

Grandes pasos hacia el escalamiento



Fundación "la Caixa"

Work4Progress

Boletín Informativo N° 7 | Setiembre 2024



Índice

	Índice	2
	Factores claves para la escalabilidad	3
	Tambo tecnológico y digital: impulsando el emprendimiento rural con innovación y tecnología	4
	Herramientas clave de gestión territorial para dinamizar el turismo: el caso de Ocongate	5
	Rol del Centro de Desarrollo Empresarial - CDE en la promoción del desarrollo económico	6
	La gestión territorial y los sistemas de gobernanza: una mirada al turismo como motor de desarrollo en Ocongate	7
	Pasos para el escalamiento de prototipos innovadores en zonas rurales del Perú	8
	Impulsando la inclusión financiera en las zonas rurales a través del modelo de financiamiento mixto Fondo FREES - W4P	9
	IKAMIA y MAJANÚ, productos amazónicos que se introducen al mercado	10
	Alianzas estratégicas para escalar el acceso a mercados más grandes: Fortalecimiento de la cadena de valor del maíz blanco en Quispicanchi	11
	Impulsando el escalamiento de negocios rurales con la formación de promotores comerciales	12
	Promoviendo las microfinanzas en el sector rural de Quispicanchi	13
	Modelos de comercio digital en contextos rurales	14
	Tecnologías de bajo coste para impulsar el escalado de emprendimientos innovadores en Condorcanqui: el valor de la academia en Work4Progress Perú	15
	Formación en emprendimiento por Fe y Alegría 74 Condorcanqui	16
	Testimonios	17

Factores claves para la escalabilidad

Han transcurrido tres años desde el inicio del escalado de los prototipos con mayor potencial en el marco del Programa Work4Progress Perú, y ahora analizamos los factores que han influido en su capacidad de escalabilidad. Estos elementos se pueden clasificar en intrínsecos al negocio y en aquellos que mejoran las condiciones del entorno.

Entre los factores intrínsecos, destaca la existencia de un modelo de negocio sólido, donde es fundamental identificar una demanda insatisfecha con poder adquisitivo suficiente para absorber una oferta de productos con propuestas de valor robustas. Además, las iniciativas empresariales mostraron flexibilidad, permitiendo adaptaciones rápidas a los cambios del mercado y a las necesidades de los clientes.

La capacidad que ofrecen las instituciones socias para que los emprendedores y emprendedoras aprovechen las oportunidades del entorno digital y se adapten al cambio constante también fue clave. Por último, la formación continua de los emprendedores y emprendedoras en habilidades relevantes resulta esencial para mantener la competitividad y la innovación en sus proyectos.

En cuanto a los factores que mejoran las condiciones del ecosistema emprendedor, destacan las alianzas estratégicas con actores clave como gobiernos locales e instituciones públicas de promoción, que buscan fortalecer las cadenas productivas a través de inversiones en infraestructura, fondos concursables y planes de desarrollo sectoriales. Otro grupo importante son las entidades microfinancieras, que han permitido dar acceso a fuentes de financiamiento a emprendimientos considerados de alto riesgo por otras instituciones del sistema financiero.

En conclusión, la combinación de factores intrínsecos, como un modelo de negocio sólido, flexibilidad, aprovechamiento de tecnologías digitales y formación continua de los emprendedores y emprendedoras, junto con elementos externos como alianzas estratégicas y acceso a financiamiento, han sido determinantes para impulsar la escalabilidad de los prototipos en el marco del Programa Work4Progress Perú. Sin embargo, aún quedan desafíos por superar, como la estandarización de productos, la optimización de modelos de distribución y la promoción de políticas públicas favorables al emprendimiento.

Carmela Vise
Coordinadora de la Plataforma Work4Progress



Tambo tecnológico y digital: Impulsando el emprendimiento rural con innovación y tecnología

El acceso a los servicios del ecosistema emprendedor en la zona rural peruana ha sido un desafío. El costo de acceder a la formalización, innovación y comercialización es elevado, ya que las instituciones están concentradas en las capitales provinciales o departamentales.

En este contexto, surge el Tambo Tecnológico y Digital, un servicio público del Programa Nacional Plataformas de Acción para la Inclusión Social (PAIS) del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social, que se ha convertido en un pilar para el desarrollo económico de las productoras locales bajo el Programa Work4Progress.

El Tambo Tecnológico y Digital brinda herramientas para la formalización de negocios, perfeccionamiento de la cadena de artesanía textil e inclusión financiera. Además, conecta a las productoras con mercados competitivos mediante el e-commerce y tecnologías de

fabricación digital, elevando la calidad de sus productos.

El valor diferencial radica en su capacidad para conectar a las productoras con instituciones estatales, facilitando el acceso a recursos de otro modo inalcanzables. Con el respaldo del programa PAIS y el MIDIS, el Tambo Tecnológico y Digital está en proceso de expandir su impacto a más comunidades.

Esta apuesta por la digitalización y el emprendimiento en zonas alejadas fomenta la innovación, y contribuye a los objetivos de Work4Progress, como la participación de jóvenes y mujeres, la generación de empleo y la mejora de ingresos mediante la tecnología. Este esfuerzo simboliza un compromiso con el progreso y la equidad en el desarrollo rural.

World Vision Perú



Herramientas clave de gestión territorial para dinamizar el turismo: el caso de Ocongate

El turismo es un motor clave para el desarrollo económico local, y la Municipalidad de Ocongate, a través de su Gerencia de Desarrollo Económico Local, ha implementado herramientas de gestión territorial que están transformando el sector. Estas herramientas mejoran la infraestructura y servicios, promoviendo una gobernanza participativa y sostenible.

Una de las principales herramientas es el Plan de Desarrollo Turístico Local, que proporciona una hoja de ruta para el crecimiento ordenado del turismo en Ocongate. Este plan identifica áreas clave para intervención, priorizando el cierre de brechas en infraestructura y servicios, y refleja la visión del turismo comunitario en el distrito. Junto a este plan, el Estudio de Inventario y Actualización de Recursos Turísticos ha sido crucial para catalogar los recursos naturales y culturales, permitiendo priorizar inversiones en sitios de alto potencial, como Pacchanta, conocido por sus siete lagunas y el nevado Ausangate.

El impulso de Mesas Técnicas de Turismo con participación de las Redes Entreculturas, CCAIJO y CODESPA de W4P, ha asegurado una gestión inclusiva. Estos espacios reúnen a autoridades, organizaciones no gubernamentales, sector privado y comunidad para coordinar acciones conjuntas. Un ejemplo es la colaboración con World Vision Perú y el programa Work4Progress de la Fundación La Caixa, que ha impulsado puntos de venta artesanales e iniciativas innovadoras para aprovechar el turismo creciente.

Herramientas como el Plan de Desarrollo Turístico Local, el inventario de recursos y las Mesas Técnicas son esenciales para un turismo sostenible. Ocongate ha demostrado que una gobernanza participativa y un enfoque en la innovación pueden transformar el turismo en un motor de desarrollo económico y social.

World Vision Perú

Rol del Centro de Desarrollo Empresarial CDE en la promoción del desarrollo económico

Hace dos décadas, con la promulgación de la Ley Orgánica de Municipalidades, las municipalidades obtuvieron mayor autonomía y competencias para gobernar en sus jurisdicciones, así como mayores presupuestos y roles específicos para promover el desarrollo económico local. En un contexto de crecimiento económico, y considerando el papel estratégico de las micro y pequeñas empresas (MYPES), que representan el 96% de las empresas en el país, se emitió la Ley PROCOMPITE. Esta ley permite a las municipalidades y gobiernos regionales mejorar la competitividad de las cadenas productivas a través de la mejora o transferencia de tecnología mediante procesos concursables.

No obstante, a pesar de estas políticas y las potencialidades territoriales, los gobiernos subnacionales enfrentan limitaciones para promover la competitividad de las MYPES y los emprendimientos. Ante esta situación, CCAIJO, con el apoyo del Programa Work4Progress, estableció el Centro de Desarrollo Empresarial (CDE). Este centro se enfoca en fortalecer las capacidades de los emprendimientos rurales, así como de los funcionarios y autoridades municipales.

El CDE proporciona asistencia técnica a mujeres y jóvenes emprendedores, mejorando sus procesos productivos mediante innovaciones, valor agregado y articulación comercial. También organiza concursos de planes de negocio, como “ecocanvas”, premiando a los ganadores con equipos y recursos “gatilladores” necesarios para impulsar sus emprendimientos.

Además, el CDE promueve un ecosistema de emprendimiento en colaboración con las subgerencias de desarrollo económico de las municipalidades de Quispicanchi, cooperativas de ahorro y crédito, universidades, emprendimientos y ONGs. Asimismo, se realizan “inversiones habilitantes” como el estudio de cadenas productivas que orientará la implementación del PROCOMPITE Municipal en los próximos tres años; y la “atracción de inversiones” a través de la formulación de planes de negocio para el PROCOMPITE del Gobierno Regional del Cusco.



Asociación Jesús Obrero
CCAIJO

La gestión territorial y los sistemas de gobernanza: una mirada al turismo como motor de desarrollo económico en Ocongate

Ocongate, en la cordillera de Vilcanota y hogar del nevado Ausangate, es un destino turístico único por su riqueza cultural, gastronomía de renombre, tradiciones folclóricas y biodiversidad. La Municipalidad de Ocongate se ha comprometido a promover un turismo sostenible para posicionar al distrito como un destino de primer nivel, mejorando la calidad de vida de los ciudadanos y fomentando un crecimiento económico sostenible.

Históricamente, el turismo en Ocongate no contaba con un plan de desarrollo adecuado. Aunque iniciativas privadas lograron avances, la falta de gestión municipal en el sector impidió su consolidación como una opción económica a largo plazo.

En colaboración con World Vision Perú, CCAIJO, CODESPA y Entreculturas, integrantes del Programa Work4Progress de la Fundación "La Caixa", la municipalidad está implementando una estrategia integral para crear comunidades inteligentes y sostenibles. Este enfoque articula el desarrollo territorial y turístico a través de la digitalización, la economía circular y nuevas tecnologías para generar un impacto duradero.

Se están desarrollando proyectos innovadores que promueven el turismo responsable, conectando a emprendedores locales con mercados globales mediante herramientas digitales. Ocongate se posiciona como un modelo de desarrollo territorial, integrando tecnología, prácticas sostenibles y un compromiso con el bienestar de sus habitantes. Esto contribuye a su inserción en la economía global sin perder sus valores locales ni descuidar la protección del entorno natural.

[Municipalidad Distrital de Ocongate](#)





Pasos para el escalamiento de prototipos innovadores en zonas rurales del Perú



CODESPA y su socio NESsT han desarrollado una metodología que ayuda al crecimiento y escalado sostenible de los emprendimientos en zonas rurales. Este enfoque asegura que los prototipos rurales tengan las condiciones necesarias para escalar de manera exitosa. La metodología fue piloteada con cuatro emprendimientos de la plataforma W4P Perú: NUGKUI - hojuelas deshidratadas de plátano, TEESH - biofibra de plátano, HANK'A - maíz tostado del ande y ATIPTALLA - turismo comunitario.

La metodología sigue un proceso de cuatro PASOS clave en su camino hacia el crecimiento.

- **PASO 1: Evaluación y selección de prototipos escalables.** Consiste en evaluar rigurosamente los prototipos para seleccionar aquellos con las condiciones adecuadas para escalar. Se consideran cuatro criterios fundamentales: el modelo de negocio, la capacidad del equipo, el nivel de innovación, y el impacto social y ambiental del emprendimiento.
- **PASO 2: Escuchar para mejorar.** Este paso promueve la reflexión interna dentro del equipo emprendedor y se facilita un diálogo con el mercado. A través de espacios de escucha activa con los posibles clientes se identifican las demandas del mercado y se ajusta el prototipo en función de esas necesidades.
- **PASO 3: Cocreación de un plan de capacitación.** Con base en las necesidades detectadas, se desarrolla un plan de capacitación específico para fortalecer las capacidades en áreas clave como la gestión, la organización, la producción y el financiamiento.
- **PASO 4: Fortalecimiento de capacidades.** La fase final es la implementación del plan de capacitación, con un enfoque en el fortalecimiento de capacidades específicas. Se realizan talleres especializados que los emprendedores aplicarán directamente en su día a día.

La metodología de escalado es una herramienta poderosa que garantiza el crecimiento sostenible de los emprendimientos rurales incrementando sus ingresos y consolidando su impacto social y ambiental. Esto no solo contribuye al desarrollo de los prototipos, sino que impulsa el progreso económico inclusivo en las áreas rurales del país.

NESsT Perú

Gracias a un convenio clave entre CODESPA y Caja Huancayo para escalar un producto financiero mixto (crédito+asistencia técnica) llamado Fondo FREES, se propone facilitar el acceso al financiamiento y fortalecer las capacidades empresariales de las organizaciones presentes en las cadenas de valor identificadas en las provincias de Condorcanqui y Quispicanchi.

El acceso a financiamiento en zonas rurales ha sido históricamente limitado, con una alta concentración de créditos en áreas urbanas y una exclusión significativa de pequeños productores. El Fondo FREES busca revertir esa tendencia. En esta fase de escalamiento del Fondo FREES, se recibieron solicitudes de 22 organizaciones por un monto total de S/ 341,000 soles, demostrando la creciente demanda de financiamiento entre los productores rurales. Las principales áreas de inversión identificadas fueron la mejora de equipos (50%), capital de trabajo (25%) y la compra de insumos (25%). A la fecha ya se han desembolsado a 06 organizaciones que vienen recibiendo también asistencia técnica especializada en gestión empresarial, gestión financiera-contable y gestión comercial, así mismo 05 organizaciones que están en proceso de evaluación, cumpliendo los requisitos para acceder al fondo FREES.

Desde 2020, CODESPA ha desarrollado un enfoque de microfinanzas alineado con su metodología de cadena de valor, que ha demostrado ser efectiva y haber beneficiado a 1,200 productores en zonas rurales. Como resultado de este enfoque mixto (crédito+AT), el crédito otorgado es gestionado de forma responsable, garantizando el retorno en los plazos establecidos y permitiendo a las organizaciones generar historial financiero, lo que les facilita acceder a nuevos beneficios en el futuro.

Este enfoque no solo mejora la inclusión financiera, sino que también contribuye a la consecución de varios Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), como el ODS 1, ODS 8, ODS 9, ODS 10, y ODS 17. La colaboración entre CODESPA y Caja Huancayo ha sido crucial para adaptar productos financieros a las realidades de las zonas rurales.

Fundación **CODESPA**



Impulsando la inclusión financiera en las zonas rurales a través del modelo de financiamiento mixto Fondo FREES – W4P



IKAMIA y MAJANÚ, productos amazónicos que se introducen al mercado



El proyecto “Consolidando cadenas de valor y emprendimiento de jóvenes y mujeres rurales” en la región Amazonas, apoyó la formación de dos asociaciones de productores Awajún: la Asociación de productores agropecuarios Sau Chinchak Chingamar y la Asociación de apicultores de Nieva Marañón, que producen harina de plátano y miel de abeja multifloral, respectivamente. Esta intervención, ejecutada por Acción contra el Hambre y Saipe, busca impulsar el emprendimiento de ambas asociaciones y facilitar su acceso al mercado nacional y regional mediante dos líneas de trabajo.

La primera línea, enfocada en lo productivo, incluyó análisis fisicoquímicos, obtención de registros sanitarios y estimación de stocks disponibles para la venta. La segunda línea, orientada al marketing, se centró en la creación de la marca y el desarrollo de su arquitectura, resultando en los nombres “Ikamia” para miel y “Majanú” para harina de plátano. Además, se brindó asesoría técnica para definir propuestas de valor, posicionamiento y perfil del consumidor.

Ambas asociaciones participaron en eventos nacionales como el II Salón del Queso Peruano y FERAGRO Amazonas, donde exhibieron la calidad de sus productos ante aproximadamente 17 mil personas. En esta primera experiencia, Ikamia y Majanú generaron procesos con los asistentes que permitió explorar capacidades comerciales y visibilizar el valor de la producción local amazónica. Las ventas alcanzaron un total de S/ 6,962.3 por 70.75 kilos de miel y 60 kilos de harina. Estos elementos son analizados por los participantes del proyecto para identificar mejoras y facilitar el ingreso a mercados más exigentes como el de Lima.

[Acción contra el Hambre](#)



El mercado es un eslabón crucial en la cadena de valor, ya que determina si el producto ofrecido satisface una necesidad y es valorado por los compradores. Para los emprendimientos en etapa temprana, el acceso a mercados de mayor escala puede ser particularmente desafiante. Por ello, es fundamental establecer alianzas estratégicas con entidades que faciliten la conexión entre el sector empresarial y los potenciales clientes. En 2024, CODESPA incorporó a **Agromercado** (anteriormente conocido como Sierra y Selva Exportadora) al programa W4P Perú para iniciar un prototipo destinado a fortalecer la cadena de valor del maíz blanco en Quispicanchi.

Este prototipo identifica y trabaja con tres organizaciones productoras de maíz ubicadas en los distritos de Andahuaylillas, Huaro y Lucre. En total, se involucran más de 70 agricultores que ofrecen una producción de 165 toneladas métricas (TM) de maíz. La alianza con Agromercado tiene múltiples beneficios, tanto sociales como económicos.

A nivel socio-empresarial, la capacitación y el acompañamiento de los agricultores permiten cumplir con los estándares exigidos por los compradores, tales como tamaño, grado de humedad y peso. A nivel económico, la articulación directa de los productores con mercados medianos y grandes (eliminando intermediarios) resulta en una mayor demanda de volumen y una mejora en el precio de venta. Además, la contratación de servicios adicionales para la selección de granos crea nuevas fuentes de empleo. Este piloto tiene el potencial de ser escalado a nivel provincial, lo que permitiría a las 39 asociaciones que agrupan a más de 900 agricultores ofrecer maíz blanco en una escala mucho mayor.

La colaboración entre CODESPA y Agromercado no solo facilita el acceso a mercados más grandes, sino que también facilita que los programas del estado puedan cumplir de manera más efectiva y eficiente con su rol, generando beneficios para muchos productores rurales.

Fundación **CODESPA**



Alianzas Estratégicas para escalar el acceso a mercados más grandes: fortalecimiento de la Cadena de Valor del Maíz Blanco en Quispicanchi





Impulsando el Escalamiento de Negocios Rurales con la formación de promotores comerciales

El crecimiento de los negocios rurales que generan nuevas oportunidades económicas, ha puesto de manifiesto la necesidad de contar con **promotores rurales comerciales** capacitados, capaces de liderar el desarrollo de sus negocios y gestionar de manera eficiente las relaciones comerciales.

En respuesta a esta necesidad, el programa online de **Formación de Promotores Rurales Comerciales**, desarrollado por CODESPA en conjunto con ADEX, ha sido diseñado para equipar a los participantes con competencias esenciales en áreas como el análisis de mercado, estrategias de ventas y marketing, así como el fortalecimiento de habilidades blandas como la comunicación y el liderazgo. Este enfoque busca no solo mejorar la eficiencia en los procesos productivos, sino también incrementar las capacidades de negociación y venta de los negocios, permitiéndoles ingresar a mercados más exigentes y mejorar sus ventas.

De acuerdo con estudios recientes, más del 60% de los negocios rurales fracasan debido a la falta de acceso a mercados competitivos y la carencia de formación adecuada en gestión comercial. Frente a esto, el programa aborda aspectos cruciales como la **innovación en productos** y la **formalización empresarial**, un paso indispensable para acceder a mercados formales. Los participantes reciben formación en procedimientos para la exportación, gestión empresarial, comercialización efectiva, control de calidad, y en la obtención de certificaciones que aumenten la competitividad de la cadena de valor.

Estas acciones, en conjunto, buscan mejorar la competitividad global de las cadenas de valor en Condorcanqui y Quispicanchi, empoderando a los promotores rurales para que se conviertan en actores clave en la sostenibilidad y crecimiento de sus asociaciones. Los promotores, con su nuevo rol, no solo fortalecerán la gestión interna de las organizaciones, sino que también actuarán como puntos de conexión entre los productores y los mercados, facilitando el acceso a oportunidades comerciales que históricamente han estado fuera de su alcance.

Fundación **CODESPA**



ADEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

Promoviendo las microfinanzas en el sector rural de Quispicanchi

La Cooperativa de Ahorro y Crédito los Andes, está conformada por familias rurales de bajas condiciones económicas, donde han encontrado una fuente de financiamiento, para encaminar sus emprendimientos, constituyéndose en un instrumento para atender la demanda de microcréditos, permitiendo avanzar en el proceso de inclusión financiera.

Nuestras oficinas están ubicadas donde existe un abandono del estado peruano. El gobierno no cumple con su rol de promover políticas que estimulen el desarrollo productivo rural, lo que no permite mejorar la calidad de vida de las familias de manera sostenible, contrariamente distorsiona el mercado con subsidios insostenibles.

En la provincia de Quispicanchi al 31/07/2024 registramos 474 socios de los cuales 340 socios tienen ahorros por un monto de S/ 528,527.68 lo que indica que los socios tienen confianza en la cooperativa. Así mismo se benefició con microcréditos a 230 familias, con un saldo de colocación de S/ 1,449,964.58 pese a que la intermediación financiera en el sector rural tiene un alto costo de financiamiento, que está principalmente asociado a los altos riesgos climáticos, dispersión de la población rural y el riesgo de mercado.

Uno de los problemas que limita a los emprendedores rurales en la provincia de Quispicanchi para ampliar su capacidad productiva es el acceso al financiamiento y apoyo con servicios complementarios que refuercen sus actividades económicas, de tal manera que los ingresos netos que pueden generar les permita acumular capital, satisfacer sus necesidades y distanciarse de la situación de la pobreza.

Cooperativa Los Andes





La interconexión comercial en las zonas rurales es clave para fortalecer negocios comunitarios verdes, sostenibles y escalables. En Quispicanchi, los productores rurales enfrentan grandes desafíos para integrarse en el comercio electrónico. A pesar del auge de las compras en línea, menos del 5% de los vendedores en marketplaces son de provincias peruanas, lo que evidencia una brecha significativa.

El proyecto “Mujeres y Jóvenes a la Vanguardia: Innovación y Emprendimiento” busca cerrar esta brecha mediante el desarrollo de un modelo de e-commerce. En colaboración con la Municipalidad de Ocongate, se ha creado una plataforma B2B para conectar a productores de artesanía textil y turismo comunitario con clientes potenciales. Esta iniciativa permite a los productores locales acceder a nuevos mercados, mejorando la visibilidad y comercialización de sus productos.

Además, se ofrece capacitación en marketing digital a través del Tambo Tecnológico y Digital. Productores de Ccatcca y Ocongate están aprendiendo a gestionar redes sociales, crear contenido y optimizar la fotografía de sus productos, lo que incrementa su competitividad en el mercado digital.

Estos esfuerzos ya han generado resultados significativos en términos de interconexión comercial, con ingresos que superan los 30 mil soles en lo que va del año. Esto demuestra el potencial del e-commerce y la interconexión comercial para impulsar negocios inclusivos y generadores de empleo en zonas rurales. Al integrar a los productores rurales en el mercado global, se sientan las bases para un desarrollo económico sostenible y una mayor inclusión social en Quispicanchi.

[World Vision Perú](#)

Los modelos de comercio digital en contextos rurales



En la provincia de Condorcanqui, región Amazonas, el desarrollo de tecnologías de bajo coste ha sido clave para generar productos y emprendimientos innovadores y sostenibles, enmarcados en la economía circular, que promueven el empleo juvenil y femenino. Esta iniciativa, liderada por la Universidad Nacional de Jaén y CODESPA, forma parte del programa Work4Progress de La Caixa, cuyo objetivo es generar oportunidades de empleo para mujeres y jóvenes en zonas rurales vulnerables.

La UNJ ha escalado tres tecnologías enfocadas en la obtención de productos de valor agregado y en la implementación de principios de economía circular, desarrolladas conjuntamente con organizaciones locales en Condorcanqui: APAAM, APRONATIVOS y APAEBAM. A través de una metodología participativa que incluyó diagnóstico, diseño de mejoras, implementación y capacitación, se han optimizado los procesos productivos, recuperado desechos y excedentes, y generado empleo para los sectores más vulnerables.

Entre las innovaciones tecnológicas, el Deshidratador de Hojuelas de Plátano (APAAM) no solo ha generado empleo, sino que también ha promovido la recuperación de excedentes de plátano mediante tecnologías de deshidratación a gran escala. El Secador de Cacao (APRONATIVOS) permite obtener cacao seco de calidad para transformarlo en pasta de cacao, lo que ha incrementado la sostenibilidad y productividad del emprendimiento, generando un mayor impacto económico en la comunidad.

Finalmente, el Extractor de Biofibra (APAEBAM) es un ejemplo innovador de cómo los residuos del plátano, como el pseudotallo, pueden aprovecharse para producir biofibra, utilizada en accesorios de moda y biojoyería, aportando un valor añadido a la cadena productiva.

La UNJ y CODESPA han sido líderes en la implementación de estas tecnologías, que además de ser respetuosas con el medio ambiente, han involucrado activamente a jóvenes y mujeres en su operación y mantenimiento, garantizando su sostenibilidad a largo plazo.

[Universidad Nacional de Jaén](#)



Tecnologías de bajo coste para impulsar el escalado de emprendimientos innovadores en Condorcanqui: El valor de la academia en Work4Progress Perú



Formación en emprendimiento por Fe y Alegría 74 Condorcanqui

El IESTP Fe y Alegría 74 se ubica en la provincia de Condorcanqui, Amazonas ha cumplido 15 años formando jóvenes awajun, wampis e hispanohablantes. Una de sus prioridades es fomentar la formación en emprendimiento e innovación para despertar la chispa emprendedora en los jóvenes e impulsar oportunidades de negocios funcionales alineados a las cadenas de valor de plátano y miel, enfocados en la economía circular, como respuesta consciente al clamor de la tierra frente a la crisis ambiental.

Dentro de la pluralidad de los emprendimientos impulsados por el Instituto y en alianza con la ONG SAIPE destacamos la participación de nuestro estudiante Bartolo Quiaco que se viene formando en la producción de miel de abeja y aprovechamiento de sucedáneos como la cera de abeja para hacer estampados de celdas, y se encuentra próximo a implementar núcleos en su apiario para iniciar el proceso de producción.

El impulso del emprendimiento desde el Instituto no solo contribuye a la formación en habilidades emprendedoras, sino también, al fomento de bienestar económico y la institución de un modelo de desarrollo sostenible y culturalmente respetuoso en el territorio, esencial para el futuro de la región.

Fe y Alegría





“Gracias a la metodología EMPLEA de AVSI, logré encontrar un trabajo formal y digno en PLAZA VEA. El proceso comenzó con un enfoque en mis habilidades socioemocionales, que me ayudaron a superar la inseguridad y a prepararme para el entorno laboral. Durante el recorrido, sentí el acompañamiento constante del equipo de AVSI, quienes estuvieron a mi lado en cada paso, desde la capacitación hasta el seguimiento post inserción laboral.

El ingreso a PLAZA VEA ha sido un gran cambio en mi vida. No sólo tengo un empleo, sino que también me siento valorado y parte de un equipo. El seguimiento post inserción me ha permitido adaptarme mejor al trabajo y seguir creciendo profesionalmente. Estoy muy agradecido con el Programa W4P y AVSI por abrirme esta puerta. Ahora, tengo la confianza de que puedo construir un futuro mejor para mí y mi familia”.

Caleb Santiago Puma Del Solar
Empleado del hipermercado Plaza Vea

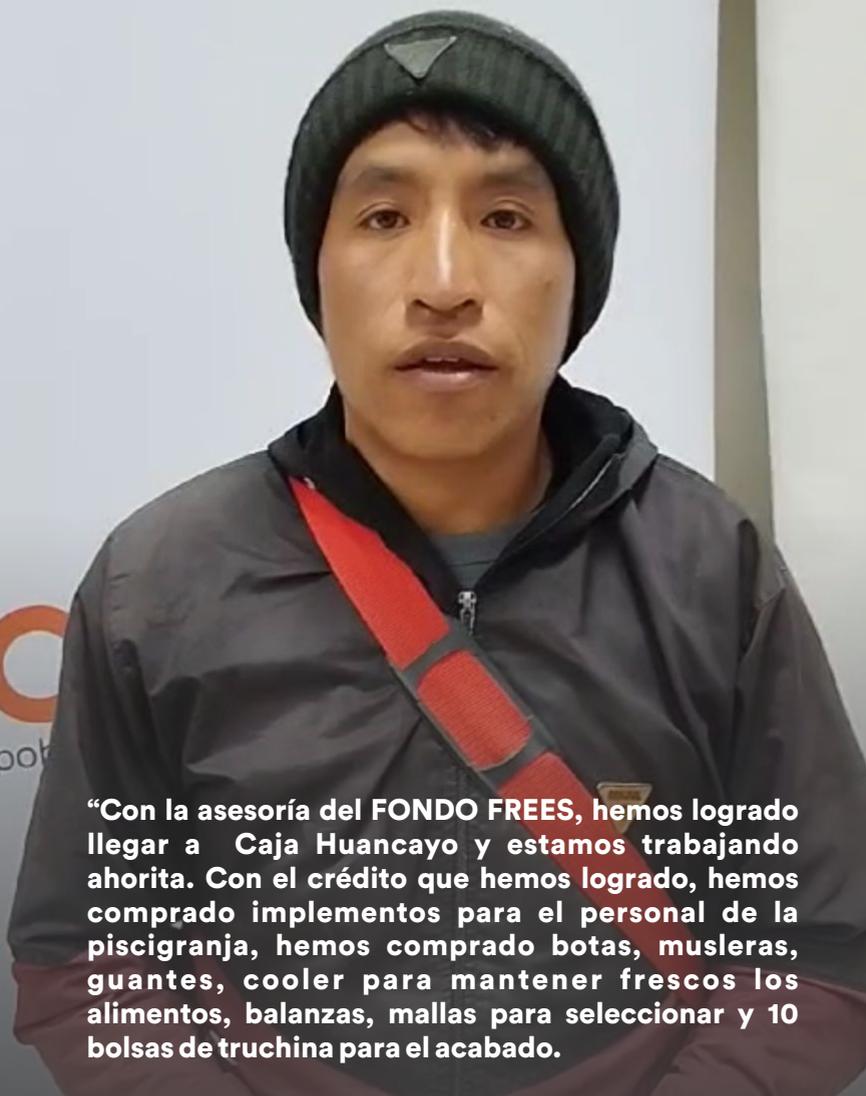


“Soy emprendedora en la crianza de aves y formo parte de la Asociación de Productoras “Sumaq Huallpa” de Andahuaylillas, integrada por 30 madres. Gracias a CCAIJO, recibimos asistencia técnica y ganamos el fondo concursable “CDE EMPRENDE 2023”, lo que nos ayudó a mejorar nuestra comercialización.

Con el apoyo de la Municipalidad de Andahuaylillas, implementamos galpones y conseguimos espacios de venta en Cusco, y también accedimos a microcréditos con la Cooperativa Los Andes. Además, con AVSI trabajamos en empoderamiento y liderazgo, abriendo así nuevas oportunidades.

Me siento feliz de ver a mis hijos estudiando y de poder trabajar desde casa, generando ingresos sin descuidarlos. Ahora, mi meta es producir huevos ecológicos y seguir creciendo como emprendedora. Estoy muy orgullosa de lo que hemos logrado, ya que somos más independientes”.

Neda Román Ramos
Productora de Gallinas



“Con la asesoría del FONDO FREES, hemos logrado llegar a Caja Huancayo y estamos trabajando ahorita. Con el crédito que hemos logrado, hemos comprado implementos para el personal de la piscigranja, hemos comprado botas, musleras, guantes, cooler para mantener frescos los alimentos, balanzas, mallas para seleccionar y 10 bolsas de truchina para el acabado.

CODESPA y la Caixa también nos han apoyado con capacitación con el Ing. Walter, antes nosotros trabajábamos solos, sin conocimientos del mercado, no sabíamos como seleccionar, como podemos curar las enfermedades de la trucha, no sabíamos nada, gracias al FONDO FREES nos han capacitado, para sacar un mejor producto.

A h o r a seleccionamos la trucha, trabajamos mejor y producimos mejores truchas que son muy recomendadas por nuestros clientes”.

Francisco Illantico
Presidente de la Asociación de Crianza de Truchas
Qeshuarayuc Pucamayu



“Este proyecto llegó a nosotras hace más de dos años, cuando aún no recibíamos apoyo y trabajábamos como podíamos. No teníamos capacitación ni apoyo del municipio. Gracias al proyecto, ahora sé trabajar y tejer, y aunque no fue fácil, ahora me siento orgullosa. Como mujeres en asociación, hemos logrado muchas cosas, ganamos el fondo de Agroideas, con eso decidimos comprar insumos de alta calidad y equiparnos con herramientas y máquinas, y a alcanzar la primera calidad en nuestros productos.

Este proyecto ha cambiado mi vida y estoy muy agradecida con la institución, Work4Progress y World Vision Perú. Llevaré todo esto en mi corazón, porque hemos pasado por mucho juntas. Es muy gratificante haber llegado hasta aquí”.

Eulalia Colque
Presidenta de la Asociación de Artesanas
Textiles Ima Sumac Ccopi



Nosotros hemos conformado una asociación como recolectores de miel y hemos llevado la miel de abeja de nuestras comunidades hasta Lima, al Salón del queso peruano. Hemos podido vender miel 100% natural.

La experiencia en el Salón del queso ha sido mejor, es diferente a vender en ferias locales o en la provincia. Con el Salón del queso he aprendido muchas cosas. Todavía podemos mejorar para tener un mercado más abierto y hacer negocio. Nosotros necesitamos eso como asociación”.

Bernaldo Shimbucat Mashuman
Presidente de la Asociación de Apicultores
de Nieva Marañón



“Con el prototipo de deshidratador de plátano, hemos podido implementar tecnología y darle oportunidades de trabajo a los jóvenes de la zona. Ya no migran por falta de trabajo, trabajamos todos juntos.

El camino no ha sido fácil, la presencia de intermediarios que imponen sus propios precios ha sido nuestra realidad desde siempre debido a que nosotros solo éramos agricultores individuales.

Antes la gente no creía en este proyecto, en nuestra asociación, a medida que hemos avanzado más comunidades han logrado unirse, nos hemos organizado mejor”.

Guillermo Jaamash Pinea
Asociación de Productores Agrocológicos
del Alto Marañón



Fundación "la Caixa"

Work4Progress



Work4Progress Perú



m.cuq@entreculturas.org

peru@codespa.org

deisy_moscoso_zambrano@wvi.org

ccaijoperu@gmail.com