



Estudio de Evaluación Final

Presentado a

FONDOEMPLEO

al Proyecto

**“MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD
EN LAS MICROEMPRESAS DE LA
CADENA PRODUCTIVA DE
CARPINTERA EN MADERA EN LA
PROVINCIA DE CUSCO”**

C-10-13

Informe de Evaluación Final

Consultor: Raul Parraga Solis

Lima, Diciembre de 2014



INFORME ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL PROYECTO C-10-13
“MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD EN LAS MICROEMPRESAS DE LA CADENA
PRODUCTIVA DE CARPINTERA EN MADERA EN LA PROVINCIA DE CUSCO”

INDICE

| | |
|--|----|
| 1. Antecedentes y objetivos | 3 |
| 2. Metodología | 4 |
| 3. Descripción del proyecto | 7 |
| 4. Criterios | 15 |
| 5. Resultados de la evaluación final del proyecto | 20 |
| 6. Conclusiones y recomendaciones | 33 |
| | |
| Anexo 1: Ficha socio económica y de producción para evaluación final | 36 |
| | |
| Anexo 2: Beneficiarios encuestados | 46 |

1. ANTECEDENTES Y OBJETIVOS

1.1 Antecedentes

El Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo (FONDOEMPLEO) es una persona jurídica de derecho privado con autonomía administrativa, económica y financiera creado por el Decreto Legislativo N° 892 y reglamentado por el Decreto Supremo N° 009-98-TR, cuya misión es promover el trabajo conjunto de empresas privadas, organismos no gubernamentales y entidades del sector público para el diseño y ejecución de proyectos que desarrollen competencias laborales y empresariales a través de actividades de capacitación laboral y asistencia técnica, promoviendo la generación de empleo digno y productivo y aumento en los ingresos de la población en situación de pobreza, así como fortalecer y desarrollar capacidades en los trabajadores, a través del financiamiento de proyectos con énfasis en poblaciones vulnerables.

Para cumplir con su misión, FONDOEMPLEO viene implementado el financiamiento de proyectos seleccionados a través de concursos anuales en las líneas de Capacitación e Inserción Laboral, Certificación de Competencias Laborales, Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos, y Proyectos Productivos Sostenibles.

El Centro de Educación y Comunicación Guamán Poma de Ayala es un organismo no gubernamental de desarrollo que trabaja desde 1979 en Cusco, Perú; acompañando a los más pobres para desarrollar las capacidades de la población más desfavorecida y fortalecer la institucionalidad como medios para dejar atrás la pobreza y lograr la gobernabilidad a nivel local y regional.

Es una entidad promotora de procesos democráticos de desarrollo e influyente en las políticas públicas locales y nacionales, que contribuye a la construcción de una sociedad justa y equitativa, al desarrollo humano y la mejora de la calidad de la vida de los pobres en la región sur andina, facilitando procesos de cambio personal y social para el buen gobierno democrático y el fortalecimiento de la institucionalidad, educando para potenciar las capacidades humanas, técnicas y productivas con respecto a la diversidad cultural y la equidad de género, en un ambiente sano.

En éste contexto El C.E.C Guamán Poma de Ayala, durante el 10º Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO obtuvo la aprobación para realizar el Proyecto C-10-13 “Mejora de la competitividad en las microempresas de la cadena productiva de carpintera en madera en la provincia de Cusco”, cuya finalidad es contribuir al desarrollo de esta cadena productiva en la provincia de Cusco.

SASE Consultores S.A.C. es la institución seleccionada que desarrolló el Estudio de Línea de Base (ELB) del proyecto, actividad que se realizó en el mes de noviembre del año 2011, y que en esta oportunidad también está encargado de realizar el Estudio de Evaluación Final (EEF), a fin de determinar los efectos que la intervención ha generado en los beneficiarios del proyecto y dar recomendaciones tanto a la Institución Ejecutora como a FONDOEMPLEO.

1.2 Objetivo

El objetivo de la presente consultoría es elaborar el EEF del Proyecto C-10-13 “Mejora de la competitividad en las microempresas de la cadena productiva de carpintera en madera en la provincia de Cusco”, para evaluar e identificar el nivel del logro de los objetivos del proyecto, mediante el análisis de los resultados obtenidos en relación a los esperados, señalando la pertinencia e innovación de la estrategia del proyecto para el logro de sus metas y objetivos, el efecto del proyecto en los diferentes actores, la sostenibilidad de la intervención realizada, las

lecciones aprendidas, los factores facilitadores y limitantes que enfrentó el proyecto en su ejecución.

Objetivos adicionales de la evaluación final son también conocer el contexto en el que se desarrolla el proyecto y los cambios observados en los beneficiarios como resultado de la intervención realizada.

2. METODOLOGÍA

2.1 Método de diseño del Estudio de Evaluación final

Para la realización del estudio de evaluación final se utilizó la misma metodología que en el Estudio de Línea de Base, estableciendo la diferencia de los indicadores entre el inicio y el final del proyecto.

Para poder desarrollar el estudio fue necesario aplicar una encuesta a un grupo de beneficiarios seleccionados, la ficha de la encuesta aplicada es la misma que se utilizó para el Estudio de Línea de Base (Anexo 1) y a los mismos beneficiarios encuestados en esa oportunidad, a excepción de aquellos que por diversos motivos no continuaron en el proyecto (retirado en forma voluntaria) y que fueron remplazados por otros del mismo sexo y del mismo distrito, para esta decisión se consultó y se tuvo la aprobación del FONDOEMPLEO (Anexo 2).

El marco poblacional lo constituyen los beneficiarios y el diseño de la muestra es probabilístico y simple, el tamaño de muestra requerido para la realización del estudio es de acuerdo a la aplicación de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{K^2(P)(Q)(N)}{E^2(N-1) + K^2(P)(Q)}$$

- Nivel de confianza = 95%
- Margen de error = 6.7%,
- Proporción de representatividad (P) = Q = 0.5.
- Tamaño del universo (N) = 635
- Valor asentado en tablas estadísticas de Distribución normal para una confianza prefijada (K) = 1.96
- Tamaño de muestra (n)

El tamaño de la muestra obtenida es de 160 beneficiarios, es decir se adoptó las mismas condiciones de determinación de muestra que se tuvo para el Estudio de Línea de Base a fin de efectuar la comparación del impacto del proyecto. La unidad de muestreo es el beneficiario que recibió la capacitación y beneficios del proyecto durante su ejecución. Los encuestados se repartieron de los distritos de San Sebastián, Santiago, Wanchaq, Cusco y San Jerónimo pertenecientes a la provincia de Cusco, departamento de Cusco.

Los temas sobre los que se levantó la información con la ficha de encuestas fueron los siguientes: características de los miembros del beneficiario y de su familia, condiciones de la vivienda, producción y ventas de muebles, puertas y ventanas, costos de producción, técnicas

del proceso de producción, número de trabajadores, productividad, formalización empresarial, pertenencia a una red o asociación, y capacitación. Además de la ficha para encuestar, se dispuso del manual del encuestador, el diccionario de variables, y la lista de beneficiarios actualizada y proporcionada por la institución ejecutora.

La información que se recogió al aplicar la ficha socio económica fue analizada y presentada de manera individual para cada uno de los temas que contiene dicha ficha.

2.2 Selección de la muestra (distribución de muestra de beneficiarios)

Identificación de la Población Beneficiaria: La institución ejecutora, C.E.C. Guamán Poma de Ayala, atendió en el departamento de Cusco una población de beneficiarios carpinteros en el ámbito urbano de los distritos de San Sebastián, Santiago, Wanchaq, San Jerónimo y Cusco, con deficiencias técnicas en el proceso de producción de muebles del hogar y en el proceso de comercialización.

2.3 Trabajo de campo

El trabajo de campo se llevó a cabo en los distritos antes mencionados durante el período del 08 al 22 de setiembre de 2014 en que el encuestador visitó a los beneficiarios del proyecto para completar las fichas socio económicas.

Participación de los actores: La metodología aplicada fue semi-participativa, porque combina el trabajo del equipo SASE, con la participación de la unidad ejecutora en el Cusco comprometidos en la ejecución del proyecto para el apoyo logístico del trabajo de campo. Al encuestador se presentó el enfoque del estudio, se analizaron los indicadores a considerar, el contenido de las encuestas a aplicar y los procedimientos para la realización de las mismas.

Selección y capacitación al encuestador y al personal encargado del control de calidad de la Ficha de encuesta.

Antes de la aplicación de las encuestas:

- ❖ Se seleccionó al encuestador, que en el presente caso ya ha realizado el mismo trabajo para otros proyectos en el ámbito de la sierra y en el Cusco en particular, cuya experiencia garantizaba la buena aplicación de las encuestas.
- ❖ Aun así el evaluador coordinó con el encuestador para una capacitación sobre las particularidades de la ficha de manera presencial en el lugar de ejecución del proyecto, en el que incluyó la siguiente agenda:
 - Explicación del objetivo de la consultoría y específicamente, de las encuestas que se aplicarán.
 - Exposición del contenido de la ficha, revisando pregunta por pregunta y tomando en cuenta las variables consideradas en el Estudio de Línea de Base.
 - Simulaciones de aplicación de la ficha por parte del encuestador.
 - Presentación de la lista de beneficiarios a encuestar y determinación de los remplazos de aquellos que no continuaron en el proyecto.
 - Programación de las visitas a los lugares establecidos para estimar la realización de las encuestas, plazos de entrega, mecanismos de coordinación con el evaluador y con la institución ejecutora, y otros temas de carácter administrativo y logístico.
- ❖ Se coordinó con la institución ejecutora para tener su apoyo en establecer las citas con los beneficiarios seleccionados, habiendo obtenido un apoyo efectivo al respecto.

- ❖ El evaluador, acompañó al encuestador los primeros días para que complete la ficha socio económica, luego entrevistó a beneficiarios, autoridades de instituciones participantes en el proyecto y equipo técnico, así mismo se tuvo una reunión grupal con los beneficiarios en el local del C.E.C. Guamán Poma de Ayala. Durante la aplicación de las encuestas, el evaluador mantuvo contacto permanente con el encuestador por vía telefónica o electrónica, para monitorear su trabajo y para resolver algunas dudas.

2.4 Actividades de control de calidad de la información digitada

Las fichas de encuesta completadas por el encuestador durante los primeros días de su trabajo fueron revisadas por el evaluador durante su permanencia en el Cusco para verificar el correcto llenado de ellas; posteriormente se digitó e ingresó la información de las encuestas en una Base de Datos SPSS con una revisión exhaustiva de la misma antes de proceder a la elaboración de los cuadros de salida semejantes a los del Estudio de Línea de Base para ser comparados y conocer el impacto del proyecto.

Finalmente, el evaluador revisó la coherencia de los resultados de los cuadros y elaboró el Informe Final tomando en cuenta estos cuadros y teniendo como referencia la Base de Datos SPSS para cualquier consulta.

2.5 Elaboración del informe

Para la elaboración del informe final se utilizó fuentes secundarias, que permitieron contar con mejores elementos para el análisis de la información. Estas fuentes fueron básicamente de dos tipos:

- Información proporcionada por FONDOEMPLEO acerca del proyecto.
 - Convenio firmado entre FONDOEMPLEO y la institución ejecutora
 - Documento de Propuesta técnica económica proyecto.
 - Informes de avance del proyecto, presentado por la institución ejecutora a FONDOEMPLEO.
 - Plan Operativo Anual (POA) del proyecto aprobado por FONDOEMPLEO (que contenga las últimas modificaciones de los indicadores y metas por hitos o entregables).
 - Matriz de árbol de productos.
 - Informes de monitoreo interno elaborados por personal del área de Monitoreo de FONDOEMPLEO.
 - Lista de beneficiarios actualizada.
- Información relativa a las actividades económicas relevantes y las características del mercado de trabajo en el Cusco. Se revisaron los resultados de encuestas aplicadas por el INEI (ENAHO) y/o los Informes Anuales de Empleo e Informes Estadísticos Mensuales del Ministerio de Trabajo. Además, para realizar el diagnóstico socio-económico de la zona se revisó los datos del Censo Nacional Económico 2008, ENAHO 2010 y Censo XI Población y VI Vivienda 2007.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

3.1 Ficha del Proyecto

En el Cuadro 1 se muestra la información resumida de las características del Proyecto.

Cuadro 1. Ficha del Proyecto

| | |
|---|--|
| Nombre del Proyecto | Mejora de la competitividad en las microempresas de la cadena productiva de carpintería en madera en la provincia de Cusco |
| Institución Ejecutora | Centro de Educación y Comunicación Guamán Poma de Ayala |
| Fecha de Fundación | 23 de mayo de 1980 |
| Presupuesto promedio anual 2005 – 2009 | S/. 8'350,761.27 |
| Instituciones colaboradoras o asociadas | Municipalidad Distrital de San Sebastián |
| Objetivos del proyecto | Mejorar la competitividad en las microempresas de la cadena productiva de carpintería en madera en la provincia de Cusco. |
| Población beneficiaria | 635 beneficiarios |
| | 205 microempresas: 61 microempresas innovadoras y 144 microempresas tradicionales |
| | 410 trabajadores de las microempresas |
| | 10 certificadores |
| | 10 funcionarios municipales |
| Ámbito de ejecución del Proyecto | Región: Cusco |
| | Provincia: Cusco |
| | Distritos: San Sebastián, Santiago, Wanchaq, San Jerónimo y Cusco |
| Duración de proyecto | 36 meses |
| Presupuesto del proyecto | S/. 4'617131.33 |
| Monto solicitado a FONDOEMPLEO | S/. 1'866,039.32 |
| Centro Guamán Poma de Ayala | S/. 231,298.00 |
| Municipalidad de San Sebastián | S/. 89,650.00 |
| Aporte Beneficiarios | S/. 2'430,144.00 |

3.2 Contexto Socio económico

La ciudad de Cusco o Qosqo en quechua (ombligo del mundo), según la leyenda fundada por Manco Cápac y Mama Ocllo, tiene también antecesores en los habitantes de Marcavalle, Huaura y Chanapata (1000 A.C.) y Tiahuanaco–Wari (750 D.C.). La fundación española data del 23 de marzo de 1534 convirtiéndose en la segunda ciudad más importante del Virreynato

del Perú y símbolo del mestizaje arquitectónico y cultural. Después de varios movimientos de resistencia nativa como el de Tupac Amaru II, el Libertador José de San Martín creó el departamento de Cusco el 26 de abril de 1822. Actualmente es uno de los centros más importantes de la actividad turística de América del Sur y del mundo.

La superficie del departamento del Cusco es de 71,987 Km² (5.6% del territorio nacional), siendo una de las más extensas del Perú, su capital, la ciudad de Cusco está ubicada a 3,399 m.s.n.m. El departamento de Cusco está localizado en la parte sur-oriental del territorio nacional y limita con los departamentos de Junín y Ucayali por el norte, Madre de Dios y Puno por el Este, Arequipa por el sur-oeste y Apurímac y Ayacucho por el Oeste; está dividido políticamente en 13 provincias y 108 distritos.

Su clima es frío y seco de mayo a diciembre y lluvioso en los meses de enero hasta abril. La temperatura media en la capital es de 12 °C siendo la máxima de 18 °C y la mínima alrededor de 4 °C más o menos. En la selva amazónica es tropical.

El potencial económico del Cusco se basa en sus recursos naturales, turismo y cultura, y su desarrollo industrial, siendo el turismo la primordial fuente económica; es importante la extracción de cobre de las minas de Tintaya y la extracción de oro de la mina de Río Huaypetue, ambas a cielo abierto; en agricultura, Cusco es líder en la producción de té, café y cacao, es el segundo productor de papa y soya del Perú. Por otro lado, la explotación del Gas de Camisea es y será determinante para el desarrollo, pues existen dos ricos yacimientos de hidrocarburos. Las reservas recuperables se estiman en 750 millones de barriles de gas natural líquido; Cusco tiene, asimismo, plantas procesadoras de fertilizantes y una avanzada industria cervecera. Aparte de todo ello, cuenta con las centrales hidroeléctricas de Quillabamba y de Machu Picchu.

Según el Censo de Población y Vivienda del año 2007 efectuado por el INEI, el departamento de Cusco tenía una población de 1.171.403 habitantes y estimada al 30 junio del año 2014 es de 1.308.806 habitantes lo que se puede apreciar en el Cuadro 2.

Cuadro 2. Perú y Región Cusco: Población censada (2007) y estimada (2014)

| Lugar | Población | Total | Hombres | Mujeres |
|-------|-----------|------------|------------|------------|
| Cusco | Censada | 1.171.403 | 584.868 | 586.535 |
| | Estimada | 1.308.806 | 663.640 | 645.166 |
| Perú | Censada | 27.412.157 | 13.622.640 | 13.789.517 |
| | Estimada | 30.814.175 | 15.438.887 | 15.375.288 |

Fuente: INEI – Censos nacionales 2007: XI de población y VI de Vivienda
Elaboración: SASE Consultores SAC

Población Económicamente Activa (PEA)

La PEA, que está referida a todos los individuos que participan en el mercado de trabajo en edad de trabajar¹, que tengan un empleo o estén buscando, se aprecia en el Cuadro 3, que la PEA ocupada del departamento de Cusco representa el 95.5% del total de la PEA y la Tasa activa es de 81.0% que indica el porcentaje de la Población en Edad de Trabajar (PET), la misma que constituye la oferta laboral del departamento de Cusco.

¹ En el Perú 14 años de edad según el Código de Niños y Adolescentes, art. 53.

Cuadro 3. Perú y Región Cusco: Indicadores de mercado, 2013

| Dpto./País | PET | PEA | | | Indicadores (%) | | |
|------------|------------|------------|------------|------------|-----------------|----------------------------|----------------|
| | | Total | Ocupada | Desocupada | Tasa Activa | Ratio Empleo/ Población | Tasa Desempleo |
| Cusco | 938.545 | 760.470 | 726.521 | 33.949 | 81,0 | 77,4 | 4,5 |
| Perú | 22.303.370 | 16.328.844 | 15.683.616 | 645.228 | 73,2 | 70,3 | 4,0 |

Base de datos con proyección de la población en base a resultados del Censo de Población y Vivienda 2007.

Fuente: INEI – ENAHO sobre condiciones de Vida y Pobreza, Continua 2013. Metodología actualizada

Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL.

En el Cuadro 4 se puede apreciar que la mayor cantidad de personas que representan la PEA ocupada del departamento de Cusco es el que corresponde a los independientes con 39,7%, le siguen los dependientes con 27,0% y luego el de trabajador familiar no remunerado con 19,8%, en este grupo se encuentra la población objetivo del proyecto por lo que la propuesta técnica económica para su desarrollo, en éste aspecto, ha estado bien orientada.

En cuanto a la edad, los del grupo de 30 a 44 años tienen mayor representatividad en la PEA ocupada con 37,1% (Cuadro 5), y que de acuerdo al Estudio de Línea de Base del proyecto, la población objetivo microempresarios innovadores y tradicionales se encuentran en éste grupo de edad; así mismo en cuanto al nivel educativo de estos, (Cuadro 6) cuya PEA ocupada se encuentra mayormente distribuida en los de educación primaria hasta la universitaria y de acuerdo al mismo Estudio de Línea de Base, la población objetivo tiene estudios de educación superiores en 67% para los innovadores y 17% para los tradicionales y sólo el 50% de los tradicionales cuentan con educación secundaria.

Cuadro 4. Perú y Región Cusco: Distribución de la PEA ocupada por estructura de mercado, 2013 (Porcentaje)

| Dpto./País | Sector Público | Sector Privado (1) | | | | Indep diente | Trabajador familiar no remunerado | Trabajador del hogar practicante (2) | Total PEA Ocupada |
|------------|----------------|--------------------|------------------------|---------------------------------|---------------------------|-----------------|---|---|----------------------|
| | | Total | 2 a 10 trabajadores | 11 a 100 trabajadores (2) | 101 a más trabajadores | | | | |
| Cusco | 12,2 | 27,0 | 17,3 | 6,1 | 3,6 | 39,7 | 19,8 | 1,2 | 726.521 |
| Perú | 8,8 | 42,3 | 22,2 | 10,2 | 9,8 | 34,5 | 11,6 | 2,8 | 15.683.616 |

(1) Incluye empleadores

(2) Cifra referencial

Base de datos con proyección de la población en base a resultados del Censo de Población y Vivienda 2007

La suma de las partes puede no coincidir con el total debido al redondeo de las cifras

Fuente: INEI – ENAHO sobre condiciones de Vida y Pobreza, Continua 2013. Metodología actualizada

Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL.

Cuadro 5. Perú y Región Cusco: Distribución de la PEA ocupada por rango de edad, 2013 (Porcentaje)

| Dpto./País | Edad | | | | |
|------------|--------|---------|---------|---------|--------|
| | 14 (1) | 15 - 29 | 30 - 44 | 45 - 64 | 65 más |
| Cusco | 2 | 27 | 37,1 | 26,4 | 7,5 |
| Perú | 1,3 | 30,4 | 36,7 | 26,3 | 5,3 |

Base de datos con proyección de la población en base a resultados del Censo de Población y Vivienda 2007

1/ Cifra referencial para el departamento de Cusco

Fuente: INEI – ENAHO sobre Condiciones de Vida y Pobreza, continúa 2013. Metodología actualizada.

Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL.

Cuadro 6. Perú y Región Cusco: Distribución de la PEA ocupada por nivel de estudios, 2013 (Porcentaje)

| Dpto./País | s/nivel | Primaria | Secundaria | Superior no Universitaria | Superior Universitaria |
|------------|---------|----------|------------|---------------------------|------------------------|
| Cusco | 7,4 | 29,1 | 37,1 | 13,2 | 13,3 |
| Perú | 3,8 | 23,1 | 42,2 | 14,7 | 16,2 |

Bases de datos con proyección de la población en base a los resultados del Censo de Población y Vivienda del 2007.

El nivel educativo considera la educación completa e incompleta.

La suma de las partes puede no coincidir con el total debido al redondeo de las cifras.

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, continúa 2013. Metodología actualizada.

Elaboración: MTPE - DGPE - Dirección de Investigación Socio Económico Laboral (DISEL).

En el Cuadro 7 se puede apreciar que en el departamento de Cusco los ingresos de la PEA ocupada se encuentran mayormente concentrada en aquellos que ganan menos de S/.500 hasta los que ganan S/.999 representando el 48,4% de dicha población y son aquellos que se encuentran en el grupo de edad de 30 a 44 años los que tienen mayores ingresos (Cuadro 8).

Cuadro 7. Perú y Región Cusco: Distribución de la PEA ocupada por rango de ingresos, 2013 (Porcentaje)

| Dpto./País | Sin ingreso | Menos de S/.500 | De 500 a S/.999 | De 1000 a S/.1499 | De S/.1500 a más |
|------------|-------------|-----------------|-----------------|-------------------|------------------|
| Cusco | 19,8 | 28,1 | 20,3 | 14,5 | 17,3 |
| Perú | 11,7 | 27,2 | 23,8 | 16,6 | 20,7 |

Bases de datos con proyección de la población en base a los resultados del Censo de Población y Vivienda del 2007.

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, continúa 2013. Metodología actualizada.

Elaboración: MTPE - DGPE - DISEL.

Cuadro 8. Perú y Región Cusco: Ingreso laboral promedio mensual de la PEA ocupada Por rango de edad, 2013 (Nuevos Soles)

| Dpto./País | 14 (1) | 15 - 29 | 30 - 44 | 45 - 64 | 65 a + |
|------------|--------|---------|---------|---------|--------|
| Cusco | 292 | 900 | 1.242 | 1.097 | 377 |
| Perú | 269 | 964 | 1.319 | 1.351 | 624 |

Bases de datos con proyección de la población en base a los resultados del Censo de Población y Vivienda del 2007.

1/ Cifra referencial para el departamento de Cusco.

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, continúa 2013. Metodología actualizada.

Elaboración: MTPE - DGPE - DISEL.

3.3 Indicadores de Fin y de Propósito

| OBJETIVO | INDICADOR | LÍNEA DE BASE | EVALUACIÓN FINAL |
|---|---|--|--|
| FINALIDAD: Contribuir al desarrollo de la cadena productiva de la carpintería en madera de la provincia de Cusco. | Nuevos empleos permanentes al concluir el proyecto entre empresas tradicionales e innovadoras | 221 nuevos empleos permanentes son generados al fin del proyecto | El proyecto generó 239 nuevos empleos permanentes |
| | 80% de los beneficiarios del proyecto distribuidos en: 115 empresarios tradicionales, 50 microempresarios innovadores, 328 trabajadores, aplican los conocimientos adquiridos al final del proyecto | 493 beneficiarios aplican los conocimientos adquiridos al fin del proyecto | Al final del proyecto 593 beneficiarios aplican los conocimientos adquiridos en las capacitaciones y asesorías brindadas (145 empresarios tradicionales, 71 innovadores, 268 trabajadores de empresas tradicionales y 109 de innovadores). |
| | Empresarios innovadores incrementan sus ingresos brutos anuales (Ingresos por ventas) en 40%, pasando de S/. 96,631 a S/. 135,284 al finalizar el proyecto | 50 empresarios innovadores aumentan sus ingresos anuales en 40%. | 50 empresarios innovadores al final del proyecto aumentaron sus ingresos anuales en 57% (de S/.96,631 a S/.152,168) |
| | Empresarios tradicionales incrementan sus ingresos brutos anuales en 35%, pasando de S/. 97,079 a S/. 131,057 al finalizar el proyecto) | 115 empresarios tradicionales aumentan sus ingresos anuales en 35%. | 115 empresarios tradicionales al final del proyecto aumentaron sus ingresos anuales en 84% (de S/.97,079 a S/.179,033) |
| | Trabajadores de empresas tradicionales incrementan sus ingresos anuales en 35%, de S/. 5,780 a S/. 7,803 al concluir el proyecto | 230 trabajadores de empresas tradicionales aumentan sus ingresos anuales en 35%. | 230 trabajadores tradicionales al final del proyecto incrementan sus ingresos anuales en 108% (de S/.5,780 a S/.12,000) |
| | Trabajadores de empresas innovadoras incrementan sus ingresos anuales en 40%, de S/. 6,775 a S/. 9,485 al concluir el proyecto | 98 trabajadores de empresas innovadoras aumentan sus ingresos anuales en 40%. | 98 trabajadores innovadoras al final del proyecto incrementan sus ingresos anuales en 113% (de S/.6,775 a S/.14,400) |

| OBJETIVO | INDICADOR | LÍNEA DE BASE | EVALUACIÓN FINAL |
|--|---|--|--|
| PROPÓSITO: Se ha mejorado la competitividad en las microempresas de la cadena productiva de la carpintería en madera de la provincia de Cusco. | Beneficiarios capacitados (atendidos por el proyecto): 144 empresarios tradicionales, 61 empresarios innovadores capacitados, 10 inspectores de calidad capacitados, 10 funcionarios municipales, 288 trabajadores de las microempresas tradicionales capacitados y 122 trabajadores de las microempresas innovadoras capacitados | 635 beneficiarios son capacitados por el proyecto. | Al final del proyecto llegaron a capacitarse 635 beneficiarios entre empresarios tradicionales e innovadores, funcionarios municipales, inspectores de calidad, trabajadores de microempresas innovadoras y tradicionales. |
| | Jornales incrementales equivalentes a 392 empleos, generados durante el proyecto entre microempresas tradicionales e innovadoras al final del proyecto | 105,862 jornales son generados por el proyecto por las empresas participantes. | Se generaron al final del proyecto 64,544 jornales equivalente a 239 empleos entre microempresas tradicionales y equivalentes. |
| | Microempresarios tradicionales incrementan sus utilidades en 75.5% al cabo del 3er año, pasando de S/. 16,179.98 a S/. 28,395.86 | 115 microempresarios tradicionales aumentan sus utilidades en 75,5% al fin del proyecto. | Al final del proyecto 115 microempresarios tradicionales aumentaron sus utilidades. |
| | Microempresarios innovadores incrementan sus utilidades en 82% al cabo del 3er año, pasando de S/. 16,105 a S/. 29,311 | 50 microempresarios innovadores aumentan sus utilidades en 82% al fin del proyecto. | Al final del proyecto 50 microempresarios innovadores aumentaron sus utilidades. |
| | Microempresas, 20 innovadoras y 42 tradicionales, atienden con el 20% de sus ventas al mercado de la hotelería, restaurantes turísticos y familias de la clase media alta | 62 microempresas atienden al mercado de clase media alta en 20% de sus ventas. | 29 microempresas entre tradicionales e innovadoras atienden con el 20% de sus ventas a compradores de la clase media alta. |
| | 30% de las microempresas 18 innovadoras y 43 tradicionales se formalizan ante la SUNAT, al finalizar el proyecto | 30% de las microempresas se formalizan ante la SUNAT al fin del proyecto. | Al final del proyecto 59 microempresas se han formalizado ante la SUNAT. |

Fuente: Guamán Poma - Proyecto C-10-13 "Mejora de la competitividad de las microempresas de la cadena productiva de carpintería en madera en la provincia de Cusco".

Elaboración: SASE Consultores SAC

3.4 Indicadores de los resultados de los Componentes

| COMPONENTE | INDICADOR | LÍNEA DE BASE | EVALUACIÓN FINAL |
|--|--|--|---|
| COMPONENTE 1: Mayor productividad industrial | 80% de trabajadores de las microempresas emplean tecnologías mejoradas en el proceso de secado, habilitado de la madera y acabado del mueble | 328 trabajadores emplean tecnologías mejoradas en el proceso de producción de muebles. | 377 trabajadores llegaron a emplear técnicas mejoradas en el secado, habilitado de la madera y acabado del mueble. |
| | 80% de los microempresarios, emplean tecnologías mejoradas en el proceso de secado, habilitado de la madera y acabado del mueble. | 165 empresarios emplean tecnologías mejoradas en el proceso de producción de muebles. | 216 microempresarios (145 tradicionales y 71 innovadores) llegaron a emplear técnicas mejoradas en el secado, habilitado de la madera y acabado del mueble. |
| | 50% de las microempresas beneficiarias, 103 de 205 se organizan para realizar compras | 103 microempresas beneficiarias realizan compras organizadas. | 105 microempresas se organizaron para realizar compras de insumos para la producción de muebles. |
| | 80% de las empresas, 115 de 144 empresas tradicionales y 50 de 61 innovadoras, capacitadas, han reducido sus costos de producción en 6% en c/tipo de mueble al final del proyecto | 165 empresas capacitadas reducen sus costos de producción en 6%. | 124 empresas capacitadas redujeron sus costos de producción en 6%. |
| | La producción de muebles de los emprendimientos tradicionales aumentan en 34%, pasando de 148 a 200 unidades al año /taller | La producción de muebles es de 148 unidades al año /taller en las empresas tradicionales. | Las empresas tradicionales aumentan su producción a 175 unidades de muebles al año /taller. |
| | La producción de muebles de los emprendimientos innovadores aumentan en 38% pasando de 153 a 211 unidades al año/taller | La producción de muebles es de 153 unidades al año /taller en las empresas innovadoras. | Las empresas innovadoras aumentan su producción a 145 unidades de muebles al año/taller. |
| COMPONENTE 2: Mejora de la calidad de los productos | Inspectores seleccionados y capacitados | 10 inspectores de procesos de producción capacitados. | Se capacitaron 10 inspectores en proceso de producción de muebles. |
| | Muebles certificados durante los 03 años de duración del proyecto (8.4% de la producción total de muebles): 3,462 unidades de muebles producidas por emprendimientos tradicionales y 4,062 por los empresarios innovadores | 7,524 muebles son certificados; 3,462 muebles son producidos por empresarios tradicionales; 4,062 por innovadores. | 7,524 muebles de madera producidos por los empresarios fueron certificados, 3,462 producidos por empresarios tradicionales y 4,062 por innovadores. |
| | 50% de los empresarios innovadores (30 de 61) y 21% de empresarios tradicionales (30 de 144) utilizan los diseños transferidos por el | 30 empresarios innovadores y 30 tradicionales utilizan los diseños entregados por el | 24 empresarios solamente llegan a utilizar los diseños de muebles transferidos por el proyecto, 10 innovadores y |

| COMPONENTE | INDICADOR | LÍNEA DE BASE | EVALUACIÓN FINAL |
|--|--|--|---|
| | proyecto | proyecto. | 14 tradicionales. |
| COMPONENTE 3: Aprovechamiento de los canales de comercialización | El 80% de microempresas tradicionales (115 de 144) han incrementado su volumen de ventas en 35% pasando de 148 a 200 unidades de muebles al concluir el proyecto | 115 microempresarios tradicionales vendían 148 unidades de muebles. | 115 microempresarios aumentaron sus ventas a 209 unidades de muebles. |
| | El 82% de microempresas innovadoras (50 de 61) han incrementado su volumen de ventas en 38% pasando de 153 a 211 unidades de muebles al concluir el proyecto | 50 microempresas innovadoras vendían 153 unidades de muebles. | 50 microempresarios aumentaron sus ventas a 227 unidades de muebles. |
| | Microempresas tradicionales e innovadoras cuentan con planes de negocio al terminar el proyecto | 63 microempresas tradicionales y 27 innovadoras aún no tienen planes de negocios; 90 empresarios contarán con ellos al fin del proyecto. | 71 empresarios tradicionales y 29 innovadores cuentan con planes de negocios al final del proyecto. |
| | Sistema de información funcionando para los microempresarios | Los microempresarios aún no cuentan con 01 sistema de información. | Los empresarios cuentan con 01 sistema de información. |

Fuente: Guamán Poma - Proyecto C-10-13 "Mejora de la competitividad de las microempresas de la cadena productiva de carpintería en madera en la provincia de Cusco".

Elaboración: SASE Consultores SAC

4. CRITERIOS

4.1 Pertinencia

La importancia del proyecto radica en dar atención a un sector productivo que identificado en los distritos de San Sebastián, Santiago, Wanchaq, San Jerónimo y Cusco de la provincia de Cusco, donde se asientan los pequeños empresarios de la cadena productiva de la producción de muebles de madera. Este grupo de microempresarios es muy dinámico en su gestión mueve alrededor otros negocios complementarios como el ferretero, depósitos de madera, venta de lacas, pinturas, tableros de partículas, etc.; complementan la actividad productiva con la comercialización de sus productos a comerciantes o revendedores con la consiguiente disminución de precios o en el mejor de los casos ponen sus productos a la venta directa en ferias auspiciadas por las municipalidades principalmente de Santiago y de Wanchaq.

El grupo de la cadena productiva de muebles de madera se enmarca en el sector industria que según el Plan de Desarrollo Concertado Cusco 2012, el grupo de agroindustria e industria de carpintería metal mecánica y de madera representa gran fortaleza para la región del Cusco y que la poca competitividad en el mercado podrá ser afrontada en parte por el proyecto para el grupo de beneficiarios participantes en el mismo.

El proyecto identificó claramente la problemática, la misma que se traduce en que las microempresas de fabricación de muebles tienen una baja competitividad motivada principalmente por que la productividad de estas empresas es muy limitada, los productos son de baja calidad y tienen un limitado aprovechamiento de los canales de comercialización, que con la propuesta técnica y económica elaborada por C.E.C Guamán Poma de Ayala pretenden disminuir el impacto al subdesarrollo de la cadena productiva de la carpintería en madera de la provincia de Cusco.

De acuerdo a la problemática identificada, sus causas y los objetivos a alcanzar, el Marco Lógico está adecuadamente estructurado siendo coherente la lógica vertical como horizontal; los indicadores del Propósito se encuentran desagregados, lo que permite una verificación adecuada de los cambios experimentados por los beneficiarios como resultado de la intervención del proyecto en materia de capacitación, incremento de jornales, incremento de las ventas y utilidades de las microempresas tanto innovadoras como tradicionales, y formalización de ellas ante la SUNAT.

Los futuros participantes del proyecto fueron convocados a través de las organizaciones que los agrupan y de las municipalidades correspondientes, llegando el proyecto a prestar asistencia a 662 personas que comprende 228 microempresarios, 410 trabajadores de las microempresas, 10 certificadores o inspectores, y 14 representantes de las municipalidades de Santiago, San Sebastián y Wanchaq.

Los actores o involucrados inicialmente identificados por el proyecto para participar o prestar los apoyos necesarios e interrelación con los objetivos del proyecto fue amplio, destacan los empresarios, trabajadores, redes o asociaciones de carpinteros, proveedores de insumos, equipos y maquinarias, comerciantes, clientes, gobierno regional y gobiernos locales del ámbito de acción del proyecto. No todos tuvieron una participación y acción determinada de acuerdo a sus intereses (empresarios y trabajadores), a sus políticas y lineamientos institucionales (Gobierno regional y locales) y a sus intereses comerciales (proveedores).

En la entrevista realizada a los representantes de la Municipalidad Distrital de Santiago y de la Municipalidad Distrital de Wanchaq se pudo apreciar la satisfacción que tienen de haber trabajado en el proyecto y con el C.E.C. Guamán Poma, porque los carpinteros de su ámbito muestran los beneficios de la capacitación recibida y tienen la percepción que lo capacitado se mantendrá, y con otros programas que las municipalidades manejan, como Procompite, se asegurará un sostenimiento y mejoría de la intervención del proyecto. También las ferias que ellos auspician todas las semanas ha permitido que los beneficiarios puedan mostrar nuevos diseños y calidad del producto, participen en rueda de negocios; el acompañamiento fue

permanente apoyando los concursos que el proyecto convocaba sobre reducción de costos, innovación de procesos productivos, etc.; han notado además una mejora en la autoestima del beneficiario.

El proyecto pudo cumplir las metas programadas en el tiempo de duración del mismo.

4.2 Eficacia

Cuadro 11. Nivel de ejecución física del Proyecto según componentes

| Componente | Ejecución física ponderada |
|--|----------------------------|
| Componente 1: Mayor productividad industrial. | 106% |
| Componente 2: Mejora de la calidad de los productos. | 102% |
| Componente 3: Aprovechamiento de los canales de comercialización | 109% |
| Total del Proyecto | 106% |

Fuente: Informa final Proyecto C-10-13 "Mejora de la competitividad de las microempresas de la cadena productiva de carpintería en madera en la provincia de Cusco".

Elaboración: SASE Consultores SAC

Se pudo determinar que el proyecto tuvo en las actividades de capacitación y de asistencia técnica para el manejo y buen uso de técnicas de producción y comercialización como las más importantes o críticas para conseguir el logro de los objetivos, lo cual demandó mayor dedicación y tiempo por parte de los empresarios, lo que hacía que en cierta medida descuiden su producción por lo que muchas veces se generaban deserciones. También se apreció que los cursos y asistencia técnica en el marco empresarial tuvieron niveles de alta dificultad en su desarrollo, ya que el empresario en un principio consideraba más importante las mejoras en la producción más no así la planificación, costos y criterios para mejorar o ampliar mercados.

Hubo alguna actividad que no pudo cumplirse en toda su magnitud de acuerdo a lo previsto, como es el caso de asistencia técnica para la asesoría en el uso de materiales alternativos para la decoración de muebles del Componente 2, cuyas asesorías programadas no pudieron completar debido a que el uso de estos materiales lo hacen sobre pedidos especiales o exclusivos muy esporádicos dónde pudieron dar las respectivas asesorías.

En el caso de la metodología utilizada, en términos generales fue adecuada dada la experiencia que tiene la institución ejecutora de "aprender haciendo" en base a las capacitaciones en salón con sesiones breves y sobre todo asesorías programadas en los talleres, pero hubieron dificultades ya que la población beneficiaria fue muy heterogénea en cuanto a sus capacidades, demandando mayor esfuerzo por parte del capacitador, muchas de ellas tuvieron que realizar reforzamientos con asesorías personalizadas.

Durante la ejecución del proyecto las competencias y habilidades más fortalecidas fueron los de carácter productivo, más no así las de carácter empresarial que en la mayoría de beneficiarios su conocimiento es pobre por lo que aún tiene que trabajarse, principalmente para vencer temas culturales ya que muchos de ellos adquirieron estos conocimientos por herencia de trabajo en talleres familiares; en las capacitaciones también trabajaron las habilidades personales como seguridad, autoestima, etc. lo que permitió adoptar competencias en gestión de negocios.

Durante la gestión del proyecto la institución ejecutora estableció un sistema de monitoreo a cargo de los responsables institucionales, técnicos y contables que permitieron el cumplimiento de las metas previstas y de la efectividad de los recursos económicos. Estas acciones se complementaron con las supervisiones realizadas por FONDOEMPLEO.

El proyecto tuvo apertura para que la mujer participe en él, poniendo en práctica el concepto de Igualdad de Oportunidad al Hombre y la Mujer (IOHM), en tal sentido, 37 mujeres han sido beneficiarias del proyecto responsables de la conducción de sus talleres de carpintería con todas las responsabilidades y obligaciones para su conducción y participación en el proyecto, por otra parte, gran número de talleres contaban con trabajadoras mujeres que realizaban diferentes labores en las fases de producción de muebles (lijado, teñido, laqueado, etc.), asistiendo muchas de ellas a los talleres de capacitación. Por otra parte la Institución Ejecutora dispuso de profesionales especialistas en género que prestaron el apoyo necesario; así mismo el equipo técnico del proyecto contó con la participación de 03 mujeres, la responsable del Componente 1 y 02 asistentes técnicos en los otros componentes.

El proyecto sufrió algunos ajustes de actividades al tercer año de ejecución motivados por el interés y demanda que observaron en los beneficiarios, los que han servido para asegurar el éxito del servicio prestado y cumplimiento de las metas, lograron conseguir empatía del equipo técnico frente a los beneficiarios para su superación productiva y de calidad logrando calificar como beneficiarios estrella, destacado y prospecto, sobre todo dándole el soporte y apoyo a quien lo demandara para que vean el cambio y les permitiera apostar y ser consecuentes en su participación.

Para realizar su programa de capacitación y difusión, el proyecto elaboró una serie de publicaciones relativas a los temas tratados, los cuales fueron de mucha utilidad para que los productores sigan los talleres de capacitación, además que lo mantienen como material de consulta y recordatorio. Las principales publicaciones se refieren a los siguiente: a) Selección, secado, uso de madera alternativa y enchape en aglomerados; b) Acabado de muebles en madera; c) Curso de tapizados; d) Curso de contabilidad, costos y presupuestos; Estrategia de mercado por estandarización; e) Mantenimiento preventivo de máquinas; f) Sketchup Pro 8.0; g) Directorio empresarial. Por otra parte muestra amplio material de afiches publicitarios de diferentes ferias organizadas y participativas como parte del proyecto. También utilizaron publicaciones propias del Vivero de Empresas “Ccapac” como el Manual de procedimientos para certificación, Catálogo de productos, Diseño aplicado al mueble, entre otros.

4.3 Eficiencia

Cuadro 12. Nivel de ejecución financiera del Proyecto según componentes

| Componente | Nivel de Ejecución Financiera |
|---|-------------------------------|
| <u>Componente 1</u> : Mayor productividad industrial. | 99% |
| <u>Componente 2</u> : Mejora de la calidad de los productos. | 98% |
| <u>Componente 3</u> : Aprovechamiento de los canales de comercialización. | 100% |
| <u>Administración</u> | 89% |
| <u>Total del Proyecto</u> | 92% |

Fuente: Informa final Proyecto C-10-13 “Mejora de la competitividad de las microempresas de la cadena productiva de carpintería en madera en la provincia de Cusco”.
Elaboración: SASE Consultores SAC

**Cuadro 13. Nivel de ejecución financiera del Proyecto según fuentes
(Porcentaje)**

| Fuentes de Financiamiento | Nivel de ejecución Financiera |
|---------------------------|-------------------------------|
| Aporte de FONDOEMPLEO | 94% |
| Aporte de Contrapartida | 81% |
| Total del Proyecto | 92% |

Fuente: Informa final Proyecto C-10-13 "Mejora de la competitividad de las microempresas de la cadena productiva de carpintería en madera en la provincia de Cusco".
Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Cuadro 11 se puede apreciar que la Ejecución física de los tres componentes alcanzaron la totalidad de las metas sobrepasando ligeramente lo previsto, respecto a la Ejecución financiera que se aprecia en el cuadro 12, muestra una ejecución balanceada para los componentes 1,2 y 3 entre 98% y 100%. Comparando la información de ambos cuadros, se aprecia que la ejecución física superó las metas establecidas con un presupuesto ligeramente menor a lo programado, lo que muestra que la gestión de la institución ejecutora para conducir el proyecto ha sido bastante eficiente y de acuerdo a lo planificado, pudiendo sortear las dificultades presentadas. La ejecución financiera en el Componente administrativo también está por debajo (89%) de lo programado.

En lo que se refiere a los aportes de las entidades involucradas para el financiamiento del proyecto, FONDOEMPLEO contribuyó con el 94% de lo programado debido a que ha habido ahorros y devolución de fondos al final del proyecto; el aporte de la contrapartida de la institución ejecutora representa el 81% de lo presupuestado. La contrapartida de la institución colaboradora y de los beneficiarios ha sido en apoyos y participación valorizada que entre ambos asciende a la suma de S/.2.439.046,65. El nivel de ejecución financiera es menor (92%) frente al de ejecución física que representa el 106%.

Los costos unitarios de las actividades guardan relación con los insumos y con los costos promedios de la zona de intervención del proyecto.

4.4 Efectos

El proyecto ha generado un efecto positivo en términos sociales en la población beneficiaria, pues se ha podido apreciar que sienten que el Estado se preocupa y da oportunidades para mejorar las capacidades de los diferentes empresarios, a su vez ven el impacto económico que este genera cuando la cadena se fortalece y logra hacer ventas conjuntas u oferta nuevos diseños o determina materiales alternativos en la producción, de manera que exige al resto sea más competitivo.

Por otra parte el factor crítico para el éxito del proyecto es haber cumplido con los cronogramas y supervisado permanentemente al beneficiario, transfiriendo información de calidad en el momento oportuno para su satisfacción en la aplicación de lo aprendido.

4.5 Aproximación al impacto

El proyecto está en la capacidad de contribuir a su fin último habiendo superado sus metas en muchas oportunidades, lo que demuestra el impacto que ha tenido contribuyendo con el desarrollo de la actividad de fabricación de muebles de madera, logrando además cambios en la cultura empresarial lo que demuestra que puede lograr una mayor competitividad en el mercado regional.

4.6 Aproximación a la sostenibilidad

El proyecto está en capacidad de tender a la sostenibilidad social de los beneficios brindados por su intervención, puesto que los microempresarios muestran constancia e interés en seguir

superándose, además se está generando las capacidades necesarias para que los beneficiarios puedan continuar obteniendo los beneficios propuestos en el proyecto, tales como organización en las compras de insumos y materiales, participación en ferias, rueda de negocios, etc. También el proyecto ha realizado algunos trabajos conjuntos con instituciones privadas y públicas para la continuación de las actividades realizadas como con la Red de Carpinteros del Distrito de Santiago para participar de un fondo concursable con el Estado que le permitirá fortalecer las falencias y necesidades de dicho grupo, también con la Red de Carpinteros de San Gerónimo donde realizaron coordinaciones con su municipalidad para mejorar sus condiciones de formalización en la venta de muebles.

En el ámbito de la región existen políticas públicas que favorecen la continuidad de los beneficios brindados por el proyecto, pero es necesario que la población beneficiaria conozca los mecanismos que le permita mejorar sus condiciones de manera ordenada, empoderar líderes de las diferentes cadenas productivas para la gestión que permita la vinculación del sector público y privado en la consecución de sus objetivos.

El proyecto a través de las actividades desarrolladas en los diferentes componentes y en los que los beneficiarios han participado activamente con el interés de mejorar sus capacidades, puede asegurarse que el conocimiento impartido, la tecnología, las prácticas productivas y asociativas podrán ser asumidas o apropiadas por los beneficiarios, lo cual asegurará su perdurabilidad una vez concluido el proyecto; hay que considerar que éste sector necesita aún mucho apoyo en lo referido a gestión empresarial en razón a que tiene fuerte competencia con empresas transnacionales que ofertan productos a bajos costos y de materiales alternativos.

Además los beneficiarios han podido establecer vínculos organizándose para la compra conjunta de insumos y articulación con las ferias para la venta de sus productos, cabe precisar que podrán lograr éxitos siempre y cuando las asociaciones o grupos de beneficiarios perduren y mantengan un espíritu negociador, pues en el mercado la variación de proveedores es permanente ya que durante el proyecto sólo establecieron vínculos con algunos principales.

La sostenibilidad en el aspecto ecológico se traduce en que el proyecto ha propuesto a los beneficiarios, y estos así lo han entendido, utilizar una mayor variedad de especies maderables no tradicionales a las que estaban acostumbradas tradicionalmente como el Aguano o Tornillo (*Cedrelinga catenaeformis*), Cedro (*Cedrela odorata*).

4.7 Replicabilidad

El proyecto puede ser replicado en diferentes cadenas productivas y en otros territorios, pues las características de la problemática a afrontar son semejantes y la metodología con que trabajaron puede también replicarse, considerando los avances y logros obtenidos por muchos empresarios que generan cambios visibles.

Para que esta experiencia se pueda aplicar en otras zonas deberá analizarse las necesidades básicas y más importantes del sector lo que permitirá que el beneficiario recurra a la propuesta en busca de solución a sus necesidades, teniendo la oferta sólo ideas claras y ofreciendo sólo aquello que está programado y se pueda lograr para evitar falsas expectativas; además es necesario lograr vínculos con el Estado a través de sus municipios o empresas privadas dispuestas a apoyar las iniciativas.

5. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO

5.1 Características de los integrantes del hogar

Como se puede apreciar en el Cuadro 14, el porcentaje en edad promedio de los productores se ha incrementado un 6% en el caso de los innovadores, pero se mantiene prácticamente constante en los productores tradicionales.

El total de los productores innovadores son 44, de los cuales 39 son hombres, es decir el 88.64%. Así mismo el total de productores tradicionales son 116 de los cuales 85 son hombres, es decir el 73.28%.

19 Productores del total de innovadores culminó sus estudios superiores, es decir un 43.18%; mientras que 16 productores del total de tradicionales culminó la educación superior, es decir un 13.79%, la explicación de esta disminución se debe a que la muestra ha sido diferente con respecto a la línea de base habiéndose remplazado una cantidad alta de productores que se retiraron del proyecto.

Cuadro 14. Perfil de los jefes de hogar

| Indicadores | ELB | | EEF | |
|--|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| Edad promedio de productores (en años) | 33.2 | 40.2 | 39.9 | 39.9 |
| % de productores hombres | 97.0 | 86.2 | 88.6 | 73.3 |
| % de productores que culminó la educación superior | 67.1 | 17.2 | 43.2 | 13.8 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

5.2 Características de las viviendas

Analizando el Cuadro 15 se puede apreciar que el porcentaje de hogares con viviendas propias se incrementó en un 16.8% en los productores innovadores y en 4.8% en los tradicionales, esto es un claro indicador que en los tres últimos años los innovadores mejoraron su calidad de vida considerablemente con respecto a los tradicionales. Como consecuencia, el porcentaje de productores con hogares con viviendas alquiladas disminuyó en equilibrio con el porcentaje de hogares propios.

EL porcentaje de viviendas adecuadas² de los productores innovadores se redujo; la reducción en este indicador tiene coherencia debido a que alrededor del 7% de las viviendas pasaron de alquiladas a propias y estas en su mayoría aún están en habilitación de nuevos ambientes. En el caso de los productores tradicionales, el porcentaje de viviendas adecuadas prácticamente se mantiene constante.

El porcentaje de las viviendas sin hacinamiento³ se mantiene estadísticamente constante para los productores tradicionales y tiene una ligera reducción en los productores innovadores de 3% la cual estadísticamente no es significativa.

² Se considera vivienda adecuada aquellas que tengan paredes de ladrillo o adobe, pisos que no sean de tierra y techos que no sean de estera u otro material que no proteja del frío o lluvias

³ INEI, 2014: Vivienda con hacinamiento es aquella donde tienen que vivir más de 3 personas en una sola habitación.

De igual manera el porcentaje de las viviendas con hacinamiento se mantiene prácticamente constante en productores innovadores y tradicionales.

Cuadro 15. Porcentaje de hogares con viviendas propias, material predominante de las paredes, techos y pisos de la vivienda, y tasa de hacinamiento

| Indicadores | LB | | EEF | |
|---------------------------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| % de hogares con viviendas propias | 355 | 49.5 | 52.3 | 54.3 |
| % de hogares con viviendas alquiladas | 58.1 | 44.0 | 45.5 | 38.8 |
| % de viviendas adecuada | 76.5 | 41.0 | 65.9 | 43.1 |
| % de viviendas inadecuada | 23.5 | 58.9 | 34.1 | 56.9 |
| % de vivienda sin hacinamiento | 94.1 | 88.9 | 90.9 | 89.7 |
| % de vivienda con hacinamiento | 5.9 | 11.1 | 9.1 | 10.3 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Cuadro 16 el porcentaje de productores innovadores que cuentan con teléfono fijo incrementó un 21% y en el caso de los tradicionales el incremento es de sólo 7.5%. Esto muestra que el nivel de comodidades en el hogar se incrementó en los productores así como también el teléfono fijo sirve para dinamizar sus microempresas.

El porcentaje de productores que cuentan con teléfono celular se incrementó en aproximadamente 17% tanto para productores innovadores y tradicionales, el avance de la tecnología y la necesidad de comunicación en los negocios es uno de los responsables de este incremento.

EL incremento del porcentaje de productores que cuentan con internet ha sido mayor en los productores innovadores (10%) que en los tradicionales (3.5%).

Según los cuadros anteriores, el nivel de calidad de vida y de comodidades en la vivienda se ha incrementado con mayor aceleración en los productores innovadores que en los tradicionales, sin embargo es necesario considerar el número de innovadores (44) versus el número de tradicionales (116), lo que significa que adicionar un productor en la lista de tradicionales ocasiona un incremento del 0.86% e incrementar un productor en innovadores ocasiona un incremento del 2.27%. Por lo que es más fácil lograr incrementos en innovadores que en tradicionales.

Cuadro 16. Porcentaje de hogares que cuentan con teléfono, celular y con acceso a Internet

| Indicadores | LB | | EEF | |
|--|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| % de viviendas que cuentan con teléfono fijo | 5.8 | 6.9 | 27.3 | 14.7 |
| % de viviendas que cuentan con celular | 76.5 | 80.1 | 93.2 | 97.4 |
| % de viviendas que cuentan con acceso a Internet | 8.8 | 10.3 | 18.2 | 13.8 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Cuadro 17 se aprecia que el 100% de productores beneficiarios encuestados del proyecto, actualmente cuentan con alumbrado eléctrico, esto debido a la rápida urbanización de la ciudad y sus distritos, así mismo en la actualidad la utilización de velas para alumbrado en las de viviendas es nula.

Cuadro 17. Distribución de hogares según tipo de alumbrado de la vivienda

| Indicadores | LB | | EEF | |
|---|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| % de viviendas que cuenta con alumbrado eléctrico | 100 | 974 | 100 | 100 |
| % de viviendas que utilizan velas | 0,0 | 1.7 | 0.0 | 0.0 |
| % de viviendas que utilizan otra manera | 0.0 | 0.6 | 0.0 | 0.0 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

5.3 Empleo e ingresos

En el Cuadro 18, el porcentaje de personas que trabajan del total de miembros del hogar se mantiene constante en los productores tradicionales y disminuye ligeramente en los innovadores en 9%, lo cual no necesariamente significa una disminución del ingreso familiar, sino más bien un incremento de familiares estudiando y nuevos miembros del hogar

Por otra parte, el porcentaje de personas que trabajan como independientes, también se ha incrementado ligeramente en ambos casos, hay que tener en cuenta que el porcentaje se ha calculado del total de personas que trabajan, estos independientes tienen su taller propio o comparten talleres, pero hacen sus trabajos y obtienen sus ingresos independientemente.

Cuadro 18. Porcentaje de miembros del hogar que trabajan

| Indicadores | LB | | EFF | |
|--|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| % de personas que trabajan | 57.3 | 47.8 | 48.0 | 47.0 |
| % de personas que trabajan como independientes | 78.2 | 93.2 | 93.0 | 97.0 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Cuadro 19, los sectores donde se encuentran los beneficiarios se ha reducido considerablemente (16.7%) para innovadores y 3.5% para tradicionales, estos productores han migrado de distintos sectores al sector Otros donde se encuentra la carpintería, lo cual es positivo y va de acuerdo con la capacitación brindada por el proyecto para mejorar éste sector.

Cuadro 19. Sectores donde se encuentran los beneficiarios

| Indicador | LB | | EFF | |
|---|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| % ganadería, construcción, comercio, artesanía, servicios | 21.2 | 7.0 | 4.5 | 3.5 |
| % otros sectores | 78.8 | 93.0 | 95.5 | 96.6 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Cuadro 20 el porcentaje de ingreso promedio mensual de innovadores se incrementó en 82%, mientras el porcentaje de ingreso de tradicionales aumentó en 101%. Este incremento también se ve favorecido debido a que los beneficiarios ahora pueden realizar cálculos más precisos de sus ingresos y utilidades por la capacitación recibida.

Cuadro 20. Ingreso promedio mensual de la ocupación principal del jefe de hogar y distribución porcentual de los hogares según rango de ingreso

| Indicadores | LB | | EFF | |
|--------------------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| Ingreso promedio mensual (S/.) | 1,807.30 | 1,446.20 | 3,292.05 | 2,919.74 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Cuadro 21 se aprecia que el porcentaje de hogares que utiliza un espacio para actividades que generan ingresos se ha incrementado considerablemente, 8% para los innovadores y 30% para los tradicionales, y principalmente fue para ampliar su taller de carpintería para así disminuir los costos en alquiler de talleres permitiendo también que toda la familia contribuya en la actividad en forma no remunerada, lo que lleva a un incremento de los ingresos totales en la familia.

El porcentaje de hogares donde al menos un integrante que no sea el jefe de hogar genera ingresos ha disminuido, en 15% para innovadores y 24% para tradicionales. Concuere con el anterior Cuadro 18, donde se estima que los hijos se dedican a otras actividades como estudios o apoyan al taller como no remunerados.

Cuadro 21. Porcentaje de viviendas que utilizan un espacio para actividades que Proporcionan ingresos.

| Indicador | LB | | EEF | |
|---|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| % de hogares que si utiliza espacio de su vivienda para actividades que proporcionan ingresos | 14.7 | 14.6 | 22.7 | 44.8 |
| % de hogares en los que al menos un integrante (que no sea JH) genera ingresos | 85.3 | 85.4 | 70.5 | 61.2 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Cuadro 22 se observa que el porcentaje de hogares sin dependencia económica es del 100%, ya que el jefe de hogar gracias al proyecto ha logrado tener una mejora en su formación técnica y los hijos u otros miembros del hogar tienen la posibilidad de estudiar y continuar formándose para tener más adelante mejores condiciones de trabajo. Los hogares con dependencia económica los valores son nulos.

Cuadro 22. Hogares con alta dependencia económica⁴

| Indicadores | LB | | EEF | |
|---------------------------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| Hogares sin dependencia económica (%) | 100 | 99.1 | 100 | 100 |
| Hogares con dependencia económica (%) | 0.0 | 0.9 | 0 | 0 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Cuadro 23, el 100% de los niños de los productores encuestados entre 6 y 12 años de edad asiste al colegio, no se encontró ningún niño que no esté asistiendo al colegio.

Cuadro 23. Hogares con niños entre 6 y 12 años que asisten al colegio

| Indicadores | LB | | EEF | |
|------------------------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| % Hogares con niños que si asisten | 94.1 | 91.4 | 100 | 100 |
| % Hogares con niños que no asisten | 5.9 | 8.6 | 0 | 0 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

Las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), la cual considera aquellas familias que no tienen acceso a la vivienda, a los servicios sanitarios, a la educación o acceso a capacidad económica.

⁴ MEF, 2014: Hogares con Alta Dependencia Económica.- Porcentaje de la población en hogares cuyo jefe tiene primaria incompleta (hasta segundo año) y (i) con 4 o más personas por ocupado, o (ii) sin ningún miembro ocupado.

En el Cuadro 24 los porcentajes de los productores sin ninguna necesidad básica insatisfecha son 81.82% para innovadores y 70.69% para tradicionales.

El porcentaje de al menos 1NBI disminuyó considerablemente en los productores encuestados, en especial en los tradicionales donde disminuyó más de 30%.

En el caso de los beneficiarios con al menos 2 NBI, ha disminuido únicamente para los innovadores (3.4%), mientras que para los tradicionales se mantiene estadísticamente igual.

Cuadro 24. NBI por beneficiarios

| Indicadores | LB | | EEF | |
|-------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| 0 NBI | 65.8% | 38.1% | 81.8% | 70.7% |
| 1 NBI | 15.8% | 52.2% | 13.6% | 19.8% |
| 2 NBI | 7.9% | 9.7% | 4.6% | 9.5% |
| 3 NBI | 10.5% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Cuadro 25 se aprecia claramente que los jornales utilizados al final del proyecto tanto por los productores innovadores como por los tradicionales aumentó considerablemente respecto al inicio del mismo, en el caso de los innovadores aumentó en 174.6% y el de los tradicionales en 22.7%, lo que significa una alta generación de empleo al mejorar sus productos como consecuencia de las capacitaciones recibidas y la aceptación del mercado.

Cuadro 25. Jornales utilizados anuales

| Número de jornales utilizados anuales | LB | | EEF | |
|---------------------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|------------------------|
| | Innovadores N= 34 | Tradicionales N=117 | Innovadores N= 44 | Tradicionales N=116 |
| camas | 964 | 7,926 | 2,308.87 | 9,075.01 |
| veladores | 196 | 2,337 | 1,697.30 | 3,753.70 |
| tocadores | 183 | 593 | 578.67 | 1,484.00 |
| cómodas | 175 | 4,531 | 1,106.11 | 4,638.67 |
| roperos | 808 | 12,598 | 2,585.54 | 10,363.13 |
| mesas | 1,827 | 5,278 | 2,891.49 | 6,694.47 |
| sillas | 380 | 11,114 | 5,746.53 | 14,459.18 |
| muebles sala | 378 | 593 | 10.70 | 3,086.95 |
| vitriñas | 140 | 541 | 129.83 | 1,911.06 |
| estantes/separadores | 306 | 2,133 | 421.71 | 3,959.61 |
| escritorios | 104 | 651 | 1,208.10 | 1,407.24 |
| estantes/libreros | 151 | 788 | 1,002.09 | 4,107.86 |
| reposteros | 601 | 3,729 | 560.00 | 2,620.00 |
| mesa cocina | 75 | 3,298 | 800.22 | 3,989.56 |
| aparadores | 178 | 2,863 | 23.33 | 828.33 |
| puertas | 2,075 | 6,058 | 2,760.59 | 7,335.22 |

| Número de jornales utilizados anuales | LB | | EEF | |
|---------------------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|------------------------|
| | Innovadores N= 34 | Tradicionales N=117 | Innovadores N= 44 | Tradicionales N=116 |
| ventanas | 383 | 779 | 684.09 | 1,034.61 |
| Total | 8,924 | 65,810 | 24,515.16 | 80,748.59 |
| Jornales utilizados anuales | 74,734 | | 105,263.75 | |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

5.4 Resumen de los principales indicadores

Cuadro 26. Resumen de los principales indicadores de caracterización de los hogares

| | Indicador | LB | | EEF | |
|-------------------------------|---|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| EMPLEO E INGRESOS EN EL HOGAR | Edad promedio de productores (en años) | 33.2 | 40.2 | 39.9 | 39.9 |
| | %de personas que trabajan como independientes | 78.2 | 93.2 | 93.0 | 97.0 |
| | Ingreso promedio mensual (S/.) | 1,807.30 | 1,446.20 | 3,292.05 | 2,919.74 |
| | % de hogares que si utiliza espacio de su vivienda para actividades que proporcionan ingresos | 14.7 | 14.60 | 22.7 | 44.8 |
| | 0 NBI | 65.8% | 38.1% | 81.8% | 70.7% |
| | 1 NBI | 15.8% | 52.2% | 13.8% | 19.8% |
| | 2 NBI | 7.9% | 9.7% | 4.6% | 9.5% |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

5.5 Ingresos totales y utilidad promedio por mueble y por persona

El cálculo de la valorización de sus muebles que hacían los productores en la Línea de Base era muy por debajo del real, ya que los productores creían que sus utilidades eran escasas, sin embargo actualmente ellos pueden brindar una valorización de sus utilidades mayor y que va de acuerdo a la realidad, esto debido a que ahora pueden realizar mejores cálculos de producción, costos y beneficios, que fueron temas en los que el proyecto capacitó.

En general se aprecia en el Cuadro 27 que tanto los productores innovadores como los tradicionales han mejorado considerablemente sus ingresos anuales. En el Cuadro 28 se aprecia sólo la utilidad promedio por la venta de cada mueble fabricado (diferencia entre el

costo de producción y el precio de venta), obtenido en el último año de operación; en dicho Cuadro se observa que la mayor ganancia representa la producción de reposteros y la menor, la producción de mesas de cocina.

Por otra parte en el Cuadro 29 podemos apreciar que el promedio de utilidad del total de producción en la evaluación final, es estadísticamente igual en los productores tradicionales e innovadores, por lo que la diferencia de ingreso entre estos se ve reflejada básicamente en la cantidad de producción y no en los gastos de producción y precio de venta.

Cuadro 27. Ingresos totales anuales por muebles (S/.)

| Ingresos Totales por Muebles | ELB | | EEF | |
|------------------------------|-------------------------|---------------------------|-------------------------|---------------------------|
| | Empresarios Innovadores | Empresarios Tradicionales | Empresarios Innovadores | Empresarios Tradicionales |
| camas | 238,850 | 1,519,870 | 635,980 | 1,341,350 |
| veladores | 27,840 | 142,010 | 219,620 | 323,880 |
| tocadores | 36,300 | 85,400 | 116,400 | 263,040 |
| cómodas | 31,950 | 602,470 | 173,070 | 618,500 |
| roperos | 152,740 | 1,550,470 | 503,700 | 1,766,710 |
| mesas | 131,650 | 613,150 | 351,820 | 749,810 |
| sillas | 19,590 | 49,310 | 673,860 | 1,020,260 |
| muebles sala | 36,450 | 151,900 | 3,600 | 690,950 |
| vitricas | 18,100 | 133,060 | 19,800 | 290,800 |
| estantes/separadores | 42,900 | 330,880 | 69,700 | 527,150 |
| escritorios | 24,900 | 206,360 | 31,900 | 203,280 |
| estantes/libreros | 11,450 | 239,370 | 14,000 | 525,030 |
| reposteros | 57,670 | 356,900 | 81,100 | 501,700 |
| mesa cocina | 7,920 | 247,460 | 23,470 | 161,775 |
| aparadores | 4,300 | 377,210 | 2,400 | 111,860 |
| puertas | 381,400 | 814,950 | 768,350 | 1,548,050 |
| ventanas | 77,670 | 44,525 | 108,250 | 135,345 |
| Total | 1,301,680 | 7,465,295 | 3,797,020 | 10,779,490 |
| Número de empresarios | 34 | 117 | 44 | 116 |
| Promedio por empresario | 38,284 | 63,805 | 86,296 | 92,927 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

Cuadro 28. Utilidad promedio por venta de cada tipo de mueble (S/.)

| Muebles | Utilidad promedio por mueble (S/.) | | | |
|----------------------|------------------------------------|---------------------------|-------------------------|---------------------------|
| | ELB | | EEF | |
| | Empresarios Innovadores | Empresarios Tradicionales | Empresarios Innovadores | Empresarios Tradicionales |
| camas | 85.59 | 69.5 | 212.78 | 182.22 |
| veladores | 13.53 | 2.61 | 51.00 | 44.06 |
| tocadores | 40.88 | 5.21 | 113.75 | 132.59 |
| cómodas | 45.59 | 20.73 | 105.00 | 136.91 |
| roperos | 105.15 | 57.16 | 200.00 | 244.45 |
| mesas | 50.44 | 48.82 | 201.15 | 222.94 |
| sillas | 2.41 | 0.36 | 48.46 | 40.74 |
| muebles sala | 43.24 | 20.77 | 250.00 | 523.06 |
| vitriñas | 31.47 | 4.02 | 125.00 | 207.14 |
| estantes/separadores | 68.53 | 14.69 | 164.00 | 177.17 |
| escritorios | 20 | 9.41 | 164.00 | 156.52 |
| estantes/libreros | 10.59 | 6.19 | 103.33 | 163.70 |
| reposteros | 158.82 | 42.99 | 400.00 | 395.29 |
| mesa cocina | 1.76 | 2.13 | 28.33 | 30.62 |
| aparadores | 7.65 | 19.07 | 180.00 | 263.16 |
| puertas | 55.59 | 31.62 | 269.17 | 143.97 |
| ventanas | 10.88 | 4.49 | 122.50 | 65.80 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

Cuadro 29. Utilidad promedio por total de producción

| | EEF | | | |
|------------|-------------------------|----------------|------|-----|
| | INNOVADORES (N = 44) | | | |
| | Promedio | Desv. Estándar | Min | Max |
| Utilidades | 161.09 | 92.5 | 28.3 | 400 |
| | | | | |
| | TRADICIONALES (N = 116) | | | |
| | Promedio | Desv. Estándar | Min | Max |
| Utilidades | 162.96 | 94.8 | 30.6 | 395 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

5.6 Distribución de MYPES según los lugares donde venden los muebles

En el Cuadro 30 se puede apreciar que los productores innovadores ahora venden sus muebles de dormitorio en mayor cantidad principalmente en la provincia de Cusco (63.0%) en comparación a lo que antes lo hacían en el distrito y la Región Cusco, por su parte los

tradicionales han aumentado sus ventas en los consumidores de la provincia (78%) con respecto al inicio del proyecto.

Los muebles de sala y comedor (Cuadro 31) son vendidos por los productores innovadores en mayor porcentaje (45%) tanto en la provincia como en la Región, habiendo aumentado y disminuido en la provincia y en la Región en la misma proporción (29%) con respecto a la Línea de Base. Los tradicionales han aumentado sus ventas en el mercado de la provincia (78%) habiendo disminuido el de la Región.

En el Cuadro 32 sobre la venta de muebles de oficina y cocina, los productores innovadores tienen en el mercado de la Región y de la provincia sus mayores ventas (50% y 37.5%), habiendo bajado y subido porcentualmente respectivamente para ambas zonas las ventas con respecto al inicio del proyecto. En los tradicionales sólo destaca la venta en la provincia (77.2%) que ha aumentado respecto al inicio del proyecto y disminuido en la Región.

Como se aprecia en el Cuadro 33, los productores innovadores venden la producción de puertas y ventanas en una figura semejante a como venden los muebles de sala y comedor del Cuadro 31, es decir el mayor porcentaje (45.8%) lo venden en la provincia y en la Región Cusco, habiendo aumentado y disminuido en la provincia y en la Región en la misma proporción (33.3%) respecto al inicio del proyecto. Los tradicionales han aumentado sus ventas en el mercado de la provincia (85%) habiendo disminuido el de la Región.

En el Cuadro 35 se observa que los productores innovadores antes concentraban sus ventas en hoteles y restaurantes, en la actualidad lo hacen en mayor porcentaje en las familias (47%) y hoteles (19.3%), mientras que los tradicionales que al inicio del proyecto vendían más a familias, restaurantes y hoteles, ahora concentran sus ventas en mayor porcentaje a familias (51.1%) y en menor cantidad en hoteles (18.5%).

En cuanto a la participación de las MYPES en alguna asociación, se aprecia en el Cuadro 35 que los productores innovadores participan en mayor porcentaje (88.6%) que los tradicionales (74.1%) en alguna de ellas, habiéndose invertido la participación respecto a la línea de base.

Cuadro 30. Distribución de MYPES según lugares donde se Venden los muebles de dormitorio

| Indicadores | LB | | EEF | |
|--------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| Distrito | 25,0% | 6,9% | 7.4% | 10.7% |
| Provincia | 16,6% | 52,3% | 63.0% | 78.6% |
| Región Cusco | 58,3% | 40,7% | 29.6% | 10.7% |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

Cuadro 31. Distribución de MYPES según lugares donde se venden los muebles de sala y comedor.

| Indicadores | LB | | EEF | |
|--------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| Distrito | 10,5% | 10,4% | 10.0% | 13.6% |
| Provincia | 15,7% | 35,4% | 45.0% | 78.0% |
| Región Cusco | 73,6% | 54,1% | 45.0% | 8.5% |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

Cuadro 32. Distribución de MYPES según lugares donde se venden los muebles de oficina y cocina

| Indicadores | LB | | EEF | |
|--------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| Distrito | 6,6% | 4,0% | 12.5% | 12.3% |
| Provincia | 6,6% | 46,0% | 37.5% | 77.2% |
| Región Cusco | 86,6% | 50,0% | 50.0% | 10.5% |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

Cuadro 33. Distribución de MYPES según lugares donde se venden puertas y ventanas

| Indicadores | LB | | EEF | |
|--------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| Distrito | 8,3% | 7,3% | 8.3% | 8.3% |
| Provincia | 12,5% | 43,9% | 45.8% | 85.0 % |
| Región Cusco | 79,1% | 48,7% | 45.8% | 6.7 % |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

Cuadro 34. Distribución de MYPES según a quienes se venden los muebles

| Indicadores | LB | | EEF | |
|----------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| Hoteles | 58,3% | 41,6% | 19,3% | 18,5% |
| Restaurantes | 50,0% | 50,0% | 13,6% | 9,9% |
| Familias | 30,7% | 69,2% | 47,7% | 51,1% |
| Empresa constructora | 0,0% | 0,0% | 6,8% | 9,9% |
| Otros | 0,0% | 100,0% | 3,4% | 2,6% |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

Cuadro 35. Distribución de MYPES según participación en alguna asociación

| Indicadores | LB | | EF | |
|-------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| no | 50,0% | 12,1% | 11.4% | 5.9% |
| si | 50,0% | 87,9% | 88.6% | 74.1% |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

5.7 Capacitación recibida, número de operarios e ingreso promedio

Del Cuadro 36 la capacitación recibida por los productores en promedio 29.5 de 44 productores innovadores lo que equivale al 67.0% de ellos recibió diversos temas de capacitación habiendo incrementado en comparación al inicio del proyecto que estaba en 56.5%. De manera semejante los tradicionales ahora se han capacitado en 64.4% habiendo superado los 27.7% de la Línea de Base.

En el cuadro 37 comparando la Línea de Base con la evaluación final, se puede observar que el número de operarios familiares se incrementó en los innovadores en 50%, mientras los operarios externos se mantuvo constante, un comportamiento distinto se observa en los tradicionales, donde los operarios externos disminuye en 35% a la vez que los operarios familiares se incrementa de forma similar en 38%.

Cuadro 36. Capacitación recibida

| Capacitación recibida | ELB | | EEF | |
|------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | Sí y lo aplica |
| | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| Selección Madera | 26 | 53 | 42 | 107 |
| Mantenimiento de maquinas | 21 | 41 | 35 | 80 |
| Técnico de secado | 25 | 51 | 37 | 89 |
| Técnicas de habilitado | 27 | 53 | 40 | 100 |
| Técnicas de ensamblado | 28 | 50 | 39 | 97 |
| Técnicas de acabados | 23 | 58 | 37 | 102 |
| Información y Comunicación | 14 | 7 | 17 | 38 |
| Técnicas de venta | 16 | 34 | 29 | 86 |
| Técnicas de atención cliente | 20 | 32 | 28 | 98 |
| Planes de negocio | 13 | 19 | 29 | 68 |
| Estrategias de mercadeo | 15 | 17 | 29 | 66 |
| Estandarización producto | 16 | 23 | 29 | 64 |
| Diseño control Calidad | 22 | 31 | 33 | 89 |
| Administración | 15 | 16 | 17 | 36 |
| Otros | 7 | 1 | 1 | |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

Cuadro 37. Número de operarios e ingreso promedio

| | LB | | | | EEF | | | |
|------------------------------|-------------|----------|---------------|----------|-------------|----------|---------------|----------|
| | Innovadores | | Tradicionales | | Innovadores | | Tradicionales | |
| | Familiares | Externos | Familiares | Externos | Familiares | Externos | Familiares | Externos |
| Numero de Operarios | 8 | 46 | 34 | 85 | 12 | 46 | 47 | 64 |
| Numero de operarios promedio | 1.6 | 1.8 | 1.2 | 1.8 | 1.4 | 1.8 | 1.3 | 1.6 |
| Prom. Ingreso (S/) | 537.5 | 911.5 | 680.1 | 722.7 | 722.7 | 924.0 | 629.7 | 918.7 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
Elaboración: SASE Consultores SAC

5.8 Resumen de los principales indicadores respecto a la intervención del proyecto

Cuadro 38. Resumen de indicadores asociados directamente a la intervención del Proyecto

| | Indicador | LB | | EEF | |
|--|---|-----------------|--------------------|-----------------------------|---------------------|
| | | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| Ingresos y utilidad por mueble y persona | Ingresos totales por muebles (S./) | 38,284.00 | 63,805.00 | 86,296.00 | 92,927.00 |
| | Utilidades promedio por muebles (S./) | 44.24 | 21.16 | 161.09 | 184.14 |
| % distribución de ventas por producto | % de distribución de lugares donde se venden los muebles de dormitorio | 58.3% en Región | 53.3% en provincia | 63.0 % en provincia | 78.6 % en provincia |
| | % de distribución de lugares donde se venden los muebles de sala y comedor (principal punto de venta) | 73.6% en Región | 54.1% en Región | 45.0% en provincia y Región | 78.0% en provincia |
| | % de distribución de lugares donde se venden los muebles de oficina y cocina | 86.6% en Región | 50% en Región | 50% en Región | 77.2% en provincia |

| | Indicador | LB | | EEF | |
|----------------------|---|-----------------|--------------------|-----------------------------|--------------------|
| | | Innovadores | Tradicionales | Innovadores | Tradicionales |
| | % de distribución de lugares donde se venden puertas y ventanas | 79.1% en Región | 43.9% en provincia | 45.8% en provincia y Región | 85.0% en provincia |
| | % de distribución donde se venden los muebles | 58.3% a hoteles | 69.2% a familias | 47.7% a familias | 51.1% a familias |
| | % de participación en alguna asociación (Si pertenecen) | 50.0 | 87.9 | 88,6 | 74.1 |
| Capacitación | Capacitación recibida (Si han recibido) | 56.5% | 27.7% | 67.0% | 64.4% |
| Operarios e ingresos | Nro. De operarios (familiares) promedio | 1.6 | 1.2 | 1.4 | 1.3 |
| | Nro. De operarios (externos) promedio | 1.8 | 1.8 | 1.8 | 1.6 |
| | Ingreso promedio mensual (S/.) (familiares) | 537.50 | 680.10 | 722.70 | 629.70 |
| | Ingreso promedio mensual (S/.) (externo) | 911.50 | 722.70 | 924.00 | 918.70 |

Fuente: Ficha Socio Económica y Productivo, octubre 2014
 Elaboración: SASE Consultores SAC

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- a) La participación familiar no remunerada en los talleres propios de los beneficiarios que los han ampliado es mínima, en vista que los hijos asisten a sus centros de estudios, aun así contribuye a la actividad mejorando los ingresos totales en la familia.
- b) El proyecto contribuyó a incrementar el empleo independiente de los beneficiarios, donde casi el total de ellos (95%) tienen sus propios clientes y sus propias técnicas de venta, logrando así mejorar su participación en la cadena productiva de la carpintería.

- c) Los principales beneficios que los productores consideran hayan obtenido como consecuencia del proyecto son venta de manera conjunta para obtener mejores precios (18%), acceso a clientes fijos (17%) y acceso a la capacitación y asesoría (32%).
- d) La cantidad de productores que aplican los conocimientos adquiridos al final del proyecto se ha duplicado respecto a las técnicas que aplicaban al inicio del mismo con algún tipo de capacitación recibida.
- e) El total de productores ha incrementado sus ingresos mensuales considerablemente, llegando a cifras de S/.3, 292 para innovadores y S/.2, 919 para tradicionales, esto contribuye a mejorar su calidad de vida y se refleja en que 127 de los 160 productores encuestados han realizado mejoras a sus viviendas y en equipamiento de estas.
- f) El proyecto ha contribuido al desarrollo de la cadena productiva de la carpintería en madera en Cusco, principalmente en el tema organizativo e independencia de los productores, lo que significa más talleres de producción en el mercado, mejora de diseños, estandarización de los productos y buenas técnicas de producción.
- g) Las capacitaciones realizadas por el proyecto han tenido aceptación y aprobación por parte de los beneficiarios, quienes según las entrevistas realizadas consideran que lograban mejores y más completos resultados de aprendizaje y aplicación con las visitas de los técnicos a sus talleres que con asistir a los cursos de forma masiva.
- h) La productividad de los beneficiarios se ha incrementado logrando producir un promedio anual aproximado de 15,000 muebles más en comparación a los años previos al inicio del proyecto.
- i) En promedio el 84% de los beneficiarios, fue capacitado y aplican técnicas básicas de producción como: selección de madera, mantenimiento de máquinas, técnicas de secado, habilitado, ensamblado y acabados.
- j) La participación de los productores en las ferias locales y regionales les ha permitido ampliar su mercado y relacionarse entre sí.
- k) Poco apoyo de algunas municipalidades comprometidas en su participación con la falta de voluntad para el desarrollo del subsector y de pobladores de sus distritos que al obtener éxitos elevará las condiciones de vida en general de su población.

6.2 Recomendaciones

Para la institución ejecutora

- a) Continuar con el fortalecimiento de las organizaciones de los productores, y fortalecer temas como el acceso a financiamiento, compra de insumo a mejores precios entre otros.
- b) Incluir en futuras capacitaciones temas de seguridad en el trabajo, prevención de accidentes y de salubridad, debido a que en las visitas a los talleres se pudo observar que hay una debilidad en estos factores, sobre todo a la familia y niños que comparten el área del taller con las viviendas.

- c) Mejorar las técnicas de secado de madera en carpintería, debido a que se ha detectado ligeras deficiencias en el secado natural, técnicas de apilamiento y uso de piezas de madera con defectos por compresión o trizado, acabados, etc. Así también el tema de información y comunicación a través de internet es necesario se mejore, pues existe gran oportunidad que las ventas se eleven a través de este medio, lo cual es utilizado en baja proporción por los productores a pesar de haber mejorado respecto al inicio del proyecto.
- d) La industria de artesanías en madera es importante en la ciudad de Cusco, varios microempresarios dedicados a éste rubro han sido beneficiarios del proyecto, por lo que es recomendable se incluya éste tema en la capacitación de futuros proyectos de este tipo. Es necesario también mejorar la administración y contabilidad de la producción por parte de los beneficiarios, debido a que son pocos los productores que llevan registros de producción y participen en la contabilidad de sus empresas; otra gran mayoría maneja esto de forma empírica o contratan contadores dejando que sólo ellos manejen este tema tan importante; esto se pudo apreciar en mayor detalle al entrevistarse con los productores.
- e) Prever en futuros proyectos mayor cantidad de visitas y asistencia técnica en los talleres de los productores carpinteros, ya que esta metodología ha demostrado dar mejores resultados, resuelve problemas de fondo, personaliza el aprendizaje y contribuye a la mejor participación y opinión de los productores; sin embargo para temas de organización y otros, sí es necesario la participación en grupo.
- f) Mejorar el proceso de formalización de las microempresas ante la SUNAT a fin de ser sujeto de créditos y acceder a nuevos mercados de licitaciones públicas.

Para FONDOEMPLEO

- a) Continuar el apoyo de proyectos productivos de la línea de carpintería de madera con la utilización de especies no tradicionales poco conocidas de buena trabajabilidad a fin de bajar la presión a la extracción de maderas valiosas, ya que se trata de un subsector de gran actividad productiva y económica en la región que genera trabajo.
- b) De alguna forma tratar de interceder ante los colaboradores en la ejecución de los proyectos en general, puedan cumplir los compromisos contraídos que en parte asegurará el éxito del mismo en beneficio de los productores y pobladores destino.

ANEXO 1

| | |
|---------------------------|-----|
| Nº DE ENCUESTA | |
| FECHA APLICACIÓN ENCUESTA | / / |

0. DATOS GENERALES

| | | | |
|--|------------------|-----------------|--|
| NOMBRES Y APELLIDOS DEL ENTREVISTADO | | | |
| | | | |
| DIRECCIÓN (Calle, Av., Jr., Psje., Paradero) | | | |
| | | | |
| A. UBICACIÓN GEOGRÁFICA | | | |
| DEPARTAMENT O | PROVINCIA | DISTRITO | LOCALIDAD, CENTRO POBLADO, CASERIO, ANEXO U OTROS |
| | | | |
| REFERENCIA DE LA VIVIENDA | | | |
| | | | |
| (Marcar con una X el tipo de encuesta a realizar) Grupo BENEFICIARIO <input type="checkbox"/> Grupo CONTROL <input type="checkbox"/> | | | |

RESPONSABLE DE LA ENCUESTA:

| CARGO | NOMBRES Y APELLIDOS |
|--|----------------------------|
| ENCUESTADOR(A): | |
| ESPECIALISTA ENCARGADO DE LA EVALUACION DEL PROYECTO: | |

1. ENCUESTA GENERAL

SECCION I. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR

| NUMERO DE ORDEN | 1. ¿CUÁLES SON LOS NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS DE TODAS LAS PERSONAS QUE VIVEN EN ESTE HOGAR? ENCUESTADOR: Empezar la lista por el jefe del hogar, luego los otros adultos y finalmente los de menores de edad | | | | | | | | |
|-----------------|---|------------------|---------|--|-----------------------------------|------------------------------------|---|---------------------------|---------------------------|
| | | | | 2. PARENTESCO CON EL JEFE DEL HOGAR | 3. SEXO | 4. EDAD EN AÑOS | 5. GRADO DE INSTRUCCIÓN | 6. ¿ES MIEMBRO DEL HOGAR? | 7. ¿SABE LEER Y ESCRIBIR? |
| | APELLIDO PATERNO | APELLIDO MATERNO | NOMBRES | Jefe/Jefa 1 Esposa(o)..... 2 Hijo(a) 3 Yerno/Nuera 4 Nieto 5 Padres/suegros 6 Otros parientes 7 No parientes..... 8 | Masculino...1 Femenino...2 | Para menores de 1 año, registre 00 | Sin instrucción.....1 Inicial.....2 Primaria Incompleta.....3 Primaria completa.....4 Secundaria Incompleta.....5 Secundaria Completa.....6 Superior Univ. Incompleta.....7 Superior Univ. Completa.....8 Superior No Univ. Incomp.....9 Superior No Univ. Completa...10 | Si.....1 No.....2 | Si.....1 No.....2 |
| 1 | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | | |

SECCIÓN III. CONDICIONES DE LA VIVIENDA (donde prepara los alimentos)

| 17. La vivienda que ocupa la familia es: | 18. El material que predomina en la construcción de las paredes de la casa es: | 19. El material que predomina en la construcción de los techos de la casa es: | 20. El material que predomina en la construcción de los pisos de la casa es: | 21. ¿Cuántas habitaciones tiene la casa? Sin contar con el baño, cocina, pasadizos ni garaje (solo del hogar encuestado) | 22. Durante los 3 últimos años ¿ha realizado alguna mejora en su vivienda o en el equipamiento de su hogar? |
|--|--|--|--|---|---|
| Propia.....1 Alquilada.....2 Alojada/prestada3 Guardianía.....4 Otro.....5 () | Ladrillo / Cemento1 Adobe / Tapia2 Quincha.....3 Piedra con barro4 Madera5 Estera6 Otro.....7 () | Ladrillo / Cemento1 Adobe / Tapia2 Quincha.....3 Madera4 Estera5 Otro.....6 () | Parquet/baldosas..1 Cemento pulido.....2 Tierra.....3 Otro.....4 (.....) | <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 50px; margin: 0 auto;"></div> | SI, en vivienda.....1 SI, en equipamiento...2 SI, en ambos3 NO.....4 |
| 23. El abastecimiento de agua en la vivienda procede de: | 24. El servicio higiénico que tiene su vivienda está conectado a : | 25. ¿Cuál es el tipo de alumbrado que tiene su vivienda? | 26. ¿Utiliza algún espacio de la casa para realizar una actividad que proporcione ingresos al hogar? | 27. ¿Tiene teléfono en la vivienda? | 28. ¿Tiene acceso a Internet en la vivienda? |
| Red pública dentro de la vivienda.....1 Red Pública fuera de la vivienda.....2 Pilón o pileta de uso público.....3 Pozo (agua el sub-suelo).....4 Río, acequia, manantial.....5 Camión, cisterna, u otro similar....6 Otro7 () | Red pública dentro de la vivienda.1 Red pública fuera de la vivienda.....2 Letrina/ Pozo séptico.....3 Pozo ciego.....4 Río, acequia o canal.....5 No tiene SSHH.....6 Otro7 () | Eléctrico.....1 Kerosene / Petróleo.....2 Vela.....3 Gas.....4 Generador.....5 No utiliza6 Otro.....7 () | SI.....1 NO.....2 Si la respuesta es SI indicar que actividad (.....) | SI, fijo.....1 Si, celular.....2 SI, fijo y celular...3 No4 | SI.....1 NO.....2 |

PARTE II. ENCUESTA ESPECIFICA DEL PROYECTO

0. Categoría de empresario

| | |
|---|-------------|
| 1 | Tradicional |
| 2 | Innovador |

I. En relación a la PRODUCCIÓN Y VENTAS de..... señale cuántas unidades se han producido y cuántas se han vendido en el período Octubre 2011 - Agosto 2014:

1. MUEBLES DE DORMITORIO

| | a. Camas | | b. Veladores | | c. Tocadores | | d. Cómodas | | e. Roperos/Closets | |
|-------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------------|------------|
| | Produce (Un) | Vende (Un) | Produce (Un) | Vende (Un) |
| Año 1 | | | | | | | | | | |
| Año 2 | | | | | | | | | | |
| Año 3 | | | | | | | | | | |

2. MUEBLES DE SALA Y COMEDOR

| | a. Mesas comedor | | b. Sillas comedor | | c. Muebles sala | | d. Vitrinas | | e. Estantes/separadores | |
|-------|------------------|------------|-------------------|------------|-----------------|------------|--------------|------------|-------------------------|------------|
| | Produce (Un) | Vende (Un) | Produce (Un) | Vende (Un) | Produce (Un) | Vende (Un) | Produce (Un) | Vende (Un) | Produce (Un) | Vende (Un) |
| Año 1 | | | | | | | | | | |
| Año 2 | | | | | | | | | | |
| Año 3 | | | | | | | | | | |

**3. MUEBLES DE OFICINA
Y COCINA**

| | a. Escritorios | | b. Estantes/Libreros | | c. Reposteros | | d. Mesas cocina | | e. Aparadores | |
|-------|----------------|------------|----------------------|------------|---------------|------------|-----------------|------------|---------------|------------|
| | Produce (Un) | Vende (Un) | Produce (Un) | Vende (Un) | Produce (Un) | Vende (Un) | Produce (Un) | Vende (Un) | Produce (Un) | Vende (Un) |
| Año 1 | | | | | | | | | | |
| Año 2 | | | | | | | | | | |
| Año 3 | | | | | | | | | | |

4. PUERTAS Y VENTANAS

| | a. Puertas | | b. Ventanas | |
|-------|--------------|------------|--------------|------------|
| | Produce (Un) | Vende (Un) | Produce (Un) | Vende (Un) |
| Año 1 | | | | |
| Año 2 | | | | |
| Año 3 | | | | |

II. En relación a los COSTOS Y PRECIOS DE VENTA promedios durante el período Octubre 2011 - Agosto 2014

| | | 5.Cuál es el costo de fabricación promedio de una unidad: | | | 6.Cuál es el precio promedio de venta de una unidad (S./) |
|-----------------------------|-------------------------|---|------------------|-----------------------|---|
| | | EN MATERIA PRIMA (S./) | EN INSUMOS (S./) | EN MANO DE OBRA (S./) | |
| MUEBLES DE DORMITORIO | a. Camas | | | | |
| | b. Veladores | | | | |
| | c. Tocadores | | | | |
| | d. Cómodas | | | | |
| | e. Roperos/Closets | | | | |
| MUEBLES DE SALA Y COMEDOR | a. Mesas comedor | | | | |
| | b. Sillas comedor | | | | |
| | c. Muebles sala | | | | |
| | d. Vitrinas | | | | |
| | e. Estantes/separadores | | | | |
| MUEBLES DE OFICINA Y COCINA | a. Escritorios | | | | |
| | b. Estantes/Libreros | | | | |
| | c. Reposteros | | | | |
| | d. Mesas cocina | | | | |
| | e. Aparadores | | | | |
| PUERTAS Y VENTANAS | a. Puertas | | | | |
| | b. Ventanas | | | | |

III. En relación a la fabricación y venta de los diferentes tipos de muebles durante el período Octubre 2011 - Agosto 2014

| | 9. Tipo de secado de madera que utiliza en su taller | 10. ¿Cuál de los siguientes procesos utiliza en el habilitado de la madera? | 11. ¿Cuál de los siguientes procesos utiliza en el ensamblado de la madera? | 12. Tipo de acabados que utiliza | 13. ¿Dónde vendió la mayor parte de sus muebles? | 14. ¿A quién le vendió la mayor parte de sus muebles? |
|--------------------------------|---|--|--|--|---|---|
| | (1) Apilado horizontal (2) Apilado vertical (3) Apilado en caballete (4) Aplicado en triángulo (5) Hornos eléctricos (6) Todos | (1) Cuadro de despiece (2) Trazado (3) Trosado (4) Cepillado cara y canto (5) Reengrosado (6) Corte a medida (7) Todos | (1) Trazado (2) Prearmado (3) Escuadreado (4) Armado o encoleado (5) Todos | (1) Transparentes (2) A color o teñido (3) Artísticos (4) Todos | (1) Comunidad (2) Distrito (3) Provincia (4) Región Cusco (5) Lima (6) Otra Región (7) Extranjero | (1) Hoteles (2) Restaurantes (3) Familias (4) Empresa constructora (5) Otro..... (6) Todos |
| a. Muebles de dormitorio | | | | | | |
| b. Muebles de sala y comedor | | | | | | |
| c. Muebles de oficina y cocina | | | | | | |
| d. Puertas /Ventanas | | | | | | |

IV. En relación a las personas que han trabajado en su empresa durante el período Octubre 2011 - Agosto 2014

| | 15. Cuántos trabajadores permanentes ha tenido durante dicho período? | | 16. ¿Cuánto fue el salario promedio mensual en dicho período? (en S/.) | |
|---------------------------|---|----------|--|----------|
| | Familiares | Externos | Familiares | Externos |
| a. Operarios | | | | |
| b. Administrativos | | | | |
| c. Otros (especificar) | | | | |

17. Cantidad de jornales que se necesita para hacer un mueble

| | TIPO MUEBLE | # PERSONAS | #días |
|-----------------------------|---------------------------|------------|-------|
| MUEBLES DE DORMITORIO | a. Camas | | |
| | b. Veladores | | |
| | c. Tocadores | | |
| | d. Cómodas | | |
| | e. Roperos/Closets | | |
| MUEBLES DE SALA Y COMEDOR | a. Mesas comedor | | |
| | b. Sillas comedor | | |
| | c. Muebles sala | | |
| | d. Vitrinas | | |
| | e. Estantes / separadores | | |
| MUEBLES DE OFICINA Y COCINA | a. Escritorios | | |
| | b. Estantes/Libreros | | |
| | c. Reposteros | | |
| | d. Mesas cocina | | |
| | e. Aparadores | | |
| PUERTAS Y VENTANAS | a. Puertas | | |
| | b. Ventanas | | |

V. En relación a la formalización de su empresa, su pertenencia a alguna asociación de productores, cooperativa u otro tipo de organización:

18. ¿Su empresa cuenta con RUC?

| | |
|--------------------------|----|
| <input type="checkbox"/> | Sí |
| <input type="checkbox"/> | No |

19. ¿Forma parte de alguna asociación o red?

| | |
|--------------------------|----|
| <input type="checkbox"/> | Sí |
| <input type="checkbox"/> | No |

(Si la rpta es sí, pase a la siguiente pregunta; de lo contrario pase a la pregunta 21)

| 20. ¿Qué beneficios concretos le ha generado pertenecer a dicha asociación o red? (OPCION RESPUESTA MULTIPLE) | |
|--|---|
| 1 | Compra de insumos a mejores precios |
| 2 | Acceso a almacenamiento y clasificación del producto |
| 3 | Venta de manera conjunta para obtener mejores precios |
| 4 | Acceso a clientes fijos |
| 5 | Acceso a capacitación y asesoría |
| 6 | Acceso a financiamiento |
| 7 | Otros beneficios (especificar) |

| 21. Durante el proyecto, recibió capacitación/ asesoría técnica sobre: | 1. Sí y lo aplica | 2. Sí y no lo aplica | 3. No |
|---|--------------------------|-----------------------------|--------------|
| 1. Selección de la madera | 1 | 2 | 3 |
| 2. Mantenimiento de máquinas | 1 | 2 | 3 |
| 3. Técnicas de secado | 1 | 2 | 3 |
| 4. Técnicas de habilitado | 1 | 2 | 3 |
| 5. Técnicas de ensamblado | 1 | 2 | 3 |
| 6. Técnicas de acabados | 1 | 2 | 3 |
| 7. Información y Comunicación (Internet) | 1 | 2 | 3 |
| 8. Técnicas de ventas | 1 | 2 | 3 |
| 9. Técnicas de atención al cliente | 1 | 2 | 3 |
| 10. Planes de negocios | 1 | 2 | 3 |
| 11. Estrategias de mercadeo | 1 | 2 | 3 |
| 12. Estandarización del producto | 1 | 2 | 3 |
| 13. Diseño, control de calidad) | 1 | 2 | 3 |
| 14. Administración | 1 | 2 | 3 |
| 15. Otros (especificar) | 1 | 2 | 3 |

ANEXO 2
LISTA DE BENEFICIARIOS ENCUESTADOS

| Nº | Fecha de aplicación | Nombres y apellidos del encuestado | Departamento | Provincia | Distrito | Tipo | Calificación |
|-----------|----------------------------|---|---------------------|------------------|-----------------|-------------|---------------------|
| 1 | 08/09/2014 | Cristian Abel Salazar Huamán | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Destacado |
| 2 | 08/09/2014 | Rubén Huillca Lima | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Innovador | Destacado |
| 3 | 08/09/2014 | Luis Alberto Aucapiña Anchahua | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Destacado |
| 4 | 08/09/2014 | Justina Cáceres Pacco | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 5 | 08/09/2014 | Pedro Bolívar Joyas | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 6 | 08/09/2014 | Graciela Meza Suares | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 7 | 08/09/2014 | Wilfredo Champa Basilio | Cusco | Cusco | Santiago | Innovador | Destacado |
| 8 | 08/09/2014 | Gunther Deza Ortiz de Oruc | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Destacado |
| 9 | 08/09/2014 | Edgar Tomaylla Moncado | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 10 | 09/09/2014 | Paul Cristian Champac Rojas | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Prospecto |
| 11 | 09/09/2014 | María Miranda Huillca | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 12 | 09/09/2014 | James Augusto Huarac Gil | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Destacado |
| 13 | 09/09/2014 | Ana Isabel Contreras Carrasco | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 14 | 09/09/2014 | Roberto Apaza Quispe | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 15 | 09/09/2014 | Yuli Granada Chihuantito | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Prospecto |
| 16 | 09/09/2014 | Roberto Apaza Huayconza | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 17 | 09/09/2014 | María Tinco Fernández | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 18 | 09/09/2014 | Rolando Palma Huillcamina | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Destacado |
| 19 | 09/09/2014 | Armando Huamani Vidal | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Destacado |
| 20 | 10/09/2014 | Lester Tomaylla Moncada | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 21 | 10/09/2014 | Fernando Saire Huamán | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Prospecto |
| 22 | 10/09/2014 | Carlos Juan Castillo Noriega | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Estrella |
| 23 | 10/09/2014 | Walter Aurelio Noa Quispe | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Estrella |
| 24 | 10/09/2014 | Gregorio Ccamato Huamán | Cusco | Cusco | Santiago | tradicional | Destacado |
| 25 | 10/09/2014 | Silverio Alcacontor Farfan | Cusco | Cusco | Wanchaq | Tradicional | Prospecto |
| 26 | 10/09/2014 | Macario Bellido Huamaní | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Prospecto |
| 27 | 10/09/2014 | Juan Carlo Quecho Quispe | Cusco | Cusco | Cusco | Innovador | Prospecto |
| 28 | 10/09/2014 | Ángel Moisés Ramírez Sánchez | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 29 | 10/09/2014 | Raúl Erick Cáceres García | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 30 | 10/09/2014 | Henry Ilberto Palacios | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 31 | 11/09/2014 | Cecilia Paucar Quispe | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Estrella |
| 32 | 11/09/2014 | Cipriano Atamari Onofre | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Estrella |
| 33 | 11/09/2014 | Edwin Canaza Hilasaca | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Estrella |
| 34 | 11/09/2014 | Jesús Silvestre Tito | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Destacado |
| 35 | 11/09/2014 | Adelayda Vilca Pérez Pacheco | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Destacado |
| 36 | 11/09/2014 | Uriel Coronado Mujica | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 37 | 11/09/2014 | Aurelio Mamani Vilca | Cusco | Cusco | Santiago | Innovador | Estrella |
| 38 | 11/09/2014 | Paulino Quispe Pfuño | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 39 | 11/09/2014 | Rolando Huamantupa Huaray | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Prospecto |

| Nº | Fecha de aplicación | Nombres y apellidos del encuestado | Departamento | Provincia | Distrito | Tipo | Calificación |
|----|---------------------|------------------------------------|--------------|-----------|---------------|-------------|--------------|
| 40 | 11/09/2014 | Sabina Rodríguez Sencia | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 41 | 12/09/2014 | Marcelino Ilave Puquio | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 42 | 12/09/2014 | Hugo Aymachoque Nua | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Estrella |
| 43 | 12/09/2014 | Bonifacio Ssisa Carlos | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 44 | 12/09/2014 | Carlos Santos Sisa | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Destacado |
| 45 | 12/09/2014 | Iván Salas Carreño | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Innovador | Destacado |
| 46 | 12/09/2014 | Paulino Porfirio Pumalaura Quispe | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 47 | 12/09/2014 | Román Ilberto Rojo | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Estrella |
| 48 | 12/09/2014 | José Luis Andrade Ayala | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Destacado |
| 49 | 12/09/2014 | Carmen Rosa Corahua Huamán | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 50 | 12/09/2014 | Ubaldo Huilca Lima | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Innovador | Destacado |
| 51 | 13/09/2014 | Ángel Jara Calderón | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 52 | 13/09/2014 | Wilfredo Ojeda Ramírez | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Destacado |
| 53 | 13/09/2014 | Ferdinan Gamarra Farfán | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Destacado |
| 54 | 13/09/2014 | Vicente Pocco Huamán | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 55 | 13/09/2014 | Rosalio Orcon Melo | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Estrella |
| 56 | 13/09/2014 | Wilfredo Lorotupa Vásquez | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Estrella |
| 57 | 13/09/2014 | José Laura Machaca | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Destacado |
| 58 | 13/09/2014 | Alex Quispe Sullca | Cusco | Cusco | San Sebastián | tradicional | Prospecto |
| 59 | 13/09/2014 | jaime chacmana guillen | Cusco | Cusco | Wanchaq | Tradicional | Prospecto |
| 60 | 13/09/2014 | Gerardo Meléndez Gonzales | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Destacado |
| 61 | 14/09/2014 | Néstor Huaranca Ramírez | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Prospecto |
| 62 | 14/09/2014 | Ángel Damaso Quico Valencia | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 63 | 14/09/2014 | Jorge Caya Loayza | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Destacado |
| 64 | 14/09/2014 | Ivaá Quispe Cuyo | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Prospecto |
| 65 | 14/09/2014 | Alex Ayte Villa | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Destacado |
| 66 | 14/09/2014 | Isabel Vera Mora | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Estrella |
| 67 | 14/09/2014 | Edwin Bellido Yunguri | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 68 | 14/09/2014 | Doris Condori Mosquipa | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 69 | 14/09/2014 | Julio Crispin Cutipa | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 70 | 14/09/2014 | Karina Laurante Sánchez | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 71 | 15/09/2014 | Néstor Soncco Hancco | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 72 | 15/09/2014 | Frida Mamani Choquehuanca | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 73 | 15/09/2014 | Isaías Cusi Huajacachay | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Estrella |
| 74 | 15/09/2014 | Roxana del Pilar Surco Surco | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 75 | 11/09/2014 | Teodora Castillo Condori | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 76 | 15/09/2014 | Benjamín Rojas Zamora | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Destacado |
| 77 | 15/09/2014 | Mario Condori Tanca | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Destacado |
| 78 | 15/09/2014 | Remigio Arroyo Queqara | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Destacado |
| 79 | 15/09/2014 | Eusebio Yapo Amao | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Estrella |
| 80 | 15/09/2014 | Irma Pari Aymachoque | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Prospecto |
| 81 | 16/09/2014 | Luzmila Saico Quispe | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Estrella |

| Nº | Fecha de aplicación | Nombres y apellidos del encuestado | Departamento | Provincia | Distrito | Tipo | Calificación |
|-----|---------------------|------------------------------------|--------------|-----------|---------------|-------------|--------------|
| 82 | 16/09/2014 | Celmira Hermoza Valenzuela | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Prospecto |
| 83 | 16/09/2014 | Yoni Salas Rodríguez | Cusco | Cusco | Cusco | Innovador | Prospecto |
| 84 | 16/09/2014 | Leonardo Quispe Flores | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 85 | 16/09/2014 | Esteban Quispe Flores | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 86 | 16/09/2014 | Demetrio Holgado Rojas | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 87 | 16/09/2014 | Epifanio Flores Capatinta | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 88 | 16/09/2014 | Hugo Quispe Condori | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 89 | 16/09/2014 | Victor Mamani Huanca | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Destacado |
| 90 | 16/09/2014 | Antonio Isaías Catunta Machaca | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 91 | 17/09/2014 | Jhon Jorge Quispe Achahui | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 92 | 17/09/2014 | Marcos Tomaylla Moncada | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 93 | 17/09/2014 | Remigio Quispe Huamán | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 94 | 17/09/2014 | Fidel Carlos Valeriano Quispe | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Estrella |
| 95 | 17/09/2014 | Celmira Hermoza Valenzuela | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Prospecto |
| 96 | 17/09/2014 | Sebastiana Martínez Gonzales | Cusco | Cusco | Wanchaq | Tradicional | Destacado |
| 97 | 17/09/2014 | Agripina Romero Cosco | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 98 | 17/09/2014 | Aurelio Puelles Huanca | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 99 | 17/09/2014 | Edgar Antonio Barrientos Rojas | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Destacado |
| 100 | 17/09/2014 | Luis Alberto Silva Padilla | Cusco | Cusco | Wanchaq | Innovador | Prospecto |
| 101 | 18/09/2014 | Remigio Arroyo Queccara | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Destacado |
| 102 | 18/09/2014 | Roberto Tapia Mesco | Cusco | Cusco | Cusco | Innovador | Prospecto |
| 103 | 18/09/2014 | Julián Hurtado Gutierrez | Cusco | Cusco | Cusco | Innovador | Destacado |
| 104 | 18/09/2014 | Irma Cruz Huamán | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Destacado |
| 105 | 18/09/2014 | Emilio Timpo Mamani | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Estrella |
| 106 | 18/09/2014 | Edgar Zúñiga Condori | Cusco | Cusco | Lucre | Innovador | Destacado |
| 107 | 18/09/2014 | Rolando Huamantupa Huarayo | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Prospecto |
| 108 | 18/09/2014 | Vidal Astete Cáceres | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Estrella |
| 109 | 18/09/2014 | Tula Usca Ccopa | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Estrella |
| 110 | 18/09/2014 | Luzmila Ata Quispe | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Estrella |
| 111 | 18/09/2014 | Santiago Ñaupá Huanca | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 112 | 18/09/2014 | Rina Zegarra Saire | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Destacado |
| 113 | 18/09/2014 | Humberto Serrano Mamani | Cusco | Cusco | Santiago | Innovador | Prospecto |
| 114 | 18/09/2014 | Rolando Huari Valencia | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Destacado |
| 115 | 18/09/2014 | Luz Marina Flores Huamán | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Prospecto |
| 116 | 19/09/2014 | Eustaquio Timpo Mamani | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 117 | 19/09/2014 | Ramiro Chávez Tapia | Cusco | Cusco | Wanchaq | Tradicional | Prospecto |
| 118 | 19/09/2014 | Noemí Cjuno Mariscal | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 119 | 19/09/2014 | Alejandro Huari Huamán | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Destacado |
| 120 | 19/09/2014 | Sergio Aslla Aymachoque | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Destacado |
| 121 | 19/09/2014 | Lidia Mamani Ataco | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 122 | 19/09/2014 | Pablo Quispe Huamán | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 123 | 19/09/2014 | Yordi Quispe Sencca | Cusco | Cusco | Wanchaq | Tradicional | Destacado |

| Nº | Fecha de aplicación | Nombres y apellidos del encuestado | Departamento | Provincia | Distrito | Tipo | Calificación |
|-----|---------------------|------------------------------------|--------------|-----------|---------------|-------------|--------------|
| 124 | 19/09/2014 | Lorenzo Quispe Alvarado | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 125 | 19/09/2014 | Greta Mamani Soncco | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Estrella |
| 126 | 19/09/2014 | Adela Quispe Cahura | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 127 | 19/09/2014 | Daniel Phoco Fernández | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 128 | 19/09/2014 | Ramiro Contreras Carrasco | Cusco | Cusco | Santiago | Innovador | Prospecto |
| 129 | 19/09/2014 | Edison Aslla Cumpa | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 130 | 19/09/2014 | Octavio Montalvo Ventura | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 131 | 20/09/2014 | David Mejía Huari | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 132 | 20/09/2014 | José Manuel Quispe Quispe | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 133 | 20/09/2014 | Genara Checya Flores | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Innovador | Prospecto |
| 134 | 20/09/2014 | Ernesto Pino Conza | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 135 | 20/09/2014 | Quinder Arahualpa Evangelista | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 136 | 20/09/2014 | Aurelio Mamani Huayllani | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 137 | 20/09/2014 | Luzgarda Rojas de Huamán | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Destacado |
| 138 | 20/09/2014 | Manuel Sullca Yaqnqui | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 139 | 20/09/2014 | Jerónimo Quente Montalvo | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 140 | 20/09/2014 | Egidia Cuiro Champi | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 141 | 20/09/2014 | Hermojenes Monares Calderón | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Estrella |
| 142 | 20/09/2014 | Simona Ojeda Torres | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Estrella |
| 143 | 20/09/2014 | Lucio Canchi Bellido | Cusco | Cusco | Cusco | Innovador | Destacado |
| 144 | 20/09/2014 | Mauro Ancco Arone | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Estrella |
| 145 | 20/09/2014 | Javier Tunqui Mango | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Estrella |
| 146 | 21/09/2014 | Clemente Kcuiro Champi | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 147 | 21/09/2014 | Walter Noa Quispe | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Destacado |
| 148 | 21/09/2014 | Héctor Ccopa Granada | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 149 | 21/09/2014 | Carlines Cusipaucar Morales | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 150 | 21/09/2014 | Hilda Gutiérrez Mayta | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Prospecto |
| 151 | 21/09/2014 | Humberto Huamañahui Amachi | Cusco | Cusco | Santiago | Tradicional | Destacado |
| 152 | 21/09/2014 | Jerónimo Quispe Cumpa | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Estrella |
| 153 | 21/09/2014 | Santos Mateos Alva | Cusco | Cusco | cusco | Tradicional | Prospecto |
| 154 | 21/09/2014 | Belén Licuona Rocca | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Destacado |
| 155 | 21/09/2014 | Cipriano Carbajal Vilca | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Tradicional | Prospecto |
| 156 | 21/09/2014 | José Armando García Huarayo | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 157 | 22/09/2014 | Víctor Hugo Vilca Espinoza | Cusco | Cusco | San Jerónimo | Innovador | Estrella |
| 158 | 22/09/2014 | Edgar Antolín Cayalta López | Cusco | Cusco | San Sebastián | Innovador | Destacado |
| 159 | 22/09/2014 | Rosa Aurora Uscachi Quispe | Cusco | Cusco | San Sebastián | Tradicional | Prospecto |
| 160 | 22/09/2014 | Sabino Yucra Saloma | Cusco | Cusco | Cusco | Tradicional | Estrella |