



# PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO RURAL

La experiencia de CODESPA en el programa  
Work4Progress de Fundación "la Caixa" en Perú

**codespa**  
de la pobreza a la prosperidad

Autoría:  
CODESPA

Coordinación y edición:  
María Ximena Peñuela, Responsable de Consultoría, Gestión de Conocimiento y Evaluación | CODESPA

Agradecimientos:  
Nuestro agradecimiento a todas las personas que, con su trabajo, esfuerzo y dedicación, han hecho posible el éxito de este proyecto. En especial, queremos reconocer a Luis Cáceres, por su liderazgo y compromiso; a Judith Ljubica Jiménez, Wuily Flores Reaño, y a todos los especialistas que han participado en el desarrollo de este proyecto; así como a Laura Contreras Elósegui, Águeda Sanz Gonzalo y Heidi Karina Monzón Oxom, por sus contribuciones para el desarrollo de esta publicación.

Esta publicación ha sido elaborada como parte del proyecto "Escalado de prototipos innovadores de negocios inclusivos y fortalecimiento de servicios financieros para ecosistemas de emprendimiento en áreas rurales del Perú".

Una iniciativa de: 

En colaboración con:    

En el marco del del programa: 

Promovido por:  Fundación "la Caixa"

El contenido de esta publicación es responsabilidad exclusiva de CODESPA y no refleja necesariamente la opinión de la entidad financiadora.

Fotografías:  
CODESPA

Diseño y maquetación:  
Aracelli Tirado y Yessica Herrada

En el marco de su estrategia de gestión de conocimiento, CODESPA elabora una amplia gama de publicaciones, notas técnicas, documentos de trabajo, sistematizaciones, y cartillas, entre otros, para que los actores de la cooperación internacional obtengan de ellos el máximo beneficio.

Este material ha sido diseñado con el objetivo de que tenga la mayor difusión y uso posible, por lo que se autoriza su reproducción, siempre y cuando se cite la fuente y se realice sin ánimo de lucro. CODESPA contribuye de esta forma a la eficacia de la cooperación, compartiendo conocimiento e intercambio de experiencias con otros actores interesados en la lucha contra la pobreza.

Para más información o para enviarnos comentarios sobre este documento, póngase en contacto con [codespa@codespa.org](mailto:codespa@codespa.org).

Copyright @CODESPA  
2024

# CONTENIDO

**01.**  
**La oportunidad del emprendimiento rural en Perú**

**02.**  
**Conoce la experiencia de CODESPA en el programa Work4Progress de Fundación "la Caixa"**

**03.**  
**Las seis claves del modelo de promoción para el emprendimiento rural de W4P y CODESPA**

**04.**  
**Historias inspiradoras de emprendedores**

# 01. La oportunidad del emprendimiento rural en Perú

El 21%<sup>1</sup> de la población de Perú vive en zonas rurales, enfrentando significativas desigualdades económicas y sociales. Con un 43,8% de su población viviendo en situación de pobreza<sup>2</sup>, y solo un 28,2%<sup>3</sup> de los hogares rurales con acceso a todos los servicios básicos, se pone de manifiesto una marcada brecha de desigualdad.

A esto se suman retos en el ámbito educativo, donde solo el 54% de las personas adultas han completado la educación básica.

En términos de género, la situación es igualmente preocupante, con un 46% de las mujeres rurales que carecen de ingresos propios, dependiendo económicamente de sus parejas.

Las principales fuentes de ingresos de esta población incluyen la agricultura, la ganadería, la pesca y la artesanía. Estas son, en su mayoría, actividades de subsistencia que generan ingresos limitados y que pueden a su vez verse afectados por el cambio climático.

Un ejemplo de ello es la caída del 12%<sup>4</sup> en la producción agrícola de Perú en 2023, resultado de eventos climáticos extremos, como la escasez de lluvias y el incremento de las temperaturas.

En este contexto, el emprendimiento surge como una posible alternativa para diversificar las fuentes de ingresos y fortalecer la resiliencia de las comunidades.

Perú, reconocido como el tercer país con mayor espíritu emprendedor a nivel mundial<sup>5</sup>, refleja este potencial incluso en sus áreas rurales, donde cerca del 30%<sup>6</sup> de su población está involucrada en emprendimientos, en su mayoría liderados por mujeres.



## Retos en las áreas rurales de Perú



**43,8%**

de personas viven en situación de pobreza (Instituto Nacional de Estadística e Información, en adelante INEI, 2017)



**28,2%**

acceden a los tres servicios básicos (agua, electricidad y saneamiento) (INEI, 2018)



**54%**

han completado la educación básica (Censo Educativo, Ministerio de Educación, 2023)



**37,4%**

hablan quechua como lengua materna (INEI, 2017)



**46%**

de las mujeres rurales no tienen ingresos propios, (Situación de la mujer rural, INEI, 2022)

Estos emprendimientos rurales tienen el potencial de ser diversos y sostenibles, aprovechando los recursos naturales, culturales y sociales propios de las comunidades rurales. Asimismo, pueden integrar prácticas innovadoras y amigables con el medio ambiente, como la economía circular, el desarrollo de mercados rurales en torno al turismo rural comunitario y los modelos de negocios inclusivos. De este modo, no solo se fortalece el tejido económico local, sino que también permite a las comunidades rurales reducir la dependencia absoluta de actividades económicas tradicionales como la agricultura de subsistencia.

Sin embargo, los desafíos persisten. Para superar estas limitaciones, se requieren soluciones que combinen la participación comunitaria, el empoderamiento, la mejora de infraestructuras rurales y la formación especializada. Es aquí donde programas orientados a la promoción del emprendimiento rural pueden marcar la diferencia, ayudando a construir un futuro más inclusivo, resiliente y próspero para las comunidades rurales del Perú.



<sup>1</sup>Hay estudios que mencionan que el área rural de Perú es mucho más extensa, solo que formalmente para la medición se considera aquellos poblados que no tienen más de 100 viviendas agrupadas contiguamente, ni es capital de distrito; o que, teniendo más de 100 viviendas, estas se encuentren dispersas o diseminadas sin formar núcleos. Esta manera de categorizar reduce el indicador de ruralidad, y excluye factores que deberían ser incluidos.

<sup>2</sup>Instituto Nacional de Estadística e Información del Perú – INEI: Censo de Población y Vivienda, 2017.

<sup>3</sup>Instituto Nacional de Estadística e Información del Perú – INEI: Encuesta Nacional de Hogares, 2018.

<sup>4</sup>Informe del Ministerio del Ambiente (MINAM, 2023)

<sup>5</sup>Día Mundial del Emprendimiento 2024: ¿Por qué el Perú es considerado un país de emprendedores?

<sup>6</sup>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

# 02. Conoce la experiencia de CODESPA en el programa Work4Progress de Fundación “la Caixa”

Work4Progress (en adelante, W4P) es un programa impulsado por Fundación “la Caixa”, que promueve la innovación y la generación de empleo de calidad para mujeres y jóvenes en situación de vulnerabilidad en India, Perú, Colombia y Mozambique.

En Perú, la plataforma de innovación social de W4P está formada por 18 entidades principales, organizadas en 5 redes que trabajan de forma coordinada para promover el emprendimiento rural, la comercialización y el acceso a financiación en las regiones de Quispicanchi y Condorcanqui.

Gracias a este programa, CODESPA ha consolidado cuatro años de experiencia en Perú, promoviendo el emprendimiento y la innovación en comunidades vulnerables de estas zonas. Durante este tiempo, se han desarrollado iniciativas que responden a las necesidades locales, integrando soluciones que generan un impacto social y económico sostenible, con un enfoque especial en empleos verdes y economía circular.

A continuación, se presentan más detalles sobre esta experiencia:

**Ubicación:**

Quispicanchi, Cusco y Condorcanqui, Amazonas en Perú.

**Financiado:**

Fundación “la Caixa”.

**Nombre proyecto:**

Fase 1 `Promoción de ecosistemas de innovación inclusivos en áreas rurales del Perú` y Fase 2 `Escalado de prototipos innovadores de negocios inclusivos y fortalecimiento de servicios financieros para ecosistemas de emprendimiento en área rurales del Perú.`

**Fechas de ejecución proyecto:**

Fase 1 (2020-2022), y fase 2 (2022-2024).

**Aliados y socios en el proyecto:**

Fase 1: SIC4CHANGE, Bridge for Billions, Centro de Investigaciones Tecnológicas Biomédicas y Medioambientales (CITBM), La Tierra de Los Yachaqs.  
 Fase 2: Fundación NESsT, ONG Alternativa, Universidad Nacional de Jaén, y Caja Huancayo.

**Grafico No. 1.**  
**Mapa de intervención del proyecto**



## Retos encontrados

Quispicanchi y Condorcanqui están alejadas de los principales centros urbanos. De acuerdo al último censo poblacional<sup>7</sup>, en Condorcanqui la población indígena representa el 90,4% del total de habitantes de las etnias Awajun y Wuanpis. Mientras que, en Quispicanchi, la población indígena quechua representa el 56,48% del total.

El ingreso familiar per cápita mensual en Condorcanqui llega a 180,10 soles (46 euros) y en Quispicanchi a los 318,10 soles (81 euros). Por otro lado, sólo un 33% de la población accede a financiación en Quispicanchi mientras que el 18% lo hace en Condorcanqui.

Ambas regiones dependen principalmente de actividades agropecuarias, pero la falta de tecnificación, innovación y conexión con los mercados, limita su producción, destinándose en una gran parte al autoconsumo. En Condorcanqui, la agricultura se centra en cultivos como plátano, yuca, maíz, cacao y café, en parcelas menores a una hectárea.

Por su parte, en Quispicanchi, se producen tubérculos, maíz, duraznos y cítricos, con una comercialización limitada y dependiente de intermediarios. Aunque Quispicanchi tiene mayor asociatividad entre los productores que Condorcanqui, ambas regiones

necesitan apoyo técnico para acceder directamente al mercado sin depender de intermediarios.

En Quispicanchi, el turismo rural comunitario también tiene un gran potencial, especialmente en el distrito de Ocongate, que cuenta con atractivos naturales como el nevado Ausangate y eventos culturales como la festividad del Señor de Qoyllurit'i.

Sin embargo, este sector requiere mayor desarrollo y articulación para consolidarse como una fuente sostenible de ingresos.



<sup>7</sup>XII Censo de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas, 2017

## Objetivos

Tomando como referencia el contexto analizado, CODESPA junto a sus aliados y socios estratégicos y en el marco de un programa consolidado como es Work4Progress, definió una serie de objetivos clave orientados a fomentar la sostenibilidad, la innovación y la eficacia en las comunidades rurales donde interviene.

Estas prioridades de centraron en:

- Promover una cultura de colaboración entre organizaciones públicas, privadas, académicas y de la sociedad civil que operan en la misma zona geográfica, con el objetivo de incrementar el impacto de sus acciones, crear sinergias y consolidar acciones sostenibles.
- Impulsar el desarrollo y pilotaje de prototipos de emprendimiento para comprobar la viabilidad de los mismos e identificar aquellas iniciativas que tengan un mayor impacto a través de la generación de ingresos y empleo.
- Incorporar la innovación en los productos, servicios y/o procesos integrados en los emprendimientos, asegurando que respondan de manera eficiente a las demandas del mercado y del entorno.
- Diseñar procesos de seguimiento continuo que permitan ajustar las intervenciones en tiempo real, adaptándolas a las necesidades específicas de cada comunidad y garantizando un enfoque más eficiente y personalizado.



## ¿Cómo lo hemos logrado?

La metodología de intervención de Work4Progress, se fundamenta en un ciclo de innovación comunitaria que comienza con la escucha, donde se identifican retos y oportunidades específicas de cada comunidad. Luego, se da paso a la co-creación, una fase en la que las comunidades colaboran con aliados estratégicos, compartiendo conocimientos para diseñar soluciones adaptadas al contexto local.

A continuación, se entra en la fase de prototipado o incubación de emprendimientos, realizando pilotos

en condiciones reales y seleccionando aquellos que demuestren mayor viabilidad. Finalmente, el ciclo llega a la fase de aceleración, centrado en proporcionar los recursos y herramientas necesarias para ampliar y multiplicar el impacto de los emprendimientos.

Este ciclo continuo de innovación, desde la escucha hasta el escalado, representa un nuevo paradigma en la forma de abordar el desarrollo comunitario y la creación de empleo. Su core radica es su enfoque colaborativo donde las comunidades locales y aliados estratégicos son protagonistas, a la vez que se retroalimentan con aprendizajes y seguimiento<sup>8</sup>.

Por su parte, CODESPA ha logrado validar esta metodología y aportar valor tomando como base su experiencia a partir del Método CODE<sup>TM</sup>, un enfoque propio probado y escalable.

Al igual que W4P, el Método CODE<sup>TM</sup> inicia con la creación de estrategias basadas en las necesidades locales, comenzando con un análisis exhaustivo del terreno antes de implementar cualquier acción. Esto implica una inmersión profunda en las comunidades para identificar sus verdaderas necesidades, respetando siempre su cultura y tradiciones. De esta forma, la participación activa de las personas más vulnerables se convierte en el eje central del proceso.

La innovación y la formación desempeñan un papel relevante. A través de la primera se desarrollan soluciones tecnológicas accesibles y adaptadas

<sup>8</sup><https://work4progress.fundacionlacaixa.org>

a la realidad de las comunidades, mientras se crean incentivos a través del crédito, formaciones apropiadas, y la implicación de empresarios locales como promotores de cambio. A través de la segunda, se mejoran las habilidades microempresariales y productivas, abriendo las puertas del mercado y permitiendo que los participantes descubran su potencial económico.

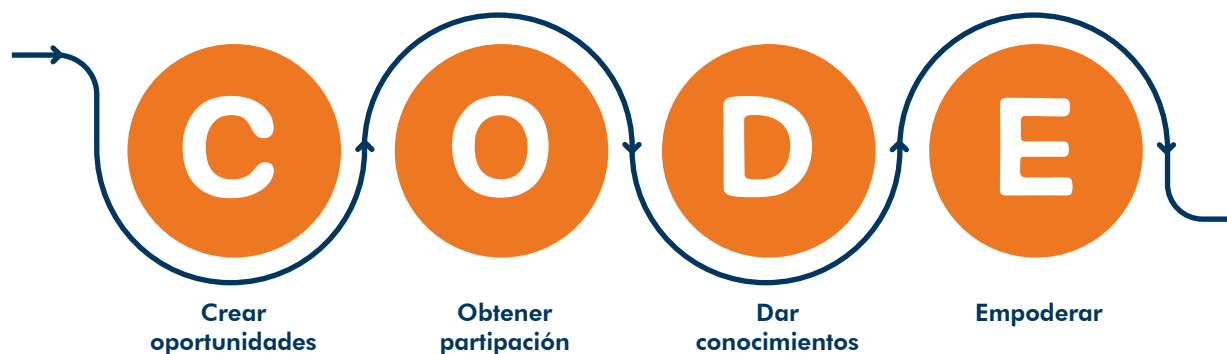
El proceso culmina en el empoderamiento, donde las personas en situación de vulnerabilidad se convierten en protagonistas de su propio desarrollo. Se evalúa el impacto de sus logros, se documenta el aprendizaje generado y se les transfiere el liderazgo necesario para garantizar que puedan continuar su camino de manera independiente y de forma sostenible.

Ambas metodologías comparten un compromiso con la colaboración y las alianzas estratégicas, creando redes que combinan los conocimientos de actores públicos, privados y comunitarios. Tanto W4P como el Método CODE™ priorizan un enfoque participativo, donde las comunidades son el núcleo de la acción y los emprendimientos actúan como herramientas de transformación.

Este enfoque de trabajo integrado, que combina el ciclo de innovación de W4P con el enfoque probado del Método CODE™, no solo impulsa el emprendimiento rural, sino que también fortalece el ecosistema emprendedor en zonas vulnerables, garantizando que las soluciones implementadas sean inclusivas, escalables y duraderas. A través de esta red de colaboración, se construye un camino hacia el desarrollo donde las comunidades rurales lideran el cambio hacia un futuro más resiliente y próspero.



**Gráfico No. 2. Modelo de intervención - Método CODE™**





## Algunos ejemplos de emprendimientos apoyados:



**Qué:**  
Hojuelas deshidratadas de plátano NUGKUI.



**Dónde:**  
Distrito de Santa María de Nieva, provincia de Condorcanqui – región de Amazonas.

**Quién:**  
Asociación de productores agroecológicos del Alto Marañón – APAAM.



**Qué:**  
Crianza de truchas



**Dónde:**  
Distrito de Cusipata, provincia de Quispicanchi – región de Cusco

**Quién:**  
Asociación de crianza de truchas - Qeshuarayuc Pucamayu



**Qué:**  
Néctar de durazno con valor agregado.



**Dónde:**  
Distrito de Lucre, provincia de Quispicanchi – región de Cusco

**Quién:**  
Asociación de emprendedores del Valle De Lucre – ASEVAL



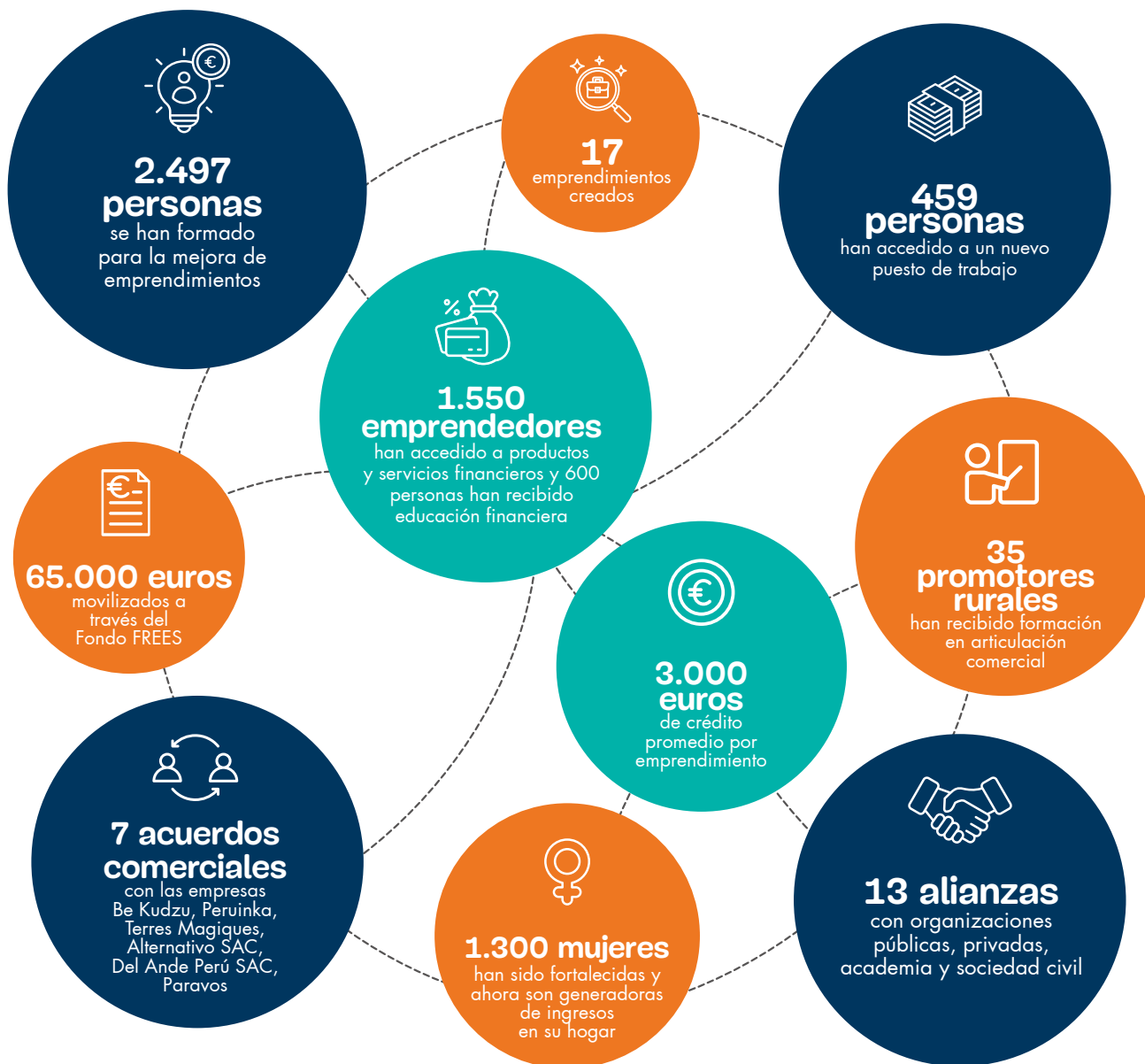
**Qué:**  
Hilos de biofibra de plátano



**Dónde:**  
Distrito de Santa María de Nieva, provincia de Condorcanqui – región de Amazonas.

**Quién:**  
Asociación de Productores Agroecológicos del Bajo Marañón – APAEBAM.

## Work4Progress en cifras



# 03. Las seis claves del modelo de promoción para el emprendimiento rural de W4P y CODESPA



Tras cuarenta años de experiencia, CODESPA se ha centrado en potenciar no solo emprendimientos agrarios, sino también empresas sociales dirigidas por las propias comunidades rurales, para lograr que abran su riqueza y tradiciones al mercado, a través del turismo, de la producción de textiles y artesanías locales, producción y comercialización de productos agropecuarios, entre otros.

Para ello, CODESPA en colaboración con sus socios ponen a disposición de las comunidades rurales conocimientos técnicos y comerciales, promueven la innovación, el uso de tecnología de bajo coste y brindan servicios financieros; todo para ayudar a los más vulnerables a organizar la producción, comercializar sus productos y servicios y aumentar sus ingresos.

El acceso a mercados es una pieza clave en la estrategia de CODESPA para impulsar el crecimiento económico local. Se actúa como puente entre las comunidades en situación de vulnerabilidad, empresas privadas y otros actores locales, para fortalecer o crear mercados en contextos donde las oportunidades son limitadas.

Ahora bien, este modelo de trabajo se ha enriquecido con la metodología probada de Work4Progress, para apoyar la incubación, la aceleración y el escalamiento sostenible de emprendimientos. Tras esta experiencia, se han extraído seis de los principales aprendizajes y claves en el enfoque de trabajo que se mencionan a continuación:

## 1. La innovación como pilar fundamental en la promoción de emprendimientos



CODESPA impulsa la innovación desde diferentes enfoques disruptivos que transforman la manera tradicional de abordar los desafíos comunitarios, con el objetivo de fomentar la creación de empleo de calidad y promover el desarrollo sostenible.

En primer lugar, la innovación promovida por CODESPA fomenta la construcción de alianzas estratégicas que permitan desarrollar soluciones basadas en los recursos locales, como el paisaje y la identidad cultural, siempre respetando el medio ambiente. Destacan ejemplos como los productos textiles elaborados por mujeres artesanas organizadas en la asociación Hilo de Alpaca, y las iniciativas de turismo comunitario en cuatro comunidades quechuas de Ocongate.

Estas actividades despiertan por su contenido cultural basado en las tradiciones locales, y aprovechan la creciente conectividad entre las zonas rurales y urbanas para satisfacer las demandas de un mercado en constante evolución.

CODESPA también promueve la innovación tecnológica con un enfoque de economía circular. Es así que junto con el Centro de Investigaciones Tecnológicas Biomédicas y Medioambientales (CITBM) y la Universidad

Nacional de Jaén, se desarrollaron tecnologías adaptadas a las condiciones y recursos de las comunidades. Entre estas se destacan:

- Deshidratador solar: una herramienta que permite transformar el plátano en hojuelas deshidratadas, comercializadas en mercados de Jaén y Chiclayo.
- Extractor solar de fibra vegetal: un dispositivo que convierte los pseudotallos del plátano en biofibra, vendida en Lima para la creación de joyería sostenible.



## 2. Escucha y participación activa

La comunicación juega un papel transformador en los modelos de innovación social, alejándose de los esquemas tradicionales y verticales para adoptar un enfoque más dinámico y participativo.

Este enfoque prioriza el diálogo y la construcción colectiva, creando oportunidades no solo para que las mismas comunidades sean escuchadas, sino para que todos los actores involucrados puedan participar y exponer sus puntos de vista.

Como resultado, se genera una narrativa compartida que permite abordar los desafíos desde nuevas perspectivas, superando la simple transmisión de mensajes para construir entendimientos comunes y soluciones más efectivas.

En el marco de W4P Perú, CODESPA junto a su socio local NESsT, implementó herramientas de comunicación orientadas a este modelo.

Se desarrollaron actividades como reuniones periódicas con líderes comunitarios y los directivos de las organizaciones productivas, que promovieron el diálogo constante y la escucha activa y permanente.

Estas dinámicas, se complementaron con la presencia permanente del equipo local de CODESPA, que facilitó un contacto directo y fluido con las comunidades.



## 3. Alianzas para el desarrollo

CODESPA considera que la articulación con diversos actores es clave para integrar conocimientos, metodologías, experiencias y recursos que potencien la innovación y maximicen el impacto al trabajar hacia objetivos comunes como la generación de oportunidades en comunidades que se encuentran en situación de pobreza.

Work4Progress no fue la excepción, y se consolidó una red de aliados de diversos sectores. En el sector privado, se establecieron alianzas con la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX), y empresas como Be Kudzu, Peruinka, o Terres Magic.

Por su parte, en el sector financiero, se contó con el apoyo de Caja Huancayo, mientras que, desde el ámbito público, se colaboró con programas como Agromercado, perteneciente al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), la Superintendencia de Bancos, Seguros y AFP del Perú.

Desde el sector académico se incorporaron actores clave como la Universidad Nacional de Jaén y la Universidad Nacional Agraria La Molina. Además, participaron organizaciones de la sociedad civil como Fundación NESsT.

Esta manera colaborativa de trabajo se tradujo en mayor conocimiento, la aceleración de prototipos, el desarrollo de productos financieros y la búsqueda de mercados específicos y acordes a los productos desarrollados por los prototipos de emprendimiento, impulsando ello la integración de los más vulnerables al mercado.



## 4. Desarrollo de capacidades y enlaces con el mercado

CODESPA en alianza con Fundación NESsT, brindó asistencia técnica a emprendimientos, ayudándolos a mejorar la calidad, presentación y entrega de sus productos o servicios, con el objetivo de orientarlos a mercados específicos.

Este acompañamiento no solo transformó los modelos productivos, haciéndolos más competitivos frente a las demandas del mercado, sino que también fortaleció las capacidades organizativas y empresariales de los emprendedores apoyados.

Dentro del programa W4P, junto con el aliado ADEX, se formó a 35 emprendedores en habilidades empresariales. Además, se brindó asistencia técnica especializada a 14 emprendimientos, fomentando la innovación de sus productos y el desarrollo de valor agregado mediante la transformación de productos.



De forma complementaria, se establecieron más de siete alianzas estratégicas con actores del sector privado, facilitando el acceso a nuevos mercados y consolidando oportunidades comerciales para los productos desarrollados. Estas colaboraciones refuerzan el impacto del programa, integrando a los emprendedores rurales en cadenas de valor sostenibles y con mayor alcance.



## 5. Alternativas para el acceso a financiación

W4P promueve el acceso a financiación como un modelo sistémico, diseñado para fortalecer todo el ecosistema de emprendimientos rurales. En este marco, CODESPA creó el Fondo FREES, una iniciativa que integra crédito y asistencia técnica, facilitando que pequeños emprendedores rurales puedan desarrollar y consolidar sus negocios.

En 2023, CODESPA estableció una alianza con Caja Huancayo para ampliar el impacto de esta solución en más comunidades rurales. Caja Huancayo se encarga de otorgar los préstamos, adaptando sus criterios de evaluación y condiciones de pago para hacerlos accesibles a los emprendedores rurales.

Al mismo tiempo, CODESPA proporciona asistencia técnica, fortaleciendo la gestión empresarial y la articulación comercial para asegurar la sostenibilidad de los negocios.



CODESPA lidera el grupo temático de acceso a financiación en W4P Perú, promoviendo estrategias transversales que faciliten el acceso a recursos financieros para todas las entidades y beneficiarios del programa. Además, ofrece educación financiera a emprendedores rurales en gestión de finanzas familiares y empresariales, elaboración de presupuestos, ahorro, manejo responsable de microcréditos y análisis básico de estados financieros, también en colaboración de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

En Perú, gracias al Fondo FREES se ha logrado formar en educación financiera más de 2.497 personas, partiendo de la metodología de formación aprender-haciendo desde la práctica.



## 6. Sostenibilidad y empoderamiento

Los tiempos necesarios para poner en marcha un emprendimiento y promover su sostenibilidad suelen ser de medio a largo plazo, con un promedio de cinco años.

Esta línea de tiempo comienza con una mejor comprensión de las dinámicas locales y el fortalecimiento de capacidades básicas en el corto plazo, avanzando hacia el escalamiento de soluciones exitosas en el medio plazo, y culminando con una transformación sistémica que asegure la autonomía de las comunidades y la institucionalización de la innovación social en el largo plazo.

En este marco, CODESPA impulsa la sostenibilidad y escalabilidad de los emprendimientos rurales. Por un lado, facilita el acceso a financiación para asegurar que los emprendedores cuenten con los recursos necesarios para realizar inversiones productivas. Por otro lado, promueve la capacitación en competencias productivas y en gestión microempresarial, con el objetivo de mejorar los medios de vida a futuro y fortalecer la gestión autónoma de los emprendimientos.

Un aspecto clave de este modelo es que los propios emprendedores capacitados son quienes lideran las actividades de comercialización y vinculación empresarial, garantizando así una mayor sostenibilidad y autonomía de las iniciativas.

Este enfoque no solo mejora sus competencias, sino

que asegura que los resultados tengan un impacto duradero en las comunidades rurales.

Para lograrlo, CODESPA realiza intervenciones centradas en el fortalecimiento de capacidades locales empresariales y comerciales, mediante programas de formación y asesorías técnicas.

Estas intervenciones brindan a los emprendedores herramientas como planes de negocio, estrategias de inversión y marketing, que optimizan la gestión de sus iniciativas. A la vez, se promueve su vinculación directa con el mercado, facilitando la participación en ferias, ruedas de negocio y visitas presenciales a compradores interesados.



# 04. Historias inspiradoras de emprendedores rurales



A continuación, se destacan algunos casos de emprendimientos rurales que han sido promovidos por CODESPA en el marco del proyecto de Work4Progress. Son emprendimientos diferentes, pero con un impacto común en generar empleo, diversificar ingresos, y encontrar alternativas para mejorar su calidad de vida.





## Hojuelas deshidratadas de plátano con enfoque de economía circular

**Nombre del emprendimiento:** Asociación de Productores Agroecológicos del Alto Maraón – NUGKUI

**Rubro en el que trabaja el emprendimiento:** Agroindustria y economía circular

**Ubicación:** Santa María de Nieva, Condorcanqui, Amazonas

**Año de creación:** 2021



### Reto identificado:

En Condorcanqui, un 20% de la producción de plátano no se comercializa al no cumplir con los estándares mínimos de calidad requeridos por los compradores intermediario, y termina siendo desperdiciada, siendo una pérdida económica para las comunidades productoras. A esto se suma una demanda insatisfecha por parte de empresas regionales que requieren plátano deshidratado como insumo de harinas y granulados, pero las condiciones locales dificultan satisfacer la demanda.

La ubicación de Condorcanqui, a siete horas de la ciudad más cercana, complica la distribución. Además, la falta de acceso a energía eléctrica limita el uso de tecnología adecuada para deshidratar. Por último, está la falta de capacitación técnica de los jóvenes de la comunidad, necesaria para gestionar un emprendimiento que pueda satisfacer las exigencias comerciales y garantizar la sostenibilidad del negocio. Estos retos necesitan de soluciones integrales que aborden infraestructura, procesos productivos y fortalecimiento de capacidades locales.

### Solución propuesta por CODESPA:

En el marco del programa Work4Progress, CODESPA apoyó el desarrollo del emprendimiento NUGKUI como respuesta innovadora al desperdicio de plátano. Este modelo de economía circular convierte los plátanos rechazados en hojuelas deshidratadas de alto valor, comercializadas como insumos por empresas de la región. La estrategia combina innovación tecnológica, fortalecimiento de capacidades locales y alianzas estratégicas para asegurar su sostenibilidad.

Se introdujo una tecnología de deshidratación diseñada para las condiciones locales, con paneles solares como fuente de energía, para procesar el plátano eficientemente. También, se capacitó a los jóvenes awajún en gestión empresarial, comercial y financiera, dándoles herramientas para administrar su emprendimiento y ampliar mercado. La formación incluyó aspectos técnicos para operar y mantener el deshidratador.

La colaboración con actores locales como APAAM fue clave para integrar a los productores en la cadena de valor. Alianzas con instituciones como el CITBM y la Universidad Nacional de Jaén proporcionaron apoyo especializado, desarrollando un deshidratador adaptado a condiciones extremas de humedad y desconexión eléctrica de la región, logrando triplicar la producción, de 250 a 750 kilos mensuales.

El impacto del proyecto ha generado empleo para jóvenes de la comunidad de Chapi, con una producción acumulada de 1,8 toneladas métricas de hojuelas, y ha demostrado cómo un enfoque tecnológico y socialmente adaptado puede convertir un producto descartado en una fuente de ingresos sostenible. Este modelo respeta el medio ambiente y conserva las propiedades nutritivas del plátano, promoviendo un desarrollo económico inclusivo y sostenible.



“Estamos muy agradecidos a CODESPA que nos dio la oportunidad de ser un negocio formal. Ellos han estado cerca de nosotros y nos han escuchado, conocen nuestra realidad y la de nuestras familias. Trabajar con CODESPA ha sido de mucha ayuda, y hemos tenido una alianza con ellos para el Fondo Frees. Los socios han podido acceder a crédito y ya tenemos nuestro certificado de buen pagador.”

*Guillermo Jamaash Timias, miembro de la Asociación de Productores Agroecológicos del Alto Marañón – APAAM.*

KPIs ALCANZADOS		2024
Nº de personas que participan en el emprendimiento	Mujeres: 6 Hombres: 9	
Producción anual del emprendimiento	Más de 1.830 kilogramos al año	
Ventas anuales del emprendimiento	2.595 euros	
Incremento medio de ingresos	20%	
Acceso a crédito	✓	
Importe del crédito obtenido en el año	10.000 soles (2.500 euros)	
Destino del crédito	Capital de trabajo para compra de insumos y acopio de plátano	
Nº de acuerdos comerciales	Tres con Peruinka, Paravos, Multiservicios SAC.	



## Crianza de Truchas

**Nombre del emprendimiento:** Crianza de Truchas Qeshuarayuc Pucamayú

**Rubro en el que trabaja el emprendimiento:** Acuícola – piscigranja de truchas.

**Ubicación:** Cusipata, Quispicanchi, Cusco.

**Año de creación:** 2023



### **Reto identificado:**

El principal desafío de este emprendimiento fue mejorar la producción de trucha, un recurso con alta demanda local, en un entorno geográfico de alta montaña que presenta múltiples limitaciones.

Los líderes del proyecto carecían de conocimientos técnicos y comerciales suficientes, lo que hacía que las operaciones se llevaran a cabo sin una visión estratégica ni un enfoque comercial definido, apoyándose en prácticas empíricas.

Además, la falta de acceso a financiación constituía un obstáculo crítico para implementar mejoras significativas en las piscigranjas. Esto limitaba tanto la calidad como la cantidad de la producción, restringiendo las ventas y, por ende, los ingresos económicos generados por esta actividad, lo que dificultaba el desarrollo sostenible del emprendimiento.

### **Solución propuesta por CODESPA:**

Para enfrentar los desafíos del emprendimiento, CODESPA brindó formación y asistencia técnica especializada orientada a optimizar la producción de truchas en las piscigranjas. También ofreció capacitación en aspectos comerciales, con el objetivo de abrir oportunidades de venta hacia restaurantes turísticos de la zona, que representan un mercado clave en la región.

Como parte de la estrategia de aceleramiento, se otorgó un crédito de 5.000 soles (equivalentes a 1.275 euros) con un plazo de 12 meses, a través del Fondo FREES,. Este fondo permitió a los beneficiarios adquirir equipos esenciales para mejorar las condiciones de la piscigranja.

Complementariamente, se ofreció formación en educación financiera, capacitando a los emprendedores en la gestión eficiente de recursos económicos. Este proceso se llevó a cabo en un contexto intercultural y bilingüe, adaptado a las necesidades específicas de la comunidad.

Como resultado de estas intervenciones, los emprendedores lograron mejorar tanto la calidad como la cantidad de su producción de truchas, lo que fortaleció sus capacidades para posicionarse en el mercado local y aumentar sus ingresos de manera sostenible.



“Ahora tenemos una nueva actividad para generar ingresos para nuestras familias. Nosotros hicimos los pozos, poco a poco estamos criando más truchas. CODESPA nos ha apoyado bastante. Antes no sabíamos cómo seleccionar, como curar las truchas, y nos han puesto un ingeniero que nos ha capacitado. Ahora sabemos cómo vender. Gracias al Fondo FREES hemos comprado musleras, guantes, envases. La capacitación en temas financieros me ha enseñado lo que es el ahorro. Eso nosotros no sabíamos, y ya estamos más interesados en cuidar del dinero para el futuro.”

*Francisco Illantinco, presidente de la Asociación de Crianza de Truchas Queshuarayu Pucamayú.*

KPIs ALCANZADOS		2024
Nº de personas que participan en el emprendimiento		Mujeres: 4 Hombres: 6
Volumen de negocio anual del emprendimiento		32.000 truchas
Incremento medio de ingresos		25%
Acceso a crédito		✓
Importe del crédito obtenido en el año		5.000 soles (1.275 euros)
Destino del crédito	Insumos (alimento balanceado para truchas), equipos de seguridad para preservación de oxígeno de las pozas)	
Nº de acuerdos comerciales		La venta se realiza al mercado local



## Néctar de durazno a partir de la economía circular

**Nombre del emprendimiento:** Asociación de Emprendedores del Valle de Lucre – ASEVAL - Intifrut

**Rubro en el que trabaja el emprendimiento:** Agroindustria de valor agregado - néctar de durazno y destilados.

**Ubicación:** Lucre, Quispicanchi, Cusco.

**Año de creación:** 2023



### **Reto identificado:**

El distrito de Lucre tiene un clima que propicia el cultivo de duraznos, sin embargo, su estacionalidad hace que el ciclo de comercialización sea limitado. Los parámetros de calidad en la cadena de valor del durazno exigen que el fruto apto para venta en mercados de consumo sea un durazno de primera categoría. Frente a ello la merma de durazno de segunda y tercera categoría, es bastante alta por lo que los márgenes de ganancia se recortan ampliamente al hacer la selección de la cosecha.

La Asociación de Emprendedores del Valle de Lucre (ASEVAL), al no tener historial crediticio no puede acceder a financiación y asesoría técnica para mejorar o dar valor agregado a su producción.

### **Solución propuesta por CODESPA:**

CODESPA identificó el reto de los excedentes de durazno que no eran aprovechados por los productores locales. Tras dialogar con ellos, se propuso una alternativa innovadora: transformar la fruta en néctar de durazno y licores destilados, añadiendo valor a su producción y ampliando su vida útil.

Como parte de la solución, se brindó capacitación integral a los productores, que incluyó el desarrollo de los productos y estrategias para su comercialización. Esto permitió identificar oportunidades de venta en restaurantes y comercios del circuito turístico y gastronómico de Cusco.

Actualmente, se producen néctar y licor destilado de durazno, que son comercializados en establecimientos locales. Este modelo de transformación ha reducido la merma de la cosecha, aumentado su preservación, y generado un promedio de 75% de rentabilidad.

Adicionalmente, la Asociación recibió apoyo financiero mediante el Fondo FREES, lo que les permitió adquirir maquinaria clave, como un alambique para destilación, que optimizó sus procesos de producción y fortaleció la sostenibilidad del emprendimiento.



“Tenemos muchas expectativas con nuestro producto. CODESPA nos presentó a la ingeniera de la Universidad Tecnológica de los Andes y vimos todo lo que podíamos hacer con los duraznos que no salían a la venta. Antes perdíamos mucho y terminaba en compost o se desechaban. Ahora producimos el néctar y con el préstamo del Fondo FREES hemos comprado el alambique para ofrecer también el licor de durazno. Muy pronto tendremos un punto de venta donde ofrecer todos nuestros productos.”

*Alexander Yanqui, presidente de la Asociación de Emprendedores del Valle de Lucre – ASEVAL.*

KPIs ALCANZADOS		2024
Nº de personas que participan en el emprendimiento		Mujeres: 19 Hombres: 2
Volumen de negocio anual del emprendimiento		8.000 litros
Incremento medio de ingresos		12%
Acceso a crédito		✓
Importe del crédito obtenido en el año		12.000 soles (3.060 euros)
Destino del crédito	Capital de trabajo para compra de equipamiento para la producción de néctar	
Nº de acuerdos comerciales	La venta se realiza en los restaurantes locales del distrito de Lucre	



## Hilos de biofibra de plátano

**Nombre del emprendimiento:** Asociación de Productores Agroecológicos del Bajo Marañón (APAEBAM) - TEESH

**Rubro en el que trabaja el emprendimiento:** Artesanía

**Ubicación:** Santa María de Nieva, Condorcanqui, Amazonas

**Año de creación:** 2022



### **Reto identificado:**

En la región amazónica, el plátano es uno de los cultivos más abundantes, con una gran parte de la población local dedicada a su producción. Sin embargo, cerca del 30% de la cosecha se desperdicia, ya que no cumple con los estándares de calidad requeridos por los intermediarios comerciales.

A su vez, la comercialización de este producto enfrenta serias dificultades debido a la deficiente infraestructura vial, lo que obstaculiza el transporte hacia mercados más rentables. Esto genera altos costos logísticos y una considerable pérdida postcosecha, afectando la rentabilidad de los productores locales.

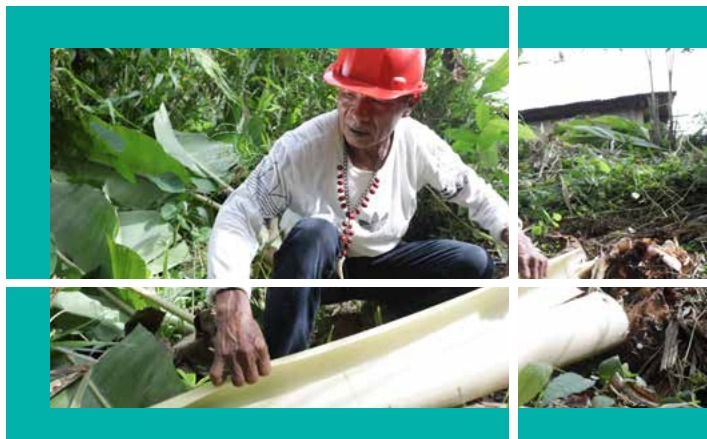
### **Solución propuesta por CODESPA:**

CODESPA implementó una solución innovadora para aprovechar los residuos de plátano generados por APAEBAM. Con el apoyo técnico de la Universidad Nacional de Jaén, se desarrolló un modelo sostenible que transforma estos residuos en biofibra, lo que no solo genera un impacto ambiental positivo, sino que también promueve el desarrollo socioeconómico de la comunidad.

La iniciativa también incluyó una alianza comercial con la empresa Be Kudzu, que utiliza los hilos de plátano para crear productos artesanales en el mercado de moda sostenible. Esta colaboración ha abierto nuevas oportunidades de negocio y ha creado empleo local, especialmente para las mujeres de la comunidad, quienes ahora forman parte activa de la cadena de valor.

Además de sus beneficios sociales y económicos, el proyecto ha reducido la contaminación al dar una nueva utilidad a los residuos agrícolas, fomentando un modelo de economía circular.

Este enfoque no solo resuelve un problema ambiental, sino que también ha transformado estos residuos en una fuente de ingresos para la comunidad, integrando innovación, sostenibilidad y desarrollo social.



“Nosotros hemos aprendido mucho con la asesoría de CODESPA, antes desperdiciábamos los pseudotallos y se perdían. Con los ingenieros de CODESPA y la Universidad conversamos y entendieron nuestro problema. Ahora vendemos la biofibra incluso a una empresa que elabora bisutería. Hemos aprendido el tema comercial con los talleres de ADEX. Los productores están motivados para seguir y buscar más oportunidades de crecer.”

*Miguel Shimpu, Asociación de Productores Agroecológicos del Bajo Marañón (APAEBAM)*

KPIs ALCANZADOS	2024
Nº de personas que participan en el emprendimiento	Mujeres: 5 Hombres: 8
Empleos indirectos	63
Volumen de negocio anual del emprendimiento	6.400 kilogramos de hebras de color natural
Total de venta en 2024	3.749 soles (956 euros)
Importa medio de los ingresos económicos	10%
Nº de acuerdos comerciales	Tres acuerdos comerciales con Burana, Be Kudzu, La Rueda





Una iniciativa de:

**codespa**

En el marco del programa:

**Work4Progress**

Promovido por:



Fundación "la Caixa"