

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

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ANTROPOLOGÍA**



**TESIS**

**EMPRENDIMIENTO CULTURAL EN LA CRIANZA DE CUY DE LA  
ASOCIACIÓN DE URINSAYA LLALLA - CANAS, 2022-2023**

**PRESENTADO POR:**

-Br. MARIA VERONICA CHOQUE SULLO

-Br. SOLEDAD QUISPE QUISPE

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

**ASESOR:**

Dr. FLAVIO SALAS OBREGON

**CUSCO – PERÚ**

**2024**

# INFORME DE ORIGINALIDAD

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

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: EMPRENDIMIENTO CULTURAL EN LA CRIANZA DE CUY DE LA ASOCIACION DE URINSAYA LLALLA - CANAS, 2022 - 2023

presentado por: SOLEDAD QUISPE QUISPE con DNI Nro.: 75231468 presentado por: MARIA VERONICA CHOCQUE SULLO con DNI Nro.: 71047161 para optar el título profesional/grado académico de LICENCIADO EN ANTROPOLOGIA

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 8%.

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** la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 21 de AGOSTO de 2024

  
Firma  
Post firma FLAVIO SALAS OBREGÓN

Nro. de DNI 2393 0090

ORCID del Asesor 0000-0003-3105-6683

## Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: **oid:** 27259: 372645364

NOMBRE DEL TRABAJO

**"EMPRENDIMIENTO CULTURAL EN LA CRIANZA DE CUY DE LA ASOCIACIÓN DE URINSAYA LLALLA - CANAS, 2022-2023**

AUTOR

**VERONICA & SOLEDAD CHOQUE & QUISPE**

RECUENTO DE PALABRAS

**35084 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**189770 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**163 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**35.6MB**

FECHA DE ENTREGA

**Aug 12, 2024 4:43 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Aug 12, 2024 4:44 PM GMT-5****● 8% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 3% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

**● Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)

## **DEDICATORIA**

Para mi adorada madre Silveriana Quispe y mi padre Gregorio Quispe por la paciencia y el cariño que me brindaron durante toda mi vida; por ser el principal motivo para lograr mis metas.

Para mi hermano Elmer Saúl Quispe, mi cuñada Blanca Nélica y mi pequeño sobrino Elián Saúl por el apoyo en toda mi carrera profesional.

Para mis amigos Estefany S., Liz C., Dina C., Romario B., Abdón C. por depositar la confianza en mi persona y presionarme constantemente para lograr mi objetivo.

Para mis compañeros de la Escuela Profesional de Antropología con quienes tuve la oportunidad de formarme profesionalmente.

**SOLEDAD QUISPE QUISPE**

## **DEDICATORIA**

Dedico mi tesis con profundo agradecimiento a Dios, quien me ha brindado la oportunidad de vivir y me ha regalado una familia excepcional. Con amor y gratitud, dedico este trabajo principalmente a mis padres, Porfirio Choque y Paulina Sullo, quienes no solo me dieron la vida, sino que también han sido mi apoyo constante. Agradezco de corazón todo lo que han hecho por mí, proporcionándome una carrera para mi futuro y creyendo en mis capacidades. A pesar de los momentos difíciles, siempre han estado a mi lado, brindándome su amor incondicional.

Expreso mi reconocimiento a mis queridos hermanos, Niko, Mary, Sony, Luz, Sora, Jaime, Alfoncina y Dante, por su apoyo constante en cada etapa de mi carrera profesional. Su aliento y respaldo han sido fundamentales para mi desarrollo académico y personal.

A Jhoel Tapia, mi novio, le dedico un agradecimiento especial por su apoyo incondicional a lo largo de mi carrera universitaria y durante la elaboración de esta tesis. Sus palabras de aliento y su presencia han sido mi motivación constante. Le agradezco por estar a mi lado, por creer en mí y por ser una parte esencial de mi vida.

Esta tesis es el resultado del amor, apoyo y aliento de todas estas personas maravillosas que han formado parte de mi vida. Agradezco sinceramente a cada uno de ellos por contribuir a mi crecimiento y éxito.

**MARIA VERONICA CHOQUE SULLO**

## **AGRADECIMIENTOS**

Queremos ofrecer nuestro sincero agradecimiento a todos los integrantes de la Asociación de Productores de Cuyes de la Comunidad de Urinsaya Llalla. Esta investigación está dedicada a todos ustedes por su paciencia y atención incondicional a nuestras preguntas. El aprendizaje compartido durante nuestra estadía en la comunidad permanece con nosotras todos los días y será difícil encontrar un apoyo tan constante como el que nos brindaron.

Asimismo, dedicamos este trabajo a los profesores de la Escuela Profesional de Antropología de la Facultad de Ciencias Sociales, quienes nos asistieron en nuestra formación académica. En especial, agradecemos al Dr. Flavio Salas Obregón por sus consejos y recomendaciones, que hicieron posible la culminación de este proyecto de investigación.

## RESUMEN

Esta investigación tuvo como propósito analizar el emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la Asociación Urinsaya Llalla, destacando su relevancia al constituir una alternativa económica significativa para el fortalecimiento de las economías familiares. Metodológicamente, el estudio adoptó un enfoque cualitativo-descriptivo, lo que permitió generar una comprensión profunda sobre la organización, producción y comercialización de cuyes en dicha asociación.

El trabajo de campo se llevó a cabo tomando como muestra a 10 socios empadronados de la Asociación Urinsaya Llalla. Los principales resultados obtenidos mostraron que esta iniciativa ha demostrado ser una fuente de ingresos sostenible y un agente de cambio social y económico en la comunidad.

Asimismo, la diversificación comercial ha fortalecido la presencia cultural y social de esta práctica ancestral, generando un impacto positivo en los miembros de la asociación. Otro hallazgo relevante fue la configuración de una organización de crianza de cuyes con un enfoque descentralizado y adaptativo, mayoritariamente compuesta por mujeres, con directivos rotativos cada dos años y regida por un estatuto interno, lo que ha contribuido significativamente al desarrollo local y la autonomía económica de la comunidad.

Además, se destacó el enfoque meticuloso de la asociación, que incluyó la cuidadosa selección y clasificación de los animales, así como la implementación de prácticas tradicionales y modernas para asegurar su salud y bienestar. Por último, se resaltaron las estrategias innovadoras que hicieron sus productos muy demandados, como alimentar a los cuyes con pastos y forrajes naturales, sin químicos, atrayendo a los consumidores por sus beneficios para la salud, lo que mejoró la economía y calidad de vida de las familias involucradas.

De esta manera, la investigación resalta como importante este emprendimiento cultural para el desarrollo local y de ese modo dar solidez y mejorar las condiciones económicas de los miembros de la asociación.

**Palabras clave:** Economía familiar, desarrollo local, organización, producción, comercialización, emprendimiento cultural.

## ABSTRACT

The purpose of this research was to analyze the cultural enterprise of guinea pig raising in the Urinsaya Llalla Association, highlighting its relevance as a significant economic alternative for strengthening family economies. Methodologically, the study adopted a qualitative-descriptive approach, which allowed us to generate a deep understanding of the organization, production and commercialization of guinea pigs in this association.

The field work was carried out with a sample of ten registered members of the Urinsaya Llalla Association. The main results obtained showed that this initiative has proven to be a sustainable source of income and an agent of social and economic change in the community.

Likewise, commercial diversification has strengthened the cultural and social presence of this ancestral practice, generating a positive impact on the association's members. Another relevant finding was the configuration of a guinea pig breeding organization with a decentralized and adaptive approach, mostly composed of women, with rotating directors every two years and governed by an internal statute, which has contributed significantly to local development and the economic autonomy of the community.

In addition, the association's meticulous approach was highlighted, which included the careful selection and classification of the animals, as well as the implementation of traditional and modern practices to ensure their health and well-being. Finally, they highlighted the innovative strategies that made their products highly demanded, such as feeding the guinea pigs with natural pasture and fodder, without chemicals, attracting consumers for their health benefits, which improved the economy and quality of life of the families involved.

In this way, the research highlights the importance of this cultural enterprise for local development and, in this way, to strengthen and improve the economic conditions of the association's members.

**Key words:** Familia economy, local development, organization production, comercialization, cultural entrepreneursh.

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación se sumerge en la dinámica de la crianza de cuyes, destacando su importancia en el contexto económico y social de la comunidad de Urinsaya Llalla. En un entorno donde la tradición agrícola y ganadera ha sido un pilar histórico, este emprendimiento cultural ha emergido como una actividad clave, representando no solo una fuente de ingresos, sino también una expresión arraigada de la identidad comunitaria.

El propósito del estudio fue evidenciar la relevancia del emprendimiento cultural de crianza de cuyes, demostrando que, en la comunidad de Urinsaya Llalla, esta actividad se convirtió en una alternativa económica familiar, que las mujeres del hogar podían desarrollar, contribuyendo así a la economía doméstica. Además, esta investigación ha descrito las formas organizativas de la asociación, la capacidad productiva y los aprendizajes en torno a la producción de cuyes, así como la comercialización de estos en el mercado local (ferias) y regional (restaurantes).

La investigación está organizada en cuatro capítulos que abordan diferentes aspectos relevantes. El capítulo I, plantea la problematización de la investigación, así como los aspectos teóricos y metodológicos que la sustentan. El capítulo II, ofrece una caracterización general del entorno de la Comunidad de Urinsaya Llalla, contextualizando el ámbito en el que se desarrolla este emprendimiento.

El capítulo III, profundizará el análisis de la crianza de cuyes en la asociación Urinsaya Llalla, resaltando su trascendencia como emprendimiento cultural esencial en la vida económica de los miembros asociados. Se expondrá la valoración que otorgan a esta iniciativa desde un enfoque económico y productivo. Asimismo, se describirá la estructura organizativa de la asociación, destacando su importancia dentro de la comunidad. A través de testimonios, se mostrará cómo los miembros organizan y gestionan sus actividades productivas, así como su participación activa dentro de la asociación. Además, se detallarán aspectos relacionados con

la alimentación, salud y crianza de los cuyes, factores claves para el éxito de este emprendimiento. En este capítulo también se abordará la comercialización de los cuyes, detallando cómo los miembros de la asociación ofrecen sus productos al mercado, analizando las estrategias utilizadas para la venta de cuyes vivos y productos derivados, así como explorando las aspiraciones y objetivos de los criadores en cuanto a la expansión de mercados y su consolidación como emprendedores en este rubro.

El estudio de investigación finaliza con las secciones de conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos pertinentes.

En términos generales, esta investigación destaca la crianza de cuyes como una alternativa económica significativa, donde las mujeres, desde sus hogares, contribuyen de manera sustancial a la economía familiar. Sin embargo, se enfatiza que la organización, la producción y la comercialización son pilares fundamentales para dar solidez a este emprendimiento cultural.

## ÍNDICE

|   |     |
|---|-----|
| <b>DEDICATORIA</b> .....  | II  |
| <b>AGRADECIMIENTOS</b> .....  | VI  |
| <b>RESUMEN</b> .....  | VII |
| <b>INTRODUCCIÓN</b> .....   | XI  |
| <b>CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROLEMA, MARCO TEÓRICO Y ASPECTOS METODOLÓGICOS</b> ..... | 14  |
| <b>1.1. Problema de Investigación</b> .....   | 14  |
| <b>1.2. Formulación del problema</b> .....  | 16  |
| <b>1.2.1. Pregunta general</b> .....  | 16  |
| <b>1.2.2. Preguntas específicas</b> .....   | 16  |
| <b>1.3. Justificación</b> .....   | 16  |
| <b>1.4. Objetivos</b> .....   | 17  |
| <b>1.4.1. Objetivo general</b> .....  | 17  |
| <b>1.4.2. Objetivos específicos</b> .....   | 17  |
| <b>1.5. Hipótesis</b> .....   | 18  |
| <b>1.5.1 Hipótesis general</b> .....  | 18  |
| <b>1.5.2 Hipótesis específicas</b> .....  | 18  |
| <b>1.6. Marco Teórico</b> .....   | 18  |
| <b>1.7. Aproximaciones referenciales al estado de arte</b> .....                          | 40  |
| <b>1.8. Marco conceptual</b> .....  | 46  |
| <b>1.9. Diseño metodológico</b> .....   | 50  |

|   |           |
|---|-----------|
| 1.9.1. Tipo de investigación .....                              | 50        |
| 1.9.2. Método de investigación .....                            | 51        |
| 1.9.3. Enfoque de investigación.....                            | 52        |
| 1.9.4. Técnicas de investigación .....                          | 52        |
| 1.9.5. Cuadro metodológico.....                                 | 54        |
| 1.9.6. Unidad de análisis y observación.....                    | 55        |
| 1.9.7. Población y Muestra .....                                | 55        |
| 1.9.8. Procesamiento y método de análisis.....                  | 56        |
| <b>CAPÍTULO II ASPECTOS GENERALES DE LA ASOCIACIÓN URINSAYA</b> |           |
| <b>LLALLA .....</b>   | <b>57</b> |
| 2.1. Reseña histórica.....                                      | 57        |
| 2.2. Aspectos geográficos .....                                 | 58        |
| 2.3. Aspectos climatológicos .....                              | 59        |
| 2.4. Aspectos económicos .....                                  | 60        |
| 2.5. Aspectos sociales.....                                     | 63        |
| 2.6. Aspectos políticos .....                                   | 64        |
| 2.7. Recursos naturales .....                                   | 65        |
| <b>CAPÍTULO III CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO</b>          |           |
| <b>CULTURAL .....</b>   | <b>67</b> |
| 3.1.1. Emprendimiento cultural .....                            | 67        |
| 3.1.2. Valoración del emprendimiento cultural.....              | 71        |
| 3.2. ORGANIZACIÓN DE LA CRIANZA DE CUYES .....                  | 76        |

|  |            |
|--|------------|
| <b>3.2.1. Organización productiva .....</b>  | <b>76</b>  |
| <b>3.2.2. Participación en la asociación productiva .....</b>                          | <b>81</b>  |
| <b>3.2.3. Regulación y gestión organizativa .....</b>                                  | <b>83</b>  |
| <b>3.3. PRODUCCIÓN DE CUYES EN LA ASOCIACIÓN URINSAYA LLALLA</b><br><b>.....</b>       | <b>92</b>  |
| <b>3.3.1. Producción de cuyes.....</b>   | <b>92</b>  |
| <b>3.3.2. Práctica en la crianza de cuyes .....</b>                                    | <b>99</b>  |
| <b>3.3.3. Dieta, salud y crianza .....</b>   | <b>105</b> |
| <b>3.4. COMERCIALIZACIÓN DE CUYES EN LA ASOCIACIÓN URINSAYA</b><br><b>LLALLA .....</b> | <b>112</b> |
| <b>3.4.1. Comercialización de cuyes.....</b>   | <b>112</b> |
| <b>CONCLUSIONES.....</b>   | <b>122</b> |
| <b>RECOMENDACIONES .....</b>   | <b>124</b> |
| <b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>   | <b>125</b> |
| <b>ANEXOS.....</b>   | <b>131</b> |

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROLEMA, MARCO TEÓRICO Y ASPECTOS METODOLÓGICOS

### 1.1. Problema de Investigación

La presente investigación se enmarca dentro del campo de la antropología económica, al estudiar los comportamientos económicos de los socios dedicados a la crianza de cuyes en la asociación Urinsaya Llalla, ubicada en la comunidad de Llalla, distrito de Túpac Amaru, provincia de Canas. Esta localidad cuenta con una población de 80 comuneros que se dedican a esta actividad, distribuidos en tres asociaciones: Miski Qocha, Urinsaya Llalla y Túpac Amaru.

Antiguamente, la crianza de cuyes se realizaba exclusivamente para el consumo familiar y, en ocasiones, para su venta en ferias itinerantes. Los comuneros se dedicaban también a la ganadería, la agricultura y, en algunos casos, el jefe de familia buscaba trabajo como obrero en la ciudad. Sin embargo, en la actualidad, esta labor tiene fines lucrativos y se considera una actividad rentable debido a las buenas ganancias que genera la crianza de cuyes.

Cabe destacar la presencia de la Asociación ARARIWA (Asociación para la promoción técnico cultural andina) en el distrito desde hace ocho años, brinda capacitaciones y asistencia técnica a los pobladores de diversas comunidades, como Tungasuca, Llalla, Rosasani y T'umi. Gracias a esta intervención, los comuneros lograron acumular conocimientos sobre la crianza de cuyes, articulándose al mercado mediante redes sociales e incrementando su producción. Aprendieron técnicas de alimentación, tratamiento de enfermedades, sacrificio y comercialización para obtener mejores ingresos económicos.

La asociación Urinsaya Llalla, conformada por aproximadamente 10 a 15 socios, se encuentra organizada bajo el derecho consuetudinario. Para formar parte de ella, es necesario contar con un mínimo de 50 cuyes, lo que facilita la comercialización a empresas reconocidas como el restaurante "Moqueguano". Además, los socios emprendedores realizan la comercialización en ferias de Yanaoca, Sicuani, Combapata, Cusco, Urubamba y Puerto Maldonado.

De esa manera las ganancias iniciales motivaron a los comuneros a invertir en la construcción y ampliación de galpones utilizando adobe y material noble, así como en la adopción de nuevas tecnologías que facilitan el trabajo en el transporte y la crianza de cuyes, como el uso de vehículos motorizados (moto car), riego tecnificado (riego por goteo y aspersión), semillas mejoradas y fertilizantes. Esta experiencia ha generado que los socios dediquen más tiempo a la producción de cuyes.

De esta manera, los socios reconocen la crianza de cuyes como una actividad económica rentable. Si continúan por este camino, es probable que se establezcan como pequeños empresarios con un mercado asegurado a nivel regional y nacional.

En función a lo planteado, la necesidad de un estudio sobre emprendimientos desde la antropológica, dará cuenta sobre las transformaciones que están ocurriendo en las comunidades campesinas. Por lo mismo, es preciso comprender que en las comunidades campesinas los emprendimientos a base del cuy surgen y se desarrollan en actividades principales y rentables. Así, es necesario recalcar que, mediante una investigación de carácter antropológica nos permitirá comprender este fenómeno social que acontece en la asociación de Urinsaya Llalla.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Pregunta general**

¿Cómo es el emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022 – 2023?

### **1.2.2. Preguntas específicas**

- ¿Cómo está organizado el emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023?
- ¿Cómo es la producción del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023?
- ¿Cómo es la comercialización del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023?

## **1.3. Justificación**

La contribución esencial de este estudio consiste en indagar el conocimiento sobre la innovación y creación de estrategias para la comercialización del cuy desde una perspectiva antropológica. Se busca contribuir a la teoría del emprendimiento, explorando las peculiaridades culturales y sociales que influyen en esta actividad económica. El tema de investigación es relevante debido a la necesidad de comprender a fondo las dinámicas y factores que impulsan el emprendimiento en comunidades andinas, lo cual permitirá diseñar mejores estrategias de apoyo y desarrollo para estos emprendimientos.

Así mismo, la investigación es significativa para diversos actores involucrados en el desarrollo rural y el fomento de emprendimientos. Los promotores sociales y especialistas en

proyectos sociales obtendrán provecho al adquirir un entendimiento más detallado sobre la situación real de las comunidades andinas y sus iniciativas emprendedoras, lo que les permitirá gestionar apoyo más efectivo. Por su parte, la asociación Urinsaya Llalla podrá aprovechar los resultados para visibilizar sus esfuerzos y logros, facilitando así la obtención de recursos y asesoramiento especializado para impulsar su crecimiento.

Para finalizar, el estudio también resulta beneficioso para los gobiernos e instituciones gubernamentales y no gubernamentales, ya que aportará una base empírica sólida sobre el emprendimiento de la asociación Urinsaya Llalla. Esto les permitirá formular políticas públicas y estrategias más acertadas, basadas en evidencia concreta, para fomentar y replicar estas experiencias exitosas en otras realidades socioculturales de la región de Cusco y áreas similares. De esta manera, se contribuirá al desarrollo económico y social de las comunidades andinas, aprovechando su potencial emprendedor y su riqueza cultural.

## **1.4. Objetivos**

### **1.4.1. Objetivo general**

Describir el emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla-Canas, 2022-2023

### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Describir la organización del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023
- Caracterizar la producción del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023

- Analizar la comercialización del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023

## **1.5. Hipótesis**

### **1.5.1 Hipótesis general**

El emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla-Canas, 2022-2023 es una actividad económica que se basa en la organización, producción y comercialización.

### **1.5.2 Hipótesis específicas**

- El emprendimiento cultural de crianza de cuyes está organizado sobre patrones culturales como las normas y valores.
- La producción del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023 es una actividad tecnificada porque la producción se realiza en galpones y con alimentos concentrados (afrecho en diversas variedades).
- La comercialización del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023 es estratégica e innovadora porque se comercializan los cuyes en sus diversas variedades como gazapos (para criar), pelados, chactados y asados (para comer).

## **1.6. Marco Teórico**

### ***Teoría del cambio para emprendimiento***

En el marco de nuestro estudio, nos basaremos en la teoría del cambio con el fin de analizar el proceso evolutivo que ha experimentado una economía tradicional, en la cual la crianza de cuyes inicialmente tenía un propósito de autoconsumo, hasta llegar a la dinámica

actual donde esta actividad ha adquirido un carácter comercial. Mediante este enfoque teórico, buscaremos comprender los factores y mecanismos que han impulsado esta transformación en las prácticas económicas vinculadas a la producción de cuyes, pasando de una lógica de subsistencia a una orientación de mercado.

Al respecto, Alers-Montalvo (1962) sostiene que:

Por cambio cultural se entenderá como las modificaciones observables en los comportamientos colectivos, las prácticas habituales y las costumbres de un grupo social. Esta noción abarca también las alteraciones en los objetivos y los sistemas de creencias que el grupo mantiene, ya que estas variaciones inevitablemente conllevan cambios en las conductas, constituyendo así parte integral de la evolución cultural. (pág. 180)

Por su parte, Aguirre (1957) indica que los cambios en la cultura se manifiestan mediante avances tecnológicos, científicos y técnicos, siendo estos elementos cruciales en la evolución de la existencia humana. Lo tradicional ahora se han vuelto modernas, al igual que el paisaje entró en las ciudades con la ayuda de la industrialización. La modernidad cambia la cultura porque inventa nuevos saberes de producción para satisfacer nuevas necesidades de la vida, es el proceso de producción, distribución y consumo de bienes. También han entrado en la modernidad el auge de los medios masivos de comunicación, cuyo impacto en el tejido social es profundo y generalizado jugando en ese sentido un papel importante.

En ese entender, los teóricos coinciden en señalar que el cambio social es un proceso de transformación que ocurre en los modos de comportamiento y en la perspectiva que se tiene sobre la vida. La introducción de la tecnología, la ciencia y la industrialización permiten que

las sociedades rurales respondan y se adapten a las transformaciones continuas que se manifiestan en la sociedad global.

Como lo señala, Plaza (1998), el desarrollo en las áreas rurales requiere comprender que se trata de un proceso social que implica cambiar las situaciones actuales de producción y reproducción en la sociedad rural y entre los campesinos. El objetivo es alcanzar niveles de vida y participación superiores, superando así la situación de pobreza existente. Esta perspectiva destaca la importancia de abordar el desarrollo rural desde un enfoque integral, que no solo contemple aspectos económicos, sino también los cambios sociales necesarios para potenciar el bienestar general y fomentar una mayor participación de las comunidades campesinas.

Asimismo, el autor sugiere una crítica a la visión tradicional del cambio, arraigada en la tradición racionalista. Según su perspectiva, esta visión sostiene que la reconfiguración de las condiciones de vida depende exclusivamente de la razón, expresada en lógicas económicas y políticas vinculadas a instituciones como la empresa y el Estado. Se enfoca en procedimientos formales y modos universales, excluyendo consideraciones afectivas y simbólicas en el proceso de cambio. Arguye que estos supuestos han llevado a una identificación del desarrollo con la razón instrumental, adoptando un planteamiento de medios y fines. Como resultado, la teoría del cambio ha contribuido a conceptualizar la teoría del desarrollo como una técnica universal con la capacidad de predefinir trayectorias y objetivos. En este sentido, se destaca que esta perspectiva se considera la manera racional de identificar los medios más eficaces para lograr objetivos, minimizando el costo de energía y maximizando la productividad. Sin embargo, esta visión tradicional ha sido cuestionada por su enfoque reduccionista y su falta de consideración de aspectos culturales, sociales y simbólicos que también influyen en los procesos de cambio y desarrollo.

En suma, según las perspectivas de Aguirre (1957) y Alers-Montalvo (1962), la teoría del cambio se refiere a la transformación ocurrida debido a los constantes cambios globales, ante los cuales la comunidad debe adaptarse a las nuevas circunstancias. Por otro lado, Plaza (1998) combina las teorías del cambio y el desarrollo, sosteniendo que el cambio está enmarcado en la idea de medios y fines. Según este enfoque, el proceso de cambio implica la adopción de medios racionales para alcanzar fines u objetivos predeterminados, asociados con el progreso y la optimización de las condiciones de vida. En conjunto, estas teorías destacan la necesidad de comprender los procesos de transformación social, económica y cultural que experimentan las comunidades, ya sea por la influencia de factores globales o por la búsqueda intencionada del desarrollo a través de medios y estrategias planificadas. El análisis de estos enfoques teóricos permitirá abordar de manera más integral la dinámica de cambio que se pretende estudiar en el contexto específico de la investigación.

Con este propósito, es conveniente repensar la relevancia que la cultura tiene para el cambio y el progreso. Asimismo, se debe considerar que, para los fines y objetivos del desarrollo, la cultura es también una visión del mundo, una forma de definir lo deseable y que contiene elementos utópicos que motivan y movilizan a las personas. Es decir, no todos los grupos son movidos por los mismos fines: hay una cultura del dinero, pero también una del bienestar; hay una cultura del poder y la dominación, pero también una de la solidaridad (Plaza J., 1998).

Por lo tanto, esta perspectiva resalta la necesidad de comprender las diversas concepciones culturales que influyen en los procesos de cambio y desarrollo, reconociendo que los grupos humanos no necesariamente persiguen los mismos objetivos ni se rigen por las mismas lógicas. Algunas culturas pueden priorizar aspectos económicos, mientras que otras pueden enfatizar el bienestar comunitario, la solidaridad o la armonía con el entorno natural.

Es decir, la cultura debe ser entendida desde un carácter dinámico; porque la cultura moldea el pensar y actuar de las personas, a partir de la cultura se logra ubicar los objetivos y metas que tiene la comunidad a futuro.

Por consiguiente, Plaza (1998) destaca que los programas implementados por las ONG jugaron un papel crucial al promover la comprensión del entorno campesino, abordando aspectos como su cultura, formas de organización social de la producción, sistemas productivos, modalidades campesinas de intercambio, vinculación con el mercado y el poder, así como soluciones técnico-productivas, entre otros. Este estímulo resultó efectivo para impulsar la investigación agraria; sin embargo, no necesariamente condujo al desarrollo de un conjunto organizado y sistemático de prácticas y conocimientos derivados de las ONG. Esta carencia ha limitado la capacidad de dotar a sus propuestas de desarrollo rural de una base más sólida y duradera. A pesar de los avances logrados en la comprensión de las realidades campesinas, la falta de sistematización y organización de los conocimientos y experiencias generados por las ONG ha dificultado la consolidación de un enfoque integral y sostenible para el desarrollo rural, limitando el impacto a largo plazo de sus iniciativas.

En definitiva, en la comunidad de Llalla se ha evidenciado un cambio significativo en la perspectiva y el enfoque dado a la crianza de cuyes. Mientras que tradicionalmente esta actividad tenía un carácter de autoconsumo y subsistencia, en la actualidad ha adquirido un carácter comercial. Este giro en los sistemas de producción ha sido impulsado por diversos factores que han llevado a los comuneros a replantear sus prácticas tradicionales.

Sin embargo, este proceso de transformación no ha implicado un abandono total de su realidad sociocultural. Por el contrario, los miembros de la comunidad han logrado generar ideas innovadoras y creativas que les permiten adaptarse a los nuevos desafíos, sin perder de vista su identidad y sus raíces culturales.

Esta capacidad de evolucionar y responder ante las circunstancias cambiantes, manteniendo a la vez un vínculo con su herencia ancestral, demuestra la adaptación ante la adversidad y la versatilidad de la comunidad de Llalla. Lejos de estancarse en prácticas de antaño, han sabido aprovechar hábilmente las oportunidades que se les presentan, reinventando sus sistemas productivos para satisfacer las demandas del mercado actual, pero sin renunciar a su esencia cultural.

En pocas palabras, el caso de la crianza de cuyes en Llalla representa un ejemplo destacable de cómo las comunidades locales pueden acoger el cambio y la innovación, sin perder de vista sus raíces y su identidad. Esta capacidad de adaptación y transformación constituye un factor clave para el desarrollo sostenible y el bienestar de las poblaciones rurales.

### ***Economía campesina***

Tomando a Chayanov (1974), quien sostiene que en el trabajo agrícola campesino la ausencia de valor monetario sirve como fundamento para investigar otras dinámicas económicas distintas a las capitalistas, al carecer el trabajo de un valor de intercambio, argumentando que no puede haber generación de plusvalía ni ganancia en el contexto campesino. En consecuencia, plantea que el motor impulsor de la economía campesina difiere sustancialmente del que impulsa el modo de producción capitalista convencional. (pág. 14)

Es decir, resalta la necesidad de comprender las lógicas y racionalidades específicas que rigen las prácticas económicas de las comunidades campesinas, las cuales no están determinadas por la búsqueda de ganancias monetarias ni la acumulación de capital, como ocurre en el sistema capitalista. Más bien, sugiere que existen otras dinámicas y motivaciones que orientan las actividades productivas y el trabajo en el ámbito rural, relacionadas con la

satisfacción de necesidades básicas, la subsistencia familiar y la reproducción de modos de vida tradicionales.

La aproximación inicial a la conceptualización del agricultor introducida por Chayanov (1974), se centra en la importancia del trabajo familiar y su relación con la organización del proceso productivo y el volumen de producción. Donde destaca la importancia de la mano de obra como elemento organizativo en cualquier proceso de producción. En unidades económicas familiares que prescindan de fuerza de trabajo contratada, la composición y tamaño de la familia son determinantes en la cantidad y naturaleza de la fuerza laboral, influyendo significativamente en la organización de la unidad económica campesina. La composición familiar establece los límites máximos y mínimos de la actividad económica de la familia.

En efecto, el problema económico fundamental en la explotación agraria radica en la correcta y solidaria organización del trabajo anual. Cuyo proceso es impulsado por las necesidades presupuestarias anuales de las familias y el deseo de ahorrar o invertir capital, si las condiciones económicas lo permiten. Es por ello, que la organización del trabajo busca satisfacer las demandas familiares de manera más completa, con menor desgaste y disminuyendo la intensidad técnica de la actividad económica general. Reflejando la racionalidad de la economía campesina, donde el objetivo principal no es maximizar las ganancias, sino alcanzar un nivel de vida digno sin comprometer excesivamente el bienestar familiar, priorizando el balance entre el esfuerzo y la satisfacción de las necesidades básicas.

Así mismo, Quijandría y Ruiz (1991) también validan la notabilidad central de la unidad de producción familiar en la economía campesina. Destacando que esta unidad representa un sistema completo diseñado para garantizar la continuidad y estabilidad de la familia. En este sentido, la noción implica que el campesino, dentro de sus capacidades, busca garantizar la autosuficiencia del hogar y obtener los recursos financieros requeridos para la

producción. Para lograrlo, recurre al expendio de mercaderías agrarias y a la oferta de su fuerza laboral en el mercado.

Por otra parte, sobre la economía campesina Figueroa (1992), resalta su carácter como una unidad de producción familiar de pequeña escala. A diferencia de las empresas capitalistas, este tipo de economía prescinde del empleo de trabajadores asalariados y se basa en el aporte laboral de la familia. Este enfoque implica que los ingresos generados en la finca son directamente utilizados por la familia, estableciendo así una estrecha relación entre producción y consumo dentro de la misma unidad. La combinación de funciones productivas y de consumo en la unidad campesina refleja la integralidad de su papel económico. Un elemento importante de la definición presentada por Figueroa (1992) es la tendencia a que el excedente económico en la producción campesina sea mínimo o incluso inexistente, resaltando de esta manera la autosuficiencia y la limitada acumulación de excedentes económicos en este contexto.

De acuerdo con Lozano (2006), la economía campesina se enfoca en elaborar productos para el hogar a través de diversas etapas y ciclos productivos, dado que está orientada tanto a la subsistencia inmediata como a aumentar su capacidad productiva y los ingresos a largo plazo. Esto permite considerar la variedad de actividades que la caracterizan, y refleja la creciente movilidad que estas familias rurales han desarrollado por los procesos migratorios recientes que vinculan espacios económicos y físicos diferentes.

En su investigación referida a la economía campesina, Gómez (1986) evidencia el reconocimiento de su integración al mercado actual, aunque esta integración pueda variar en distintas regiones debido a los diferentes accesos que conectan las ciudades con las comunidades campesinas. Señala que esta articulación es consecuencia de la expansión del capitalismo en el área andina. La caracterización de la economía campesina como una economía de mercado se fundamenta en su producción orientada hacia el mercado. Se resalta

que al menos el 50% de los ingresos campesinos proviene de transacciones mercantiles, desmitificando la idea de autosuficiencia asociada comúnmente a la economía campesina. Este enfoque desafía la percepción tradicional al evidenciar la interconexión y dependencia de la economía campesina con las dinámicas del mercado capitalista.

Según los planteamientos previos, la lógica económica de las comunidades campesinas está atravesando transformaciones significativas debido a su creciente vinculación con el mercado. Gómez (1986) emplea el término "impura o híbrida" para describir esta transición, reflejando que la economía campesina se encuentra en un estado intermedio, adoptando elementos tanto de la economía tradicional como de la economía de mercado. Operan bajo un doble cálculo económico: por un lado, siguen una lógica no capitalista donde la prioridad es la reproducción familiar, y por otro, una lógica capitalista sujeta a normas externas al núcleo familiar y comunitario. Esta dualidad evidencia la complejidad y adaptación de la economía campesina en un contexto cambiante, donde coexisten aspectos tradicionales y capitalistas.

Para comprender la economía campesina de Llalla, nos basamos en los teóricos mencionados, señalando que la producción de cuyes es una pequeña unidad productiva familiar, donde un miembro del núcleo asume el rol de director y responsable de la producción, mientras que el resto desempeña funciones según su edad. Así mismo, destacar que el objetivo de la producción de cuy está sujeta a la expansión de ganancias, pero sin comprometer el bienestar familiar.

### ***Organización social***

Morvelí (2016) plantea una visión sistémica de la organización social, entendiéndola como un sistema complejo que implica un entramado dinámico conformado por múltiples componentes interrelacionados. Destaca que estos diversos elementos no operan de forma

aislada, sino que colaboran entre sí con el fin de alcanzar objetivos comunes y contestar a las necesidades de la sociedad en su conjunto, por lo que la organización social cumple una función para satisfacer los requerimientos del colectivo humano. La idea de "conjunto funcional" remite a que, si bien los componentes son distintos, se articulan de manera coherente para la consecución de esos objetivos y necesidades sociales compartidas, existiendo una lógica de interrelación e interdependencia entre las partes para el adecuado funcionamiento del todo.

De acuerdo con el lineamiento abordado, durante el transcurso de la investigación se han analizado temas relativos a la organización y estructura social. En este contexto, Firth (1951) considera como un hecho relevante, diferenciar entre organización social y estructura social, ya que la primera se refiere a las relaciones existentes en términos de deberes entre individuos y colectivos dentro de una comunidad. En contraste, la estructura social aborda la disposición y posición que ocupan individuos y grupos dentro de este sistema de relaciones obligatorias. Por ello, esta distinción ofrece una comprensión más detallada de cómo interactúan los individuos y grupos en una sociedad, centrándose tanto en sus relaciones como en su disposición relativa en el sistema social.

Así, Korsbaek (2010) destaca la presencia de elementos clave en las relaciones de obligaciones, incluyendo comportamiento ideal, comportamiento anticipado y comportamiento real. Con especial hincapié en aquellas obligaciones que están vinculadas al desempeño de roles en el ámbito público. Por su parte, Firth (1951) sugiere que las relaciones de obligación no solo se limitan a la acción real, sino que también abarcan las expectativas y las representaciones ideales de cómo debería ser el comportamiento. Este enfoque amplio revela la complejidad de las relaciones sociales, reconociendo que las obligaciones pueden manifestarse de diversas maneras, tanto en la realidad observada como en las expectativas

sociales. La atención a las relaciones públicas y al desempeño de roles subraya la importancia de las obligaciones en contextos visibles y compartidos dentro de una sociedad.

Korsbaek (2010) nos indica:

Que se puede conceptualizar la organización social como la disposición funcional de una sociedad. Se trata de los procesos que estructuran la acción y las relaciones en relación con metas sociales establecidas, en términos de ajustes derivados de las decisiones adoptadas por los integrantes de la sociedad. (pág. 165)

Es por ello que la organización social está estrechamente ligada a la entrega de capacidad de decisión y de acción a los grupos representativos y encargados de cumplir funciones específicas dentro de los roles o compromisos ante la comunidad para ello apelamos a Firth (1951) quien menciona que la estructura manifiesta se refiere a los patrones inmediatamente reconocibles, como los grupos de filiación, unidades de residencia, relaciones de parentesco básicas, asociaciones religiosas y jerarquías formales. Estos elementos son fácilmente identificables y observables en la superficie de una sociedad. Por otro lado, la estructura latente engloba patrones fundamentales que no se perciben directamente y requieren un análisis más profundo para ser comprendidos. Aspectos como se distribuyen las personas en ocupaciones, la interacción entre grupos según a quién pertenecen y dónde viven, quién tiene control sobre la tierra en diferentes grupos sociales y cómo afectan los matrimonios entre diferentes grupos sociales son ejemplos de elementos que forman parte de la estructura latente y necesitan un estudio más detenido para ser desentrañados. Esta distinción subraya la complejidad de las sociedades y la necesidad de explorar más allá de las estructuras superficiales para comprender plenamente su funcionamiento.

Como señala Korsbaek (2010), la estructura manifiesta se refiere a los patrones claramente identificables en aspectos como los grupos de filiación, las unidades de residencia, las relaciones de parentesco básicas, las asociaciones religiosas y las jerarquías formales. En contraste, la estructura latente aborda patrones que, aunque igualmente fundamentales, no se revelan de inmediato y requieren un análisis más profundo para comprenderse plenamente. Elementos como la distribución ocupacional, las relaciones entre los grupos de filiación y las unidades de residencia, el control relativo de la tierra por diversas unidades sociales, y la incidencia de matrimonios entre diferentes categorías sociales podrían necesitar una exploración más detallada para desentrañar su complejidad.

### ***Asociación***

Desde una perspectiva amplia, Albuquerque (2004) alude que la asociación es una etapa mediante el cual una o más personas y/o grupos deciden reunirse de manera regular, aunque no necesariamente constante, con el fin de abordar necesidades compartidas. Este concepto abarca un conjunto de prácticas sociales que están profundamente arraigadas en contextos históricos y lugares específicos, y busca promover la autonomía del colectivo al fomentar la cooperación entre individuos. Estas prácticas se basan en valores esenciales como la reciprocidad, la confianza, la pluralidad y el respeto, y se oponen a una visión utilitaria que reduciría la asociación a aspectos meramente operativos e instrumentales. Este enfoque subraya la importancia de la colaboración basada en principios sociales sólidos, distanciándose de consideraciones puramente funcionales y promoviendo así una visión más holística del asociacionismo.

Así mismo, Albuquerque (2004) enfatiza la importancia de la unión en la organización de personas, vinculándola estrechamente a la satisfacción de necesidades comunes y la búsqueda de mejores condiciones de vida, lo cual crea un espacio de resistencia. Este enfoque

tiene como resultado esperado la posibilidad de continuidad del grupo. La participación se manifiesta a través de la representación, donde grupos legalmente establecidos encuentran expresión en diversas esferas como la política, la religión, el trabajo, el estudio, comités, comisiones, núcleos de producción, consumo, distribución, entre otros. Este proceso asociativo abarca diversos campos de la actividad humana y su creación se origina en motivaciones sociales, filantrópicas, científicas, económicas y culturales.

En otras palabras, las asociaciones se distinguen por su naturaleza jurídica y los objetivos y tareas que persiguen, reflejados en su marco legal, como estatutos y reglamentos. En cuanto a estas organizaciones, se sostiene que la acción colectiva es fundamental, ya que fortalece los principios sociales. La asociatividad, entendida como cooperación, busca inspirar acciones en favor del bien común en lugar de buscar beneficios personales, ofreciendo soluciones a proyectos complejos. Además, se destaca que los miembros establecen normas éticas y morales, respetando la autonomía y la capacidad de decisión de los demás. En razón a ello Albuquerque (2004) resalta la atractiva naturaleza de la asociación al argumentar que incluso la persona más egoísta podría sentirse atraída por la posibilidad de unirse debido a las normas de convivencia garantizadas por la moral. En este contexto, la atracción hacia la asociación se relaciona con la búsqueda de un espacio donde las normas éticas y morales ofrezcan un marco seguro y estructurado para la convivencia. De esta manera, la necesidad intrínseca de conexión social y la búsqueda de un entorno ético emergen como motivaciones fundamentales que impulsan a las personas a formar parte de asociaciones.

Además, Albuquerque (2004) señala que la peculiar manifestación de la vida cotidiana en las asociaciones se observa a través de tres dimensiones cruciales. En primer lugar, se cuestiona la lógica economicista, ya que los miembros de las asociaciones perciben que la búsqueda racional del interés propio y la obtención de ganancias no solo resultan ineficaces

para abordar las necesidades grupales, sino que también obstaculizan la formación de colectivos destinados a superar la pobreza. En segundo lugar, se destaca la priorización de la resolución del interés inmediato mediante la acción colectiva. En tercer lugar, se enfoca en la supremacía ética, donde el acuerdo, la armonía y el proceso dentro del grupo de asociados deben regirse por costumbres y prácticas, en lugar de quedar inmovilizados por leyes, rutinas o supersticiones. Además, la satisfacción de las diversas necesidades de la vida debe estar intrínsecamente vinculada a una ética arraigada en la responsabilidad social. En síntesis, los principios que orientan las asociaciones se distancian de las lógicas fundamentales de una economía de mercado y de la planificación económica.

Por otro lado, Aliaga (2002) destaca que la asociatividad implica una cooperación formal con reconocimiento legal, estableciendo una dinámica en la cual los individuos comparten metas. Para alcanzar estos objetivos, es esencial gestionar los recursos internos y externos que forman parte de la red de asociados. En términos generales, el autor subraya que la asociatividad abarca las redes y conexiones sociales de los microempresarios, considerándolas elementos clave para potenciar sus actividades. Se enfatiza que estos vínculos y redes entre los agentes económicos deben traducirse en la creación de empleos autónomos, empresariales y microempresariales, con el fin de estimular y consolidar su sector.

### ***Capital cultural***

Sobre el capital, Bourdieu (1997) conceptualiza tres tipos fundamentales de capital: cultural, social y económico. El capital cultural se refiere a la herencia adquirida a través de las relaciones de clase presentes en la vida de cada individuo. Este tipo de capital se forja desde las etapas iniciales de socialización en el seno familiar y en el entorno escolar, permitiendo al individuo desarrollar actitudes y conocimientos específicos. El capital cultural adopta tres formas distintas: en primer lugar, el capital cultural incorporado, que implica un proceso de

interiorización a lo largo de extensos periodos de asimilación e inculcación, con una inversión de tiempo que no se transmite de manera sencilla; en segundo lugar, el capital cultural objetivado, que actúa como un complemento material del capital cultural incorporado y puede ser transmitido debido a su naturaleza tangible; y, por último, las habilidades innatas o capacidades naturales de los individuos, que pueden ser reconocidas y certificadas por garantías legales como títulos de trabajo u otros mecanismos.

En cuanto al concepto de capital social se refiere a un recurso intangible que se va desarrollando a lo largo del proceso de socialización de cada individuo. Este capital se construye mediante las relaciones que se establecen al pertenecer a diversos grupos y redes de influencia a lo largo de la vida. El carácter dinámico del capital social permite a las personas activar sus redes sociales para obtener favores y apoyo en distintas situaciones.

Asimismo, Bourdieu (1997) introduce el tercer tipo de capital, el económico, el cual se refiere al control que un individuo ejerce sobre los recursos financieros. Este tipo de capital tiene la particularidad de ser convertible en dinero, confiriendo al individuo una fuente de poder político. En este contexto, el capital económico no solo representa una acumulación de recursos financieros sino también una herramienta influyente en la esfera política, donde el control de recursos económicos puede traducirse en capacidad de influencia y toma de decisiones.

Según Bourdieu (1997), el "habitus" es una pieza fundamental de su perspectiva teórica. Este concepto hace referencia al conjunto de disposiciones y orientaciones interiorizadas por los individuos durante su proceso de socialización. El "habitus" representa ese acervo de esquemas, prácticas y modos de pensar y actuar que se van generando y arraigando en las personas. De esta manera, el "habitus" es el encargado de moldear las actitudes, comportamientos y hasta las aspiraciones de los individuos, formando así su manera de entenderse a sí mismos y al mundo social. El "habitus" se convierte en una especie de segunda

naturaleza, una fuente sustancialmente internalizada que define a los sujetos y su forma de desenvolverse en la sociedad.

En ese sentido, Bourdieu (1997) destaca que el concepto de "habitus" no se reduce únicamente a la generación de prácticas concretas, sino que también actúa como un conjunto de esquemas que permiten clasificar, percibir y apreciar diferentes aspectos de la realidad social. Estos esquemas contribuyen al desarrollo de identidades y a la procreación de las estructuras sociales en las que se desenvuelven los individuos. El "habitus" se adquiere a través de un proceso de socialización que se prolonga a lo largo de la vida, reflejando de esta manera las experiencias acumuladas por cada persona durante su trayecto vital. De este modo, el "habitus" representa un conjunto de disposiciones internalizadas que moldean las decisiones, acciones y preferencias de las personas en diversos contextos sociales, según lo planteado en el texto presentado.

Es decir, los "habitus", son los rasgos adquiridos mediante la enseñanza y aprendizaje, estos están incorporados e interiorizados por el agente, los cuales permite interactuar con el medio donde se desenvuelve de una manera singular; además, cada agente hace uso de medios y recursos para alcanzar objetivos.

### ***Activo cultural***

Por su parte, Hernández y Trivelli (2011) también afirman que los activos culturales se configuran a partir del acervo y la promoción cultural. Este legado se manifiesta en formas tanto tangibles como intangibles, abarcando desde elementos materiales de épocas coloniales o prehispánicas hasta tradiciones transmitidas de generación en generación, tanto a nivel familiar como en el entorno más extenso de la sociedad. La significancia y el valor de estos activos dependen en gran medida de la demanda subyacente y de las condiciones que los hacen

deseables. En la zona sur del Cusco, por ejemplo, el aumento en el número de empresas se fundamenta en la conexión con los valores culturales, los cuales están estrechamente vinculados al proceso de revalorización de la cultura local. La clase media en la región y la presencia de políticas municipales han impulsado iniciativas productivas, evidenciando la estrecha relación entre el emprendimiento y la valoración de la riqueza cultural.

Algunas empresas basadas en activos culturales asumen que sus ingresos son complementarios a la producción agrícola estacional de los hogares, aprovechando los recursos ya existentes en ellos, como conocimientos tradicionales y mano de obra familiar, sin requerir una gran inversión adicional de capital. Se trata de pequeñas empresas que operan con capital local y están conectadas por complejas redes sociales dentro de las comunidades, lo que facilita su funcionamiento. En el caso específico de los negocios gastronómicos mencionados, se resalta que son extremadamente sostenibles en su servicio, aunque no se especifica si esta sostenibilidad es en términos ambientales, sociales o económicos. Estas iniciativas representan un modelo de emprendimiento a pequeña escala, arraigado en los activos culturales y las dinámicas socioeconómicas de los pueblos, contrastando con grandes empresas ajenas al contexto local.

### ***Desarrollo endógeno***

El desarrollo endógeno hace mención a un curso de desarrollo que surge desde el interior de las propias comunidades. Esta interpretación engloba diversos enfoques que convergen en una misma lógica teórica fundamental. En este tipo de desarrollo, son las propias comunidades las que generan sus propias propuestas e ideas, y el liderazgo nace desde dentro de ellas mismas, en contraste con iniciativas impuestas o lideradas desde afuera. Se trata así de un desarrollo gestado y conducido por las mismas comunidades, aprovechando sus recursos, capacidades y visiones propias.

Para ello apelaremos a Vázquez (2007) quien plantea que el concepto de desarrollo endógeno está estrechamente relacionado con la capacidad de las sociedades locales para aprovechar las oportunidades de crecimiento presentes en sus propios territorios y enfrentar los desafíos específicos que plantea su contexto histórico particular. En la época contemporánea esta perspectiva se tornaba de manera crucial debido a las transformaciones significativas que la globalización introducía en la configuración del trabajo a nivel espacial. Según el autor, esta visión implica una apreciación positiva y, a menudo, optimista del potencial de desarrollo en diferentes regiones, permitiendo que las comunidades locales respondan de manera productiva y logren satisfacer las necesidades de sus habitantes. Por ello, destacaba con vehemencia la confianza en las capacidades de los pueblos para tomar las riendas de su propio progreso, aprovechando sus recursos y fortalezas endógenas para hacer frente a los desafíos de un mundo que está cada vez más conectado entre sí, pero también más complejo y cambiante.

Por lo tanto, de acuerdo con Vázquez (2007), el desarrollo principalmente se percibe como un proceso territorial donde la capacidad de emprendimiento e innovación actúa como el motor impulsor de las transformaciones económicas y sociales. En ese sentido, se confirma que los emprendedores locales juegan un papel fundamental en las operaciones de desarrollo endógeno. Estos empresarios locales no solo son actores fundamentales en la movilización de los recursos presentes en un territorio, sino que también lideran la transformación de las estructuras socioeconómicas locales, especialmente en situaciones de atraso relativo o crisis en el modo de producción local. De esta manera, Vázquez destaca que son los empresarios locales quienes encabezan los procesos de desarrollo local, convirtiéndose en los protagonistas principales.

Además, subraya que, a través de la figura del empresario local, la comunidad no solo participa, sino que también asume un papel protagónico en su propio desarrollo "desde abajo".

En este enfoque, se enfatiza la capacidad de la comunidad para impulsar y dirigir sus propios esfuerzos de desarrollo, contrarrestando cualquier desafío o dificultad desde el nivel local. Este enfoque descentralizado destaca la significación de fortalecer a las comunidades y sus emprendedores para impulsar un desarrollo más sostenible y arraigado en el contexto específico de cada territorio.

En esta misma línea, Vázquez (2007) sostiene que el desarrollo se manifiesta como un proceso intrínsecamente disperso en el territorio. Según el autor, este fenómeno no solo depende de factores económicos, sino que también se fundamenta en las dimensiones sociales y culturales propias del territorio en cuestión. Esto sugiere que la comprensión y promoción del desarrollo deben ir más allá de las meras consideraciones económicas, abarcando aspectos fundamentales de la vida sociocultural de la comunidad. Este enfoque integral reconoce la interconexión entre diversos elementos que influyen en el desarrollo territorial, destacando la importancia de considerar la complejidad y diversidad de factores para lograr un desarrollo equitativo y sostenible.

Así mismo, Vázquez (2007) establece que existe un vínculo inherente entre la cultura y el desarrollo endógeno. Esto implica que el progreso de las localidades y regiones está estrechamente relacionado con factores culturales como la ética laboral, la destreza de ahorro y la comprensión, así como con las reglas que rigen los vínculos dentro de la comunidad. En otras palabras, los cambios que surgen desde el interior de la comunidad son impulsados por la creatividad y la capacidad emprendedora, las cuales se ven moldeadas por el entorno cultural circundante. Esta perspectiva resalta la importancia de comprender la influencia de la cultura en la dinámica del desarrollo, reconociendo que las características culturales desempeñan un papel crucial en determinar la dirección y la naturaleza de los cambios locales y regionales.

### ***Comercialización***

Toda organización necesita prestar mucha atención a cómo vender y distribuir lo que ofrece. Esto es clave para que sus productos o servicios lleguen bien a quienes los quieren comprar. Hacer las cosas correctamente en esta área ayuda mucho a que el negocio funcione como debe. No es solo vender, sino hacerlo de una manera que deje contentos a todos. Así, el negocio crece y los clientes obtienen lo que buscan. Es así, que la comercialización implica una serie de pasos que se emprende para para llegar efectivamente hacia los consumidores.

Para Ugarte (2003) la comercialización es un proceso estratégico que conecta productos y servicios con el mercado. Abarca desde la planificación hasta la entrega al consumidor final, incluyendo estrategias de distribución y fijación de precios. Su objetivo es satisfacer las necesidades del cliente de manera eficiente, creando valor tanto para el negocio como para el consumidor. Estas iniciativas buscan facilitar la venta y entrega eficaz de la oferta al público objetivo. La esencia de esta actividad radica en su naturaleza dinámica y orientada a resultados, asegurando que la oferta llegue a su destino en el momento preciso, satisfaciendo así las necesidades del mercado de manera oportuna y eficiente.

Por su parte, Arellano (2003) sostiene que la comercialización es el eje central de todas aquellas actividades empresariales que buscan generar ingresos mediante la entrega de productos o servicios. Al poner énfasis en la evaluación y refinamiento de sus estrategias comerciales, los negocios pueden fortalecer su posición competitiva y aumentar su eficacia en la satisfacción de las necesidades de los clientes, lo que en última instancia se traduce en un mejor desempeño de sus procesos de entrega de bienes y/o servicios.

En esa misma línea Barrios (2017), sostiene que el primer paso en toda estrategia de comercialización es identificar una demanda real en el mercado. Esta demanda, reflejo de las necesidades de los consumidores, es lo que hace que el acto de comerciar sea tanto natural como factible. El autor hace hincapié en la naturaleza cambiante de las preferencias del

consumidor a lo largo del tiempo, subrayando la importancia de estar al tanto de las nuevas tendencias en el comportamiento del mercado. Adicionalmente, el autor sugiere que las empresas deben prestar atención a las etapas del ciclo de vida de sus productos, ya que esto les permitirá adaptar sus estrategias de comercialización de manera efectiva. Esta consideración del ciclo vital del producto es crucial para detectar y aprovechar las oportunidades que surgen en el mercado, ajustando las tácticas de venta según la fase en la que se encuentre cada bien o servicio ofrecido.

De manera que el desarrollo de un producto surge como respuesta a una necesidad identificada en el mercado. Al introducir un bien o servicio novedoso, la demanda suele ser alta debido al interés de los consumidores por adquirirlo, siempre que ofrezca beneficios atractivos. Durante las fases iniciales del ciclo de vida del producto, específicamente en la introducción y el crecimiento, se observa un aumento en las ventas. Sin embargo, con el paso del tiempo, si el producto no cumple con las expectativas de los clientes, las ventas pueden disminuir al alcanzar la etapa de madurez. Esta situación requiere la implementación de estrategias efectivas para mantener la presencia del producto en el mercado y estimular las ventas. Una opción viable es agregar valor al producto, lo que puede prolongar su permanencia en el mercado y continuar generando ingresos beneficiosos para la empresa.

### **1.6.2. Antecedentes históricos**

#### ***Crianza tradicional del cuy***

La crianza tradicional de cuyes en el ámbito familiar se percibe como una actividad no productiva y se lleva a cabo mayormente por mujeres y niños, destinando la producción principalmente al autoconsumo. En el pasado, la cría de cuyes carecía de distinciones de género, raza o condición, y la cantidad de animales criados rara vez superaba los treinta. La alimentación se basaba en hierbas del campo, residuos de cultivos y sobrantes de cocina.

En razón a lo planteado, Chauca et al., (1994) menciona que el entorno de crianza solía ubicarse en la cocina, donde el calor del horno brindaba protección contra cambios bruscos de temperatura. En algunas ocasiones, se construían pequeñas estructuras cerca de las viviendas para aprovechar de manera óptima los recursos accesibles en la finca. El número de animales criados dependía principalmente de la disponibilidad de alimentos. Los cuyes criados en este sistema eran una fuente de alimento y, en ocasiones, se utilizaban como reserva económica cuando las familias necesitaban liquidez.

Bajo esa consideración, destaca que el cuy ha sido altamente valorado a lo largo de la historia no solo por sus ventajas nutricionales, sino también por sus curativas, como lo señala Ramos (2019) donde se emplea un método conocido como "jubeo del cuy" para diagnosticar y tratar diversas enfermedades y dolencias. Este procedimiento, que forma parte de la medicina tradicional andina, utiliza el cuy en rituales para detectar y eliminar males, daños o desequilibrios en el cuerpo y el espíritu de los pacientes. La persistencia de estas prácticas ancestrales en ciertas comunidades subraya la importancia cultural del cuy, no solo como un alimento nutritivo, sino como un elemento central para la salud y el bienestar comunitario. Por tanto, la efectividad percibida de estos métodos tradicionales, demostrando una intersección significativa entre nutrición, medicina y cultura en la región andina.

De esa manera, Arredondo (2006) destaca que el "jubeo" no es solo una técnica terapéutica, sino un método profundamente arraigado en la tradición, donde el cuy juega un papel central. Según él, el diagnóstico está vinculado al género, con sus connotaciones simbólicas sexuales, y a la "edad figurativa" del paciente, prefiriéndose los cuyes de color negro. Arredondo describe esta práctica como una especie de placa radiográfica sensible, utilizada para descubrir la causa subyacente de la enfermedad. Durante la disección interna y externa del cuy sacrificado, el curandero, guiado por una perspectiva mágico-religiosa y

holística, interpreta los signos en busca de explicaciones que trascienden lo puramente físico, en el contexto de un ritual médico.

Así, se comprueba la validación del potencial curativo y medicinal del cuy. La técnica empleada implica la manipulación física del cuy, destacando especialmente la preferencia por el cuy negro. A través de esta práctica, se busca extraer y evidenciar el mal o enfermedad presente en el cuerpo del paciente. La manifestación de trastornos en la forma, coloración o tumoración en los órganos internos del cuy sirve como indicador visual de la condición de la enfermedad, subrayando así la conexión simbólica y terapéutica entre el cuy y la salud del paciente.

De modo que, el consumo de carne de cuy se realiza principalmente por costumbre. El consumidor tradicional adquiere los cuyes en días festivos, eventos sociales y costumbristas. Además, durante las fiestas donde reúnen a familiares y amigos, es costumbre realizar el juego del zorrillo (atuqcha). Para este juego se busca dos pequeños huesos del oído del cuy, con forma de zorro que son colocados en vasos de chicha o la bebida de ocasión. El cumpleaños o el jugador debe beber en un solo sorbo, con el objetivo de pasar el zorrillo, si en caso no logra tragar todo, el jugador debe pagar una multa, ya sea en bebida u otra forma de pago.

### **1.7. Aproximaciones referenciales al estado de arte**

Existen numerosos estudios previos que guardan un vínculo cercano con el problema de investigación planteado en el presente trabajo. Estas investigaciones antecedentes abordan temáticas afines y contribuyen a sentar las bases teóricas y empíricas para comprender a fondo el fenómeno a analizar.

Algunas de estas investigaciones precedentes se han centrado en explorar los factores culturales, sociales y económicos que influyen en el emprendimiento en comunidades rurales

y zonas andinas. Otros estudios han examinado las estrategias de comercialización y los canales de distribución utilizados por emprendedores locales en el sector de la crianza y venta de cuyes.

Mientras que otros estudios antecedentes han profundizado en las particularidades de la distribución de roles y responsabilidades en torno a la crianza de cuyes en las comunidades rurales. Estas investigaciones han revelado que, principalmente, son las mujeres quienes dedican una mayor cantidad de tiempo a esta actividad, mientras que la participación de los hombres suele ser más limitada.

Por otra parte, algunos trabajos previos han analizado un plan de diversificación de ingresos que implementan los hogares en aquellas comunidades donde la crianza de cuyes constituye una fuente económica relevante. Estos estudios han puesto de manifiesto los esfuerzos de las familias por complementar sus ingresos mediante la combinación de diferentes actividades productivas y fuentes de sustento, buscando así garantizar una mayor estabilidad económica y calidad de vida.

Estos antecedentes investigativos brindan una valiosa perspectiva sobre la temática a abordar en la presente investigación, permitiendo una mayor profundización con la presente investigación.

Arenas y Flores (2020), en su investigación sobre la crianza de cuyes en Conchacalla-San Jerónimo, analizaron y caracterizaron las dinámicas socioeconómicas generadas por la implementación del proyecto de crianza de cuyes. Los resultados revelaron que la producción de cuyes no solo dinamiza la economía en el distrito de San Jerónimo, sino que también mejora la calidad de vida de los participantes. Además, contribuye significativamente a satisfacer las necesidades de los productores de cuy y fortalece la organización de este grupo productivo. Este estudio demuestra la relevancia del proyecto de crianza de cuyes como una iniciativa

integral que va más allá de lo económico, impactando positivamente en aspectos sociales y organizativos dentro de la comunidad.

En el contexto peruano, la crianza familiar de cuyes ha arraigado profundamente en la región andina, destacándose por la disponibilidad de recursos y mano de obra en el ámbito del hogar. Este sistema de producción se caracteriza por la distribución de responsabilidades, donde los hijos estudiantes (10%), las amas de casa (63%) y otros miembros familiares (18%) desempeñan un papel vital en el cuidado de los animales, mientras que la participación de los hombres (9%) es relativamente limitada. La gestión de esta actividad sigue patrones tradicionales, evidenciando una clara división de roles, con mujeres y niños asumiendo predominantemente la responsabilidad del cuidado de los cuyes.

De acuerdo con Chauca de Zaldívar (1997), en la región de Cajamarca, una porción significativa de los criadores de cuyes, el 34,1%, se dedica exclusivamente a la cría de estos animales para el consumo personal, con el objetivo de obtener una fuente de proteína de origen animal. Por otro lado, cerca de la mitad de los productores, el 57,6%, opta por comercializar los cuyes como una fuente de ingresos económicos. Es menos común encontrar a aquellos que se dedican exclusivamente a la crianza con fines comerciales. Este patrón de crianza refleja no solo una estrategia de subsistencia, sino también la búsqueda de diversificación de ingresos en las comunidades donde la crianza de cuyes desempeña un papel fundamental en la seguridad alimentaria y económica.

Por su lado, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2004) señaló que la orientación comercial de la crianza de cuyes tiene como enfoque principal maximizar la producción y obtener beneficios económicos. Esta perspectiva orientada al mercado implica una estrategia para adaptarse a las demandas del entorno comercial, sugiriendo que algunos productores han optado por dedicarse a esta actividad específicamente en áreas urbanas. La

decisión de los criadores de cuyes de establecerse cerca de zonas urbanas podría estar influenciada por la accesibilidad al mercado y la demanda de los consumidores locales. La optimización de la producción y la maximización de las ganancias resaltan la naturaleza empresarial de la crianza de estos animales en este contexto, donde no solo se busca satisfacer las necesidades domésticas, sino también generar ingresos significativos mediante la participación activa en el mercado.

Por su parte, Solís (2019) se adentró en el contexto de las comunidades de Canchis para investigar el proceso de expansión de capacidades a través de la denominada "Escuela de Kamayoq". El enfoque de su estudio se centró en analizar la influencia que tuvo esta escuela en el fortalecimiento de las habilidades técnicas relacionadas con las actividades agrícolas y ganaderas. Además, Solís buscó comprender cómo se desarrolló la transformación de los promotores locales en emprendedores, examinando la manera en que aprovecharon sus conocimientos y expandieron sus diferentes formas de capital: físico, natural, financiero, humano y social. Este enfoque integral le permitió entender no solo el impacto técnico de la escuela, sino también las dinámicas sociales y económicas que se desencadenaron a partir de este proceso en las comunidades estudiadas.

En este sentido, el libro presenta las siguientes conclusiones derivadas de la investigación:

1. El desarrollo de habilidades y conocimientos técnicos en el ámbito agrícola y ganadero ha motivado a los agricultores a buscar superar las limitaciones existentes y explorar nuevas oportunidades económicas a través del emprendimiento. Esta adquisición de capacidades tecnológicas ha despertado el interés de las comunidades rurales por trascender los obstáculos tradicionales y aventurarse en escenarios empresariales que les permitan aprovechar sus recursos y experiencia de manera innovadora.

2. El acceso a recursos financieros, ya sea mediante préstamos o ahorros personales, facilitó que los promotores locales pudieran incursionar en el mercado. Esta disponibilidad de capital económico brindó las condiciones propicias para que estos emprendedores emergentes tuvieran la oportunidad de participar activamente en el ámbito comercial, aprovechando sus conocimientos y experiencia en este nuevo escenario empresarial.

3. La iniciativa emprendedora fomentó el empoderamiento de las comunidades rurales, dotándolas de la capacidad para enfrentar desafíos, actuar ante circunstancias adversas, asumir retos y afrontar riesgos. Este proceso de empoderamiento también propició la expansión de sus redes sociales, permitiéndoles establecer nuevos vínculos y conexiones que fortalecieron su posición y acceso a recursos valiosos para su crecimiento.

4. Las iniciativas empresariales desarrolladas en el ámbito familiar han permitido un importante avance en el bienestar de las comunidades rurales. Estos emprendimientos han tenido un impacto considerable en la mejora de la calidad de vida de los agricultores y sus familias, garantizando el acceso a necesidades básicas como la alimentación y la vivienda digna. Este progreso económico ha asegurado un nivel de vida más adecuado y estable para las personas dedicadas a las labores del campo.

En su estudio sobre la producción de cuyes en Marangani-Canchis, Maxi (2017) identificó y examinó los componentes determinantes que influyen en esta actividad. La investigación reveló que los elementos clave incluyen la tecnología empleada, la asistencia técnica, la capacitación recibida, el régimen alimentario implementado y el acceso a recursos financieros, ya sean créditos o préstamos. Estos hallazgos contribuyeron a impulsar mejoras en la productividad de la crianza de cuyes en Marangani, partiendo del incremento de los ingresos económicos generados por esta actividad, lo cual conllevó a una optimización de la calidad de vida de los productores involucrados.

Para lograr el objetivo planteado, se implementaron metodologías descriptivas, explicativas y deductivas, complementadas con observación directa para recolectar datos relevantes sobre la producción de cuyes. La muestra se obtuvo de la población de productores del Distrito de Marangani, conformada por 500 familias. A través de un muestreo aleatorio, se seleccionaron 88 familias para realizar entrevistas detalladas. Los hallazgos revelaron que la adopción de nuevas tecnologías se asoció con un incremento del 37.03% en la producción. Asimismo, la asistencia a capacitaciones sobre manejo propició un aumento del 24.75%, mientras que la mejora en la alimentación resultó en un incremento del 45.00%. Además, se encontró que un aumento en una unidad del número de madres reproductoras se tradujo en un aumento del 60.76% en la producción.

Según el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (2021), en el Perú, la crianza de cuyes ha sido considerada tradicionalmente como una actividad complementaria, gestionada principalmente de forma tradicional por las familias. En las comunidades andinas, la preferencia por la crianza de cuyes se sustenta en la accesibilidad a su carne en el ámbito local. Sin embargo, en los últimos años se ha presenciado una alteración en la percepción, donde la producción de cuyes ha captado un renovado interés, no solo por su reconocido valor nutricional, sino también por su potencial para incrementar los ingresos familiares mediante la comercialización de los excedentes.

La crianza de cuyes se presenta como una práctica profundamente arraigada en la tradición familiar de las comunidades andinas, lo que subraya su importancia cultural y económica. La elección de criar cuyes para asegurar el suministro local de carne refleja su rol fundamental en la seguridad alimentaria de los hogares. El creciente interés hacia esta actividad sugiere un reconocimiento más amplio de su potencial económico, ya que se destaca tanto por su valor nutricional como por su habilidad de contribuir a la generación de ingresos

complementarios. Este enfoque dual resalta la versatilidad de la producción de cuyes como una práctica que no solo satisface las necesidades alimenticias locales, sino que también ofrece oportunidades económicas significativas para las familias.

## **1.8. Marco conceptual**

### ***Emprendimiento cultural***

El emprendimiento en el ámbito cultural se distingue por su enfoque innovador y su capacidad para crear nuevas oportunidades, sin limitarse exclusivamente a objetivos comerciales. Su propósito abarca un doble horizonte: por un lado, busca generar y diseminar valores culturales, contribuyendo así al enriquecimiento y preservación del patrimonio cultural de una sociedad. Por otro lado, persigue obtener beneficios económicos y reconocimiento por las actividades emprendidas en este campo. Esta dualidad de propósitos refleja la naturaleza multidimensional del emprendimiento cultural, que no solo se enfoca en el aspecto económico, sino que también aspira a aportar significativamente al desarrollo y la promoción de la cultura en su conjunto. (Oliva, 2018, pág. 450)

### ***Producción***

La actividad productiva se presenta como el medio por el cual los seres humanos logran satisfacer sus necesidades a través del trabajo. Se destaca la influencia que ejerce la producción en todos los ámbitos de la vida social, resaltando su rol central en los cambios que han marcado el desarrollo de la humanidad a lo largo del tiempo. Esta perspectiva subraya la relación intrínseca entre el quehacer productivo y la evolución de la sociedad, evidenciando que la producción no solo constituye un medio de subsistencia, sino que también actúa como un motor clave para el progreso y la transformación social. De este modo, se enfatiza cómo la actividad

productiva trasciende su función básica y se erige como una variable clave en el avance y la configuración de las sociedades humanas. (Silva, 1998, pág. 281)

### ***Comercialización***

Cateora et al., (2013) estamos ante la naturaleza multidimensional de la gestión logística, un proceso integral implementado por organizaciones. Se enfoca en la toma de decisiones estratégicas relacionadas con la obtención y distribución de bienes y servicios, considerando factores como el momento adecuado, los proveedores, los destinos de compra y venta, el financiamiento, así como la logística de transporte y almacenamiento. Se destaca la importancia de la ubicación específica y los precios competitivos dentro de este ámbito. (pág. 220)

### ***Crianza de cuy***

Se hace referencia al cuy como una especie animal que ha sido domesticada y criada en cautiverio en diversas naciones de Latinoamérica. Se resalta que esta práctica tiene sus orígenes desde la época colonial y ha desempeñado un rol trascendental, tanto en la alimentación como en la economía de la región. (Chauca de Zaldívar, 1997)

### ***Tradición***

Se entiende a la tradición como una construcción social que se encuentra en constante transformación a través del tiempo, transitando de una generación a otra, y manifestándose de manera diferenciada en distintos contextos geográficos. En otras palabras, la tradición exhibe variaciones dentro de cada cultura, experimentando una evolución temporal y adoptando diversas formas entre distintos grupos sociales, así como entre culturas disímiles. (Arévalo, 2004, pág. 927)

### ***Crianza tecnificada***

Hace referencia a la crianza tecnificada de cuyes, la cual implica la implementación de diversas tecnologías, tales como el cultivo de pastos, el uso de semillas mejoradas, la fertilización de tierras, el riego tecnificado, la construcción de reservorios de agua, el incremento del área forrajera, el empleo de alimentos balanceados, la utilización de suplementos nutricionales y el uso de herramientas modernas, cortadoras de pasto y picadoras de residuos. El propósito de esta práctica es lograr un alto rendimiento productivo, al mismo tiempo que se reducen los costos asociados a la mano de obra. La descripción detallada de las tecnologías empleadas y los objetivos perseguidos brinda una visión integral de la crianza tecnificada en los cuyes. (Serpa, 2021, pág. 38)

### ***Patrones culturales***

Los patrones culturales se distinguen por ser un grupo de criterios que dirigen las acciones de una colectividad organizada. Estos estándares tienen su origen en la herencia de prácticas, costumbres, hábitos, creencias, la ubicación geográfica y las experiencias compartidas por el grupo, y su objetivo es fijar modelos específicos de comportamiento. La claridad de esta definición proporciona una comprensión detallada de cómo estos patrones culturales surgen de una variedad de elementos. La interconexión de factores como la herencia y la ubicación geográfica destaca la complejidad y diversidad de estos patrones, demostrando su influencia integral en la vida de una comunidad social. (Rojas, 2021, pág. 32)

### ***Innovación***

La capacidad de innovar se manifiesta como una característica esencial del espíritu emprendedor, ya sea dentro de una empresa consolidada, en instituciones de servicio público o en la creación de nuevos negocios por parte de individuos. Es un medio a través del cual los

emprendedores generan riqueza y amplían el potencial de los recursos existentes. Este proceso implica la producción, asimilación y explotación efectiva de nuevas ideas, lo que permite encontrar soluciones originales a problemas y satisfacer las necesidades de individuos, empresas y la sociedad en general. La relación entre innovación y emprendimiento destaca su importancia conjunta como motores fundamentales del progreso económico y social. La comprensión de la innovación como un proceso integral que abarca múltiples etapas y aspectos refuerza su papel crucial en la mejora continua y en la generación de valor. (Drucker, 2004, pág. 7)

### ***Estrategia***

López-Mero et al., (2017) refiere al establecimiento de objetivos a largo plazo, cada empresa puede resumir sus metas en tres enunciados concisos: la generación de productos de calidad superior, la atracción, fidelización y aumento de la clientela, y la generación de ingresos. Se subraya la importancia de las interacciones con los clientes como estrategias y tácticas empleadas para atraer, mantener y aumentar los ingresos provenientes de estos clientes. La claridad en la exposición contribuye a comprender los fundamentos esenciales de la misión empresarial y la administración de relaciones con los clientes. (pág. 160)

### ***Mercado***

El mercado se considera una institución social donde se llevan a cabo intercambios de bienes, servicios y factores de forma libre y voluntaria, sin importar si este mercado tiene una ubicación física específica. Esta definición resalta la voluntariedad de las transacciones, enfatizando que los participantes toman decisiones conscientes al intercambiar recursos. Además, se señala que el mercado puede ser tanto un lugar físico como una entidad más

abstracta, lo que amplía la comprensión de este concepto más allá de las transacciones tradicionales cara a cara. (Mochón, 2006, pág. 39)

### ***Comunidad***

La comunidad se define como un conjunto de personas que comparten y habitan un área geográfica determinada. Se enfatiza la relevancia del sentimiento de pertenencia o identificación con símbolos locales, lo que implica un componente emocional en la relación de los individuos con la comunidad. Además, se hace referencia a la intensidad de las relaciones entre los individuos dentro de la comunidad en comparación con otros entornos, y se resalta la creación de conexiones comunicativas, intereses y apoyo mutuo. Estas interacciones tienen como objetivo alcanzar metas, satisfacer necesidades, resolver problemas o cumplir funciones sociales específicas a nivel local, lo que resalta la función integral y la importancia de las comunidades en la vida de las personas. (Ander-Egg, 1965, pág. 23)

## **1.9. Diseño metodológico**

### **1.9.1. Tipo de investigación**

El presente estudio se clasifica como una investigación de carácter descriptivo, cuyo enfoque radica en brindar conocimientos detallados y descripciones que abordan y examinan diversos aspectos de la realidad. En este contexto, la investigación se centra en describir minuciosamente las distintas facetas de la realidad que han sido seleccionadas como parte del estudio, con el objetivo de ofrecer una comprensión exhaustiva de los fenómenos observados. Este enfoque descriptivo, según Caballero (2014) implica un análisis detallado de los componentes específicos que conforman la realidad investigada.

En el contexto de la investigación, se llevó a cabo una descripción detallada del fenómeno emprendedor, así como de la situación y los eventos que caracterizaron a la asociación de Urinsaya Llalla. El enfoque de este análisis se centró en comprender y exponer minuciosamente la conducta de los socios involucrados en dicha agrupación, proporcionando una visión precisa y profunda de los aspectos relevantes para alcanzar una comprensión integral de la dinámica del emprendimiento. Se realizó un examen exhaustivo de los componentes específicos que conformaban la realidad investigada, ofreciendo conocimientos descriptivos y análisis detallados de las diversas facetas del fenómeno observado.

### **1.9.2. Método de investigación**

Se aplicó el método **deductivo-inductivo** en la investigación. El enfoque deductivo, se caracteriza por ser un proceso de conocimiento que parte de la observación de fenómenos generales con el objetivo de identificar verdades específicas que se encuentran implícitamente contenidas en la situación general. En este sentido, nuestro estudio se adhiere a un enfoque deductivo al emplear teorías como guías y marcos conceptuales. Específicamente, en la teoría del cambio, teoría de economía campesina, la teoría de la organización social, así como la teoría del capital y los activos culturales. Este enfoque, de acuerdo a Méndez (1995) nos permitió analizar y comprender los fenómenos generales para extraer verdades particulares relacionadas con nuestro objeto de estudio. Por otro lado, el enfoque inductivo será utilizado, ya que, a partir de la información recopilada mediante los instrumentos utilizados, se extrajo conclusiones de carácter específico respecto al emprendimiento cultural de la crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla.

### **1.9.3. Enfoque de investigación**

La presente investigación adopta un enfoque cualitativo con el objetivo de describir detalladamente el emprendimiento de la crianza de cuyes, el cual se fundamenta en el conocimiento tradicional de esta práctica y en la organización social de la Asociación Urinsaya Llalla. Esta aproximación permite describir, identificar y analizar los cambios en la crianza de los cuyes, transitando desde una modalidad tradicional complementaria hacia una crianza tecnificada, lo cual da inicio al emprendimiento de los socios de la mencionada agrupación. Además, desde esta perspectiva cualitativa, Hernández et al., (2014) menciona que se proporciona profundidad y autenticidad a los datos recolectados, así como dispersión, riqueza interpretativa, contextualización del entorno, detalles y experiencias únicas. Esta aproximación aporta una visión "fresca, natural y holística" de los fenómenos estudiados, ofreciendo flexibilidad en la comprensión de los contextos involucrados.

### **1.9.4. Técnicas de investigación**

Las técnicas que se emplearon en la investigación fueron: la observación, la entrevista y la revisión de documentos.

#### **La observación**

Como una técnica que implica la visualización o captación sistemática, a través del sentido de la vista, de hechos, fenómenos o situaciones que ocurren en el entorno natural o social. Arias, (2012) enfatiza que esta práctica se realiza con base en objetivos de investigación previamente establecidos. La importancia radica en la sistematización y el enfoque intencionado de la observación, resaltando su utilidad como herramienta de investigación para recolectar datos específicos de acuerdo con los objetivos previamente definidos. La claridad en

la descripción brinda una comprensión precisa del rol de la observación en el contexto de la investigación científica.

Por lo tanto, en esta investigación se observaron las actividades diarias que realizaban los emprendedores de la asociación Urinsaya Llalla, lo que permitió conocer cómo se organizaban, producían y comercializaban los cuyes.

**Según los modos utilizados:** La observación en esta investigación es de tipo estructurado, porque se obtuvo información en función a una guía de observación, en el cual se planificó observar y registrar las actividades que realizan los emprendedores en la crianza de cuyes, el tiempo que se dedica a la crianza de cuyes, cantidad, tamaño y sexo de cuyes, los materiales utilizados para la construcción de galpones, material utilizado para implementación de pozas, cantidad de pasto y afrecho para los cuyes.

**Según el grado de participación:** la observación es no participante, es decir que se observó de manera indirecta las actividades que realizan los socios.

**Según el número de observadores:** la observación se llevó de manera individual a cada socio de la asociación Urinsaya Llalla, se observó y tomo registro de las actitudes de los socios para el emprendimiento, la modalidad de crianza de cuyes, el tiempo que le dedican, los sujetos que intervienen en la crianza de cuyes, donde comercializan los cuyes.

**Según el lugar donde se observa:** Se realizó a los emprendedores de la asociación de Urinsaya Llalla ubicado en la comunidad de Llalla del Distrito de Túpac Amaru de la Provincia de Canas. Se observó las actividades de los emprendedores directamente en su vivienda, en los lugares de cultivo de pasto, en los galpones donde se cría los cuyes, en los lugares donde comercializan los cuyes.

## La entrevista

La entrevista se concibe como una técnica basada en un diálogo o conversación directa, llevada a cabo "cara a cara" entre el entrevistador y los entrevistados en torno a un tema predefinido. El propósito principal es que el entrevistador pueda recabar la información necesaria de manera efectiva y en un contexto de interacción más amplio. Este enfoque de acuerdo a Arias (2012) busca facilitar un intercambio profundo y significativo de ideas y experiencias entre ambas partes, permitiendo así una comprensión más completa del tema abordado.

**Según su forma:** la entrevista es de tipo semi estructurada, ya que se usó una guía de entrevistas previamente elaboradas de acuerdo a los criterios de investigación. El investigador entrevistara de manera directa a los socios de la asociación Urinsaya Llalla.

**Según el número de participantes:** la entrevista se clasificó como dirigida de tipo panel. Formato que permitió realizar las preguntas siguiendo la guía establecida, lo que aseguró una mayor objetividad al abordar el tema en cuestión.

## Revisión documentaria

Se revisó fuentes primarias como actas e informes, estatuto, etc. para tener como respuesta sobre la cantidad de socios que integran la asociación Urinsaya Llalla, y los antecedentes históricos de la asociación.

### 1.9.5. Cuadro metodológico

| Tipo de investigación | Método de investigación | Enfoque de investigación | Técnicas de investigación o Recolección de datos | Instrumentos de recolección de datos |
|-----------------------|-------------------------|--------------------------|--|--------------------------------------|
| Descriptiva           | Deductivo-inductivo     | Cualitativo              | La observación                                   | Guía de observación                  |
|                       |                         |                          | La entrevista                                    | Guía de entrevista                   |

|  |  |  |                          |                    |
|--|--|--|--------------------------|--------------------|
|  |  |  | Revisión<br>documentaria | Ficha documentaria |
|--|--|--|--------------------------|--------------------|

### 1.9.6. Unidad de análisis y observación

| Unidad de análisis                     | Unidad de observación   |
|--|---|
| Asociación                             | Cantidad de asambleas, número de socios, tiempo de duración de la reunión, etc.                   |
| Familias                               | Conocimiento tradicional en la crianza, conocimiento tecnificado en la crianza de cuyes.          |
| Socios                                 | Horario que dedica a la crianza de cuyes, estrategias para la venta de cuyes.                     |
| Galpones                               | Material noble y de adobe, forma de galpones, tamaño de galpones, cantidad de galpones.           |
| Cuyes                                  | Número de cuyes, sexo de los cuyes, raza de cuyes, tamaño de los cuyes.                           |
| Terreno                                | Para cultivo de pastos, tamaño del terreno, cantidad de terreno.                                  |
| Materiales<br>Tecnificados/tradicional | Segadera, vehículo de transporte (burro, carretilla, triciclo, moto car), máquina cortadora, etc. |

### 1.9.7. Población y Muestra

#### Población

La población de esta investigación constituye asociación Urinsaya Llalla del Distrito de Túpac Amaru de Canas, la cual consta de 12 socios empadronados en la asociación.

#### Muestra

La muestra es no probabilística de tipo intencional. Sobre este tipo de muestreo, Carrasco (2006) señala que se caracteriza por que el investigador selecciona la muestra según su propio criterio, sin regirse por reglas matemáticas o estadísticas específicas.

En ese entender, se tomó como muestra a 10 socios registrados de la asociación Urinsaya Llalla para obtener información más significativa.

Para lo cual, nos guiamos en los siguientes criterios:

- ✓ Socios que poseen de 400 a 1000 cuyes.
- ✓ Personas que poseen la capacidad emprendedora y conocimientos innovadores sobre la crianza de cuyes.
- ✓ Socios que tengan mayor cantidad de terreno para la producción de pasto.
- ✓ Dedicación exclusiva para criar cuyes.
- ✓ Personas que poseen cuyes de calidad.

### **1.9.8. Procesamiento y método de análisis**

En el marco de la presente investigación, se implementó una metodología rigurosa para el procesamiento de datos, constituyendo un paso esencial en el análisis de la información recopilada durante la fase de campo. La estrategia se caracterizó por someter los datos a un examen minucioso, con el objetivo de llevar a cabo una clasificación y conceptualización adecuada. Inicialmente, se realizó un detallado análisis de cada conjunto de datos recolectados durante la investigación de campo, lo que implicó un detenimiento en el análisis de revisión de cada elemento como es la relación existente entre los datos, las categorías, y el marco teórico. Posteriormente, se procedió a la categorización de los datos, organizándolos en categorías y sub categorías, según sus características comunes. De esta forma se facilitó una comprensión y análisis más profundo de la información, pues el propósito fundamental de este proceso fue establecer un orden coherente de los datos.

Seguidamente, se recurrió al uso del programa de procesamientos de datos ATLAS. ti, para la sistematización y análisis de la data recopilada, la cual permitió organizar y analizar la información obtenida en el campo. En este proceso, se cargaron los documentos transcritos en formato Word. Posteriormente, se crearon códigos en el programa, alineados con las categorías

delineadas en la definición operativa de las variables. Las entrevistas fueron codificadas de acuerdo con estos códigos, facilitando la identificación de relaciones entre aquellos que compartían códigos similares. La etapa final involucró la realización del análisis de datos, donde se consideraron las diversas respuestas encontradas, muchas de las cuales presentaban semejanzas. Con este propósito, se optó por seleccionar los testimonios que ofrecían una mayor profundidad en relación al tema a tratar.

## **CAPÍTULO II**

### **ASPECTOS GENERALES DE LA ASOCIACIÓN URINSAYA LLALLA**

#### **2.1. Reseña histórica**

El distrito de Túpac Amaru se compone de ocho comunidades, siendo el centro poblado de Urinsaya Llalla una de ellas con una trayectoria institucional que abarca aproximadamente 45 años. A lo largo de este tiempo, Urinsaya Llalla ha desempeñado un papel significativo en el desarrollo y crecimiento de la provincia. Su enfoque se ha centrado en fortalecer el sistema de producción agrícola y pecuaria, implementando mejoras notables en la crianza de ganado y en especial de animales menores.

Esta última mención ha sido el impulso hacia el progreso ya que, gracias al acondicionamiento de la infraestructura productiva, que incluye la construcción de cobertizos y galpones han sido específicamente diseñados para animales menores. Además, se ha avanzado en la implementación de sistemas de riego modernos, como los de aspersión y goteo. A través de estas iniciativas, Urinsaya Llalla ha contribuido de manera activa al fortalecimiento económico y turístico de la provincia, marcando un impacto positivo de la región.

La ubicación estratégica del centro poblado, en las proximidades del corredor económico más dinámico, ha propiciado una conexión permanente con el flujo económico de la región. Esta cercanía ha permitido un intercambio constante y beneficioso, generando oportunidades para el desarrollo sostenible de Urinsaya Llalla y fortaleciendo su papel como contribuyente al progreso económico y turístico de la provincia.

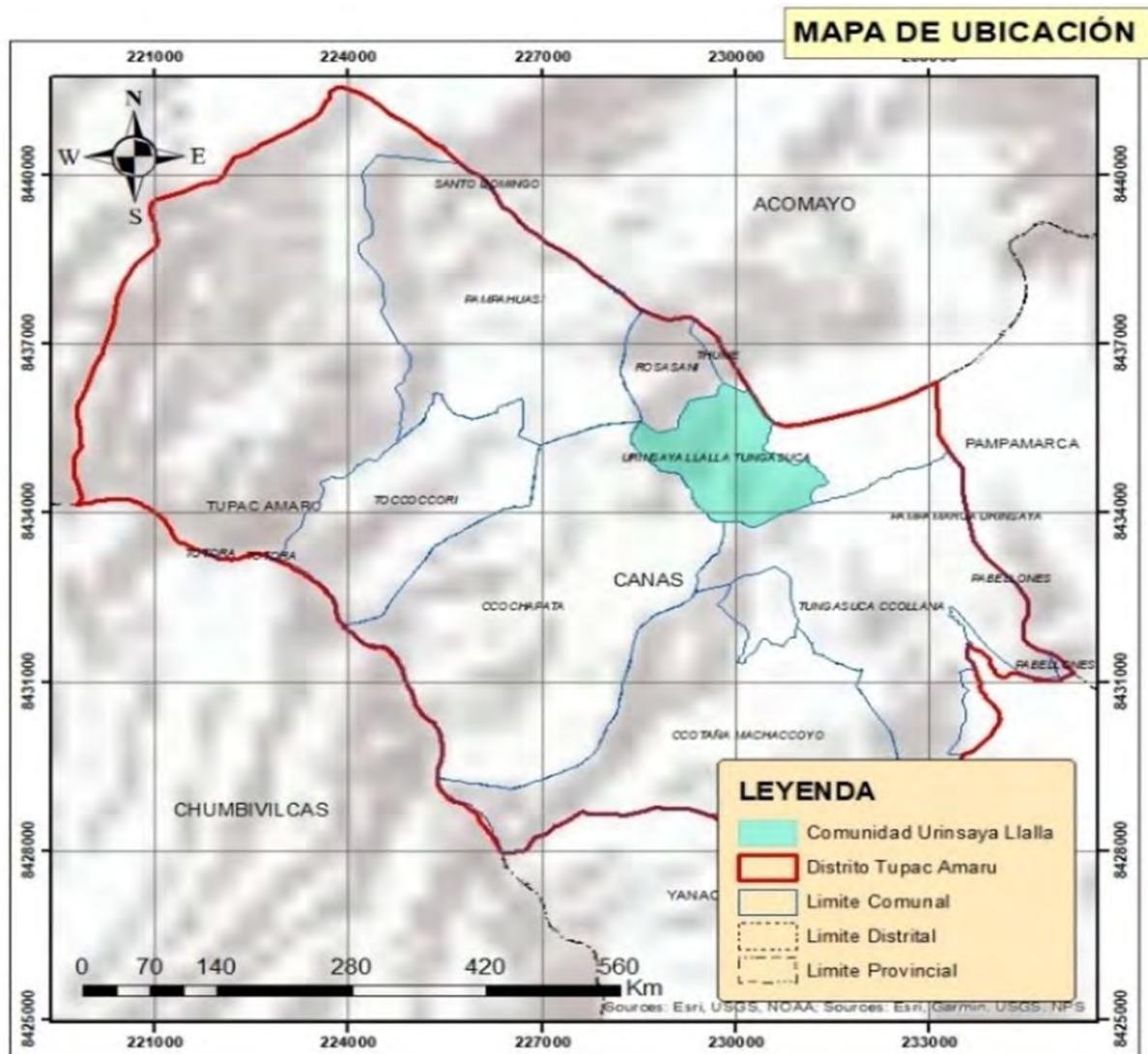
## **2.2. Aspectos geográficos**

### ***2.2.1 Ubicación geográfica***

La comunidad de Urinsaya Llalla se encuentra estratégicamente ubicado en el distrito de Túpac Amaru, en la provincia de Canas, región Cusco. Esta comunidad se sitúa a una altitud notable de 3817 m.s.n.m. lo que la coloca en un piso altitudinal significativo. Esta elevación no solo define la geografía única de Urinsaya Llalla, sino que también tiene implicaciones importantes para su clima, flora y fauna, así como para las actividades económicas y culturales de la población local. Fuente CENSO (INEI, 2017)

### **Figura 1**

## Ubicación geográfica de la provincia de Canas, Cusco, Perú



Fuente: Esta imagen muestra la región geográfica de la provincia de Canas y los ocho distritos que la conforman. Imagen creada por los investigadores [Mapa], Choque y Quispe, 2023

### 2.2.2. Límites geográficos

- Por el Norte: Comunidad de Rosasani y Thuni
- Por el Sur: Comunidad de Tungasuca Collana
- Por el Este: Provincia de Acomayo
- Por el Oeste: Comunidad de Ccochapatá

## 2.3. Aspectos climatológicos

### 2.3.1. Altitud

La asociación Urinsaya Llalla del distrito de Túpac Amaru se encuentra a una altura de 3817 m.s.n.m. Fuente CENSO (INEI, 2017)

### **2.3.2. Clima**

La región experimenta un clima influenciado por la accidentada topografía de los Andes, donde las condiciones climáticas varían considerablemente según la altitud y la ubicación geográfica. Las temperaturas medias se sitúan entre 8.6°C y 7.2°C, pudiendo descender incluso hasta los 0°C. Durante los meses de mayo a octubre, prevalecen días soleados propicios para la actividad agrícola, convirtiéndose en la temporada más popular para visitar la región debido a condiciones climáticas más estables. No obstante, es importante señalar que durante estos meses también se caracteriza por fuertes vientos, especialmente en agosto y septiembre. En contraste, de noviembre a abril, la región experimenta un clima más húmedo, marcado por intensas lluvias. Aunque las temperaturas diurnas pueden ser más suaves, las noches tienden a ser más frías.

## **2.4. Aspectos económicos**

### ***Actividad pecuaria***

Las actividades centradas en la crianza de ganado vacuno, ovino y cuyes representan el principal motor de desarrollo en la zona. Este impulso ha llevado a la siembra de pasto, incluyendo variedades como la alfalfa y el trébol, entre otras, generando mejoras notables en la ganadería, especialmente en la producción de leche y en la intensificación de la crianza de cuyes con fines comerciales.

En los últimos años, se ha observado una disminución en la tenencia de ganado vacuno por parte de las familias, fenómeno atribuido a la creciente intensificación en la crianza de

animales menores, particularmente cuyes. La crianza de cuyes ha emergido como actividad predominante en comparación con otras comunidades, destacándose por una tenencia promedio por familia de 80 cuyes. Este cambio refleja una adaptación a las dinámicas económicas y comerciales locales, con un enfoque más marcado en la crianza de cuyes como fuente clave de ingresos y desarrollo. Fuente (ODEL, 2020)

### ***Actividad agrícola***

La expansión de la frontera agrícola se ve restringida por limitaciones en la disponibilidad de agua para riego. La diversidad del stock de producción agrícola incluye varias especies y variedades, como papa, mashua, olluco, oca, así como cereales como cebada, maíz y trigo. Estos cultivos se gestionan en diferentes pisos ecológicos. Además, se añade al conjunto de cultivos el grupo de leguminosas, que comprende habas, arvejas, tarwi, granos de quinua, y la cañihua. La gestión de estos cultivos se adapta a las condiciones específicas de los diferentes pisos ecológicos, considerando la disponibilidad limitada de agua como un factor clave para la planificación agrícola.

### ***Pesca***

Se lleva a cabo la pesca artesanal de trucha y pejerrey como una actividad complementaria. Sin embargo, cabe destacar que actualmente no se cuenta con estadísticas específicas que detallen los volúmenes de pesca generados por esta actividad. La pesca artesanal, al desarrollarse a menor escala, se presenta como una faceta adicional a las actividades económicas locales, ofreciendo una alternativa para el sustento y complementando los ingresos de quienes participan en esta práctica.

### ***Turismo***

### ***Complejo ecoturístico***

Esta área comprende una porción significativa de los alrededores de la laguna, brindando a los visitantes una experiencia integral de recreación y entretenimiento. Los espacios destinados para el disfrute de quienes lo visitan incluyen instalaciones diversas que enriquecen la oferta recreativa. Entre estas, destacan una cancha sintética, ideal para actividades deportivas y juegos, proporcionando un espacio adecuado para la práctica de distintas disciplinas. Además, se han incorporado columpios que añaden un componente lúdico y familiar al entorno, ofreciendo opciones de diversión para todas las edades.

La presencia de opciones acuáticas también enriquece la oferta recreativa de la zona, con la posibilidad de realizar paseos en canoas que permiten a los visitantes explorar la laguna desde una perspectiva única. Para aquellos más aventureros, la oferta se expande a emocionantes paseos en parapente, que ofrecen una experiencia inolvidable al elevarse sobre el paisaje circundante.

En conjunto, este espacio no solo se destaca por la belleza natural de la laguna, sino que también se posiciona como un destino completo de recreación, integrando instalaciones y actividades que atienden a diversos intereses y preferencias, convirtiéndolo en un lugar idóneo para gozar un día lleno de entretenimiento y esparcimiento al aire libre.

### ***Laguna Tungasuca-Pampamarca***

Formando parte integral del circuito turístico Túpac Amaru II, esta laguna, es una de las cuatro que componen el circuito, se sitúa a una altitud aproximada de 3750 m.s.n.m. y abarca un área promedio de 4 kilómetros cuadrados. Más allá de su imponente belleza escénica, la laguna se caracteriza por albergar una rica diversidad de flora y fauna. Entre las especies vegetales que resaltan se encuentra la totora, contribuyendo al ecosistema acuático de manera

notable. En cuanto a la fauna, se distinguen patos silvestres, gaviotas andinas y huallatas, otorgando a la laguna un perfil ecológico único y atractivo para quienes exploran este circuito turístico. Este entorno natural no solo proporciona un deleite visual, sino que también ofrece una experiencia inmersiva en la variada vida silvestre que habita en sus alrededores.

## **2.5. Aspectos sociales**

### ***Organización social***

La comunidad está estructurada y compuesta por las autoridades comunales, el presidente, secretario, tesorero, vocal y fiscal de la Asociación, organizaciones como: La Federación Campesina, El Frente de Defensa, Las organizaciones de mujeres, la ONG Arariwa y el proyecto social Haku Wiñay.

Las asambleas se realizan dos veces al año, en caso de emergencia o necesidad, y se llevan a cabo en una reunión general con todos los habitantes de la comunidad.

### ***Educación***

La comunidad de Urinsaya Llalla, cuenta con una infraestructura educativa que comprende una institución de nivel secundario, denominada "Fernando Túpac Amaru", y como una institución de nivel primario identificada como "I.E. N° 501429". Ambos establecimientos educativos adoptan un enfoque mixto, lo que significa que están abiertos tanto para estudiantes masculinos como femeninos.

### ***Salud***

La comunidad de Urinsaya Llalla, cuenta con el servicio de salud que se presta en el centro de salud de Ccochapata, el cual desempeña un papel crucial en la atención médica de la comunidad. Este establecimiento sanitario brinda servicios esenciales y cuidados médicos a un

total de 107 habitantes de Urinsaya Llalla. La presencia de este centro de salud no solo demuestra el compromiso con el bienestar de la comunidad, sino que también asegura el acceso a servicios de atención médica fundamentales para los residentes locales.

## 2.6. Aspectos políticos

La asociación Urinsaya Llalla cuenta con una junta directiva que ejerce un papel fundamental en su dirección y gestión. Esta se encuentra compuesta por un grupo humano clave, que incluye un presidente, un secretario, un tesorero, vocales y un fiscal. La elección de los miembros de la junta directiva sigue un proceso democrático, en conformidad con lo estipulado en el estatuto interno de la asociación. De esa forma se destaca que su organización está estructurada adecuadamente.

En la actualidad su junta directiva está conformada por:

- **Presidente:** Isabel Huanca Quispe
- **Secretario:** Armando Huaylla Nina
- **Tesorerera:** Juliana Palomino Hanco
- **Fiscal:** Nelida Cardenia Melendez
- **1er vocal:** María Ayma Tecsi
- **2do vocal:** Guillermo Choque Huaylla

Cabe destacar que la designación involucra un proceso democrático, el cual asegura que cada posición dentro de la junta sea ocupada por individuos que representen los intereses y valores de la asociación. Es importante destacar que el periodo de servicio de la junta directiva tiene una duración de dos años, lo que garantiza una rotación regular de liderazgo para fomentar la participación activa entre sus miembros. En este marco, el presidente de la junta directiva se erige como el máximo representante de la asociación, desempeñando un papel crucial en la orientación y la toma de decisiones estratégicas.

## **2.7. Recursos naturales**

### ***Recurso suelo***

Según los estudios realizados por la Oficina Nacional de Evaluación de Recursos Naturales (ONERN), se identificaron tres categorías de suelos en función de su capacidad de uso: aquellos propicios para la producción agrícola, ganadera y forestal, así como las tierras de protección que no son adecuadas para actividades agropecuarias.

Las tierras aptas para la agricultura abarcan solo el 1% del territorio en el distrito de Tupac Amaru, presentando limitaciones debido a su baja fertilidad natural. Estos suelos se encuentran en la microcuenca Jabonmayo, que desemboca en la capital del distrito de Tungasuca.

En cuanto a los suelos aptos para pastos, representan el 20% de la superficie total del distrito de Túpac Amaru, pero enfrentan limitaciones relacionadas con el clima, la fertilidad del suelo y pendientes moderadamente inclinadas hasta empinadas, siendo susceptibles a la erosión. Estos terrenos son idóneos para el pastoreo y la forestación.

La producción forestal tiene lugar en aproximadamente el 10% del territorio en el distrito de Túpac Amaru, presentando severas limitaciones climáticas y pendientes que van desde moderadas hasta extremadamente empinadas. Este tipo de suelo se encuentra a lo largo de los ríos Apurímac y Vilcanota.

Finalmente, las tierras de protección, que ocupan alrededor del 69% del territorio, carecen de cobertura vegetal y, por lo tanto, no son aptas para actividades agropecuarias.

### ***Recurso hídrico***

Las fuentes de agua empleadas tanto para el abastecimiento humano como para las actividades agrícolas y ganaderas son provenientes de la zona de Totorani y Quellhuaccasa. Estas fuentes hídricas desempeñan un papel esencial en el suministro de agua para el consumo humano y en el respaldo de las prácticas agropecuarias, siendo fundamentales para satisfacer las necesidades tanto de la población como de la producción agroalimentaria. (Trabajo participativo de grupos focales marzo 2011 por comunidades)

### ***Flora y fauna***

En lo que respecta a la flora de la comunidad, se destaca por la presencia de diversos arbustos, entre los que se encuentran las totoras y el ichu, también conocido como paja. La vegetación está compuesta mayormente por especies achaparradas que han logrado adaptarse a las temperaturas características de la zona. Donde predomina el ichu, que va acompañado de piedras y rocas, configurando un paisaje singular y característico.

En cuanto a la fauna, el centro poblado alberga una variada biodiversidad. Entre las aves, se pueden avistar gaviotas, patos silvestres y wallatas contribuyendo a la riqueza ornitológica de la región. Así mismo, las aguas de la zona albergan especies como la trucha y el pejerrey, enriqueciendo significativamente la biodiversidad acuática local. Por último, la vibrante presencia de colibríes agrega un toque de color y vitalidad al entorno, complementando la variada vida silvestre que caracteriza a este centro poblado.

## CAPÍTULO III

### CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO CULTURAL

#### 3.1.1. Emprendimiento cultural

El emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla surgió en el año 2009. Sin embargo, entre los años 2010 y 2015, gracias al apoyo de la Municipalidad Distrital de Túpac Amaru y posteriormente con el respaldo de la Asociación ARARIWA (Asociación para la promoción técnico cultural andina), en colaboración con la Organización no Gubernamental PLAN INTERNACIONAL, este emprendimiento adquirió mayor relevancia. Esto se debió a que los asociados comenzaron a criar cuyes a mayor escala, evidenciando una evolución técnica en esta actividad. Cabe destacar que los conocimientos proporcionados sobre este emprendimiento cultural no sólo abarcaron la crianza de cuyes, sino también la posibilidad de comercializarlos. En este sentido, se denota que esta iniciativa ha influido en la vida económica de los asociados.

Sobre este, se menciona lo siguiente:

*Nosotros empezamos con el emprendimiento en 2009, en 2010 todavía. Desde el municipio nos apoyó en 2010 a 2015 pocas personas éramos. Después de ello ARARIWA nos apoyó con la crianza de cuy y con PLAN INTERNACIONAL hicimos un galpón de cuyes, con PLAN INTERNACIONAL trabajamos cómo debemos separar los cuyes. (Nelida C, 56 años)*

*[...]vinieron diciendo, cuy críen, así nos dijeron, el ingeniero Dimas, del municipio habrá sido, participamos en la capacitación, el cuy a cuanto venderían al mes nos dijo, entonces les decíamos podemos vender y otros cinco en un mes desde esa fecha hasta ahora nos dedicamos a la crianza de cuy. Nosotros vendíamos cinco cuyes al mes, después a 10 cuyes. De Rosasani, Tococori, Hualluta, Qochapata, Machaqoyo desde esos lugares venían, en las capacitaciones nos enseñaban acerca de las enfermedades de los cuyes, de la limpieza de los cuyes. (Esteffa Alanocca Ccama, 52 años)*

Considerando los relatos de los miembros de la asociación de Urinsaya Llalla, el emprendimiento cultural de crianza de cuyes ha adquirido trascendencia no solo por la actividad misma de criar estos animales, sino también por el respaldo institucional que ha recibido de entidades públicas y privadas. Además, se destaca que esta iniciativa no solo representa una fuente de ingresos económicos, sino también un espacio de articulación para generar alternativas financieras para los asociados. Esta convergencia de factores ha permitido que el emprendimiento se consolide como una opción viable y sostenible para el desarrollo de la comunidad.

Es importante resaltar que antes de constituirse como una asociación dedicada al emprendimiento cultural de la crianza de cuyes, los miembros de Urinsaya Llalla se dedicaban a otras actividades, como la crianza de ganado, o bien ofrecían su mano de obra en el sector de la construcción. En este sentido, se evidencia que el emprendimiento cultural ha adquirido una relevancia fundamental en la vida diaria de cada familia, ya que les ha permitido generar una economía familiar sostenible. Sobre ello, se destaca lo siguiente:

*Antes yo me dedicaba a pastear ovejas, luego trabajaba en engorde de toros, luego los vendí y me dediqué al engorde de vacas lecheras, de ahí los vendí, luego me fui de viaje, al volver mis primos me indican vamos a vender, criar cuyes me decían, entonces yo me anime. Con el dinero que tenía ahorrado empecé a construir una pequeña casa para criar los cuyes, los separaba con adobes nomas, me compraba maderas y con esos los tapaba, yo llegué a tener una planta de cuyes en mi tierra, luego ya me vine aquí a vivir con mi esposo, nos conocimos criando cuyes, el también criaba cuyes en aquí; entre criadores nos juntamos; pero antes yo me dedicaba más, de allí vendía a los hoteles y restaurantes turísticos de Cusco, Urubamba, Calca. La pandemia me afecto mucho porque antes vendíamos cuy empacuetados, sin hueso, sin cabeza pura pulpa. (Isabel Huanca Quispe, 44 años)*

*Yo empecé a dedicarme a la crianza de cuyes hace mucho tiempo, hace 15 años, en un inicio me dedicaba de manera rustica, me dedicaba a la crianza de vacunos, ovinos y agricultura, mi esposo salía a buscar trabajo en otros lugares como albañil, obrero*

*para los gastos de la familia. El trabajo que realizaba era de mucho esfuerzo, ya que tenía que ir a pastar mis ovejas en el cerro en plena lluvia. Y por la tarde tenía que ir por los ganados para darle pasto, para anochecer terminaba cansada. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Yo antes me dedicaba a mis ganados, a pastar ovejas también hacia pequeños negocios cuando se podía, pero en cuy ni pensaba en vender cuy, el cuy solo era para comer y eso solo criabas diezcitos o un poco más solo eso. Yo criaba más ovejas y vacas; incluso en ese entonces el cuy se criaba en la cocina o en granjitas de madera con puertitas. (Rosalia P. H, 42 años)*

De acuerdo con los testimonios de los asociados sobre la crianza de cuyes, se evidencia que los emprendedores han experimentado una transición marcada desde sus actividades previas, como el pastoreo y la crianza de otros animales. Sin embargo, esta transición ha sido fundamental, ya que la crianza de cuyes ha propiciado el desarrollo de habilidades emprendedoras tanto en hombres como en mujeres de la asociación. Esta iniciativa ha permitido que los asociados exploren nuevas oportunidades y se conviertan en agentes activos de su propio desarrollo económico y comunitario.

Por otro lado, es fundamental destacar que el emprendimiento cultural ha logrado establecer objetivos compartidos entre los asociados de Urinsaya Llalla. Estas personas tienen una visión clara sobre su crecimiento y desarrollo, con el objetivo de consolidarse como microempresarios. Sin embargo, son conscientes de que esto implica la expansión de galpones, la adquisición de terrenos para cultivo y, en última instancia, el mejoramiento genético de los cuyes. Esta visión compartida ha permitido que los asociados trabajen de manera conjunta y coordinada hacia el logro de sus metas. Sobre ello, mencionan lo siguiente:

*Nosotros también queremos llegar a mediano empresario, micro empresario, en ese pensamiento estamos. Más alto queremos llegar. (Nelida C, 56 años)*

*Creces más, salir adelante como empresarios micro empresario lo que dicen nos gustaría llegar. (María Ayma Tecsi, 52 años)*

*Mi objetivo como emprendedor es más adelante convertirme en un microempresario, buscar otros mercados más grandes para vender mis cuyes, aumentar mis ingresos económicos, tener más galpones de cuye, comprar más terrenos para sembrar pastizales para de esa manera vender en gran cantidad. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Que en adelante convertirme en un micro empresario y poder vender en gran cantidad y poder distribuir a otros mercados los cuyes. (Juliana P. H, 52 años)*

*Pues nuestro objetivo salir a mercado más grandes en pelado o en vivo, llegar a hacer mejoramiento genético de cuyes. (Brígida Nina, 48 años)*

Los objetivos expresados por los participantes en el emprendimiento de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla revelan una perspectiva sólida y ambiciosa en su visión de futuro. En general, estos emprendedores buscan no solo mantener su actividad, sino expandirla significativamente y alcanzar una posición más destacada en la escala empresarial.

La aspiración de convertirse en micro y medianos empresarios refleja la búsqueda de crecimiento económico. La diversificación de sus operaciones, como la expansión de galpones y la adquisición de más terrenos, indica una estrategia para ampliar la producción y asegurar un suministro sostenible de recursos. Además, la intención de realizar mejoramientos genéticos en los cuyes sugiere un enfoque en la calidad y la eficiencia de la crianza.

Este conjunto de objetivos apunta a la profesionalización y la expansión a gran escala de sus actividades, mostrando una comprensión consciente de las oportunidades de mercado y la necesidad de adaptarse y crecer en un entorno empresarial. En resumen, la visión de estos emprendedores refleja una mentalidad proactiva y estratégica, fundamentada en la ambición de no solo mantener, sino mejorar y expandir su emprendimiento de crianza de cuyes en el futuro.

### 3.1.2. Valoración del emprendimiento cultural

En razón a la valoración del emprendimiento cultural de crianza de cuyes se muestra que tiene una importancia significativa en la vida socioeconómica de los miembros de la Asociación Urinsaya Llalla. Los testimonios recopilados reflejan cómo la crianza de cuyes se ha convertido en un pilar fundamental para la generación de ingresos económicos<sup>1</sup>, brindando un impulso trascendental al bienestar y mejorando positivamente las condiciones de vida de los emprendedores. Esta actividad ha permitido que los asociados exploren nuevas oportunidades financieras, promoviendo así empoderamiento personal y comunitario.

La crianza de cuyes en la asociación Urinsaya Llalla trasciende la mera acción económica y se erige como un elemento catalizador de cambios en la estructura socioeconómica de la comunidad. Desde una perspectiva antropológica, esta actividad ha resultado fundamental al empoderar a las mujeres, quienes han logrado una independencia financiera<sup>2</sup> y la capacidad de contribuir al bienestar familiar sin depender exclusivamente de sus esposos. Esta nueva realidad les ha permitido adquirir un mayor grado de autonomía y empoderamiento al tener la oportunidad de generar sus propios ingresos y aportar de manera significativa al sustento del hogar. Este proceso ha propiciado una transformación en los roles tradicionales, fortaleciendo así la equidad de género dentro de la asociación y promoviendo un cambio estructural en la dinámica social y económica de la comunidad. Sobre ello se menciona que:

*Claro es muy bueno, es importante el cuy vale siempre, el cuy me sirve para comprar carro, con la venta de cuyes tengo 02 motos cargas y un carro, con préstamo del banco me apoyado, pero eso también lo voy pagar con la venta de cuyes. (María Ayma Tecsi, 52 años)*

---

<sup>1</sup> Generación de dinero a partir de actividades comerciales.

<sup>2</sup> La capacidad de cubrir gastos y necesidades de manera independiente.

*Es una ayuda para nosotros sobre todo para las mujeres, para la dedicación de mujeres, ya no pides al esposo o al marido, ya no estamos pidiendo. Cuando tienes tu propio ingreso, tú lo que quieres ya gastas, también es un apoyo para la familia. (Brígida Nina, 48 años)*

*Si, es importante porque antes el ingreso no había, solo miraba al esposo que se dedicaba al negocio ahora tengo dinero para comprar algo. (Marcelina Hancoco Quispe, 54 años)*

*Si es importante, porque de esa manera he podido solventar los gastos de mi familia, porque ya no tengo que salir a otros lugares dejando a mi familia para poder trabajar, si no estoy aquí con ellos dedicándome a la crianza de cuyes y además como es rentable no tengo por qué salir a otros lugares más. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Si es importante, porque de esa manera nuestro trabajo se hizo menos forzoso y tengo ingreso económico cada fin de semana y cada fin de mes lo que antes no tenía. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Sí, es importante porque de esa manera podemos solventar a nuestras familias y poder tener un ingreso mensual para comprar sus ropas, frutas o cosas que faltan para la casa, gracias a este emprendimiento ahora puedo mandar a mis hijos hasta a la academia en Sicuani, porque no tenía ingreso entonces mis hijos menores no podían asistir a una academia de reforzamiento. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Si, por que gracias a este emprendimiento la vida de mi familia ha cambiado, pero antes mi vida era triste no tenía muchos ingresos para poder ayudar con los gastos a mi esposo él nomas salía a trabajar y muchas veces no alcanzaba lo que ganaba, pero desde que me dediqué a la crianza de cuy pude conseguir muchas cosas buenas hasta hice construir mi casa en Sicuani y puedo mandar dinero a mis hijos que estudian en Cusco. (Juliana P. H, 52 años)*

Los testimonios recabados revelan que la producción de cuyes en la asociación Urinsaya Llalla ha generado importantes beneficios económicos para sus integrantes desde el inicio de esta actividad. Ahora bien, desde una perspectiva antropológica, esta actividad se convierte en un fenómeno cultural que desafía y transforma las normas tradicionales de género y las dinámicas familiares. La independencia económica ganada por las mujeres y la capacidad

de los criadores para estar presentes en el hogar indican un cambio significativo en las percepciones culturales y sociales, subrayando la complejidad y la riqueza de este emprendimiento en el contexto de la comunidad. A esto mismo, se tiene que añadir que la asociación Urinsaya Llalla esta conformada en su mayoría por mujeres, siendo 09 de ellas las asociadas. Ahora, se debe destacar que, la crianza de cuyes debe verse, más como una alternativa económica familiar, pues, las mujeres al margen de encargarse de la crianza de los cuyes, siguen encargándose de las labores domésticas de casa.

Por lo mismo, se debe entender que esta crianza, es una oportunidad para generar ingresos económicos dentro de la familia. Ahora, en cuanto a las relaciones de género entre la mujer y el varón que están vinculados a la asociación Urinsaya Llalla, se debe comprender que lo que se ha generado no es una relación de poder, sino más bien una relación que involucra la complementariedad, pues, la comercialización de los cuyes, es una alternativa económica que complementa a su economía familiar.

Si bien la crianza de cuyes tiene una valoración excepcional, esto es producto de las acciones realizadas por los miembros de la asociación, específicamente, las formas de comercialización de los cuyes. La asociación no solo se dedica a la crianza, sino que diversifica sus actividades comerciales, ofreciendo una amplia gama de productos y servicios que abarcan desde la venta de cuyes vivos hasta la preparación y venta de platos a base de cuy. Este emprendimiento contribuye a la economía de sus asociados y fortalece la presencia de la crianza de cuyes en eventos y festividades locales, demostrando su capacidad de adaptación y aprovechamiento de diferentes canales de venta.

Por un lado, ofertan platos típicos como el cuy al horno con papas en ferias y fiestas patronales, atendiendo los pedidos de clientes locales y revendedores. Por otro lado, comercializan cuyes vivos de diferentes tamaños y etapas de crecimiento, como crías y

gazapos<sup>3</sup>, según los requerimientos del mercado. Esta versatilidad les permite participar en eventos distritales, donde preparan y venden platos típicos a base de cuy, evidenciando su organización comunitaria. Además, han establecido relaciones comerciales con empresas externas, a las cuales proveen cuyes vivos o pelados, adaptándose a sus demandas específicas. En algunos casos, los mismos socios participan en el procesamiento de los cuyes, como el pelado, generando ingresos adicionales. Esta diversificación de productos y canales de venta demuestra la capacidad emprendedora de la asociación y su habilidad para aprovechar las oportunidades del mercado local y regional.

*Ofrecemos plato de cuy al horno con su papita como quiere el cliente en las ferias, tan bien en fiestas patronales. Nosotros llevamos según a los pedidos mayormente a los revendedores o intermediario. (Brígida Nina, 48 años)*

*Antes vendíamos cuy pelados ya que la empresa que nos comparaba nos pedía pelado también, pero por el momento solo estamos mandando cuyes vivos de diferentes tamaños nos piden crías, gazapos, chactados y asados, también llevamos para vender en la fiesta del distrito Túpac Amaru platos típicos a base de cuy entonces nosotros nos organizamos todos los socios para poder llevar y poder vender nuestros cuyes. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Nosotros como asociación estamos vendiendo cuyes vivos a la empresa moqueguano cada mes viene a comprarnos, las primeras veces llevábamos cuyes y ella nos contrataba para pelar y nos pagaba 10 por día y los que queríamos trabajábamos ahí pelando cuy. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Nosotros vendemos cuyes vivos de diferentes tamaños, pero también vendemos cuyes pelados y a veces vendemos comida a base de cuy. (Juliana P. H. 52 años)*

Considerando los testimonios se muestra que la asociación no solo comercializa productos, sino que también capitaliza la crianza de cuyes como parte integral de la identidad cultural local. Esta estrategia diversificada no solo contribuye económicamente a la comunidad,

---

<sup>3</sup> Cuyes de 17 semanas.

sino que también fortalece la presencia cultural y social de la actividad en la vida cotidiana y los eventos festivos.

Sobre la misma idea, se destaca que el emprendimiento cultural también contribuye a cada familia de la asociación, pues, a través de sus testimonios han revelado que la crianza de cuyes ha generado impactos económicos en sus familias y el distrito. Los testimonios destacan cómo esta actividad ha proporcionado ingresos regulares, permitiendo a los socios invertir en la educación y alimentación de los hijos. La capacidad de financiar la educación de los hijos, es una tarea que antes resultaba difícil debido a la falta de ingresos consistentes. Además, la crianza de cuyes ha impulsado la autonomía financiera, especialmente entre las mujeres que no cuentan con empleo estable. La colaboración familiar en este emprendimiento también se destaca, ya que se menciona cómo trabajar juntos en la crianza de cuyes ha fortalecido las dinámicas familiares y eliminado la necesidad de que los esposos se movilicen a otros lugares en busca de trabajo. Sobre ello se menciona lo siguiente:

*Contribuye bien, ya que podemos observar de cómo ha cambiado la calidad y forma de vida de mis socios desde que nos dedicamos a la crianza de cuye ahora mandamos a nuestros hijos a estudiar ya que más antes era difícil porque no teníamos ingreso semanal o mensual. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Desde el momento que decidí dedicarme a la crianza de cuy mi vida cambio para bien porque ahora ya no carecemos de dinero y mi esposo ya no tiene que salir a buscar trabajo a otros lugares si no que trabajamos juntos con mis cuyes nos dedicamos juntos a la crianza de cuy. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Desde que me dedique a la crianza de cuye ya no carezco de plata más que todo de platita a veces cada semana llevo mis cuyes al mercado de Yanaoca y Combapata entonces ya tengo con que comprar sus frutas de mis hijos y para su semana de mis hijos entonces ya no estoy triste. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Desde que me dedique a la crianza de cuy puedo tener más ingresos económicos y cada semana vendo mis cuyes. (Juliana P. H, 52 años)*

*Económicamente ayuda a las familias, sobre todo a las mujeres que no tenemos trabajo fijo. (Isabel Huanca Quispe, 44 años)*

Así, los extractos de las entrevistas ponen de manifiesto la trascendental contribución económica y el impacto favorable que la crianza de cuyes ha tenido en la vida cotidiana de los participantes. Esta actividad se ha consolidado como una fuente primordial de ingresos, transformando de manera positiva sus condiciones de vida. Mejorar las condiciones de vida desde la perspectiva de los participantes se expresa con la disposición de alimentos, disponer de vestimenta y disponer de ingresos para satisfacer las necesidades que involucra a la familia.

Por lo mismo, los participantes destacan cómo esta actividad ha generado ingresos regulares, permitiendo invertir en la educación superior de los hijos. La posibilidad de enviar a los hijos a la escuela y cubrir necesidades que ello implica evidencia el rol fundamental de la crianza de cuyes como motor económico en la comunidad.

Además, se destaca la autonomía financiera que ha brindado, especialmente a las mujeres sin empleo fijo, y la colaboración familiar que ha fortalecido las dinámicas internas. Así, la crianza de cuyes no solo se presenta como una fuente de ingresos, sino también como un medio que ha transformado las relaciones familiares y eliminado la necesidad de que los miembros busquen trabajo en otras áreas. En conjunto, estas narrativas subrayan la crianza de cuyes como un motor económico y social significativo en la vida de los participantes.

## **3.2. ORGANIZACIÓN DE LA CRIANZA DE CUYES**

### **3.2.1. Organización productiva**

La organización de Urinsaya Llalla, antes de constituirse como una asociación independiente, experimentó desafíos significativos al formar parte de la estructura más amplia

del distrito de Túpac Amaru, pues, pertenecía a una “asociación macro”<sup>4</sup> del distrito de Túpac Amaru con más de 120 comuneros provenientes de diversas comunidades. Esto mismo, hacía que las personas de otras comunidades tengan dificultades para concertar en reuniones.

En ese contexto, los asociados pertenecientes de la comunidad de Urinsaya Llalla, a través de reuniones internas, decidieron constituir una nueva asociación que no les genere dificultad para reunirse y trasladarse. La decisión se estableció en la idea de descentralizar la organización y formar una asociación entre miembros de la misma comunidad; esta decisión marcó un punto de inflexión en la historia de la Asociación de productores de cuyes Urinsaya Llalla. Esta evolución cualitativa revela un enfoque consciente y adaptativo, donde la comunidad buscó no solo superar las barreras geográficas, sino también preservar y fortalecer la participación activa y la toma de decisiones a nivel micro, es decir dentro de su comunidad. Sobre ello se menciona:

*Antes pertenecíamos al distrito de Túpac Amaru como asociación y era uno solo y éramos más 120 comuneros de diferentes comunidades y para nosotros era difícil ir a las asambleas de las comunidades que se encuentran lejos entonces conversamos entre nosotros de la comunidad de llalla y nos descentralizamos formamos una pequeña asociación de 12 personas. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Antes pertenecíamos a la asociación de Túpac Amaru uno solo con todas sus comunidades después nos separamos para formar nuestra asociación porque era difícil ir a las asambleas porque era lejos y no había ni carro a veces había por las noches asamblea y era difícil para nosotros es por eso que formamos una pequeña asociación de 12 personas. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Cuando ya no podíamos ir a las asambleas a otras comunidades lejanas, decidimos juntarnos los de lugar para formar una asociación y trabajar en nuestra comunidad de Urinsaya Llalla. (Juliana P. H, 52 años)*

---

<sup>4</sup> Se refiere al grupo de comunidades que conformaban antes los socios de Urinsaya Llalla de todo el distrito de Túpac Amaru.

En función a ello, la importancia del enfoque adoptado por los comuneros de Urinsaya Llalla radica en la capacidad de sus miembros para estructurarse de manera que se ajuste a sus necesidades únicas, permitiendo una toma de decisiones ágil y centrada en cuestiones locales. Esto ha consolidado una base sólida para el desarrollo económico y la autogestión comunitaria. A través de las narrativas, se evidencia la capacidad de adaptación y empoderamiento comunitario en Urinsaya Llalla, reflejando la solidez para tomar decisiones en favor de la colectividad. Esta cohesión y determinación han sido fundamentales para el éxito de sus iniciativas y el fortalecimiento de su autonomía como asociación y comunidad.

Tomando en consideración esta experiencia de los socios de la asociación Urinsaya Llalla, sus 12 miembros en el 2014, tomaron la decisión de constituirse como una organización. Así pues, de acuerdo a su cuaderno de actas: se destaca que su constitución como asociación se realizó en febrero del 2014, en la cual, aparte de establecerse como una organización, se nombró al primer consejo directivo con la finalidad de establecerse formalmente como una asociación de criadores de cuyes, cuya finalidad estuvo asociada a vender cuyes, sin embargo, detrás de este interés, se sitúa la idea de liderar un desarrollo local, sobre todo un desarrollo económico de las familias campesinas de aquellas personas que integraban la asociación Urinsaya Llalla. Por otra parte, dentro del cuaderno de actas, se destaca que la denominación de la asociación debía ser *Asociación de criadores de cuyes de la Comunidad Campesina de Urinsaya Llalla*, la cual tiene vigencia en la actualidad. Posteriormente, establecieron un consejo directivo el cual fue elegido por unanimidad por los miembros de la asociación Urinsaya Llalla, donde la junta directiva estuvo conformada por las siguientes personas:

- **Presidenta:** Felipa Huaylla Peredo
- **Secretaria:** Faustina Muñoz Apaza
- **Tesorero:** Pablo Choque Nina
- **1er vocal:** Esteffa Alanocca Ccama

- **2do vocal:** Rosalia Alanocca Parhuayo
- **Fiscal:** Marcelina Hanco Quispe

En marco de la constitución de esta asociación se evidencia un fragmento del libro de actas de la asociación en mención donde se establece lo siguiente:

*En la comunidad campesina de Urinsaya Llalla, del distrito de Túpac Amaru, provincia de Canas del departamento de Cusco [...] febrero del 2014 se hicieron presente todos los integrantes del comité de criadores de cuy [...] con la agenda a tratarse sobre los siguientes puntos: constituir una asociación civil sin fines de lucro, nombramiento del consejo directivo, probación de la acta y estatuto de la asociación y otorgamiento de las facultades a la presidenta así se señala que se debe formar una asociación de criadores de cuy con el objetivo de vender cuy, así mismo liderar el desarrollo local, socio económico de las familias campesinas. Del mismo modo los asistentes indican que la asociación debe llamarse asociación de criadores de cuy de la comunidad campesina de Urinsaya Llalla, el principal objetivo está en el estatuto. [De este modo], el primer consejo directivo con mayoría y acuerdo unánime de los asistentes recayendo las responsabilidades en las siguientes personas: Felipa Huaylla Peredo (presidenta), Faustina Muñoz Apaza (secretaria), Pablo Choque Nina (tesorero), Esteffa Alanocca Ccama (1er vocal), Rosalia Alanocca Parhuayo (2do vocal) y Marcelina Hanco Quispe (fiscal). (Acta de constitución de la Asociación de productores)*

En torno a lo planteado, los socios de la asociación en mención resaltan que su organización está conformada por una junta directiva, donde los roles esenciales son la presidencia, secretaría, tesorería y personal de apoyo (vocal). Sobre ello, los entrevistados mencionan lo siguiente:

*Nuestra asociación está conformada por una junta directiva que conforma el presidente, secretario, tesorero, vocal y fiscal. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Presidente, secretario, tesorero y vocal pues. (Brígida Nina, 48 años)*

*Presidente, vocal, secretario esos conforman nuestra asociación. (Esteffa Alanocca Ccama, 52 años)*

La narrativa de los miembros de la asociación de criadores de cuyes de la Comunidad Campesina de Urinsaya Llalla revela una estructura social y organizativa arraigada en la necesidad de enfrentar desafíos económicos y comunitarios. La formación de la junta directiva, compuesta por roles claves como presidente, secretario, tesorero, vocal y fiscal, involucra la colaboración y la distribución de responsabilidades en la toma de decisiones. Estos roles no solo representan funciones administrativas, sino también expresan la interconexión de la asociación y el desarrollo familiar de cada miembro de la asociación en mención.

En cuanto a los directivos se refuerza y destaca la idea de que la junta directiva necesariamente debe estar compuesta por un presidente, secretario y vocal, además que tiene un carácter rotativo por un periodo de 2 años, sin embargo, se enfatiza que los cargos se ajustan a la antigüedad sobre todo el presidente, pues, es una muestra de evidenciar el compromiso que se tiene con la asociación. Sobre ello se menciona:

*Dos años debe estar en el cargo de presidenta, tesorero y vocal todos somos junta directiva. El más antiguo debe ser presidente, pero como son pocos todos somos de la junta directiva. (Esteffa Alanocca Ccama, 52 años)*

*Presidente, secretario, vocal como somos pocas todas nomas entramos a la junta directivo rotativo entre nosotros. (Nélida C, 56 años)*

*Como somos pocos es rotativo, pero por dos años en el cargo y luego descansa. (Brígida Nina, 48 años)*

Cabe precisar que esta dirección orgánica, la junta directiva, está debidamente registrada en registros públicos, por lo que cuenta con normativas que han sido establecidos en su estatuto y un libro de actas donde se puntualiza los acuerdos tomados por los asociados. Sobre ello se menciona:

*Nuestra asociación legalmente está constituida para eso tenemos un estatuto y libros de acta y también tenemos nuestra junta directiva. (Juliana P. H, 52 años)*

*Nuestra asociación esta formalmente registrado, todo está en orden, para eso también hemos puesto cuota, en Sicuani lo han hecho registrar. (Marcelina Hanco Quispe, 54 años)*

*Nuestra asociación igual que todos, está formalmente registrado, tenemos nuestro estatuto con eso caminamos. (María Ayma Tecsi, 52 años)*

*Nuestra asociación formalmente está reconocida en registro públicos. (Nélida C, 56 años)*

*Nuestra asociación está conformada por 11 socios, la asociación está legalmente registrada en registros públicos. (Isabel Huanca Quispe, 44 años)*

La formalización en registros públicos no solo implicó el cumplimiento de requisitos legales, sino que también ha conferido a la asociación un reconocimiento oficial. Este reconocimiento en la actualidad, ha tenido implicaciones significativas, porque su reconocimiento jurídico implicó acceder a recursos gubernamentales, participar en programas de desarrollo, y establecer una base sólida para la sostenibilidad a largo plazo. Pues, ahora la asociación es una entidad autosostenible y que ha generado espacios laborales dentro de la casa, la cual desde la antropología económica se asocia a la economía familiar.

### **3.2.2. Participación en la asociación productiva**

En la asociación Urinsaya Llalla se destaca que la participación dentro de la misma está sujeta al involucramiento de personas que tengan interés y ganas de trabajar en la crianza de cuyes, por lo mismo se destaca que una de las cualidades que deben de tener es la responsabilidad de contribuir eficientemente al grupo, el compromiso sólido y dedicación en la crianza de cuyes es una cualidad fundamental, sobre ello se menciona:

*Todos los socios participan más hay mujeres. (Brígida Nina, 48 años)*

*Iniciamos mayormente mujeres ahora hay 2 varones. (Marcelina Hanco Quispe, 54 años)*

*Se pueden empadronar aquellas personas que tengan ganas de trabajar con la crianza de cuye y sean comprometidos con la asociación. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Las personas que quieran dedicarse al cuy y quieran emprender como criadores de cuy. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Las personas que tengas ganas de trabajar como emprendedoras criando cuy. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Es libre, invitamos a las personas que deseen ser parte de nuestra organización que tengan muchas ganas de trabajar y dedique a la crianza de cuy. (Juliana P. H, 52 años)*

De esta forma se evidencia que el compromiso que se debe prestar a la crianza de cuyes dentro de la asociación es fundamental, ya que se articula en la cohesión social y económica, contribuyendo a la mejora del desarrollo local de la comunidad Urinsaya Llalla. Así mismo el de enfatizar que las mujeres han sido las principales impulsoras que han llevado a esta asociación a mejores horizontes y perspectivas de crecimiento. Su dedicación y liderazgo han sido clave para el éxito de la asociación.

Cabe señalar que la participación dentro de la asociación no solo implica tener disposición para trabajar, sino también cumplir con ciertos requisitos indispensables. Uno de ellos es poseer una cantidad mínima de cuyes, ya que integrarse sin contar con estos animales no garantiza el compromiso adecuado dentro de la organización. Además, se destaca la necesidad de abonar una cuota de inscripción y presentar una copia del Documento Nacional de Identidad (DNI). En los testimonios de modo indistinto señalan que:

*Cualquier persona que es criador de cuy puede pertenecer con su copia de DNI, debe tener más de 50 cuyes debemos ver los galpones y como se dedica a la crianza de cuyes. (Isabel Huanca Quispe, 44 años)*

*Solo tienen que tener más 50 cuyes y pagar su cuota de 100 soles nada más y que tenga ganas de trabajar. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Los que desean ser parte de esta asociación ponen una suma de dinero y con eso te empadronas también, debes tener cuyes es primordial. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Si hay requisitos, uno es que tengan galpón de cuyes y que posea 50 cuyes, también tiene que pagar 100 soles para ser empadronado en la asociación. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Requisitos si hay, 100 soles de aporte deben poner, como también debe tener compromiso y debe ser responsable. (Nélida C, 56 años)*

Considerando los testimonios, se ve que los requisitos establecidos por el colectivo deben estar alineados con la praxis, es decir, con la experiencia en la crianza de cuyes, con la posesión de espacios adecuados para la crianza y un compromiso económico, que básicamente se refiere a la “inscripción”.

### **3.2.3. Regulación y gestión organizativa**

Ahora bien, para que exista un buen funcionamiento también debe de haber normas que lo regulen. En el marco de la asociación, se establecen normas y regulaciones para mantener la organización y la responsabilidad de los miembros. Estas normas incluyen sanciones por faltas, como la retirada del miembro tras acumular tres ausencias a las reuniones. Además, se aplican multas por tardanzas y por no cumplir con los acuerdos establecidos, como la entrega puntual de los cuyes para su venta según el cronograma acordado. Las multas son de 10 soles, y su propósito es fomentar la responsabilidad y el cumplimiento de los compromisos pactados. Esta rigurosidad en la aplicación de normas contribuye a mantener la asociación como una entidad organizada y comprometida con sus objetivos, generando un ambiente de cumplimiento y puntualidad en las actividades planificadas, ya sean asambleas, faenas u otras actividades comunitarias.

*Cuando tienes tres faltas a la reunión se retirar, también se cobran tardanzas, digamos no entrega los cuyes para vender de acuerdo al cronograma debe pagar su multa. (Brígida Nina, 48 años)*

*Si una persona no cumple con los acuerdos está obligado a pagar un monto de 10 soles; por ejemplo: Cuando no cumplen con entrega de cuyes se debe pagar una suma de 10 soles por la irresponsabilidad. (Marcelina Hanco Quispe, 54 años)*

*Si tenemos normas se cobra las tardanzas cuando tenemos asambleas, faenas hay multa de las asambleas si no hay eso nadie vendría a las asambleas, también cuando participamos en alguna actividad de la comunidad tenemos que estar a la hora exacta es por eso que nos conocen como una asociación bien organizada. (Rosalia P. H, 42 años)*

En cuanto a la gestión de recursos para el emprendimiento manifiestan que en un inicio si recibieron apoyo de parte de la municipalidad, pero en el proceso ellos mismos tuvieron que auto financiarse. En cuanto al programa Haku Wiñay ha sido un importante respaldo para las familias, brindando apoyo en la construcción de galpones, pero solo para aquellos socios que se han inscrito en dicho programa. Sin embargo, en ocasiones, cuando se necesita expandir o mejorar las instalaciones, se recorre el camino de la autofinanciación utilizando las ganancias generadas por la venta de cuyes. A veces, para mayores inversiones, se recurre a préstamos bancarios para financiar el emprendimiento. Pese a que en varias oportunidades se ha solicitado ayuda al municipio para la construcción de galpones, en varias ocasiones ellos mismos han tenido que asumir la responsabilidad de construir por cuenta propia. Lo que si se rescata es la colaboración de la municipalidad al conceder el primer galpón y donar cuyes, lo cual ha sido un respaldo significativo en sus primeros inicios del emprendimiento.

*Solo de Haku Wiñay nos está ayudando, a cada familia está ayudando, a todos los que esta inscritos en Haku Wiñay, pero no con los que no están inscritos. Dos de mis galpones hicimos con Haku Wiñay, aquellos de allí nosotros hicimos antes. (Esteffa Alanocca Ccama, 52 años)*

*Yo me autofinancio con la ganancia de mis cuyes yo construyo mis galpones y a veces cuando necesito más solicito a los bancos para sacar préstamo y si me facilitan así trabajo. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Solicitamos al municipio que nos ayude con galpones, pero muchas veces no nos escucha y nosotros mismos nos construimos nuestros galpones. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Para construir un galpón no es fácil entonces solicitamos nuestro primer galpón a la municipalidad para que nos ayude a construir en contra partida y nos accedió y también nos regaló 04 cuyes hembra y 01 cuy macho es así que recibimos apoyo de la municipalidad. (Juliana P. H, 52 años)*

Por otra parte, también es importante los roles que se asignan dentro de la asociación y como este es que funciona en ella. Este se ve reflejado cuando la asociación participa en concursos de platos típicos, pues ahí se asignan tareas de manera colaborativa para agilizar el trabajo. Algunos miembros se encargan de sacrificar a los cuyes, otros se dedican a pelarlos y limpiarlos, mientras que algunas socias preparan los condimentos, asegurando una distribución equitativa de responsabilidades. Esta dinámica de trabajo conjunto evita cualquier falta de colaboración, fomentando la participación activa de todos.

En el ámbito de las ferias, la colaboración es una práctica común. Todos los miembros se apoyan mutuamente en cada etapa del proceso, desde el sacrificio y pelado de los cuyes hasta la condimentación, contribuyendo colectivamente para llevar los productos al mercado.

Además, existe un sistema de control interno entre los miembros. Si alguno presenta un comportamiento inapropiado, ya sea individual o colectivamente, se le aborda y se le llama la atención. Este enfoque refleja el respeto y la aplicación de las reglas establecidas dentro de la asociación, donde cada miembro está comprometido a seguirlas, destacando la importancia del trabajo en equipo.

*Cuando participamos en concurso de platos típicos nos damos tareas entre todos para poder avanzar rápido con el trabajo, algunos matan el cuy, algunos ya están pelando, y otros están limpiando el cuy, y otras socias están preparando ya el condimento y así trabajamos en tareas para que no haya miramiento todos deben meter mano. (Juliana P. H, 52 años)*

*Todos nos ayudamos cuando llevamos a las ferias a vender cuy al horno todos nos ayudamos entre todos matamos el cuy, pelamos y condimentamos y después llevamos a vender. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Entre nosotros nos controlamos, cuando alguien no se comporta bien entonces cualquier miembro o todas hablando le llamamos la atención, le hablamos. (Nelida C, 56 años)*

*Tenemos nuestras reglas dentro de nuestra asociación y todos tenemos que acatar, nosotros trabajamos en grupo. (Cecilia H. C, 54 años)*

En cuanto a las capacitaciones, anteriormente eran más frecuentes por parte de la municipalidad, pero recientemente han dejado de brindarse a los miembros del grupo. No obstante, los únicos que han estado recibiendo capacitaciones mensuales son aquellos integrantes del programa Haku Wiñay, que no incluye a todos, solo a los que se han adherido. Estas capacitaciones incluyen visitas domiciliarias a los participantes para evaluar las condiciones de crianza de los cuyes, y ocasionalmente se realizan en el salón comunal, donde los yachachiq<sup>5</sup> comparten sus conocimientos. El objetivo de los capacitadores es empoderar a los participantes para que, en el futuro, puedan aplicar de manera autónoma los conocimientos adquiridos y gestionar su crianza de manera independiente.

Estas sesiones educativas se imparten con paciencia y dedicación, con el objetivo de mejorar las prácticas de crianza de los participantes. La meta final es que los miembros adquieran las habilidades necesarias para generar ingresos económicos y se vuelvan

---

<sup>5</sup> Personas capacitadas que han adquirido conocimientos de manera ancestral y que enseñan a la comunidad sobre tecnologías productivas.

autosuficientes, reduciendo así la dependencia de ocupaciones externas y fomentando la independencia económica de la comunidad.

*Las capacitaciones nos dan el municipio, y también el proyecto Haku Wiñay o programa será; ellos nos capacitan al mes y también viene a nuestras casas a ver cómo están los cuyes, a veces también nos capacitan aquí en nuestro salón comunal, los yachachiq son personas con experiencia ellos vienen a capacitarnos. (Juliana P. H, 52 años)*

*Ahora no estamos recibiendo capacitaciones, pero antes he recibido, ahora ya sabemos más, los que están con Haku Wiñay más que todo reciben capacitaciones. (María Ayma Tecsi, 52 años)*

*Nos enseña a como criar los cuyes, su objetivo de los capacitadores es que nosotros aprendamos para más adelante cuando ellos ya no estén entonces nosotros mismos aplicaremos lo que aprendimos. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Ellos nos enseñan con paciencia y dedicación para que nosotros aprendamos de ellos para mejorar nuestra crianza de cuy. Y poder tener más ingreso económico es así que ellos nos dicen que ya no necesitaremos trabajo de ninguna entidad si no que nosotros mismos trabajemos para nosotros. (Cecilia H. C, 52 años)*

Sobre los contenidos de las capacitaciones, los yachachiq desempeñan un papel crucial al impartir conocimientos detallados el uso y manejo de cuyes a los miembros de la asociación. Este aprendizaje incluye desde aspectos prácticos, como la administración de inyecciones en caso de enfermedad, hasta cuestiones más estratégicas, como el momento adecuado para separar a las crías de sus madres, el manejo de la reproducción y la determinación del momento en que un cuy está listo para ser llevado al mercado. Además, los yachachiq brindan orientación sobre el manejo técnico de los cuyes, incluyendo el mantenimiento adecuado del galpón, prácticas de limpieza, fumigación y procedimientos humanitarios para sacrificar y pelar los cuyes. La diversidad de conocimientos proporcionados abarca desde técnicas tradicionales, como el pelado con agua caliente, hasta métodos más modernos, como el uso de la peladora,

lo que equipa a los miembros con habilidades variadas y actualizadas en la crianza y comercialización de cuyes.

*Cómo poner inyectable cuando se enferman, en cuanto tiempo separar de su madre, como matar a un cuy, como pelar, en cuanto tiempo ya está listo para llevar al mercado. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Nos enseña las formas de criar cuy, de cómo tratar cuando se enfermen los cuyes, nos enseña en qué momento poner un kututo, el macho a las hembras y en cuantos días pare un cuy también nos enseña cómo llevar al mercado en qué momento ya está listo el cuy para el mercado, a matar, a pelar los cuyes a preparar diferentes platos a base de cuy para vender, esas cosas nos enseñan. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Los yachachiq nos enseñan a cómo tratar a los cuyes, el manejo de cuy más técnico, cuando se enferman como tiene que estar su galpón cada tiempo limpiar su galpón con que fumigar cuando le entra la itha, como poner inyectable para su neumonía, como matar a los cuyes sin hacer sufrir, como pelar con agua fría. Hay tres formas de pelar cuyes uno es lo que conocemos tradicionalmente con agua caliente, otro es con agua fría y otro es con la peladora. Te haría ver, pero cuando vendrá el comprador todavía. (Juliana P. H. 52 años)*

En dichos talleres formativos que se brindan, los socios describen el proceso de instrucción que reciben, así como su involucramiento en estos. Inicialmente, se convoca a los participantes a una sesión formativa en un lugar específico y a una hora determinada. Las capacitaciones se llevan a cabo tanto en el salón comunal de la comunidad como en el auditorio de la municipalidad. Durante estas sesiones, los facilitadores utilizan diversos recursos visuales, como videos y fotos, para enseñar a los participantes los aspectos clave de la crianza de cuyes. Los miembros aplican lo aprendido y tienen la oportunidad de hacer preguntas y aclarar dudas directamente con los instructores, lo que contribuye a una comprensión más profunda de las prácticas recomendadas en la crianza de cuyes. La interacción continua con los facilitadores facilita un aprendizaje efectivo y mejora la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos.

*Primeramente, en alta voz nos hace llamar, tal día va ver capacitación a tal hora. Entonces los que tienen tiempo van pues si eres dedicado puntual debes estar ahí.*

*Como somos diferentes, unos quieres aprender otro somos dejativos. (Brígida Nina, 48 años)*

*A veces vienen a capacitarnos a nuestro salón comunal de la comunidad de Urinsaya Llalla y a veces nos citan al auditorio de la municipalidad de Túpac Amaru. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Los capacitadores nos enseñan con videos, fotos y nos hace ver como se debe criar los cuyes más con fotos nos explica cómo debemos criar los cuyes. (Juliana P. H, 52 años)*

*Yo, aplico lo que me enseñan en las capacitaciones también hacemos consultas al capacitador cuando dice o hace algo que no me quedo claro de esa manera el ingeniero repite a mis dudas y así mis compañeros que no han entendido bien aprenden más. (Armando Huaylla, 35 años)*

*El capacitador nos hace preguntas si habíamos entendido o no entonces a veces tengo alguna duda o a veces no entendí bien entonces yo le pregunto y el ingeniero nos vuelve a explicar es así que aprendo más. (Juliana P.H, 52 años)*

En ese entender, las capacitaciones han tenido sus frutos, destacando el impacto que han provocado en el aspecto económico, generando movimiento económico al permitirles realizar compras y ventas de estos animales. Se menciona la relevancia de las capacitaciones proporcionadas por el municipio, que brindan conocimientos sobre la crianza y alimentación de los cuyes. Además, se agradece al municipio por fomentar esta actividad a través de concursos de platos típicos a base de cuy, lo que contribuye a la promoción y sostenibilidad de la crianza. Se resalta la dificultad de dedicarse a la crianza de cuyes en gran cantidad y la necesidad de una dedicación considerable para lograrlo. En resumen, se reconoce el impacto económico positivo y la importancia de la capacitación en el éxito de la crianza de cuyes.

*La crianza de cuyes trae pues movimiento económico mediante esto las familias pueden realizar comprar y también vender los cuyes. (Isabel Huanca Quispe, 44 años)*

*Si, porque de las capacitaciones aprendemos para criar cuyes, a alimentar a nuestros cuyes y gracias al municipio por promover nuestra crianza de cuyes con concurso de platos típicos a base de cuy. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Si, gracias a las capacitaciones aprendí mucho a como criar los cuses en cantidad por que no es fácil dedicarse a la crianza de cuye en cantidad es muy difícil necesita mucha dedicación. (Cecilia H. C, 54 años)*

Sobre las actividades que realizan los miembros como asociación, se destaca la participación activa de los miembros de la asociación en diversas actividades organizadas por el municipio y la propia junta directiva. Cuando el municipio convoca a eventos, como de la “Chacra a la Olla”, los miembros llevan productos dependiendo de la disponibilidad y participan en la preparación de platos típicos, como el pelado de cuyes. En concursos, se evalúa la limpieza, el peso y otros aspectos para determinar a los ganadores. Además, las asociaciones coordinan entre sí para diversificar la oferta de alimentos que llevan a vender, como asado de cuy, chicharrón o ceviche.

*Participamos cuando del municipio hacen llamar vamos hacer de la Chacra a la Olla. Entonces llevamos depende a lo que hay, todos participamos. Preparamos platos típicos, después pelamos cuyes, en que tiempo pelas los cuyes es concurso, si está limpio o no, cuanto pesa esas cosas miran si pesa menos no ganas tampoco. La comida a base de cuy llevamos para vender. De todas las asociaciones conversamos para llevar que comida vamos preparar, a veces llevan asado de cuy, chicharrón de cuy o ceviche, aparte la comida se vende y en concurso participamos. (Nelida C, 56 años)*

*Nuestra junta directiva es la que organiza para cualquier actividad, a veces en el aniversario de la comunidad o aniversario del distrito desfilamos entonces nos organizamos para participar como asociación y también cuando hay concurso de platos típicos a base de cuy nos organizamos para llevar a vender y de esa manera nos ayudamos todos. (Cecilia H. C, 54 años)*

Por su parte la junta directiva de la asociación organiza diversas actividades, como asambleas y faenas, donde los socios colaboran y comparten ideas para superar desafíos, como enfermedades de los cuyes. También brindan apoyo mutuo en la construcción de galpones mediante la práctica tradicional del ayni, donde todos contribuyen para el beneficio común. Por ejemplo, cuando el viento se lleva parte de las estructuras de los galpones, en conjunto de

manera solidaria colaboran para restablecer el galpón. De esta forma, se fomenta los valores de reciprocidad y solidaridad en todos los miembros de la asociación.

*Las actividades las organiza la junta directiva, dentro de la asociación hacemos asambleas, faenas, en nuestras asambleas coordinamos para apoyarnos entre todos si talvez algún socio está teniendo problemas con sus cuyes entonces nos ayudamos compartimos ideas para curar de sus enfermedades también, también coordinamos para cuando un socio construye su galpón todos los socios le ayudamos como en ayni.*  
(Armando Huaylla, 35 años)

*Esto es bueno, cuando hay apoyo todos apoyan. Como el ayni, entre nosotros conversamos, cuando hay desastres, cuando el viento se lo lleva el galpón entonces uno solo todos se levantan para ayudar. Cuantos galpones no habrá volteado aquí.*  
(Nelida C, 56 años)

Así, se revela la importancia de la junta directiva y las actividades organizadas en la cohesión y desarrollo de la asociación de criadores de cuyes. La realización de asambleas y faenas se presenta como oportunidades clave para que los socios colaboren, compartan ideas y aborden desafíos, especialmente relacionados con la salud de los cuyes. La práctica del *ayni* (practica ancestral de reciprocidad y ayuda mutua) donde todos contribuyen a la construcción de galpones para el beneficio común, subraya la solidaridad y apoyo mutuo dentro de la asociación.

Además, la participación en eventos comunitarios, desfiles y concursos de platos típicos destaca la integración activa de la asociación en la vida social local. Estas actividades no solo fortalecen la cohesión interna, sino que también contribuyen al desarrollo conjunto de sus miembros. La colaboración en la preparación y venta de platos típicos, como asado de cuy, chicharrón de cuy o ceviche, refleja una estrategia efectiva para promover la asociación y generar ingresos adicionales.

### 3.3. PRODUCCIÓN DE CUYES EN LA ASOCIACIÓN URINSAYA LLALLA

#### 3.3.1. Producción de cuyes

En el proceso de crianza de cuyes, se lleva a cabo una cuidadosa selección cada dos semanas, separando hembras y machos. Los kututos<sup>6</sup> seleccionados para la venta son criados y engordados específicamente con ese propósito. De manera similar, se apartan hembras de alta calidad y machos para mantener la reproducción y garantizar la calidad de los cuyes. Este proceso continuo de selección y clasificación contribuye al desarrollo y mantenimiento de una crianza de cuyes eficiente y productiva. Además, se destaca que las hembras se reproducen hasta tres veces, ya que después de ese período se consideran viejas y menos productivas, mientras que las crías son destetadas y preparadas para su engorde antes de ser comercializadas.

La separación de los mejores cuyes, tanto hembras como machos, para que engorden y se reproduzcan destaca un enfoque en la mejora genética y la sostenibilidad a largo plazo del criadero. Este cuidadoso proceso de selección se traduce en una producción de cuyes de alta calidad destinados a la reproducción y al mercado local.

El empadraje (consiste en mantener un macho permanentemente con las hembras desde el inicio de su actividad reproductiva), seguido de la selección de "kututos", hembras y gazapos, subraya la importancia de las etapas iniciales en la gestión de cuyes. El destete y el proceso de engorde posterior resaltan el cuidado específico proporcionado para garantizar el desarrollo saludable y la calidad de los cuyes destinados a la venta. A continuación, algunas respuestas:

*Los cuyes seleccionamos cada dos semanas de 21 días se separa entonces seleccionas a un lado las hembras, a otro lado los cuyes machos después crecen y crecen según van creciendo, a un lado los kututos que van creciendo para vender, así mismo a un*

---

<sup>6</sup> Cuy macho.

*lado los mejores cuyes hembras y machos, los hago quedar para que engorden buenos cuyes y se sigan reproduciendo y los que no son tan bueno los llevo a la plaza, a un lado los buenos kututos hago quedar para algunas familias que desean adquirir. (Nelida C, 56 años)*

*Seleccionamos, de días separamos a las crías, hembras más vendemos, kututos a un lado. Mas crío kututos, las hembras lo separo y los hago engordar y los remato, las hembras también se reproducen solo 3 veces porque después se hacen viejas y pequeñas nomas están pariendo. (María Ayma Tecsi, 52 años)*

*Primeramente, se hace el empadraje, después seleccionamos a un lado los kututos, hembras, gazapos; las crías separamos de 2 semanas luego se desteta se hace engordar para vender. (Marcelina Hanco Quispe, 54 años)*

Ahora bien, durante el proceso de crianza de cuyes también se destacan etapas claves para su comercialización como: la alimentación, el ambiente y la dedicación constante para garantizar un proceso exitoso y saludable. En cuanto a la alimentación, la relación entre la nutrición y el crecimiento es fundamental, ya que la falta de una alimentación adecuada puede resultar en un desarrollo insatisfactorio. Además, se destaca la importancia de mantener un ambiente cálido para el crecimiento óptimo de los cuyes, pero se subraya la necesidad de equilibrar esto para evitar enfermedades como la fiebre. La dedicación y la atención continua son señaladas como esenciales en la crianza de cuyes, indicando que es más que una tarea simple, es un compromiso total que no se puede descuidar. La separación temprana de las crías de sus madres, la diferenciación de género y el cuidado específico de las hembras que han parido varias veces demuestran la planificación estratégica y la gestión cuidadosa de la población de cuyes. A continuación, se citan las siguientes entrevistas:

*Depende de 4 meses o 5 meses para chactado o depende de la alimentación para que se venda, para asado pasa un poco más de tiempo de 4 a 5 meses depende también de la alimentación hasta más puede pasar o menos puede ser de 3 a 4 meses pueden estar bien. Sino alimentas bien entonces no crece, sino alimentas puede estar sin crecer mucho tiempo pequeño nomas quedaría como la vaca los cuyes no crecen en el frío en*

*un lugar cálido debe estar, en los galpones de material noble los cuyes no pueden crecer entonces debes cerrar las puertas para que no entre frío, pero si cierras mucho también se enferman de fiebre entonces depende mucho de la dedicación para criar los cuyes. (Nelida C, 56 años)*

*Los cuyes están listos para su venta los chactados de 3 a 4 meses y los asados en 4 a 5 meses están listos para su venta, pero eso depende de la alimentación que le das y la dedicación que tienes con los cuyes porque no es fácil es toda una dedicación a los cuyes no puedes dejar de lado a los cuyes. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Cuando el cuy pare en solo 15 días hay que separar de su madre para que pueda crecer más rápido además los machos en otra posa y las hembras en otra posa entonces los machos se engordan directamente para el mercado y algunas hembras para seguir procreando. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Primero se separa a las crías de su madre de 15 días nomas, macho y hembras a parte los machos en 3 a 4 meses ya están listos para el mercado y las hembras son para reproducir más y también se separan a las hembras que han parido 3 a 4 veces esas hembras se engordan para el mercado aparte no puedes tener más tiempo a las hembras so tienen que parir 3 a 4 veces máximo y a veces cuando me falta cuy compro del mercado chactados y los engordo en 1 o en 2 meses para el mercado. (Juliana P. H, 52 años)*

Dentro de este proceso, existen también prácticas tradicionales y tecnificadas empleados durante la crianza. Como la importancia de mantener la higiene en las pozas<sup>7</sup> y el galpón para prevenir enfermedades en los cuyes, evitando la presencia de gusanos y la itha<sup>8</sup>. Se subraya la necesidad de no proporcionar pasto caliente, ya que puede causar timpanismo (retención de gases), destacando la relevancia de extenderlo adecuadamente antes de suministrarlo a los animales. Además, se menciona la práctica de fumigar el galpón con rocoto y q'era<sup>9</sup> como medida preventiva. Adicional a ello, la implementación de huaynitos<sup>10</sup> se

---

<sup>7</sup> Espacio encuadrado donde se cría los cuyes en grupo.

<sup>8</sup> Piojos pequeños de los cuyes.

<sup>9</sup> Hierba que se usa para sanar la salmonela en los cuyes.

<sup>10</sup> Se pone música dentro de los galpones para que los cuyes no se asusten y estén tranquilos, según asevera una de las entrevistadas.

presenta como una forma de reducir el estrés en los cuyes, mientras que la ventilación se gestiona abriendo las ventanas en días calurosos. El cierre del galpón se asocia a menudo con la presencia de cuyes enfermos para evitar la propagación de enfermedades como la neumonía, salmonela (Enfermedad infecciosa bacteriana). Así mismo, en la observación realizada, se apreció que se utiliza medicamentos sanitarios como VACA PERUANA para exterminar las ithas y el medicamento HEMATEC para tratar la salmonela, en caso de carachi se utiliza el aceite o creso.

La atención a los detalles se refleja en la provisión diaria de agua en botellas durante la temporada de sequía, el cambio constante de agua y la alimentación balanceada, que incluye afrecho de cebada por la noche y pasto verde por la mañana. La dedicación se extiende al cuidado de la salud emocional de los cuyes, evitando que entren personas a los galpones para prevenir el estrés, y proporcionando música durante el día para mantener un ambiente tranquilo. Este enfoque meticuloso revela una filosofía de crianza centrada en la prevención, bienestar y cuidado integral de los cuyes. A continuación, las respuestas:

*Mantener limpio las pozas, limpieza constante del galpón pues, para que no se enfermen los cuyes de los gusanos, ni ithas; tampoco se debe dar el pasto caliente, digamos cuando cortamos en pasto y después no lo extendemos a veces se calienta y si le das eso, el cuy se muere con timpanismo, por eso debes extenderlos para darle. Otros también dicen que fumigan el galpón con rocoto y q'era, creso también utilizan. (Isabel Huanca Quispe, 44 años)*

*Se pone huaynitos para que los cuyes no se estresan, las ventanas lo dejamos abierto cuando hay mucho calor, entre cuy se hacen calentar. Algunos piensan que cuando hay cuy enfermo los galpones está bien cerrado para que no contagie, si ves que el galpón esta cerradito es porque está enfermo. (María Ayma Tecsi, 52 años)*

*Yo a mis cuyes le doy agua en botellas en temporada de sequía cada día les cambio de agua y también en su alimentación les doy balanceado por las noches le doy afrecho de cebada y por las mañanas les doy su pasto verde y soy muy cuidadosa con mis cuyes*

*no deajo entra a nadie a mis galpones por que se pueden estresar, también les pongo su música en el día para que estén tranquilos y no se asusten. Cualquier música o radio también se pongo. (Juliana P. H, 52 años)*

A su vez durante este proceso también se emplean aspectos tradicionales y técnicas particulares para una eficiente producción de cuyes cuando se corre el riesgo de que los cuyes se enfermen. Durante las temporadas de sequía, se les proporciona totora extraída de la laguna, un proceso que implica entrar en un bote en la laguna para obtener este recurso. En épocas de lluvia, se utiliza ichu<sup>11</sup> para proteger las pozas de los cuyes de la humedad y se previene la neumonía al proporcionarles eucalipto, y esparcir ceniza en sus pozas para mantenerlas secas. En caso de enfermedad, se recurre a medicinas naturales del campo, como el humeado con eucalipto o cualquier paja, brindándoles calor. Se mantienen prácticas tradicionales, como el uso de la ichhuna<sup>12</sup> para traer pasto en burro y la provisión de alimentos como q'era, maych'a<sup>13</sup> y eucalipto, especialmente cuando los cuyes enfrentan enfermedades como la diarrea y neumonía. Este enfoque integral destaca la conexión entre la crianza de cuyes y las prácticas tradicionales arraigadas en la naturaleza y la medicina natural, mostrando una armonía entre métodos antiguos y la adaptación a las condiciones cambiantes.

*Si, más que todo en su alimentación en temporadas de sequía les damos la totora que sacamos de la laguna, para sacar las totoras tenemos que entrar en un bote a la laguna, también en temporada de lluvia le doy el ichu, (paja brava) para que no mojen sus pozas, para neumonía le damos eucalipto y también le echamos con ceniza sus pozas para que se mantengan secos. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Solo cuando se enfermas mis cuyes sigo utilizando medicina natural del campo y les hago humear con eucalipto o con cualquier paja para que sientan un poco de calor. (Juliana P. H, 52 años)*

---

<sup>11</sup> Paja brava y alimento de cuyes.

<sup>12</sup> Segadera para cortar el pasto.

<sup>13</sup> Arbusto de hojas alargadas y flores amarillas en la cabezuela.

*Aspectos tradicionales por el momento si hay todavía por ejemplo la ichhuna (segadera), traer en burro el pasto, en algunos alimentos todavía damos lo que es la q'era, maych'a, eucalipto para sus enfermedades. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Solo sería la maych'a, q'era y el eucalipto que usamos para curarles de alguna enfermedad que les da a los cuyes como la diarrea. (Armando Huaylla, 35 años)*

En cuanto a la continuidad sostenible de la cría de cuyes en los años venideros, los criadores de cuyes expresan su compromiso con la producción de alta calidad y la venta a gran escala, considerando que el consumo de cuyes es beneficioso para la alimentación debido a su alto contenido proteico. La asociación tiene como objetivo principal aumentar la producción y mejorar las razas, asegurándose de ser criadores de confianza. Siendo una constante la mejora de sus razas de cuy. La visión a futuro incluye el establecimiento de un camal propio para empacar y distribuir cuyes en cantidades mayores a diversas ciudades al por mayor. La constante organización y mejora en la calidad de los cuyes son prioridades para lograr estos objetivos. La mención del proyecto de la región de producción de cuyes, propuesto por el Ing. Dimas del municipio, es recibida con interés ya que se percibe como beneficioso para el mejoramiento y desarrollo de su actividad. La junta directiva se insta a mantenerse atenta y participativa para aprovechar cualquier oportunidad que pueda surgir en el camino hacia sus metas. En conjunto, este párrafo destaca la determinación de los criadores para avanzar en la producción de cuyes, enfocándose en la calidad, la expansión y la colaboración con iniciativas regionales. Así los entrevistados mencionan:

*Criando cuyes de calidad y vendiendo en gran cantidad además hoy en día todos consumen cuye ya que es bueno para la alimentación y tiene muchas proteínas el cuy. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Nosotros como asociación queremos producir más lo que es cuy y mejorar las razas y la calidad de nuestros cuyes, nosotros mismos garantizarnos como criadores. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Nosotros a futuro queremos tener nuestro propio camal de cuyes para empaquetar y poder mandar mucho más, en cantidad a diferentes ciudades por mayor y para eso seguimos organizándonos y cada vez mejorando nuestros cuyes de calidad. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Seguir mejorando, produciendo; hace poco el ingeniero del municipio nos comentó que iba ver proyecto de la región de producción de cuyes, eso interesante para que mejoremos, nos va beneficiar bastante. Nuestra junta debe estar atentos para cualquier cosa. (Juliana P. H, 52 años)*

Las declaraciones examinadas denotan, en primer término, un firme compromiso por parte de los productores de cuyes hacia la perdurabilidad y continuidad sostenible de su labor. Esta dedicación se manifiesta en la relevancia que otorgan a la obtención de cuyes de calidad y a la comercialización a gran escala. Simultáneamente, prevalece la moción de que el consumo de cuyes es beneficioso para la alimentación debido a su alto contenido proteico, lo que constituye un factor motivador adicional.

Por otro lado, la visión futura que expresan, la cual comprende el establecimiento de un matadero propio y la distribución al por mayor en diversas urbes, evidencia una ambición por ampliar sus operaciones y acceder a nuevos mercados. Este anhelo de crecimiento se refuerza por su constante búsqueda de mejoramiento en las razas de cuyes y por su disposición a participar en iniciativas regionales, cuyas acciones ponen de relieve su orientación hacia la colaboración y el desarrollo perdurable.

Asimismo, es notable la trascendencia que los criadores confieren a la organización y al perfeccionamiento continuo en la calidad de los cuyes, lo que subraya la seriedad y el profesionalismo con el que afrontan su actividad. Esta mentalidad proactiva y enfocada en el crecimiento se traduce en una visión definida y resuelta de impulsar su labor, buscando no solo la expansión comercial, sino también la mejora constante en todos los aspectos de su producción.

### 3.3.2. Práctica en la crianza de cuyes

Si bien la crianza de cuyes era a menor escala hubo motivos mucho más fuertes para involucrarse en esta actividad que les resulto rentable. Reflejan la motivación y la decisión de una persona para embarcarse en la crianza de cuyes. La primera declaración destaca la realidad de que a veces la necesidad obliga a involucrarse en cualquier actividad para mantener o ayudar a la familia. La percepción generalizada de que "en el cuy está el dinero" y que criar cuyes es beneficioso, como se menciona en el segundo párrafo, fue un factor decisivo que inspiró a la persona a iniciar esta actividad al observar a otros criadores exitosos. La conveniencia y la menor exigencia de trabajo asociada con la crianza de cuyes, según la información proporcionada por un ingeniero, sirvió como convertidor social para dedicarse a esta actividad, especialmente porque la persona podría manejarla sola en ausencia de su esposo. Finalmente, la observación positiva de otras personas que tuvieron éxito en la crianza de cuyes consolidó la decisión de la persona, y ahora, al mirar retrospectivamente, confirma que la elección fue acertada, ya que le está yendo muy bien en su emprendimiento. En conjunto, estos párrafos ilustran cómo la necesidad, la percepción de oportunidades y la observación de experiencias exitosas influyeron en la decisión de la persona de dedicarse a la crianza de cuyes con resultados positivos.

*Viendo a otras personas, a veces la necesidad te obliga a meterte a lo que sea para mantener o ayudar en la familia. (Brígida Nina, 48 años)*

*Siempre hablaban, en el cuy está el dinero, criar cuyes es bueno; entonces viendo a otros criadores que ya estaban iniciando yo me anime. (Marcelina Hanco Quispe, 54 años)*

*Cuando el ingeniero nos habló como era la crianza de cuye en otros lugares es por eso yo decidí dedicarme a la crianza de cuye porque es menos trabajoso y yo sola también puedo dedicarme a mis cuyes cuando no está mi esposo. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Al ver nomas, la gente decía que es bueno que le iba bien con la crianza de cuy entonces decidí yo también criar cuyes para ver cómo me iba, pero no me equivoqué me está yendo muy bien. (Rosalia P. H, 42 años)*

En cuanto a la crianza de cuyes propiamente dicha y el espacio acondicionado para ellos, se resalta la evolución y la modernización en esta práctica, marcando un cambio significativo desde los métodos tradicionales hasta enfoques más tecnificados y eficientes. Se reconoce que actualmente la crianza se realiza de manera tecnificada y en mayor cantidad, a diferencia de la forma tradicional en la que los cuyes se criaban en la cocina, separados con adobe y solo se limitaba a la alimentación doméstica. Así, el espacio de crianza de cuyes no es netamente tradicional, ya que los cuyes no se crían en la cocina, sino en galpones y pozas separadas, permitiendo una producción a mayor escala para la venta en diversas formas. Este cambio implica también incrementar los activos naturales para el cultivo de pasto, uso de semillas mejoradas, riego tecnificado, dotación de alimentos balanceados. Si bien algunos aún mantienen métodos tradicionales, criando en la cocina como se hacía antes, se destaca la creciente tendencia hacia la crianza en galpones, indicando un cambio en el ambiente especialmente diseñado para los cuyes. En conjunto, la mezcla de métodos ancestrales y técnicas modernas en la producción de cuyes impulsa su comercialización a gran escala.

*Pienso que ahora criamos de manera tecnificado, en cantidad, tradicional seria si seguiríamos criando cuy en la cocina, separado con adobe. (Marcelina Hanco Quispe, 54 años)*

*Ya no es tradicional por que hoy criamos en galpones y pozas separados a los cuyes ya no están en la cocina, además criamos en cantidad y calidad vendemos cuyes de diferentes formas. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Ya no es tradicional, ya no criamos en las cocinas como antes, ahora criamos en otro lugar separado, además antes criamos para comer nomas. (Nelida C, 56 años)*

*Otros de manera tradicional siguen criando como antes en la cocina criaban, ahora crían muchos cuyes en galpones todavía en otro ambiente especialmente para los cuyes. (Esteffa Alanocca Ccama, 52 años)*

En ese entendimiento, debido a que la crianza de cuyes ya no es solo para consumo y la escala de producción va en aumento, se requiere a su vez adecuarse a nuevos métodos modernizados para un mejor aprovechamiento. Los testimonios ilustran claramente la modernización y tecnificación en la crianza de cuyes. Se destaca el cambio hacia métodos más eficientes, donde el uso de maquinaria como motoarañas, motocares, motobombas y cortadoras de pasto ha reemplazado las prácticas manuales tradicionales, permitiendo un proceso más rápido y eficiente en la cosecha y cuidado del pasto. Además, se subraya la aplicación de tecnología en diversas etapas del proceso, desde el riego con motobombas hasta el traslado de pasto con moto carga, y el uso de tractores en el sembrío de pasto. El enfoque tecnológico se extiende incluso al cuidado de los cuyes, mencionando el uso de medicamentos y gotas para tratar enfermedades e ithas. La eficacia de estas prácticas se refleja en el ahorro de tiempo en actividades como el corte y traslado de pasto, y en la capacidad de acceder a mercados más grandes para vender los cuyes criados con técnicas aprendidas en talleres formativos. En resumen, estos testimonios ilustran una transformación significativa hacia la tecnificación en la crianza de cuyes, mejorando la eficiencia y la productividad en diversas áreas del proceso.

*Si es tecnificado. algunos ya están cambiando, todos ahora utilizan maquinarias motoaraña, motocar, motobomba, cortadora ya no cortamos con la mano nomas con eso rápido cortamos el pasto, y ganamos tiempo. (Nélida C, 56 años)*

*Si es tecnificada por que utilizamos maquinas como cortadoras de pasto, moto bomba para riego, moto carga para el traslado de pasto, tractor para el sembrío de pasto medicamentos para curar de sus enfermedades a los cuyes gotitas para su itha. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Si, ahora ya todo es tecnificado porque es más práctico para nosotros mismos ahorramos tiempo en cortar pasto en trasladar pasto hasta en riego por que sacamos*

*agua con motobomba de la laguna ya no estamos trasladando difícilmente. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Claro pues, porque haber ya los cuyes vendemos en el mercado más grande, y también criamos los cuyes con técnicas de lo que nos enseñaron en las capacitaciones. (Isabel Huanca Quispe, 44 años)*

En cuanto a los roles y responsabilidades en la producción de cuyes, manifiestan que se apoyan mutuamente y comparten conocimientos y experiencias. Destacan la importancia de la colaboración y el intercambio de vivencias entre los criadores de cuyes sobre situaciones como enfermedades de los cuyes para mejorar colectivamente la crianza. Se muestra cómo la familia se involucra en conjunto en la actividad de acuerdo a sus capacidades, interviene en el manejo de recursos y la toma de decisiones; aunque a veces la responsabilidad recae en una sola persona. Se subraya la relevancia de las reuniones regulares entre criadores, donde se discuten y comparten situaciones específicas, como problemas de salud o crecimiento de los cuyes. En estas reuniones, se intercambian ideas y conocimientos, y se brinda apoyo con sugerencias y enseñanzas sobre tratamientos y medicinas para diversas condiciones, como la itha o la neumonía. En conjunto, estos testimonios ilustran una red de apoyo y colaboración entre criadores de cuyes, donde se comparten vivencias y saberes para mejorar colectivamente en la crianza de estos animales.

*Si, compartimos experiencias con los socios por ejemplo cuando se enferman los cuyes nos ayudamos entre nosotros de qué manera podemos curar o qué tipo de medicamentos podemos darle, a veces mis compañeros visitan a otras cayerías entonces ellos comparten su experiencia con los socios para de esa manera mejorar nuestro emprendimiento en la crianza de cuye. (Armando Huaylla, 35 años)*

*En mi familia todos nos dedicamos y todos nos ayudamos mi esposo y mis hijos también me ayudan cuando están en la casa, pero a veces yo sola me dedico a mis cuyes. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Toda mi familia nos involucramos como nos juntamos entre criadores de cuyes, mi esposo también sabe, pero yo se conozco más. (Isabel Huanca Quispe, 44 años)*

*Casi siempre tenemos reunión entonces ahí nos preguntan cómo nos está yendo si es bueno o no el cuy, muchas veces de algunos socios están muriendo o no crecen sus cuyes entonces nos ayudamos con algunas ideas de acuerdo a lo que sabes se le enseña si hay alguna medicina para que mate su itha o cuando está mal con neumonía a veces le da chu'upo entonces utilizamos creso o violeta y con eso le curamos. (Rosalia P. H, 42 años)*

En el proceso de crianza de cuyes, se han enfrentado constantemente a desafíos que, a su vez, les han brindado oportunidades para aprender y mejorar. A lo largo de esta travesía de producción de cuyes, también se han cosechado logros significativos y, sobre todo, acumulado valiosa experiencia. Los testimonios reflejan diversas etapas y retos en la experiencia del criador de cuyes. Inicialmente, se destaca la dificultad de manejar un crecimiento rápido de los cuyes sin suficiente espacio y las consecuencias económicas y emocionales de vender a precios más bajos durante esas circunstancias. En otro contexto, se describe la complejidad de las asambleas y reuniones, que requerían largos viajes a pie a comunidades distantes, una experiencia que algunas compañeras abandonaron debido a su dificultad. La pasantía en Arequipa, Marangani, Anta proporcionó nuevas perspectivas y conocimientos sobre la crianza de cuyes, inspirando la expansión de instalaciones y la producción. La participación en concursos de platos típicos a base de cuy no solo ofrece una oportunidad para vender, sino también la satisfacción de recibir elogios por el trabajo. Las inversiones hechas con las ganancias, como la construcción de galpones, la compra de equipo y la educación de los hijos, son celebradas como logros personales significativos. Además, se resalta la evolución de la crianza de cuyes hacia un enfoque comercial para el mercado, reconociendo los beneficios nutricionales de la carne de cuy y la diversificación de los usos de estos animales. En conjunto, estos relatos ilustran una travesía marcada por desafíos superados, aprendizajes valiosos y logros personales en la crianza de cuyes. Al respecto, se menciona lo siguiente:

*Al inicio nada era fácil cuando empezó a aumentar mis cuyes no tenía espacio para separarlos entonces vendía en precio más barato, también cuando se enfermaron con neumonía empezaron a morir los cuyes esas etapas fueron difíciles para mí. (Juliana P. H. 52 años)*

*Las primeras veces era difícil para mí porque teníamos asambleas constantemente y en diferentes lugares teníamos que ir caminado hasta la comunidad de Ccochapata, 2 horas de aquí de llalla caminado, en esas veces no había carro y teníamos que ir caminado otra veces se llevaba en Ccotaña eso también está lejos a 3 horas de llalla a veces era de noche en Tungasuca y no había carro ni moto car entonces nosotros teníamos que ir caminando fue muy difícil al inicio y muchas compañeras desistieron a eso y se salieron de la organización. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Si, yo he viajado de pasantía a Arequipa por mi cuenta ahí he visto como era la forma de criar sus cuyes y de qué manera les alimentaban y que cantidad criaban entonces al ver eso yo también empecé a aumentar más galpones y criar más cuyes. (Brígida Nina, 48 años)*

*Cuando la municipalidad organiza concurso de platos típicos a base de cuy nosotros llevamos y a la vez vendemos y los consumidores comen rico y nos dicen que está muy rico el cuy al horno entonces para nosotros es una alegría que les guste nuestro trabajo y eso nos motiva más a seguir dedicándome a la crianza de cuy. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Construir mis galpones con el dinero de la venta de mis cuyes eso me alegra mucho y también compre mi moto car, mi cortadora de pasto y moto bomba y educar a mis hijos en sus estudios superiores eso me alegra también. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Aprendí a como criar cuy de diferentes variedades, ahora criamos cuyes para el mercado ya no es solo para el consumo. Además, la carne de cuy es muy importante para la alimentación no tiene grasa y cero colesterol además también es bueno para los niños que tienen anemia. Criar cuyes es muy bueno hoy en día aparte de vender también te alimentas bien con caldo de cuy. (Armando Huaylla, 35 años)*

Así, los relatos sobre la crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla revela una travesía rica en desafíos superados y logros personales. Desde las dificultades iniciales de manejar un crecimiento rápido de los cuyes sin suficiente espacio hasta las complejidades de las asambleas y reuniones en comunidades distantes, los criadores han enfrentado obstáculos

económicos y logísticos. La pasantía emerge como un punto de inflexión, inspirando mejoras en las instalaciones y enfoques comerciales. La participación en concursos de platos típicos no solo se traduce en oportunidades de venta, sino también en el reconocimiento y la satisfacción personal por el trabajo realizado.

Los logros personales celebrados, como la construcción de galpones, la compra de equipo y la educación de los hijos con las ganancias obtenidas, demuestran el impacto positivo de la crianza de cuyes en la calidad de vida de los criadores. La narrativa también subraya la evolución de la actividad, pasando de un enfoque de subsistencia a uno comercial, reconociendo la importancia nutricional de la carne de cuy y diversificando los usos de estos animales. En conjunto, estos relatos ofrecen una visión integral de la travesía en la crianza de cuyes, destacando la resiliencia, aprendizaje continuo y logros personales a lo largo de esta experiencia.

### **3.3.3. Dieta, salud y crianza**

En cuanto a la alimentación de los cuyes se opta por alimentos tradicionales que crecen en la zona. Revelan la atención dedicada a la alimentación de los cuyes, destacando la utilización de recursos locales y naturales. La siembra de pastos naturales en las chacras durante la temporada de sequía proporciona una fuente esencial de alimentación. Además, se incorpora concentrado de afrecho a base de soya, harina de maíz, trigo, cebada y sal para enriquecer la dieta de los cuyes. La estrategia incluye el aprovechamiento de recursos como la totora de la laguna, chhalla de maíz<sup>14</sup> y el ichu en temporadas específicas, complementando así la alimentación natural de los cuyes. La práctica de proporcionar totora de la laguna se destaca por sus beneficios, ya que no solo ayuda a mantener a los cuyes en buen estado, sino que también contribuye a evitar problemas digestivos como la diarrea. En conjunto, estos enfoques

---

<sup>14</sup> Cáscara de maíz seco.

ilustran una combinación equilibrada de pastos naturales, recursos locales y suplementos estratégicos para garantizar una dieta saludable y adecuada para los cuyes.

*Los pastos naturales se sembramos aquí en nuestras chacras en temporada de sequía les damos afrecho a base de cebada, avena, chhalla de maíz, la pasa de las habas con eso nomas criamos. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Nosotros criamos nuestros cuyes con pasto natural a veces sacamos totora de la laguna a veces le damos ichu y en temporadas de helada le damos afrecho. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Si, hasta el momento seguimos alimentando con los que es la totora de la laguna porque en temporadas de sequía no hay suficiente pasto entonces nos ayudamos con eso además eso le mantiene gordito a los cuyes, otro es el pasto natural pilli, qowe ichu <sup>15</sup>para este gordo el cuy además eso le ayuda a orinar más sequito. (Armando Huaylla, 35 años)*

*La totora que sacamos de la laguna porque eso le ayuda a orinar seco no les da diarrea, el ichu que traigo del cerro eso es para mantener gordito. (Juliana P. H, 52 años)*

Se resalta la importancia de la apariencia física de los cuyes como indicador de su salud y bienestar en la crianza. Un pelaje brillante y bien alimentado se convierte en un signo visible de la buena salud de los cuyes, indicando que han recibido una dieta equilibrada durante su crecimiento. Se enfatiza la atención a los detalles en la alimentación, mencionando la regularidad de proporcionar pasto, siguiendo un horario específico dos veces al día. Asimismo, se destaca que los cuyes deben mantenerse libres de enfermedades, ya que aquellos sin problemas de salud exhiben un pelaje suave y bonito, mientras que los que están enfermos pueden mostrar un pelaje erizado. Este enfoque en la apariencia externa como indicador de salud subraya la observación meticulosa y el cuidado dedicado a la crianza de estos animales.

---

<sup>15</sup> Hierba para alimentar al cuy.

*A la vista los cuyes muestran su pelaje más brillante y gordito. (Brígida Nina, 48 años)*

*Cuando sabes qué tipo de alimento le has dado durante su crecimiento, además los cuyes que están bien alimentados están bien gorditos con el pelaje bien lizo entonces ahí vez que están bien sanos. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Dándole su alimentación balanceada y los cuyes tienen su horario para darles pasto uno por la mañana y otro por la noche solo se da dos veces al día, además los cuyes tienen que estar bien de salud sin ninguna enfermedad los cuyes sin enfermedad son a la vista sus pelos son bien bonitos lisos y cuando están enfermos son erizos. (Juliana P. H. 52 años)*

Para asegurar la buena salud de los cuyes, es esencial implementar medidas preventivas y aplicar tratamientos adecuados de manera oportuna. En este contexto, se recurre a prácticas y métodos tradicionales específicos que desempeñan un papel crucial en el mantenimiento del estado de salud óptimo de estos animales. Estas estrategias tradicionales se emplean con el propósito de prevenir enfermedades y garantizar que los cuyes gocen de una buena salud.

Garantizar la salud de los cuyes implica la implementación de diversas prácticas y cuidados específicos en su entorno. Entre estas acciones preventivas, se destaca la constante limpieza de las pozas y la fumigación con ceniza en todas las áreas del galpón para prevenir la aparición de enfermedades como la itha. Además, se enfatiza en proporcionarles adecuadamente maych'a, así como realizar la limpieza quincenal de las pozas, humeándolas con pajas o eucalipto. Es esencial mantener un ambiente bien ventilado y limpio, evitando temperaturas extremas, así como la convivencia con perros o gatos, ya que esto puede propiciar la propagación de enfermedades. La recolección y lavado de las yerbas de las pampas también se practica para evitar la contaminación por orina de perros callejeros. La aplicación de

prácticas como el uso de maych'a, oqoruro, mat'acollo<sup>16</sup>, y la fumigación con eucalipto y ceniza contribuyen a mantener la salud y la sanidad de los cuyes.

*Constantemente tenemos que hacer limpieza de sus pozas y fumigar con ceniza de rincón a rincón para prevenir de su itha, y darles antes siempre su maych'a y también hacerles humear su galpón con eucalipto, eso es bueno. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Para que los cuyes no se enfermen hay que darles pastos secos no mojado, la totora también tiene que estar bien seco se tiene que hacer orear si en caso esta mojado se pueden enfermar de neumonía y también hay que limpiar constante sus pozas cada 15 días se hace limpieza y se hace humear con pajas o con eucalipto. (Juliana P. H, 52 años)*

*Debe estar ventilado el galpón, limpio, templado ni muy frio ni mucho calor de eso también enferma, luego está prohibido que los cuyes estén junto con perros o gatos eso trae enfermedades. (María Ayma Tecsi, 52 años)*

*Las yerbas crecen ahí en las pampas entonces tengo que ir a recoger y lavarlos para que no se enfermen más porque a veces hay perros callejeros que los orina y eso es malo para los cuyes con su orín del perro se enferman más rápido. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Si, más que todo para que no se enfermen les damos maych'a, totora, mat'acollo les hago humear con eucalipto les echo ceniza para que nos entre la itha es por eso que los cuyes están bien sanitos. (Cecilia H. C, 54 años)*

Para ello, también es necesario tener espacios condicionados para los cuyes donde a su vez aún se mantiene el uso de materiales de la zona para su construcción. Desde ese punto de vista, se observó galpones de cuy construidos de material noble y adobe, estos están distribuidos alrededor de las viviendas y cercanas a terrenos de pasto. Los galpones construidos con adobe, proporciona beneficios térmicos esenciales para el bienestar de los animales. A diferencia de las construcciones de material noble que tienden a ser frías, los galpones de adobe

---

<sup>16</sup> Planta que crece en los bofedales para la fiebre de los cuyes.

retienen el calor, brindando un ambiente cálido y saludable para los cuyes, especialmente durante las noches. Estos galpones, están contruidos de diversos tamaños de acuerdo a la producción. Así mismo, en la observación realizada, se apreció que los criaderos están diseñados con ventanas pequeñas para que ingrese iluminación y buena ventilación. Esta evolución en la infraestructura contribuye al crecimiento y desarrollo adecuado de los cuyes, asegurando condiciones más óptimas para su crianza. La construcción de los galpones incluye el uso de materiales como el adobe e ichu. Así los entrevistados identifican lo siguiente:

*En galpones se cría ahora, para eso se utiliza adobes para construir de material noble es frio y después empieza a enfermar los chuyecitos, no recolecta calor, el adobe recolecta calor para que este caliente en la noche. (Isabel Huanca Quispe, 44 años)*

*Los cuyes ya no se crían en la cocina como antes ahora ellos tienen su propio espacio que nosotros construimos que con los galpones de diferentes tamaños. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Los cuyes hoy en día tienen sus propias casas, grandes son los galpones. (Juliana P. H. 52 años)*

*En adobe retiene calor, dicen que material noble frio hace y los cuyes no viven pues mucho tiempo no crecen tampoco. (Brígida Nina, 48 años)*

*Si, algunos galpones están contruidos de adobe con barro e ichu. (María Ayma Tecsi, 52 años)*

Cumpliendo con todos esos procesos previos, se pone en marcha la “cosecha de cuyes”<sup>17</sup> para su posterior producción y comercialización, realizando una minuciosa selección que asegure la calidad del producto final, que en este caso es el cuy. En aproximadamente 3 a 4 meses, los cuyes están listos para su venta en el mercado, ya sea como cuyes chactados a los 4 meses o asados a los 4 a 5 meses, siendo la calidad de su carne un factor crucial. La distinción de cuyes de calidad se basa en la utilización de una alimentación equilibrada, incluyendo pastos

---

<sup>17</sup> Selección de los cuyes.

naturales y afrechos de cebada natural. En el distrito de Túpac Amaru, la crianza se diferencia al no depender exclusivamente de afrechos, sino de pastos naturales, lo que, según los criadores, se refleja en la pureza de la carne. La demanda en los mercados se ve beneficiada por la reputación de la región, destacando la calidad de los cuyes de Canas. Además, se señala que, aparte de los cuyes listos para venta, también hay un interés en los gazapos para reproducción, lo que contribuye a la sostenibilidad del negocio. Sobre ello, se menciona lo siguiente:

*Los cuyes crecen muy rápido pero también dependen de su alimentación en 3 a 4 a meses están listos para su venta en el mercado y esos son chactados y los asados están listos en 4 a 5 meses, por eso depende mucho de la alimentación. (Juliana P. H, 52 años)*

*Los cuyes que calidad son aquellos que no tienen ninguna enfermedad y son pura carne no son gordos de cebo con carne porque nosotros alimentamos con pastos naturales balanceados y los afrechos que damos también es de cebada natural lo que nosotros producimos le damos chhalla de maíz por eso es pura carne. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Los kututos de 4 a 6 meses ya está listo, pero gazapitos también se venden quieren para criar. (María Ayma Tecsi, 52 años)*

*Los cuyes de calidad son a la vista pura carne sin cebo y nuestros cuyes de este lado de Canas son cuyes criados con pastos naturales no es como en otros lugares con puro afrecho y por eso nuestros cuyes nos compran rápido en los mercados también solo nos pregunta de donde es y le decimos de Canas-Llalla y rápido nos compran. (Brígida Nina, 48 años)*

En cuanto a los productos derivados obtenidos del cuy existe una variedad la cual debe ser aprovechada en diferentes espacios. La diversificación de productos destaca como estrategia de venta. El criador ofrece cuyes chactados y asados, que son vendidos tanto vivos en ferias como en diferentes presentaciones, como crías, gazapos y cuyes pelados, deshuesados de variados pesos. La versatilidad en la utilización de los subproductos también se evidencia,

ya que las tripas se aprovechan para la preparación de waqchanqa<sup>18</sup>, un platillo con papas para la venta. Asimismo, el criador menciona la utilización del guano como fertilizante para sembrar diversos cultivos, como pasto, papa y cebada. La venta se realiza tanto en ferias locales como en plazas de otras localidades, adaptándose a la demanda y ofreciendo diferentes opciones según el peso y presentación de los cuyes. La comercialización no se limita solo a los cuyes vivos, sino que se extiende a productos, presentaciones que agregan valor al emprendimiento. De este modo los entrevistados señalan lo siguiente:

*Los cuyes chactados y asados, los vendo vivo en las ferias a veces también vendo lo que son crías y gazapos. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Con las tripas hacemos waqchanqa con papita para vender, pero a veces difícil es lavar, si hacemos mucho lo enterramos ya nomas. También del guano usamos para sembrar pasto, papa, cebada. (Marcelina Hanco Quispe, 54 años)*

*Vienen a comprar de Cusco de otros lugares también o llevamos a las plazas. De acuerdo al peso vendemos, asado de 900 gr a 1 kilo y 300 gr, los chactados de 900 gr. (Brígida Nina, 48 años)*

*Yo vendo mis cuyes en diferentes jabas cría, gazapo, chactado y asado. Y también vendo cuy pelado de diferentes pesos hay de 700 gramos, de 900 gramos y de 1000 gramos hasta de 1200 gramos y el precio es varia. (Juliana P. H, 52 años)*

En lo que respecta, a los canales de distribución y venta se han identificado que los miembros de la asociación cuentan con canales establecidos para la distribución y venta de los cuyes. La empresa Moqueguano, en particular, realiza compras mensuales, y, además, participan en diversas ferias de la región, como las de Yanaoca, Tinta, Sicuani, Combapata y otras localidades. Esta relación con la empresa Moqueguano proporciona una venta constante y programada cada fin de mes. Además, se ha establecido una presencia en restaurantes y

---

<sup>18</sup> Plato elaborado con las tripas de los cuyes y alimento cotizado en las expoferias.

mercados de diversas ciudades, incluyendo Cusco y Puerto Maldonado, lo que amplía su alcance y facilita la comercialización de los cuyes. Así, los entrevistados mencionan que:

*La empresa Moqueguano que viene a comprar cada fin de mes 50 a 60 cuyes dependiendo y aparte vendemos en ferias como es Yanaoca los miércoles, jueves en Tinta, sábado en Sicuani y domingo en Combapata. (Armando Huaylla, 35 años)*

*La empresa Moqueguano viene a comprarnos hasta nuestra comunidad cada mes entonces es fijo nuestra venta para nosotros. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Hacemos llevar al restaurant Moqueguano cada mes, en las plazas de Sicuani, Combapata, Tinta, Cusco y Puerto Maldonado, o vienen a comprar hasta aquí. (Nélida C, 56 años)*

En términos generales, las entrevistas revelan la relevancia de la empresa Moqueguano como un comprador constante para los criadores de cuyes en la comunidad. La presencia mensual de esta empresa en la zona proporciona a los criadores una fuente regular y confiable de ingresos, estableciendo una dinámica comercial predecible. Además, la participación en ferias locales como Yanaoca, Tinta, Sicuani y Combapata, junto con la conexión con restaurantes en diversas ubicaciones, ilustra la diversificación de los canales de venta. Este enfoque comercial variado, combinado con la colaboración continua con la empresa Moqueguano, parece desempeñar un papel crucial en la estabilidad financiera de los criadores de cuyes, brindándoles acceso constante a mercados locales y regionales.

### **3.4. COMERCIALIZACIÓN DE CUYES EN LA ASOCIACIÓN URINSAYA**

#### **LLALLA**

##### **3.4.1. Comercialización de cuyes**

La comercialización de cuyes dentro de la asociación Urinsaya Llalla son demandados por una amplia gama de compradores, desde locales hasta nacionales, gracias a su práctica de alimentar a los cuyes con pastos y forrajes naturales sin el uso de productos químicos. Este

enfoque natural y saludable ha posicionado sus productos como altamente buscados en cualquier mercado. Además, la carne de cuy es apreciada por consumidores de todo tipo, ya que se considera curativa y beneficiosa para la salud, especialmente por su alto contenido proteico. Asimismo, resalta su papel en la alimentación de niños con anemia y su contribución a la lucha contra el cáncer. Durante la pandemia del Covid-19, la demanda de cuyes se mantuvo, evidenciando su relevancia y preferencia en situaciones adversas, sobre ello se menciona lo siguiente:

*A todo tipo de compradores locales, regionales y nacionales ya que nosotros alimentamos con pastos naturales y forrajes naturales no utilizamos químicos es por eso que nuestros cuyes son muy buscados donde sea. (Armando Huaylla, 35 años)*

*A todos los consumidores sin límite porque la carne de cuy es curativa, así como el caldo de cuy no tiene grasa y tiene proteínas. (Cecilia H. C, 54 años)*

*A todo los que consumen cuy pue, ya que el cuy es un alimento con bastantes proteínas y medicina para la anemia de los niños y también es bueno para el cáncer además cuando estábamos cerrados por el COVID, en la pandemia consumieron bastante contra el COVID – 19. (Rosalia P. H, 42 años)*

Como existe una amplia gama de compradores, es necesario emplear estrategias innovadoras y efectivas para atraer a los clientes. Aprovechando diferentes canales como la radio y las redes sociales. Han utilizado anuncios radiofónicos para dar a conocer la disponibilidad de cuyes de calidad a precios atractivos durante festividades y eventos especiales. Además, han ampliado su alcance publicitario a través de plataformas como Facebook y emisoras locales como Túpac Amaru y Altiva Canas. Participan activamente en concursos, regalando y sorteando cuyes en celebraciones como el día del Padre y de la Madre, esto contribuye a visibilizar la producción de cuy en la comunidad de Llalla, y extender las redes comerciales a través de las emisoras radiales. El objetivo de destacar la calidad de sus cuyes, se enfocan en presentar animales saludables y bien cuidados, evitando problemas como los piojos. Asimismo, reconocen la importancia de la presentación visual, optando por llevar

los cuyes en cajitas para resaltar su tamaño y atractivo durante la venta. Estas estrategias comerciales demuestran su enfoque proactivo para comercializar sus productos de manera efectiva y generar interés entre los potenciales compradores.

*Si algunas veces hemos hecho anunciar por la radio que en aquí vendemos cuy, variedades de cuy a buen precio; como fiestas entonces para que vengan a comprar. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Cuyes buenos llevamos para vender, conocidos somos criando buenos cuyes. Hacemos ponemos publicidad en la radio, en Facebook; en la radio Túpac Amaru o Altiva Canas y siempre lleva publicidad cuyes para regalar y sortear en el día del padre y madre los que conocen vienen aquí. Algunos que participan en los concursos publican en el Facebook. (Nélida C, 56 años)*

*Las estrategias deben ser cuyes gordos saludables sin piojos; también nos dicen que debemos llevar los cuyes en cajita porque en seca el cuy se encoge, pero en la cajita se ve grande los cuyes. (Brígida Nina, 48 años)*

En el ámbito de la comercialización de cuyes, estos criadores han establecido una relación cercana con sus clientes, evidenciada por la reciprocidad en las transacciones. Cuando venden cuy, reciben pan de Urcos como gesto amable. La atención y calidad del producto que brindan generan fidelidad entre los compradores, quienes regresan de manera regular y realizan pedidos constantes, ya sea semanal o mensualmente. La clave para mantener la satisfacción del cliente radica en ofrecer un servicio integral, asegurándose de entregar cuyes gordos y bien alimentados. Esta atención meticulosa es esencial, ya que un cuy flaco podría decepcionar al comprador y disminuir la posibilidad de futuras transacciones. La coordinación efectiva con sus clientes se refleja en la regularidad con la que llevan sus productos al mercado, consolidando la confianza y el reconocimiento en este ámbito. En razón a lo planteado consideran que:

*Bien, cuando vendemos cuy nos dan pan de Urcos, con cariño también le damos. (Nélida C, 56 años)*

*Los clientes siempre vienen das un buen trato, entregas un buen producto entonces la gente regresa nomas, cada semana nos están pidiendo o mensual estamos llevando o ya nos están visitando en cualquier momento vienen, a veces están llamando diciendo alistamelo 70 cuyes o 40 cuyes o más puede ser. (Isabel Huanca Quispe, 44 años)*

*Bridarle un buen servicio, enviarle un cuy gordo bien alimentado, si le enviamos un cuy muy flaco entonces el comprador también ya no va volver. Pero siempre hay socios que suelen vender flacos y nos rechazan como no criamos iguales a todos. (Brígida Nina, 48 años)*

*Tenemos buena coordinación ya que no le fallamos cada fin de semana llevamos al mercado y ellos ya nos conocen y nos compran calladitos. (Rosalia P. H, 42 años)*

Los primeros pasos en la crianza y comercialización de cuyes presentaron desafíos para estos criadores. Inicialmente, al vender cuyes de un año, algunos compradores señalaban que la carne resultaba dura, asociándola con la denominación de "cuy serrano". Esta situación cambió con el tiempo, ya que la comunidad aprendió las prácticas adecuadas de crianza. Las experiencias iniciales en la venta también implicaron desconocimiento sobre la presentación óptima del cuy asado o chactado. Las compradoras, al notar estas deficiencias, brindaron orientación valiosa sobre la apariencia y características deseadas. A través de estas interacciones, los criadores mejoraron gradualmente sus técnicas y conocimientos. Además, la colaboración entre compañeras de la asociación se fortaleció, abordando desafíos comunes como la elección adecuada de cuyes para las ferias y asegurando la calidad del producto para evitar rechazos por parte de los clientes. Este proceso de aprendizaje y ajuste constante ha contribuido a consolidar la calidad de los cuyes ofrecidos en el mercado local. Muestra de ello, las entrevistadas mencionan:

*Había, primero cuando estábamos iniciando cuyes de un año vendíamos, nos hacían regresar cuyes, mira este cuy así, vieja habrá sido por eso se volvió duro el cuero, cuy serrano le llamaban, pero ahora ya no es así porque ya aprendieron como criar. (Nélida C, 56 años)*

*Las primeras veces no sabíamos cómo era asado, chactado entonces común nomás llevábamos entonces la compradora nos rechazaba o a veces nos quería pagar muy barato entonces ella nos enseñó como es un cuy que está listo para vender es así que poco a poco aprendimos. (Juliana P. H, 52 años)*

*A veces cuando llevan mis compañeras a las ferias llevan al azar no escogen bien, nos dicen que de ese lado traen flacos y pequeños, algunas veces también mis compañeras traen apurados y traen un poco flacos y la señora que nos compra nos rechaza, pero eso lo conversamos en una asamblea y nos ayudamos para que en la próxima ya no ocurra lo mismo. (Cecilia H. C, 54 años)*

A pesar de los desafíos que se han presentado en la comercialización, esto ha contribuido al éxito del emprendimiento. El progreso de nuestra iniciativa ha sido notable, generando beneficios equitativos para todos los miembros de la asociación. Este crecimiento se ha logrado a través de una colaboración efectiva entre los socios, quienes, coordinados por la junta directiva, han fortalecido las relaciones con diversos compradores.

La participación en eventos como el concurso de platos típicos a base de cuy, organizado por la Municipalidad Distrital de Túpac Amaru, ha sido fundamental para ampliar el alcance de la asociación. En dicho concurso, no solo se demuestran las habilidades culinarias, sino que también se aprovecha la oportunidad para vender estos productos, diversificando de esa manera sus fuentes de ingresos.

Asimismo, al establecer contratos y compromisos de venta a mayor escala, la asociación se asegura de cumplir con las expectativas de los compradores, distribuyendo la responsabilidad entre los socios para garantizar un suministro constante y evitar contratiempos. Este enfoque estratégico ha contribuido al éxito continuo del emprendimiento. Sobre ello, los entrevistados mencionan:

*Nuestro emprendimiento está creciendo cada vez más por el bien de nuestra asociación y todos nos beneficiamos todos por igual cuando vienen a comprarnos a nuestra comunidad y todos de la asociación llevamos bajo lista. (Rosalia P. H, 42 años)*

*Nuestro emprendimiento fue creciendo cada vez más y conseguimos más compradores en coordinación de nuestra junta directiva y también con el apoyo de la municipalidad distrital de Túpac amaru que organizo un concurso de platos típicos a base de cuy entonces nosotros nos organizamos y participamos en el concurso y a la vez vendemos cuy al horno, chicharrón de cuy, cuy broaster, pipián de cuy y así otros platos también. (Armando Huaylla, 35 años)*

*Claro, cuando hacemos contratos, y nos piden 300 cuyes o más, nos organizamos y cada socio le toca traer 20, 30 cuyes, con eso completamos y no fallamos al comprador, ese es el objetivo de no fallar y que no se perjudiquen los demás. (Marcelina Hanco Quispe, 54 años)*

Pese a los desafíos se rescata la importancia de comercializar los cuyes haciendo que estos sean únicos y especiales a comparación con los otros en el mercado. El cambio generado por nuestro emprendimiento ha impactado principalmente en la educación de los niños, ya que las familias priorizan la escolarización cuando cuentan con recursos económicos. Anteriormente, los jóvenes salían en busca de empleo, pero ahora, con mayores ingresos provenientes del emprendimiento, esta dinámica ha cambiado, evidenciando una transformación en las oportunidades y aspiraciones de las nuevas generaciones. En cuanto a la alimentación de los cuyes, se destaca la práctica de ofrecer pasto natural, evitando la utilización de productos químicos para promover el crecimiento, lo que contribuye a la salud y calidad de los cuyes criados en la asociación. La venta de cuyes se ha vuelto esencial para mejorar la situación económica de las familias, proporcionando ingresos para adquirir lo necesario en los hogares y respaldando la educación de los hijos. La colaboración dentro de la asociación se manifiesta en proyectos como la construcción de galpones, donde el trabajo colectivo, conocido como "ayni", agiliza el progreso. A diferencia de otros lugares, donde algunos recurren a hormonas y medicamentos para acelerar el crecimiento, en la asociación Urinsaya Llalla,

prefieren una crianza natural, destacando la dedicación como un factor clave para mantener la salud y bienestar de los cuyes. Sobre ello se menciona:

*Cambio más que todo en los niños, la educación, cuando hay dinero las familias piensan en educar a los hijos. Antes cuando éramos jóvenes salíamos a buscar trabajo, ahora como hay dinero ya no salen a buscar, eso es el cambio del emprendimiento. (Nélida C, 56 años)*

*Por la alimentación, en aquí no ponemos para que engorden todo es naturalmente, como tenemos arto pasto, en las parcelas cambiamos pasto para los cuyes. (Brígida Nina, 48 años)*

*Es importante vender cuyes por que con eso ya nos ayudamos en solventar a nuestras familias ya no carecemos como antes de dinero ahora vendemos nuestros cuyes y compramos lo que hace falta en la casa y también educo con eso a mis hijos, además como asociación nosotros nos ayudamos en algunas cosas como es en la construcción del galpón trabajamos en ayni todos y es más rápido avanzar entre artos. (Juliana P. H, 52 años)*

*En todos los lugares crían cuyes, pero como te dedicas eso es un factor para que los cuyes sean saludables, no se cría por crías depende de la dedicación algunos ponen hormonas, otros medicamentos para que crezca rapidito, pero aquí criamos naturalmente. (Marcelina Hancoo Quispe, 54 años)*

Y esto de la comercialización también ha tenido su impacto en la familia. La crianza de cuyes ha tenido un impacto significativo en la mejora económica y calidad de vida de las familias involucradas. Los beneficios se extienden a la educación de los hijos, ya que se brinda apoyo para que puedan continuar sus estudios universitarios, lo que demuestra cómo el emprendimiento con cuyes se convierte en un pilar fundamental para el desarrollo educativo de las nuevas generaciones.

Además, los ingresos generados permiten la adquisición de bienes y servicios, como la compra de un carro para los hijos, facilitando su movilidad y creando oportunidades laborales. De este modo se destaca que la crianza de cuyes no solo ha cambiado las condiciones económicas, sino que también ha proporcionado comodidades y opciones para mejorar la

calidad de vida, como la construcción de viviendas, la compra de vehículos y el acceso a una alimentación saludable, como el caldo de cuy. Estos testimonios reflejan la transformación integral que ha experimentado la vida de las personas gracias al emprendimiento con cuyes, ofreciendo una alternativa sostenible y próspera para las comunidades involucradas:

*Si, nos ayuda mucho para criar a nuestros hijos. Además, apoyamos a nuestros hijos para que estudien. Hemos comprado carro para mis hijos para que trabajen, con cuy nomas vamos a pagar, ellos también se van ayudar pagando. Es muy bueno el cuycito. (María Ayma Tecsi, 52 años)*

*Desde que me dedique a la crianza de cuy mi familia pudo levantarse económicamente bien gracias a mis cuyes he podido comprar las cositas que ahora tengo y también puedo darles una vida saludable a mis hijos consumiendo el caldo de cuy. Gracias a mis cuyes mis hijos ahora pueden seguir con sus estudios universitarios. (Cecilia H. C, 54 años)*

*Gracias a este emprendimiento del cuy mi vida ha cambiado por completo ahora ya no voy a pastear mis ovejas en sol, era difícil pues en las tardes traer de vuelta al rebaño en plena lluvia, las vacas difícil de estar jalando mi cintura nomas me dolía, tenía que engordar en 2 años todavía; ahora con mis cuyes compro semanal sus frutas de mis hijos les he mandado a cusco a mis hijos, vendo cada semana mis cuyes y con eso pude también construir mi casita en Sicuani, compre moto car, compre moto araña, cortadora de pasto. (Juliana P. H, 52 años)*

En términos generales, las entrevistas reflejan un impacto positivo de la crianza de cuyes en la vida de los miembros de la asociación Urinsaya Llalla, marcando mejoras económicas sustanciales. Además, las narrativas revelan que esta actividad no solo ha diversificado sus fuentes de ingresos, permitiéndoles adquirir bienes materiales y mejorar su calidad de vida, sino que también ha facilitado el apoyo a la educación de sus hijos. Se destaca la capacidad de generar ingresos consistentes a través de la venta de cuyes, brindando estabilidad financiera y oportunidades de desarrollo a nivel personal y comunitario. En conjunto, estas historias sugieren que la crianza de cuyes no solo tiene un impacto económico

directo, sino que también contribuye significativamente al bienestar integral de las familias involucradas.

Para mayor detalle de las entrevistas:

| <b>CUADRO DE CONSOLIDADO DE ENTREVISTAS</b>  |  |
|--|--|
| <b>ANTES</b>   | <b>AHORA</b>   |
| Cantidad de cuyes<br>✓ Mínimo 5<br>✓ Máximo 30   | Cantidad de cuyes<br>✓ Mínimo 400<br>✓ Máximo 2500   |
| Cocina<br>✓ Cocina debajo de la patiña (cama de barro).  | Galpón<br>✓ Construcción de galpones de adobe y de material noble especialmente para la crianza de cuy.  |
| Alimentación<br>✓ Desperdicios (cáscara de papa, de chuño, haba, maíz, arveja, cebolla, tomate, zanahoria.) totora e iru. (paja brava).  | Alimentación<br>✓ Limpieza de las pozas, fumigar con ceniza las pozas, cambiar de ichhu (paja brava) la base de las pozas, uso de medicamentos técnicos para su irtha (piojo), diarrea, para la salmonela (fiebre) como la vaca peruana.<br>✓ Hierbas caseras como es: maych'a, eucalipto, iru, oqoruro, mat'acollo, q'era (cura los malestares generales de los cuyes). |
| Precio de los cuyes<br>✓ Cría = s/. 5.00<br>✓ Chactado = s/. 8.00<br>✓ Madres = s/. 12.00  | Precio de los cuyes<br>✓ Cría= s/. 10.00 a s/. 15.00<br>✓ Gazapos= s/. 15.00 a s/. 18.00<br>✓ Chactado= s/. 18.00 a s/. 22.00<br>✓ Asados= s/. 28.00 a s/. 35.00<br>✓ Madres= s/. 35.00 a s/. 40.00<br>Reproductores <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cada cuy cuesta s/. 80.00</li> <li>• Con peso 900 ha 1000 gramos.</li> </ul>                               |
| Actividad en su vida diaria<br>✓ Agricultura.<br>✓ Ganadería.<br>✓ Construcción.<br>✓ Pesca.<br>Mujer<br>✓ Ama de casa (encargada de la preparación de alimentos, cuidado y protección de los hijos, mantener el orden y limpieza de la casa, recojo de leña, pastear animales). | Actividad en su vida diaria<br>✓ Agricultura y ganadería (en menor escala).<br>✓ Crianza del cuy al 100%<br>✓ Pesca<br>✓ Sembrío de pasto en mayor cantidad de terrenos.   |
| Calidad de vida  | Calidad de vida<br>✓ Personas con visión a futuro.<br>✓ Consumen más fruta y verdura.  |

|  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La alimentación no balanceada (no consumían mucha fruta, ni verduras).</li> <li>✓ No compraban constantemente ropa de vestir.</li> <li>✓ Educación inconclusa de los hijos a falta de dinero.</li> <li>✓ Invertir más tiempo en la crianza de ganado vacuno y ovino.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Hacen sus compras semanales del mercado como (pollo, carne, fruta verdura, arroz, azúcar, sal, menestras, cereales).</li> <li>✓ Tienen la posibilidad de educar a sus hijos en colegios prestigioso o colegios particulares.</li> <li>✓ Tienen la posibilidad de educar a los hijos con estudios superiores.</li> <li>✓ Adquieren terrenos en otras ciudades (Sicuani, Cusco y Arequipa).</li> <li>✓ Adquisición de terrenos de cultivo para la producción de pasto.</li> <li>✓ Adquisición de vehículos motorizados (carros, moto car) e implementos (cortadora de pasto y moto bomba).</li> </ul> |
| <p>Calidad de vida</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Semanal= 0 a 1</li> <li>✓ Quincenal= 3 a 5 cuyes</li> <li>✓ Mensual= 5 a 10 cuyes</li> </ul>   | <p>Venta de cuyes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Semanal= 20 a 35 cuyes aprox.</li> <li>✓ Quincenal= 35 a 50 cuyes aprox.</li> <li>✓ Mensual= 80 a 110 cuyes aprox.</li> </ul>   |

Fuente: Elaboración de los investigadores.

## CONCLUSIONES

1. El emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, durante los años 2022-2023, se erige como una iniciativa profundamente arraigada en la vida de sus participantes. Respaldo por el apoyo institucional y la colaboración con entidades como la municipalidad distrital de Túpac Amaru, la organización sin fines de lucro ARARIWA y la Organización no gubernamental PLAN INTERNACIONAL, este emprendimiento no solo representa una fuente de ingresos sostenible, sino también un agente de transformación social y económica en la comunidad. Los testimonios resaltan cómo la crianza de cuyes ha mejorado la calidad de vida, proporcionando ingresos regulares y contribuyendo a la autonomía financiera, especialmente para las mujeres. Además, la diversificación de actividades comerciales, desde la venta de cuyes vivos hasta la preparación y comercialización de platos a base de cuy, refleja una estrategia integral que fortalece la presencia cultural y social de esta práctica en la comunidad. En conjunto, el emprendimiento no solo es una manifestación económica, sino también un fenómeno cultural que ha generado un impacto positivo en la vida de los asociados.

2. La asociación Urinsaya Llalla, durante el periodo 2022-2023, ha configurado su organización con un enfoque descentralizado y adaptativo, estableciendo una estructura de crianza de cuyes dentro de su propia comunidad. Su organización se compone de un esquema orgánico, donde la elección de directivos es rotativa y por un periodo de dos años, regulada por normativas establecidas en su estatuto o reglamento interno. Del mismo modo, se destaca que la organización de esta asociación se distingue por estar conformada mayoritariamente por mujeres, quienes contribuyen de manera significativa al desarrollo local y la autonomía económica en su núcleo familiar.

3. La producción del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, durante los años 2022-2023, se caracteriza por un enfoque meticuloso que abarca desde la selección y clasificación cuidadosa de los cuyes hasta la implementación de métodos modernos para garantizar su salud y bienestar.

4. La comercialización del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación Urinsaya Llalla, Canas, durante 2022-2023, se ha destacado por estrategias innovadoras y efectivas que han posicionado sus productos como altamente buscados en diversos mercados. La práctica de alimentar a los cuyes con pastos y forrajes naturales, sin el uso de productos químicos, ha contribuido a la preferencia de los consumidores, quienes valoran la carne de cuy por sus propiedades curativas y beneficiosas para la salud. Además, el impacto positivo en la mejora económica y calidad de vida de las familias involucradas se refleja en la posibilidad de apoyar la educación de los hijos, adquirir bienes y servicios, y crear oportunidades laborales.

En conjunto, a modo de un balance, se enfatiza que el emprendimiento cultural en la crianza de cuy es una actividad económica de las familias de la asociación de Urinsaya Llalla, donde, la crianza tradicional del cuy a través de las diversas formas de alimentación, el cuidado y la sanidad y el manejo en el cultivo de pastos ha sido el soporte para la producción, organización y comercialización del cuy generando una especialización en la crianza de cuy en la Asociación. En ese sentido, la combinación del conocimiento tradicional en la crianza de cuyes con la aplicación de métodos modernos hace que el emprendimiento cultural en la asociación de Urinsaya Llalla sea sostenible.

## RECOMENDACIONES

1. Dada la solidez del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la Asociación de Urinsaya Llalla, se recomienda fortalecer aún más las colaboraciones con entidades públicas o privadas, pues, estas serán fundamentales en la producción y comercialización de cuyes.
2. En relación con la estructura organizativa descentralizada y la rotación de directivos, se sugiere mantener la flexibilidad y adaptabilidad en el enfoque de liderazgo. Establecer programas de capacitación y desarrollo para los miembros de la asociación, especialmente aquellos que asumen roles de liderazgo, con el objetivo de fortalecer las habilidades de gestión y liderazgo.
3. Considerando el enfoque meticuloso en la producción, se sugiere la implementación continua de prácticas sostenibles, además de promover la formación constante sobre técnicas modernas y tradicionales de crianza, asegurando la preservación de conocimientos y la adaptación a estándares de calidad cambiantes.
4. Con respecto a las estrategias de comercialización, se recomienda explorar la expansión a nuevos canales de distribución y mercados potenciales.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, G. (1957). *El proceso de Aculturación*. México, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Albuquerque, P. (2004). Asociativismo. En *La otra Economía* (págs. 31-38). Altamira.
- Alers-Montalvo, M. (1962). *Pucará: un estudio de cambio*. Lima, Perú: Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA.
- Aliaga, L. (2002). *Sumas y restas : el capital social como recurso en la informalidad (las redes de los comerciantes ambulantes de Independencia)*. Lima, Perú: Fondo Editorial de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Ander-Egg, E. (1965). *Metodología y práctica del desarrollo de la comunidad. 1, ¿Qué es el desarrollo de la comunidad?* (3ra ed.). Lumen-Humanitas. Obtenido de [https://catoute.unileon.es/permalink/34BUC\\_ULE/ar7q83/alma991002620339705772](https://catoute.unileon.es/permalink/34BUC_ULE/ar7q83/alma991002620339705772)
- Arellano, R. (2003). *Comercialización*. México: México Harla 1993.
- Arenas, I., & Flores, A. (2020). “*El proyecto crianza de cuyes implementado por la Municipalidad Distrital de San Jerónimo en Conchacalla desde el año 2005*” [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco]. Repositorio de tesis UNSAAC. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12918/5074>
- Arévalo, J. (2004). La tradición, el patrimonio y la identidad. *Revista de estudios extremeños*, 60(3), 925-956. Obtenido de <https://scholar.google.es/citations?user=WU8H0NcAAAAJ&hl=es>
- Arias, F. (2012). *El proyecto de Investigación: Introducción a la Metodología Científica*. EPISTEME. Obtenido de

[https://www.researchgate.net/publication/301894369\\_EL\\_PROYECTO\\_DE\\_INVESTIGACION\\_6a\\_EDICION](https://www.researchgate.net/publication/301894369_EL_PROYECTO_DE_INVESTIGACION_6a_EDICION)

Arredondo, F. (2006). *Dualidad simbólica de plantas y animales en la práctica médica del curandero-paciente en Huancayo [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]*. Repositorio de tesis PUCP. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12404/74>

Barrios, E. (2017). *Ciclo de vida de un producto y sus estrategias relacionadas*. Santa Cruz: Universidad Nacional de la Patagonia Austral.

Bourdieu, P. (1997). *Razones Prácticas sobre la teoría de la acción*. ANAGRAMA.

Caballero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis*. Cengage Learning Editores. Obtenido de <http://institutorambell.blogspot.com/2021/03/metodologia-integral-innovadora-para.html>

Carrasco, S. (2006). *Metodología de la Investigación Científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. San Marcos. Obtenido de [https://www.academia.edu/26909781/Metodologia\\_de\\_La\\_Investigacion\\_Cientifica\\_Carrasco\\_Diaz\\_1](https://www.academia.edu/26909781/Metodologia_de_La_Investigacion_Cientifica_Carrasco_Diaz_1)

Cateora, P., Gilly, M., & Graham, J. (2013). *MARKETING INTERNACIONAL* (16va ed.). McGRAW-HILL/INTERAMERICANA. Obtenido de [https://www.academia.edu/41845110/Marketing\\_Internacional\\_16va\\_Edici%C3%B3n\\_Philip\\_R\\_Cateora\\_LibrosVirtual](https://www.academia.edu/41845110/Marketing_Internacional_16va_Edici%C3%B3n_Philip_R_Cateora_LibrosVirtual)

Chauca , L., Zaldivar, M., Muscari, J., Higaonna, R., Gamarra, J., & Florián, A. (1994). *Proyecto sistemas de producción de cuyes - Tomo I*. Instituto Nacional de

- Investigación Agraria - INIA. Obtenido de <http://repositorio.inia.gob.pe/handle/20.500.12955/341>
- Chauca de Zaldívar, L. (1997). *Producción de Cuyes (Cavia Porcellus)*. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Obtenido de <https://www.fao.org/4/w6562s/w6562s00.htm>
- Chayanov, A. (1974). *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires, Argentina: Nueva Visión. Obtenido de [http://catalogoiigg.sociales.uba.ar/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=97932&shelfbrowse\\_itemnumber=99398](http://catalogoiigg.sociales.uba.ar/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=97932&shelfbrowse_itemnumber=99398)
- Drucker, P. (2004). La disciplina de la innovación. *Harvard Business School Publishing Corporation*, 3-7. Obtenido de <http://s017.sela.org/media/2366647/r-la-disciplina-de-la-innovacion.pdf>
- Figuroa , A. (1992). *Teorías económicas del capitalismo*. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica el Perú. doi:<https://doi.org/10.18800/9788489309043>
- Firth, R. (1951). *Elements of Social Organization*. London: Routledge Library Editions.
- FONCODES. (2021). *Proyecto “Mi Chacra Emprendedora - Haku Wiñay”*. FONDO DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO SOCIAL - FONCODES. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2073315/Libro%20Haku%20Wi%C3%B1ay.pdf>
- Gómez, V. (1986). Economía campesina: balance y perspectivas. En S. I, *Perú: el problema agrario en debate* (págs. 21-52).
- Hernández, R., & Trivelli, C. (2011). *Puesta en valor de activos culturales y dinámicas territoriales en el sur de Cuzco. Proyecto Desarrollo Territorial Rural con Identidad*

- Cultural (DTR-IC)*. Santiago, Chile: Instituto de Estudios Peruanos. Obtenido de <http://repositorio.iep.org.pe/handle/IEP/706>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México: McGraw Hill Interamericana Editores S.A. de C.V. doi:978-1-4562-2396-0
- INEI. (2017). *Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas*. INEI. Lima: Departamento Cusco: Resultados definitivos 2017.
- Korsbaek , L. (2010). RAYMOND FIRTH: "La organización social y el cambio social". *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, V(9), 149-183. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=211014857008>
- López-Mero, P., Pibaque-Tigua, M., & Reyes-Mero, N. (2017). Los patrones culturales predominantes en las familias del sitio cárcel, una mirada desde el trabajo social. *Polo del Conocimiento*, 2(9), 156-166. doi:10.23857/pc.v2i9.467
- Lozano, M. (2006). Elementos para una clasificación de estrategias familiares campesinas en el Alto Tambopata. *DEBATE AGRARIO*(40/41), 85-98.
- Maxi, G. (2017). *Determinantes de la producción del cuy en el distrito de Marangani provincia de Canchis departamento Cusco, periodo 2016 [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional del Altiplano]*. Repositorio de tesis UNA-PUNO. Obtenido de <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/20.500.14082/6158>
- Méndez, C. (1995). *Metodología: Guía para elaborar de Diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas*. McGraw-Hill. Obtenido de

[https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24204w/Re/Metodologia\\_guia\\_para\\_elaborar\\_disenos\\_invesatigacion.pdf](https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24204w/Re/Metodologia_guia_para_elaborar_disenos_invesatigacion.pdf)

MINAG. (2004). *Tecnificación de la Crianza de Cuyes para el Mercado Nacional*. Lima: MINAG.

Mochón, F. (2006). *Principios de economía* (3ra ed.). McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA. Obtenido de [http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscarded/materias/E\\_E\\_Mundial/Principios\\_de\\_Economia\\_Francisco\\_Mochon.pdf](http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscarded/materias/E_E_Mundial/Principios_de_Economia_Francisco_Mochon.pdf)

Morvelí, M. (2016). *Sociología* (2da ed.). Cusco, Perú.

ODEL. (2020). *Oficina de ODEL de la Municipalidad distrital de Túpac Amaru*. Obtenido de [https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016\\_2021/Consejo\\_Directivo/Documentos\\_Otras\\_Instituciones/OFICIO-002-2019-A-MDTA-C-C.pdf](https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Consejo_Directivo/Documentos_Otras_Instituciones/OFICIO-002-2019-A-MDTA-C-C.pdf)

Oliva, J. (2018). Factores, condiciones y contexto del emprendimiento cultural. *NovaScientia*, 10(20), 442-464. doi:<https://doi.org/10.21640/ns.v10i20.1081>

Plaza J., O. (1998). *Desarrollo rural: enfoque y métodos alternativos*. Pontificia Universidad Católica el Perú. doi:<https://doi.org/10.18800/9789972471063>

Quijandría, B., & Ruiz, M. (1991). *Aspectos metodológicos del análisis social en el enfoque de sistemas de producción*. Cajamarca, Perú: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Obtenido de <https://repositorio.iica.int/handle/11324/8853>

Ramos, L. (2019). *Uso de los saberes ancestrales, para el cuidado de la salud en la Comunidad Campesina de Acoria, Huancavelica - 2018 [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional del Centro del Perú]*. Repositorio de tesis UNCP. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12894/5547>

- Rojas, M. (2021). *Patrones culturales y su influencia en la sexualidad de los adolescentes* [Tesis de Licenciatura, Universidad Estatal del Sur de Manabí]. Repositorio de Tesis UESM. Obtenido de <https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2903/1/TESIS-PATRONES-CULTURALES-Y-SU-INFLUENCIA-EN-LA-SEXUALIDAD.pdf>
- Serpa, Y. (2021). *Emprendimiento Comunal para la Crianza Tecnificado de Cuyes en el Distrito de Huando, Huancavelica - 2021*. [Tesis de Licenciatura]. Universidad Peruana Los Andes, Huancayo.
- Silva, F. (1998). *Antropología conceptos y nociones generales* (4ta ed.). Fondo de Desarrollo Editorial Universidad de Lima / Foinde de Cultura Económica- Perú. Obtenido de <https://dokumen.pub/antropologia-conceptos-y-nociones-generales-cuarta-edicion.html>
- Solis, J. (2019). “*DE PROMOTOR A EMPRENDEDOR*” *Los efectos de la capacitación en el desarrollo rural cusqueño*. REGESA. Obtenido de <https://www.editorialregesa.com/titulo/de-promotor-a-emprendedor-los-efectos-de-la-capacitacion-en-el-desarrollo-rural-cusqueno/>
- Ugarte, M. (2003). *Marketing, comercialización y orientación al mercado. Definición y tendencias principales*. México: GEMA. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/marketing-comercializacion-orientacion-mercado-definicion-tendencias-principales/>
- Vázquez, A. (2007). *Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial*. *Investigaciones Regionales*(11), 183-210. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28901109>

## **ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz de consistencia

| <b>MATRIZ DE CONSISTENCIA</b>  |   |  |   |   |
|--|---|--|---|---|
| <b>Título: Emprendimiento cultural en la crianza de cuyes de la asociación de Urinsaya Llalla-Canas, 2022-2023</b>   |   |  |   |   |
| <b>PREGUNTA</b>  | <b>OBJETIVO</b>   | <b>HIPÓTESIS</b>   | <b>VARIABLES</b>  | <b>METODOLOGÍA</b>  |
| <p><b>P.G:</b><br/>¿Cómo es el emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023?</p>                        | <p><b>O.G:</b><br/>Describir el emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla-Canas, 2022-2023</p>                        | <p><b>H.G:</b><br/>El emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla-Canas, 2022-2023 es una actividad económica que se basa en la organización, producción y comercialización.</p>   | <p>-Emprendimiento cultural<br/>-Organización<br/>-Producción<br/>-Comercialización</p> | <p><b>Enfoque:</b><br/>Cualitativo<br/><b>Tipo:</b><br/>Descriptivo<br/><b>Nivel:</b><br/>Cuarto Nivel<br/><b>Método:</b><br/>Deductivo-inductivo<br/><b>Técnicas de recolección de datos:</b><br/>-Observación<br/>-Entrevista<br/>-Revisión documentaria<br/><b>Instrumentos de recolección de datos:</b><br/>-Guía de observación<br/>-Guía de entrevista<br/>-Ficha documentaria<br/><b>Población y Muestra</b><br/><b>Población:</b><br/>Asociación de Urinsaya<br/><b>Muestra:</b><br/>10 socios de la asociación Urinsaya<br/><b>Procesamiento de datos</b><br/>El procesamiento de datos se realizó en ATLAS.ti</p> |
| <p><b>P.E.1:</b><br/>¿Cómo está organizado el emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023?</p>         | <p><b>O.E.1:</b><br/>Describir la organización del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023</p>    | <p><b>H.E.1:</b><br/>El emprendimiento cultural de crianza de cuyes está organizado por patrones culturales como las normas y valores.</p>   | <p>-Patrones culturales</p>   | <p>-Observación<br/>-Entrevista<br/>-Revisión documentaria<br/><b>Instrumentos de recolección de datos:</b><br/>-Guía de observación<br/>-Guía de entrevista<br/>-Ficha documentaria<br/><b>Población y Muestra</b><br/><b>Población:</b><br/>Asociación de Urinsaya<br/><b>Muestra:</b><br/>10 socios de la asociación Urinsaya<br/><b>Procesamiento de datos</b><br/>El procesamiento de datos se realizó en ATLAS.ti</p>   |
| <p><b>P.E.2:</b><br/>¿Cómo es la producción del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023?</p>       | <p><b>O.E.2:</b><br/>Caracterizar la producción del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023</p>   | <p><b>H.E.2:</b><br/>La producción del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023 es una actividad tecnificada porque la producción se realiza en galpones y con alimentos concentrados (afrecho en diversas variedades).</p>                             | <p>-Actividad tecnificada</p>   | <p>-Observación<br/>-Entrevista<br/>-Revisión documentaria<br/><b>Instrumentos de recolección de datos:</b><br/>-Guía de observación<br/>-Guía de entrevista<br/>-Ficha documentaria<br/><b>Población y Muestra</b><br/><b>Población:</b><br/>Asociación de Urinsaya<br/><b>Muestra:</b><br/>10 socios de la asociación Urinsaya<br/><b>Procesamiento de datos</b><br/>El procesamiento de datos se realizó en ATLAS.ti</p>   |
| <p><b>P.E.3:</b><br/>¿Cómo es la comercialización del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023?</p> | <p><b>O.E.3:</b><br/>Analizar la comercialización del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023</p> | <p><b>H.E.3:</b><br/>La comercialización del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la asociación de Urinsaya Llalla, Canas, 2022-2023 es estratégica e innovadora porque se comercializan los cuyes en sus diversas variedades como, gazapos (para criar), pelados, chactados, asados (para comer).</p> | <p>-Estrategia<br/>-Innovación</p>  | <p>-Observación<br/>-Entrevista<br/>-Revisión documentaria<br/><b>Instrumentos de recolección de datos:</b><br/>-Guía de observación<br/>-Guía de entrevista<br/>-Ficha documentaria<br/><b>Población y Muestra</b><br/><b>Población:</b><br/>Asociación de Urinsaya<br/><b>Muestra:</b><br/>10 socios de la asociación Urinsaya<br/><b>Procesamiento de datos</b><br/>El procesamiento de datos se realizó en ATLAS.ti</p>   |

## Anexo 2: Guía de entrevista

### GUÍA DE ENTREVISTA

#### DIRIGIDO A CRIADORES DE CUYES DE LA ASOCIACIÓN DE URINSAYA LLALLA

**Investigación:** Emprendimiento cultural en la crianza de cuy de la Asociación de Urinsaya Llalla – Canas, 2022 -2023

#### Datos generales del entrevistado:

**Nombres:** \_\_\_\_\_ **Edad:** \_\_\_\_\_

**Cargo en la Asociación:** \_\_\_\_\_ **Fecha** \_\_\_\_\_

#### 1. EMPRENDIMIENTO CULTURAL

- ¿Puede proporcionar una descripción general del emprendimiento cultural de crianza de cuyes en la Asociación de Urinsaya Llalla?
- ¿Cuáles crees que son los objetivos de este emprendimiento?
- ¿Hay aspectos tradicionales o culturales específicos involucrados en la crianza?
- ¿Crees que es importante el emprendimiento de la crianza de cuyes dentro de la asociación? ¿porqué?
- ¿Qué tipo de productos y servicios relacionados con la crianza de cuyes ofrece la Asociación?
- ¿Cómo crees que este emprendimiento contribuye dentro de cada miembro de la asociación?
- ¿Qué tipo de impacto ha tenido el emprendimiento cultural en la comunidad y la Asociación de Urinsaya Llalla? Puede proporcionar ejemplos de cambios positivos
- ¿Cuáles crees que han sido los desafíos que la asociación tuvo?
- ¿Cómo planea la Asociación de Urinsaya Llalla mantener y fortalecer sus esfuerzos de emprendimiento cultural en el futuro?

#### 2. ORGANIZACIÓN

- ¿Cómo está conformado vuestra asociación?
- ¿Desde cuando empezaron a juntarse como asociación?

- ¿Cómo decidieron asociarse para criar cuyes?
- ¿Quiénes participan dentro de esta asociación?
- ¿Existen requisitos para pertenecer a esta asociación? ¿cuáles son?
- ¿Dentro de vuestra organización tienen normas? ¿Qué tipo de normas son?
- ¿Cómo está conformado vuestra junta directiva? ¿Cuáles son los requisitos para ser parte de la junta directiva?
- ¿Cómo se gestionan los recursos (financieros, humanos, materiales) para el emprendimiento de crianza de cuyes?
- ¿Se cuenta con financiamiento externo o se autofinancia principalmente?
- ¿Cómo crees que vuestra organización les ha ayudado en vuestra vida diaria?
- ¿Puede describir cómo funciona la organización interna de esta asociación?
- Existen roles específicos dentro de esta asociación
- ¿Reciben capacitaciones dentro de tu asociación para criar cuyes?, ¿Quiénes reciben estas capacitaciones?,¿Cómo reciben las capacitaciones?,¿Dónde reciben las capacitaciones?, ¿Quién se encarga de brindarles capacitaciones?
- ¿Cuáles crees que son los objetivos de las capacitaciones que reciben?
- Puede proporcionar ejemplos de los temas o contenidos que se hablan en las capacitaciones
- ¿Como se llevan a cabo las capacitaciones?
- ¿Como se involucran ustedes dentro de las capacitaciones de crianza de cuyes?
- ¿Crees que tienen impactos las capacitaciones en la crianza de cuyes?
- ¿Dentro de la asociación que tipo de actividades realizan? ¿Quiénes se encargan de organizar?

### **3. PRODUCCIÓN**

- ¿Puede describir el proceso de crianza de cuyes en la Asociación?
- ¿Cuáles son las etapas clave desde la adquisición de cuyes hasta la producción final?
- ¿Qué aspectos culturales o tradicionales están relacionados con la crianza de cuyes?

- ¿Puede describir los métodos y prácticas utilizadas en la crianza de cuyes por la asociación
- ¿Existen técnicas tradicionales o particulares que se empleen en este proceso?
- ¿Qué aspectos culturales o tradicionales están relacionados con la crianza de cuyes?
- ¿Cómo planea la Asociación de Urinsaya Llalla garantizar la sostenibilidad de la producción de cuyes en el futuro?

### **Prácticas en la crianza de cuyes**

- ¿Cómo es la crianza de cuyes en vuestra asociación?
- ¿Vuestra crianza de cuyes es tradicional? ¿por qué?
- ¿Vuestra crianza de cuyes es tecnificada? ¿por qué?
- ¿Vuestra crianza de cuyes es sostenible? ¿por qué?
- ¿Qué características distinguen estas prácticas y cuáles son sus objetivos? ¿Cómo se relacionan estas prácticas de crianza con la cultura local y las tradiciones de la comunidad?
- ¿Qué aspectos culturales se reflejan en la crianza de cuyes?
- En el caso de las prácticas tecnificadas, ¿cómo ha afectado la adopción de tecnología a la crianza de cuyes?
- ¿Se buscan constantemente formas de mejorar las prácticas de crianza?
- ¿Cómo involucra la comunidad local en la práctica de crianza de cuyes? ¿Se comparten conocimientos y experiencias?
- ¿Qué lo motivó a Ud. involucrarse en esta actividad?
- ¿Puede describir sus roles y responsabilidades específicas en la producción de cuyes?
- ¿Existen aspectos culturales que influyan en la forma de criar cuyes?
- ¿Qué ha aprendido a lo largo de su experiencia en la producción de cuyes?
- ¿Ha habido oportunidades de capacitación o intercambio de conocimientos dentro de la asociación?
- ¿Cuáles son los desafíos más significativos que ha enfrentado en la producción de cuyes?

- ¿Puede compartir ejemplos de logros o momentos destacados en su experiencia?

### **Dieta, Salud y Crianza**

- ¿Qué tipo de alimentos o dietas son comunes en la crianza de cuyes?
- ¿Se utilizan recursos locales o tradicionales en la alimentación de los cuyes? ¿Cuáles son y por qué se prefieren?
- ¿Cómo se aseguran de que los cuyes estén saludables y bien alimentados?
- ¿Cómo se aborda la prevención y el tratamiento de enfermedades en la crianza de cuyes?
- ¿Existen prácticas específicas relacionadas con la salud de los cuyes en la comunidad?
- ¿Existen métodos tradicionales o conocimientos locales relacionados con la salud de los cuyes?
- ¿Dónde se lleva a cabo la crianza de cuyes? ¿Existen instalaciones específicas para ello?
- ¿Se considera algún aspecto cultural o tradicional en la construcción de las instalaciones?
- ¿Cuándo y cómo se realiza la “cosecha” de los cuyes para su posterior producción?
- ¿Qué productos derivados de los cuyes se obtienen como resultado de este proceso?
- ¿Cómo se asegura la calidad de los productos obtenidos?
- ¿Se implementan prácticas sostenibles en la producción de cuyes?
- ¿Cómo se comercializan los productos derivados de los cuyes?
- ¿Existen canales específicos de distribución o ventas?

### **4. COMERCIALIZACIÓN**

- ¿A quiénes se dirige principalmente la comercialización de productos relacionados con la crianza de cuyes?
- ¿Cuáles son los mercados objetivo (locales, regionales, nacionales) y cómo se identifican? ¿Cuáles son los principales mercados o canales de venta utilizados?
- ¿Qué productos derivados de la crianza de cuyes se comercializan?
- ¿Cuáles son las estrategias utilizadas para promover y vender los productos?

- ¿Cómo describiría la importancia de la comercialización en el contexto de la Asociación y la crianza de cuyes?
- ¿Qué hace que estos productos sean únicos o especiales en comparación con otros en el mercado?
- ¿Ha habido alguna estrategia particularmente innovadora o efectiva para comercializar los cuyes?
- ¿Cómo se establece y mantiene la relación con los clientes?
- ¿Cuáles son los principales desafíos que han enfrentado en la comercialización de cuyes y cómo los han abordado?
- ¿Cómo contribuye la comercialización de cuyes al éxito del emprendimiento cultural de la Asociación?
- ¿Cómo contribuye la comercialización de cuyes dentro de tu familia?

### Anexo 3: Guía de observación

## GUÍA DE OBSERVACIÓN

**Investigación:** Emprendimiento cultural en la crianza de cuy de la asociación de Urinsaya

Llalla – Canas, 2022 -2023

### 1. Datos de contexto

**Lugar:** \_\_\_\_\_ **Fecha:** \_\_\_\_\_

**2. Evento o actividad observada:** \_\_\_\_\_

**Descripción:**

#### Anexo 4: Ficha documentaria

### FICHA DOCUMENTARIA

|  |  |
|--|--|
| <b>PROYECTO:</b> Emprendimiento cultural en la crianza de cuy de la asociación de Urinsaya<br>Llalla – Canas, 2022 -2023 |  |
| <b>REGISTRO DE DATOS DOCUMENTALES</b>  |  |
| <b>Entidad de origen</b>   |  |
| <b>Título del documento</b>  |  |
| <b>Año del documento</b>   |  |
| <b>Transcripción del documento:</b>  |  |
| <b>Síntesis:</b>   |  |

## Anexo 5: Registro fotográfico

### Fotografía 01

#### *Comunidad Urinsaya Llalla*



Esta imagen muestra el ingreso hacia la comunidad. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 02

#### *Miembros de la asociación Urinsaya Llalla*



Pareja llevando totora hacia los galpones donde crían los cuyes. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 03

#### *Totora para los cuyes*



La señora Marcelina cargando totora que minutos antes había cortado. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 04

#### *Limpieza de galpones*



El señor F.CH. haciendo limpieza de sus galpones. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 05

### *El forraje*



Forraje para los cuyes. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 06

### *Pasto Verde*



Señora cortando pasto verde para los cuyes. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 07

*Reunión con los socios de la asociación*



Reunión con los socios de la asociación de Urinsaya Llalla. En dicha reunión participan esposo y la esposa. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 08

*Socia antigua*



Entrevistando a una de las socias antigua. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 09

*Esposo de la señora Marcelina*



Conversando con el esposo de la señora Marcelina. Ambos se dedican a la crianza de cuyes.  
Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 10

*En el galpón*



En el galpón de las señoras C. H.C. Registro fotográfico tomado por los investigadores.  
Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 11

*En el galpón de unos de los socios de la asociación*



Galpón de adobe rustico. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 12

*El señor A. Huaylla.*



Entrevista al señor A. Huaylla. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 13

*El galpón*



Galpón de adobe, rustico. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 14

*Reunión de la asociación de Urinsaya Llalla*



Reunión de la asociación de Urinsaya LLalla. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 15

*La señora R. Peredo*



Entrevistando a la señora R. Peredo. Registro fotográfico tomado por los investigadores.  
Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 16

*La señora B.N.T.*



Entrevistando a la señora B.N.T. Registro fotográfico tomado por los investigadores.  
Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 17

*La Sra. Juliana y su esposo*



Entrevistando a la Sra. Juliana y su esposo. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 18

*Cultivo de alfalfa*



Campo de cultivo de alfalfa. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 19

### *Galpón rustico*



Galpón rustico de la señora María Ayma. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 20

### *Pelado de cuyes*



La señora B.N.T. pelando los cuyes para llevar al mercado. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 21

*Mercado*



Mercado de Vino Canchón – Cusco. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 22

*Galpón*



Galpón de adobe. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 23

### *Galpón*



Galpón de material noble. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 24

### *Pasto para los cuyes*



Cortando pasto para los cuyes. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 25

*El transporte de alimentos para los cuyes*



Transporte de alimentos para cuyes en bicicleta. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 26

*Galpón*



Galpón de material noble. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 27

*Pasto de la comunidad Urinsaya Llalla*



Cultivos de pasto de la com. de Urinsaya Llalla. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 28

*Galpón*



Galpones de adobe fotografía desde afuera. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 29

### *La laguna*



Señora saliendo de bote de la laguna, después de corta totora para alimentar a los cuyes.  
Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Fotografía 30

### *Almacenamiento de guano*



Lugar de almacenamiento guano de cuy, que se utiliza para abonar los pastos. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 31

*Cuyes*



Seleccionando los cuyes de crías. Registro fotográfico tomado por los investigadores.  
Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 32

*Capacitación a los productores de cuy*



Capacitación a productores de cuy para darle valor agregado y posterior comercialización.  
Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 33

*Práctica de la capacitación*



Aplicación – práctica de las capacitaciones. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 34

*Plato de comida a base de cuy*



Expendio de Chicharrón de cuy en las ferias del distrito de Túpac Amaru. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 35

*Ingeniero responsable del proyecto Haku Wiñay*



Entrevistando al ingeniero responsable de Proyecto de Haku Wiñay en el distrito de Túpac Amaru. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 36

*Parcela de pasto*



Riego de pasto mediante sistema de aspersión. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 37

#### *Galpones*



Mejoramiento y ampliación de galpones para cuyes. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 38

#### *Productos*



Productos para desinfección de cuyes. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 39

*Esposos*



Pareja de esposos desinfectando los cuyes. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 40

*Medio de transporte*



Trasporte de abono para el cultivo de pastos mejorados para el cuy. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 41

#### *Comida para los cuyes*



La señora M. dando alimento (alfalfa) a los cuyes. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

### Fotografía 42

#### *Pastizal de cuyes*

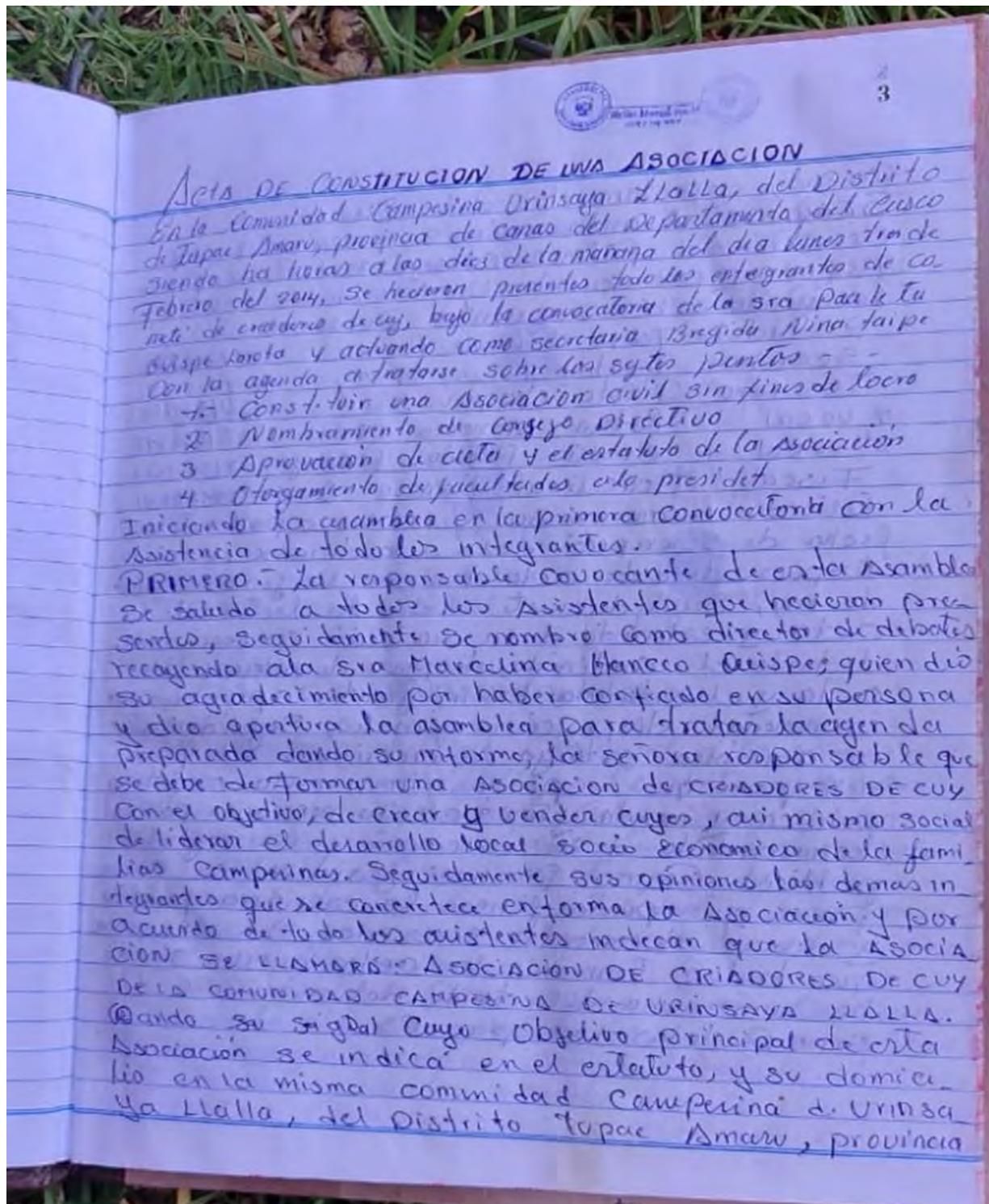


Entrevistando al señor Armando, cerca de su pastizal de cuyes. Registro fotográfico tomado por los investigadores. Choque y Quispe, 2023

## Anexo 6: Registro documentario

### Documento 1

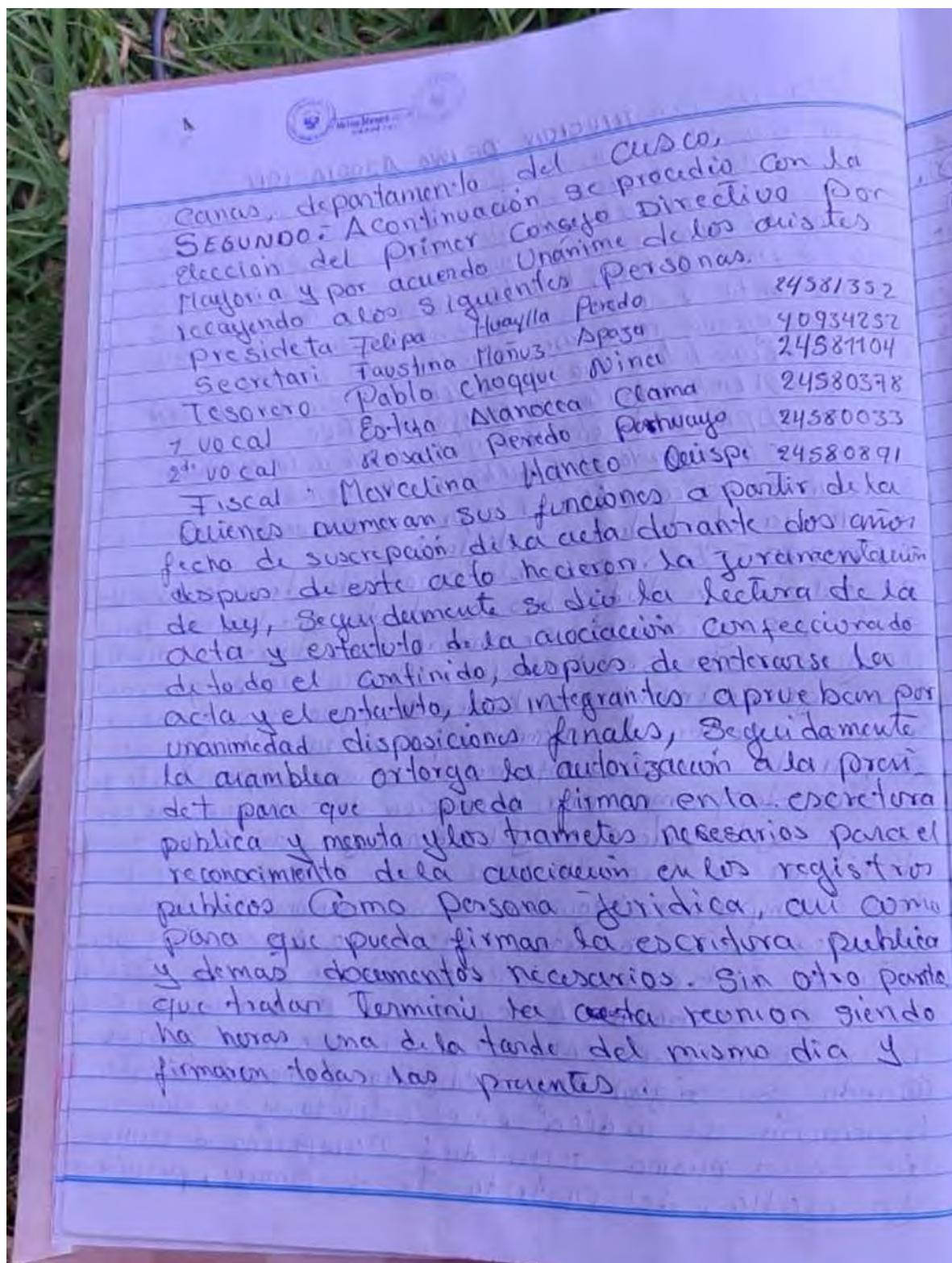
Libro de acta de la asociación de Urinsaya Llalla parte uno



Acta de constitución de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

## Documento 2

Libro de acta de la asociación de Urinsaya Llalla parte dos

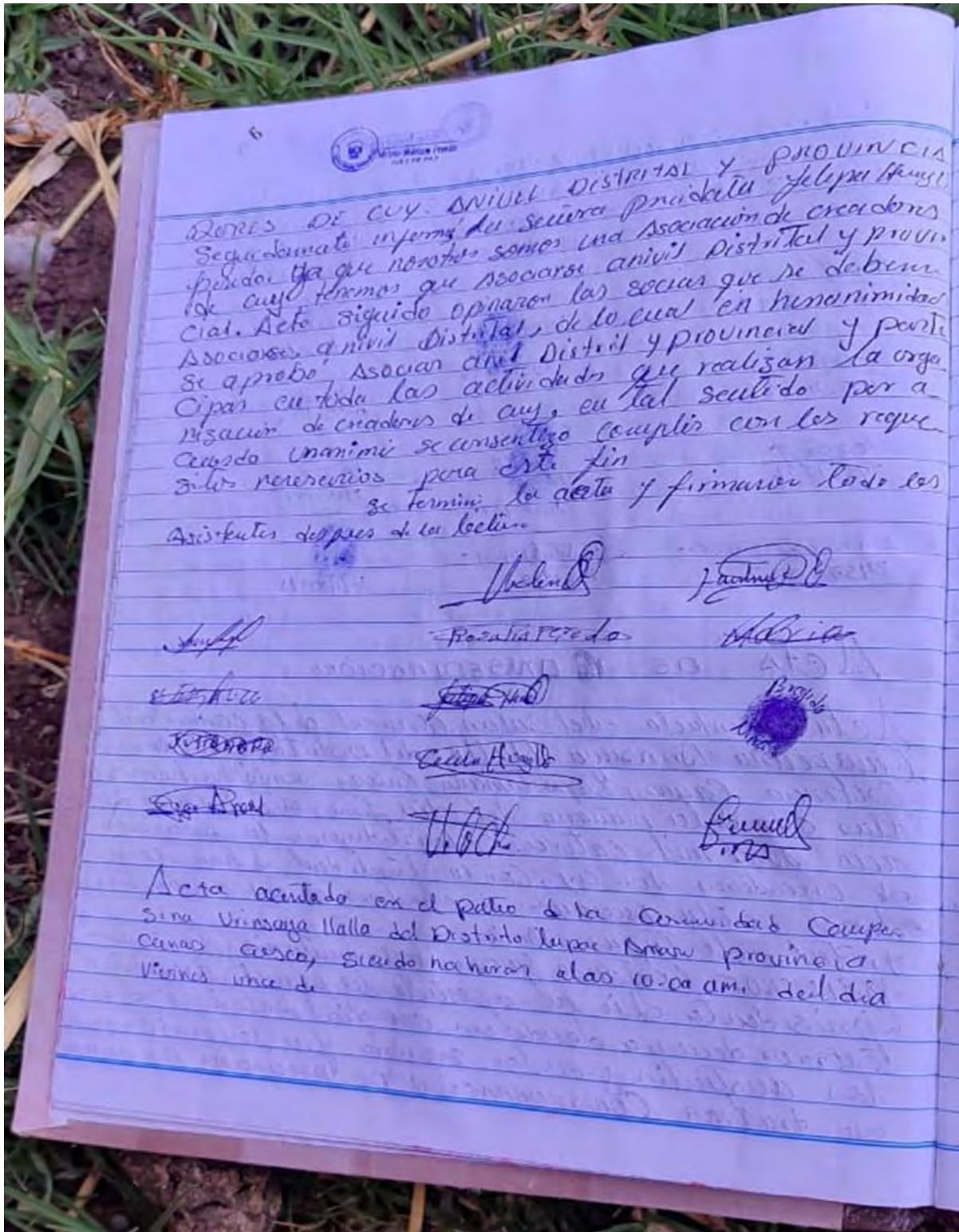


Acta de constitución de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023



Documento 4

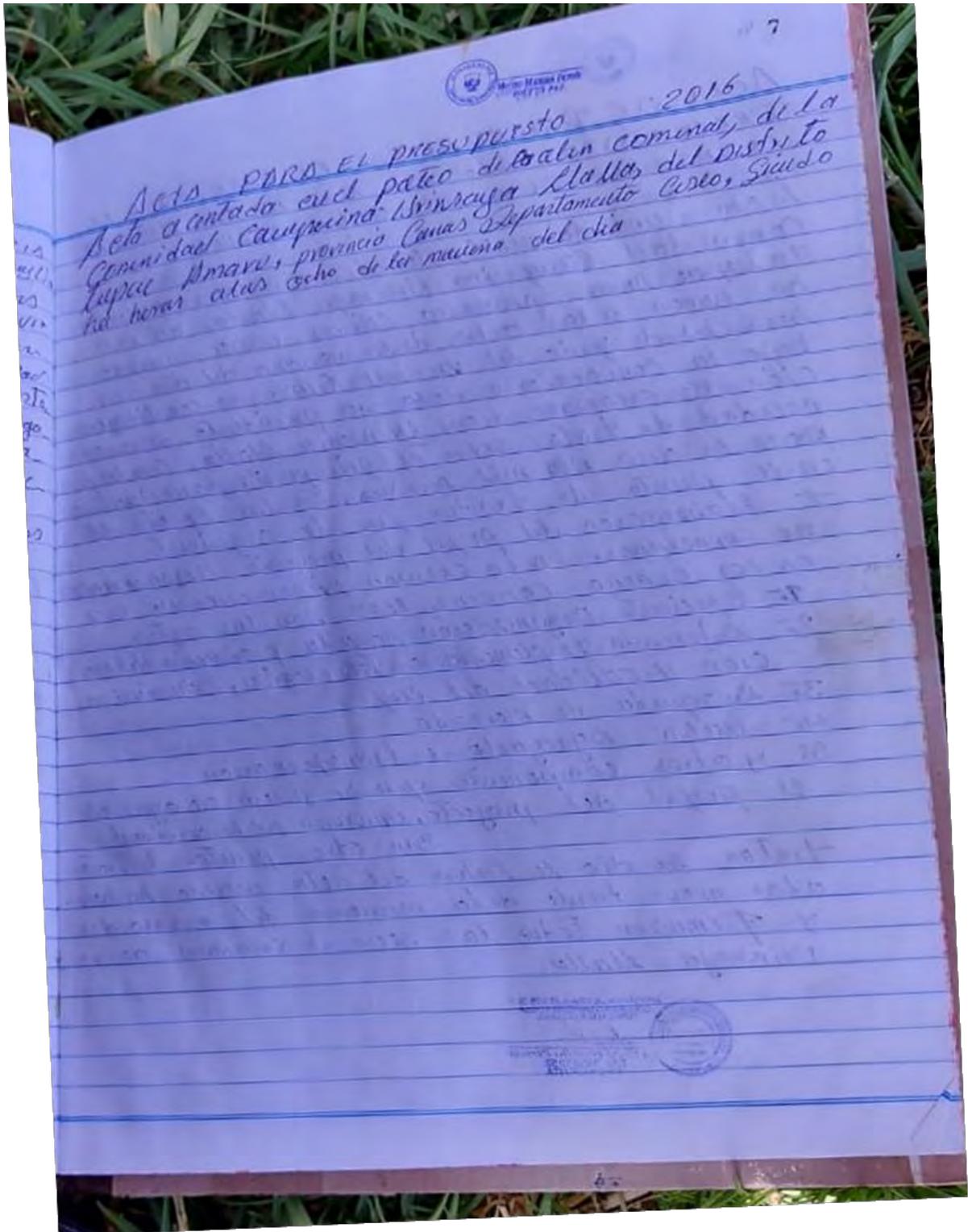
Acta de consideración de la asociación parte dos



Acta de consideración de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

Documento 5

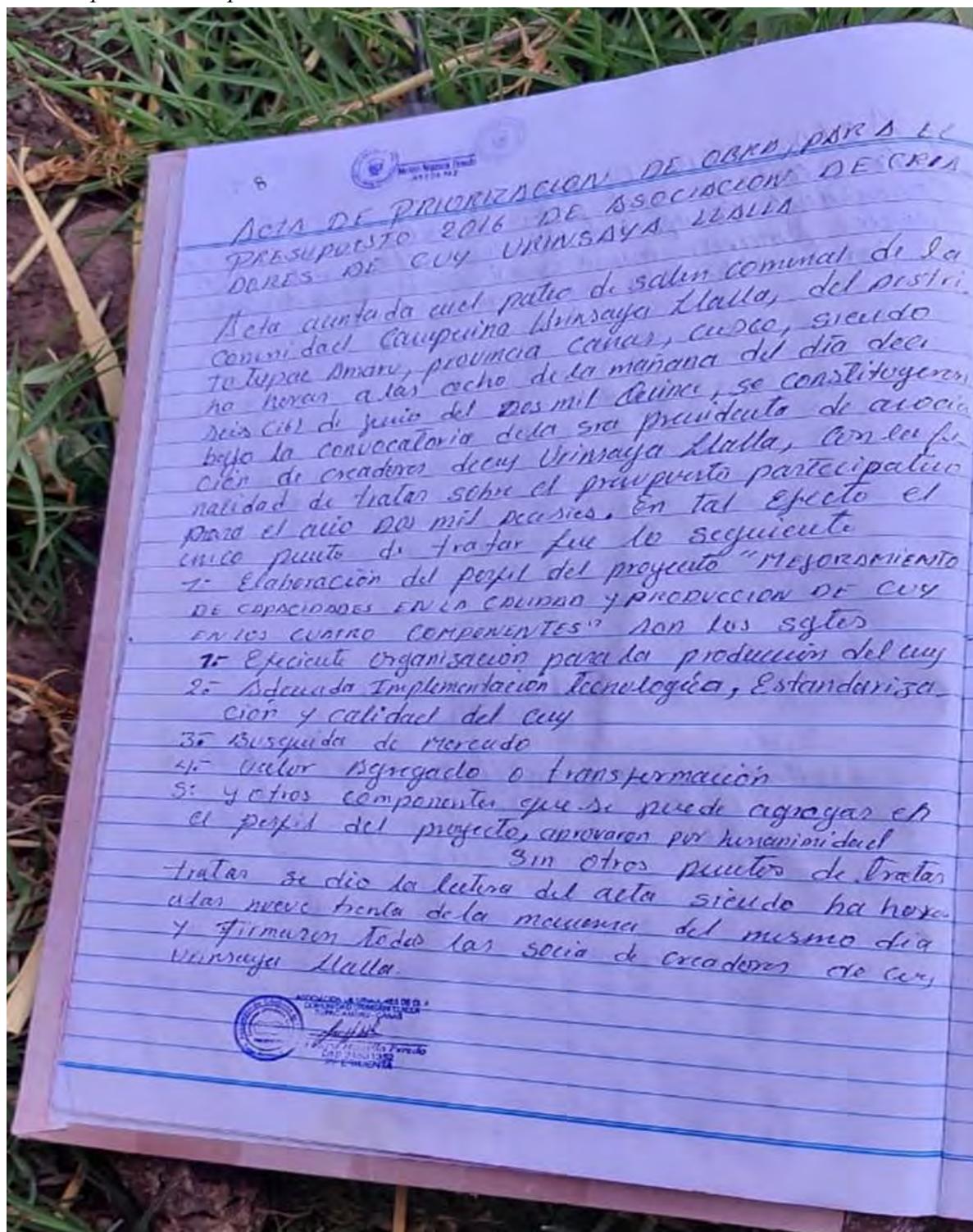
Acta para el presupuesto



Acta para el presupuesto de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

## Documento 6

### Acta de priorización parte uno



Acta de priorización de obra para el presupuesto 2016 de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

Documento 7

Acta de priorización parte dos

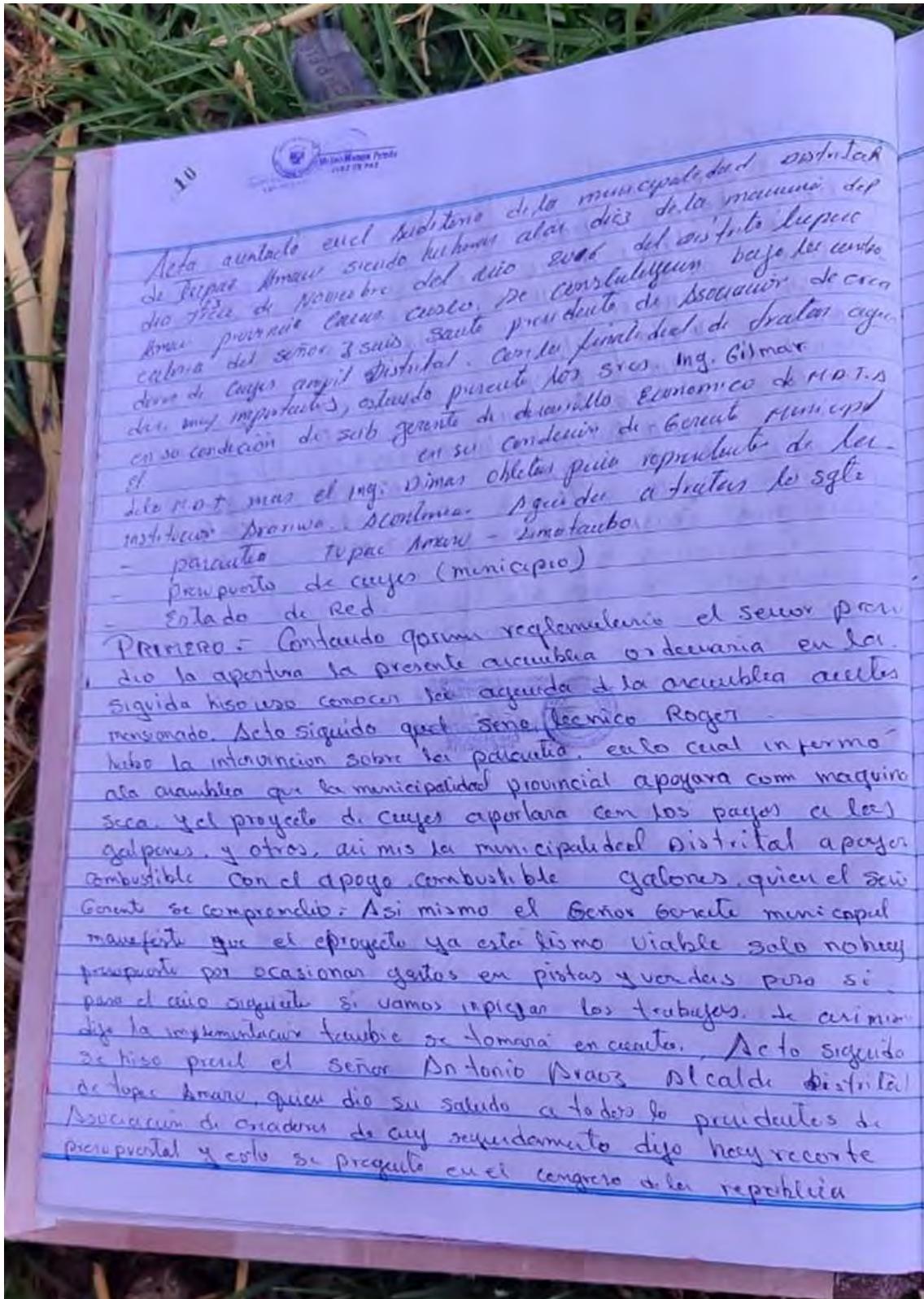
|    | NOMBRES Y APELLIDOS       | DNI       | FIRMA O INICIALES |
|----|---------------------------|-----------|-------------------|
| 01 | Felipa Haylla Peredo      | 24581352  | [Signature]       |
| 02 | Faustina Mañuz Apaza      | 40934382  | [Signature]       |
| 03 | Juliana palomino Hancico  | 24581337  | Esteblanca        |
| 04 | Estefa pianocco Ccama     | 24580378  | [Signature]       |
| 05 | Rosalva Peredo Perhuayo   | 24580033  | [Signature]       |
| 06 | Marcelina Hancico Quispe  | 24580841  | [Signature]       |
| 07 | Cecilia Haylla Claluxana  | 24581040  | [Signature]       |
| 08 | Juana paula Quispe Kanuta | 24579998  | [Signature]       |
| 09 | Greyda Nina Laype         | 421400798 | [Signature]       |
| 10 | Maria Nyima Tarsi         | 24581117  | [Signature]       |
| 11 | Victoriano Quispe Chogque | 24579752  | [Signature]       |
| 12 |                           |           |                   |
| 13 |                           |           |                   |

ASOCIACIÓN DE CRIADORES DE CUY URINSAYA LLALLA  
 TUPAC KATARI  
 CUYU  
 DNI 24581024  
 REPRESENTANTE

Acta de priorización de obra para el presupuesto 2016 de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

## Documento 8

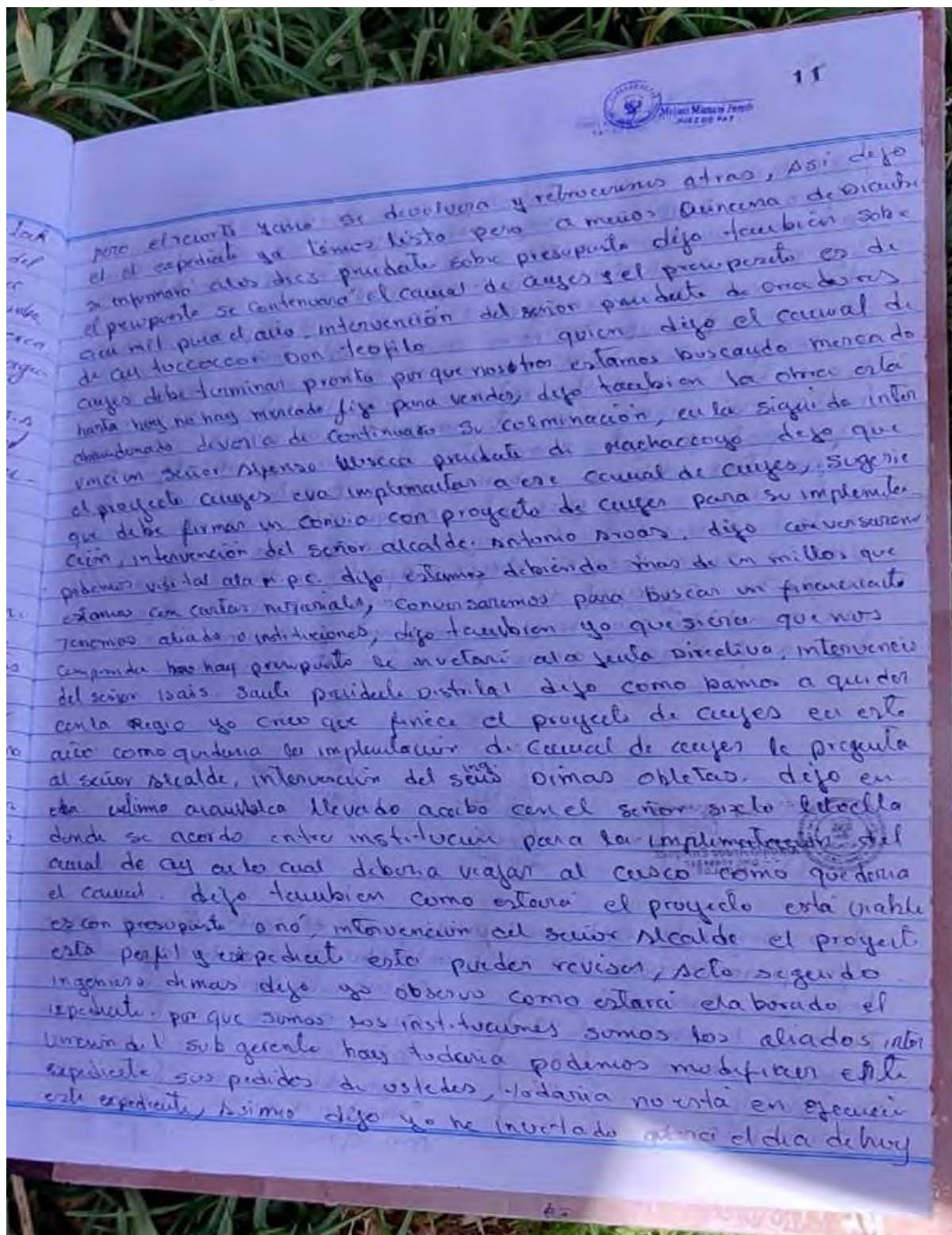
Acta en el auditorio parte uno



Acta anotada en el auditorio de la municipalidad de Túpac amaru de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

## Documento 9

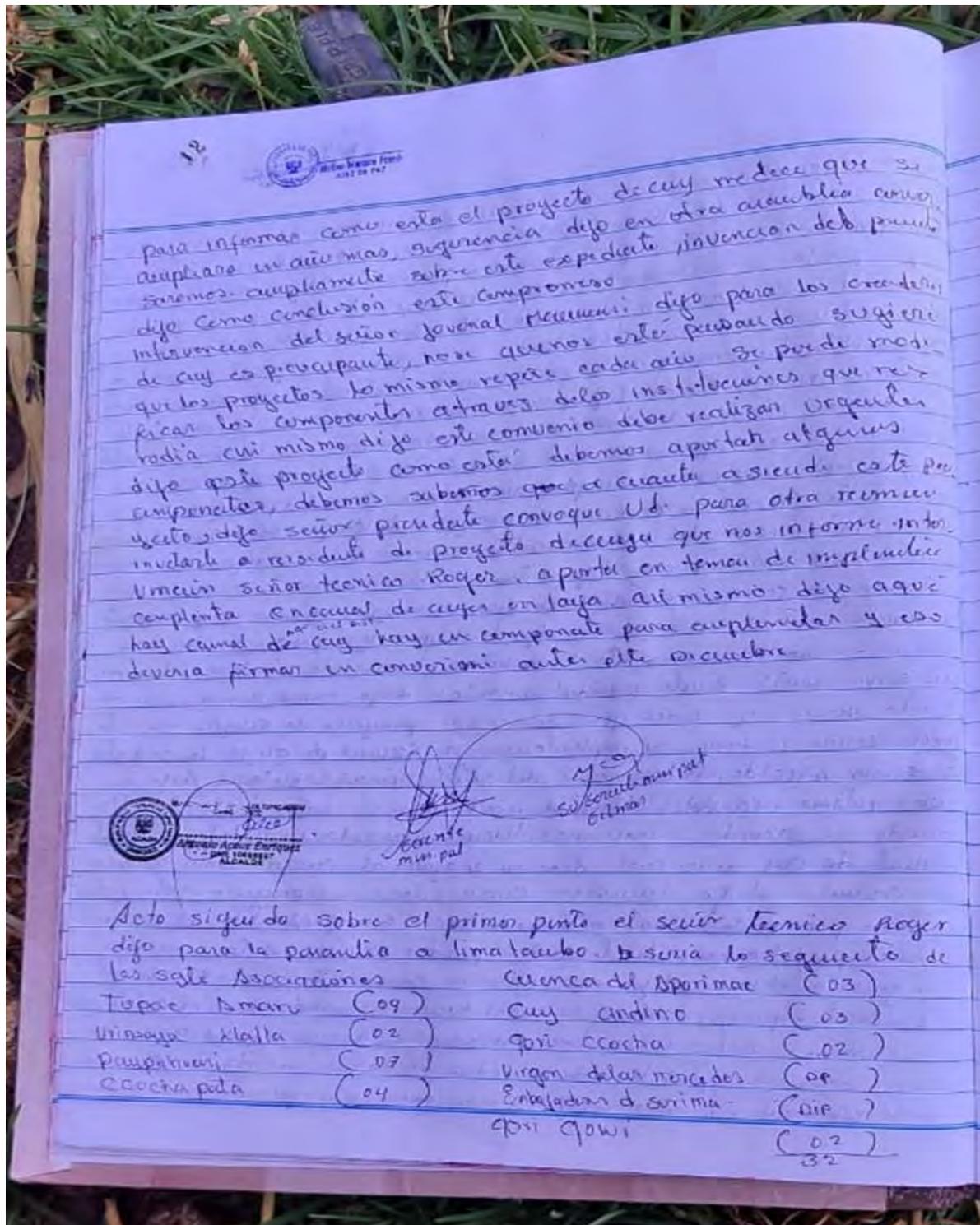
Acta en el auditorio parte dos



Acta anotada en el auditorio de la municipalidad de Túpac Amaru de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

Documento 10

Acta en el auditorio parte tres

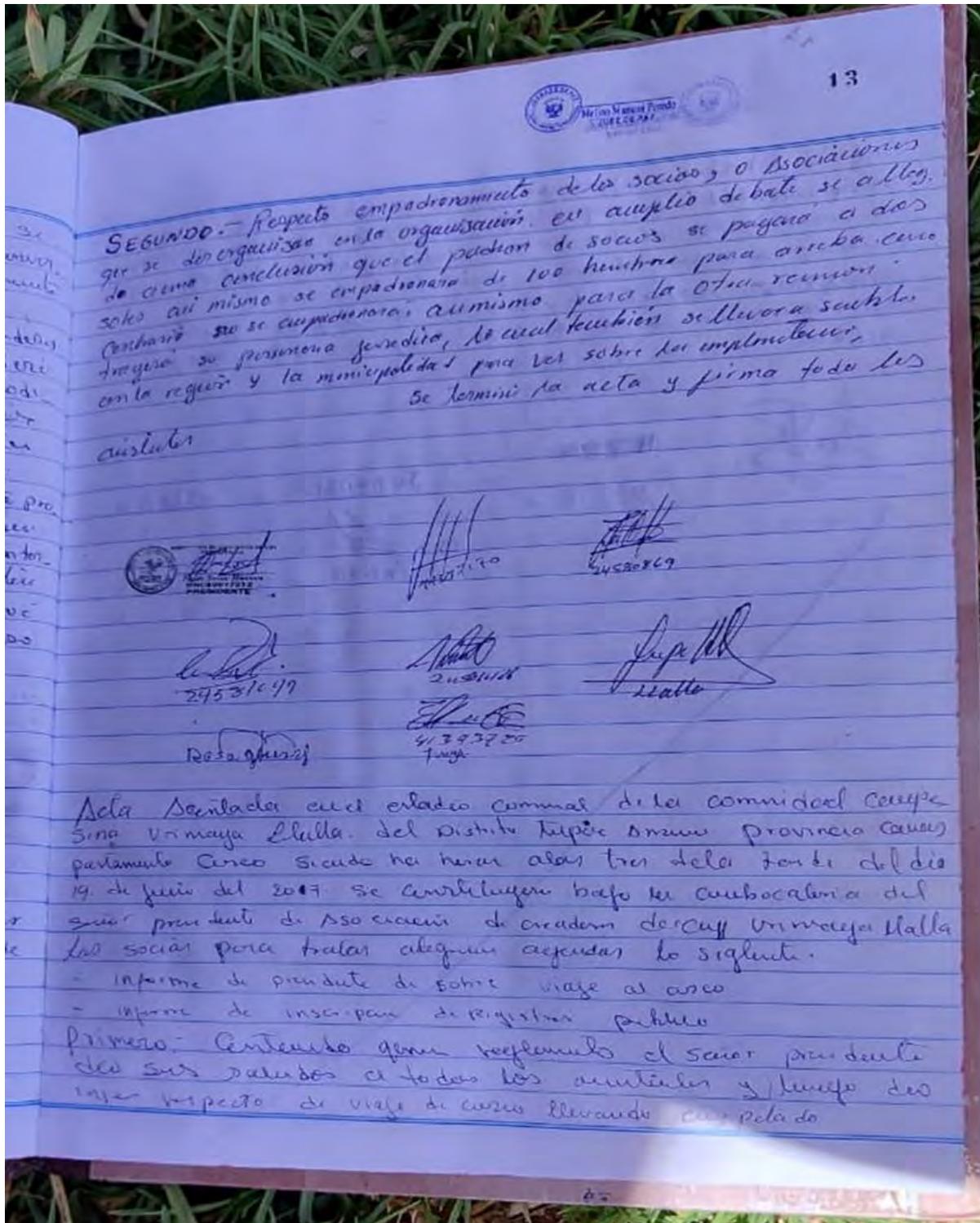


Acta anotada en el auditorio de la municipalidad de Túpac Amaru de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores.

Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

Documento 11

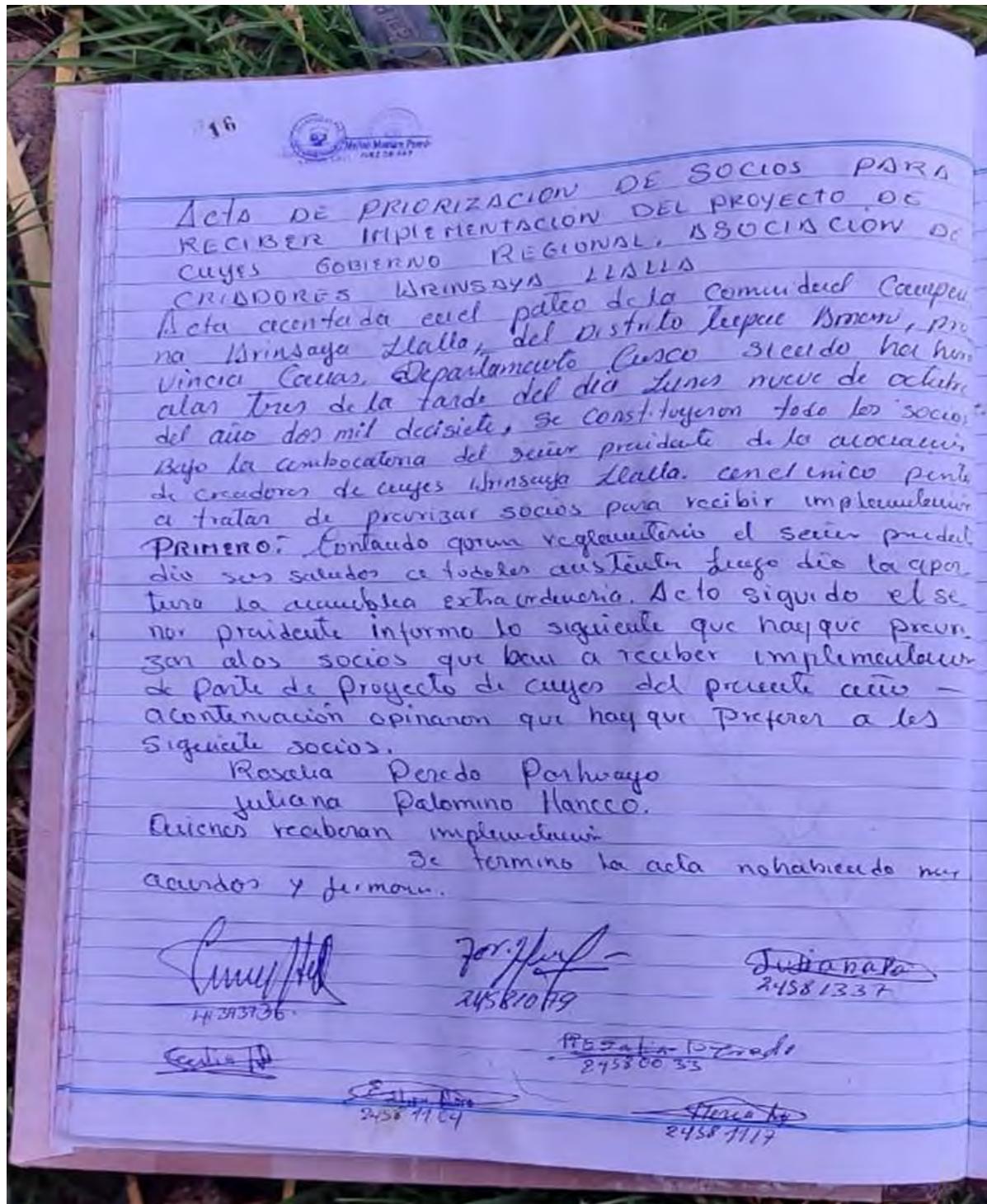
Acta en el auditorio parte cuatro



Acta anotada en el auditorio de la municipalidad de Túpac Amaru de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

Documento 12

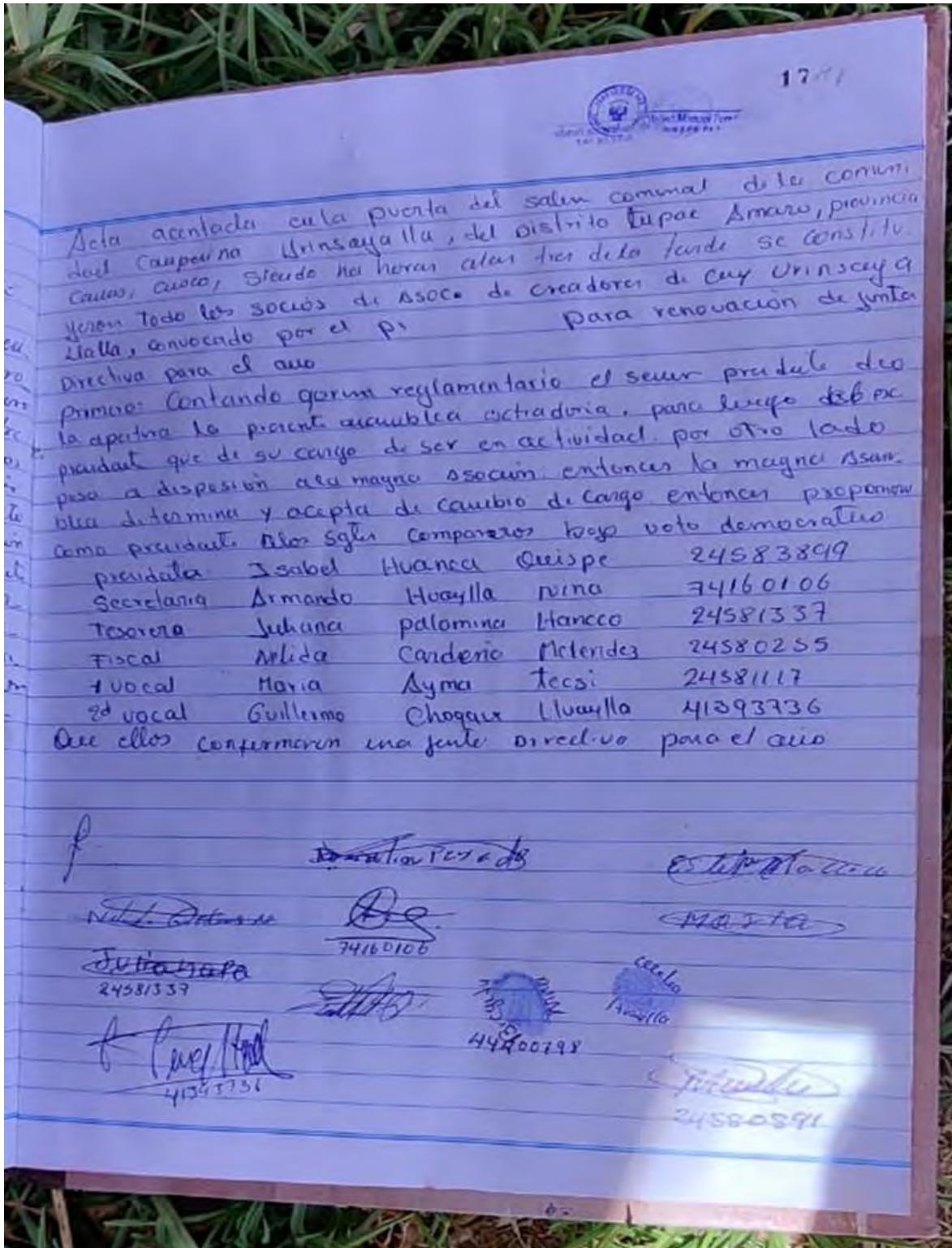
Acta de priorización de socios parte uno



Acta de priorización de socios para recibir implementación del proyecto de cuyes del gobierno regional de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

Documento 13

Acta de priorización de socios parte dos



Acta de priorización de socios para recibir implementación del proyecto de cuyes del gobierno regional de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

Nómina

**GOBIERNO REGIONAL DEL CUSCO**  
**UNIDAD FORMULADORA REGIONAL DE INVERSIONES**

Proyecto: Mejoramiento de los servicios de Apoyo al Desarrollo Productivo en la Gerencia Regional de Desarrollo Económico para la Innovación y Competitividad Agropecuaria de la Región Cusco CUI N° 2576-Ve

Departamento: CUSCO      Provincia: CANAS      Comunidad: Llalla      Sector: Llalla

Organización: ASOC. de criadores de cuy Urinsaya Llalla

| N° | NOMBRES Y APELLIDOS      | DNI      | N° DE IDENTIFICANTES DE LA FAMILIA | N° TOTAL CUYES | PASTOS CULTIVADOS (m <sup>2</sup> ) | GALPON CUYES                         |                              | FORMA      |
|----|--------------------------|----------|------------------------------------|----------------|-------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|------------|
|    |                          |          |                                    |                |                                     | TIPO (1. Galpon 2. Cocco 3. Almacén) | AREA TOTAL (m <sup>2</sup> ) |            |
| 1  | Mario Ayma Tesci         | 24581117 | 03                                 | 1000           | 5.000 m <sup>2</sup>                | galpon                               | 317 m <sup>2</sup>           | Mario A.   |
| 2  | Esabel Huana Quispe      | 24583899 | 03                                 | 800            | 5.000 m <sup>2</sup>                | galpon                               | 540 m <sup>2</sup>           | Esabel Q.  |
| 3  | Estefa Alanocca Yuma     | 24580378 | 03                                 | 500            | 10.000 m <sup>2</sup>               | galpon                               | 186 m <sup>2</sup>           | E. Y.      |
| 4  | Helida Cudeña melendez   | 24580255 | 02                                 | 400            | 10.000 m <sup>2</sup>               | galpon                               | 210 m <sup>2</sup>           | Helida C.  |
| 5  | Birido Urinu Taipa       | 44400798 | 02                                 | 400            | 6.000 m <sup>2</sup>                | galpon                               | 220 m <sup>2</sup>           | Birido U.  |
| 6  | Amanda Huaylla Nina      | 74160106 | 03                                 | 700            | 8.000 m <sup>2</sup>                | galpon                               | 270 m <sup>2</sup>           | Amanda H.  |
| 7  | Marcela Hameco Quispe    | 24580891 | 04                                 | 600            | 15.000 m <sup>2</sup>               | galpon                               | 300 m <sup>2</sup>           | Marcela Q. |
| 8  | Felipa Huaylla Perico    | 24581352 | 04                                 | 1900           | 8.000 m <sup>2</sup>                | galpon                               | 1000 m <sup>2</sup>          | Felipa P.  |
| 9  | Cecilia Huaylla Carhuana | 24580457 | 02                                 | 400            | 600 m <sup>2</sup>                  | galpon                               | 100 m <sup>2</sup>           | Cecilia C. |
| 10 | Rosalba Perico Pambuyo   | 24580033 | 03                                 | 350            | 1000 m <sup>2</sup>                 | galpon                               | 150 m <sup>2</sup>           | Rosalba P. |
| 11 | Jubiana Palomino Hanco   | 24581337 | 04                                 | 300            | 3000 m <sup>2</sup>                 | galpon                               | 200 m <sup>2</sup>           | Jubiana P. |
| 12 |                          |          |                                    |                |                                     |                                      |                              |            |
| 13 |                          |          |                                    |                |                                     |                                      |                              |            |
| 14 |                          |          |                                    |                |                                     |                                      |                              |            |
| 15 |                          |          |                                    |                |                                     |                                      |                              |            |

Nómina de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla. Registro documentario tomado por los investigadores. Archivo de la asociación de criadores de cuy Urinsaya Llalla, 2023

