecuencia, los resultados permiten explicar el comportamiento de las variables en dicho momento específico (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

En la investigación no hubo ninguna manipulación intencional de las variables (asistencia técnica y capacidades emprendedoras) de estudio, puesto que se analizaron en su forma natural. En cuanto al tiempo se optó por realizar la recolección de información en un momento determinado para analizar la relación entre las variables de investigación.

4.1.6. Unidad de análisis

Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) indican que los datos y la información se extraerán de la unidad de la cual se quiere conocer y analizar. En este estudio de investigación, la unidad de análisis está conformada por los emprendedores de las familias emprendedoras del NEC Ccatcca 02, de la provincia de Quispicanchi, departamento de Cusco. Quienes participaron como beneficiarios del proyecto Haku Wiñay recibieron asistencia técnica durante 12 meses.

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población

Se comprende a la población como el total de elementos o unidades de análisis que comparten características comunes y relevantes para el estudio (Ñaupas et al., 2018). Conforme a la información proporcionada por el Proyecto Haku Wiñay, la población objetiva estuvo conformada por 78 emprendedores que integran el Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02.

Así mismo, se hizo la entrevista a 02 agentes técnicos del proyecto Haku Wiñay del departamento de Cusco.

Tabla 3*Población*

Nro.	Nombre de la comunidad	Nombre de emprendimiento	Tipo de Emprendimiento	Nro. de integrantes por ERI (Emprendimiento Rural Inclusivo)
1	Ccopi	Pachapaqarimuy chaskay lucero de Ccopi	Producción y comercialización de prendas artesanales	4
2	Ccopi	Los emprendedores de Ccopi	Producción y comercialización de prendas artesanales	4
3	Ccopi	Wayna cututo de Ccopi	Crianza y comercialización de cuyes	4
4	Ccopi	Tikariy qowi de Ccopi	Crianza y comercialización de cuyes	4
5	Ccopi	Santa monica de Ccopi	Crianza y comercialización de cuyes	4
6	Machacca	Inka tika de Machacca	Producción y comercialización de prendas artesanales	4
7	Machacca	Nuevo amanecer de Machacca	Crianza y comercialización de cuyes	4
8	Machacca	Inca cuy de Machacca	Crianza y comercialización de cuyes	4
9	Cuyuni	Sipas qowi de Cuyuni	Crianza y comercialización de cuyes	4
10	Cuyuni	Cuy andino de Cuyuni	Crianza y comercialización de cuyes	4
11	Umutu	Inti cuy de Umuto	Crianza y comercialización de cuyes	4
12	Umutu	Las churas de Umuto	Elaboración y comercialización de pan de harina de trigo	4

13	Umutu	Munay tika pallay de Umuto	Producción y comercialización de prendas textiles	4
14	Umutu	Los tigres del sabor de Umuto	Elaboración y comercialización de pan de harina de trigo	4
15	Umutu	Sumaq chaska qowi de Umuto	Crianza y comercialización de cuyes	4
16	Umutu	El cuy magico del vallecito de Umuto	Crianza y comercialización de cuyes	4
17	Umutu	Tikary kantu de Umuto	Producción y comercialización de fresas	4
18	Sacsayhuaman	Tikary qowe de Sacsayhuaman	Crianza y comercialización de cuyes	4
19	Sonccomarca	Sumaq qowi de Sonccomarca	Crianza y comercialización de cuyes	3
20	Sacsayhuaman	Tikary qowe de Sacsayhuaman	Crianza y comercialización de cuyes	4
Nro. Total de Emprendedores				78

Nota. Elaboración propia adaptado del sistema de gestión de proyectos (FONCODES, 2023).

4.2.2. Muestra

Para este estudio se aplica el muestreo no probabilístico, en efecto la selección de las unidades se basa en las características y contexto de la investigación, así mismo cada unidad seleccionada es de forma controlada y cuidadosa con ciertas características detalladas en el desarrollo de la problemática de la investigación.

En el presente estudio, de acuerdo a las características encontradas, se determina realizar un muestreo censal, que tiene por objetivo obtener toda la información del total de individuos (Arias, 2016). La muestra estuvo conformada por los 78 emprendedores que participaron en el proyecto Haku Wiñay del Nec Ccatcca 02.

4.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.3.1. Técnicas

Las técnicas e instrumentos funcionan como recursos valiosos que facilitan al investigador acercarse a los fenómenos o variables que desea examinar y obtener información en forma de datos (Rodríguez, 2020).

Para la recopilación y tratamiento de los datos del presente estudio, se empleó la encuesta y la entrevista como técnicas.

- a) **Encuesta:** Se realizó encuestas a 74 emprendedores del Nec Ccatcca 02, con el objetivo de obtener los datos necesarios de las variables de investigación.
- b) **Entrevista:** Se realizó entrevistas a los agentes técnicos del proyecto Haku Wiñay del Nec Ccatcca 02, quienes fueron responsables de brindar asistencia técnica a los emprendedores. La entrevista se realizó con el objetivo de obtener mayor información mediante un contacto directo y de forma abierta.

4.3.2. Instrumentos

El cuestionario es la herramienta seleccionada para este estudio, constituido por un conjunto de preguntas diseñadas para medir variables e indicadores específicos (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Al utilizar la herramienta de investigación como el cuestionario contribuye a ahorrar tiempo y recursos, tanto materiales como humanos. Si se aplican de manera constante y habitual, facilitan un trabajo más sistemático, ordenado, claro y con credibilidad científica, además de enriquecer el conocimiento y la formación intelectual (Baena, 2017).

La guía de la entrevista es un instrumento, donde su fin principal es recaudar la mayor información del sujeto entrevistado, se puede efectuarse de forma computarizada o manual y únicamente es editada por el tesista (Arias, 2020).

4.4. Validez y confiabilidad del instrumento

La validación de instrumento, se contó con la evaluación por expertos especialistas en temas metodológicos de investigación y en el dominio del tema de estudio. Los profesionales juzgaron la importancia, y la claridad de la estructura de los ítems. Por otro lado, la confiabilidad, se midió utilizando el coeficiente Alfa de Cronbach, que ayudo a determinar la relación entre la primera y segunda variable, dimensiones, indicadores e ítems. El coeficiente se interpreta de la siguiente manera:

$\alpha > 0.8$ significa que el instrumento es confiable.

$\alpha < 0.8$ significa que el instrumento no es confiable.

4.4.1. Validez

Hernández- Sampieri y Mendoza (2018) precisan la validez como es el grado en el que un instrumento mide con precisión la variable que realmente pretende medir. La validez se obtiene a través de un juicio de expertos, quienes aseguran que las dimensiones medidas por el instrumento representen las variables del estudio. Para la validez del estudio se otorgó el cuestionario a cuatro profesionales expertos, que verificaron y analizaron la coherencia de los 32 ítems que contenía el cuestionario, lo que posibilitó una correcta recolección de información, así mismo el correcto procesamiento de datos. La tabla 3 muestra la validez de expertos, en consecuencia, a estos resultados el procedió a la aplicación del instrumento.

Cabe mencionar que previamente a la aplicación del cuestionario se realizó una prueba piloto a 30 emprendedores del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, con el objetivo de hacer una

revisión interna del instrumento para posteriormente aplicar. En las siguientes tablas 3 y 4 se observa la lista de expertos que validaron los instrumentos.

Tabla 4

Validación de Expertos (Encuesta)

Nº	Apellidos y Nombres	Especialidad	% Validación
1	Victoria Puente de la Vega Aparicio	Doctora en Administración	88%
2	Gabriel Suyo Cruz	Doctor en Dirección de empresas	92%
3	Vilma Canahuire Montufar	PhD Investigación Cualitativa	84%
4	Roly Daniel Cahuata Caballero	Ingeniero zootecnista	96%

Nota. Elaboración propia.

Tabla 5

Validación de expertos (Entrevista)

Nº	Apellidos y Nombres	Especialidad	Validación
1	Victoria Puente de la Vega	Doctora en Administración	Aceptable
2	Vilma Canahuire Montufar	PhD. Investigación Cualitativa	Aceptable

Nota. Elaboración Propia

4.4.2. Confiabilidad

La confiabilidad se entiende como el “grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes en la muestra o casos” (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018, p. 229).

Para el estudio se empleó el software SPSS versión 26, y como instrumento estadístico de medición Alfa de Cronbach para verificar la confiabilidad de los resultados tras la aplicación del

instrumento de investigación. Para la primera variable asistencia técnica se obtuvo como resultados 0.758 y para la variable capacidades emprendedoras se obtuvo 0.869, lo cual representa la coherencia y consistencia de ambas variables.

Tabla 6

Grado de confiabilidad

Valores	Confiabilidad
< -1 a 0]	Nula
<0.01 a 0.49]	Muy baja
<0.50 a 0.75]	Moderada
<0.76 a 0.89]	Alta
<0.90 a 1.00]	Muy alta

Nota. Elaboración propia basado en Hernández- Sampieri y Mendoza (2018).

Tabla 7

Confiabilidad de variables

Variables	Alfa de Cronbach	Nº de elementos
Asistencia tecnica	0.758	9
Capacidades emprendedoras	0.869	23

Nota. Elaboración propia a partir de los resultados del programa IBM. SPSS.

4.5. Procesamiento y análisis de datos

La presente investigación, se empezará a sistematizar la información recogida utilizando Microsoft Excel versión 2019. Para contrastar los datos se utilizará el software estadístico IBM SPSS 26 para llevar a cabo el análisis estadístico descriptivo e inferencial. Donde esto permitirá presentar tablas y figuras correspondientes y realizar la comparación de las hipótesis propuestas.

Tabla 8*Grado de relación según coeficiente de correlación*

Rango	Relación
0	Correlación nula
0.10	Correlación muy baja
0.25	Correlación baja
0.50	Correlación moderada
0.75	Correlación alta
0.9	Correlación muy alta
1	Correlación perfecta

Nota. Elaboración propia a base a Hernández-Sampieri y Mendoza (2018)

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Análisis e interpretación de los resultados de la investigación

En el presente capítulo se da a conocer los resultados alcanzados, basándonos en las encuestas aplicadas a los emprendedores del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, en la provincia de Quispicanchi, Cusco. Las tablas y gráficos muestran el análisis descriptivo; de acuerdo a ello se procederá con la interpretación y el análisis de los resultados de las encuestas realizadas.

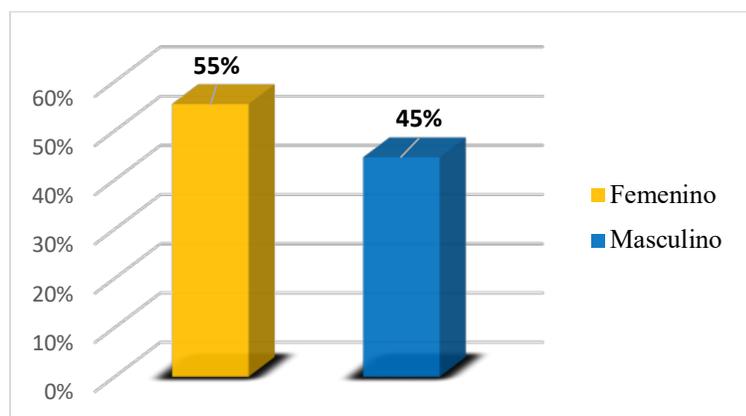
5.1.1. Resultados demográficos

Tabla 9

Resultados demográficos

Clasificación	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Genero	Femenino	41	55%
	Masculino	33	45%
	Total	74	100%
Edad	De 31 a 40 años	11	15%
	De 41 a 50 años	40	54%
	De 51 a 60 años	21	28%
	De 61 a 70 años	2	3%
	De 71 a 80 años	0	0%
	Total	74	100%
Nivel de Educación	Primaria	58	78%
	Secundaria	12	16%
	Técnico Superior/Universitario	1	1%
	Sin educación	3	4%
	Total	74	100%

Nota. Elaboración propia en base a los resultados del trabajo de campo.

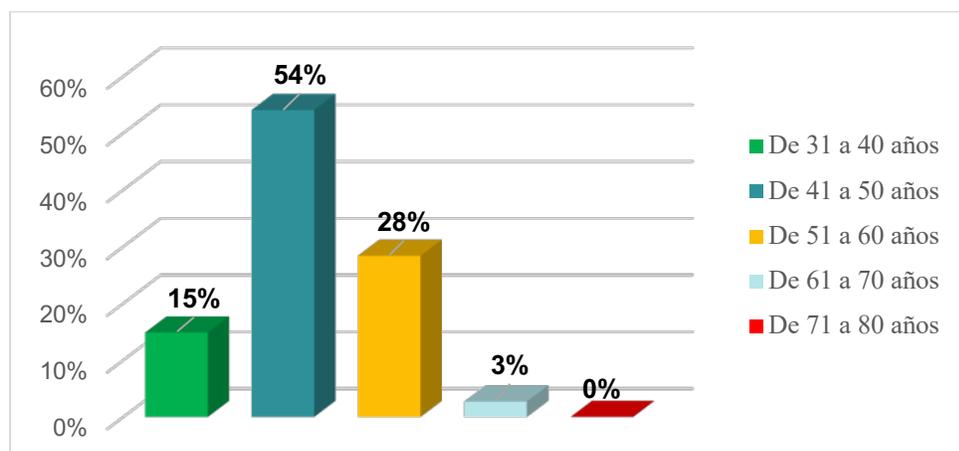
Figura 6*Género*

*Nota.*Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Se observa en la figura 6 entre los encuestados que, el 55% son de género femenino, mientras que el 45% son de género masculino, dando a conocer que existe mayor afluencia de mujeres emprendedoras en el proyecto Nucleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Cusco.

De acuerdo a los resultados, se concluye que la gran parte de los emprendimientos son dirigidos por mujeres, debido a que se encuentran vinculadas a las actividades del hogar, además se observó que las mujeres son más responsables, dedicadas e interesadas en las actividades que conlleva un emprendimiento. Por otro lado, los hombres buscan generar ingresos realizando otro tipo de actividades o deciden salir a trabajar fuera de su localidad.

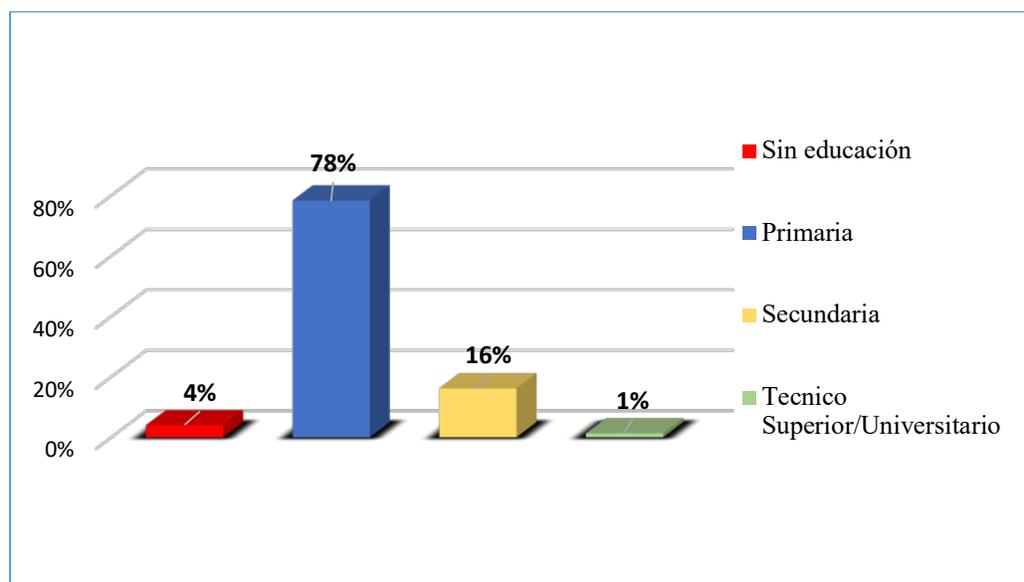
Figura 7*Edad de los encuestados*

Nota. Elaboración propia de acuerdo a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Respecto a la edad, en la tabla 9 y figura 7 se observa que las edades de los emprendedores oscilan entre los 30 y 70 años, el 54% se encuentran entre las edades de 41 y 50 años, el 28% se encuentran entre las edades de 51 y 60 años, seguido del 15% se encuentran entre las edades de 31 y 40 años, y tan solo el 3% se encuentran en el rango de 61 y 70 años.

Más de la mitad de los emprendedores encuestados, tienen entre 41 y 50 años, lo que demuestra una mayor participación de emprendedores adultos.

Figura 8*Nivel de educación de los encuestados*

Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

En tanto al nivel de educación, en la tabla 9 y figura 8 se puede observar que el 78% de los emprendedores encuestados tienen como nivel de educación primaria, un 16% nivel secundario, mientras solo el 1% logro un nivel de educación técnico superior/universitario, por otro lado, el 4% de los emprendedores no tienen educación.

Estos resultados demuestran, que el mayor número de emprendedores solo cuentan con una educación primaria, por tanto, se deduce que los emprendedores tienen bajos niveles de conocimiento. Así mismo Penneta et al. (2023) destacan que el nivel de educación de cada persona influye en gran medida en el desarrollo de capacidades empresariales, ya que se requiere cierto nivel de educación para una gestión eficiente.

5.1.2. Resultados de las variables: asistencia técnica y capacidades emprendedoras

Se llevó a cabo la Baremación de puntuación para interpretar las variables, a través del instrumento de medida atribuido por un valor determinado tal como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 10

Baremación para las variables Asistencia técnica y Capacidades emprendedoras

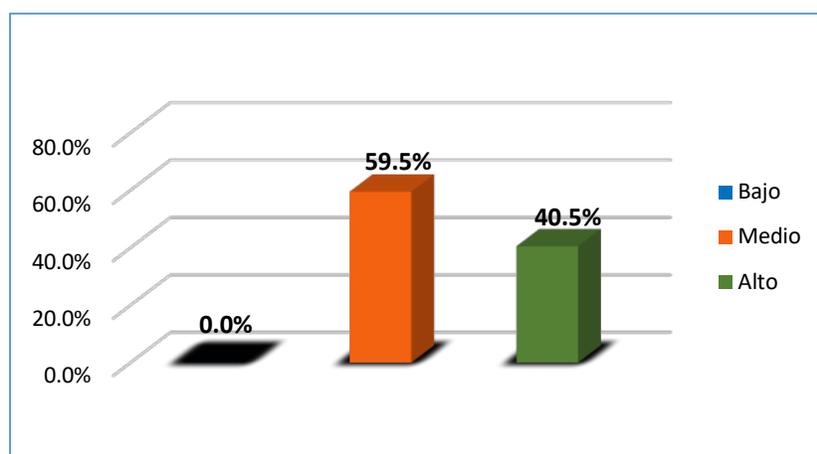
VARIABLES	Valores	Valor interpretativo
Asistencia técnica	9-21	Bajo
	22-33	Medio
	34-45	Alto
Capacidades emprendedoras	23-53	Bajo
	54-84	Medio
	85-115	Alto

Nota. Elaboración propia en base al software y programa IBM. SSPS

5.1.2.1. Resultados de la variable asistencia técnica y sus dimensiones.

Figura 9

Resultados de la variable Asistencia técnica



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De acuerdo a la tabla 10 y la figura 8, se muestran los resultados obtenidos por parte de los emprendedores encuestados, el 59.5 % de los emprendedores perciben la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay con un nivel medio, al mismo tiempo, el 40.5 % de los emprendedores califica con nivel alto la asistencia técnica. De los resultados descritos se evidencia que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tuvo una aceptación media por parte de los emprendedores, esto quiere decir que no se cumplió con las expectativas en su totalidad, conforme a ello se observó que hay emprendimientos que presentan dificultades e inestabilidad en el funcionamiento de sus emprendimientos.

5.1.2.2. Resultados por dimensiones de la variable asistencia técnica.

Tabla 11

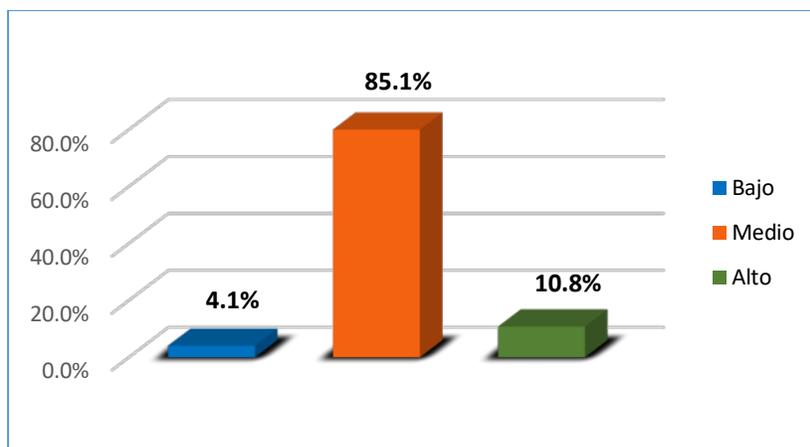
Resultados de la dimensión capacitación

Valoración	Amplitud	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	4-9	3	4.1%
Medio	10-15	63	85.1%
Alto	16-20	8	10.8
TOTAL		74	100%

Nota. Elaboración propia

Figura 10

Resultados de la dimensión capacitación



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

En la Tabla 11 y Figura 9, se muestran los resultados de la dimensión capacitación, el 85.1% de los emprendedores consideran la capacitación de nivel medio, seguido de un 10.8% consideran la capacitación de nivel alto y el 4.1% que consideran de nivel bajo. En este sentido se infiere que, la gran parte de emprendedores encuestados consideran de nivel medio las capacitaciones brindadas por el proyecto Haku Wiñay, cabe mencionar que las capacitaciones permiten la adquisición de nuevos conocimientos y el desarrollo de nuevas habilidades para el desempeño en su emprendimiento.

Tabla 12

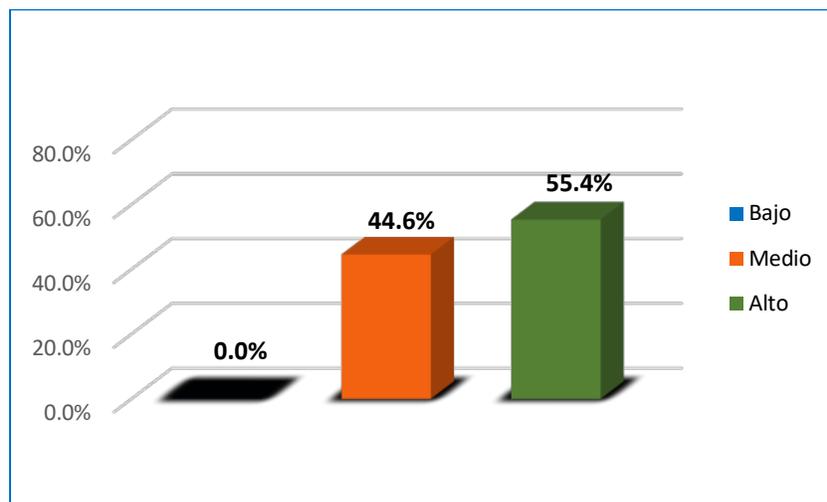
Resultados de la dimensión acompañamiento personalizado continuo

Valoración	Amplitud	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	2-4	0	0%
Medio	5-7	33	44.6%
Alto	8-10	41	55.4%
TOTAL		74	100%

Nota. Elaboración propia

Figura 11

Resultados de la dimensión acompañamiento personalizado continuo



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta

Interpretación y análisis

En la tabla 12 y la figura 10 se muestra que, el 55.4% de los encuestados consideran que el acompañamiento personalizado continuo del proyecto Haku Wiñay fue de nivel alto, mientras que el 44.6% de los emprendedores indican que el acompañamiento fue de nivel medio. El mayor porcentaje de emprendedores califican con una puntuación alta el acompañamiento por parte de los especialistas, resaltan que fue importante tener un respaldo, apoyo y orientación cercana por parte del profesional experto durante sus actividades, dado que los impulsaba a seguir adelante.

Tabla 13

Resultados de la dimensión entrega de recursos materiales

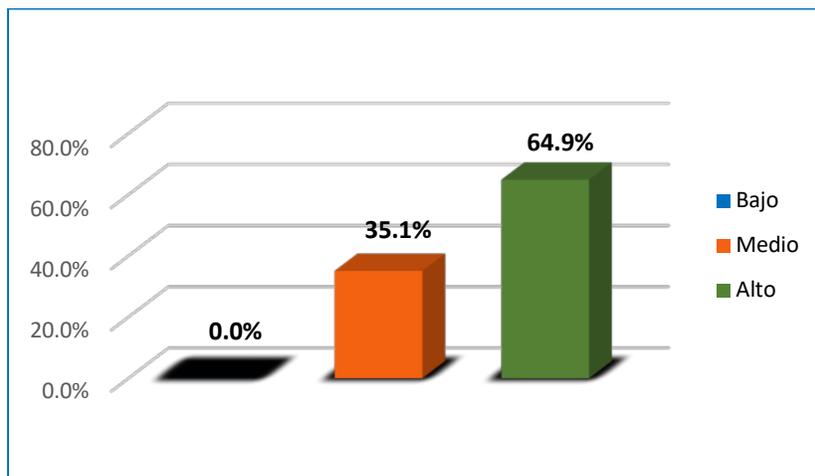
Valoración	Amplitud	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	3-7	0	0%
Medio	8-11	26	35.1%
Alto	12-15	48	64.9%

TOTAL	74	100%
--------------	----	------

Nota. Elaboración propia.

Figura 12

Resultados de la dimensión entrega de recursos materiales



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Según la tabla 13 y figura 11 se muestra que, el 64.9% de los emprendedores encuestados acepta con un alto nivel la entrega de recursos materiales por parte del proyecto Haku Wiñay, mientras que el 35.1% perciben con un nivel medio la entrega de recursos materiales. De los resultados señalados, es posible mencionar que la gran parte de los encuestados están conformes con la entrega de recursos materiales, puesto que estos recursos han contribuido a optimizar su producción y comercialización. Sin embargo, el 35.1% muestra una conformidad regular, sosteniendo que los recursos materiales que se les fue entregado no eran suficientes y aún requerían más para su emprendimiento.

5.1.2.3. Resultados de la variable Capacidades Emprendedoras y sus dimensiones.

Tabla 14

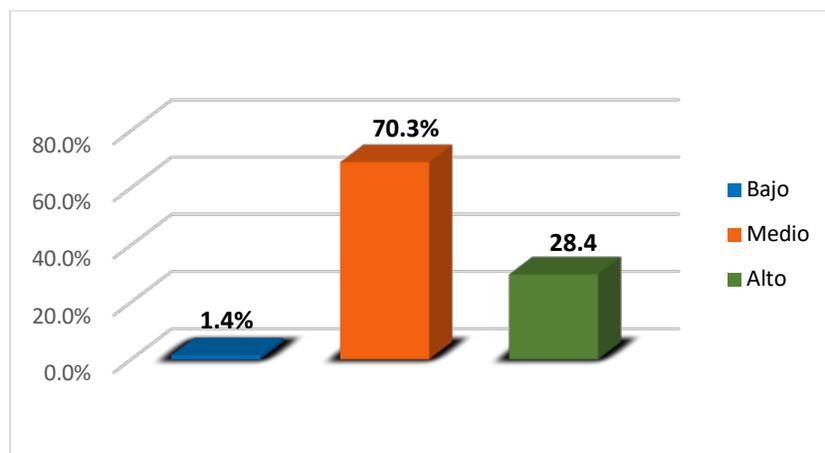
Resultados de la variable capacidades emprendedoras

Valoración	Amplitud	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	22-53	1	1.4%
Medio	54-84	52	70.3%
Alto	85-115	21	28.4%
TOTAL		74	100%

Nota. Elaboración propia.

Figura 13

Resultados de la variable capacidades emprendedoras



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Según la tabla 14 y figura 12 se logra apreciar que, el 70.3% de los emprendedores califican con un nivel medio las capacidades emprendedoras, seguidamente el 28.4% presentan un nivel alto, y finalmente el 1.4% presenta un nivel bajo. Según los resultados encontrados, se

deduce que el mayor porcentaje de emprendedores desarrollan sus capacidades en un nivel medio.

Cabe recalcar que los saberes previos de los emprendedores se complementaron con los nuevos conocimientos de los especialistas de Haku Wiñay, lo cual ha contribuido positivamente al desarrollo de sus capacidades emprendedoras, sin embargo, mencionan que aún les falta adquirir mayor conocimiento y práctica para lograr alcanzar los resultados que esperan.

5.1.2.4. Resultados por dimensiones de la variable capacidades emprendedoras

Tabla 15

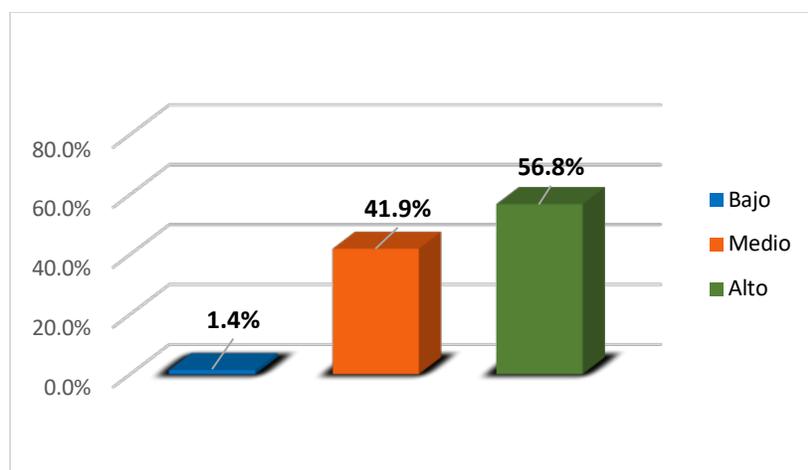
Resultados de la dimensión capacidades individuales

Valoración	Amplitud	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	6-14	1	1.4%
Medio	15-22	31	41.9%
Alto	23-30	42	56.8%
TOTAL		74	100%

Nota. Elaboración propia en base al programa IBM. SPSS.

Figura 14

Resultados de la dimensión capacidades individuales



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

En la tabla 15 y figura 13, se puede apreciar que el 56.8% de los emprendedores encuestados tienen un alto nivel de capacidades individuales, seguidamente del 41.9 % de los emprendedores consideran tener un nivel medio de capacidades individuales y tan solo el 1.4% manifiesta tener un nivel bajo.

De los resultados podemos deducir que el mayor número de emprendedores, si desarrollan sus capacidades individuales, señalan que, si se relacionan con otros emprendedores, tienen voluntad y constancia para seguir aprendiendo, además son capaces de asumir riesgos y ser responsables. Los emprendedores mencionan que desarrollar estas capacidades individuales ha generado cambios positivos en cada uno.

Tabla 16

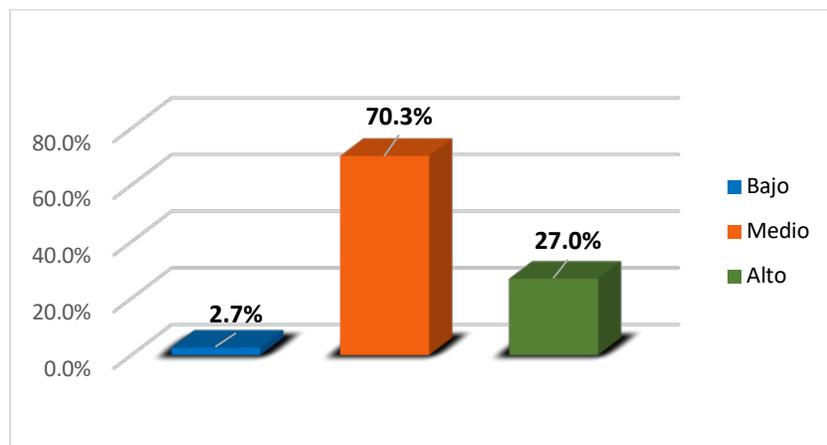
Resultados de la dimensión de la dimensión capacidad de planificación

Valoración	Amplitud	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	3-7	2	2.7%
Medio	8-11	52	70.3%
Alto	12-15	20	27.0%
TOTAL		74	100%

Nota. Elaboración propia de acuerdo al programa IBM. SPSS.

Figura 15

Resultados de la dimensión de capacidad de planificación



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

En la tabla 16 y figura 14, se observa que el 70.3% de los emprendedores encuestados presentan un nivel medio de capacidad de planificación, seguido del 27% que presenta un nivel alto de capacidad de planificación y finalmente el 2.7% de los emprendedores manifiestan tener un nivel bajo.

Estos resultados muestran que un gran número de emprendedores tienen un nivel medio en el desarrollo de capacidad de planificación, evidenciando que manejan de forma regular un plan sobre sus actividades, metas y objetivos, esto puede deberse a las múltiples actividades que realizan en su vida cotidiana y no logran enfocarse solamente en las actividades de su emprendimiento.

Tabla 17

Resultados de la dimensión capacidad comercial

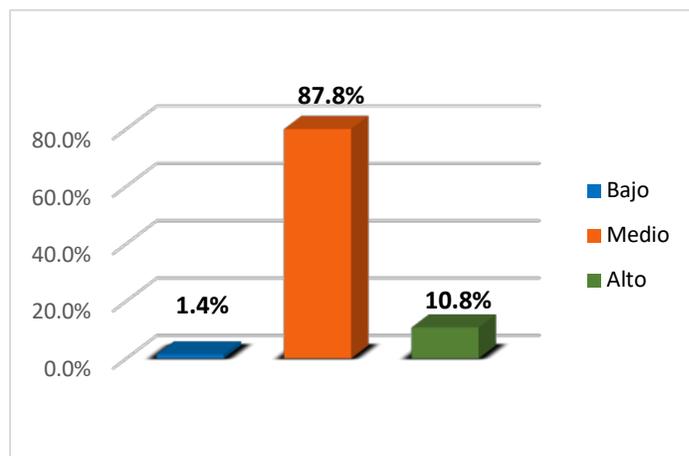
Valoración	Amplitud	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	7-16	1	1.4%
Medio	17-26	65	87.8%

Alto	27-35	8	10.8%
TOTAL		74	100%

Nota. Elaboración propia de acuerdo al programa IBM. SPSS.

Figura 16

Resultados de la dimensión capacidad comercial



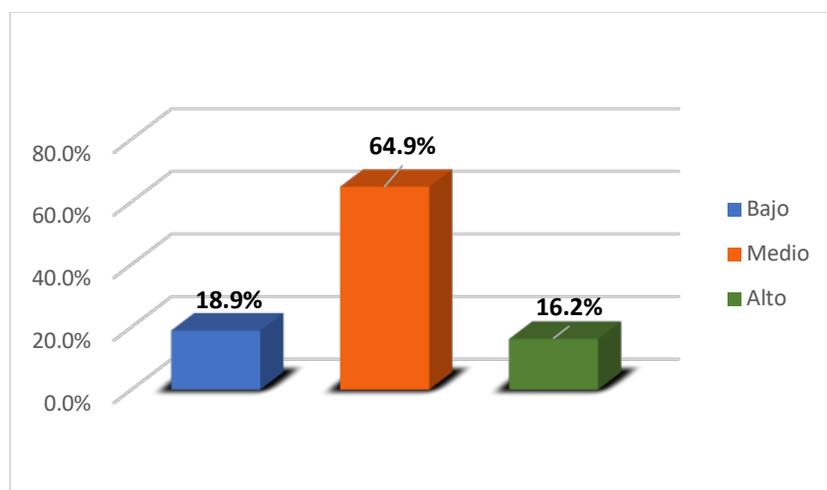
Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

En la tabla 17 y figura 15, se aprecia que el 87.8% de los emprendedores encuestados presentan un nivel medio en sus capacidades comerciales, mientras que el 10.8% de los emprendedores logran desarrollar sus capacidades comerciales en un nivel alto y con un mínimo porcentaje el 1.4% de los emprendedores son calificados de poseer un bajo nivel de capacidades comerciales. A partir de ello se infiere que la gran parte de los emprendedores pone en práctica en un nivel medio sus capacidades comerciales, esto quiere decir que todavía deben reforzar sus capacidades comerciales en temas como: mercado, uso de medios digitales y medios de pago digital.

Tabla 18*Resultados de la dimensión capacidad financiera*

Valoración	Amplitud	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	7-16	14	18.9%
Medio	17-26	48	64.9%
Alto	27-35	12	16.2%
TOTAL		74	100%

Nota. Elaboración propia en el software IBM. SPSS.**Figura 17***Resultados de la dimensión capacidad financiera**Nota.* Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.**Interpretación y análisis**

De acuerdo a la tabla 18 y figura 16 se observa que, el 64.9 % de los emprendedores encuestados presentan un nivel medio de capacidades financieras, el 18.9% de los encuestados presentan un bajo nivel en capacidades financieras y con un porcentaje mínimo de 16.2 % los emprendedores manifiestan tener un nivel alto de capacidades financieras. De los resultados

mostrados se infiere que la mayor parte de los emprendedores presentan un nivel medio en la capacidad financiera respecto al conocimiento, comportamiento y actitud financiera.

5.1.3. Resultados por indicadores e ítems de las variables: asistencia técnica y capacidades emprendedoras

5.1.3.1. Resultados de la variable asistencia técnica por indicadores.

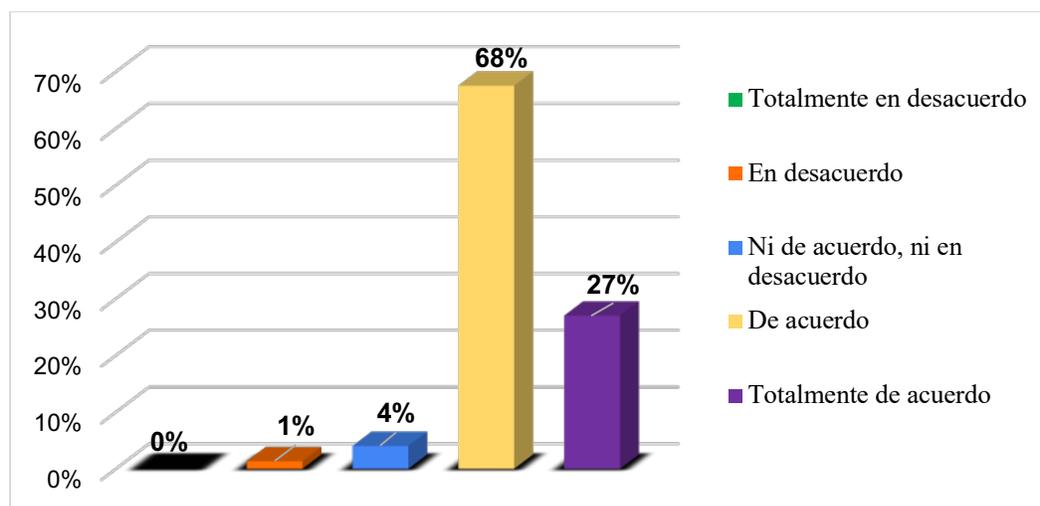
Dimensión: Capacitación

A. Indicador: Capacitación en base a necesidades

Pregunta 1: ¿En las capacitaciones del proyecto Haku Wiñay se consideraron temas que usted necesitaba conocer para emprender?

Figura 18

Indicador: capacitación en base a necesidades



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

En la figura 17 se aprecia que, del total de emprendedores encuestados, el 68% manifiestan estar de acuerdo con las capacitaciones del proyecto Haku Wiñay, seguido de un 27% que están totalmente de acuerdo, mientras que el 4% de los emprendedores mantienen una

posición neutral y tan solo el 1% está en desacuerdo y considera que en las capacitaciones no se trataron temas de acuerdo a su interés.

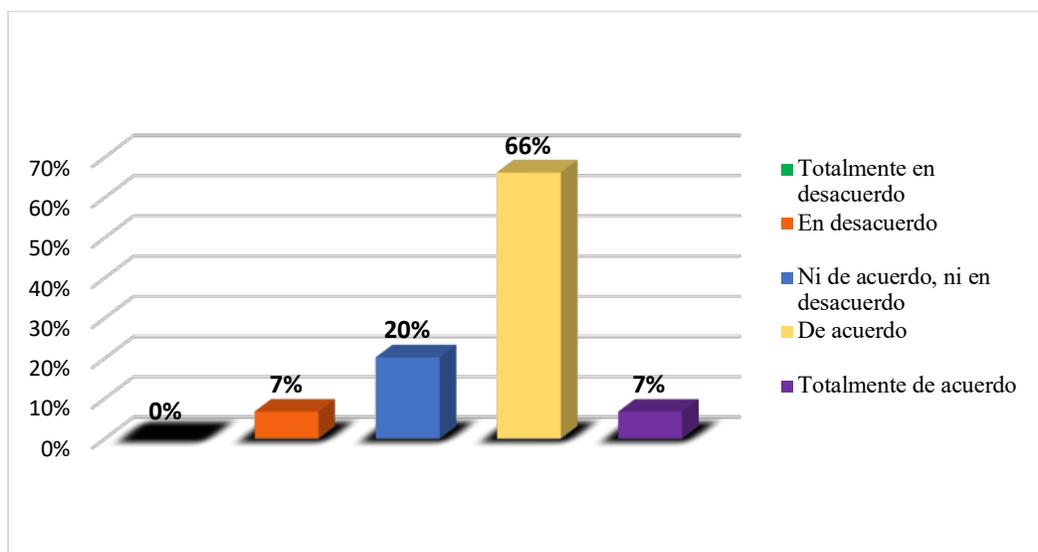
De los resultados, podemos interpretar que la mayoría de los emprendedores están de acuerdo que en las capacitaciones brindadas por el proyecto Haku Wiñay si se consideró temas necesarios para los emprender.

B. Indicador: Capacitación para la mejora de la producción

Pregunta 2: ¿Las capacitaciones del proyecto Haku Wiñay le ayudaron a mejorar su producción (su número de producción es mayor que antes)?

Figura 19

Indicador: capacitación para la mejora de la producción



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De acuerdo a la figura 18 se aprecia que, el 73 % de los emprendedores encuestados están de acuerdo con las capacitaciones de Haku Wiñay, dado que mejoro el número de producción de cada emprendimiento, mientras que el 20% de emprendedores tienen una posición neutral, y el

7% de los emprendedores están en desacuerdo y manifiestan no haber tenido una mejora en su producción a pesar de las capacitaciones brindadas por el proyecto Haku Wiñay.

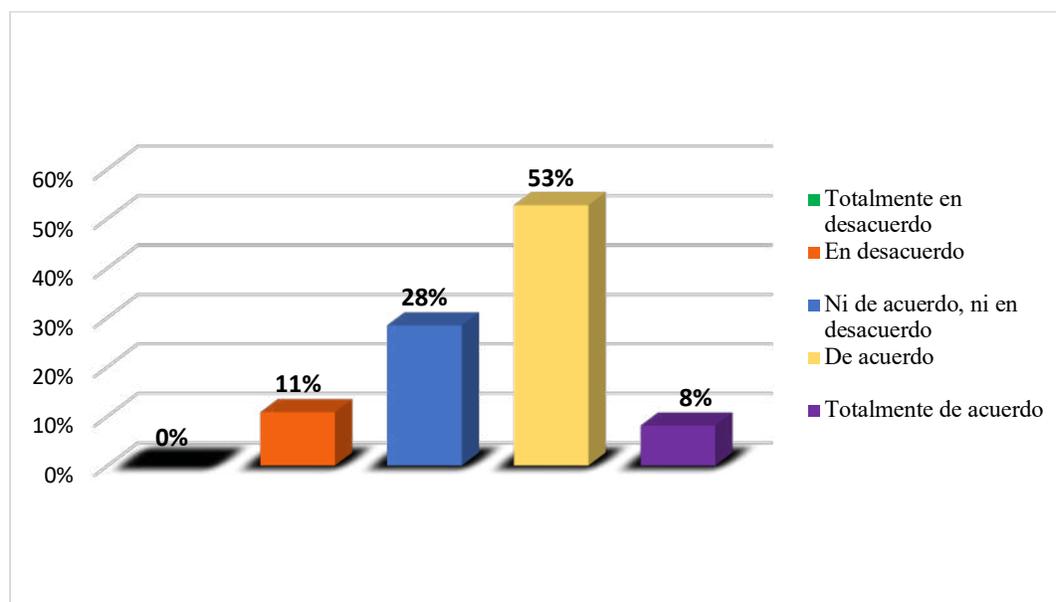
De los resultados, podemos deducir que el mayor número de emprendedores si consideran que las capacitaciones les ayudo a mejorar su producción comparando el número de producción que tenían antes de recibir las capacitaciones del proyectó, por otra parte, hay un porcentaje bajo de emprendedores que indican tener un aumento de producción regular, por ejemplo, en uno de los rubros que vienes a ser la crianza y comercialización de cuyes señalan que las condiciones climáticas de la zona no fueron favorables, la falta de agua y lluvias provoco la escasez de pastizales para la alimentación diaria de estos animales menores.

C. Indicador: Capacitación para la mejora en ventas

Pregunta 3: ¿Las capacitaciones del proyecto Haku Wiñay le ayudaron a mejorar su número de ventas?

Figura 20

Indicador: capacitación para la mejora en ventas



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

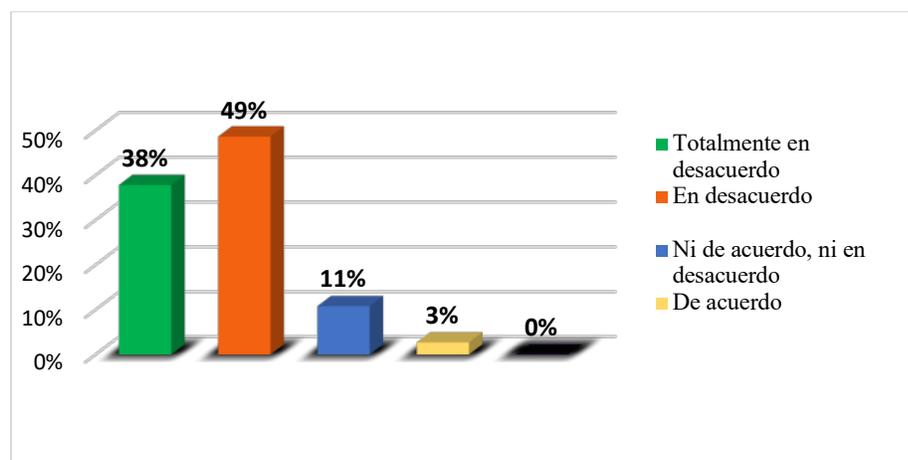
De acuerdo a la figura 19, se puede apreciar que, el 61% de emprendedores respondieron estar de acuerdo con las capacitaciones brindadas por el proyecto Haku Wiñay, ya que les ayudó a mejorar su número de ventas, seguido del 28% que manifiestan una posición neutral, es decir no están de acuerdo ni en desacuerdo y el 11% de encuestados manifiestan estar en desacuerdo indicando que las capacitaciones no les ayudaron a mejorar el número de ventas. De los resultados presentados, se puede deducir que la mayoría de emprendedores afirman que las capacitaciones del proyecto Haku Wiñay si logro mejorar el número de ventas.

D. Indicador: Tiempo de capacitación

Pregunta 4: ¿Está de acuerdo con el tiempo de capacitación del proyecto Haku Wiñay?

Figura 21

Indicador: tiempo de capacitación



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De acuerdo a la figura 20 se logra apreciar que, el 49 % de los emprendedores encuestados mencionan estar en desacuerdo con el tiempo de capacitación del proyecto Haku Wiñay, seguido de un 38% de los emprendedores están totalmente en desacuerdo con el tiempo de capacitación, mientras que el 11% de los emprendedores manifiestan una posición neutral, no

están en de acuerdo ni en desacuerdo con el tiempo de capacitación y finalmente el 3% de los emprendedores están de acuerdo con el tiempo de capacitación.

De los resultados se puede interpretar que el mayor porcentaje de emprendedores están en desacuerdo con el tiempo de capacitación que brinda el proyecto Haku Wiñay, expresan que no es posible adquirir conocimientos en un corto tiempo, puesto que los emprendimientos son de diferentes líneas de negocio y el tiempo de capacitación varía de acuerdo a las actividades de cada negocio. Según Merino (2021) el tiempo de capacitación para emprendimientos rurales que brinda el proyecto Haku Wiñay es corto e insuficiente para obtener resultados óptimos en la gestión de negocios.

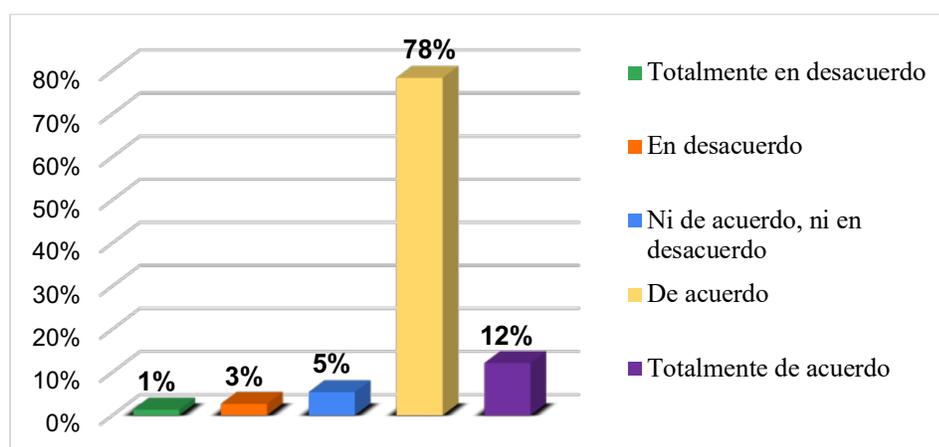
Dimensión: Acompañamiento personalizado continuo

A. Indicador: Acompañamiento en actividades de producción

Pregunta 5: ¿Durante sus actividades de producción tuvo acompañamiento del especialista del proyecto Haku Wiñay?

Figura 22

Indicador: acompañamiento en actividades de producción



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De acuerdo a la figura 21 se observa que, el 90% del total de emprendedores están de acuerdo con el acompañamiento que tuvieron por parte del especialista en sus actividades de producción, mientras el 5% tiene una posición neutral y el 4% de los encuestados están en desacuerdo ya que mencionan que no tuvieron el acompañamiento del especialista en sus actividades productivas.

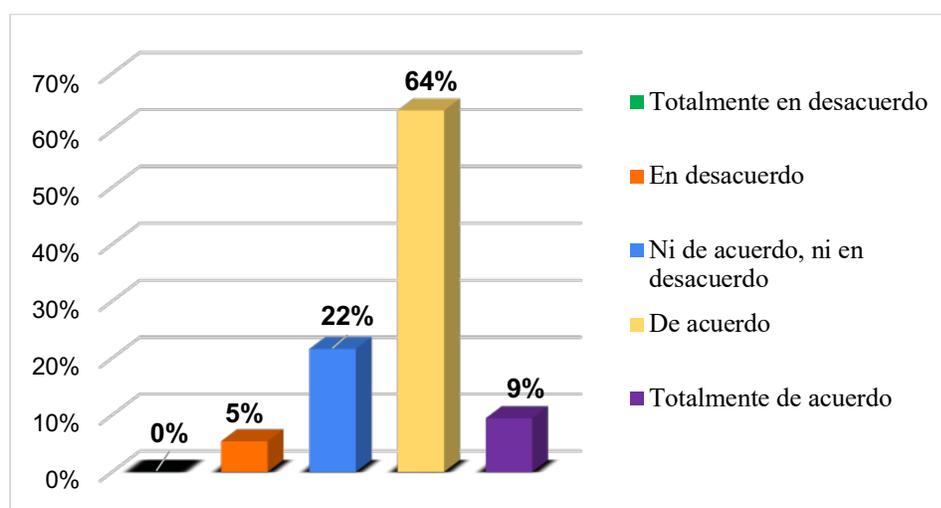
Respecto a lo mencionado la gran mayoría de los emprendedores encuestados señalan que contaron con el acompañamiento continuo por parte de los especialistas quienes fueron encargados de transmitirles conocimientos técnicos, complementando a los conocimientos previos que cada emprendedor poseía, en este sentido los emprendedores rurales mejoraron su proceso productivo.

B. Indicador: Acompañamiento en actividades comerciales

Pregunta 6: ¿Recibió acompañamiento del especialista del proyecto Haku Wiñay en las actividades comerciales, como ferias, eventos y exposiciones?

Figura 23

Indicador: Acompañamiento en actividades comerciales



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De acuerdo a la figura 22 se aprecia que del total de emprendedores el 71% están de acuerdo que, si tuvieron un acompañamiento por parte del especialista en actividades comerciales como ferias, eventos y exposiciones, mientras que el 22% mantuvo una posición neutral y por último el 5% se mostraron estar en desacuerdo, pues consideran que no tuvieron un acompañamiento del especialista.

De estos resultados se analizó que más de la mitad de emprendedores si recibió el acompañamiento personalizado continuo de los especialistas del proyecto Haku Wiñay en las actividades comerciales. Es necesario resaltar la importancia del acompañamiento que se dio por parte del especialista, ya que les brindo confianza y respaldo durante la participación de los emprendedores en ferias y eventos comerciales.

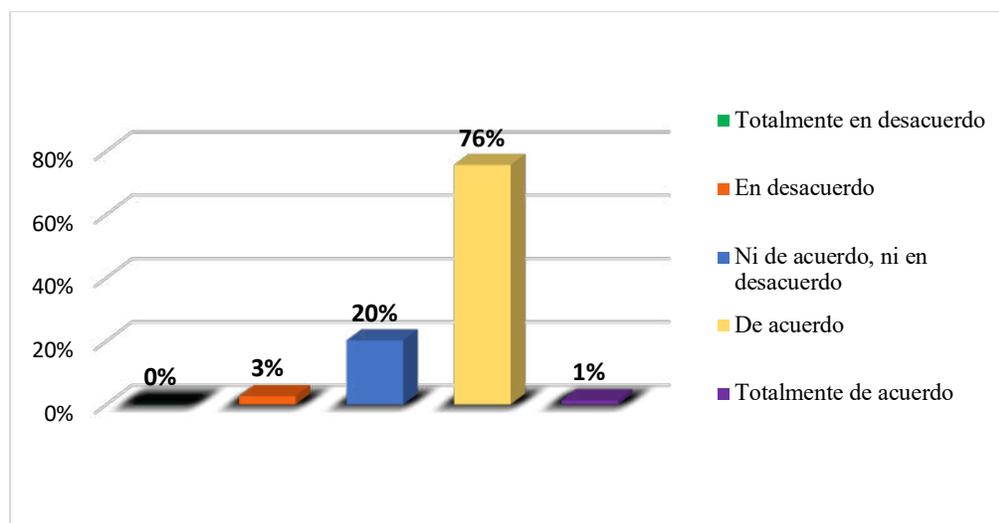
Dimensión: Entrega de recursos materiales

A. Indicador: Entrega de recursos materiales

Pregunta 7: ¿El proyecto Haku Wiñay le entregó recursos materiales (equipos e insumos) como: calaminas, remalladoras, bebederos, amasadora, ¿etc.?

Figura 24

Indicador: Entrega de recursos materiales



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

En la figura 23 se observa que, el 77% del total de emprendedores están de acuerdo con la entrega de recursos materiales por parte del proyecto Haku Wiñay, mientras el 20% de los encuestados tienen una posición neutral y tan solo el 3% están en desacuerdo e indican que no se les entregó los recursos materiales para el desarrollo de su emprendimiento.

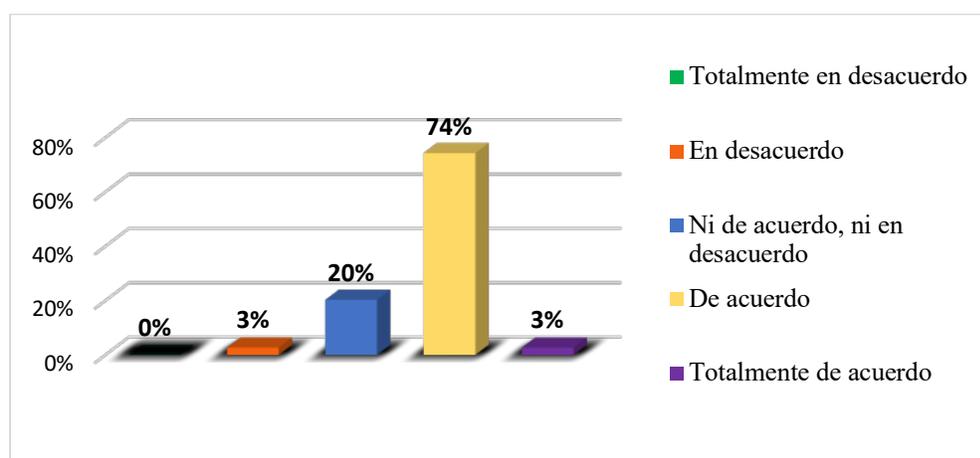
De los resultados se puede interpretar que un alto porcentaje de emprendedores recibió recursos materiales (equipos e insumos) por parte del proyecto Haku Wiñay. Por otro lado, los emprendedores que no recibieron manifiestan no haber participado activamente, ni haber asistido continuamente a las reuniones programadas por el proyecto.

B. Indicador: Recursos de acuerdo a sus necesidades

Pregunta 8: ¿Los recursos materiales (equipos e insumos) brindados por el proyecto Haku Wiñay fueron adecuados para el desarrollo de su producción?

Figura 25

Indicador: recursos de acuerdo a sus necesidades



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De la figura 24 se puede observar que, el 77% del total de emprendedores están de acuerdo que los recursos materiales que se les entregó fueron adecuados para el desarrollo de su producción, el 20% tiene una posición neutral puesto que no están de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 3% de los encuestados manifiestan estar en desacuerdo e indican que los recursos materiales que se les entregó no fueron los adecuados para desarrollar sus actividades productivas.

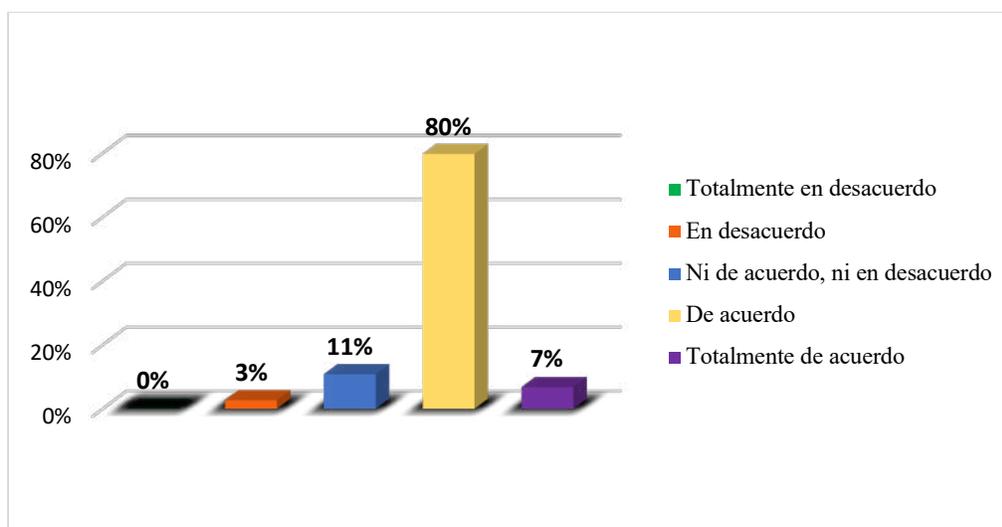
Los hogares perciben mejoras en los procesos productivos teniendo en cuenta la forma como lo hacían antes de la intervención y cómo lo hacen luego de recibir las capacitaciones para fortalecer los sistemas de producción familiar a través del uso de los recursos que adquirieron por parte del proyecto Haku Wiñay (Buelvas y Gonzales, 2021).

C. Indicador: Manejo correcto de los recursos materiales

Pregunta 9: ¿Sabe usar correctamente los recursos materiales (equipos e insumos) entregados por el proyecto Haku Wiñay?

Figura 26

Indicador: maneja correcto de los recursos materiales



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De acuerdo a la figura 25 se aprecia que, el 87% de los emprendedores saben usar correctamente los recursos materiales que les brindo el proyecto Haku Wiñay, mientras que el 11% manifiestan poseer un nivel medio sobre el uso de los recursos materiales y el 3% de los encuestados mencionan que no saben usar correctamente los recursos materiales.

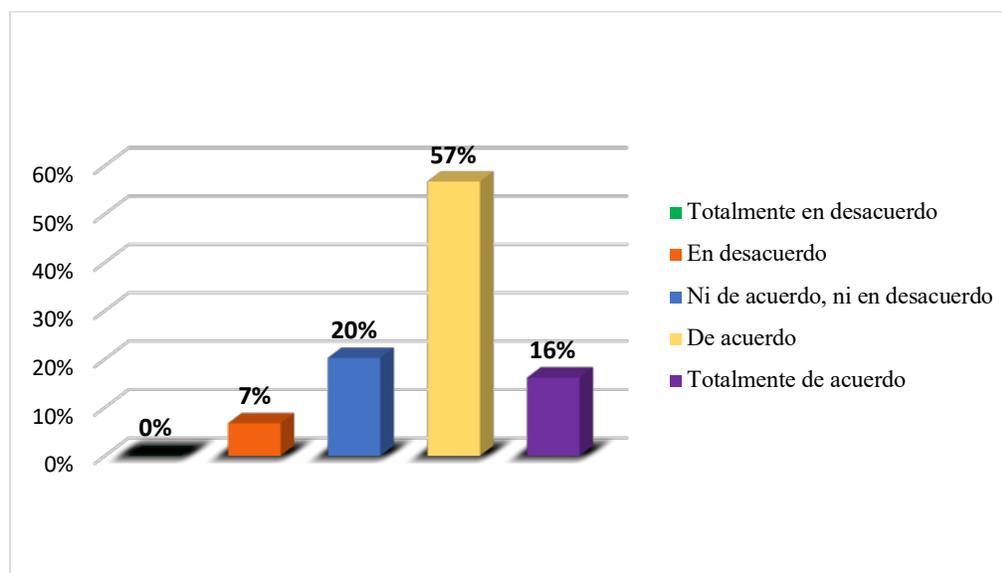
De los resultados podemos interpretar que la gran parte de los emprendedores rurales del Nec Ccatcca 02, saben usar adecuadamente los recursos materiales, esto se debe a la capacitación que se tuvo sobre el manejo y uso correcto de los equipos y maquinarias, así como el uso de insumos, aplicación de medicamentos, etc.

5.1.3.2. Resultados de la variable capacidades emprendedoras por indicadores.

Dimensión: Capacidades individuales

A. Indicador: Relaciones interpersonales

Pregunta 10: ¿Me relaciono con otros emprendedores y comerciantes con el fin intercambiar información útil?

Figura 27*Indicador: relaciones interpersonales*

Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

En la figura 26 se observa que, del total de emprendedores encuestados, el 73% se relacionan con otros emprendedores y comerciantes con el fin de intercambiar conocimientos e información útil, mientras el 20% respondieron que se relacionan con otros emprendedores de forma regular y el 7% indican estar en desacuerdo, puesto que no mantienen una relación con otros emprendedores o comerciantes, señalando que trabajan individualmente.

De los resultados se puede inferir que más de la mitad de emprendedores si se relacionan con otros emprendedores con el fin de intercambiar información útil, y se pudo conocer que algunos emprendedores que mantienen contacto con otros emprendedores de diferentes comunidades, distritos o provincias pertenecen a asociaciones o a grupos de emprendedores, por tanto, tienen mejores oportunidades. En base al resultado Castro et al. (2023) afirman que un emprendedor debe establecer vínculos con otros productores con el fin de mejorar su unidad

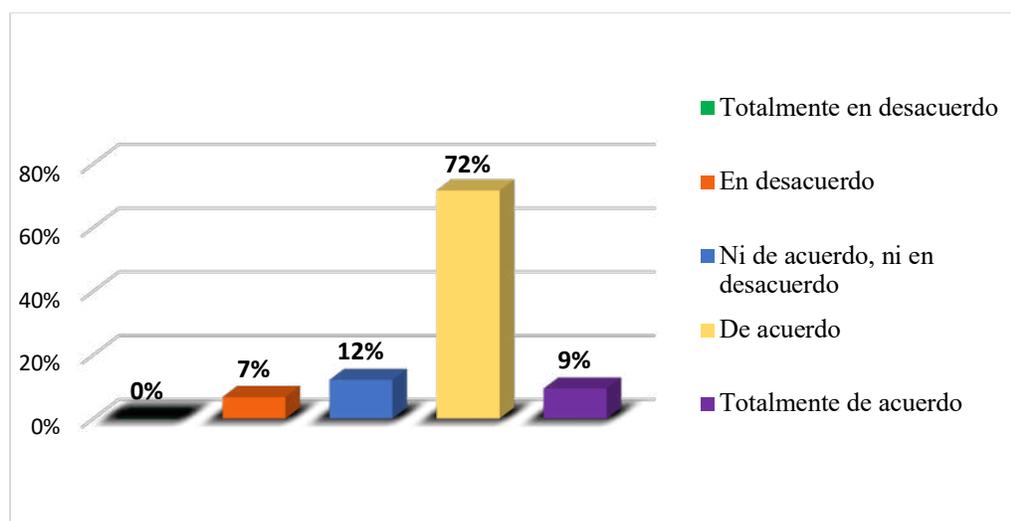
productiva, además de fortalecer ideas innovadoras y tener conocimientos tecnológicos para seguir creciendo en su campo.

B. Indicador: Constancia

Pregunta 11: ¿Soy constante y no me detengo hasta alcanzar lo que quiero?

Figura 28

Indicador: constancia



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De acuerdo a la figura 27 se muestra que, del total de los emprendedores encuestados, el 81% es constante y no se detienen hasta alcanzar lo que se proponen, mientras el 12% es indiferente y el 7% de los emprendedores se muestran en desacuerdo, puesto que consideran no ser constantes.

De estos resultados podemos mencionar que el mayor porcentaje de emprendedores son constantes y luchan hasta lograr sus objetivos, además se pudo identificar que aquellos emprendedores que decían ser más constantes habían logrado mejorar su emprendimiento y sus resultados, esto los motivo a seguir adelante con su emprendimiento. Por otro lado, con un 12%

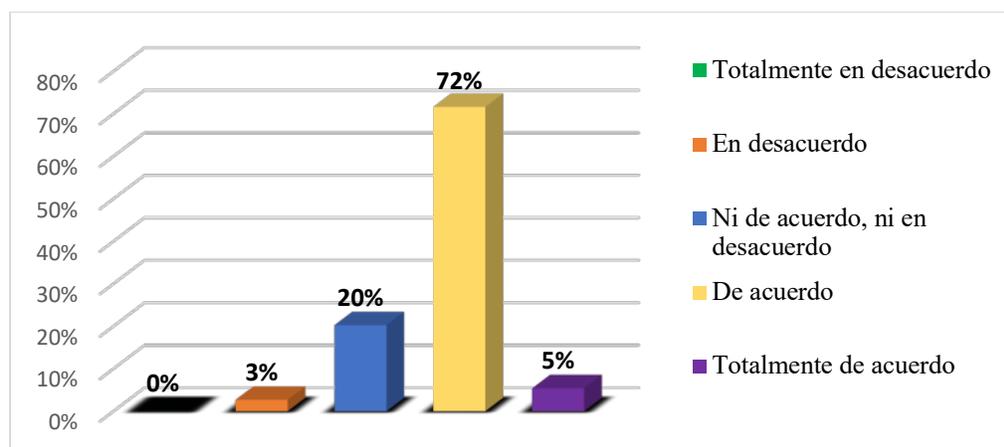
y 7% de los emprendedores califican como regular y baja la constancia que tienen con su emprendimiento, mencionando que los aspectos externos como políticos y sociales afectan la constancia, esto genera que se dediquen a otras actividades como la albañilería, trabajo en la chacra o algunos prefieren un trabajo dependiente del estado.

C. Indicador: Voluntad

Pregunta 12: ¿Tengo la voluntad de seguir aprendiendo para mejorar mis capacidades?

Figura 29

Indicador: voluntad



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De la figura 28 se aprecia que, del total de los emprendedores encuestados, el 77% tienen la voluntad para seguir aprendiendo con el fin de mejorar sus capacidades, mientras que el 20% de emprendedores tiene una posición neutral, no están de acuerdo ni en desacuerdo, y un mínimo porcentaje del 3% no tiene la voluntad de adquirir más conocimientos.

De los resultados alcanzados se puede interpretar que el mayor porcentaje de emprendedores tienen la voluntad de seguir aprendiendo más con el fin de lograr mejorar sus capacidades, es así que buscan integrarse en asociaciones o programas que les permita adquirir más conocimientos y

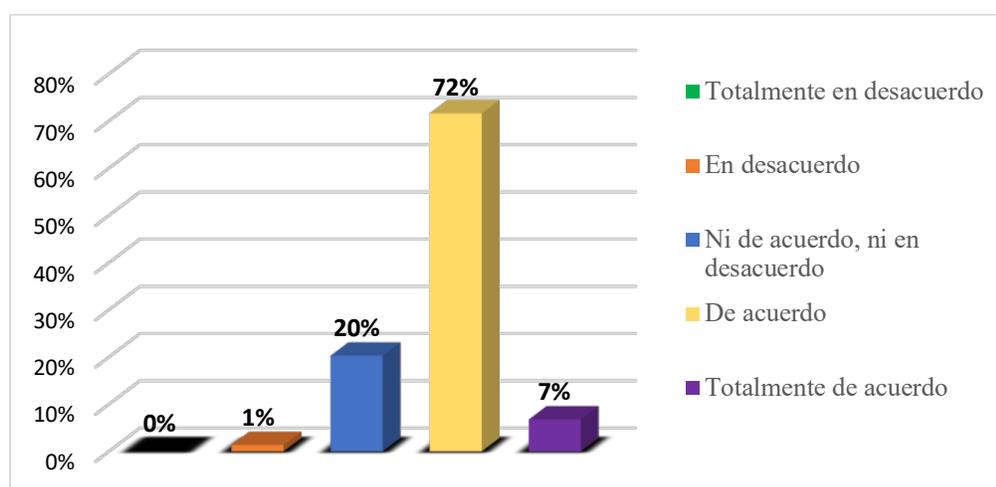
mayores oportunidades porque señalan que es necesario seguir aprendiendo para ver mejoras en sus emprendimientos.

D. Indicador: Toma de riesgo

Pregunta 13: ¿Me arriesgo a seguir con mi emprendimiento teniendo en cuenta que puedo perder o ganar?

Figura 30

Indicador: toma de riesgo



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De la figura 29 se aprecia que, el 79% de los emprendedores están dispuestos a arriesgarse y seguir adelante con su emprendimiento, mientras el 20% de los emprendedores tiene una posición neutral, y tan solo el 1% se muestra totalmente indiferente y en desacuerdo.

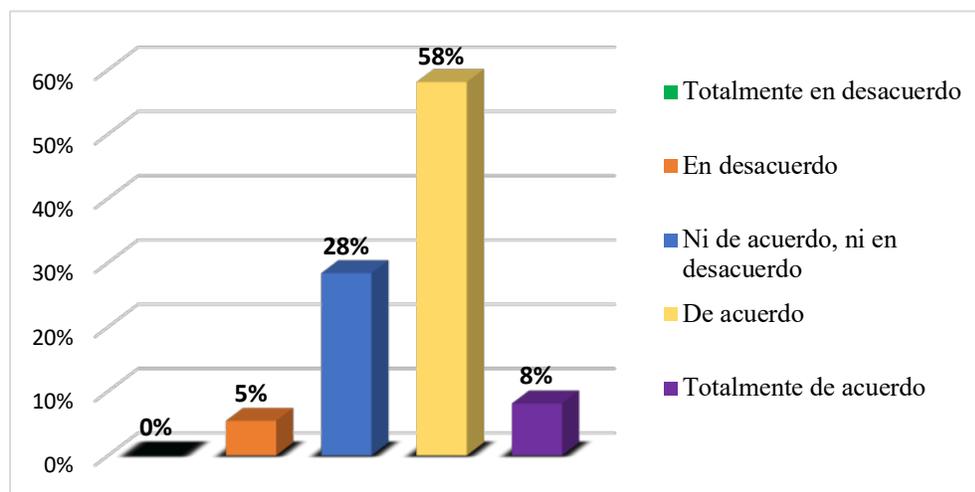
De los resultados expuestos, se puede inferir que el mayor porcentaje de los emprendedores están dispuestos asumir riesgos sabiendo que pueden ganar o perder, lo que demuestra que tienen la intención de lograr resultados positivos a pesar que puedan fracasar. Esta decisión puede deberse al grado de experiencia que tienen en su negocio, los conocimientos y recursos que poseen.

E. Indicador: Compromiso

Pregunta 14: ¿Estoy comprometido a hacer lo necesario para sacar adelante mi emprendimiento?

Figura 31

Indicador: compromiso



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De la figura 30 se pudo identificar que, el 66% de los emprendedores encuestados manifiestan estar comprometidos en realizar lo necesario para sacar adelante su emprendimiento, el 28 % mencionan tener un compromiso regular y finalmente el 5% de los emprendedores manifiestan su desacuerdo y la falta de compromiso.

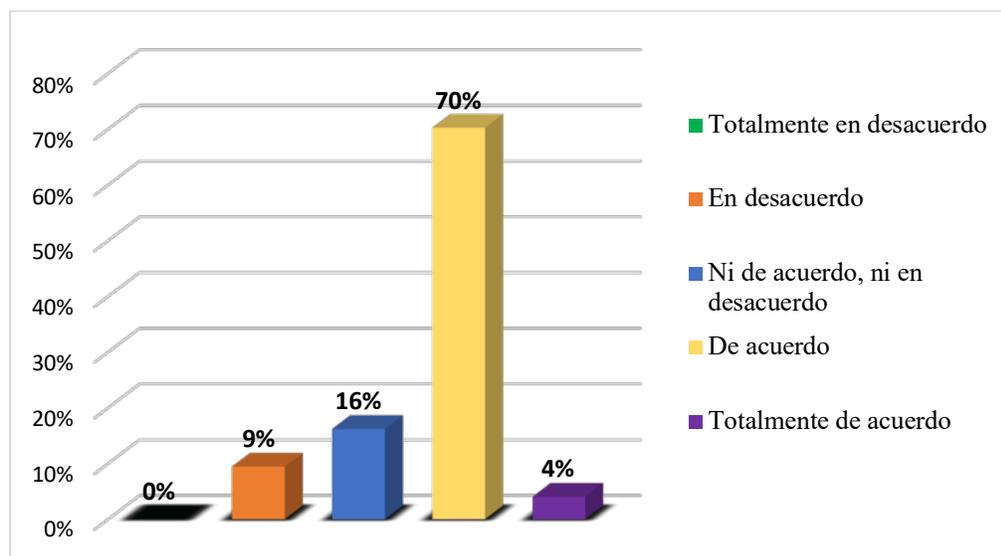
El mayor porcentaje de encuestados mencionaron que están comprometidos en hacer lo necesario para sacar adelante su emprendimiento, puesto que consideran a su emprendimiento un medio que les permite generar ingresos, y así mejorar las condiciones de vida de sus familias.

F. Indicador: Responsabilidad

Pregunta 15: ¿Asumo con responsabilidad las actividades dentro de mi emprendimiento como: cumplir a tiempo con el pedido de mis clientes?

Figura 32

Indicador: responsabilidad



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De la figura 31 se logra apreciar que, el 74 % de los emprendedores encuestados están de acuerdo que son responsables y cumplen con sus actividades, mientras el 16% se muestra en una posición neutral y el 9% asumen que no son responsables con el cumplimiento de sus actividades que conllevan su emprendimiento.

Conforme a los resultados señalados se constata que el mayor número de emprendedores encuestados son responsables y cumplen con las actividades de su emprendimiento, por otra parte, también cabe señalar que es importante que un emprendedor asuma con responsabilidad todos los aspectos que conlleven su emprendimiento ya que les permiten tener un orden y trabajar de forma eficiente, además desarrollar la capacidad de responsabilidad les ayuda a cumplir sus objetivos y metas como: cumplir a tiempo con el pedido del cliente.

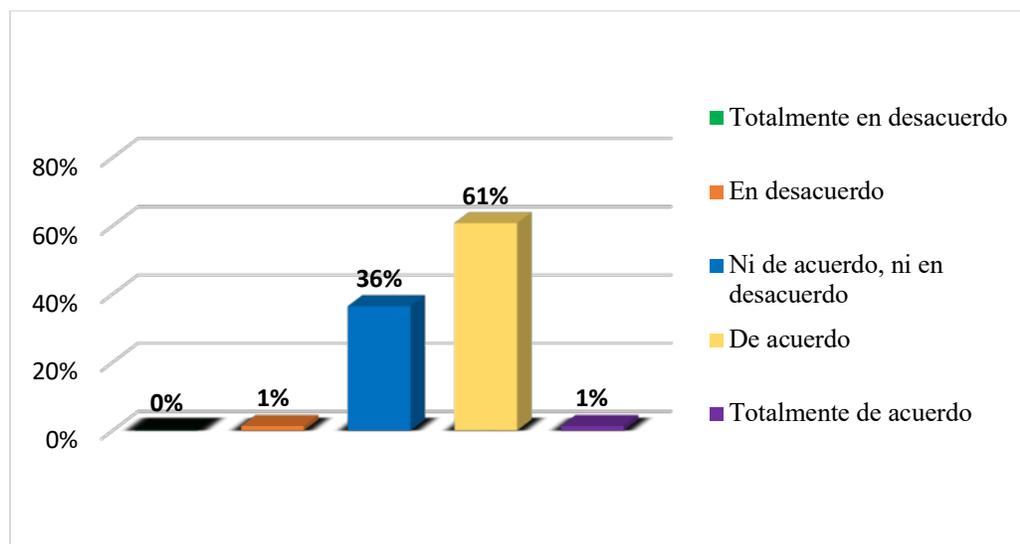
Dimensión: Capacidad de planificación

A. Indicador: Organización de actividades

Pregunta 16: ¿Tengo la capacidad de organizar las tareas diarias, semanales y mensuales de acuerdo a la importancia de cada actividad?

Figura 33

Indicador: organización de actividades



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De acuerdo a las encuestas realizadas se puede observar en la figura 32 que, el 62% de emprendedores indican organizar sus tareas diarias, semanales y mensuales de acuerdo a la importancia de cada actividad, mientras el 36% emprendedores se mantienen en una posición neutral, es decir, no están de acuerdo ni es desacuerdo y el 1% indica estar en desacuerdo afirmando que no tiene la capacidad de organizar sus tareas.

De acuerdo a lo expuesto se logra evidenciar que la mayoría de los emprendedores si organizan sus actividades diarias, semanales y mensuales, también se observó que los emprendedores se organizan de acuerdo a la importancia de cada actividad que se tenga dentro

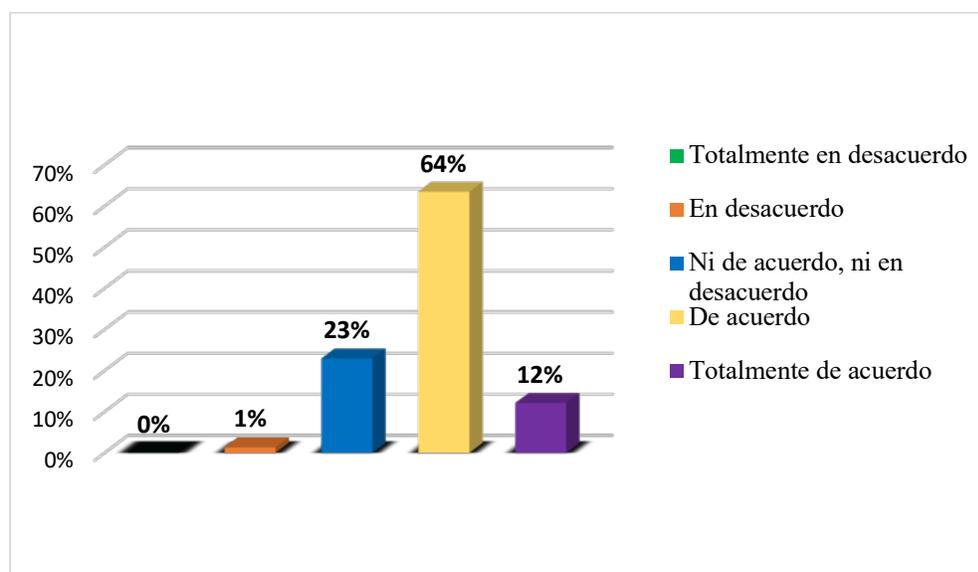
de su emprendimiento, puesto que organizarse de esta manera les ayuda a tomar mejores decisiones, establecer metas claras y tener mejor control de su emprendimiento.

B. Indicador: Metas y objetivos

Pregunta 17: ¿Tengo metas y objetivos como: aumentar mis ventas o ingresar a mercados regionales para que mi emprendimiento sea más conocido?

Figura 34

Indicador: metas y objetivos



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Se logra observar del total de emprendedores encuestados que, el 76 % están de acuerdo y afirman que, si se establecen metas y objetivos, el 23% de emprendedores indican no estar de acuerdo ni en desacuerdo, y el 1% indica no proponerse metas ni objetivos.

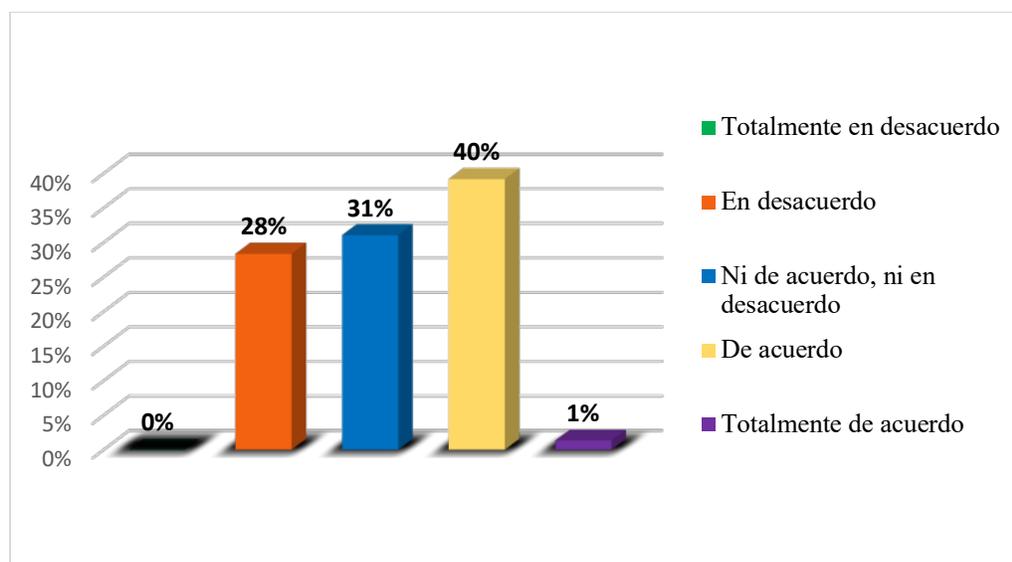
Por lo expuesto se puede ver que en su mayoría los emprendedores se proponen metas y objetivos para obtener resultados deseados como: aumentar el número de ventas o ingresar a mercados regionales con fin de ser más reconocidos. Cabe mencionar que una meta clara permite medir el progreso o desarrollo del emprendimiento y a comprometerse con uno mismo.

C. Indicador: Seguimiento y control de actividades

Pregunta 18: ¿Hago seguimiento y control de las actividades que me propuse para lograr cumplirlas en los plazos determinados?

Figura 35

Indicador: seguimiento y control de actividades



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

En la figura 34 se logra percibir los siguientes resultados: el 41% de los emprendedores encuestados afirman hacer seguimiento y control a sus actividades, mientras el 31% se mantienen en una posición neutral, es decir, no están de acuerdo ni en desacuerdo, mientras el 28% indican no realizar seguimiento y control a sus actividades.

Debido a lo expuesto se puede afirmar que, la mayoría de los emprendedores realizan seguimiento y control a cada actividad que se determine dentro de su emprendimiento, con la finalidad de concluir cada actividad de manera exitosa y en los tiempos acordados. Por otro lado, el 28% no logro adoptar practicas respecto al seguimiento y control de sus actividades.

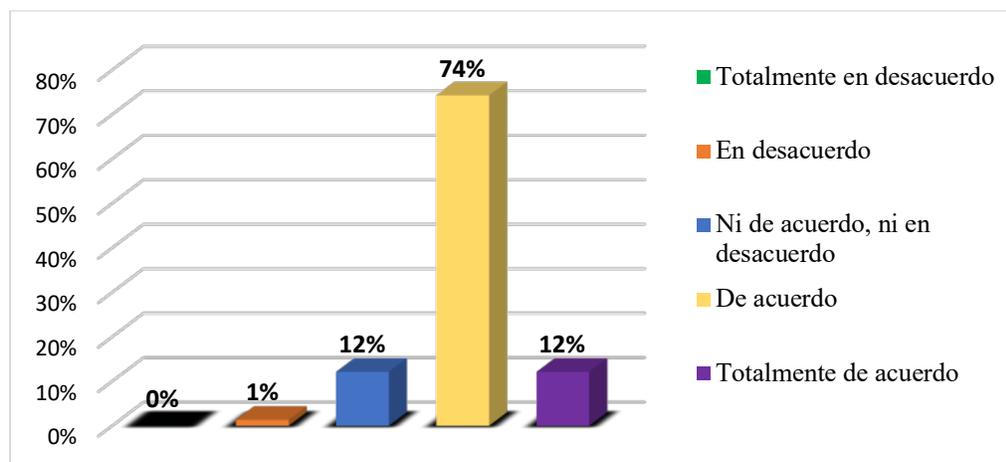
Dimensión: Capacidad comercial.

A. Indicador: Facilidad de comunicación

Pregunta 19: ¿Me comunico con facilidad con mis clientes al momento de hacer una venta?

Figura 36

Indicador: facilidad de comunicación



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Del total de los emprendedores encuestados se observó que: el 74% mencionaron estar de acuerdo y tienen la facilidad de comunicarse con los clientes, mientras el 12% indican estar totalmente de acuerdo, seguido del 12% que manifiestan no estar de acuerdo ni en desacuerdo y tan solo el 1% menciona estar en desacuerdo respecto a la facilidad de comunicación con los clientes al momento de realizar una venta.

De acuerdo a los resultados se puede constatar que el mayor porcentaje de los emprendedores encuestados tienen la facilidad de comunicarse con los clientes al momento de realizar una venta, cabe mencionar también que, al intercambiar información con el cliente, ellos adquieren sugerencias sobre sus productos, así mismo conocen las necesidades que un cliente

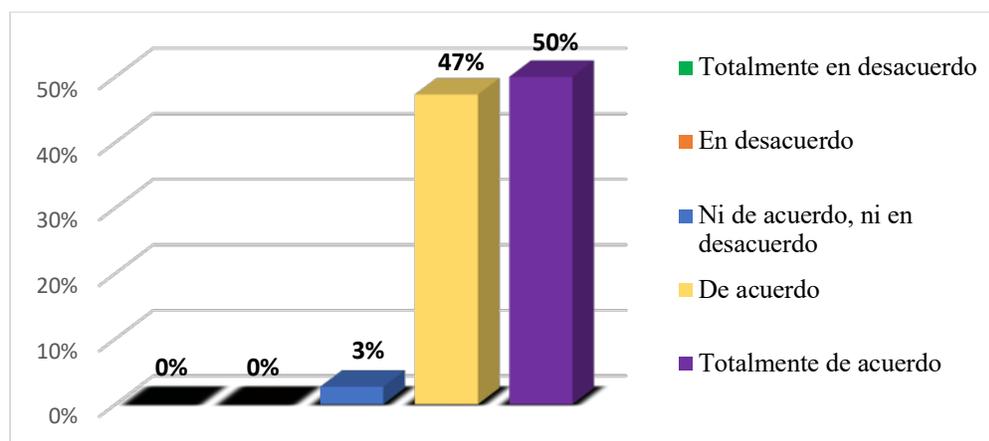
pueda tener y de acuerdo a ello mejorar su producto. Kelleher et al. (2014) afirman que la comunicación es un elemento clave para promover confianza entre las partes interesadas (oferente -demandante).

B. Indicador: Buena actitud en la venta

Pregunta 20: ¿Al momento de vender mi producto, trato con alegría y buena actitud a mis clientes?

Figura 37

Indicador: buena actitud en la venta



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Del total de encuestados, se muestra los siguientes resultados: el 50% de los emprendedores están totalmente de acuerdo que al vender su producto tratan con alegría y buena actitud a sus clientes, el 47% están de acuerdo y el 3% de encuestados mencionan no estar de acuerdo, ni en desacuerdo. Conforme a lo expuesto, se puede evidenciar que existe un alto grado de emprendedores que al momento de vender sus productos tratan con alegría y buena actitud a sus clientes, así mismo los emprendedores señalan que vender con alegría y tratar bien al cliente es importante porque se crea un ambiente agradable y a la vez se logra retener al consumidor.

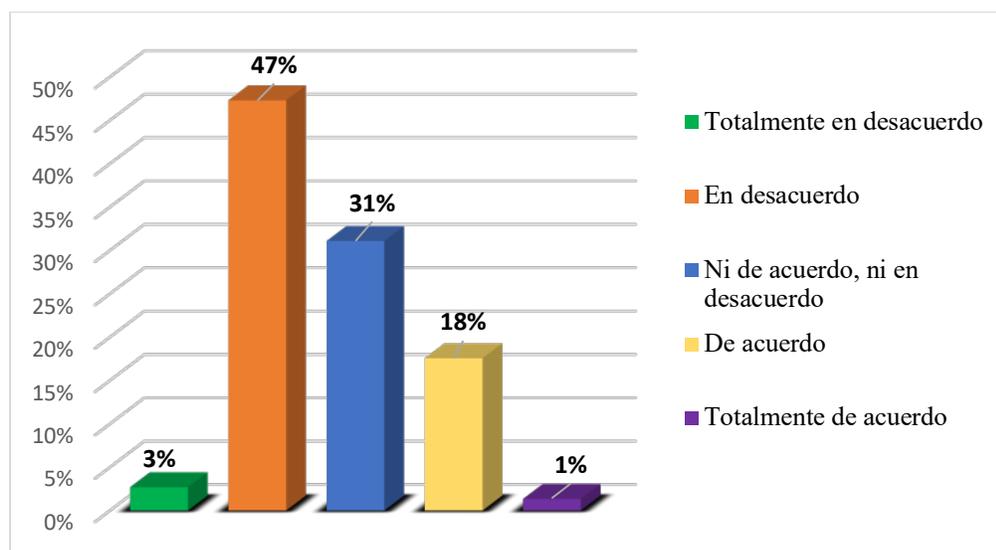
Mostrar buena actitud en el acto de una venta es vital para mantener una relación positiva con los clientes, proveedores, empleados, etc. Además, la buena actitud en la venta se considera como una ventaja competitiva ante otros competidores, así mismo esta acción positiva es favorable para lograr vender más productos (Useche et al., 2021).

C. Indicador: Mantener un registro de ganancias

Pregunta 21: ¿Mantengo un registro de mis ganancias?

Figura 38

Indicador: mantener un registro de ganancias



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Del total de emprendedores encuestados el 50% indican estar en desacuerdo con mantener un registro de ganancias, mientras el 31% indican no estar de acuerdo ni en desacuerdo, el 19% señalan estar de acuerdo con mantener un registro de ganancias.

En base a los resultados se infiere que la mitad de los emprendedores no mantienen un registro de sus ganancias, pues señalan que no están acostumbrados a practicar esta acción como una actividad diaria o de su día a día, por lo tanto, no le dan mucha importancia. Por otro parte,

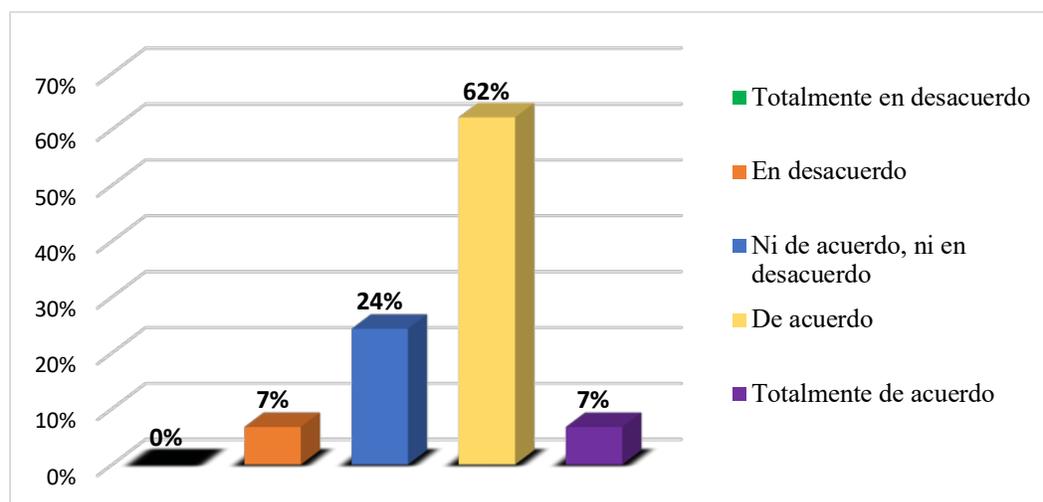
el 18% de los encuestados afirman que realizan su registro de ganancias en un cuaderno físico, además resaltan la importancia y los beneficios que este aporta en su emprendimiento, ya que les permite conocer cuanto están ganando. Sin embargo, es preocupante que el mayor porcentaje de emprendedores no mantengan un registro de ganancias, por lo cual no conocen con exactitud sus ganancias de cada venta.

D. Indicador: Participación en ferias y eventos comerciales

Pregunta 22: ¿Participó activamente en ferias y eventos comerciales?

Figura 39

Indicador: participación en ferias y eventos comerciales



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta

Interpretación y análisis

Se logra apreciar de la figura 38, que del total de los emprendedores encuestados el 69 % están de acuerdo e indican que participaron en las ferias y eventos comerciales, el 24% señalan que su participación en ferias y eventos comerciales fue eventual, mientras el 7% no participaron en ferias de su localidad ni en eventos comerciales.

De acuerdo a lo expuesto se puede observar que, la gran parte de los emprendedores participan en feria y eventos comerciales que se realizan dentro o fuera de su localidad con el fin

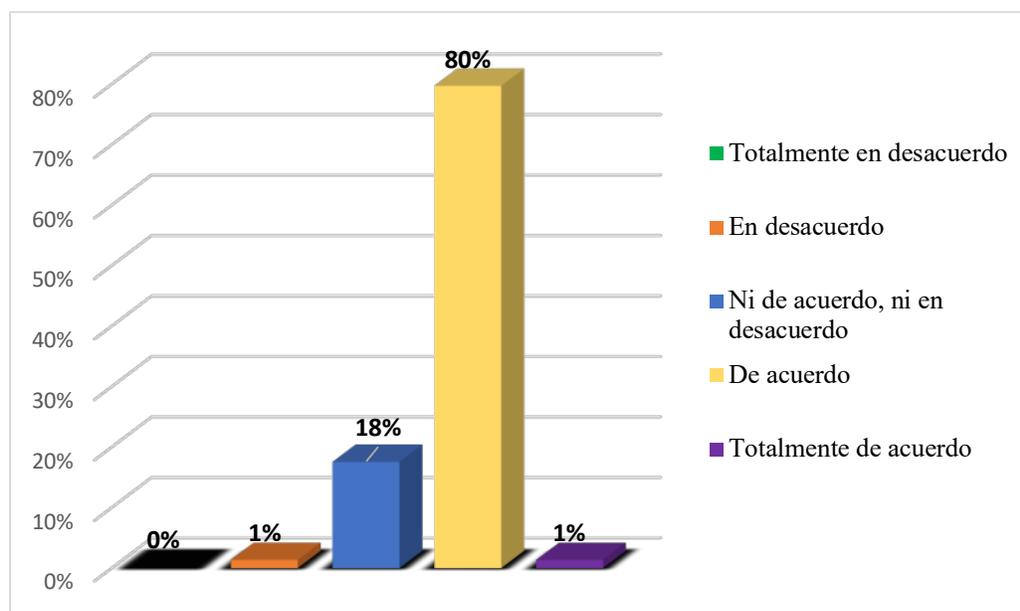
de generar más ingresos, así mismo se pudo constatar a aquellos emprendedores que viven más cerca de la carretera tienen mayor acceso a participar en ferias y mercados que a los que viven en zonas lejanas, puesto que pueden transportar sus productos con mayor rapidez y a costos más bajos.

E. Indicador: Calidad de producto

Pregunta 23: ¿Considero que mis clientes están satisfechos con la calidad de mi producto?

Figura 40

Indicador: calidad de producto



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Del total de emprendedores encuestados se observa que, el 81 % consideran que los clientes están satisfechos con los productos, seguido del 18% que manifiestan que los clientes tienen una satisfacción regular de la calidad de su producto y finalmente el 1% considera que los clientes no están satisfechos con la calidad de su producto. Ante lo expuesto se determinará que la

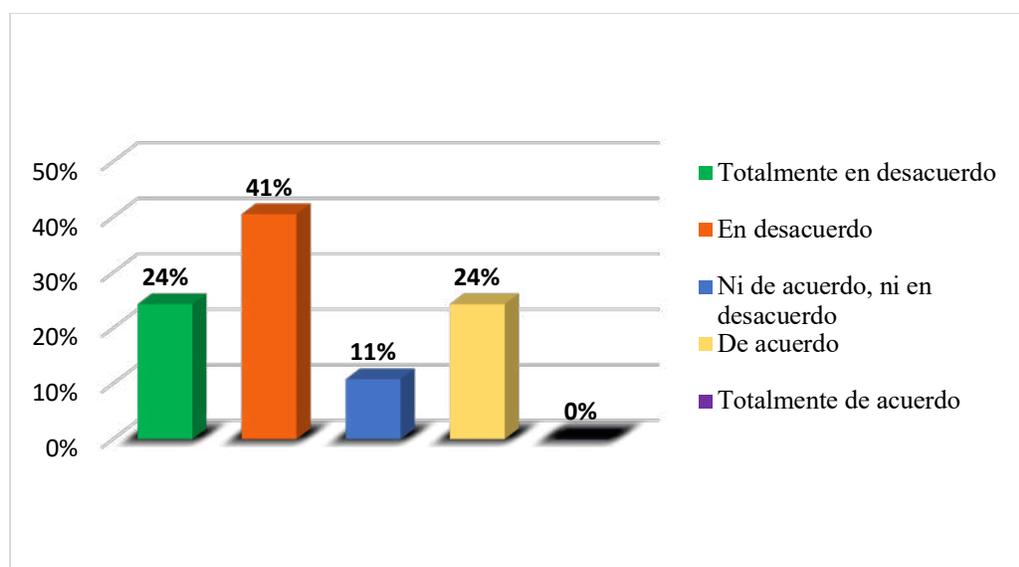
gran parte de los encuestados indican que sus consumidores se encuentran satisfechos con la calidad de su producto, por lo tanto, no presentan ninguna queja. Rayado (2013) señala que en el ámbito rural no existe una definición exacta de la calidad de producto, ya que la gran parte de los negocios producen sus productos con el fin de lograr la percepción positiva de los consumidores, como también satisfacer las necesidades del cliente.

Indicador: Uso de medios digitales

Pregunta 24: ¿Utilizo medios digitales para hacer mis ventas como Facebook, WhatsApp o tiktok?

Figura 41

Indicador: uso de medios digitales



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

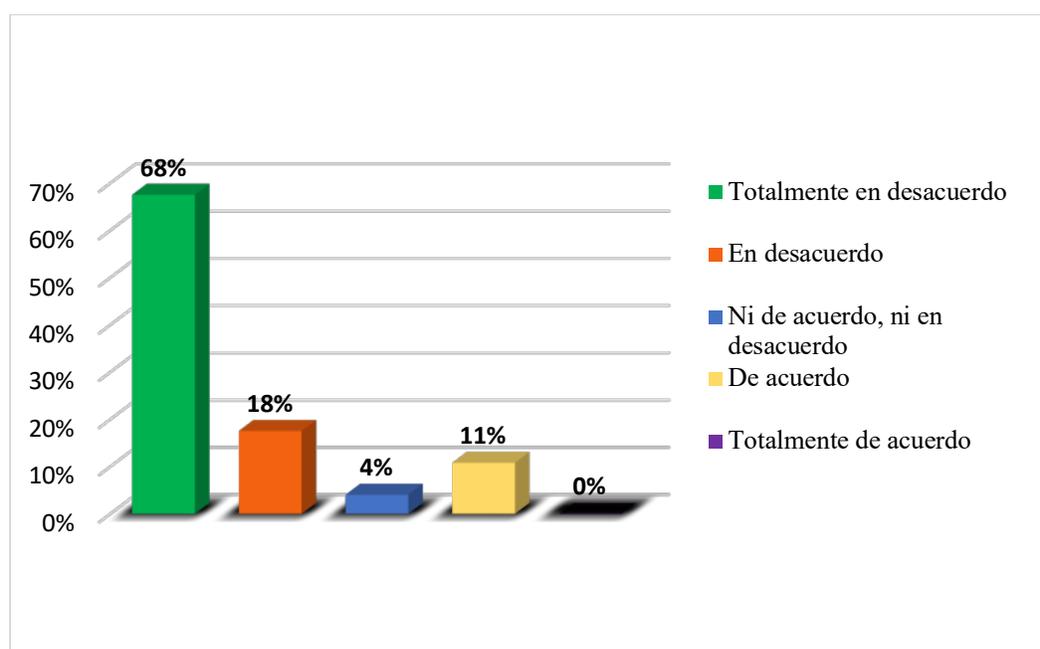
Se logra observar que, el 41% de los emprendedores encuestados indican no hacer uso de medios digitales para realizar sus ventas, el 24% indican no utilizar los medios digitales, mientras el otro 24% de los emprendedores señalan que si utilizan frecuentemente medios digitales para hacer sus ventas y finalmente el 11% mencionan que utilizan regularmente.

Teniendo en cuenta los resultados se puede inferir que gran parte de emprendedores no hacen uso de los medios digitales para hacer sus ventas mediante el Facebook, WhatsApp o tiktok. Estos hallazgos limitan a los emprendedores a que sus productos no lleguen a mercados amplios, por lo tanto, no tendrán mayores ingresos.

Pregunta 25: ¿Utilizo medios digitales de pago (yape, plim o wayki)?

Figura 42

Indicador: medios digitales de pago



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De acuerdo a las encuestas realizadas se evidencia que, el 86% de los emprendedores desconocen los medios digitales de pago e indican no utilizar estos medios, mientras el 11% de emprendedores indican utilizar los medios digitales de pago y el 4% se mantienen en una posición neutral, es decir, no están de acuerdo ni en desacuerdo.

De lo expuesto se puede afirmar que en su mayoría los emprendedores no utilizan los medios digitales de pago como: el yape, plim o wayki, por falta de conocimiento y acceso a

tecnologías, también los emprendedores revelan que no utilizan estos medios pago, a causa de la baja cobertura en la zona.

Dimensión: Capacidad financiera

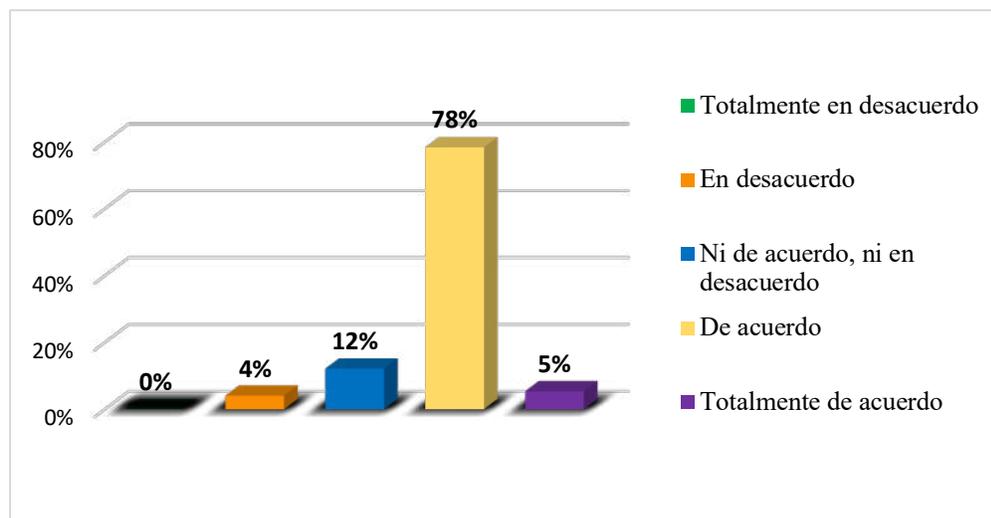
I. Sub dimensión: Conocimiento financiero

A. Indicador: Conocimiento sobre el financiamiento

Pregunta 26: ¿Tengo conocimiento sobre el préstamo (tasa de interés, comisiones, garantías, etc.) en entidades financieras?

Figura 43

Indicador: conocimiento sobre el financiamiento



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Del total de emprendedores encuestados, los resultados son lo siguiente: el 83% manifiestan saber sacar un préstamo de las entidades financieras, mientras el 12% de encuestados se mantienen en una posición neutral, es decir, no están de acuerdo ni en desacuerdo, y el 4% de encuestados mencionan no tener conocimientos sobre cómo realizar un préstamo en entidades financieras.

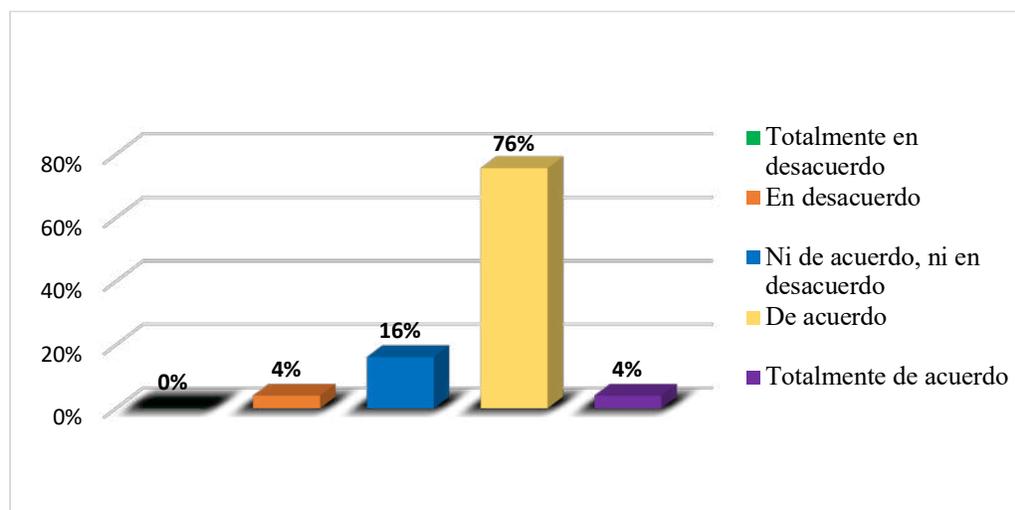
De acuerdo a lo expuesto la mayoría de los emprendedores tienen conocimientos y saben cómo realizar un préstamo financiero, ya que mencionan que el proyecto Haku Wiñay les capacito y además algunos aclaran que ya tuvieron experiencia con préstamos para su uso personal, es así que afirman los beneficios y las desventajas que pueden tener al realizar este tipo prestamos como: la tasa de interés, la morosidad, garantías, etc.

B. Indicador: Conocimiento sobre el ahorro

Pregunta 27: ¿Tengo conocimiento del ahorro en entidades financieras y los beneficios que puedo tener?

Figura 44

Indicador: conocimiento sobre el ahorro



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Según la figura 43, se observa que el 80% de los emprendedores afirma que tiene conocimiento sobre el ahorro en entidades financieras y conocen sus beneficios, mientras el 16% de encuestados indican tener un conocimiento regular y con un porcentaje mínimo del 4% señalan no tener conocimientos sobre ello.

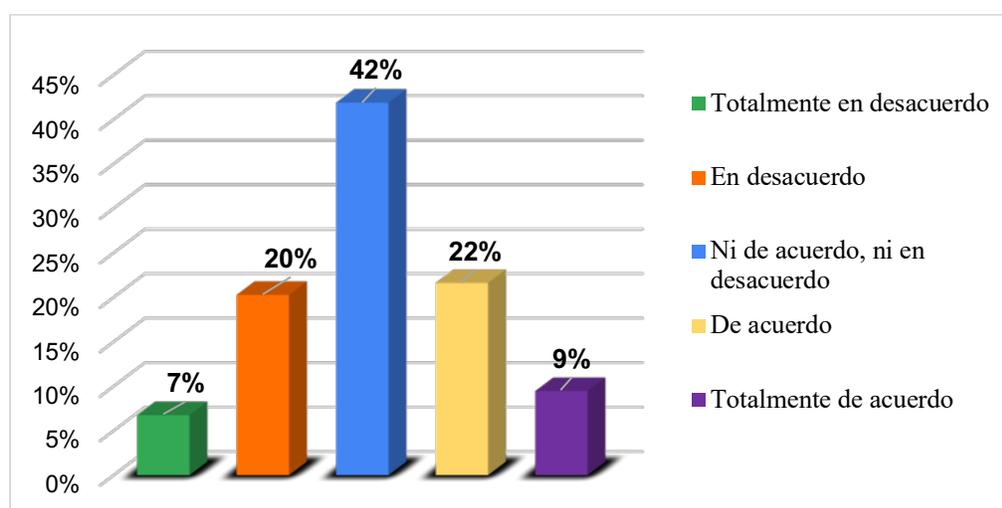
De acuerdo a lo mencionado se concluye que la gran parte de los emprendedores afirman tener conocimientos sobre el ahorro en entidades financieras y que beneficios ofrecen estas entidades.

C. Indicador: Conocimiento sobre la inversión

Pregunta 28: ¿Sé cómo invertir mi dinero?

Figura 45

Indicador: conocimiento sobre la inversión



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

En la figura 44 se logra ver lo siguiente: el 31% los emprendedores indican saber invertir su dinero, mientras el 42% se encuentran en una posición neutral esto quiere decir que no estar de acuerdo, ni en desacuerdo, y el 27% de encuestados indican estar en desacuerdo.

De acuerdo a lo expuesto, la gran parte de los emprendedores rurales tienen un conocimiento regular sobre la inversión, pues lo practican de forma tradicional esto quiere decir que al invertir su dinero no realizan un análisis estratégico de los riesgos a los que se someten, por

lo tanto, este resultado muestra el bajo conocimiento que tienen los emprendedores en el tema de inversión.

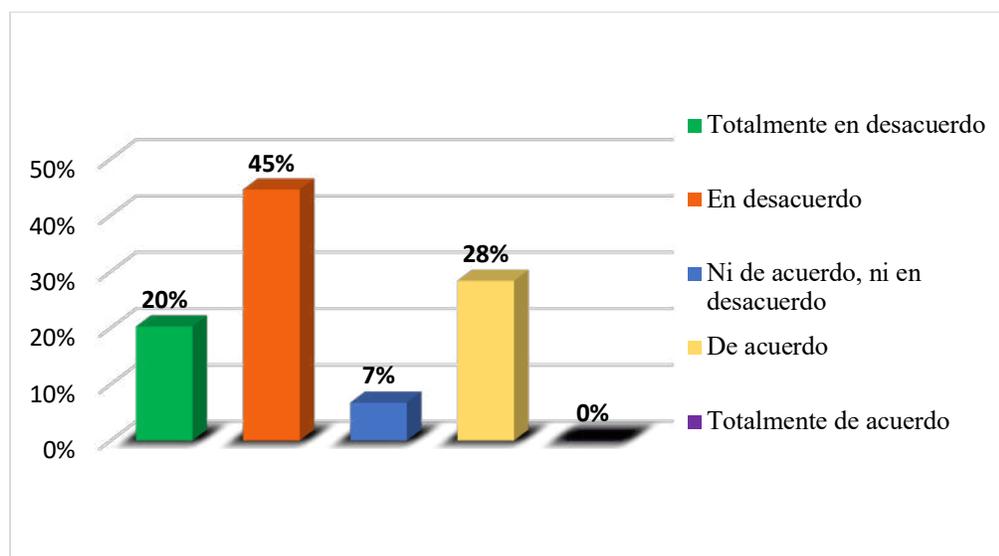
I. Sub dimensión: Comportamiento financiero

A. Indicador: Acceso al financiamiento

Pregunta 29: ¿Accedí a un préstamo de alguna entidad financiera para mi emprendimiento?

Figura 46

Indicador: acceso al financiamiento



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

De los emprendedores encuestados se puede observar los siguientes resultados: el 45% están en desacuerdo y mencionan que no accedieron a un préstamo de una entidad financiera, el 20% indican estar totalmente en desacuerdo, mientras el 28% afirman que si accedieron a un préstamo en una entidad financiera y el 7% tienen una posición neutral.

De acuerdo a lo mencionado se identifica que la gran parte de emprendedores no accedieron a realizar un préstamo en alguna entidad financiera para su emprendimiento, ya que

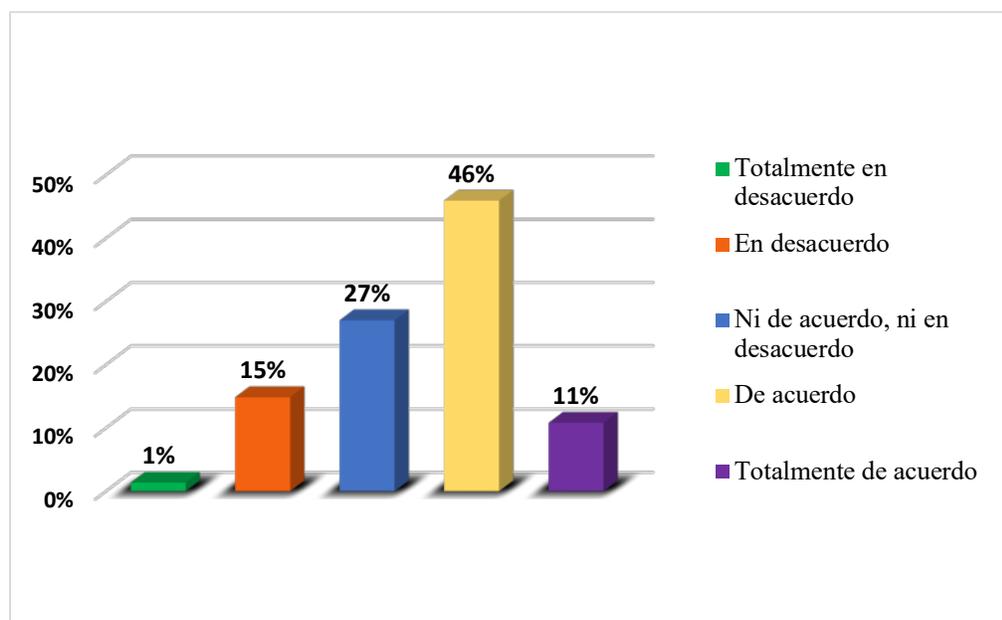
señalan que este tipo de préstamos les genera una deuda y las tasas de interés son demasiadas altas. Por otro lado, se pudo constatar que en las comunidades y en el propio distrito de Ccatcca no existen muchas entidades financieras entre cooperativas, cajas, financieras etc., que brinden servicios financieros para esta zona rural. Lo cual genera un distanciamiento entre la población y el sistema financiero.

B. Indicador: Ahorro

Pregunta 30: ¿De los ingresos que tengo, destino una parte para ahorrar?

Figura 47

Indicador: ahorro



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Se logra apreciar en la figura 46 que, el 57 % de los emprendedores encuestados designan una parte de sus ingresos para ahorrar, el 27% lo hace ocasionalmente, mientras el 16% de encuestados no destinan una parte de sus ingresos al ahorro.

Teniendo los resultados se logra evidenciar que, la gran parte de los emprendedores si destinan una parte de sus ingresos al ahorro. Sin embargo, hay una parte de emprendedores que tienen dificultades en ahorrar, pues mencionan que el dinero que generan suelen usarlo para sus gastos, ya que en las zonas rurales la falta de costumbre del ahorro es un factor predominante en los pobladores, usualmente utilizan el dinero para solventar gastos de consumo, estudio de sus hijos, enfermedad, etc. Los pobladores que, si ahorran son aquellos que tienen un ingreso constante (FONDODES, 2014).

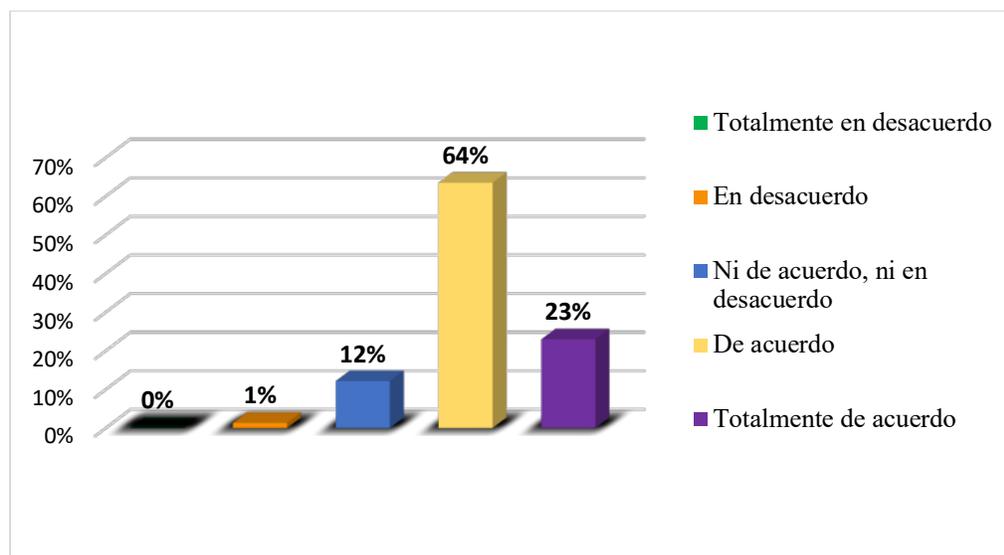
II. Sub dimensión: Actitud financiera

A. Indicador: uso consciente del dinero

Pregunta 31: ¿Cuándo hago compras para mi emprendimiento, comparo al menos 3 lugares distintos antes de decirme en cual comprar, teniendo en cuenta el precio y calidad?

Figura 48

Indicador: uso consciente del dinero



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Se logra apreciar en la figura 47 que, el 64% hace uso consciente del dinero e indican que al momento de realizar una compra comparan al menos en tres lugares distintos, el 23% de encuestados indican estar totalmente de acuerdo, mientras el 12% indican no estar de acuerdo ni en desacuerdo y el 1% menciona que no hace uso consciente del dinero.

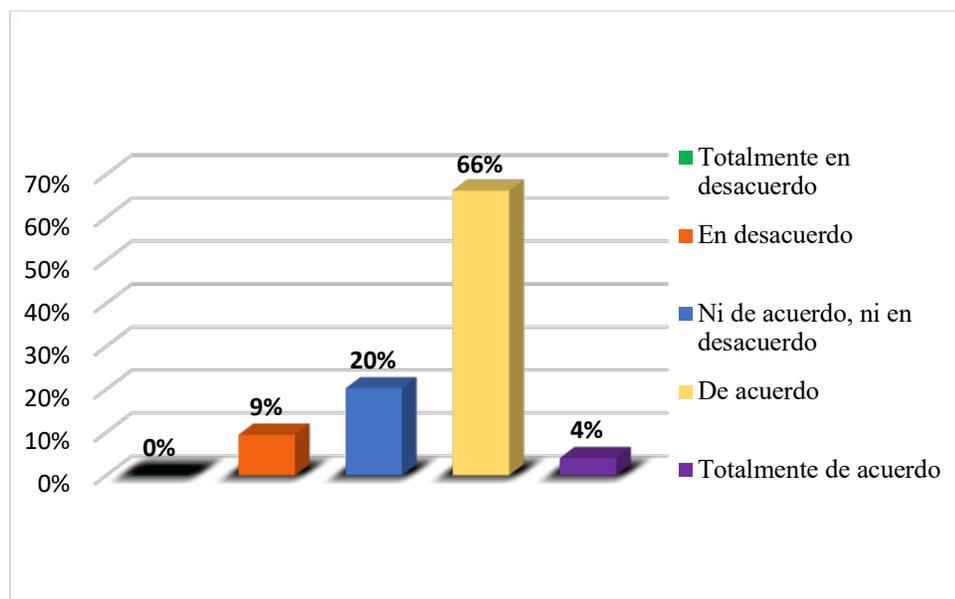
De acuerdo a lo expuesto, se puede describir que la mayoría de los emprendedores al momento de realizar sus compras comparan al menos 3 lugares distintos antes de decidirse en cual comprar, teniendo en cuenta el precio y calidad, de tal forma se puede concluir que los emprendedores hacen un uso racional de su dinero al realizar sus compras.

B. Indicador: Decisión para invertir

Pregunta 32: ¿Estoy dispuesto a invertir el dinero que tengo ahorrado para mejorar mi emprendimiento?

Figura 49

Indicador: decisión para invertir



Nota. Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Interpretación y análisis

Se logra apreciar en la figura 48 que, el 70 % de los emprendedores encuestados indican estar dispuestos a invertir el dinero que tienen ahorrado con fin de mejorar su emprendimiento, el 20% se mantienen en una posición neutral, no están de acuerdo ni en desacuerdo, por el contrario, el 9% indican no estar dispuestos a invertir su dinero ahorrado para su emprendimiento, pues señalan que lo ocuparían en otras cosas como: la educación de sus hijos, mejorar su vivienda, etc. De acuerdo a los resultados expuestos, se puede constatar que la mayoría de los emprendedores están dispuestos a invertir el dinero que tienen ahorrado para mejorar su emprendimiento.

5.2. Resultados de las entrevistas

Las entrevistas se efectuaron a dos agentes técnicos del proyecto Haku Wiñay de la Institución Foncodes, quienes brindaron asistencia técnica a los emprendedores rurales del NEC Ccatcca 02, se obtuvieron los siguientes resultados:

Variable 1: Asistencia técnica

En cuanto a la dimensión I- Capacitación. Los entrevistados indican que aún inicio los emprendedores mostraron interés y asistían a las capacitaciones, pero con el transcurso del tiempo luego de haber recibido recursos materiales, algunos emprendedores perdieron el interés y dejaron de asistir contantemente a las capacitaciones, mientras que otros continuaron siendo activos y comprometidos. En conclusión, la participación de los emprendedores en las capacitaciones fue regular, por ende, no todos lograron adquirir conocimientos ni practicas necesarias para el funcionamiento de sus emprendimientos

En cuanto a la dimensión II- Acompañamiento personalizado continuo. El acompañamiento profesional fue clave en las actividades productivas y comerciales, se realizaron visitas a los domicilios de cada emprendedor para apoyarlos y orientarlos en sus

actividades, así mismo se acompañó a los emprendedores a los centros de comercialización como mercados locales y regionales, lo que contribuyó en su desenvolvimiento comercial.

En cuanto a la dimensión III- Entrega de recursos materiales. Los entrevistados mencionan que la entrega de materiales fue esencial para que los emprendedores puedan implementar su centro de producción y así mejorar su producción contar con los materiales necesarios para elaborar sus productos apoyar a los emprendedores, quienes, al estar en zonas rurales, carecían de los insumos necesarios para mejorar su producción y ventas, es así que al entregar estos materiales (galpones, máquinas de tejer, amasadoras, etc.), fue útil para su trabajo productivo.

Variable 2: Capacidades emprendedoras

De acuerdo a la dimensión I-Capacidades individuales. Los entrevistados señalan que en las capacitaciones se promovió el compromiso y la constancia de los emprendedores, ayudándoles a tener mayor confianza en sí mismos y a tomar control de sus negocios, pero muchos de los emprendedores aún dependían de la asistencia externa para mantener sus emprendimientos, y esto se debe a la resistencia inicial que tuvieron los beneficiarios.

De acuerdo a la dimensión II-Capacidades de planificación, los encuestados indican que, durante las asistencias técnicas, se les enseñó a los emprendedores a establecer metas claras, optimizar el uso sus recursos, a realizar control y seguimiento de las actividades de su negocio. Esto les ayudo a organizar sus tareas de mejor manera.

De acuerdo a la dimensión III-Capacidades comerciales. Los encuestados señalan que gracias a la formación que se les brindo en costos de producción, estrategias de mercado y el uso de billeteras digitales como el yape mejoraron sus ventas y la participación en ferias, así mismo impulsaron su capacidad comercial. Pero la falta de educación formal en muchos beneficiarios dificultó la enseñanza de conceptos clave.

De acuerdo a la dimensión IV-Capacidades financieras. Los encuestado mencionan que, durante las asistencias técnicas y capacitaciones, se les enseñó a cómo utilizar los cajeros automáticos, abrir cuentas bancarias, ahorrar e invertir. Sin embargo, no hubo resultados positivos ya que al tratarse de temas financieros fue más complejo la comprensión por parte de los emprendedores, considerando que tienen un bajo nivel académico y el tiempo fue muy corto. Además, muchos de los beneficiarios presentaron miedo a los servicios financieros y mostraron resistencia debido a las malas experiencias.

5.3. Contrastación de hipótesis

5.3.1. Prueba de normalidad para la hipótesis general

Con la finalidad de determinar la normalidad de los datos, para el presente estudio se empleó el estadístico de Kolmogórov-Smirnov, dado que $n > 50$. Se puede decir que un dato es normal si tiene un valor de significancia superior a 0,05 (sig. > 0,05). Por el contrario, se dice que los datos son anormales si tienen un valor de significancia inferior a 0,05 (sig. <0,05). Los resultados muestran que los datos de la variable asistencia técnica tienen una significancia bilateral de 0.041, el cual es < 0.05, por ende, los datos siguen una distribución no paramétrica, mientras que la significancia bilateral de la variable capacidades emprendedoras es de 0.200, siendo mayor al 0.05, es decir, se considera una distribución paramétrica. Teniendo estos resultados se infiere en conjunto que la distribución de los datos no es normal, por lo que se procederá a contrastar la hipótesis general utilizando el coeficiente de correlación de Rho de Spearman.

Tabla 19*Prueba de normalidad*

	Kolmogórov-Smirnov.		
	Estadístico	gl.	Sig.
Asistencia técnica	.105	74	.041
Capacidades emprendedoras	.092	74	.200*

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

5.3.2. Prueba de hipótesis general**Tabla 20***Ritual de Significancia estadística-Hipótesis general*

Pasos	Descripción
1.- Formulación de hipótesis	<p>H₀: La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay no tiene una relación positiva con las capacidades emprendedoras de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.</p> <p>H₁: La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades emprendedoras de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.</p>
2.- Nivel de significancia	Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05 = 5\%$
3.- Elección del estadístico de prueba	Kolmogórov-Smirnov - Rho de Spearman
4.- Lectura del p valor	<p>Variables 1: Valor de p: 0,041</p> <p>Dado que el p valor es menor a 0.05, se rechaza la Ho y se acepta la H1</p> <p>Variable 2: Valor de p: 0,200</p> <p>Dado que el p valor es mayor a 0.05, se acepta la Ho y se rechaza la H1</p>

5.- Toma de decisiones Se acepta la Hipótesis Alternativa; esto quiere decir que, la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades emprendedoras de las familias emprendedoras del **Núcleo Ejecutor Central** Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024

Nota. Elaboración propia.

Tabla 21

Correlación entre las variables asistencia técnica y capacidades emprendedoras

			Asistencia técnica	Capacidades emprendedoras
Rho de	Asistencia	Coefficiente de correlación	1.000	.527**
Spearman	técnica	Sig. (bilateral)	.	.000
		N	74	74

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación y análisis

La tabla 21, dado el valor de Rho Spearman se tuvo un coeficiente de correlación de 0,527 entre la V1-V2, por lo tanto se concluye que existe una relación positiva moderada entre la **asistencia técnica** del Proyecto Haku Wiñay y **las capacidades emprendedoras** de las familias emprendedoras del Nucleo ejecutor central Ccatcca 02, donde se analiza que al incrementar el nivel de asistencia técnica, también aumentara el nivel de capacidades emprendedoras de las familias emprendedoras, esto demuestra la relación positiva entre ambas variables, lo que contribuye a reducir las brechas de pobreza de cada familia.

5.3.3. Prueba de normalidad para las hipótesis específicas

Tabla 22

Prueba de normalidad de las dimensiones de la V1 Y V2

		Kolmogórov-Smirnov		
		Estadístico	gl	Sig.
V1. Asistencia Técnica	Capacitación	.126	74	.005
	Acompañamiento personalizado continuo	.166	74	.000
	Entrega de recursos materiales	.328	74	.000
V2. Capacidades Emprendedoras	Capacidades individuales	.116	74	.016
	Capacidades de planificación	.150	74	.000
	Capacidades comerciales	.141	74	.001
	Capacidades financieras	.086	74	.200

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos en el programa IBM. SPSS.

Interpretación y análisis

En la tabla 22 se presenta los resultados de la prueba de normalidad para las dimensiones de las variables asistencia técnica y capacidades emprendedoras, utilizando el estadístico de Kolmogórov-Smirnov. Los resultados indican, las dimensiones poseen una significancia bilateral menor a $\alpha = 0,05$, a excepción de la dimensión capacidad financiera que posee una significancia de 0.200 superior a $\alpha = 0,05$, en este sentido los datos se asumen como una distribución normal, en consecuencia, para el contraste de las hipótesis específicas se realizó a través de la prueba no paramétrica de Rho de Spearman.

5.3.4. Prueba de hipótesis específicas

5.3.4.1. Prueba de hipótesis específica 1

Tabla 23

Ritual de Significancia estadística-Hipótesis específica 1

Pasos	Descripción
1.- Formulación de hipótesis	<p>H₀: La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay no tiene una relación positiva con las capacidades individuales de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.</p> <p>H₁: La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades individuales de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.</p>
2.- Nivel de significancia	Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05 = 5\%$
3.- Elección del estadístico de prueba	Kolmogórov-Smirnov -Rho de Spearman
4.- Lectura del p valor	<p>Valor de p: 0,000</p> <p>Dado que el p valor es menor a 0.05, se rechaza la H₀ y se acepta la H₁</p>
5.- Toma de decisiones	Se acepta la Hipótesis Alternativa; esto quiere decir que, la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades individuales de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.

Nota. Elaboración propia.

Tabla 24

Correlación entre asistencia técnica y capacidades individuales

	Asistencia técnica	Capacidades individuales

Rho de Spearman	Asistencia técnica	Coefficiente de correlación	1.000	.555**
		Sig. (bilateral)	.	.000
		N	74	74

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación y análisis

La tabla 24 presenta el coeficiente de correlación de Rho de Spearman entre la $X \rightarrow Y1$, en el cual se tuvo un valor de 0.555 y una significación bilateral de 0.000. Es decir, se rechaza la Hipótesis nula (H_0) y se acepta la Hipótesis alterna (H_1), por consiguiente, afirmamos que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación moderada con las capacidades individuales de las familias emprendedoras del **Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02**.

De acuerdo a los hallazgos, se observa una correlación moderada entre la asistencia técnica y las capacidades individuales, esto quiere decir que, la asistencia técnica mediante las capacitaciones, acompañamiento personalizado continuo y la entrega de recursos materiales por parte del proyecto Haku Wiñay contribuyo en el fortalecimiento y desarrollo de capacidades individuales en los emprendedores.

5.3.4.2. Prueba de hipótesis específica 2

Tabla 25

Ritual de significancia estadística- Hipótesis específica 2

Pasos	Descripción
1.- Formulación de hipótesis	<p>H₀: La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay no tiene una relación positiva con las capacidades de planificación de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.</p> <p>H₁: La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades de planificación de las familias</p>

	emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.
2.- Nivel de significancia	Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05 = 5\%$
3.- Elección del estadístico de prueba	Kolmogórov-Smirnov -Rho de Spearman
4.- Lectura del p valor	Valor de p: 0,000 Dado que el p valor es menor a 0.05, se rechaza la Ho y se acepta la H1
5.- Toma de decisiones	Se acepta la Hipótesis Alterna; esto quiere decir que, la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades de planificación de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024

Nota. Elaboración propia.

Tabla 26

Correlación entre la asistencia técnica y capacidades de planificación

		Asistencia técnica	Capacidades de planificación
Rho de Spearman	Asistencia técnica	1.000	.416**
	Coefficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	.	.000
	N	74	74

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación y análisis

La tabla 26 muestra, el valor de Rho de Spearman entre la X \rightarrow Y2, como resultado se tuvo un coeficiente de correlación de 0.416, la Sig. bilateral es de 0.000, lo que indica que, el

valor de p es inferior al 0.05, en este sentido se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1), por consiguiente, se afirma que la asistencia del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades de planificación de las familias emprendedoras del **Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02**, Quispicanchi, Cusco, 2024.

De los resultados expuestos, la variable asistencia técnica y la dimensión capacidades de planificación presentan una correlación **baja**, con un valor de 0.416, es decir, la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades de planificación de los emprendedores rurales tienen una relación baja.

5.3.4.3. Prueba de hipótesis específica 3

Tabla 27

Ritual de significancia estadístico-Hipótesis específica 3

Pasos	Descripción
1.- Formulación de hipótesis	<p>H_0: La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay no tiene una relación positiva con las capacidades comerciales de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.</p> <p>H_1: La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades comerciales de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.</p>
2.- Nivel de significancia	Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05 = 5\%$
3.- Elección del estadístico de prueba	Kolmogórov-Smirnov -Rho de Spearman

4.- Lectura del p valor	Valor de p: 0.00 Dado que el p valor es menor a 0.05, se rechaza la H_0 y se acepta la H_1
5.- Toma de decisiones	Se acepta la Hipótesis Alterna; esto quiere decir que, la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades comerciales de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024

Nota. Elaboración propia.

Tabla 28

Correlación entre la asistencia técnica y capacidades comerciales

			Asistencia técnica	Capacidades comerciales
Rho de	Asistencia	Coefficiente de correlación	1.000	.432**
Spearman	técnica	Sig. (bilateral)	.	.000
		N	74	74

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación y análisis

La tabla 28 muestra, el valor de Rho de Spearman entre la $X \rightarrow Y_3$, como resultado se tuvo un coeficiente de correlación de 0.432, la Sig. bilateral de 0.000, es decir el valor de p es inferior a 0.05, por tanto, rechazamos la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alterna (H_1), en consecuencia se afirma que la asistencia del proyecto Haku Wiñay tiene una relación baja con las capacidades comerciales de las familias emprendedoras del **Núcleo Ejecutor Central** Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.

Conforme a los resultados, se muestra que existe una correlación **baja** de 0.432 entre la variable asistencia técnica y la dimensión capacidades comerciales. Con la asistencia técnica, los emprendedores lograron participar en más ferias, comunicarse con más facilidad con otros comerciantes, sin embargo, la asistencia técnica en el uso de medios digitales para fines

comerciales fue muy crítico, por tanto, al reforzar estos aspectos se podrá lograr incrementar las capacidades comerciales de los emprendedores rurales.

5.3.4.4. Prueba de hipótesis específica 4

Tabla 29

Ritual de significancia estadística-Hipótesis específica 4

Pasos	Descripción
1.- Formulación de hipótesis	<p>H₀: La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay no tiene una relación positiva con las capacidades financieras de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.</p> <p>H₁: La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades financieras de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.</p>
2.- Nivel de significancia	Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 0.05 = 5\%$
3.- Elección del estadístico de prueba	Kolmogórov-Smirnov -Rho de Spearman
4.- Lectura del p valor	<p>Valor de p: 0,058</p> <p>Dado que el p valor es mayor a 0.05, se acepta la Ho y se rechaza la H1</p>
5.- Toma de decisiones	Se acepta la Hipótesis Alterna; esto quiere decir que, la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay no tiene una relación positiva con las capacidades financieras de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024

Nota. Elaboración propia.

Tabla 30*Correlación entre asistencia técnica y capacidades financieras*

		Asistencia técnica	Capacidades financieras
Rho de Spearman	Asistencia técnica	1.000	.221
	Coefficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	.	.058
	N	74	74

Interpretación y análisis

La tabla 30 muestra, el valor de Rho de Spearman entre la $X \rightarrow Y$, como resultado se tuvo un coeficiente de correlación de 0.221, la sig. bilateral es de 0.58, lo que señala que el valor de p es superior al 0.05, en este sentido se acepta la hipótesis nula (H_0) y se rechaza la hipótesis alternativa (H_1), por consiguiente, no se respalda la hipótesis y se afirma que la asistencia del proyecto Haku Wiñay no tiene una relación positiva con las capacidades financieras de las familias emprendedoras del **Núcleo Ejecutor Central** Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024.

De los resultados se deduce que existe una correlación muy baja entre la variable asistencia técnica y la dimensión capacidades financieras, es decir, que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay no tuvo una relación significativa en el desarrollo de capacidades financieras en los emprendedores del **Núcleo Ejecutor Central** Ccatcca 02. Este resultado se ve reflejado en las respuestas obtenidas por los emprendedores, evidenciando que presentan bajos niveles de conocimiento y comportamiento financiero.

Tabla 31*Correlación entre las dimensiones de la V1 y V2*

			Capacidades individuales	Capacidades comerciales	Capacidades de planificación	Capacidades financieras
Rho de Spearman	Capacitación	Coefficiente de correlación	.493**	.345**	.340**	.235*
		Sig. (bilateral)	.000	.003	.003	.044
		N	74	74	74	74
Acompañamiento personalizado continuo		Coefficiente de correlación	.419**	.388**	.348**	.208
		Sig. (bilateral)	.000	.001	.002	.075
		N	74	74	74	74
Entrega de recursos		Coefficiente de correlación	.388**	.367**	.315**	.134
		Sig. (bilateral)	.001	.001	.006	.254
		N	74	74	74	74

Nota. Elaboración propia.

Interpretación y análisis

En la tabla 31 se aprecia el análisis de Rho de Spearman revela la correlación entre las dimensiones de las variables asistencia técnica y capacidades emprendedoras:

- La relación entre la dimensión capacitación y las dimensiones de la variable capacidades emprendedoras: $X1 \rightarrow Y1$: las dimensiones presentan una correlación baja de 0,4931. $X1 \rightarrow Y2$: las dimensiones presentan una correlación baja de 0,345. $X1 \rightarrow Y3$: las dimensiones presentan una correlación baja de 0,340. $X1 \rightarrow Y4$: las dimensiones presentan una correlación muy baja de 0,235.

- La relación entre la dimensión acompañamiento personalizado continuo y las dimensiones de la variable capacidades emprendedoras: $X2 \rightarrow Y1$: las dimensiones presentan una correlación baja de 0,419. $X2 \rightarrow Y2$: las dimensiones presentan una correlación baja de 0.388. $X2 \rightarrow Y3$: las dimensiones presentan una correlación baja de 0.348. $X2 \rightarrow Y4$: las dimensiones presentan una correlación muy baja de 0.208.
- La relación entre la dimensión acompañamiento personalizado continuo y las dimensiones de la variable capacidades emprendedoras: $X3 \rightarrow Y1$: las dimensiones presentan una correlación baja de 0.388. $X3 \rightarrow Y2$: las dimensiones presentan una correlación baja de 0.367. $X3 \rightarrow Y3$: las dimensiones presentan una correlación baja de 0.315. $X3 \rightarrow Y4$: las dimensiones muestran una correlación muy baja de 0.134.

De los resultados podemos identificar que las dimensiones de la variable asistencia técnica tienen mayor grado de correlación con la dimensión capacidades individuales de la variable capacidades emprendedoras, por consiguiente, podemos concluir que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay contribuyó positivamente en el desarrollo de capacidades individuales de los emprendedores del **Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02**. Sin embargo, la relación con las otras dimensiones de las capacidades emprendedoras fue baja, y con menor relación con las capacidades financieras, de ello se deduce que la asistencia técnica tuvo una relación muy baja con las capacidades financieras. Esto puede contrastarse con los resultados de los ítems, pues reflejan el bajo conocimiento y el comportamiento financiero por parte de los emprendedores rurales de Ccatcca 02.

5.4. Discusión de resultados

De acuerdo a los resultados obtenidos, el presente estudio describe y determina el grado de relación que tiene la asistencia técnica y las capacidades emprendedoras (capacidad individual, de planificación, comercial y financiera) de las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02.

Referente a la relación de asistencia técnica y capacidades emprendedoras

En el estudio, los resultados muestran que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades emprendedoras tienen una **relación moderada**, teniendo un Rho de Spearman de (0.527), es decir a mayor asistencia técnica, mayor será el desarrollo de las capacidades emprendedoras de las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02. Estos resultados guardan relación con Ascarza (2020), quien afirma que la asistencia técnica mediante el programa Colectivo Integral de Desarrollo (CID) influye positivamente en el desarrollo de pequeños negocios de jóvenes. Así mismo, Higuchi et al. (2023) señalan que la asistencia técnica y la productividad de cacao tienen una relación directa y significativa, a través de las sesiones de asistencia técnica y acompañamiento permanente se mejoró la calidad del producto, así mismo la expansión de los canales de comercialización y el manejo contable del negocio.

Referente a la relación de la asistencia técnica y las capacidades individuales

Los resultados del estudio muestran que la asistencia técnica tiene una **relación positiva moderada** con las capacidades individuales de las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02, teniendo un Rho de Spearman de (0.555). Es decir que existe una relación directa entre la asistencia técnica y las capacidades individuales. En este sentido los hallazgos concuerdan con el artículo realizado por Abasolo y Lamug (2021) donde mencionan que desarrollar capacidades individuales como: la constancia, asumir de riesgos y toma de decisiones, son de suma de importancia para el desarrollo empresarial. Por su parte Chen y Barcus (2024) mencionan que los emprendedores rurales al desarrollar sus capacidades individuales experimentan un sensación de felicidad ya que crean una independencia y crecimiento en su negocio con el fin de volverse económicamente estables y salir de la pobreza. Este resultado resalta el valor que tiene las capacidades individuales en los emprendedores, haciendo que se sienten más seguros de manejar sus propios negocios por sí mismos y dejar de depender de otros.

Referente a la relación de la asistencia técnica y las capacidades de planificación

De acuerdo a los resultados del estudio, la asistencia técnica tiene una **relación baja** con las capacidades de planificación de las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02, teniendo un Rho de Spearman de (0.416). Esto indica que existe una relación directa entre la asistencia técnica y las capacidades de planificación. Por su parte, Nassif et al. (2014) en su estudio afirman que las capacidades de planificación les permiten a los emprendedores gestionar sus negocios de la mejor forma, además esta capacidad de planificación va de la mano con el desarrollo de las demás capacidades de la gestión empresarial. Dicho esto, la planificación contribuye en el logro de sus objetivos con éxito y en un corto tiempo.

Referente a la relación de la asistencia técnica y las capacidades comerciales

En el presente estudio los resultados demuestran que la asistencia técnica tiene una **relación baja** con las capacidades comerciales de las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02, teniendo un Rho de Spearman de (0.432). Las familias emprendedoras lograron comunicarse con facilidad con sus clientes, y participar en ferias y eventos comerciales con el fin de incluirse en el mercado y generar mayores ingresos, además, los emprendedores mejoraron la calidad de sus productos, sin embargo, hay deficiencias en el manejo de registro de ganancias, y un bajo nivel de conocimiento en el uso de medios digitales, si bien es cierto aquellos emprendedores que tienen cierta experiencia con las tecnologías logran aprovechar sus beneficios, pero la mayor parte no tienen los medios para aprender sobre su uso, además el Plan de Desarrollo Local Concertado Ccatcca (2022), indica que la cobertura de señal en algunas comunidades Ccatcca es baja lo que genera una brecha digital que limita a esta población hacer uso de medios tecnológicos. Por su parte Tapia (2019) en su estudio concluye que los productores de queso artesanal presentan un nivel medio respecto a las capacidades comerciales para las ventas, además menciona que los productores realizan espontáneamente una documentación sobre el

número de ventas y ganancias de quesos, por otro lado, respecto a la utilización de medios digitales los emprendedores hay un bajo nivel de conocimiento.

Referente a la relación de la asistencia técnica y las capacidades financieras

Según los resultados la asistencia técnica tiene una **relación muy baja** con las capacidades financieras de las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02, teniendo un Rho de Spearman de (0.221). Este hallazgo indica que la relación entre asistencia técnica y las capacidades financieras fue muy baja, lo cual es preocupante, los emprendedores rurales tienen conocimientos básicos en aspectos financieros, pero no acceden a los servicios financieros lo que no genera un comportamiento financiero favorable, y es por ello que existe una limitación en el crecimiento de sus emprendimientos. En esta misma línea Chaves et al. (2019) precisan que existe un nivel bajo de conocimiento e indican que recibieron solo orientaciones mas no recibieron capacitaciones y asesoría necesaria, a pesar que los usuarios contaban con deficiencias en temas financieros, además indican que estos temas financieros son complejos y tienen que ser realizados por profesionales en el tema, no obstante los usuarios indican que es de suma importancia recibir capacitaciones o asesoría.

Sin embargo, según las declaraciones del Ing. Roly Daniel Cahuata Caballero quien fue coordinador territorial del NEC Ccatcca 02 manifiesta que mediante las capacitaciones se enseñó al emprendedor la importancia del tema financiero, el uso de cuenta de ahorros, acceso al crédito, , manejo del cajero automático (retiro-deposito), sin embargo, pocos accedieron a estos servicios, por diferentes factores que los condiciona como: bajos niveles de conocimientos lo que genera desconfianza y temor a los servicios financieros, también otro factor limitante es la baja producción. Por otro lado, se buscó que los emprendedores aprendan a distribuir correctamente las ganancias de su emprendimiento y con el tiempo puedan reinvertir ese dinero, sin embargo, son muy pocos los que invirtieron en comprar más maquinaria o mejorar su infraestructura. Así

mismo Tapia (2019), afirma que los productores rurales de queso artesanal no acceden a un financiamiento debido a que se encuentran alejados de la ciudad, además señalan que los créditos tienen altas tasas de interés, también por la ausencia de niveles de rentabilidad de sus actividades emprendedoras y por la baja productividad de quesos, además menciona que los productores no cumplen con las exigencias necesarias para acceder al mercado de crédito. Sin embargo, los productores de queso esperan el apoyo financiero de gobiernos locales o regionales.

VI. PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

PROPUESTA PARA LA MEJORA DE LA ASISTENCIA TÉCNICA DEL PROYECTO HAKU WIÑAY

6.1. Introducción

De acuerdo a los resultados obtenidos anteriormente en la investigación, podemos evidenciar las dificultades que presentan las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02, por consiguiente, se plantea una propuesta de mejora de la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay, enfocado a las capacitaciones, el acompañamiento personalizado continuo y la entrega de recursos materiales. Así mismo se plantea la articulación entre el proyecto Haku Wiñay y otras instituciones y programas para mejorar la asistencia técnica.

Alcedo et al. (2020) determinan su plan de formación denominado “Material de aprendizaje del módulo de extensión gestión de negocios rurales”, este documento está orientado a las comunidades rurales, para fortalecer e incentivar la creación de emprendimientos rurales exitosos, por ende, se integra un enfoque empresarial a la realidad social y económica en el medio rural.

El alcance está enfocado al desarrollo de pequeñas empresas rurales, que buscan integrarse a la cadena productiva de la económica formal, así mismo es propicio para los profesionales técnicos que facilitan aprendizaje a comunidades rurales. Se adopta la metodología de enseñanza experiencial y cooperativa, que se caracteriza por tener un proceso participativo entre los beneficiarios y los profesionales a partir de las acciones y experiencias directas.

El contenido de la propuesta está estructurado mediante módulos formativos, de acuerdo a cada capacidad, el contenido, tiempo de duración, la metodología y técnica, así mismo los medios de capacitación, las métricas y los responsables que estarán a cargo de la asistencia

técnica y capacitación. Cabe mencionar que esta propuesta también será de beneficio para el público interesado en el desarrollo de capacidades emprendedoras de zonas rurales.

6.2. Objetivos

6.2.1. Objetivo general

Lograr el desarrollo de las capacidades emprendedoras de las familias en pobreza

6.2.2. Objetivos específicos

- Fortalecer el desarrollo personal de las familias emprendedoras
- Lograr conformar un plan general de actividades para alcanzar sus metas
- Aumentar la participación comercial de las familias emprendedoras en el mercado
- Fomentar la inclusión económica y financiera de las familias emprendedoras
- Lograr la articulación y convenios con otras instituciones

6.3. Justificación

Es fundamental comprender, que la asistencia técnica es vital para formar en capacidades y conocimientos a los emprendedores del proyecto Haku Wiñay, que tenga un propósito alcanzable y se adecue a la realidad de las zonas de intervención, considerando las características sociodemográficas y culturales, y de acuerdo a ello plantear soluciones más accesibles y apropiadas al contexto, pues será más probable que los emprendedores obtengan lo necesario para seguir creciendo con su negocio.

Estructura

Seguidamente, se presenta la estructura para lograr el desarrollo de las capacidades emprendedoras de las familias rurales del proyecto Haku Wiñay, en la cual consta de 3 fases:

Figura 50

Fases para lograr el desarrollo de capacidades emprendedoras



Nota. Elaboración propia.

Fase I: Sensibilización

- a) Los profesionales especialistas del proyecto Haku Wiñay deberán programar charlas de sensibilización con los emprendedores detallando la importancia, los beneficios, responsabilidades que implica poner en marcha un emprendimiento rural, mediante una comunicación sencilla y de fácil comprensión, así mismo deberán explicarles sobre la importancia de adquirir nuevos conocimientos con el fin de formarse para salir adelante con su emprendimiento y generar mayores ingresos.
- b) Los profesionales especialistas del proyecto Haku Wiñay deberán explicar en qué consistirá la asistencia técnica, el tiempo de duración, los recursos que se les entregará y los asistentes técnicos que estarán a cargo de su formación para el desarrollo de sus capacidades emprendedoras, además se les dará a conocer las responsabilidades que deberán asumir como beneficiarios del proyecto.

Diagnostico

En esta fase se propone realizar un diagnóstico para conocer de manera más detallada la situación de cada emprendedor rural, los problemas, necesidades, oportunidades para lo cual se utilizará la herramienta FODA.

Es una herramienta sencilla y fácil de aplicar para evaluar la situación general de una empresa, se conoce como el análisis FODA, llamado así porque se trata de las fortalezas y debilidades de los recursos de una empresa, así como sus oportunidades y amenazas externas. De igual manera, un análisis FODA ofrece las bases para idear estrategias que capitalicen los recursos de la empresa, para aprovechar sus mejores oportunidades (Thompson et al., 2013, pp. 100-101).

Por otra parte, Alcedo et al. (2020) mencionan que la herramienta FODA permite realizar un cuadro situacional de un emprendimiento, identificando las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades. Los resultados de este diagnóstico permitirán tomar decisiones estratégicas para impulsar la industria.

Figura 51

Matriz FODA



Nota. Elaboración propia.

Fase II:

Acciones para mejorar el plan de asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay

En esta fase, de acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se propone desarrollar acciones en cuanto a la capacitación, acompañamiento personalizado continuo y la entrega de recursos materiales, con el objetivo de desarrollar las capacidades individuales, de planificación, comerciales, y financieras de los emprendedores rurales del proyecto Haku Wiñay.

a) Acciones de mejora en la capacitación para el desarrollo de capacidades emprendedoras:

A. Capacidad individual

Conforme a los resultados estadísticos de la investigación, se tiene que el 56% de los emprendedores presentaron un nivel alto en el desarrollo de sus capacidades individuales, sin embargo, una parte de emprendedores todavía necesitan desarrollar esta capacidad. En ese sentido para desarrollar eficientemente esta capacidad se propone el siguiente módulo denominado “conociendo el camino de la persona emprendedora y sus habilidades personales”. El desarrollo de este módulo tendrá una duración de dos meses, dos sesiones por semana. El responsable a cargo de la capacitación será un agente técnico del proyecto Haku Wiñay. Se utilizará la metodología CEFE (Competencia de Economía a través de la Formación Emprendedora) y herramientas de capacitación de fácil comprensión, asegurando que los emprendedores rurales logren adquirir conocimientos suficientes para desarrollar sus capacidades individuales.

Tabla 32

Modulo I: Capacidades individuales

Capacidades individuales			
Objetivo: Lograr el desarrollo de capacidades individuales en los emprendedores rurales del Proyecto Haku Wiñay			
Modulo I	Contenido	Duración	Metodología
	Sesión I: Conociendo el camino de la persona emprendedora	Duración: 2 semanas Sesiones/semana: 2 Tiempo:2h/sesión	CEFE (Competencia de Economía a través de la Formación Emprendedora)

Unidad I Conociendo el camino de la persona emprendedora y sus habilidades personales	Sesión II: Identificando el perfil de la persona emprendedora	Duración: 2 semanas Sesiones/semana: 2 Tiempo:2h/sesión	Herramientas de capacitación - Manual del participante - Presentación en Power Point - Videos, folletos, trípticos, imágenes, etc.
	Sesión III: Conociendo la autoestima y la motivación para el emprendimiento	Duración: 2 semanas Sesiones/semana: 2 Tiempo:2h/sesión	
	Sesión IV: Trabajando el liderazgo para el emprendimiento	Duración: 2 semanas Sesiones/semana: 2 Tiempo:2h/sesión	
MÉTRICAS - A través de la calificación de las autoevaluaciones de su capacidad y competencia			
RESPONSABLE: - Agente técnico del proyecto Haku Wiñay			
MONITOREO: - Supervisión periódicamente por parte del supervisor del proyecto productivo de Haku Wiñay			

B. Capacidad de planificación

Conforme a los resultados estadísticos de la investigación, se tiene que el 70% de los emprendedores presentaron un nivel medio en el desarrollo de su capacidad de planificación. En relación a ello se propone mejorar la capacidad de planificación mediante la presentación de un módulo sobre el “plan de negocio”, se desarrollará en tres sesiones, que son estructurados de acuerdo a la secuencia de aprendizaje con el fin de lograr que los emprendedores ejecuten su propio plan de negocio con la asesoría del agente técnico. El desarrollo de este módulo tendrá

una duración de tres meses, dos sesiones por semana. El responsable a cargo de la capacitación será un agente técnico del proyecto Haku Wiñay. Se utilizará la metodología CEFE (Competencia de Economía a través de la Formación Emprendedora), el aprendizaje basado en simulación y el aprendizaje experiencial y con herramientas de capacitación de fácil comprensión, asegurando que los emprendedores rurales logren adquirir conocimientos suficientes para desarrollar sus capacidades de planificación.

Tabla 33

Modulo II: Capacidad de planificación

Capacidades de planificación			
Objetivo: Lograr el desarrollo de capacidades de planificación en emprendedores rurales del proyecto Haku Wiñay			
Modulo II	Contenido	Duración	Metodología
Plan de negocio	Sesión I: - Identificación del emprendimiento (visión, misión, valores) - Estudio de mercado (Análisis del entorno, estrategias de comercialización)	Teoría: Duración: 2 semanas Práctica: Duración: 2 semanas Sesiones/semana: 2	CEFE (Competencia de Economía a través de la Formación Emprendedora) - Aprendizaje basado en simulación -Aprendizaje experiencial
	Sesión II: - Plan de producción (proceso de producción, infraestructura, estimación de costos de producción) - Plan de operación y gestión (recursos materiales básicos, recursos humanos, certificaciones y permisos)	Teoría: Duración: 2 semanas Práctica: Duración: 2 semanas Sesiones/semana: 2	Herramienta de capacitación - Presentación en Power Point - Videos e imágenes para fomentar el intercambio de información relevante.

	Sesión III: - Ingreso y egreso - Estimación de las ventas - Plan de Inversiones	Teoría: Duración: 2 semanas Práctica: Duración: 2 semanas Sesiones/semana: 2	- Videos, folletos, trípticos, imágenes, etc. - Videos grabados
MÉTRICAS: - Nro. de emprendedores con un plan de negocio RESPONSABLE: - Agente técnico del proyecto Haku Wiñay MONITOREO: - Supervisión periódicamente por parte del Supervisor de cada proyecto productivo de Haku Wiñay			

Nota. Elaboración propia.

A . Capacidades comerciales

Conforme a los resultados de la investigación se encontró que 87.8 de % los emprendedores rurales presentan un nivel medio en sus capacidades comerciales. En este sentido se plantea una propuesta de mejora las capacidades comerciales mediante un módulo de cuatro unidades con temas específicos divididos en sesiones. El contenido de las sesiones permitirá a los emprendedores tener conocimientos comerciales fundamentales como: estudio de mercado, atención al cliente, manejo de registro de ganancias y medios digitales.

El desarrollo de este módulo tendrá una duración de tres meses, dos y tres sesiones por semana. Cada sesión estará a cargo de un agente técnico que actuará como capacitador, utilizando la metodología de gamificación en el aula y el aprendizaje experiencial y herramientas de capacitación de fácil comprensión, asegurando que los emprendedores rurales logren adquirir conocimientos suficientes para desarrollar sus capacidades comerciales de manera efectiva.

Tabla 34

Modulo III: Capacidades comerciales

Capacidades comerciales			
Objetivo: Lograr el desarrollo de capacidades comerciales en los emprendedores rurales del proyecto Haku Wiñay			
Módulos III	Contenido	Duración	Metodología de formación
Unidad I Gestión comercial	Sesión I: Estudio de mercado - Segmentación de mercado- perfil del cliente - Oferta y demanda - precio - Modelo Canvas - Networking - Técnicas y estrategias de mercado	Teoría: Duración: 1 semana Práctica: Duración: 2 semanas Sesiones/semana: 3	<ul style="list-style-type: none"> - Gamificación en el aula - Aprendizaje experiencial <hr/> <p style="text-align: center;">Herramientas de capacitación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación en Power Point - Videos e imágenes para fomentar el intercambio de información relevante. - Videos, folletos, trípticos, imágenes, etc.
	Sesión II: Atención al cliente - Cultura de trato - Influir o persuadir al cliente - Conocimiento del producto - Atención a tiempo - Pasión por la venta - Dominio en el cierre de ventas	Teoría: Duración: 1 semana Práctica: Duración: 2 semanas Sesiones/semana: 3	
	Sesión III: Manejo de registro de ganancias - Pérdidas y ganancias - Ingresos y gastos	Teoría: Duración: 1 semana Práctica: Duración: 2 semanas Sesiones/semana: 2	
	Sesión IV: Medios digitales - Uso y manejo de redes sociales - Uso y manejo de medios digitales de pago	Teoría: Duración: 1 semana Práctica: Duración: 2 semanas Sesiones/semana: 2	

MÉTRICAS

- Nro. de clientes establecidos
- Nro. de oportunidades comerciales identificadas
- Nro. de emprendedores que cuentan con medios digitales para la venta (redes sociales)
- Nro. de emprendedores que hace uso de un medio digital de pago

RESPONSABLES:

- Agente técnico del proyecto Haku Wiñay

MONITOREO:

- Supervisión periódica por parte del Supervisor de cada proyecto productivo de Haku Wiñay

Nota. Elaboración propia.

B. Capacidad financiera

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación se encontró que el 64.9% de los emprendedores rurales presentan un nivel medio en sus capacidades financieras. En este sentido se plantea implementar el plan de asistencia técnica para desarrollar la capacidad financiera de los emprendedores rurales. Se presenta un módulo denominado “Educación financiera”, dividido en tres sesiones: conocimiento, comportamiento y actitud financiera. El desarrollo de este módulo tendrá una duración de cuatro meses de dos y tres sesiones por semana. El responsable a cargo de la capacitación será un agente técnico del proyecto Haku Wiñay. Se empleará una metodología de aprendizaje por casos y el aprendizaje experimental con herramientas de fácil comprensión, asegurando que los emprendedores rurales logren adquirir conocimientos suficientes para desarrollar sus capacidades financieras.

Tabla 35

Modulo IV: Capacidad financiera

Capacidades financieras			
Objetivo: Lograr el desarrollo de capacidades financieras en los emprendedores rurales del Proyecto Haku Wiñay			
Modulo IV	Contenido	Duración	Metodología
Unidad I Educación financiera	Sesión I: Conocimiento financiero - Importancia al acceso al crédito (crédito para negocios) - Importancia de saber ahorrar (desde cuanto ahorrar, donde ahorrar, como ahorrar) - Seguros - Tarjetas de crédito - Inversión - Realizar un flujograma (pasos para realizar un préstamo)	Teoría: Duración: 4 semanas Sesiones/semana: 3	- Aprendizaje con casos - Aprendizaje basado en simulación
	Sesión II: Comportamiento financiero - Uso de tarjetas - Uso de cajeros automáticos - Acceder a un crédito financiero	Teoría: Duración: 3 semanas Práctica: Duración: 4 semanas Sesiones/semana: 2	Herramientas de capacitación - Presentación en Power Point - Videos e imágenes para fomentar el intercambio de información relevante. - Videos, folletos, trípticos, imágenes, etc. - Videos grabados
	Sesión III: Actitud financiera - Manejo y administración del dinero - Establecer un hábito de ahorro	Teoría: Duración: 2 semanas Práctica: Duración: 3 semanas Sesiones/semana: 2	
MÉTRICAS - Nro. de transacciones financieras - Nro. de emprendedores que tienen una tarjeta - Nro. de emprendedores que accedió a un crédito			

RESPONSABLES:

- Agente técnico del proyecto Haku Wiñay

MONITOREO:

-Supervisión periódicamente por parte del Supervisor de cada proyecto productivo de Haku Wiñay

Nota. Elaboración propia.

b) Acciones de mejora en el acompañamiento personalizado continuo para el desarrollo de capacidades emprendedoras

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación respecto al acompañamiento personalizado continuo por parte del proyecto Haku Wiñay, se plantea una propuesta para lograr el desarrollo de las capacidades emprendedoras: capacidad, con el fin de aumentar el desempeño y la participación de los emprendedores.

Tabla 36

Acompañamiento personalizado continuo en el desarrollo de capacidades emprendedoras

Objetivo. - Mejorar el acompañamiento personalizado continuo del proyecto Haku Wiñay para el desarrollo de capacidades emprendedoras

Capacidad individual

- Apoyo emocional al emprendedor para mantener una actitud optimista
 - Acompañamiento continuo al emprendedor para manejar el miedo al fracaso, toma de decisiones, autoconfianza, etc.
-

Métricas:

- N° número de visitas a cada emprendedor
-

Capacidad de planificación

- Acompañamiento personalizado continuo para lograr cumplir las metas y objetivos que se propusieron cada emprendedor.
 - Acompañamiento personalizado continuo al lugar de producción de cada emprendimiento
-

Métricas:

- N° de visitas al lugar de producción del emprendedor
-

Capacidad comercial “Aprender Haciendo”

-
- Acompañamiento por parte del agente a pasantías o talleres educativos en temas comerciales.
 - Acompañamiento por parte del agente a ferias y eventos comerciales, practicando la atención al cliente, trato y cierre de venta, además motivando a los emprendedores, a fin de que puedan adquirir confianza y empoderamiento durante la comercialización de su producto.
 - Al concluir sus actividades comerciales, el profesional especialista y los participantes realizaran un análisis y retroalimentación sobre su desempeño y los resultados que alcanzaron.
 - Acompañamiento a los emprendedores en uso del teléfono celular, enseñándoles aspectos básicos del uso de redes sociales (WhatsApp, Facebook o tiktok) y el uso de medios de pago digital como: yape, plim o wayki.
-

Métricas:

- N° de emprendedores que han recibido acompañamiento del agente en pasantías o talleres educativos en temas comerciales
 - N° de veces que los emprendedores han recibido acompañamiento del agente a ferias y eventos comerciales
-

Capacidad Financiera

-
- Examinar los resultados financieros de forma conjunta entre los agentes técnicos y los emprendedores mensualmente.
 - Brindar acompañamiento al realizar transacciones financieras como: retiros o depósitos en cajeros automáticos.
 - Acompañar a los emprendedores a identificar proveedores claves y enseñarles sobre el uso eficiente de su dinero.
-

Métricas:

- N° de veces que el agente acompañó a los emprendedores a realizar transacciones financieras
 - N° de veces que el agente acompañó a los emprendedores a identificar proveedores claves
-

Metodología o técnica: Crear mesas de dialogo para poder escuchar a los emprendedores de forma abierta y participativa

Herramientas y medios: Utilizar el aplicativo WhatsApp como medio de comunicación para programar el acompañamiento por parte del agente.

Responsable: Agente técnico del proyecto Haku Wiñay.

Nota. Elaboración propia.

c) Acciones de mejora en la entrega de recursos materiales

Entrega de recursos materiales

En relación a los resultados de la presente investigación se determinó que el proyecto

Haku Wiñay hace la respectiva entrega de recursos materiales al GI (grupo de interés) de

acuerdo a la línea de emprendimiento, mas no a cada emprendedor. Cabe mencionar que es importante los recursos como: máquinas y materia prima son sustanciales para poner en marcha el emprendimiento, de acuerdo a ello se propone mejorar la entrega de recursos de la siguiente manera.

Tabla 37

Entrega de recursos materiales

Entrega de recursos materiales	
Acciones de mejora	<p>a) Capacitación en el uso de recursos materiales Brindar capacitación sobre el uso y funcionamiento de los recursos materiales que se les entrega.</p> <p>b) Premiar a los mejores emprendedores con recursos materiales Entregar recursos materiales adicionales a los emprendedores más participativos, destacados y comprometidos durante el desarrollo del proyecto.</p>
Herramientas	Para capacitar a los emprendedores sobre el uso y funcionamiento de los recursos materiales, se facilitará videos grabados en el idioma Quechua y Castellano, con la finalidad de que los emprendedores puedan revisar las veces que consideren necesario.
<p>Métricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - N° de emprendedores que utilizan los recursos materiales. - N° de emprendedores capacitados en el uso de recursos materiales. - N° de emprendedores premiados que recibieron más recursos materiales <p>Responsable: Agente técnico del proyecto Haku Wiñay.</p>	

Nota. Elaboración propia.

FASE III

ARTICULACIÓN CON INSTITUCIONES Y PROGRAMAS

En esta fase se propone que el proyecto Haku Wiñay establezca articulaciones con otras instituciones y programas que también brinden asistencia técnica y capacitación a emprendedores.

➤ **ARTICULACIÓN COMERCIAL - REGISTRO NACIONAL DEL ARTESANO (RNA)**

Problema identificado. - En los resultados de la presente investigación se encontró que el 65% de los emprendedores rurales presentaban dificultades en la exhibición de sus productos en medios digitales, lo que dificulta su comercialización.

Resultados esperados. -Se espera que los artesanos logren inscribirse al Registro Nacional de Artesanos con la finalidad de poder llegar a más mercados y logren comercializar con mayor dinamismo sus productos, así mismo se espera que los emprendedores rurales participen en las capacitaciones que brinda el RNA con fin de formarse y adquirir más conocimientos.

Dirigido a: Emprendedores rurales dedicados a la elaboración de artesanías y confección de prendas.

Beneficios al inscribirse al RNA:

- Convocatorias a las actividades de articulación comercial de artesanía a nivel nacional e internacional, y otros eventos organizados en beneficio de la actividad artesanal.
- Capacitaciones y asistencias técnicas en materia de artesanía.
- Crear conciencia sobre la importancia del comercio digital.
- Proporcionar formación para la innovación de productos.
- Adquisición de conocimientos y habilidades a través de programas educativos.
- Promoción y comercialización de productos artesanales.
- Servicios de innovación y transferencia tecnológica que brindan los Centros de Innovación Tecnológica (CITE) artesanales y turísticos.

Responsable: Personal técnico del GERCETUR Cusco

Apoyo: Asistente técnico comercial del proyecto Haku Wiñay

Métricas:

- N° de emprendedores registrados en el Registro Nacional de Artesanos
- N° de emprendedores certificados

➤ **ARTICULACIÓN CON LA FUNDACIÓN ROMERO**

Problema identificado: De acuerdo a los resultados se verifico que los emprendedores necesitan reforzar sus conocimientos con más capacitaciones en temas empresariales, además un gran número de emprendedores solo habla y entiende con claridad su lengua originaria, es decir el Quechua.

Resultados esperados: Se espera que los emprendedores logren capacitarse y adquirir conocimientos de los cursos que el programa brinda en su lengua originaria.

Programa: “Becas lenguas originarias”

Este programa tiene por objetivo impulsar la educación para emprendedores a través de cursos doblados en Quechua y Aimara, para potenciar las capacidades de empleabilidad y emprendimiento de las familias peruanas, brindándoles acceso gratuito a cursos 100% virtuales.

Cursos disponibles:

- Computación básica/intermedio (Quechua/Aimara)
- Emprendimiento (Quechua)
- Redes sociales para vender (Quechua)
- Trabajando con personal

Acciones que deberá considerar el proyecto Haku Wiñay

1. Seleccionar a los emprendedores rurales más destacados del NEC.
2. Concientizar y explicar sobre las becas gratuitas para la formación de emprendedores rurales.
3. Inscribir a los emprendedores rurales a los cursos disponibles.

4. Programar de los cursos

Responsables: Fundación Romero y la Municipalidad Provincial de Cusco

Apoyo: Asistentes técnicos del proyecto Haku Wiñay

Métricas:

- N° de emprendedores capacitados
- N° de emprendedores certificados
- **BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ (BCP)**

Programa: “contigo emprendedor BCP”

Problema identificado. - De acuerdo a los resultados de la investigación, los emprendedores rurales presentan un nivel bajo de capacidades financieras, en cuanto al conocimiento, comportamiento y actitud financiera.

Resultados esperados. - Se espera que los emprendedores rurales tomen interés y logren adquirir conocimientos básicos sobre educación financiera, de una manera practica y dinámica.

Cursos disponibles

- Presupuesto y ahorro
- Como funcionan los bancos
- Aprender a manejar correctamente el dinero
- ABC de las Inversiones
- ABC de la tarjeta de crédito
- Potenciando mi negocio con yape
- Beneficios de usar billeteras digitales

Acciones:

- Acompañar en la inscripción de los emprendedores al programa contigo emprendedor BCP, también ayudar a los emprendedores a descargar los cursos grabados.

- Realizar una programación para acompañar a los emprendedores en el proceso de aprendizaje

Responsables: Los agentes técnicos serán los encargados de enseñarles los cursos grabados del programa “contigo emprendedor BCP” con la finalidad de educarlos financieramente.

Métricas:

- N° de emprendedores capacitados

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA EL DESARROLLO DE CAPACIDADES
EMPREENDEDORAS DEL PROYECTO HAKU WIÑAY

Tabla 38

Cronograma de actividades para el desarrollo de capacidades emprendedoras

Componentes	Sesiones	Responsable										Agente técnico		
		Tiempo										1 año (12 meses)		
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Modulo I	Sesión I: Conociendo el camino de la persona Emprendedora													
	Sesión II: Identificando el perfil de la persona Emprendedora													
	Sesión III: Conociendo la autoestima y la motivación para el emprendimiento													
	Sesión IV: Trabajando el liderazgo para el emprendimiento													
Modulo II	Sesión I: Identificación del emprendimiento y Estudio de mercado													
	Sesión II: Plan de producción y Plan de operación y gestión													
	Sesión III: Ingresos y egresos, Estimación de las ventas y Plan de Inversiones													
Modulo III	Sesión I: Estudio de mercado													
	Sesión II: Atención al cliente													
	Sesión III: Manejo de registro de ganancias													
	Sesión IV: Medios digitales													
Modulo IV	Sesión I: Conocimiento financiero													
	Sesión II: Comportamiento financiero													
	Sesión III: Actitud financiera													

Nota: Elaboración propia.

Tabla 39*Presupuesto*

CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN	COMPONENTES				
		MODULO I	MODULO II	MODULO III	MODULO IV	S/.
Costos Directos						
Materiales/ equipos	Folletos, trípticos, cañón multimedia y otros materiales	200	300	300	400	1200
Servicios del capacitador	Salarios del capacitador	4200	7500	9000	12000	32700
Alquiler de local	Alquiler del local	300	250	375	375	500
Luz	Servicio eléctrico	10	15	15	20	60
Costos Indirectos						
Viajes y alojamiento para los emprendedores	Transporte, alojamiento y comidas	0	0	9000	7000	16000
Otros gastos	Gastos imprevistos	200	200	200	200	800
Subtotal		4910	8265	18890	19995	51260
TOTAL		103320.00				

Nota. Elaboración propia.

CONCLUSIONES

Seguidamente se presentan las siguientes conclusiones:

1. La investigación se enfoca en determinar la comprobación de la hipótesis general, los datos obtenidos indican que la asistencia técnica tiene una relación positiva moderada con las capacidades emprendedoras de las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02, dado que se obtuvo un Rho Spearman de 0.527, por lo que, existe una relación positiva moderada y en cuanto al nivel de significancia ($p\text{-valor} < a 0.05$) se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. De los resultados hallados se infiere que la asistencia técnica del Proyecto Haku Wiñay ha permitido desarrollar las capacidades de los emprendedores, y estas capacidades fueron cruciales en el crecimiento de cada negocio rural.
2. En lo que se refiere a la hipótesis específica 1, se comprobó que la asistencia técnica tiene una relación positiva significativa con las capacidades individuales de las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02, debido a que se obtuvo un Rho de Spearman de 0.555, por lo que existe una relación positiva moderada y en cuanto al nivel de significancia ($p\text{-valor} < a 0.05$), entonces se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

En este sentido conforme a los resultados cuantitativos de la investigación, se concluye que el 56 % de los emprendedores posee un alto nivel de capacidades individuales. Los emprendedores son capaces de percibir su negocio como una oportunidad de mejora y asumen con responsabilidad y compromiso sus actividades.

3. En lo que se refiere a la hipótesis específica 2, se determinó que asistencia técnica tiene una relación positiva directa con las capacidades de planificación de las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02, puesto que se obtuvo un Rho de Spearman de 0.416,

por lo que existe una relación baja y en cuanto al nivel de significancia ($p\text{-valor} < 0.05$) se acepta la hipótesis alterna y se rechaza hipótesis nula.

En este sentido conforme a los resultados de la investigación, se concluye que un 70.3 % de los emprendedores tienen un nivel medio en el desarrollo de sus capacidades de planificación.

4. En cuanto a la hipótesis específica 3, se comprobó que la asistencia técnica tiene una relación positiva directa con las capacidades comerciales de las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02. Debido a que se obtuvo un Rho de Spearman de 0.432, por lo que existe una relación baja y en cuanto al nivel de significancia ($p\text{-valor} < 0.05$), por ende, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

En este sentido conforme a los resultados cuantitativos de la investigación se concluye que el 87.8% de emprendedores tienen un nivel medio en el desarrollo de sus capacidades comerciales.

5. En lo que se refiere a la hipótesis específica 4, se determinó que la asistencia técnica tiene una relación directa con las capacidades financieras de los emprendedores de las familias emprendedoras del Nec Ccatcca 02, debido a que se obtuvo un Rho de Spearman de 0.209, por lo que existe una relación muy baja y en cuanto al nivel de significancia ($p\text{-valor} > 0.05$), entonces se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.

De los hallazgos encontrados, se tiene que el 63.5% de los emprendedores presentan un nivel medio en el desarrollo de sus capacidades financieras, a pesar de los esfuerzos de los asistentes técnicos del proyecto Haku Wiñay no se logró los resultados esperados.

6. Se realizó una propuesta para la mejora de la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay que será favorable para el desarrollo de capacidades emprendedoras. La propuesta está integrada por unidades y módulos de trabajo que contienen temas según las necesidades

que presentan los emprendedores, en este sentido la asistencia técnica y las capacitaciones serán de forma teórico- práctico, mediante el uso de herramientas sencillas y de fácil comprensión, así mismo se plantea la articulación con otras instituciones que otorgan formación, capacitación y oportunidades de mejora a emprendedores.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los directivos del proyecto Haku Wiñay del programa FONCODES realizar un diagnóstico para identificar la situación actual de cada emprendimiento rural. A partir de este análisis se recomienda que brinden capacitaciones y asistencias técnicas, orientadas a desarrollar las capacidades emprendedoras, haciendo el uso de metodologías didácticas y de fácil comprensión. Asimismo, se sugiere que los especialistas del proyecto realicen un seguimiento y control continuo de los emprendimientos rurales, durante la ejecución del proyecto y después de su finalización, con el fin de evaluar la eficacia de la asistencia técnica y el progreso de cada emprendimiento.
2. Se recomienda a los directivos del proyecto Haku Wiñay fomentar el desarrollo de capacidades individuales en las familias emprendedoras rurales con las capacitaciones y asistencias enfocadas en reconocer el perfil emprendedor, la autoestima, el liderazgo empleando un método de enseñanza dinámico y práctico que les ayude a empoderarlos y generar confianza en sí mismos.
3. En cuanto al desarrollo de capacidades de planificación de los emprendedores rurales, se recomienda al proyecto Haku Wiñay, diseñar un plan de negocio utilizando una metodología sencilla y práctica, mediante capacitaciones y asistencias técnicas. Además, para el éxito del plan de negocio será esencial el acompañamiento personalizado continuo por parte de los agentes con el fin de obtener resultados favorables.
4. Se recomienda al proyecto Haku Wiñay fomentar el desarrollo de capacidades comerciales mediante la implementación de un plan de asistencia técnica y capacitación. En primer lugar, es esencial realizar la segmentación del mercado, elaborar un modelo Canvas y una propuesta de valor, con el objetivo de explorar el potencial comercial de los emprendimientos rurales. Así mismo, es crucial capacitar a los emprendedores en

aspectos básicos sobre el uso de medios digitales para la promoción y venta. Se sugiere también proporcionar un acompañamiento personalizado por parte de un agente en las actividades comerciales del emprendedor, con el fin de mejorar sus capacidades comerciales. Adicional a ello, se recomienda adoptar metodologías de formación práctica que faciliten la comprensión, promoviendo el intercambio de información en grupo y simulando casos sencillos.

5. En cuanto a las capacidades financieras, se recomienda al proyecto Haku Wiñay impulsar con mayor fuerza la educación financiera de los emprendedores rurales mediante capacitaciones y asistencia técnica, utilizando un método de enseñanza sencillo. Es importante que estas capacitaciones se realicen en un tiempo prudente que les permita a los emprendedores adquirir conocimientos básicos del sistema financiero, así mismo se plantea que se incentive y motive la inclusión al sistema financiero, comenzando en abrir una cuenta bancaria, enseñarles el funcionamiento de un cajero automático, etc. También se recomienda articular con el gobierno local y con instituciones del sistema financiero formal, con el objetivo de crear campañas para fomentar la educación e inclusión financiera.
6. Se recomienda a los directivos del proyecto Haku Wiñay, poner en práctica a fin de mejorar la asistencia técnica y con ello se logre desarrollar las capacidades emprendedoras de las familias rurales considerando el tiempo necesario de capacitaciones y asistencias, así mismo se recomienda que para llevar a cabo con éxito la propuesta también se generen mesas de diálogo para articular y crear colaboraciones con otras partes interesadas, como instituciones del sector público y privado, gobiernos locales, programas sociales, ONGs, que trabajen en la misma zona de intervención, con

poblaciones vulnerables y emprendedores rurales, ya que se pretende fomentar la asistencia en la gestión de negocios, adquirir mayor capital, promover pasantías y oportunidades de aprendizaje para el beneficio en conjunto de los emprendedores rurales.

VII. REFERENCIAS

LIBROS

- **LIBROS FÍSICOS**

Arias, F. G. (2016). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica* (7ª ed.). Editorial episteme.

Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación* (3ª. ed). Grupo Editorial Patria.

Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades*

Cano, J. (2016). *Emprendedores la eventura de crear tu propio camino*. (2ª. ed). CreatSpace Independent Publishing Platform.

Chiavenato, I. (2009). *Gestión del talento Humano*. (3ª ed). McGraw Hill.

Drucker, P. (1998). *Su visión sobre La Administración, la Organización Basada en la Información, la Economía y la Sociedad*. Editora Norma.

Hernandez -Sampieri, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill Education, S.A. (Ed.), Mc Graw Hill (Vol. 1, Issue Mexico).

Nieto, E. (2018). *Tipos de investigación* (1era ed.). Lima: Universidad Santo Domingo de Guzmán

Rodríguez, Y. (2020). *Metodología de la Investigación*. Klik Soluciones Educativas S.A. de C.V

- **LIBROS EN LINEA**

Abramo, L., Cecchini, S., y Morales, B. (2019). *Programas sociales, superación de la pobreza e la inclusión laboral Aprendizajes desde America Latina y el Caribe*. Libro de Cepal.

<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/7d9fb18f-1be1-4e0e-9125-0e3de35b5bc7/content>

Alba, A. C. y Gómez, D. (2010). *Capacidades: las piezas del rompecabezas del desarrollo*.

Capacidades institucionales para el desarrollo humano conceptos, índices y políticas públicas (1ª ed., pp. 51-77). Políticas públicas serie.

http://biblioteca.diputados.gob.mx/janium/bv/ce/scpd/LXI/cap_ins_desa.pdf

Alles, M. A. (2015). *Dirección estratégica de Recursos Humanos: gestión por competencias*. (3ª

ed, 1ª rempresión). Granica. [https://comunicacionrrhh.wordpress.com/wp-](https://comunicacionrrhh.wordpress.com/wp-content/uploads/2018/04/alles-direccion-estrategica-de-recursos-humanos.pdf)

[content/uploads/2018/04/alles-direccion-estrategica-de-recursos-humanos.pdf](https://comunicacionrrhh.wordpress.com/wp-content/uploads/2018/04/alles-direccion-estrategica-de-recursos-humanos.pdf).

Arias, J. L. (2020). *Técnicas e instrumentos de investigación científica. Para ciencias*

administrativas, aplicadas, artísticas, humanas. Enfoques Consulting EIRL.

[file:///C:/Users/Usuario/Downloads/AriasGonzales_TecnicasEInstrumentosDeInvestigacion_libro%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/AriasGonzales_TecnicasEInstrumentosDeInvestigacion_libro%20(1).pdf)

Barrios, K., Olivero, E., Acosta, J., Meñaca, I., Cazallo, A., Medina, H., Zabaleta, M., Brito, L.,

Garzón, M., García, E., Solís, M., Prieto, R., Sánchez, D., Parra, Nakata, L., Morales, N.,

Consuegra, I., Ariza, C., Mendoza, J., ... Hernández, O. (2017). *Gestión del*

conocimiento y capacidad de innovación Modelos, Sistemas y Aplicaciones. Ediciones

Universidad Simón Bolívar.

<https://bonga.unisimon.edu.co/bitstream/handle/20.500.12442/2089/Gesdelconocapadeinno.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bazbauers, A. R. (2018). *The World Bank and Transferring Development policy Movement*

through Technical Asssitance. International Political Economy Series.

<https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-58160-6>

Carbajal, F. F. (2019). *EmprenderConectados: Emprendedores latinoamericanos con capacidad*

de aprender a adaptarse como estrategia para triunfar. Abrapalabra Editorial.

<https://www.google.com.pe/books/edition/EmprenderConectados/64LhDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=0&bshw=rimg/1,rimg/1>

Carrasco, S. (2018). Metodología de la investigación científica. Lima: Editorial San Marcos.

https://www.academia.edu/26909781/Metodologia_de_La_Investigacion_Cientifica_Carrasco_Diaz_1

Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S. y Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación, de próxima aparición*. DC: Banco Mundial.

https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina_resumen.pdf

Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social. (2023). Guía técnica para el cumplimiento de los productos e indicadores. 7ma. Edición. Midis

https://www.midis.gob.pe/sello_municipal/wp-content/uploads/2023/04/140423-GUIA-TECNICA-MIDIS%20-%20SELLO-MUNICIPAL.pdf

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis (5ª ed)*. Ediciones de la U.

http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf

Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray.

<https://doi.org/10.1017/CBO9781107589421>

Salazar, M. y Vander, D. (2004). *Metodología de análisis de cadenas productivas con equidad para la promoción del desarrollo local*. Editorial Línea Andina.

<https://cenida.una.edu.ni/relectronicos/REE50S161.pdf>

- Schumpeter, J.A. (2015). *El pensamiento económico de Joseph Schumpeter*. Unión Editorial.
https://www.academia.edu/102368605/El_Pensamiento_Econ%C3%B3mico_de_Joseph_Schumpeter_Franco_D_Orazio_Pessia
- Thompson, A. A., Gambles, J. E., Strickland, A. J., y Peteraf, M.(2013). Administración estratégica. Teorías y casos (18 ed.). McGRAW-HILL.
https://estrategiaempresarial621.wordpress.com/wp-content/uploads/2017/01/administracion_estrategica_18va_edicion.pdf
- Trivelli, C., Escobal, D. y Revesz, B. (2009). *Desarrollo rural en la sierra: aportes para el debate*. CIES Consorcio de Investigación Económica y Social, CIPCA Centro de Investigación y Promoción del Campesinado, Grade Grupo de Análisis para el Desarrollo Y IEP Instituto de Estudios Peruanos.
https://repositorio.iep.org.pe/bitstream/handle/IEP/593/trivelli_desarrolloruralenlasierra.pdf?sequence=2&isAllowed=y.
- Vallejo, L. (2016). *Gestión de talento humano*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
<http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-17-222134-gesti%C3%B3n%20del%20talento%20humano-comprimido.pdf>
- Velezmoro, J. M. (2023). *V Concurso Nacional de Experiencias Exitosas de Emprendimientos del Proyecto Productivo Haku Wiñay/Noa Jayatai*. FONDO DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO SOCIAL – FONCODES.
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/5636480/816028-libro-emprendedores-del-cambio-2023.pdf?v=1704403824>

ARTICULOS Y REVISTAS

- Abasolo, C., y Lamug, G. (2021). Entrepreneurial Capabilities of Women Entrepreneurs and Their Contributions to Entrepreneurship Development. *International Journal of Current Science Research and Review*, 4(8), 997-1007. <https://ijcsrr.org/single-view/?id=4238&pid=4135#article-content>
- Akgun, A. A., (2011). Roles de los empresarios locales y recién llegados en el desarrollo rural: un estudio metaanalítico comparativo. *Estudios regionales*, 45(9), 1207-1223. <https://doi.org/10.1080/00343401003792500>
- Albornoz, N., Contreras, J., Espinosa, J., y Sotelo, M. (2021). Capacidades emprendedoras en población de la base de la pirámide en Cúcuta. *Contaduría y administración*, 66(1), 1-23. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422021000100003
- Bedoya, C., Castro, M. y Hoyos, A. (2020). El emprendimiento rural en la construcción de paz: análisis de la (des)articulación en el Valle del Cauca, Colombia. *Revista opera*. 27, 91-117. <https://doi.org/10.18601/16578651.n27.05>
- Borja, A., Carvajal, H., y Vite, H. (2020). Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad. *Revista Espacios*, 41(24), 183-194. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n24/a20v41n24p15.pdf>
- Cancino, C., Nuñez, A. y Merigó, J. (2019). Influence of a seed capital program for supporting high growth firms in Chile. *Contaduría y Administración*. 64(1), 1-14. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2019.1810>
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107589421>

- Casas, E. (2022). Acceso a recursos tecnológicos y rendimiento académico en tiempos de pandemia y aislamiento social obligatorio. *científica de sistemas e informática*. 2(1), 1-9.
<https://revistas.unsm.edu.pe/index.php/rcsi/article/view/296/355>
- Casson, M. C. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory* (2nd ed). Oxford: Martin Robertson
- Castillo, M. y Robles, H. (2021). Efecto de la asistencia técnica en el desempeño profesional. *Revista de Investigacion Psicologica*, 26, 101-118.
<http://www.scielo.org.bo/pdf/rip/n26/2223-3032-rip-26-101.pdf>
- Castillo, P. (2011). Política económica: crecimiento económico, desarrollo económico, desarrollo sostenible. *Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho*, 3, 1-12.
<http://www.revistainternacionaldelmundoeconomicoydelderecho.net/wp-content/uploads/RIMED-Pol%C3%ADtica-econ%C3%B3mica.pdf>
- Castro, P., Cruz, J., y Castiblanco, I. (2023). Desarrollo de un modelo guía de asistencia técnica para el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar. *Ingeniería*, 28(1), 1-30.
<https://doi.org/10.14483/23448393.17316>
- Chen, Z., y Barcus, H. R. (2024). The rise of home-returning women's entrepreneurship in China's rural development: Producing the enterprising self through empowerment, cooperation, and networking. *Journal of rural studies*. 105, 1-15.
<https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2023.103156>
- Cherukara, J. & Manalel, J. (2011) Evolution of Entrepreneurship theories through different schools of Thought. *ResearchGate*. 16-18. <https://dhriiti.com/wp->

<content/uploads/2017/11/Evolution-of-Entrepreneurship-theories-through-different-schools-of-thought-2011.pdf>

Feijoo, E., y Gutiérrez, N. (2020). Las competencias distintivas de un emprendedor. Análisis de las habilidades comerciales y sociales. *Revista espacios*, 41(34), 200-217.

<https://www.revistaespacios.com/a20v41n34/a20v41n34p15.pdf>

García, B. R. y Baltazar, L. B. (2018). Capacitación y productividad organizacional: un estudio de caso en una empresa productiva del estado. *Revista NTHE*, 21, 18-27.

<https://ciateq.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1020/458/1/Capacitacion%20y%20productividad%20organizacional.pdf>

González, R., y Cardentey, J. (2018). Los recursos del aprendizaje: una necesaria aproximación a su uso en la formación médica. *Edumecentro*. 10(2), 21-32.

<http://scielo.sld.cu/pdf/edu/v10n2/edu03218.pdf>

Higuchi, A., Coq-Huelva, D., Vasco, C., y Alfalla, R. (2023). Relación basada en evidencia entre la asistencia técnica y la productividad en el cacao de Tocache, Peru. *Revista de Economía e Sociología Rural*. 61(1), 1-19. [https://doi.org/10.1590/1806-](https://doi.org/10.1590/1806-9479.2021.253614)

[9479.2021.253614](https://doi.org/10.1590/1806-9479.2021.253614)

Hinestroza, A., Baracaldo, J., Rodríguez, A., y Obando, C. (2021). Retos para el fortalecimiento de la asistencia técnica y oportunidades en la producción de aceite de palma sostenible. *Palmas*. 42(1), 99-106.

<https://publicaciones.fedepalma.org/index.php/palmas/article/view/13455/13194>

Hong Y., Xue, M., Yuting, L., y Ziyu Z. (2022). Can financial capability improve entrepreneurial performance? Evidence from rural China. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 36(1), 1631-1650. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2022.2091631>

- Kelliher, F., Aylward, E. y Lynch, P. (2014). Exploring Rural Enterprise: The Impact of Regional Stakeholder Engagement on Collaborative Rural Networks. *Emerald Group Publishing Limited t. 4*, 35-57. <https://doi.org/10.1108/S2040-724620140000004002>
- Lampach, N., Nguyen- Van, P. y A la, N. (2021). The Effect of Agricultural Extension Programs on Technical Efficiency of Crop Farms in Low and Middle-Income, *SSRN*. 1-52. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3208034>
- Leibenstein, H. (1966). Allocative Efficiency vs. “X- Efficiency”. *The American Economic Review*, 56(3), 392-415. <https://www.jstor.org/stable/1823775?origin=JSTOR-pdf>
- Mavila, D., Tinoco, O. y Campos, C. (2009). Factores influyentes en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial*. 12(2), 32-39. https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/indata/v12_n2/pdf/a05v12n2.pdf
- Midolo, W., Cornejo, Y. y Ayala, F. (2021). Capacidad emprendedora en la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa – 2019. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(5), 261-275. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.26.e5.18>
- Mohanty S. K. (2006). *Fundamentals of Entrepreneurship*. New Delhi: Prentice Hall of India. 52-58. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/a20v41n07p07.pdf>
- Murphy, J. P., Liao, J., & Welsch, P. H. (2006). A Conceptual history of entrepreneurial thought. *Journal of Management History*, 12, 9-24.
- Nassif, V. M., Hashimoto, M., y Amaral, J. D. (2014). Autopercepción de las empre las capacidades de planificación de los emprendedores: evidencia de los empresarios brasileños. *Revista de Estrategia Iberoamericana*, 13(4), 107-121. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=331237822009>

- Ocampo, C. y López, Y. (2021). Habilidades emprendedoras: importancia, evolución y subtemas emergentes. Una revisión de literatura. *Económicas CUC*. 42(1), 189-207.
<https://doi.org/10.17981/econcuc.42.1.2021.Org.4>
- Ovalles, T., Moreno, Z., Olivares, M., y Silva, H. (2018). Habilidades y capacidades del emprendimiento: un estudio bibliométrico. *Revista Venezolana de Gerencia*. 23(81), 217-230. <https://www.redalyc.org/journal/290/29055767013/29055767013.pdf>
- Rayado, R. (2013). La calidad en los productos del medio rural. *Acciones e investigaciones sociales*. 18, 191-195. https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.200318271
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press. https://link.springer.com/chapter/10.1007/0-306-48082-4_3
- Scott, V., Jillani, Z., Kolodny-Goetz, J. y Wandersman, A. (2022). A scoping review of the evaluation and effectiveness of technical assistance. *Implementation Science Communications* 3(70), 1-16. <https://doi.org/10.1186/s43058-022-00314-1>
- Useche, M., Giler, M. y Pinargote, E. (2021). Emprendimientos estudiantiles Universitarios Caso: Universidad del Zulia. *Revista killkana Sociales*, 5(2), 1-16.
<https://doi.org/10.26871/killkanasocial.v5i2.263>
- Willerding, A., Prado, M. y Lapolli, M. (2012). A Trilogy of Entrepreneurship: Performance, Capacity and Competence as a Factor of Success For Micro and Small Enterprises. *IEEE Latin America Transactions*, 10(5), 2017-2024. [10.1109/TLA.2012.6362343](https://doi.org/10.1109/TLA.2012.6362343)

TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN

- Ascarza, G. (2021). *Emprendimientos de negocios de los estudiantes del CETPRO “Juan Tomás Tuyro Túpac Inca” del Cusco (2016-2019)* [Tesis de maestría, Pontificia Universidad

Católica del Perú]. Repositorio institucional de la Pontificia Universidad Católica.

<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/20965>.

Buelvas, M. C., y Gonzales, W. E. (2021). Factores que están contribuyendo al éxito del Programa Haku Wiñay y su impacto en el Desarrollo económico-social de las familias del distrito de Madeán de la provincia de Yauyos Lima [tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio institucional de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/23167/Buelvas%20Espeleta_Gonzales%20Laynes_Factores_contribuyendo_%c3%a9xito1.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Canchari, D., y Contreras, J. (2020). Incidencia de activos y asistencia técnica en el ingreso de las familias beneficiarias del núcleo ejecutor Acobambilla, periodo 2014-2017 [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional del Centro de Perú]. Repositorio institucional de la Universidad Nacional del Centro de Perú.

<https://repositorio.uncp.edu.pe/handle/20.500.12894/6684>.

Chaves, A., Freire, L., y Sánchez, M. (2019). *La asistencia técnica como causa de secuestro a la posibilidad de proyectos productivos en el acuerdo final de paz en Colombia* [Tesis de maestría, Universidad EAN]. Repositorio institucional de la Universidad EAN.

<https://repository.universidadean.edu.co/handle/10882/11695>

Ivoska, A., y Cusi, M. (2018). Evaluación del proyecto Haku Wiñay en las comunidades de Vicho y Chiripata del distrito de San Salvador, provincia de Palca, departamento de Cusco en el periodo 2013-2017 [Tesis de Licenciatura, Universidad Andina del Cusco].

Repositorio institucional de la Universidad Andina del Cusco.

<https://repositorio.uandina.edu.pe/handle/20.500.12557/1372>

Merino, J. (2021). Análisis de la implementación del proyecto Mi Chacra Emprendedora – Noa Jayatai (“Vamos a Crecer”) en el distrito de Mazamari, provincia Satipo – Junin durante los años 2016 – 2019 [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú].

Repositorio institucional de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/18931>

Saucedo, C. (2018). La asociatividad y el territorio como factores de éxito de los negocios rurales en el proyecto Haku Wiñay/Noa Jayatai, en Cajamarca, 2014-2016 [Tesis de maestría, Pontificia universidad Católica del Perú]. Repositorio Institucional de la Pontificia universidad Católica del Perú.

<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/21776>

Tapia, D. (2019). *Capacidades emprendedoras de los productores de queso artesanal del Distrito de Layo de la Provincia de Canas, 2019* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional San de Antonio Abad del Cusco]. Repositorio Institucional de la Universidad Nacional San de Antonio Abad del Cusco.

<https://repositorio.unsaac.edu.pe/handle/20.500.12918/4773>

REPORTES E INFORMES

Alcedo, J., Castillo, Y., y Toro, A. (2020). *Material de aprendizaje GESTIÓN DE NEGOCIOS RURALES*. Programa de formación Agraria y de Apoyo al emprendimiento juvenil del

Perú. https://idmaperu.org/wpcontent/uploads/2023/03/Material_aprendizaje_negocios_ruales.pdf

Fondo de cooperación para el desarrollo social (2018). *Procedimiento N° 77-2018-FONCODES/UGPP Implementación de la Asistencia Técnica Especializada al Emprendimiento Rural Inclusivo*. Midis.

Fondo de Cooperación para el desarrollo social (FONCODES) (2020). *Expediente técnico N° 19-2020-0004 “Proyecto: Acceso de Hogares rurales con economías de subsistencia a mercados locales del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02”*.

Fondo de Coperación para el Desasrrollo social. (2014). *El ABC del proyecto “Mi Chacra Emprendedora”*. Haku Wiñay. Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social. <https://centroderecursos.cultura.pe/sites/default/files/rb/pdf/CARTILLA%20HAKU%20WINAY.pdf>

Fondo de Coperación para el Desasrrollo social. (2022). *Cartilla de instrucciones para que el grupo de interés elabore su perfil del emprendimiento rural inclusivo*. Fondo de Cooperación para el Desarrollo social. Midis

Global Entrepreneurship Monitor Colombia (2023). *Informe global gem 2022/2023: adaptación a una “nueva normalidad”*. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, Regents Park. <https://gemconsortium.org/report/20222023-global-entrepreneurship-monitor-global-report-adapting-to-a-new-normal-2>

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2018). *Manual 3: el análisis interno y externo / Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura-San José, C.R.* <https://repositorio.02ca.int/bitstream/handle/11324/7043/BVE18040203e.pdf?sequence=1>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2000). *Metodología para la Medición de la Pobreza en el Perú*. Colección de Metodologías Estadísticas.

<https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/metodologias/pobreza01.pdf>

Instituto Nacional de Estadísticas (2023). *Instructivo de la persona informante*. INE.

https://www.ine.gov.cl/docs/default-source/acceso-informates/7.--encuesta-de-gastos-y-personal-en-investigaci%C3%B3n-y-desarrollo/instructivo-informante-i-dempresas.pdf?sfvrsn=ebc19653_16

Mesa de Concertación para la Lucha contra la Pobreza. (2015). *Una propuesta de asistencia técnica*. UNICEF.

https://www.mesadeconcertacion.org.pe/sites/default/files/archivos/2015/documentos/09/publicacion_b0eca481487f70318b3ee1e25aa2f01d.pdf

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego [MINAGRI] (2022). *Guía del Plan de Asistencia*

Ministerio de desarrollo e inclusión social (2021). *Premios de buenas prácticas en gestión pública, distinciones y reconocimientos internacionales*. Midis.

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2073315/Libro%20Haku%20Wi%C3%B1ay.pdf>

Montoya, E. (2023). *Plan de Capacitación y Asistencia Técnica Comercial*.

Rodriguez, L. M., Saltarin, A. C. y Lombana, L. A. (2021). *Procedimiento: asistencia tecnica promocion y acompañamiento*. Minvivienda.

https://www.minvivienda.gov.co/sites/default/files/procesos/gpd-p-04-procedimiento-asistencia-tecnica-promocion-y-acompanamiento-10.0_0.pdf

Serida, J., Alzamora, J., Guerrero, C., Borda, A., y Morales., O. (2020). *Global Entrepreneurship Monito Perú 2018-2019*. Universidad ESAN, Centro de Desarrollo Emprendedor.

https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/2070/GEM%20_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

WEBGRAFIA

Banco Mundial (2 de abril 2024). Pobreza.

<https://www.bancomundial.org/es/topic/poverty/overview#:~:text=Alrededor%20de%20700%20millones%20de,por%20conflictos%2C%20y%20%C3%A1reas%20rurales.>

Banco Mundial (24 de octubre 2020). Informe Doing Business 2020: mantener el ritmo de las reformas para mejorar el clima de negocios.

<https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2019/10/24/doing-business-2020-sustaining-the-pace-of-reforms>

Centrum Pucp (20 de junio del 2023). Ranking de competitividad Mundial 2023: Perú desciende

al puesto 55. <https://centrum.pucp.edu.pe/centrum-news/noticias-institucionales/ranking-competitividad-mundial-2023-peru-desciende-puesto-55/>

Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social. (2023). Sistema de Gestión de Proyectos. 02 de agosto de 2023, FONCODES - APLICATIVOS INFORMÁTICOS:

<https://sistemas.foncodes.gob.pe/SGP/#!/main/material>

Fondo de Cooperación para el desarrollo Social. (21 de julio de 2023).

<https://www.gob.pe/institucion/foncodes/institucional>

Posada, J. (10 de Mayo del 2021). ¿Cómo identificar los recursos necesarios para el éxito de un

proyecto?. <https://www.visual-planning.com/es/blog/como-identificar-los-recursos-necesarios-para-el-exito-de-un-proyecto>

Sánchez, G. (2022, 10 de julio). Emprender para reactivar la economía. *Diario oficial el peruano*. <https://www.elperuano.pe/noticia/168328-emprender-para-reactivar-la-economia>.

VIII. ANEXOS

8.1. Anexo 01: Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Metodología
¿De qué manera la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay se relaciona con las capacidades emprendedoras de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023?	Determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades emprendedoras de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023.	La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades emprendedoras de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023.	Asistencia técnica	Capacitación Acompañamiento personalizado continuo Entrega de recursos materiales	TIPO DE INVESTIGACIÓN: Básica ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN: Mixto
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Capacidades emprendedoras	Capacidades individuales Capacidades comerciales Capacidades de planificación Capacidades financieras	NIVEL DE INVESTIGACIÓN Descriptivo Correlacional DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN: No experimental POBLACIÓN DE ESTUDIO: 78 beneficiarios MUESTRA: 78 beneficiarios TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS: Encuesta Entrevista INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS: Cuestionario Guía de entrevista
<ul style="list-style-type: none"> ¿De qué manera la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay se relaciona con las capacidades individuales de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023? ¿De qué manera la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay se relaciona con las capacidades de planificación de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023? ¿De qué manera la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay se relaciona con las capacidades comerciales de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023? ¿De qué manera la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay se relaciona con las capacidades financieras de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023? 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades individuales de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023. Determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades de planificación de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023. Determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades comerciales de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023. Determinar la relación entre la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y las capacidades financieras de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023. 	<ul style="list-style-type: none"> La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades individuales de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023. La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades de planificación de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023. La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades comerciales de las familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023. La asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay tiene una relación positiva con las capacidades financieras de las familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2023. 			

8.2. Anexo 02: Instrumento de recolección de información

A . Ficha de cuestionario



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y TURISMO

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



ASISTENCIA TÉCNICA DEL PROYECTO HAKU WIÑAY Y SU RELACIÓN CON LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS DE LAS FAMILIAS EMPRENDEDORAS DEL NÚCLEO EJECUTOR CENTRAL CCATCCA 02, QUISPICANCHI, CUSCO, 2024.

Sr.(a) emprendedor(a), el presente cuestionario tiene fines de investigación, acerca de la asistencia técnica y su relación con las capacidades emprendedoras de familias emprendedoras del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024. Agradecemos su participación y colaboración con el estudio.

Instrucciones: Lea atentamente cada una de las preguntas, revise todas las opciones y marque con un aspa (x) la alternativa que considere.

I. DATOS GENERALES

Género:

Masculino
Femenino

Edad:

De 31 a 40 años
De 41 a 50 años
De 51 a 60 años
De 61 a 70 años
De 71 a 80 años

Nivel de educación

Sin nivel de educación
Primaria
Secundaria
Superior técnico/universitario

Ubicación..... **Centro poblado**

Rubro del emprendimiento:

- Crianza y comercialización de cuyes
- Producción y comercialización de prendas y artesanía textil
- Producción y comercialización de fresas
- Elaboración y comercialización de pan de harina de trigo

II. ÍTEMS DE LA VARIABLE. DE ESTUDIO

Escala de valoración				
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

ITEMS		Escala de valoración				
		1	2	3	4	5
V1: ASISTENCIA TÉCNICA						
CAPACITACIÓN						
1	En las capacitaciones del proyecto Haku Wiñay se consideraron temas que usted necesitaba conocer para emprender.					
2	Las capacitaciones del proyecto Haku Wiñay le ayudaron a mejorar su producción (su número de producción es mayor que antes).					
3	Las capacitaciones del proyecto Haku Wiñay le ayudaron a mejorar su número de ventas.					
4	Está de acuerdo con el tiempo de capacitación del proyecto Haku Wiñay.					
ACOMPañAMIENTO PERSONALIZADO CONTINUO						
5	Durante sus actividades de producción tuvo acompañamiento del especialista del proyecto Haku Wiñay					
6	Recibió acompañamiento del especialista del proyecto Haku Wiñay en las actividades comerciales, como ferias, eventos y exposiciones.					
ENTREGA DE RECURSOS MATERIALES						
7	El proyecto Haku Wiñay le entregó recursos materiales (equipos e insumos) como: calaminas, remalladoras, bebederos, amasadora, etc.					
8	Los recursos materiales (equipos e insumos) brindados por el proyecto Haku Wiñay fueron adecuados para el desarrollo de su producción.					
9	Sabe usar correctamente los recursos materiales (equipos e insumos) entregados por el proyecto Haku Wiñay.					
V2: CAPACIDADES EMPRENDEDORAS						
CAPACIDADES INDIVIDUALES						

10	Me relaciono con otros emprendedores y comerciantes con el fin intercambia información útil.					
11	Soy constante y no me detengo hasta alcanzar lo que quiero					
12	Tengo la voluntad de seguir aprendiendo para mejorar mis capacidades.					
13	Me arriesgo a seguir con mi emprendimiento teniendo en cuenta que puedo perder o ganar.					
14	Estoy comprometido a hacer lo necesario para sacar adelante mi emprendimiento.					
15	Asumo con responsabilidad mis actividades dentro de mi emprendimiento como: cumplir a tiempo con el pedido de mis clientes.					
CAPACIDADES DE PLANIFICACIÓN						
16	Tengo la capacidad de organizar las tareas diarias, semanales y mensuales de acuerdo a la importancia de cada actividad.					
17	Tengo metas y objetivos como: aumentar mis ventas o ingresar a mercados regionales para que mi emprendimiento sea más conocido.					
18	Hago seguimiento y control de las actividades que me propuse para lograr cumplirlas en los plazos determinados.					
CAPACIDADES COMERCIALES						
19	Me comunico con facilidad con mis clientes al momento de hacer una venta.					
20	Al momento de vender mi producto, trato con alegría y buena actitud a mis clientes.					
21	Mantengo un registro de mis ganancias.					
22	Participo activamente en ferias y eventos comerciales.					
23	Considero que mis clientes están satisfechos con la calidad de mi producto					
24	Utilizo medios digitales para hacer mis ventas como Facebook, Whatsapp o tiktok.					
25	Utilizo medios digitales de pago (yape, plim o wayki)					
CAPACIDADES FINANCIERAS						
Conocimiento financiero						
26	Tengo conocimiento sobre el préstamo (tasa de interés, comisiones, garantías, etc.) en entidades financieras.					
27	Tengo conocimiento del ahorro en entidades financieras y los beneficios que puedo tener.					

28	Sé cómo invertir mi dinero					
Comportamiento financiero						
29	Accedí a un préstamo bancario u otro tipo de financiamiento para la mejora de mi emprendimiento.					
30	De los ingresos que tengo, destino una parte para ahorrar.					
Actitud financiera						
31	Cuando hago compras para mi emprendimiento, comparo productos de más de un proveedor antes de decirme en cual comprar, teniendo en cuenta el precio y calidad.					
32	Estoy dispuesto a invertir el dinero que tengo ahorrado para mejorar mi emprendimiento.					

A . Ficha de entrevista

GUIA DE ENTREVISTA

La presente guía de entrevista tiene fines de investigación, con el objetivo de describir la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay y su relación con las capacidades emprendedoras de las familias emprendedoras del **Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02**. Donde se efectuará la entrevista a los agentes técnicos del proyecto, con la finalidad de conocer más a detalle cómo se dio la asistencia técnica a los emprendedores rurales.

ASISTENCIA TÉCNICA DEL PROYECTO HAKU WIÑAY Y SU RELACIÓN CON LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS DE LAS FAMILIAS EMPRENDEDORAS DEL NÚCLEO EJECUTOR CENTRAL CCATCCA 02, QUISPICANCHI, CUSCO, 2024.			
Variables	Dimensiones	Nº	Preguntas
Asistencia Técnica	Capacitación	1.	¿Qué necesidades o carencias identificó el proyecto Haku Wiñay en los emprendimientos del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02 ?
		2.	¿Considera que el tiempo de capacitación fue suficiente?
	Acompañamiento personalizado continuo	3.	¿En qué actividades y de qué manera se dio el acompañamiento personalizado continuo a los emprendedores del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02 ?
	Entrega de recursos materiales	4.	¿Por qué es importante la entrega de recursos materiales? ¿Cómo ha contribuido en el desempeño de los emprendedores?
Capacidades emprendedoras	Capacidades individuales	5.	¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoro las capacidades individuales de los emprendedores, tales como la constancia, compromiso, responsabilidad, etc.?
		6.	¿Cómo ha sido el desempeño y la participación de los emprendedores durante las capacitaciones?
	Capacidad de planificación	7.	¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoró la capacidad de planificación de los emprendedores?
	Capacidades comerciales	8.	¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoró las capacidades comerciales de los emprendedores?
	Capacidades financieras	9.	¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoro las capacidades financieras de los emprendedores (ahorro, inversión, manejo del dinero, etc.)?
Preguntas adicionales:			
¿Considera que con la implementación de asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay brindada a los emprendedores se logró desarrollar las capacidades necesarias para mantener en el tiempo sus emprendimientos?			
¿En qué cree usted que debería mejorar el servicio de asistencia técnica brindada por el proyecto Haku Wiñay?			

8.3. Anexo 03: Validación por expertos

- Validación del cuestionario



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



Ficha de Validación por Criterio de Expertos

1. Datos Generales

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto : SUYO CRUZ, GABRIEL
 1.2. Grado académico / mención : DOCTOR EN DIRECCION DE EMPRESAS
 1.3. N° DNI / Teléfono y/o celular : 984-634374
 1.4. Cargo e institución donde labora: DOCENTE
 1.5. Autor(es) del instrumento : Condori Gamarra Cinthia Miriam
 Quispe Flores Cristel Noemi
 1.6. Lugar y fecha :

2. Aspectos de la Evaluación

Marca con una (x) según los criterios de evaluación que mejor describa cada indicador

Indicadores	Criterios	Deficiente	Acceptable	Bueno
		1	3	5
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.			X
2. Objetividad	El instrumento está organizado y expresado en comportamientos observables.			X
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.			X
4. Organización	Presentación ordenada.			X
5. Suficiencia	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.		X	
6. Pertinencia	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.			X
7. Consistencia	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.		X	
8. Coherencia	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.			X
9. Metodología	La estrategia responde al propósito de la investigación.			X
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.		X	
Conteo total de marcas		A	B	C
			3	7

3. Coeficiente de validez

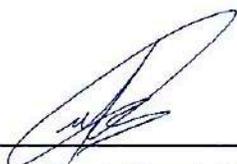
$$CV = \frac{(1 \times A) + (3 \times B) + (5 \times C)}{50} = 88\%$$

4. Opinión de aplicabilidad

Intervalo	Categoría	
[0,20 - 0,40]	No válido, reformular	<input type="radio"/>
<0,41 - 0,60]	No válido, modificar	<input type="radio"/>
<0,61 - 0,80]	Válido, mejorar	<input type="radio"/>
<0,81 - 1,00]	Válido, aplicar	<input checked="" type="radio"/>

5. Recomendaciones

MEJORAR LAS PREGUNTAS DE FORMA COHERENCIA
CON CADA UNO DE LOS INDICADORES



Firma del Experto DNI.

Nº 2.394.2696.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



Ficha de Validación por Criterio de Expertos

1. Datos Generales

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto : Vilma Canahuire Montufar
 1.2. Grado académico / mención : PhD. Investigación Cualitativa
 1.3. N° DNI / Teléfono y/o celular : 24710743/984010089
 1.4. Cargo e institución donde labora : Coordinadora Académica Universidad Continental
 1.5. Autor(es) del instrumento : Condori Gamarra Cinthia Miriam
 Quispe Flores Cristel Noemi
 1.6. Lugar y fecha : Cusco 21 de marzo del 2024

2. Aspectos de la Evaluación

Marca con una (x) según los criterios de evaluación que mejor describa cada indicador

Indicadores	Criterios	Deficiente Aceptable Bueno		
		1	3	5
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.		X	
2. Objetividad	El instrumento está organizado y expresado en comportamientos observables.		X	
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.		X	
4. Organización	Presentación ordenada.			X
5. Suficiencia	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.		X	
6. Pertinencia	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.			X
7. Consistencia	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.			X
8. Coherencia	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.		X	
9. Metodología	La estrategia responde al propósito de la investigación.		X	
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.		X	
Conteo total de marcas		<u> A </u>	<u> B </u>	<u> C </u>
			21	15



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



Ficha de Validación por Criterio de Expertos

1. Datos Generales

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto : Roly Daniel Cahuata Caballero
 1.2. Grado académico / mención : Ingeniero Zootecnista
 1.3. N° DNI / Teléfono y/o celular : 40647231 / 988821047
 1.4. Cargo e institución donde labora: Coordinador Territorial NECCOATCCA 02
 1.5. Autor(es) del instrumento : Condori Gamarra Cinthia Miriam
 Quispe Flores Cristel Noemi
 1.6. Lugar y fecha : C - 15 - 04 - 2024

2. Aspectos de la Evaluación

Marca con una (x) según los criterios de evaluación que mejor describa cada indicador

Indicadores	Criterios	Deficiente	Aceptable	Bueno
		1	3	5
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.			X
2. Objetividad	El instrumento está organizado y expresado en comportamientos observables.			X
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.		X	
4. Organización	Presentación ordenada.			X
5. Suficiencia	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.			X
6. Pertinencia	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.			X
7. Consistencia	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.			X
8. Coherencia	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.			X
9. Metodología	La estrategia responde al propósito de la investigación.			X
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.			X
Conteo total de marcas		A	B	C
		0	1	9

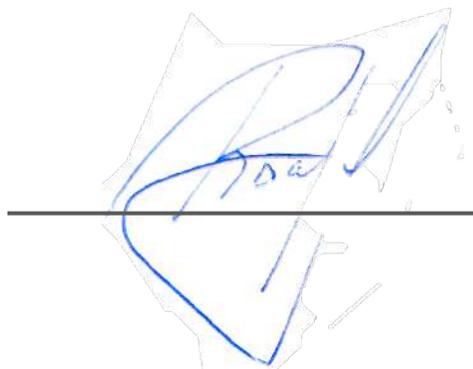
3. Coeficiente de validez

$$CV = \frac{(1 \times A) + (3 \times B) + (5 \times C)}{50} = \underline{0,96}$$

4. Opinión de aplicabilidad

Intervalo	Categoría	
[0,20 – 0,40]	No válido, reformular	<input type="radio"/>
<0,41 – 0,60]	No válido, modificar	<input type="radio"/>
<0,61 – 0,80]	Válido, mejorar	<input type="radio"/>
<0,81 – 1,00]	Válido, aplicar	<input checked="" type="radio"/>

5. Recomendaciones



3. Coeficiente de validez

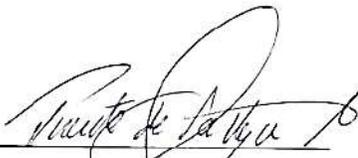
$$CV = \frac{(1 \times A) + (3 \times B) + (5 \times C)}{50} = \frac{3 \times 3 + 5 \times 7}{50} = \frac{9 + 35}{50}$$

4. Opinión de aplicabilidad

Intervalo	Categoría	
[0,20 - 0,40]	No válido, reformular	<input type="radio"/>
<0,41 - 0,60]	No válido, modificar	<input type="radio"/>
<0,61 - 0,80]	Válido, mejorar	<input type="radio"/>
<0,81 - 1,00]	Válido, aplicar	<input checked="" type="radio"/>

5. Recomendaciones

Cumple con el tamaño de muestra propuesto.


Firma del Experto
DNI N°

- Validación de la guía de entrevista



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y
TURISMO ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS



Ficha de Validación por Criterio de Expertos

1. Datos Generales

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto : Canahuire Montufar Vilma
1.2. Grado académico / mención : PhD Investigación Cualitativa
1.3. N° DNI / Teléfono y/o celular : 984010039
1.4. Cargo e institución donde labora : Coordinadora Académica/Universidad Continental
1.5. Autor(es) del instrumento : Condori Gamarra Cinthia Miriam Quispe Flores Cristel Noemi
1.6. Lugar y fecha : Cusco, 17 de abril 2024

2. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento la guía de entrevista. Asistencia técnica y su relación con las capacidades emprendedoras de familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de las preguntas según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD La pregunta se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio	La pregunta no es clara.
	2. Bajo Nivel	La pregunta requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos de la pregunta.
	4. Alto nivel	La pregunta es clara, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA La pregunta tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	La pregunta no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	La pregunta tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	La pregunta tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	La pregunta se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA La pregunta es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio	La pregunta puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	La pregunta tiene alguna relevancia, pero otra pregunta puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	La pregunta es relativamente importante.
	4. Alto nivel	La pregunta es muy relevante y debe ser incluido.

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Leer con detenimiento las preguntas y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

Guía de entrevista													
PREGUNTA	Claridad				Coherencia				Relevancia				OBSERVACIONES /RECOMENDACIONES
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
¿Qué necesidades o carencias identificó el proyecto Haku Wiñay en los emprendimientos del Nucleo Ejecutor Central Ccatcca 02?				X				X				X	
¿Considera que gracias a la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay los emprendedores mejoraron sus capacidades individuales como la constancia, compromiso, responsabilidad, etc.?		X				X				X			
¿Considera que gracias a la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay los emprendedores mejoraron sus capacidades comerciales?		X				X				X			
¿Considera que gracias a la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay los emprendedores mejoraron sus capacidades de planificación?		X				X				X			
¿Considera que gracias a la asistencia técnica del proyecto Haku wiñay los emprendedores mejoraron sus capacidades financieras (ahorro, inversión, manejo del dinero, etc.)?		X				X				X			
¿Cómo ha sido el desempeño y la participación de los emprendedores durante las capacitaciones?				X				X				X	
¿En qué actividades y de qué manera se dio el acompañamiento personalizado continuo a los emprendedores del Nucleo Ejecutor Central Ccatcca 02?				X				X				X	
¿Por qué es importante la entrega de recursos materiales? y cómo ha contribuido en el desempeño de los emprendedores?				X				X				X	
¿Considera que con la implementación de asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay brindada a los emprendedores se logró desarrollar las capacidades necesarias para mantener en el tiempo sus emprendimientos?				X				X				X	
¿Considera que el tiempo de capacitación fue suficiente?				X				X				X	
¿En qué cree usted que debería mejorar el servicio de asistencia técnica brindada por el proyecto Haku Wiñay?				X				X				X	

3. Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de preguntas				X
Amplitud de contenido			X	
Relación de las preguntas				X
Claridad y precisión			X	
Pertinencia			X	

4. Recomendaciones

Mejorar la redacción de la claridad, coherencia y relevancia de las preguntas que presentan bajo nivel por el sesgo que estamos sometiendo al participante.



PhD. Vilma Canahuire Montufar
CLAD-02082

Firma del Experto DNI.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO ESCUELA
PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



Ficha de Validación por Criterio de Expertos

1. Datos Generales

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto : *Victoria Trujillo de la Vega A.*
 1.2. Grado académico / mención : *Ds. en Administración*
 1.3. N° DNI / Teléfono y/o celular : *940289315*
 1.4. Cargo e institución donde labora: *Directora de Escuela*
 1.5. Autor(es) del instrumento : Condori Gamarra Cinthia Miriam
 Quispe Flores Cristel Noemi
 1.6. Lugar y fecha :

2. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento la guía de entrevista. Asistencia técnica y su relación con las capacidades emprendedoras de familias en pobreza del Núcleo Ejecutor Central Ceateca 02, Quispicanchi, Cusco, 2024. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de las preguntas según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD La pregunta se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio	La pregunta no es clara.
	2. Bajo Nivel	La pregunta requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos de la pregunta.
	4. Alto nivel	La pregunta es clara, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA La pregunta tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	La pregunta no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	La pregunta tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	La pregunta tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	La pregunta se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA La pregunta es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio	La pregunta puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	La pregunta tiene alguna relevancia, pero otra pregunta puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	La pregunta es relativamente importante.
	4. Alto nivel	La pregunta es muy relevante y debe ser incluido.

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Leer con detenimiento las preguntas y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

Guía de entrevista													
PREGUNTA	Claridad				Coherencia				Relevancia				OBSERVACIONES /RECOMENDACIONES
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
¿Qué necesidades o carencias identificó el proyecto Haku Wiñay en los emprendimientos del Nucleo Ejecutor Central Ccacca 02?				X				X				X	
¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoro las capacidades individuales de los emprendedores, tales como la constancia, compromiso, responsabilidad, etc.?			X				X			X			
¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoro las capacidades comerciales de los emprendedores?		X					X			X			
¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoro la capacidad de planificación de los emprendedores?		X					X			X			
¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoro las capacidades financieras de los emprendedores (ahorro, inversión, manejo del dinero, etc.)?		X					X			X			
¿Cómo ha sido el desempeño y la participación de los emprendedores durante las capacitaciones?				X				X				X	
¿En qué actividades y de qué manera se dio el acompañamiento personalizado continuo a los emprendedores del Nucleo Ejecutor Central Ccacca 02?				X				X				X	
¿Por qué es importante la entrega de recursos materiales? ¿Cómo ha contribuido en el desempeño de los emprendedores?				X				X				X	
¿Considera que con la implementación de asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay brindada a los emprendedores se logró desarrollar las capacidades necesarias para mantener en el tiempo sus emprendimientos?				X				X				X	
¿Considera que el tiempo de capacitación fue suficiente?				X				X				X	
¿En qué cree usted que debería mejorar el servicio de asistencia técnica brindada por el proyecto Haku Wiñay?				X				X				X	

3. Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de preguntas			X	
Amplitud de contenido			X	
Relación de las preguntas				X
Claridad y precisión			X	
Pertinencia			X	

4. Recomendaciones



Firma del Experto

DNI. 23843136

Anexo 04: Entrevistas recopiladas

- ENTREVISTA AL COORDINADOR TERRITORIAL DEL NEC CCATCCA 02

Nombre del Experto:	Roly Daniel Cahuata Caballero
Cargo:	Coordinador Territorial del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02
Organización:	Foncodes- Haku Wiñay
Fecha:	20/04/2024

1. ¿Qué necesidades o carencias identificó el proyecto Haku Wiñay en los emprendimientos del Nucleo Ejecutor Central Ccatcca 02?

Las dificultades que se identificaron inicialmente en el tema productivo por ejemplo en la crianza y comercialización de cuyes los problemas vienen desde el manejo, la crianza también la alimentación, sanidad, la genética y la nutrición otro problema grande es la presentación del producto, en este caso desde el beneficio, no se cumplía con el protocolo, no estaban bien orientados por tanto hacían sus actividades como podían, otro punto es la etapa de la comercialización, debemos tener en cuenta que en esta etapa comercial se requiere orden y limpieza, lo cual les costaba mantener. Por otra parte, otro problema era en la etapa comercial no habían identificado adecuadamente bien su mercado y no sabían cómo comercializar trataban de hacerlo solo en la zona y no tenían buenos contactos con el mercado.

Frente a estos problemas el proyecto ataca directamente mediante el contrato de agentes que son profesionales especialistas como el facilitador financiero, el asistente técnico productivo, el asistente técnico económico comercial, y el asistente técnico de reforzamiento. Otro aspecto que se identificó en la zona fue desinterés por parte de los emprendedores el tema social es muy complicado, falta de confianza en si mismos por miedo al fracaso y a la competencia

2. ¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoro las capacidades individuales de los emprendedores, tales como la constancia, compromiso, responsabilidad, etc.?

Es complicado trabajar con programas sociales porque las personas tienen una forma particular de vivir y trabajar, había mucho desinterés y falta de compromiso. La asistencia en general les ayudo bastante a comprometerse con su emprendimiento, explicándoles la importancia y el valor de su esfuerzo. Se les empodera para que puedan tener confianza en sí mismos, y para que ellos puedan aprender a administrar su emprendimiento, creo que ayudamos a lso emprendedores a tener más constancia y a ser más capaces de hacer avanzar su negocio.

3. ¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoró las capacidades comerciales de los emprendedores?

Considero que sí, los profesionales especialistas capacitaron a los emprendedores en temas de mercado, costo de producción, manejo de un registro de ingresos y gastos, etc. Los emprendedores como artesanos inicialmente solo producían, pero no llegaban a vender porque desconocían el mercado y las preferencias del cliente gracias al trabajo conjunto de los especialistas se pudo mejorar y potenciar estas capacidades, por ejemplo, había artesanos que producían pequeñas artesanías de 5 soles hasta los 70 soles y cuando iba a cualquier feria siempre tenían buenas ventas. La participación de los emprendedores en múltiples ferias podríamos decir que despertó su capacidad comercial, incluso la forma de vender ya algunos comenzaron utilizando las billeteras digitales como yape. Sin embargo, había emprendedores que no estaban comprometidos y no asistían a ferias, no querían participar por tanto no tenían resultados favorables.

4. ¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoró la capacidad de planificación de los emprendedores?

Con la asistencia técnica se logró crear grupos organizados dirigido por un presidente, tesorero y secretario. Los mismos emprendedores se organizaban para hacer sus actividades coordinaban entre ellos cuando tenían que ir a una feria, por ejemplo. También se establecían metas, por ejemplo, cuando participan en una feria la meta que tenía un emprendedor era vender 30 cuyes, y para la siguiente vez ya se planteaba vender 40 cuyes

5. ¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoro las capacidades financieras de los emprendedores (ahorro, inversión, manejo del dinero, etc.)?

Se identifico que los usuarios tenían dificultades en administrar correctamente el dinero que percibían. Con la asistencia técnica se buscó que estas familias administren sus recursos económicos reconociendo la importancia del valor monetario, el bienestar y la planificación. El profesional les enseña mediante maquetas y módulos de forma demostrativa, siempre había usuarios que rápidamente aprendían y fueron capaces de enseñar a sus otros compañeros, una vez que ya estaban capacitados, era hora de ir a un cajero inicialmente eran acompañados por el profesional para poder ayudarlos

En si el fin fue que los emprendedores logren acceder a los canales de atención, considerando el uso de medios digitales, que puedan tener una cuenta de ahorros, transferir dinero, que sepa manejar el cajero automático, también se buscó la inclusión financiera. Se logro trabajar con emprendedores que abrieron su cuenta en el banco y están pagando, pero hay muchos emprendedores que no están involucrados porque tienen cierto temor a los servicios financieros.

Por otro lado, se buscó que los emprendedores aprendan sobre la reinversión de sus ganancias de su emprendimiento para mejor su capacidad productiva y comercial, sin embargo, son muy pocos los que hacen ello, algunos invirtieron en comprar más maquinaria o mejorar sus galpones.

6. ¿Cómo ha sido el desempeño y la participación de los emprendedores durante las capacitaciones?

En un inicio fue favorable, Haku Wiñay les pide que hagan su grupo de emprendimiento por afinidad, con el fin de que puedan trabajar mejor. La participación de los emprendedores en las capacitaciones es regular muchos no asisten a las capacitaciones, luego de haber recibido los recursos muchos pierden el interés, pero hay otros que si participaban desde un inicio hasta el final hacían caso a las recomendaciones, si se les encargaba una tarea lo hacían incluso solicitan más apoyo más capacitación.

Tan solo el 20% de los emprendedores se desempeñan de muy buena manera y ponen en práctica lo enseñado ya que el fin es que lleguen hasta la comercialización de forma exitosa, pero si se quedan solo en el tema productivo no se llega a nada.

7. ¿En qué actividades y de qué manera se dio el acompañamiento personalizado continuo a los emprendedores del Nucleo Ejecutor Central Ccatcca 02?

El acompañamiento fue participativo donde el emprendedor tenía la capacidad de expresar sus molestias o problemas y también tenían la oportunidad de dar su opinión o sugerencia. El acompañamiento por parte del especialista en las actividades productivas en campo, por ejemplo, visitando los galpones, se podía observar la forma de trabajo, la frecuencia de la limpieza, el uso de los medicamentos etc. y si era necesario corregir para que no volvieran a cometer los mismos errores.

También se les llevo a pasantías como por ejemplo a los panaderos se les llevo a oropesa para que aprendan y refuercen sus conocimientos de otros productores de pan. Además, se hizo el acompañamiento a los emprendedores a las ferias locales del distrito como a las ferias en Cusco,

como la feria de Huancaro, donde se vio una participación positiva de algunos emprendedores que estaban dispuestos a traer sus productos y no ponían ningún tipo de excusas.

8. ¿Por qué es importante la entrega de recursos materiales? ¿Cómo ha contribuido en el desempeño de los emprendedores?

Si, por ejemplo, en el tema de cuyes la entrega de calaminas, listones, mallas les ha partido construir galpones adecuados donde podían criar de forma limpia y ordena sus cuyes, porque anteriormente los tenían en su propia vivienda en sus cocinas o habitaciones que no eran las adecuadas, y gracias a la construcción de galpones incluso mejoro su calidad de vida, además que también se les entrego gazaperas, bebederos entro otros bienes que lo utilizan a diario. En el caso de los artesanos se les entrego máquinas de tejer y remalladoras etc. Esto facilito en gran medida el trabajo productivo, ahora con estas máquinas trabajan sin parar, así mismo en el rubro de panaderías que se les entrego amasadoras, y el caso de fresas pues le les brindo materiales para la construcción de Fito toldos.

9. ¿Considera que con la implementación de asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay brindada a los emprendedores se logró desarrollar las capacidades necesarias para mantener en el tiempo sus emprendimientos?

Logramos formar 3 grupos de artesanos, que son alrededor de 12 emprendedores que han logrado a establecerse y están trabajando bien y también se logró establecer a 5 grupos , que son 20 emprendedores que crían y comercializan cuy; nos dábamos cuenta que estos emprendedores tenían las ganas de seguir adelante porque siempre nos consultaban como poder mejorar, nos pedían que les facilite carpas, hornos para que participen en ferias por su propia cuenta, además se les preguntaba cómo les estaba yendo y eran capaces de sacar sus costos de producción y ver los beneficios

10. ¿Considera que el tiempo de capacitación fue suficiente?

El tiempo que se brinda la capacitación es muy corto y lo ideal sería que se pueda contar con los profesionales especialistas el tiempo suficiente de acuerdo al rubro de negocio que se esté desarrollando; por ejemplo, para el rubro de panadería lo suficiente sería de 2 a 3 meses porque se enseña técnicas de la elaboración, el uso de los materiales etc. Pero con otros rubros no es el mismo caso se requiere mucho más tiempo.

11. ¿En qué cree usted que debería mejorar el servicio de asistencia técnica brindada por el proyecto Haku Wiñay?

Realizar un diagnóstico adecuado considerando diversos aspectos, en el tema de emprendimientos solo considerar a emprendedores que estén en marcha no solo en idea, porque resultaría más factible y ayudaría en gran medida a la asistencia técnica en general, porque empezar de cero con un usuario que no sabe nada es muy complicado para los especialistas que trabajar con un usuario que ya tiene experiencia en el rubro y domina su área. Por ejemplo, los usuarios que crían y comercializan cuyes en su mayoría tienen años ya criando cuyes ya saben cómo criar, alimentar etc.

Que se contraten a profesionales especialistas en el área ya que muchas veces los profesionales no resultan y no se ve buenos resultados en su desempeño y los más afectados son los emprendedores que reclaman.

I. ENTREVISTA AL ASISTENTE TÉCNICO DEL PROYECTO HAKU WIÑAY, CCATCCA 02

Nombre del Experto:	David Montoya
Cargo:	Asistente técnico comercial del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02
Organización:	Foncodes- Haku Wiñay
Fecha:	23/04/2024

1. ¿Qué necesidades o carencias identificó el proyecto Haku Wiñay en los emprendimientos del Nucleo Ejecutor Central Ccatcca 02?

Para identificar las carencias de los emprendedores, primero se realiza la vista a campo para hacer un diagnóstico durante una semana a la zona de intervención para saber en qué nivel esta cada emprendedor, donde se observó que algunos emprendedores presentaban dificultades en la comercialización, ingreso a nuevos mercados, en conocimientos contables y mala gestión de su negocio, en base a ellos se propone los temas a desarrollar de manera teórica y práctica, ya que no es suficiente brinda solo teoría.

2. ¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoro las capacidades individuales de los emprendedores, tales como la constancia, compromiso, responsabilidad, etc.?

Les enseña a desarrollar sus capacidades individuales para obtener mejores resultados y ser dependientes, sin embargo, muchos de los emprendedores son dependientes al proyecto, por ejemplo: hubo ocasiones donde se les dejo solos por 2 meses para saber cómo iban con su negocio y nos dimos con la sorpresa que no tienen la responsabilidad de seguir con su negocio y se acostumbran a que uno le esté motivando o diciendo que cosas tiene que hacer. En conclusión, pocos de los emprendedores lograron comprometerse con sus negocios.

3. ¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoró la capacidad de planificación de los emprendedores?

Si, hubo resultados positivos, pero lamentablemente solo se vio en algunos emprendedores, de ellos se logra ver que ahora tienen más capacidad que antes como, por ejemplo: son más visionarios, planifican su tiempo para cada actividad que se vayan a realizar y también se establecen objetivos a largo plazo.

4. ¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoró las capacidades comerciales de los emprendedores?

Efectivamente se vio mejoras, pero no en su totalidad, ya que antes de brindar cursos y capacitaciones se observó que muchos de los usuarios no manejaban el costo de producción, registro de ganancias, articulación de productos, etc. y ahora se logra ver que los usuarios tienen un poco más de conocimiento respecto a estos temas, por otra parte también es importante saber que la gran parte de los beneficiarios no tienen educación, por lo que aún es más difícil lograr enseñarles ciertos temas en tan poco tiempo. por ejemplo, respecto al costo de producción se les enseña de manera muy sencilla para hacerles saber que si gasta en producir un monto de “x” soles se tiene que vender a “x+5” soles.

5. ¿Considera que la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay mejoro las capacidades financieras de los emprendedores (ahorro, inversión, manejo del dinero, etc.)?

Cuando se realizado el diagnostico a la zona de Ccatcca hubo usuarios que manifestaron que siempre han ahorrado en casa o en la compra de otros bienes, es la forma que tradicionalmente les ha dado mayor seguridad y garantía de tener un dinero. También muchos de los usuarios consideran que han tenido muy poca relación con las entidades financieras, y cierto temor debido a malas

experiencias conocidas en el pasado (altas tasas de interés y morosidad). Por otra parte, los usuarios manifestaron tener miedo a invertir su dinero ahorrado, conforme a ello se dio los talleres y capacitaciones logrando mejorías en los emprendedores, actualmente son más capaces en involucrarse al sistema financiero, manejo de cajero automático, y tienen la capacidad de manejar mejor su dinero, sin embargo, solo son algunos de ellos quienes lo hacen.

6. ¿Cómo ha sido el desempeño y la participación de los emprendedores durante las capacitaciones?

Los primeros días de capacitación todos los usuarios eran participativos e interesados hasta recibir los recursos que les brinda, luego de haber obtenido estos recursos hubo un total desinterés de algunos emprendedores, pero recatando el otro número de participantes, efectivamente el desempeño de estos emprendedores fue de manera exitosa e incluso muchos de ellos pedían que le capacite más.

7. ¿En qué actividades y de qué manera se dio el acompañamiento personalizado continuo a los emprendedores del Núcleo Ejecutor Central Ccatcca 02?

El acompañamiento se da en el proceso de comercialización, por ejemplos, a todos los emprendimientos de distintas líneas se les acompaña a los mercados locales para que puedan ofrecer sus productos. También se realiza la visita a cada domicilio de manera personalizada con fin de lograr el buen manejo productivo de cada emprendedor.

8. ¿Por qué es importante la entrega de recursos materiales? ¿Cómo ha contribuido en el desempeño de los emprendedores?

Considera que es muy importante, ya que los usuarios al encontrarse en una zona rural muchos de ellos no cuentan con recursos necesarios para seguir con su emprendimiento, es por ello que el proyecto también brinda recursos materiales a estos usuarios con el fin de mejor trabajo

productivo, y así mismo mejorar su número de producción para vender en los mercados locales y regionales.

9. ¿Considera que con la implementación de la asistencia técnica del proyecto Haku Wiñay brindada a los emprendedores se logró desarrollar las capacidades necesarias para mantener en el tiempo sus emprendimientos?

Si se logró un desarrollo en los emprendedores, ya que ahora se ven más seguros y con más conocimiento a comparación de cómo eran antes. Con algunos de los emprendedores que fueron comprometido, en caso del emprendimiento de venta de cuyes se logró hacer contratos con restaurantes en ciudad del cusco, y en caso de los artesanos se logró conquistar nuevos mercados como viajar hasta la ciudad de Lima.

10. ¿Considera que el tiempo de capacitación fue suficiente?

El tiempo de asistencia técnica fue demasiado corto porque en dos meses no se logró enseñar todos los temas que están en el plan de asistencia técnica como debería ser, y hubo aún más dificultades con los usuarios que no tienen una educación terminada, esta es una de las razones por la que se necesita más tiempo para las capacitaciones.

11. ¿En qué cree usted que debería mejorar el servicio de asistencia técnica brindada por el proyecto Haku Wiñay?

Antes de elaborar el plan de asistencia técnica realizar la estrategia de focalización con el fin de encontrar los problemas en específico que presentan los usuarios, de acuerdo a ello elaborar el plan de asistencia técnica con temas sencillos y prácticos. Por otro lado, para lograr la sostenibilidad en los emprendimientos, sugiero que se tenga que seleccionar muy bien a los usuarios con quienes se va a trabajar y brindar capacitaciones o talleres. También recomiendo que no se deje de hacer el seguimiento a los grupos de interés.

8.4. Anexo 05: Solicitud para el acceso a la información del proyecto Haku Wiñay

"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

CARTA N° 001 – UNSACC-EPCA-2023-CMCG/CNOF



A : Ing. Miguel Angel Cuentas Cardenas
Jefe de la UT-CUSCO

DE : Bach. Condori Gamarra Cinthia Miriam
Bach. Quispe Flores Cristel Noemi

ASUNTO : Solicita información en cuanto a la asistencia técnica del proyecto Haku wiñay
brindada a las familias emprendedoras del Núcleo ejecutor central Ccatcca 02

FECHA : 01 de agosto del 2023

Por medio de la presente me dirijo a Ud. Con la finalidad de solicitarle, nos conceda autorización para desarrollar el proyecto de Tesis de Grado para obtener la titulación de Licenciadas en Administración en la Institución que usted preside.

Solicitamos se nos puede brindar acceso a la información Haku wiñay, del NEC Ccatcca 02, para el desarrollo de nuestro trabajo de Tesis.

El tema a desarrollar se basa en la **ASISTENCIA TÉCNICA DEL PROYECTO HAKU WIÑAY Y SU RELACIÓN CON LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS DE LAS FAMILIAS EN POBREZA DEL NÚCLEO EJECUTOR CENTRAL CCATCCA 02, QUISPICANCHI, CUSCO, 2024**. El cual consistirá en hacer un diagnóstico de la asistencia técnica que brinda el proyecto Haku Wiñay y las capacidades emprendedoras de las familias en pobreza del NEC Ccatcca 02. Así mismo solicitamos la autorización para aplicar la encuesta a los emprendedores y del mismo modo, realizar una entrevista a los especialistas técnicos responsables del proyecto NEC Ccatcca 02, considerando que la información será para fines académicos de nuestro estudio.

Adicionalmente consideramos que nuestro proyecto de tesis contribuirá positivamente a la institución FONCODES-PROYECTO HAKU WIÑAY.

Por la gentil atención a la presente solicitud, le anticipamos nuestro sincero agradecimiento.

Atentamente,

CINTHIA MIRIAN CONDORI GAMARRA
Bach. Ciencias Administrativas
UNSAAC

CRISTEL NOEMI QUISPE FLORES
Bach. de Ciencias Administrativas
UNSAAC

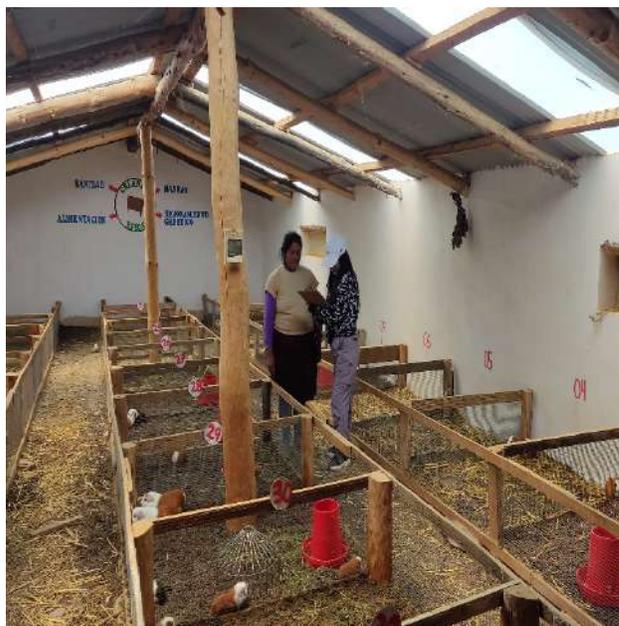
8.5. Anexo 06: Sabana de datos

ASISTENCIA TECNICA										CAPACIDAD EMPRENDEDORA																						
AT 1	AT 2	AT 3	AT 4	AT 5	AT 6	AT 8	AT 9	AT 10	CE1	CE 12	CE 13	CE 14	CE 15	CE 16	CE 17	CE 18	CE 19	CE 20	CE 21	CE 22	CE 23	CE 24	CE 25	CE 26	CE 27	CE 28	CE 29	CE 30	CE 31	CE 32	CE 33	
4	3	3	2	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	1	1	4	4	3	2	3	4	2	3	4	4	
4	3	3	2	4	4	3	3	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	1	1	4	4	4	5	2	4	4	5	5	4	
5	5	5	2	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	3	4	3	4	1	4	4	4	4	2	4	1	4	3	4	
5	5	5	1	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	1	1	4	4	4	3	4	3	1	4	4	4	
5	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	1	1	4	5	5	2	1	2	2	3	5	4	
3	3	3	2	3	4	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	2	3	4	1	1	3	4	3	3	2	3	1	3	4	4	
4	2	3	2	4	4	4	3	4	2	3	4	3	4	4	3	5	3	4	4	1	1	3	4	4	4	2	4	2	4	4	4	
5	5	5	2	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	3	5	4	4	4	4	5	4	4	2	4	1	4	4	4	
4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	1	3	4	3	4	4	
4	3	4	2	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	2	3	4	1	1	3	4	4	4	3	4	2	3	4	4	
4	4	4	2	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	4	4	
4	3	4	1	4	3	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	3	5	4	4	1	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	
4	4	4	1	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	1	1	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	
4	4	4	1	4	3	4	4	4	3	3	3	3	2	3	4	4	2	3	3	1	1	3	3	3	4	3	4	1	2	3	2	
4	4	5	1	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	2	4	4	3	1	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	
5	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	1	2	4	4	3	4	5	3	3	3	4	3	
4	3	3	1	4	4	3	3	4	2	3	2	2	2	2	2	3	1	2	4	1	1	3	2	2	3	4	3	1	1	2	2	
4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4	2	2	4	5	4	4	5	4	1	4	4	4	
5	4	4	1	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	3	1	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	
5	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	5	2	4	3	2	2	4	4	3	4	5	4	1	3	4	4	
5	4	4	1	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	
4	4	3	1	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	5	3	4	4	3	1	3	4	3	4	2	4	2	4	4	4	
5	4	4	2	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	3	4	1	1	4	4	3	3	2	3	2	3	3	4	
4	4	3	2	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	2	3	4	2	2	3	4	3	3	4	4	2	4	3	4	
5	4	4	1	4	4	3	4	3	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	3	1	4	5	4	4	2	4	4	4	3	4	
4	4	4	1	4	4	4	3	4	3	2	2	3	3	3	3	4	4	2	3	3	1	2	3	4	3	4	2	4	1	3	3	2
4	4	3	1	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	5	3	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	2	4	4	3	
5	4	4	3	4	5	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	2	2	4	1	1	3	3	3	4	3	4	1	4	4	4	

4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4		
4	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	4	3	2	3	2	1	4	4	3	4	3	4	2	3	4	4		
4	4	4	2	5	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4		
4	3	3	2	4	4	3	3	4	2	4	3	3	4	4	4	5	3	3	3	1	1	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4		
5	4	4	1	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	2	3	3	4	4	1	1	3	4	4	4	3	4	2	4	4	4		
4	4	4	1	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	2	4	2	2	3	4	4	3	2	3	2	3	4	4		
4	3	3	1	2	2	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	4	1	3	4	3	1	4	5	4	4	4	3	1	4	4	4		
4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4	1	3	4	4	
5	4	4	1	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	3	4	2	4	4	4	1	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	
4	3	4	1	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	1	2	3	4	3	4	5	4	3	4	3	4		
4	4	4	1	5	4	5	4	4	4	3	4	4	5	5	4	5	5	4	4	2	2	4	5	4	4	2	3	4	2	4	5		
4	4	3	2	4	4	2	2	3	4	4	4	4	3	4	4	5	2	3	4	4	2	3	4	3	4	2	4	2	3	4	3		
4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	2	2	4	2	4	2	4	1	3	3	2	4	3	4	4	4	4	3		
4	4	4	3	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4	4	2	4	4	2	4	2	4	2	4	2	4	3	4
4	4	2	2	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	3	4	4	2	1	4	3	2	4	2	4	2	4	2	4	3	4
4	4	4	2	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	2	4	4	2	1	4	4	3	5	4	5	4	5	5	4		
4	4	4	2	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	1	5	2	5	5	5		
4	2	2	1	2	3	4	2	3	4	3	3	4	3	3	4	4	2	3	3	2	1	2	3	2	2	3	2	1	2	4	3		
5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	2	4	4	4	2	3	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	4	3	2	1	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	
4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	5	2	4	4	2	1	3	4	2	4	5	4	4	4	4	5	4	
5	4	4	2	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	1	4	4	5	5	5	
5	5	5	2	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	2	4	4	2	1	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	
3	2	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	5	2	3	4	2	1	3	4	2	4	3	4	1	2	5	3		
4	4	4	2	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	2	4	4	2	1	4	4	2	4	4	4	2	4	4	4	4	
4	4	2	1	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	5	2	4	4	2	1	3	3	2	4	4	4	2	4	4	4	4	
4	4	3	2	4	4	4	3	2	4	2	3	4	4	4	4	5	2	3	4	2	1	4	3	2	4	5	4	2	4	5	4	4	
4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	2	4	4	2	1	4	4	2	4	4	4	2	4	5	4	4	
5	4	2	1	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	2	1	3	3	2	4	4	2	2	4	4	4	4	
5	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	2	4	4	4	1	4	3	4	4	3	4	4	4	4	5	4	
4	4	2	1	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	5	2	4	4	2	1	4	3	2	4	3	4	2	4	4	4	4	
5	4	4	1	4	3	4	4	4	4	5	3	4	3	4	4	4	2	4	4	2	1	3	3	2	4	4	4	2	5	4	4	4	

4	4	4	2	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	2	4	4	2	1	4	3	2	4	3	4	1	4	4	4
5	4	4	2	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	3	4	4	4	4	4	5	4	5	3	4	4	5	5	4
4	2	2	1	4	3	4	4	4	4	2	4	4	5	4	4	4	2	4	4	3	2	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	2	4	4	4	2	4	3	2	4	3	4	4	5	4	4
4	4	4	2	4	4	2	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	3	4	2	1	4	3	2	4	3	4	2	4	5	4
4	4	3	1	4	4	4	3	2	3	2	3	4	4	4	4	5	2	4	4	2	1	4	3	2	4	4	4	2	4	5	3
4	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	4	2	2	3	2	1	4	4	3	4	3	4	2	3	4	3
4	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	4	3	3	3	2	1	4	4	3	4	3	3	2	3	4	4
2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	4	3	3	4	4	3	4	2	4	3	2	1	4	4	2	4	1	4	2	4	5	3
4	4	4	2	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	2	4	4	2	1	4	4	2	4	4	5	4	5	5	4
4	4	3	1	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	5	3	4	4	1	1	3	4	3	4	3	4	2	4	4	4
3	2	3	2	4	4	3	3	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	1	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3
4	3	3	2	4	4	4	3	3	3	2	4	4	2	2	4	4	2	4	4	2	1	4	4	3	4	3	4	2	4	4	3
4	3	2	1	1	4	4	3	3	3	4	4	4	2	2	4	4	2	3	4	2	1	4	4	3	4	3	4	2	2	4	3

8.6. Anexo 07: Evidencias fotografías





Costo producción choro Yaisy

Costos variables

- 1) Fibra de alpaca: 400g → S/. 72.00
- 2) Chompin = gasto S/. 0.30
- 3) Suavizante = S/. 0.30
- 4) Mano de obra (pejido) S/. 23.50

Costos fijos:

- 1) Tejedora = S/. 0.40
- 2) Local = S/. 0.80
- 3) Energía = S/. 0.40
- 4) Otro (agua) S/. 0.30

Costo total = C.V + C.F.

CT = S/. 96.10 + S/. 1.90

CT = S/. 98.00 //

ACABA DE PRENDAS TEXTILES

Según la manera que se realiza:

- Funcional
- Estético
- Estético-funcional

Según la manera que se realiza:

- Repente al agua
- Repente al fuego
- Fibra
- Química
- Resistente
- Resistente
- Resistente

SELECCIÓN DE PRENDAS

- Bianco y sus combinaciones
- Colorado
- Jersey
- Colado
- Peterado
- Entero
- Jarquet

Todo lo que tiene la estructura: Muebles, espejos, lámpas, magallanes de (fondo) que tiene detalles de colores, lana, para producir.