

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE ECONOMÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



TESIS

DISEÑO, IMPLEMENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE UNA METODOLOGÍA LÚDICA COMO HERRAMIENTA DE CAPACITACIÓN PARA LA ADECUADA GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LOS PRODUCTORES DE CUY EN EL CENTRO POBLADO DE MARCACONGA, DISTRITO DE SANGARARÁ, PROVINCIA DE ACOMAYO – CUSCO

PRESENTADO POR:

Br. LOURDES PAMELA QUIÑONES CCOPA

Br. RAUL EVARISTO CHCHAMA MACHACCA

PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

ASESOR:

Mgt. JUAN ABEL GONZALES BOZA

**FINANCIADO POR EL PROGRAMA YACHAYNINCHIS
WIÑARINANPAQ-UNSAAC**

CUSCO – PERÚ

2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

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

El que suscribe, Asesor del trabajo de investigación/tesis titulada: "DISEÑO, IMPLEMENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE UNA METODOLOGIA LÚDICA COMO HERRAMIENTA DE CAPACITACIÓN PARA LA ADECUADA GESTIÓN ECONOMICA Y FINANCIERA DE LOS PRODUCTORES DE CUY EN EL CENTRO POBLADO DE MARCACONGA, DISTRITO DE SANGARARÁ, PROVINCIA DE ACOMAYO - CUSCO" Presentado por: Lourdes Pamela Quiñones Ccopa con DNI:73944448 Y Raúl Evaristo Chchama Machacca con DNI Nro: 76214596, para optar el título profesional/grado académico de Economista.

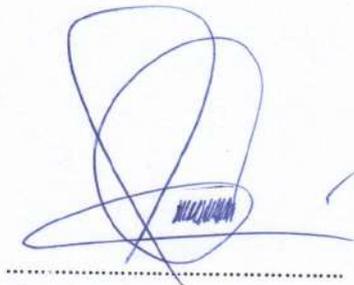
Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 2da veces, Mediante el software anti plagio, conforme al Art. 6° del reglamento para uso de sistema de anti plagio de la UNSAAC y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje del 8%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para el trabajo de investigación conducentes a grado académico o título profesional.

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

En mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto la primera página del reporte del sistema anti plagio.

Cusco, 04 de diciembre del 2024



Firma

Post firma **JUAN ABEL GONZALES BOZA**

Nro de DNI: **23833826**

ORCID del asesor: **0000-0003-2603-9248**

Se adjunta:

1. Reporte generado por el sistema de antiplagio.
2. Enlace de generado por el sistema de antiplagio OID: **27259:412620031**

LOURDES PAMELA - RAUL EVARISTO QUIÑONES C... DISEÑO, IMPLEMENTACION Y EVALUACION DE UNA METODOLOGIA LUGICA COMO HERRAMIENTA DE CAPACITA...

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:412620031

Fecha de entrega

4 dic 2024, 1:28 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

4 dic 2024, 2:41 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

ok_TESIS P.R 2024 post_dictaminantes (1).pdf

Tamaño de archivo

5.5 MB

141 Páginas

35,851 Palabras

211,383 Caracteres

8% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Exclusiones

- ▶ N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

- 7%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 5%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

-  **Texto oculto**
120 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

PRESENTACIÓN

Nos es grato dirigirnos y presentar ante usted. DR. Rafael Fernando Vargas Salinas, decano de la facultad de economía, la tesis desarrollada que lleva como título: "DISEÑO, IMPLEMENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE UNA METODOLOGIA LÚDICA COMO HERRAMIENTA DE CAPACITACIÓN PARA LA ADECUADA GESTIÓN ECONOMICA Y FINANCIERA DE LOS PRODUCTORES DE CUY EN EL CENTRO POBLADO DE MARCACONGA, DISTRITO DE SANGARARÁ, PROVINCIA DE ACOMAYO - CUSCO", investigación que tiene como finalidad determinar cómo la metodología lúdica mediante el juego de mesa "Qhapaq Pukllay" contribuye a mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy, como herramienta de enseñanza y capacitación. Los hallazgos no solo resaltan la efectividad de la metodología lúdica, sino que también sugieren un potencial para su aplicación en otras áreas productivas, contribuyendo así al desarrollo sostenible de las comunidades rurales. Por consiguiente, el presente trabajo constituye una propuesta de valor para la comunidad educativa e interesados en el tema.

DEDICATORIA

*Dedico esta tesis a mis amados padres **Oscar y Maritza**, quienes siempre han estado a mi lado en mis primeros años de vida, brindándome su amor y sus muestras de apoyo incondicional en cada senda de mi vida hasta el día de hoy. Su fé en mí me ha impulsado a seguir adelante y a perseguir mis sueños. A mi hermana **Deysi**, por ser mi compañera, amiga, mi confidente y fuente de inspiración; tu presencia ha sido un regalo invaluable.*

*Dedico esta tesis a mis queridos padres **Juan y Felipa**, quienes con su esfuerzo y apoyo incondicional han sido mi mayor motivación. Su soporte constante me ha permitido enfrentar los retos de este camino con confianza. A mi hermano **Miguel Ángel**, por ser un ejemplo de perseverancia y motivación; tu apoyo constante me ha impulsado a seguir adelante.*

AGRADECIMIENTO

Con profunda gratitud, extendemos nuestro agradecimiento a todos aquellos que han sido parte de este proceso.

A nuestros padres, por ser el faro de luz que nos guía en cada paso de nuestras vidas. Su amor y sacrificio nos han enseñado el valor del esfuerzo y la dedicación. Quienes nos inspiran a seguir adelante, siempre recordándonos la importancia de la familia en nuestro camino. Esta tesis es un tributo a ustedes, que han estado a nuestro lado en este viaje.

A los productores criadores de cuy, por compartir sus experiencias y conocimientos, que han sido fundamentales para la validación de nuestra metodología. Su compromiso y entusiasmo han sido fundamentales para el desarrollo de este proyecto. A los técnicos y profesionales que, con su experticia, han contribuido a enriquecer nuestro trabajo; sus recomendaciones y aportes han sido clave en este proceso.

A nuestros amigos y colegas que nos acompañaron en este recorrido: al sociólogo Luis Romero, quien nos animó a seguir adelante y nos dio pautas clave para el desarrollo de nuestra propuesta, jugando con nosotros las primeras partidas. A la economista Mariza Taboada Zapata, por sus críticas constructivas que fueron clave en el desarrollo de los primeros prototipos y demás amigos.

Extendemos nuestra gratitud a los alcaldes de las Municipalidades que nos abrieron las puertas para mostrarles nuestra propuesta, al Ing. Jorge Luis Castro Salazar, alcalde de la Municipalidad distrital de Sangarará, en especial al Subgerente de Desarrollo Económico Local por concedernos la entrevista y darnos la oportunidad de estrenar las primeras partidas con los técnicos agropecuarios y productores de cuyes en el distrito. A Sr. Genaro Nina Pucho, alcalde de la Municipalidad Distrital de Acopia y su equipo técnico por escucharnos atentamente y cedernos espacio para poner en práctica la aplicación de la metodología lúdica con los productores beneficiarios del proyecto cuyes. También agradecemos a la Municipalidad distrital de

Pomacanchi, en especial al subgerente de desarrollo económico, ing. Alex Alccamari Cahuana, por darnos pautas y esperanzas para seguir adelante con el desarrollo de la propuesta.

A nuestros asesores y docentes: a Mg. Juan Abel Gonzales Boza, por darse tiempo para atendernos a pesar de su carga laboral, y al Dr. Víctor Raúl Becerra Córdoba, por su apoyo incondicional y contagiarnos su optimismo. Al profesor Econ. Jaime Maxi, por valorar nuestro trabajo y motivarnos a seguir, y a la profesora Mgt Ana María Villafuerte Farfán y al Mg. Miguel A. Mendoza Abarca, por habernos escuchado atentamente y afirmar que nuestra idea es maravillosa y fomentar nuestra confianza.

A nuestros replicantes en la sustentación de tesis al Mgt. Roberth Loayza Meza y Mgt. Mario Cama Chacón por sus observaciones y recomendaciones que permitieron concluir esta investigación y el producto final fruto de esta investigación.

Asimismo, agradecemos a nuestra casa de estudios Universidad San Antonio Abad del Cusco, por ser nuestra alma mater y centro de formación profesional. Agradecemos infinitamente el apoyo económico del programa Yachaynichis Wiñarinapaq del Vicerrectorado de investigación de la Universidad, quienes fueron el respaldo financiero en el desarrollo de la presente investigación.

Infinitas gracias a cada uno de ustedes. Este logro no solo es nuestro, sino de todos los que creyeron en nosotros y nos brindaron su apoyo. Juntos, hemos demostrado que el trabajo en equipo y la colaboración son pilares esenciales para alcanzar el éxito.

INDICE DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN.....	1
DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
INDICE DE CONTENIDO	5
ÍNDICE DE TABLAS	8
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	9
RESUMEN	11
ABSTRAC.....	12
INTRODUCCIÓN.....	13
CAPITULO I:	15
I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	15
1.2 CONTEXTUALIZANDO LA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	16
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA CENTRAL	17
1.3.1 PROBLEMA GENERAL.....	17
1.3.2 PROBLEMA ESPECIFICO.....	18
1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	18
1.5 ALCANCES Y LIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	19
1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	20
1.6.1 OBJETIVO GENERAL	20
1.6.2 OBJETIVO ESPECÍFICO	20
CAPITULO II:.....	21
II MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	21
2.1 MARCO REFERENCIAL	21
2.1.1 ANTECEDENTES INTERNACIONALES.....	21
2.1.2 ANTECEDENTES NACIONALES.....	24
2.1.3 ANTECEDENTES LOCALES.....	27
2.2 BASES TEÓRICAS.....	29
2.2.1 METODOLOGÍA LÚDICO-CREATIVA	29
2.2.2 EL JUEGO	29
2.2.1 TIPOS DE JUEGOS.....	32
2.2.2 TEORÍA DE JUEGOS	32

2.2.3	APLICACIONES DE LA TEORÍA DE JUEGOS:.....	34
2.2.1	TEORÍA DEL DESARROLLO COGNITIVO (JEAN PIAGET)	35
2.2.2	TEORÍA SOCIOCULTURAL (LEV VYGOTSKI).....	35
2.2.3	INTEGRACIÓN DE JUEGOS DE MESA EN LA CAPACITACIÓN ECONÓMICA:	36
2.3	CONOCIMIENTOS Y HABILIDAD DE GESTIÓN ECONOMICA Y FINANCIERA	36
2.3.1	DESARROLLO DE CAPACIDADES	36
2.3.2	IMPORTANCIA DE LAS CAPACIDADES EN EL CONTEXTO DE DESARROLLO	37
2.3.3	GESTIÓN ECONOMICA.....	38
2.3.4	GESTIÓN FINANCIERA.....	39
2.3.5	FLUJO DE CAJA	40
2.3.1	EDUCACIÓN FINANCIERA	41
2.4	MARCO CONCEPTUAL.....	42
2.4.1	COSTOS DE PRODUCCIÓN	42
2.4.2	DESARROLLO ECONOMICO RURAL.....	44
2.4.3	EMPRESA RURAL	45
2.4.4	CADENA PRODUCTIVA DEL CUY.....	46
2.4.5	CONCEPTOS RELACIONADOS.....	47
CAPITULO III		49
III HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....		49
3.1	HIPÓTESIS	49
3.1.1	HIPOTESIS GENERAL	49
3.1.2	HIPÓTESIS ESPECIFICA.....	49
3.2	IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES.....	50
3.3	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	51
CAPITULO IV:.....		52
IV METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		52
4.1	ÁMBITO DE ESTUDIO: LOCALIZACIÓN POLÍTICA Y GEOGRÁFICA.....	52
4.1.1	UBICACIÓN GEOGRAFICA	52
4.1.2	DATOS GENERALES DEL AMBITO DE ESTUDIO	52
4.2	ACCESO A SERVICIOS EN EL DISTRITO.....	54
4.2.1	SERVICIOS DE SALUD.....	54
4.2.2	SERVICIOS EDUCATIVOS.....	55
4.2.3	ACTIVIDAD ECONOMICA.....	57
4.3	PROCESO DEL DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	58
4.3.1	PLANEACIÓN Y CONTEXTO	58

4.3.2	OBJETIVO DE LA PROPUESTA	59
4.4	IMPLEMENTACIÓN Y/ APLICACIÓN DE LA METODOLOGIA.....	60
4.4.1	TALLERES Y ACTIVIDADES EN CAMPO	60
4.4.2	APLICACIÓN DE LA ENCUESTA	61
4.5	DISEÑO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACIÓN	61
4.5.1	ENFOQUE METODOLOGICO DEL ESTUDIO	63
4.5.2	TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	64
4.6	UNIDADES DE ANÁLISIS, POBLACIÓN Y MUESTRA	66
4.6.1	UNIDAD DE ANÁLISIS.....	66
4.6.2	POBLACIÓN DE ESTUDIO.....	67
4.6.3	TAMAÑO DE LA MUESTRA	67
4.7	TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE MUESTRA	68
4.8	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	68
4.8.1	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	68
4.8.2	TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	69
4.9	ANALISIS DE DATOS Y RESULTADOS	74
4.9.1	COMPARACIÓN DE RESULTADOS PRE Y POST TEST	74
4.9.2	DIFERENCIAS EMPAREJADAS O T-STUDENT PARA MUESTRAS	96
CAPITULO V		98
V EVALUACIÓN DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN		98
5.1	EVALUACIÓN DE RESULTADO	98
5.2	IMPACTOS SOCIALES.....	98
5.3	IMPACTOS ECONOMICOS.....	99
5.4	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	99
5.5	CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES	101
5.6	REFERENCIAS.....	103
VI ANEXOS.....		108
6.1.1	ANEXO N°01: DISEÑO Y DESARROLLO DE PROTOTIPO	108
6.1.2	ANEXOS N°02: FOTOGRAFIAS.....	136
6.1.3	ANEXO N°03: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	137
6.1.4	ANEXO N° 04: CUESTIONARIO.....	139

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Tipos de juego	32
Tabla 2: Flujo de caja para el juego de mesa	40
Tabla 3: Resumen de flujo de caja para el juego de mesa	41
Tabla 4: Costo de producción en la crianza de cuyes mensual	43
Tabla 5: Identificación de variables	50
Tabla 6: Operacionalización de variables	51
Tabla 7: Vías de acceso al ámbito de estudio	53
Tabla 8: Datos generales del ámbito de estudio	53
Tabla 9: datos de acceso a servicios de salud	55
Tabla 10: Datos de acceso a servicios de educación	56
Tabla 11: Datos sobre la producción	57
Tabla 12: Asociaciones productoras de cuy -C.P Marcaconga.	67
Tabla 13: Medidas de tendencia central	70
Tabla 14: Medias de dispersión.....	70
Tabla 15: Prueba de normalidad.....	72
Tabla 16: Resultados de los intervalos de confianza	73
Tabla 17: Pregunta N°1: Resultado pre test.....	74
Tabla 18: Pregunta N°1: Resultado post test	74
Tabla 19: Pregunta N°2: Resultado pre test.....	75
Tabla 20: Pregunta N°3: Resultado post test	75
Tabla 21: Pregunta N°3: Resultado pre test.....	76
Tabla 22: Pregunta N°3: Resultado post test	76
Tabla 23: Pregunta N°04 Resultado pre test.....	77
Tabla 24: Pregunta N°04 resultado post test.....	77
Tabla 25: Pregunta N°05 Resultado pre test.....	78
Tabla 26: Pregunta N°05 Resultado post test	78
Tabla 27: Pregunta N°06 Resultado pre test	79
Tabla 28: Pregunta N°07 Resultado pre test.....	80
Tabla 29: Pregunta N°07 Resultado post test	80
Tabla 30: Pregunta N°08 Resultado pre test.....	81
Tabla 31: Pregunta N°08 Resultado post test	81
Tabla 32: Pregunta N°09 resultado pre test	82
Tabla 33: Pregunta N°09 resultado post test.....	82
Tabla 34: Pregunta N°10 resultado pre test	83
Tabla 35: Pregunta N°10 resultado post test.....	83
Tabla 36: Escala de Likert.....	84
Tabla 37: Pregunta N°11 resultado pre test	84
Tabla 38: Pregunta N°11 resultado post test	84
Tabla 39: Pregunta N°12 resultado pre test	85
Tabla 40: Pregunta N°12 resultado post test.....	85
Tabla 41: Pregunta N°13 resultado pre test	86
Tabla 42: Pregunta N°13 resultado post test.....	86
Tabla 43: Pregunta N°14 resultado pre test	87
Tabla 44: Pregunta N°14 resultado post test.....	87
Tabla 45: Pregunta N°15 resultado pre test	88

Tabla 46: Pregunta N°15 resultado post test.....	88
Tabla 47: Pregunta N°16 resultado pre test	89
Tabla 48: Pregunta N°16 resultado post test.....	89
Tabla 49: Pregunta N°17 resultado pre test	90
Tabla 50: Pregunta N°17 resultado post test.....	90
Tabla 51: Pregunta N°18 resultado pre test	91
Tabla 52: Pregunta N°18 resultado post test.....	91
Tabla 53: Pregunta N°19 resultado pre test	92
Tabla 54: Pregunta N°19 resultado post test.....	92
Tabla 55: Pregunta N°20 resultado pre test	93
Tabla 56: Pregunta N°20 resultado post test.....	93
Tabla 57: Tratamiento cuasi experimental de muestras relacionadas	94
Tabla 58: Diferencias emparejadas	96
Tabla 59: identificación del eslabonamiento de la cadena de valor	116
Tabla 60: tabulación de valores de la curva de la demanda	119
Tabla 61: Factores de producción	131

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Figura 1: Teoría de juegos y su clasificación	33
Figura 2: Desarrollo de capacidades	37
Figura 3: Ciclo del proceso económico.....	38
Figura 4: Ciclo financiero de una empresa.....	39
Figura 5: Mapa de localización del ámbito de estudio	52
Figura 6: Investigación para el diseño y desarrollo.....	62
Figura 7: Tipo de investigación.....	64
Figura 8: Nivel de investigación	65
Figura 9: Frecuencia de datos pre -test	71
Figura 10: Frecuencia de datos post -test.....	71
Figura 11: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°01	74
Figura 12: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°02.....	75
Figura 13: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°03.....	76
Figura 14: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°04.....	77
Figura 15: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°05.....	78
Figura 16: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°06.....	79
Figura 17: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°07.....	80
Figura 18: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°08.....	81
Figura 19: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°09.....	82
Figura 20: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°10.....	83
Figura 21: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°11	85
Figura 22: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°12.....	86
Figura 23: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°13.....	87
Figura 24: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°15.....	89

Figura 25: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°16.....	90
Figura 26: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°17.....	91
Figura 27: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°18.....	92
Figura 28: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°18.....	93
Figura 29: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°20.....	94
Figura 30: Tablero del juego de mesa	117
Figura 31: Billetes cusqueños.....	118
Figura 32: Demanda de mercado	120
Figura 33: Cartilla de capacitaciones- SENASA	123
Figura 34: Cartilla de capacitaciones-INIA	123
Figura 35: Cartilla de capacitaciones-AGROIDEAS.....	124
Figura 36: Cartilla de capacitaciones -Procompite.....	125
Figura 37: Cartilla de capacitaciones-SUNAT	126
Figura 38: Cartilla de capacitaciones -SUNARP	127
Figura 39: Cartilla de capacitaciones -INDECOPI	128
Figura 40: Cartilla de capacitaciones -INDECI.....	128
Figura 41: Imprevistos de sanidad	129
Figura 42: Cartilla de préstamos	129
Figura 43: Cartillas de desafíos.....	130
Figura 44: Cartilla premios a la productividad.....	131
Figura 45: Piezas de fichas y dados	132
Figura 46: Diseño final del juego de mesa	135

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar de qué manera la metodología lúdica, implementada a través de un juego de mesa, contribuye a mejorar la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el centro poblado de Marcaconga, Sangarará, Acomayo-Cusco. Se adoptó un enfoque de estudio de método cualitativo en el diseño del prototipo y cuantitativo en la etapa de evaluación, empleando un diseño de investigación experimental con una muestra de 50 productores organizados en 10 grupos de 5 personas. La evaluación se llevó a cabo mediante un diseño de pre-test y post-test para medir los conocimientos y habilidades de los participantes en gestión económica y financiera antes y después de la implementación de la metodología lúdica.

Los resultados estadísticos evidencian un incremento significativo en el puntaje promedio alcanzado por los productores tras el desarrollo de talleres, con una diferencia media de 37 puntos. La prueba de normalidad mostró que los puntajes post-test se distribuyeron normalmente, lo que valida el uso de la prueba t de Student para evaluar las diferencias. Además, se realizaron entrevistas que permitieron identificar problemas comunes enfrentados por los productores, lo que facilitó el diseño de una metodología adaptada a sus necesidades.

Los hallazgos obtenidos una vez implementado la metodología demuestran que la metodología lúdica no solo mejora el conocimiento técnico de la crianza de cuyes, sino que también potencia las habilidades en la gestión económica y financiera, una metodología que permite comprender de manera integral la cadena productiva del cuy, tomando como base los principios de la microeconomía y la teoría de juegos desde el punto de vista económico. Este proyecto de investigación culmina con producto final, denominado “QHAPAQ PUKLLAY”, una herramienta que tiene el potencial de impactar positivamente en la productividad y sostenibilidad de los productores agropecuarios.

PALABRAS CLAVE: Metodología lúdica, Gestión económica y financiera, Productores de cuy, Juego de mesa, Pre-test y post-test y QHAPAQ PUKLLAY.

ABSTRAC

This research aims to determine how ludic methodology, implemented through a board game, contributes to improving the economic and financial management of guinea pig producers in the populated center Marcaconga, Sangarará, Acomayo-Cusco. A qualitative method study approach was adopted in the design of the prototype and quantitative in the evaluation stage, using an experimental research design with a sample of 50 producers organized into 10 groups of 5 people. The evaluation was carried out through a pre-test and post-test design to measure the knowledge and skills of the participants in economic and financial management before and after the implementation of the playful methodology.

The statistical results show a significant increase in the average score achieved by producers after the development of workshops, with an average difference of 37 points ($p < 0.001$). The normality test showed that the post-test scores were normally distributed, validating the use of the Student's t test to evaluate differences. In addition, interviews were carried out that made it possible to identify common problems faced by producers, which facilitated the design of a methodology adapted to their needs.

The findings obtained once the methodology was applied demonstrate that the playful methodology not only improves the technical knowledge of guinea pig breeding, but also enhances skills in economic and financial management, a methodology that allows a comprehensive understanding of the productive chain of the guinea pig, based on the principles of microeconomics and game theory from an economic point of view. This research project culminates with a final product, called “QHAPAQ PUKLLAY”, a tool that has the potential to positively impact the productivity and sustainability of agricultural producers.

KEY WORDS: Playful methodology, Economic and financial management, Guinea pig producers, Board game, Pre-test and post-test y QHAPAQ PUKLLAY

INTRODUCCIÓN

En el contexto actual de la producción agropecuaria, los pequeños y medianos productores de cuyes enfrentan diversos retos que limitan su desarrollo y competitividad en el mercado. Este estudio se centra en analizar cómo una metodología lúdica, diseñada específicamente para los productores de cuyes, puede fortalecer sus conocimientos y habilidades en la gestión de sus actividades, promoviendo decisiones informadas y una administración más eficiente de sus recursos.

El Capítulo I presenta el planteamiento del problema, contextualizando la realidad problemática que enfrentan los productores. En esta sección, se describe la situación problemática, se formula el problema central, se justifica la relevancia de la investigación, y se exponen sus alcances y limitaciones, junto con los objetivos específicos que guían el estudio.

En el Capítulo II, el marco teórico conceptual establece la base científica y teórica de la investigación. Se exploran las referencias teóricas y los conceptos fundamentales relacionados con la gestión económica y financiera, abordando conocimientos esenciales que los productores necesitan para mejorar sus prácticas. Este capítulo define además los términos y conceptos específicos empleados a lo largo del estudio, proporcionando una comprensión profunda de los factores que afectan la productividad en la cadena productiva del cuy.

El Capítulo III se enfoca en la hipótesis y variables de investigación, donde se formula la hipótesis principal, se identifican las variables e indicadores relevantes, y se realiza la operacionalización de dichas variables. Esta estructura proporciona el fundamento metodológico necesario para evaluar la efectividad de la metodología lúdica en el desarrollo de habilidades económicas y financieras en el contexto productivo.

El Capítulo IV detalla la metodología de la investigación, definiendo el ámbito de estudio, su ubicación geográfica, y los servicios disponibles en el distrito donde se desarrollará el proyecto. También se expone el proceso de desarrollo de la propuesta, con especial atención a la cadena productiva del cuy. En esta sección,

se describe el desarrollo e implementación de la metodología lúdica y el diseño metodológico empleado para evaluar su impacto en el aprendizaje de los productores. También se presentan las unidades de análisis, la selección de la muestra, las técnicas de recolección de datos, y los métodos de análisis de resultados.

Finalmente, en el Capítulo V, se lleva a cabo una evaluación de resultados y discusión, donde se analizan los impactos sociales y económicos de la metodología lúdica implementada. Este capítulo concluye con recomendaciones basadas en los hallazgos de la investigación, que pretenden guiar futuras iniciativas de capacitación para productores de cuyes y mejorar su competitividad en el mercado.

CAPITULO I:

I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

El productor agropecuario rural experimenta un problema oculto que los mantiene en la pobreza monetaria, este factor económico proviene de la carencia de conocimientos básicos en la gestión económica de los factores de producción, sumados a la carencia de educación financiera los mantiene en el círculo de la pobreza.

“Uno de los principales problemas que presenta el sector agrícola es el desconocimiento de costos en su producción, por lo que genera un bajo rendimiento económico con respecto a la inversión realizada inicialmente, esto deriva otros problemas como el abandono de sus tierras ya que consideran no rentable y emigra a diferentes ciudades en busca de mejores oportunidades” (Orozco Rodríguez, 2017, pág. 3).

En este contexto, es fundamental desarrollar herramientas alternativas que fortalezcan capacidades humanas para la adecuada gestión económica y financiera en la cadena productiva del cuy; puesto que, juega un papel decisivo en la sostenibilidad y el desarrollo de los productores individuales y/o colectivos. Sin embargo, la falta de herramientas necesarias con enfoques específicos con visión al mercado puede obstaculizar su crecimiento.

El departamento de Cusco está conformado por 13 provincias, de las cuales las provincias que presentan mayor vulnerabilidad económica y social son la provincia de Paruro, Paucartambo y Acomayo. Dada la situación, se localiza como lugar de estudio al centro poblado de Marcaconga, distrito de Sangarará, perteneciente a la provincia de Acomayo, considerando la potencialidad de sus recursos naturales y disposición de tierras destinadas al agro, se tomó la decisión de implementar la metodología propuesta en centro poblado del distrito en mención.

1.2 CONTEXTUALIZANDO LA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

El presente proyecto de investigación es relevante en el ámbito económico; puesto que, la herramienta lúdica que se desarrolló representa una propuesta alternativa de capacitación para mejorar los conocimientos y habilidades humanas en la gestión económica- financiera de los productores agropecuarios, específicamente de los criadores de cuy en aspectos económicos y financieros para el adecuado control de los recursos monetarios y no monetarios.

La entidad rectora del Desarrollo agrario MINAGRI, reconoce la crianza de cuyes como una actividad potencial en la contribución de la economía familiar, aporte a la seguridad alimentaria y desarrollo rural sostenible. Dado que, la crianza de cuyes ha adquirido importancia debido a su valor nutricional, bajo costo de producción y adaptabilidad a diversos entornos geográficos. Esta actividad ha sido reconocida como una opción viable para mejorar los ingresos de pequeños productores y como una alternativa alimentaria de calidad (MIDAGRI, 2023). Además, se ha observado un creciente interés en la transformación productiva de la crianza de cuyes, buscando diversificar los productos y agregar valor a través de la elaboración de subproductos como embutidos, enlatados y empacados al vacío para su posterior preparación.

“Durante el periodo que comprende los años del 2016 al 2019 se reportó un crecimiento promedio anual de 5% desde 19,7 millones de unidades hasta 23,6 millones de unidades; es decir, aumentó a un ritmo promedio de 1 millón de cuyes anualmente, se reportó un crecimiento promedio anual de 5%; lo cual refleja el sostenido dinamismo de la demanda” (MIDAGRI, 2023, pág. 4).

Por otra parte, la carne de cuy está siendo fuente de ingreso de divisas, Según MIDAGRI: “El Perú es el mayor exportador de carne de cuy, viene participando con el 71,3% en el mercado exterior a los países como con mayor participación como es Estados Unidos y en menor proporción los mercados de Japón, Canadá, Corea del Sur, Italia y Aruba”; seguido de nuestro único competidor el país vecino de Ecuador con el 28,7% convirtiendo al Perú como el principal exportador a nivel mundial” (DGPA-MIDAGRI, 2019, pág. 2). Sin

embargo, en el ámbito rural, existen retos en términos de gestión, formalidad, acceso a créditos, desconocimiento de los programas de cofinanciamiento y transformación productiva propuesta por el ministerio de Desarrollo y agrario a través de la Dirección General de Promoción Agraria (Procompite y agro ideas), problemáticas que limitan el desarrollo pleno de esta actividad y otras actividades agropecuarias en las comunidades rurales del Perú.

“En el Cusco existe un potencial de consumo de la carne cuy que no es cubierto por la Oferta regional; esta diferencia en la actualidad lo cubre la oferta extra regional, específicamente proveniente de Arequipa y Moquegua cuya participación está estrechamente relacionada con los períodos de mayor demanda (CBS, Centro Bartolome de las Casas y UNSAAC, 2015, pág. 73)

según las referencias del mencionado estudio, Cusco y sus provincias solo satisface un aproximado del 35% (1,527,122.8), mientras que el 65% (2,836,085.6) oferta extra regional. Estadísticas que demuestran la baja competitividad que se tiene para satisfacer la demanda local de cuyes, el cual se traduce en pérdida de oportunidades económicas para los productores de cuy en la región de Cusco y, por ende, en sus provincias y distritos.

Además, cabe precisar que 1,000,000 de cuyes con un peso vivo unitario entre 900 y 1000 gramos, equivale a 700,000 y 800,000 kilos de carne.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA CENTRAL

1.3.1 PROBLEMA GENERAL

- ¿De qué manera la metodología lúdica como herramienta de enseñanza y/o capacitación contribuye a mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga, Sangarará- Acomayo?

1.3.2 PROBLEMA ESPECIFICO

- ¿Cómo se diseña la metodología lúdica como herramienta de capacitación para la mejora de conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores en el C. P de Marcaconga?
- ¿De qué manera se implementa la metodología lúdica para mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga?
- ¿Cómo la implementación de la metodología lúdica mejora la adquisición de conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga?

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La cadena productiva del cuy es una actividad económica importante en la región Cusco, enfrenta retos específicos en cuanto a la gestión económica y financiera de los recursos que dispone el productor de cuyes. En este contexto, se justifica el desarrollo de un modelo simplificado haciendo uso de la metodología lúdica-recreativa adaptado a esta cadena productiva, dado que el trabajo presenta una propuesta con enfoque analítico y empírico por parte de los tesisistas, considerando aspectos teóricos, entrevistas cotidianas a distintos actores del sector y la experiencia laboral por parte de los autores, además de tratarse de hijos de productores agropecuarios rurales.

- 1.1. **Técnica:** Técnicamente es factible diseñar e implementar el prototipo de la metodología lúdica y/o juego de mesa a los productores de cuy en el centro poblado de Marcaconga, puesto que existe productores de cuy individuales y asociaciones productivas que se dedican a la crianza de cuyes.
- 1.2. **Teórica:** Existen modelos económicos y enfoques de renombrados profesionales, entre ellos economistas que respaldan la idea de utilizar herramientas de aprendizaje lúdico-recreativas, para mejorar la gestión económica y financiera con el fin de promover el desarrollo empresarial. Por ejemplo, el economista Joseph Schumpeter planteó la teoría de “Destrucción creadora”, que destaca la importancia de la

innovación y la adopción de nuevas prácticas en el crecimiento económico. El uso de la metodología lúdica en esta investigación simboliza una forma de innovación en la gestión económica de los productores del cuy. Asimismo, se tiene que la metodología lúdico-creativa ha sido divulgada desde la década de los 80 por el Dr. Raymundo Dinello, quien destaca la gran importancia de la educación no formal en el desarrollo integral de la persona mediante juegos educativos y la creatividad, lo cual favorecerá a la formación de personas autónomas en sus decisiones, creativos frente a las adversidades y sobre todo felices.

- 1.3. **Económica:** Los la crianza y la comercialización de cuyes representa una actividad económica relevante en nuestro país y por tanto en el C.P de Marcaconga, Sangarará de la provincia de Acomayo, Cusco-Perú. Esta actividad genera ingresos para numerosas familias y contribuye al desarrollo de la economía local y regional.
- 1.4. **Social:** El desarrollo de este modelo económico plasmado en juego de mesa haciendo uso de la metodología lúdica será de aporte a la solución de falencias descubiertas en el sector pecuario, principalmente en la crianza y comercialización de cuyes, siendo una herramienta alternativa para la mejora de capacidades del empresario rural andino del centro poblado de Marcaconga, distrito de Sangarará, contextualizado para la región Cusco.

1.5 ALCANCES Y LIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El alcance del estudio y/o elaboración de la metodología lúdica está familiarizado y diseñado para los productores de cuy a nivel de la región de Cusco; sin embargo, la aplicación y evaluación de la metodología para fines académicos de la presente investigación se realizará en el CP de Marcaconga, Sangarará, Acomayo del departamento de Cusco.

1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1 OBJETIVO GENERAL

- Determinar de qué manera la metodología lúdica como herramienta de enseñanza y/o capacitación contribuye a mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga, Sangarará- Acomayo.

1.6.2 OBJETIVO ESPECÍFICO

- Diseñar la metodología lúdica como herramienta de capacitación para mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el C.P de Marcaconga.
- Implementar la metodología lúdica diseñada como herramienta de capacitación para mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el C.P de Marcaconga.
- Evaluar Cómo la implementación de la metodología lúdica mejora la adquisición de conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga.

CAPITULO II:

II MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1 MARCO REFERENCIAL

2.1.1 ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Antecedente N°01.

El estudio de Carrera León (2020) en su tesis: “ANTENA: Juego De Mesa Didáctico Para Desarrollar un Pensamiento Imaginativo”, el objetivo general del proyecto es transformar el esfuerzo creativo que normalmente se asocia con trasnoches, altos niveles de estrés y agotamiento mental en una experiencia positiva, agradable y más productiva y eficiente para los estudiantes. Un juego de mesa cooperativo que simula un entorno de resolución de problemas y pensamiento crítico, donde los jugadores deben utilizar sus habilidades creativas y analíticas para generar soluciones innovadoras en el ámbito académico, utilizando la metodología de Design Thinking, al fusionar sus hallazgos con los principios de la teoría de juegos, se revela una perspectiva enriquecedora sobre el impacto positivo, al reconocer la influencia del entorno en las decisiones estratégicas, adaptabilidad a diferentes condiciones y la optimización de recursos son habilidades clave tanto en los juegos de mesa como en situaciones reales. El estudio también pone énfasis en el potencial de los juegos colaborativos para promover el trabajo en equipo y la resolución conjunta de problemas. “Los resultados del testeo indican que el juego de mesa tiene un impacto positivo en la creatividad, y puede convertirse en una herramienta de vida para todo tipo de personas que quieren entrenar su pensamiento creativo, cooperar con un grupo de personas y lograr desafíos, actitudes esenciales en cualquier área de desempeño laboral, académico y personal” (Carrera León, 2020, pág. 3).

Antecedente N°02.

En el contexto de la investigación académica sobre juegos de mesa y su aplicación en la comunicación y educación, (2020) en la monografía titulada "*Los juegos de mesa como herramientas de comunicación*". Tiene como objetivo central, describir las características y beneficios de los juegos de mesa y la importancia que poseen como herramientas de comunicación y aprendizaje. Este trabajo constituyó un análisis exhaustivo sobre el potencial educativo y comunicativo de las metodologías lúdicas a través de los juegos de mesa, profundizando en su capacidad para transmitir información, fomentar el aprendizaje y difundir la cultura general. Molina abordó su estudio desde una perspectiva comunicativa, destacando la relación entre los juegos de mesa y la pedagogía, así como su influencia en el ámbito psicológico. A través de una investigación metódica, describió los valores y beneficios que ofrecen, subrayando su capacidad para generar aprendizaje y entretenimiento tanto a nivel individual como colectivo. El estudio concluye que, "por medio del uso de juegos de mesa formativos, las personas aprenden más y con mayor facilidad. La interacción de los elementos del juego y el uso de sus dinámicas permiten que éstos estimulen y promuevan la entretención, la recompensa, la formación de hábitos, logrando que el aprendizaje sea más sólido y duradero. Provocan además que con su uso frecuente las actitudes y comportamientos de los jugadores sean modificados de forma positiva" (Molina Medina, 2020, pág. 11).

Antecedente N°03.

La tesis de Marlés Betancourt (2019) "*El Juego Educativo sobre Gestión Hídrica como Alternativa para la Educación Ambiental en la Universidad de la Amazonia*", tiene como objetivo general evaluar una estrategia didáctica de juegos educativos para el mejoramiento de los conocimientos en gestión hídrica como contribución para la educación ambiental universitaria. Marlés subraya la importancia de la educación

ambiental como herramienta para fomentar la sostenibilidad y la conciencia ambiental, aunque se identifican desafíos en su implementación en la educación superior colombiana, como la dificultad para integrar la dimensión ambiental en los currículos. Ante estos desafíos, se propone el uso de un juego educativo sobre gestión hídrica para mejorar la comprensión de los problemas ambientales y promover actitudes de respeto hacia el medio ambiente. La investigación utiliza una metodología cualitativa y mixta con un enfoque participativo, involucrando a los estudiantes en el diseño de materiales didácticos a través del modelo PRADDIE (diagnóstica, aplicada y evaluativa). “Los resultados de la fase evaluativa de esta investigación evidenciaron que la intervención didáctica obtuvo resultados positivos que reflejan la importancia metodológica del juego para el mejoramiento de los conocimientos sobre el tema de estudio, el fortalecimiento de competencias genéricas como la comunicación, el trabajo en equipo, la creatividad y el análisis de complejas problemáticas ambientales como la crisis del agua y la gestión hídrica” (Marlés Betancourt, 2019, pág. 134).

Antecedente N°04.

En el contexto de la investigación educativa sobre la enseñanza de la economía general, el proyecto especial *"Prueba piloto para validar juego didáctico de mesa: La Tragedia Griega"* presentado por González Torres (2010) como parte de los requisitos para obtener el título de Ingeniera en Administración de Agronegocios, El objetivo de esta prueba piloto fue determinar su efecto sobre la obtención de conocimientos de macroeconomía en los estudiantes de segundo año de la Escuela Agrícola Panamericana, además de despertar interés en temas económicos complejos, para medir la apropiación de conocimientos se aplicó una evaluación de conceptos antes y después de jugar. La conclusión es el aumento en 3 puntos en el rendimiento de los estudiantes, además se normalizan y afianzan conocimientos claves (González Torres, 2010, pág. 4).

2.1.2 ANTECEDENTES NACIONALES

Antecedente N°01.

El proyecto de diseño de un juego de mesa para aprender las cuatro operaciones básicas de matemáticas, liderado por Díaz Miyahara (2020), planteado en su tesis *“Diseño de juego de mesa para aprender las cuatro operaciones básicas de matemática mejorando el proceso de enseñanza aprendizaje ante la nueva realidad del covid-19”* surge en respuesta a la crisis educativa exacerbada por diversos factores como el abandono escolar, la falta de motivación y la dificultad en el aprendizaje, agravados por la pandemia de COVID-19. A lo largo del tiempo, los modelos educativos han evolucionado para adecuarse a las necesidades cambiantes de la sociedad, incluyendo el creciente papel de la tecnología. Con la emergencia del coronavirus, la educación virtual se ha convertido en una necesidad, generando una "brecha educativa" entre aquellos con acceso a la tecnología y los que no lo tienen, como evidencia un informe del INEI (2020). En este contexto, el proyecto identifica la falta de materiales educativos como un obstáculo significativo en el proceso de enseñanza-aprendizaje, especialmente en comunidades rurales como el C.P. de San Martín, en el distrito de Chancay. La metodología del proyecto se basa en la recopilación de información a través de libros, encuestas y entrevistas para comprender mejor los desafíos y necesidades de los estudiantes y docentes afectados. Como resultado, se propone el diseño de un juego de mesa didáctico que no solo enseñe matemáticas de manera divertida, sino que también fomente la competencia y el aprendizaje colaborativo. En conclusión, este proyecto representa una iniciativa valiosa para mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje en un contexto marcado por la pandemia y la diferencia en el acceso a la educación.

Antecedente N°02.

La tesis "Dominios de la experiencia que influyen en la satisfacción de los consumidores de juegos de mesa modernos: Lima Metropolitana, 2019", presentada por los tesisistas (Bernal Mendoza, Julio Enrique, y Martínez Sacsara, Paul Claudio, 2021), aborda la complejidad de entender la satisfacción del consumidor en el contexto de los juegos de mesa modernos en el mercado peruano. Aunque estas herramientas lúdicas

mantienen un interés constante en la era digital, su potencial en el Perú aún no ha sido completamente aprovechado debido a la falta de reconocimiento y comprensión tanto por parte de los consumidores como de las tiendas especializadas. La investigación se centra en identificar y analizar los dominios de la experiencia que tienen un impacto significativo en la satisfacción del consumidor, postulando la hipótesis de que factores como la educación, el entretenimiento, el escapismo y la estética juegan un papel elemental en este aspecto. Justificada por la necesidad de comprender mejor este mercado emergente, la metodología utilizada combina revisión bibliográfica, entrevistas a expertos y encuestas a consumidores, seguidas de análisis descriptivo y modelos de ecuaciones estructurales para contrastar las hipótesis planteadas. Las conclusiones del estudio muestran que, si bien existen preferencias con mayor dominio al entretenimiento, la estética y el escapismo que influyen significativamente en la satisfacción del consumidor, el factor educativo no muestra una correlación relevante. Además, se destaca la diferencia en la valoración de estos dominios entre los consumidores que compran juegos y aquellos que no lo hacen, siendo la falta de recursos financieros la principal razón de no compra.

Antecedente N°03.

La tesis desarrollada por Betancur Gonzales (2017), *"Elaboración de ECO-PLAY juego de mesa para aprender sobre el cuidado del medio ambiente Arequipa, 2017"* de la Universidad Tecnológica del Perú, propone un juego de mesa didáctico para educar a los niños sobre el cuidado del medio ambiente. Reconociendo la importancia de fomentar la conciencia ambiental desde la infancia, el proyecto busca desarrollar el juego ECO-PLAY con varios objetivos específicos, como realizar un estudio de mercado y evaluar la viabilidad del plan de negocio.

La metodología utilizada es descriptiva, con un enfoque inductivo-deductivo y técnicas como encuestas y observaciones. A pesar de algunas limitaciones, como la falta de experiencia en el mercado de juegos de mesa, se prevé una demanda potencial por el interés de los padres en la educación ambiental de sus hijos. Las

conclusiones destacan la demanda insatisfecha del producto y la disposición de los padres a invertir en él, así como las estrategias de diferenciación y fijación de precios para una comercialización exitosa" (Betancur Gonzales, 2017).

Antecedente N°04.

La tesis desarrollada por Esquerre Alva (2022) "Fabricación y Comercialización de Juego de Mesa con Temática de la Política Peruana", propuesta por el bachiller como parte de los requisitos para optar al título de Ingeniero Industrial en la Universidad San Ignacio de Loyola, surge en un contexto donde el mercado de juegos de mesa en el Perú ha experimentado un notable crecimiento. Este fenómeno se atribuye a diversos factores, como cambios en los estilos de vida que han incrementado la disponibilidad de tiempo libre, un renovado interés por actividades sociales y familiares, y una búsqueda de entretenimiento creativo y educativo. En respuesta a esta demanda emergente, se ha identificado un interés creciente por juegos que aborden temáticas relevantes para la sociedad peruana, entre ellas la política. Es en este panorama que Esquerre Alva se embarca en una investigación profunda que abarca tanto el análisis del entorno nacional como la combinación de métodos cualitativos y cuantitativos. Su objetivo es desarrollar estrategias sólidas para la fabricación y comercialización de un juego de mesa político. Concluye que en los últimos 10 años el mercado de juegos de mesa ha crecido hasta tres veces más que antes y se puede percibir en el número de tiendas especializadas que actualmente existen (Esquerre Alva, 2022, pág. 75).

2.1.3 ANTECEDENTES LOCALES

Antecedente N°01.

Según las docentes Tuni Pacuri & Ccayahuallpa Palomino (2017). En la tesis *"El Juego y su Influencia en el Aprendizaje en Estudiantes de 5 Años de la I.E.I. N° 584-Marangani, Canchis-Cusco"*, presentada por las docentes del nivel básico, destaca la importancia del juego en la educación inicial como fundamental para el desarrollo educativo de los niños. Su objetivo es evaluar el comportamiento y la capacidad de representación simbólica de estudiantes de cinco años, enfatizando el juego libre como instrumento para fortalecer el aprendizaje. La hipótesis postula que el juego influye positivamente en el aprendizaje. La metodología es descriptivo-explicativa, con técnicas de observación y cuestionarios, abarcando a los 21 niños matriculados en la institución. Los resultados evidencian el impacto positivo del juego en el comportamiento y aprendizaje, y se proponen programas de intervención que fomenten el juego libre. En conclusión, la tesis reafirma la relevancia del juego como herramienta pedagógica clave en la educación inicial, mostrando su influencia positiva en el desarrollo infantil.

Antecedente N°02.

La tesis *"El juego como estrategia metodológica en el aprendizaje significativo de los alumnos del primer grado del nivel primario de la Institución Educativa Valentín Paniagua Corazao-Cusco-2018"*, aborda la necesidad de mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje en la educación primaria, dado el bajo rendimiento escolar y la falta de motivación de los estudiantes. Se plantea la implementación de estrategias pedagógicas efectivas, centrándose en el juego como metodología innovadora que promueve el desarrollo cognitivo, socioemocional y comunicativo, sustentada en la teoría del aprendizaje significativo. La investigación utiliza un diseño preexperimental con una muestra de 54 alumnos, divididos en grupos experimental y de control, aplicando técnicas de observación y una guía validada por expertos. Los resultados indican que el uso del juego como herramienta pedagógica genera un aumento significativo en el rendimiento académico del grupo

experimental, evidenciando su efectividad para mejorar el aprendizaje significativo. Las conclusiones destacan el potencial del juego para promover un desarrollo integral en los estudiantes y mejorar la calidad educativa (Tisoc Puma, 2018).

Antecedente N°03.

La tesis titulada "*Juegos recreativos y su relación con habilidades sociales de los estudiantes de primaria de la I.E. Los Patriotas - Cusco - 2019*", aborda el impacto del uso excesivo de la tecnología en la socialización de los estudiantes de educación primaria, que se manifiesta en su introversión y falta de expresión. La investigación propone el uso de juegos recreativos como herramienta para mejorar las habilidades sociales, promoviendo el desarrollo libre, el lenguaje expresivo y la creación de lazos de amistad. Estructurada en cuatro capítulos, la tesis describe la importancia de los juegos recreativos y su influencia en el desarrollo social, respaldada por estudios internacionales y locales. Se centra en la I.E. Los Patriotas en Cusco, evidenciando la falta de recreación y su efecto en las habilidades sociales. Los resultados muestran una relación significativa entre los juegos recreativos y el desarrollo de estas habilidades, recalcando la necesidad de incorporar estrategias lúdicas en la educación para mejorar la interacción social de los niños, presentada por los bachilleres (Elario Oruro & Quispe Hanco, 2021).

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 METODOLOGÍA LÚDICO-CREATIVA

La metodología lúdica es una estrategia, una herramienta poderosa, un medio alternativo eficiente para facilitar el aprendizaje activo, participativo y potencializar las habilidades blandas.

Johan Huizinga (2007) en su libro "Homo Ludens", introdujo la noción de "hombre lúdico" y exploró cómo el juego es una actividad fundamental en la cultura humana. Por otra parte, Brian Sutton-Smith el destacado investigador en el campo del juego y la ludología enfatizaba que el juego no solo tiene un propósito lúdico, sino que también puede tener un propósito educativo y formativo.

“La metodología lúdico-creativa es una herramienta de enseñanza y aprendizaje que ha sido difundida desde la década de los 80 por el Dr. Raymundo Dinello. En ella lo primordial es el desarrollo integral de la persona mediante el juego y la creatividad, lo cual contribuirá a la formación de seres humanos autónomos, creadores y felices” (Murillo Rojas, 1996, pág. 1).

“La lúdica como experiencia cultural es una dimensión transversal que atraviesa toda la vida, (...) es un proceso inherente al desarrollo humano en toda su dimensionalidad psíquica, social, cultural y biológica. Desde esta perspectiva, la lúdica está ligada a la cotidianidad, en especial a la búsqueda del sentido de la vida y a la creatividad humana” (Jiménez Vélez, 1996).

Por lo tanto, toda estrategia que pretenda enseñar nuevos conocimientos a partir de la práctica cotidiana, dinámica y divertida es considerado como metodologías lúdicas, de las cuales el más resaltante es el juego, dramatizaciones, artes prácticas, deporte, cantos, manualidades, etc.

2.2.2 EL JUEGO

Johan Huizinga Scholvinck (2007) en su libro "Homo Ludens", destacó el juego como un fenómeno cultural esencial, fundamental para la formación y desarrollo de la cultura. Argumentó que el juego no solo entretiene,

sino que entrena y adelanta experiencias creativas, presente en todas las sociedades, el juego es una actividad libre y voluntaria que fomenta la imaginación, creatividad e innovación.

Por ejemplo, la feria Alasitas en Juliaca, Perú, ilustra cómo el juego simbólico de adquirir bienes en miniatura antes de hacerlo en la realidad, refleja la planificación económica y la aspiración hacia metas económicas mayores, dado que se trata de una forma de interactuar con la realidad con visión al futuro.

El juego, con la sensación de exploración y descubrimiento que lleva aparejada, viene a ser un “banco de pruebas permanente” para la resolución de posibles situaciones problemáticas [...] El juego activa y estructura las relaciones humanas. [...] promueve y facilita cualquier aprendizaje, tanto físico (desarrollo sensorial, motriz, muscular, coordinación y psicomotriz, etc.) como mental: en este sentido, como han señalado Piaget y Bruner entre otros, el juego constituye un medio fundamental para la estructuración del lenguaje y el pensamiento (Goldstein, 2009, pág. 45).

“...Para muchos jugar está ligado al ocio o equivale a perder el tiempo, y no están equivocados si en la aplicación del juego no hay estructura, sentido y contenido, las actividades lúdicas pueden estar presentes inclusive en la edad adulta y ser muy constructivas si se aplican bajo la metodología del aprendizaje experiencial...” (Ulloa & Valencia Londoño, 2011). Además, afirman que se debe reconocer el juego como detonador de aprendizaje.

El fragmento anterior indica que jugar, a menudo está asociado con el ocio y la pérdida de tiempo, siempre y cuando, en su uso no aporte al aprendizaje constructivo y desarrollo intelectual. Esta idea se alinea con la metodología del aprendizaje vivencial, que rescata la importancia de las experiencias directas y la influencia en el proceso de aprendizaje.

El juego, por lo tanto, no solo es para niños, sino que puede ser una actividad significativa y enriquecedora para adultos también, siempre y cuando se aplique de manera que fomente el crecimiento y el desarrollo

personal. Reconocer el juego como un impulsor del aprendizaje, abre la puerta a métodos educativos más dinámicos y participativos que pueden ser beneficiosos en todas las etapas de la vida.

“Los juegos y juguetes creados por los mismos pueblos benefician las características étnicas y sociales del lugar, lo cual refleja y fortalece su propia identidad cultural y el sentido de pertenencia” (Murillo Rojas, 1996, pág. 12).

El juego ofrece un espacio de colaboración donde los participantes pueden discutir y debatir diferentes enfoques y estrategias, promoviendo un intercambio de conocimientos y experiencias que enriquece el aprendizaje colectivo. Por tanto, se puede argumentar que la implementación de una metodología lúdica en la gestión económica y financiera tiene el potencial para mejorar la gestión y el rendimiento de los productores agropecuarios para poder enfrentarse a hechos reales simplificados, sin incurrir en riesgos reales.

El juego es una actividad social y universal que ha evolucionado a lo largo de la historia humana, adaptándose a diversas sociedades y culturas. Evidencias arqueológicas revelan su presencia desde tiempos remotos, inicialmente como un medio de preparación para desafíos futuros. Desde juegos antiguos como el ajedrez hasta modernos juegos de mesa que simulan decisiones empresariales, el juego facilita el desarrollo de habilidades cognitivas, estratégicas y de toma de decisiones, fundamentales en la economía contemporánea.

2.2.1 TIPOS DE JUEGOS

Según el objetivo que persiguen los juegos se pueden clasificar del siguiente modo.

Tabla 1: *Tipos de juego*

Juegos competitivos	Objetivo: Ganar individualmente, superando a los demás jugadores.	Colonos de Catan, Cluedo, Carcassonne
Juegos colaborativos	Objetivo: Trabajar en equipo para vencer a los principales retos del juego, no hay un solo ganador.	La Isla Prohibida, ¡Rescate!, La Sombra de Cthulhu
Juegos cooperativos	Objetivo: Los jugadores tienen objetivos que no son completamente opuestos ni complementarios. Se requiere negociación y colaboración.	Juego de mesa: Catan, Pandemic, 7 Wonders Duel
Combinación de elementos	Algunos juegos combinan elementos de diferentes tipos, siendo principalmente competitivos, pero incluyendo colaboración en ciertas acciones.	Colonos de Catan, Pandemic, 7 Wonders Duel

Nota: Obtenido de (Molina Medina, 2020).

2.2.2 TEORÍA DE JUEGOS

La teoría de juegos, fue expuesta por primera vez por John von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), señalan:

La teoría de juegos estudia las decisiones óptimas de individuos cuyos costos y beneficios dependen de las elecciones de otros. analiza las interacciones estratégicas entre individuos (jugadores) y cómo sus decisiones están interrelacionadas (Neumann & Morgenstern, 1944).

En el contexto económico empresarial, las decisiones individuales empresariales se toman en función a las decisiones de terceros que están en el mismo rubro económico del participante. Esto incluye el análisis del costo de oportunidad de una acción y las consecuencias que tiene en la estrategia del otro jugador.

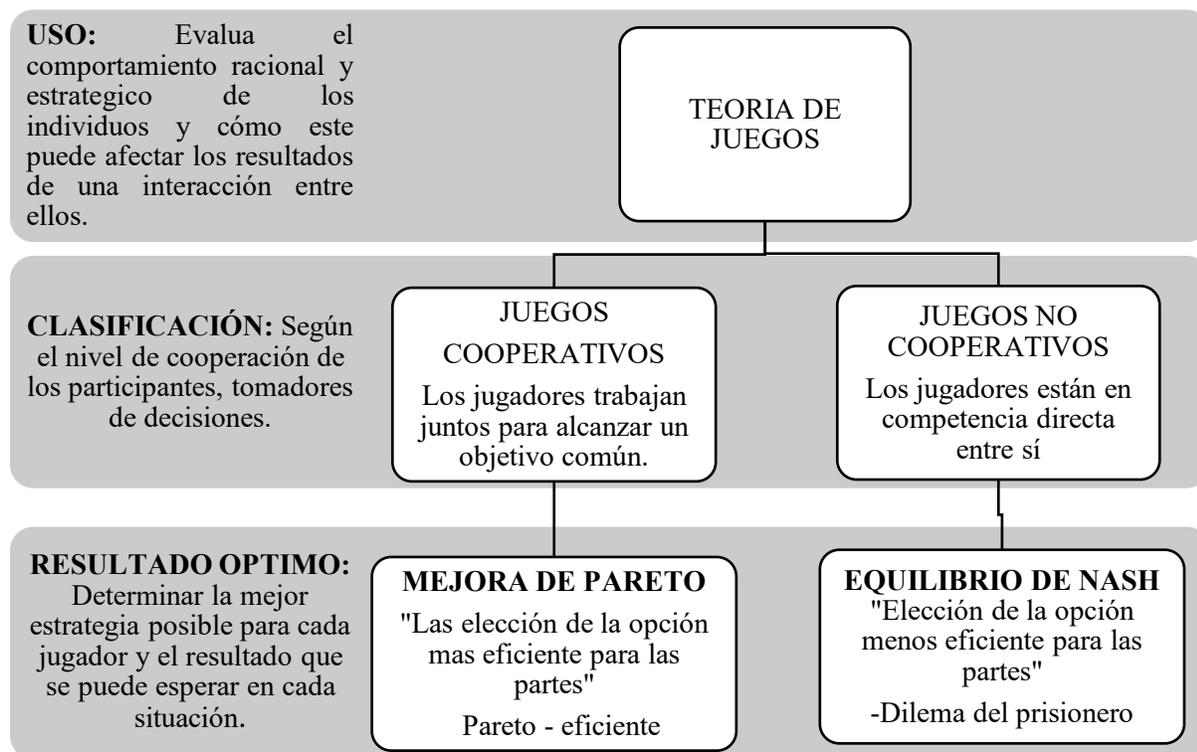
La metodología lúdica planteada a través del juego de mesa Qhapaq Pukllay o “Juego Millonario” hace uso de la teoría de juegos, puesto que, los participantes toman sus decisiones empresariales considerando la

decisión de terceros; oferta de insumos de producción, la demanda de productos terminados, sus competidores directos, etc. con el fin de obtener mayores utilidades en un mercado competitivo. Los inversionistas (participantes del juego) al decidir ingresar al mercado se enfrentan situaciones típicas de cualquier negocio, surgen imprevistos, desafíos y riesgos.

Mediante el juego de mesa Qhapaq Pukllay se simula escenarios económicos complejos de modo interactivo y accesible, permitiendo un aprendizaje dinámico y práctico. Los participantes pueden experimentar directamente las consecuencias de sus decisiones, como el costo de oportunidad al mover una pieza o decidir una acción basándose en la elección de otros jugadores.

La teoría de juegos destaca dos clasificaciones importantes:

Figura 1: Teoría de juegos y su clasificación



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas en base a fuente secundaria.

Juegos cooperativos: En estos juegos, los jugadores pueden formar grupos de colaboración entre sí y trabajar juntos para alcanzar un objetivo común. Un ejemplo sería la cooperación entre empresas para fijar precios y maximizar sus beneficios grupales.

Juegos no cooperativos: Aquí, cada participante toma decisiones de manera independiente y sin la posibilidad de formar alianzas. Cada uno busca maximizar su propio beneficio, lo que puede llevar a situaciones de competencia intensa.

Equilibrio de Nash: Se presenta cuando los jugadores participan en juegos no colaborativos, toman sus decisiones que prioriza su beneficio individual, mas no grupal.

(...) implica una situación en la que todos los jugadores han elegido la estrategia que maximiza sus ganancias individuales dadas las estrategias del resto de jugadores. En ese punto ningún jugador tiene ningún incentivo para modificar su estrategia (UNIR, Univerisdad en internet , 2023).

El Dilema del Prisionero: plantea que dos personas, al buscar beneficios individuales, pueden tomar decisiones perjudiciales para ambos.

Análisis de la competencia: En un mercado con pocos competidores, cada empresa toma decisiones estratégicas sobre precios, producción y publicidad. Cada uno puede optar por cooperar o traicionar, competir o colaborar (oligopolios, duopolios, o subastas) y las consecuencias dependen de la combinación de sus decisiones.

2.2.3 APLICACIONES DE LA TEORÍA DE JUEGOS:

- ✓ **Competencia de mercado:** La teoría de juegos se aplica para analizar cómo las empresas compiten en términos de precios y producción. Por ejemplo, en un mercado con reducidos competidores, cada empresa debe anticipar las reacciones de sus rivales al fijar precios o decidir sobre la cantidad de producción.

- ✓ **Teoría de contratos:** Ayuda a diseñar contratos que alineen los incentivos entre las partes involucradas, asegurando que todas actúen en beneficio mutuo.
- ✓ **Negociación:** Proporciona estrategias para alcanzar acuerdos beneficiosos, considerando las posibles respuestas y movimientos de la otra parte.
- ✓ **Política económica:** Se utiliza para formular políticas teniendo en cuenta las posibles reacciones de otros actores económicos, buscando así un equilibrio en el mercado.
- ✓ **Ejemplo específico:** En la cadena productiva de cuyes, un productor puede decidir mejorar sus insumos y la genética de sus animales mediante la compra de un macho de alta calidad, lo que puede afectar la competencia al incrementar su ventaja competitiva.

2.2.1 TEORÍA DEL DESARROLLO COGNITIVO (JEAN PIAGET)

Jean Piaget, psicólogo suizo, desarrolló una teoría que vincula el juego con la construcción del conocimiento. Piaget argumentó que, a través del juego, los niños descubren y asimilan conceptos fundamentales para su desarrollo intelectual. La educación financiera para niños, jóvenes y adultos debe permitir asimilar nuevos conocimientos y acomodar esquemas cognitivos de manera placentera. Fomentar el uso del juego para impulsar el pensamiento creativo y con ello activan la resolución de problemas económicos, como la separación de parejas o la inversión exitosa de un préstamo.

2.2.2 TEORÍA SOCIOCULTURAL (LEV VYGOTSKI)

Lev Vygotski, psicólogo ruso, desarrolló la teoría sociocultural, que resalta la dimensión social del juego. Según Vygotski, el juego fomenta la interacción con el entorno y el aprendizaje colaborativo. El juego facilita la transferencia de valores, costumbres habituales y normas sociales. Juegos de mesa pueden abordar problemas como la corrupción, la anemia, actuando como un plano para la construcción de soluciones. El juego crea Zonas de Desarrollo Próximo (ZDP), donde los niños, adultos y jóvenes pueden alcanzar un nivel

de desarrollo potencial con la ayuda de otros, promoviendo la cooperación y la construcción de significados compartidos.

2.2.3 INTEGRACIÓN DE JUEGOS DE MESA EN LA CAPACITACIÓN ECONÓMICA:

Integrar juegos de mesa en la capacitación económica, fundamentado en la teoría de juegos y en teorías de aprendizaje experiencial, ofrece una metodología novedosa y efectiva para la enseñanza de la economía y las finanzas. Esta aproximación no solo facilita el aprendizaje de conceptos teóricos, sino que también desarrolla habilidades prácticas esenciales en el ámbito económico y empresarial. Los juegos de mesa permiten a los participantes experimentar directamente las dinámicas del mercado y las consecuencias de sus decisiones estratégicas en un entorno controlado y lúdico, mejorando así su comprensión y habilidades en la toma de decisiones económicas.

2.3 CONOCIMIENTOS Y HABILIDAD DE GESTIÓN ECONOMICA Y FINANCIERA

2.3.1 DESARROLLO DE CAPACIDADES

Las capacidades son el conjunto de conocimientos aprendidos, habilidades prácticas, actitudes, mediante un proceso continuo de aprendizaje y práctica, permiten a individuos, equipos u organizaciones alcanzar objetivos con eficiencia y adaptarse a entornos cambiantes.

Los conocimientos: se refiere a la comprensión teórica o práctica de un tema (teorías, conceptos y procedimientos), adquirido mediante el aprendizaje, la experiencia o la educación. Es la base sobre la cual se cimentan y desarrollan las habilidades.

Según **Davenport y Prusak** (1998): Definen el conocimiento como "una mezcla fluida de experiencias estructuradas, valores, información contextual y conocimiento experto que proporciona un marco para evaluar e incorporar nuevas experiencias e información".

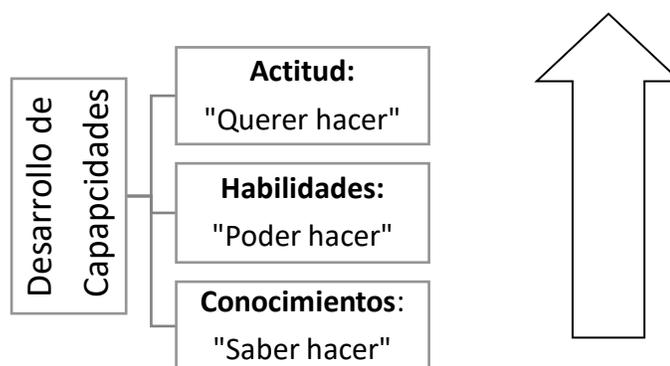
Las habilidades: se refieren a la capacidad para desarrollar tareas o actividades de forma efectiva, aplicando conocimientos de forma práctica. Se desarrolla a través de la práctica repetitiva y la experiencia.

Según Gagné (1985), quien plantea la Teoría del aprendizaje de habilidades, señala que “El aprendizaje de una habilidad depende del conocimiento previo y la práctica repetida hasta alcanzar la automatización”

Las actitudes: son disposiciones para actuar de acuerdo o en desacuerdo a una situación específica, influenciadas por valores que se forman a lo largo de la vida mediante experiencias y educación.

Según Ajzen (1991) en su “teoría de la acción razonada y el comportamiento planificado, la actitud es una predisposición aprendida que determina las respuestas favorables o desfavorables hacia un objeto, situación o persona”.

Figura 2: Desarrollo de capacidades



Nota: Elaboración propia de los tesisistas en base a <https://educar.pe/competencia-capacidades-estandares-y-desempenos/>

2.3.2 IMPORTANCIA DE LAS CAPACIDADES EN EL CONTEXTO DE DESARROLLO

Desarrollar capacidades es esencial para lograr la sostenibilidad y la autonomía en cualquier proyecto de desarrollo o en el crecimiento de una persona. Aumentar las capacidades en sectores rurales, como el de los productores de cuyes, contribuye a mejorar la competitividad, optimizar recursos, y crear oportunidades de asociación y comercialización, que pueden generar mayores ingresos y beneficios para las comunidades.

Cada capacidad es interdependiente y contribuye a un desarrollo integral que permite que las personas o los grupos puedan adaptarse, innovar y crecer.

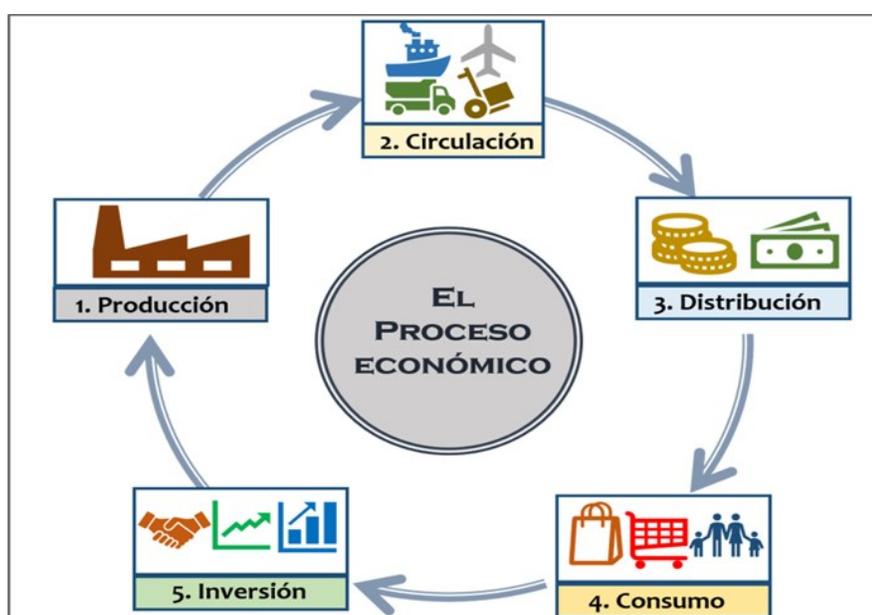
2.3.3 GESTIÓN ECONOMICA

Según **Drucker** (1999) Define la gestión económica como un “proceso de toma de decisiones y asignación de recursos financieros, materiales y humanos con el fin de maximizar el valor y la productividad dentro de una organización. Para Drucker, una buena gestión económica implica la planificación y control de los recursos económicos para alcanzar los objetivos estratégicos de la empresa de manera rentable”.

El ciclo del proceso económico:

Dado que la economía como ciencia social estudia la adecuada asignación de recursos, la creación de la riqueza, la producción, distribución y consumo de bienes y servicios que permitan satisfacer las necesidades humanas, por tanto, la gestión económica como eslabón empieza en la administración eficiente de los insumos de producción hasta llegar al consumidor final.

Figura 3: Ciclo del proceso económico



Nota: obtenido de <https://cambioseguro.com/articulos/proceso-economico-que-es-y-cuales-son-sus-fases>

2.3.4 GESTIÓN FINANCIERA

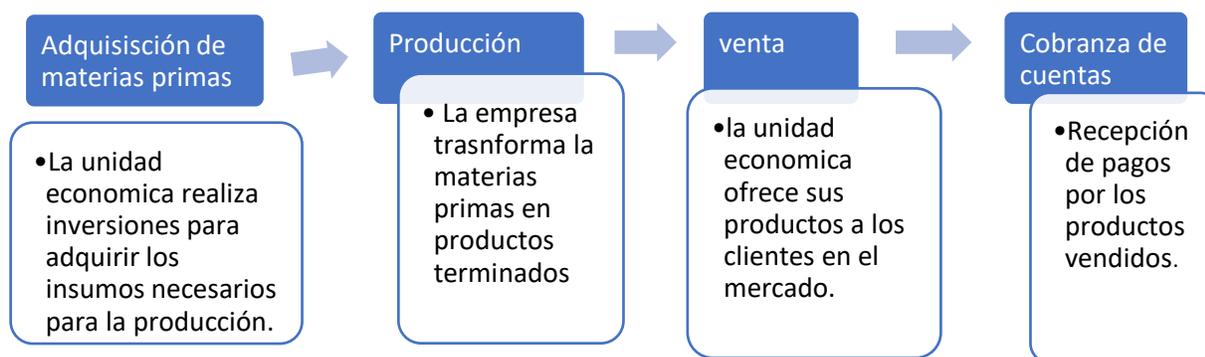
Según Gitman y Zutter “Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros” (2012).

Asimismo, se tiene que la gestión financiera según Weston y Brigham (2008): Sostienen que la gestión financiera “es la actividad que permite la correcta administración de los recursos financieros para lograr los objetivos económicos de una empresa. Para ellos, la gestión financiera es clave para la sostenibilidad organizacional y abarca tanto el análisis y la planificación financiera como la toma de decisiones de inversión y financiamiento”.

Ciclo financiero:

El ciclo financiero describe el movimiento de dinero dentro de una empresa, a partir de la compra de materia prima hasta la cobranza de recursos de los productos vendidos.

Figura 4: Ciclo financiero de una empresa



Nota: Elaboración propia de los tesisistas según (Gitman & Zutter, 2012).

2.3.5 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es un concepto financiero fundamental que se refiere a la entrada y salida de efectivo en una organización durante un período específico.

Brealey, Myers y Allen, definen el flujo de caja como "la diferencia entre el efectivo recibido y el efectivo pagado durante un período determinado, siendo esencial para la viabilidad de una empresa, ya que refleja su capacidad para generar efectivo y cumplir con sus obligaciones financieras, invertir en proyectos y distribuir dividendos" (Brealey, Myers, & Allen, 2017).

Por otra parte, Ross, Westerfield y Jaffe, destacan la importancia del flujo de caja operativo como un indicador clave del desempeño financiero, ya que muestra la capacidad de la empresa para generar efectivo a partir de sus operaciones diarias (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2016).

El flujo de caja es la clave en los estudios de los costos y la rentabilidad. El análisis de los flujos de cajas es útil para el entendimiento de los movimientos del dinero y el momento en que se realizan, no sólo para la compañía completa sino también para las líneas parciales de producción (FAO O. d., 1998).

Bajo esta consideración, el presente trabajo de investigación propone una propuesta amigable que facilita el registro de las operaciones diarias, entradas y salidas de recursos.

Tabla 2: Flujo de caja para el juego de mesa

<i>Ítem</i>	<i>Descripción</i>	<i>Ingresos (entrada)</i> ↓	<i>Egresos (salida)</i> ↑
1	Financiamiento inicial (Ahorro)	Q/ 3000.00	
2	Ventas de ...	x	
3	Compras de...		x
4	Gastos por...		x
5	SUMAS TOTALES	A	B

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas

Tabla 3: Estado de resultados para el juego de mesa QHAPAQ PUKLLAY

RESUMEN:	TOTAL
A (+) INGRESOS: Ventas de productos, premios, incentivos, liquidación y/o remate de productos/insumo	
B (-) COSTOS, GASTOS E INVERSIÓN: Pago por compra de insumos y transformación, tramites, imprevistos, aportes.	
C	UTILIDAD BRUTA(C=A-B)
D (-) Gastos financieros (Capital +Interés).	
E (-) Gastos administrativos (publicidad, luz, agua...)	
F (-) Gastos de depreciación o desgaste de equipos	
G (-) Impuestos por producto vendido: (Solo productos con valor agregado alto: Enlatados y plato típico).	
H	UTILIDAD NETA (H=C-D-E-F-G)

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas

2.3.1 EDUCACIÓN FINANCIERA

La educación financiera es el proceso mediante el cual las personas adquieren conocimientos y habilidades para manejar sus finanzas de manera informada y eficaz. Este tipo de educación enseña a las personas a tomar decisiones sobre su dinero en aspectos como el ahorro, la inversión, el endeudamiento y la planificación financiera a corto y largo plazo.

En entornos rurales, la educación financiera es una herramienta valiosa para que los productores de cuy administren mejor sus ingresos y logren hacer sus actividades más rentables. Con conocimientos financieros básicos, pueden tomar decisiones acertadas sobre la compra de insumos, el manejo de deudas, la venta de productos y la inversión en mejoras de sus actividades productivas. Bajo la metodología lúdica, la intención del juego de mesa es enseñar sobre la educación financiera a los productores agropecuarios.

2.4 MARCO CONCEPTUAL

2.4.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de Producción se definen como la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de la materia prima, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a la producción en su proceso (Cuenca & Vélez, 2016).

Los costos de producción es el valor de los insumos que requieren las unidades económicas para realizar su producción de bienes y servicios; se consideran los pagos a los factores de la producción: al capital, constituido por los pagos al empresario (intereses, utilidades, etc.); al trabajo, pagos de sueldos, salarios y prestaciones a trabajadores y empleados así como también los bienes y servicios consumidos en el proceso productivo (materias primas, combustibles, energía eléctrica, servicios, etc.) (Carvajal Velázquez, 2012).

Bajo esta consideración, los costos de producción y gastos de comercialización de cuyes son los egresos de una empresa o un establecimiento productivo (granja de cuyes) para cubrir costos de insumos intermedios en bienes y servicios, retribución al factor trabajo y capital, desde la procreación hasta comercialización.

Según Juan de Dios Roa, en su obra “Fundamentos de Costos y Finanzas” Costos de Producción son desembolsos o erogaciones causadas por el proceso de fabricación de un producto ya que posteriormente se puede recuperar al vender el producto determinado, citado por (Melendez Grifalja, 2018).

Bajo este contexto, resulta fundamental una adecuada gestión económica y financiera para determinar los costos de producción y asegurar, al vender, la recuperación de la inversión con un margen de utilidad, que constituye la razón de ser de toda unidad económica. Por otro lado, ignorar estos costos de producción puede reducir significativamente la productividad.

“Uno de los principales problemas en el sector agrícola con los productores, el desconocimiento de un manejo adecuado en el control de costos en su producción es el principal problema que afrontan y como

consecuencia suelen obtener bajas tasas de rentabilidad que a largo plazo hace que el agricultor termine por abandonar sus tierras y cultivos para migrar a las ciudades en busca de mejores oportunidades” (Orozco Rodríguez, 2019).

Según las entrevistas realizadas a los criadores de cuy, se puede confirmar esta afirmación; puesto que, los pobladores rurales que se dedican a estas actividades económicas como la crianza de cuyes, tienen un limitado conocimiento de los costos y gastos que implicó criar un cuy (costo unitario) al momento de la venta, situación que imposibilita determinar márgenes de rentabilidad al instante de la comercialización del producto, otorgando un poder enorme en la fijación de precios al acopiador de cuyes.

Los costos de producción de la crianza de cuyes varían de acuerdo al sistema de producción de cada familia; sin embargo, se determinó los costos referenciales modelo:

Tabla 4: Costo de producción en la crianza de cuyes por mes

Rubros	Costo/100 Rep	Costo/rep	Costo/rep
<i>Alimentación</i>	175.00	1.75	24.42%
<i>Mano de obra</i>	300.00	3.00	41.86%
<i>Tratamiento Sanitario</i>	50.00	0.50	6.98%
TOTAL COSTOS DIRECTOS	525.00	5.25	
<i>Depreciación (Instalación de galpón)</i>	66.67	0.67	9.30%
<i>Depreciación (materiales y equipos)</i>	20.00	0.20	2.79%
<i>Interés (5%) costo de oportunidad</i>	55.00	0.55	7.67%
<i>Mortalidad (5%)</i>	50.00	0.50	6.98%
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	191.67	1.92	
TOTAL COSTO	716.67	7.17	100%

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas

En consecuencia, para llevar un adecuado control de los costos de producción hasta la obtención del producto final, y los respectivos gastos de gestión, comercialización que esta implica, deben ser registrados en el denominado flujo de caja.

2.4.2 DESARROLLO ECONOMICO RURAL

Lewis (1954) “La teoría del desarrollo económico de Arthur Lewis” enfatiza la dualidad entre los sectores agrícola e industrial. Lewis argumenta que el desarrollo rural requiere la transformación del sector agrícola, aumentando la productividad y, a su vez, liberando mano de obra para el sector industrial. Esta migración de mano de obra es esencial para el crecimiento económico y la modernización de las economías rurales.

Walt Rostow (1960): propuso un “modelo de etapas del crecimiento económico, que incluye la fase de desarrollo rural”. Según Rostow, el desarrollo rural es un componente crítico en la transición de sociedades tradicionales a sociedades modernas. A través de inversiones en infraestructura, educación y tecnologías, las comunidades rurales pueden pasar de la agricultura de subsistencia a una economía más diversificada y dinámica.

Sen Amartya (1999): se enfoca en “el desarrollo humano como una parte integral del desarrollo económico rural”. Según Sen, el desarrollo además de ser medido en términos de crecimiento económico, la expansión de las capacidades y libre decisión de las personas también deberían ser consideradas como variables. En el contexto rural, esto implica mejorar el acceso a servicios básico, educación, la salud, el acceso a recursos y la contribución en la toma de decisiones grupales.

Chambers y Conway (1992): Estos autores introducen el concepto de "sostenibilidad" en el desarrollo rural. Argumentan que el desarrollo económico rural debe ser sostenible en términos económicos, sociales y ambientales. Proponen que el enfoque en las capacidades locales y la participación comunitaria.

Brundtland (1987): El Informe de la Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo, conocido como el Informe Brundtland, destaca la importancia del desarrollo sostenible. En el contexto rural, esto implica integrar las consideraciones ambientales en las estrategias de desarrollo económico, asegurando que las prácticas agropecuarias y de uso del suelo no comprometan las necesidades futuras de la humanidad.

En efecto, el presente trabajo de investigación da origen a un producto que pretende contribuir al desarrollo económico rural mediante la implementación de las metodologías lúdicas, herramientas efectivas para fomentar el desarrollo económico rural al facilitar el aprendizaje práctico de conceptos financieros y de gestión empresarial. De la misma manera, permiten a los productores agropecuarios rurales experimentar situaciones económicas en un entorno seguro, lo que refuerza su comprensión sobre la planificación financiera, la toma de decisiones efectivas y la eficiente gestión de recursos. Al integrar el conocimiento teórico con la práctica, se empodera a las comunidades rurales, potenciando sus capacidades para adaptarse a cambios del mercado y, en última instancia, mejorando su sostenibilidad económica y calidad de vida.

2.4.3 EMPRESA RURAL

El rol principal de la economía es la generación de riqueza a través de la producción; puesto que, combina, transforma los factores de producción (Naturaleza, capital, trabajo y tecnología); asumiendo la generación de riqueza en el ámbito rural mediante la crianza y comercialización de cuyes.

- ✓ **Tierra:** espacios de terreno útil para el sembrío de pastos y gramíneas.
- ✓ **Capital:** la infraestructura productiva y cualquier otra maquinaria y/o equipo que sea de utilidad en el proceso productivo.
- ✓ **Trabajo:** las horas de trabajo de los agricultores y otros trabajadores destinan a la labor productiva.
- ✓ **Tecnología:** conjunto de habilidades, destrezas y conocimientos que permita al factor trabajo el uso de sus recursos de manera más óptima.

La combinación de estos factores genera “valor agregado” en la “cadena de valor” en cada etapa del proceso productivo para la obtención de un producto terminado, con el fin de generar utilidades; es decir, la “obtención de dinero”.

Las comunidades campesinas actualmente, en especial en el ámbito de estudio, cuentan con tres factores innatos al proceso productivo; cuentan con espacios de terreno destinados a la producción de pastos para

alimentar los cuyes, poseen infraestructura productiva para la crianza de cuyes, y cuentan con horas hombre propia; incluso muchos de ellos aprendieron sobre la crianza tecnificada de animales menores promovidas por el gobierno local del distrito, agro ideas, Procompite; a pesar de todo, la incidencia en la pobreza principalmente monetaria afecta a un 40% de la población en el distrito. La gran pregunta es ¿Qué es lo que hace falta, si ya se cuenta con los recursos o factores básicos de producción? ¿Cuál es razón principal que los mantiene en la condición de pobreza? La respuesta desde el punto de vista económico es que, los productores agropecuarios de algún y otro modo aprendieron a generar dinero; pero no aprendieron a gestionarla y reinvertirla para generar más riqueza.

En palabras de Smith: “Ninguna sociedad puede ser feliz y próspera si la mayor parte de sus ciudadanos son pobres y miserables” (Smith, 1958).

El gran problema se encuentra en la carencia de habilidades para gestionar los recursos económicos y financieros a disposición, que tiene cada unidad productiva. Las empresas no crecen por el capital social de la empresa, las empresas crecen por habilidad de gestión de quien la dirige.

2.4.4 CADENA PRODUCTIVA DEL CUY

Según la Dirección General de Promoción Agraria – DGPA, la definición de cadena productiva es: *“Es un conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final”* (MIDAGRI, s.f., pág. 3).

La crianza de cuyes es una actividad tradicional en las familias rurales, considerada una actividad económica relevante; puesto que, cumple dos roles fundamentales: Nota de ingresos monetarios y alimentación nutritiva para las familias rurales.

Cuando hablamos de la cadena productiva podemos clasificar de dos formas: cadena productiva extensiva o desarticulada y cadena productiva articulada o intensiva. La primera es la actividad de subsistencia con

escasos retornos, con una producción sin una visión clara de mercado; mientras que la segunda es la actividad económica que produce retornos, utilidades que pueden ser reinvertidos para el crecimiento del negocio; por ende, la generación de la riqueza rural.

Cuando los agentes económicos están articulados en términos de tecnología, financiamiento y/o capital bajo condiciones de cooperación y equidad, entonces nos encontramos frente a una Cadena Productiva Competitiva capaz de responder rápidamente a los cambios que ocurran en el mercado internacional, transfiriendo información desde el productor último eslabón de la cadena hasta el mismo predio del productor agropecuario (MIDAGRI, s.f., pág. 3).

Nuestra propuesta tiene el propósito de alinear a la cadena productiva desarticulada a una cadena productiva articulada y competitiva, en sintonía con el mercado; desde el eslabón básico de la producción, transformación, distribución hasta la comercialización.

2.4.5 CONCEPTOS RELACIONADOS

Empresa rural: “es una organización o entidad ubicada en un territorio rural constituida por unas varias personas que se organizan y que tienen como finalidad la generación de utilidades a partir de la utilización y aprovechamiento de recursos disponibles en el territorio rural para la producción de un bien o servicio con un valor agregado que satisfaga ciertas necesidades de la sociedad o el mercado” (Galindo, 2017).

Competitividad: “Capacidad de una empresa para producir y mercadear productos en mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad que sus rivales” (Porter, 1985).

Orientada al mercado: Esta característica se refiere a que los productos o servicios que ofrezcan el vendedor o productor deben estar dirigidas a satisfacer las necesidades del cliente o el consumidor, significa que se debe producir y/u ofrecer lo que el mercado demanda y exige para poder tener permanencias y ganancias (Galindo, 2017).

Sentido empresarial: Es la capacidad de emprender, de movilizar y combinar recursos, de identificar necesidades, de dar valor agregado a los productos para satisfacer las necesidades y generar riqueza.

Capacidad al cambio: Es la capacidad de las empresas de darse cuenta de los cambios que suceden y que pueden en el entorno para adecuarse, adelantarse y continuar siendo competitivas en el mercado.

Apropiación empresarial: trata sobre la importancia de tener una visión y visión de la empresa, es lograr que los socios se sientan dueños y en esa medida asuman su responsabilidad en el funcionamiento y logro de los objetivos participando tanto económicamente como en la toma de decisiones pertinentes.

Emprendimiento: Capacidad de una persona para gestionar y organizar diversos factores de la producción, innovar, tomar riesgos y enfrentar situaciones imprevistas (Fayyaz, 2009).

Demanda y oferta: son conceptos fundamentales en la economía que explican cómo se determinan los precios y las cantidades de bienes o servicios en un mercado. Representan las fuerzas principales que interactúan en cualquier sistema económico.

Juegos de mesa: son actividades lúdicas que se desarrollan generalmente sobre una superficie plana, como una mesa, utilizando componentes físicos específicos, tales como tableros, cartas, fichas, dados, o figuras. Estos juegos pueden ser competitivos o colaborativos y tienen reglas definidas que los jugadores deben seguir para alcanzar un objetivo, como ganar puntos, completar misiones, o resolver problemas.

Cuy: “es una especie nativa, originaria de los andes. Su crianza está muy difundida en nuestro medio, utilizándose en la mayoría de los casos sistemas tradicionales de manejo, siendo su alimentación a base de forrajes. El Perú es el primer país productor y consumidor de su carne a nivel mundial. Por su bajo costo de producción en crianzas a pequeña escala, la carne de cuy constituye un producto de alta calidad nutricional que contribuye a la seguridad alimentaria del poblador, además del aporte a su economía por la comercialización del producto” (INIA , 2020).

CAPITULO III

III HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 HIPÓTESIS

Las hipótesis son proposiciones preliminares que responden al problema o problemas que se abordan en la investigación. Se demuestran con los resultados de la investigación y las correspondientes técnicas de procesamiento de datos o información. Se plantea la hipótesis general y las específicas (si corresponden). Si no se formulan por ser estudios exploratorios y descriptivos, se justifica la omisión (UNCP, 2018).

Tomando en consideración la definición antes mencionada, se tiene la siguiente hipótesis:

3.1.1 HIPOTESIS GENERAL

- La metodología lúdica como herramienta de enseñanza y/o capacitación contribuye significativamente a mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga, Sangarará- Acomayo.

3.1.2 HIPÓTESIS ESPECIFICA

- El diseño de la metodología lúdica como herramienta de capacitación tiene la finalidad de mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el C.P de Marcaconga Sangarará- Acomayo.
- La Implementación de la metodología lúdica diseñada sirve como herramienta de capacitación conocimientos y habilidades en la en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el C.P de Marcaconga, Sangarará- Acomayo.
- La metodología lúdica afecta positivamente la adquisición de conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga, Sangarará- Acomayo.

3.2 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

Tabla 5: *Identificación de variables*

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TIPO DE VARIABLE
<u>VARIABLE INDEPENDIENTE</u> Efectividad de la Metodología lúdica	La metodología lúdica es una estrategia alternativa que facilitar el aprendizaje activo, participativo y potencializar las habilidades blandas, a través del Juego. según Johan Huizinga: En su libro "Homo Ludens", Huizinga introdujo la noción de "hombre lúdico" y exploró cómo el juego es una actividad fundamental en la cultura humana. Por otra parte, Brian Sutton-Smith el destacado investigador en el campo del juego y la ludología enfatizaba que el juego no solo tiene un propósito lúdico, sino que también puede tener un propósito educativo y formativo.	Diseño de la metodología lúdica.	Nivel de aceptación de la metodología lúdica con respecto a la metodología tradicional.	Cualitativa
		Implementación de la metodología lúdica.	Porcentaje de participantes que reportan sentirse motivados	Cuantitativa
		Evaluación de la metodología lúdica	Diferencia de puntajes entre el pre-test y el post-test	cuantitativa
<u>VARIABLE DEPENDIENTE</u> Conocimientos y habilidades de gestión económica y financiera	Los conocimientos y habilidad en gestión económica y financiera de una unidad económica familiar, asociativo, empresarial se refiere a la capacidad de aprender y la capacidad de aplicar los conocimientos, herramientas, técnicas, para administrar eficientemente los recursos económicos (tierra, trabajo, capital y tecnología) y financieros de una organización productiva con el fin de generar mayores márgenes de utilidad.	Conocimientos teóricos	Diferencia de puntajes entre el pre-test y el post-test	cuantitativa
		Habilidades Económicas y financieras	Diferencia de puntajes entre el pre-test y el post-test	cuantitativa
		-Habilidades Humanas	Diferencia de puntajes entre el pre-test y el post-test	cuantitativa

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas

3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 6: Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES		
<p><u>VARIABLE INDEPENDIENTE</u></p> <p>Efectividad de la Metodología lúdica</p>	<p>La metodología lúdica-recreativa se implementó mediante el uso del juego de mesa "Qhapaq Pukllay", diseñado específicamente para productores y/o inversionistas en la cadena productiva del cuy. La intervención consistirá en sesiones de juego de mesa donde se simulan escenarios de gestión económica y financiera relacionados con la producción de cuyes. La efectividad de la metodología se evaluará mediante la participación activa de los participantes y la cantidad de sesiones completadas. Cada sesión tendrá una duración de 90 minutos.</p>	Diseño de la metodología lúdica	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atractivo visual en el diseño del juego de mesa 2. Nivel de realismo y usabilidad en la práctica 3. Relevancia de los contenidos de economía y finanzas 4. Autenticidad e identidad cultural en el diseño 		
		Implementación de la metodología lúdica	<ol style="list-style-type: none"> 5. Nivel de comprensión y dominio de la metodología 6. Frecuencia y Consistencia en la Asistencia 7. Nivel de Claridad en las reglas de juego 8. Duración del juego 		
		Evaluación de la metodología lúdica	<ol style="list-style-type: none"> 9. Nivel de entretenimiento y motivación para el aprendizaje 10. Nivel de satisfacción de los participantes 11. Percepción de Mejora en Habilidades de Gestión 12. Recomendación y retroalimentación 		
		<p><u>VARIABLE DEPENDIENTE</u></p> <p>Conocimientos y habilidades de gestión económica y financiera</p>	<p>Los conocimientos y habilidades de gestión económica y financiera de los participantes se evaluarán utilizando un cuestionario estandarizado y validado, diseñado para medir el conocimiento y la aplicación de conceptos financieros específicos a la producción agropecuaria, como presupuesto, costos de producción, estrategias de ahorro e inversión, financiamiento y manejo de deudas. El cuestionario se administrará antes y después de la intervención (pre-test y post-test). Los resultados se cuantificarán en una escala de 0 a 100, donde una puntuación más alta indica un mayor nivel de habilidad y conocimiento.</p>	Conocimientos teóricos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nivel de Dominio de términos económicos (ahorro, capital, inversión, valor agrado, utilidad, impuesto, exportación) 2. Conocimiento de entidades promotoras del desarrollo productivo. (intermediarios financieros, MIDAGRI, PRODUCE, SENASA, RNP) 3. Dominio de términos técnicos de crianza de cuy (manejo, alimentación, sanidad, infraestructura)
				Habilidades Económicas y financieras	<ol style="list-style-type: none"> 4. Capacidad en el manejo de flujos de caja 5. Capacidad para diferenciar costos, gastos y ventas. 6. Gestión de Recursos económicos 7. Identifica la cadena de valor y/o eslabonamiento
				habilidades Humanas	<ol style="list-style-type: none"> 8. Nivel de Planificación presente y futura. 9. Gestión de recursos No económicos 10. Involucramiento en la toma de decisiones grupales o de equipo. 11. Nivel de relación entre miembros participantes.

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas

CAPITULO IV:

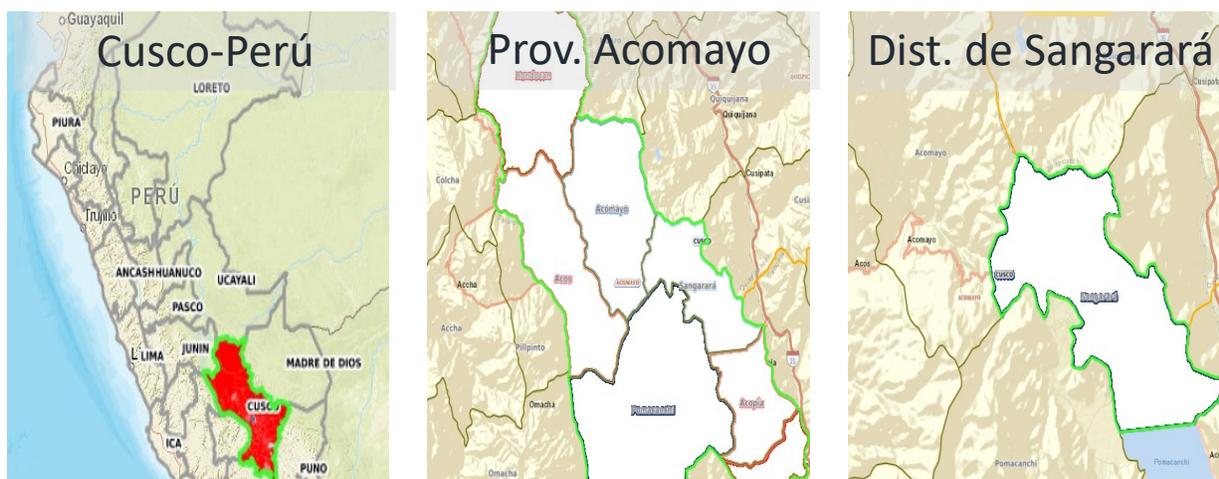
IV METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 ÁMBITO DE ESTUDIO: LOCALIZACIÓN POLÍTICA Y GEOGRÁFICA

4.1.1 UBICACIÓN GEOGRAFICA

El centro Poblado de Marcaconga está ubicado en el circuito de las 4 lagunas en el magnífico distrito de Sangarará, provincia de Acomayo del departamento Cusco.

Figura 5: Mapa de localización del ámbito de estudio



NOTA: google maps

4.1.2 DATOS GENERALES DEL AMBITO DE ESTUDIO

CLIMA

El distrito de Sangarará tiene un clima frígido en ciertas épocas del año. La temperatura media anual es 11° y la precipitación media anual es 1179 mm. No llueve durante 90 días por año, la humedad media es del 71% y el Índice UV es 2. Está ubicado a una altitud de 3 788 m.s.n.m

VIAS DE ACCESO

El C.P de Marcaconga se ubica en la parte altoandina del distrito de Sangarará, se llega a través de la carretera de acceso como se detallan a continuación.

Tabla 7: Vías de acceso al ámbito de estudio

TRAMO	DISTANCIA	HORAS DE VIAJE	TIPO DE VIA	ESTADO DE LA VIA
Cusco-Desvió Chuquicahuana- D. Sangarará	109 km	2 h 25 Min	asfalto	Regular
Cusco-Desvió Chuquicahuana- C. P de Marcaconga	101 km	2 h 15 Min	asfalto	Regular

NOTA: Elaboración propia de los Tesistas en base a datos registrado

Tabla 8: Datos generales del ámbito de estudio

VARIABLE / INDICADOR	Absoluto	%
Población Proyectada 2024	3353	
Población total 2017	3485	-
Población en Edad de trabajar (14 y más años)	2492	71.5
Densidad (Hab./Km2)	45	-
Población urbana	2695	77.3
Población rural	790	22.7
Edad promedio de la población total	31	-
Población de 0 a 14 años	1074	30.8
Población de 15 a 29 años	772	22.2
Población de 30 a 59 años	1199	34.4
Población de 60 y más años	440	12.6
Mujeres en edad fértil (15 a 49 años)	837	46.5
Total de madres	978	-
Con al menos una discapacidad	548	15.7
Sin discapacidad	2937	84.3
Viviendas particulares	1681	-
Viviendas particulares con ocupantes presentes	979	58.2
Hogares	1002	-
Pobreza Monetaria (intervalo de confianza inferior)	26	-
Incidencia de Pobreza Monetaria	1421.88	40.8
Ranking de la pobreza monetaria	676	-
Nacimientos por bajo peso	2	3.9
Total de nacidos vivos	51	-

NOTA: Elaboración propia de los Tesistas en base al Censo INEI 2017

La tasa de crecimiento poblacional del distrito de Sangarará muestra un descenso (-1.23%), no debido a una disminución en la tasa de natalidad, sino a las constantes migraciones de los jóvenes que abandonan sus comunidades rurales (incluye el C.P de Marcaconga y sus Comunidades) en busca de oportunidades mejores en la ciudad de Cusco, puerto Maldonado, Lima, incluso Juliaca (Puno); de acuerdo a los testimonios de los mismos habitantes locales.

Según tabla, se evidencia que el 56.6% de la población distrital se encuentran en edad productiva, implica que hay una cantidad significativa de mano de obra para desarrollar actividades económicas productivas. Asimismo, se muestra que el 40.8% de la población es propenso a ser pobre monetario; es decir, existe alta incidencia de pobreza monetaria en el distrito de Sangarará.

4.2 ACCESO A SERVICIOS EN EL DISTRITO

4.2.1 SERVICIOS DE SALUD

Según la OMS, define a la salud como un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades. La buena salud se vincula directamente con la productividad y desarrollo de destrezas y habilidades de las personas.

Se tiene que el distrito en estudio presenta hasta la fecha dos puestos de salud de 1er nivel de atención médica ubicados en la capital del distrito y otro ubicado en el centro poblado de Marcaconga, asimismo, la incidencia de desnutrición crónica infantil y anemia fluctúan entre 13.8% y 43.3% respectivamente en el año 2020, desde ya esta situación es preocupante debido a que no favorece el adecuado desarrollo del capital humano del distrito. Se tiene el siguiente TABLA de datos:

Tabla 9: *datos de acceso a servicios de salud*

VARIABLE / INDICADOR	Absoluto	%
Postas de salud		
N° de puestos de salud de 1er nivel de atención categoría I-2	1	-
N° de puestos de salud de 1er nivel de atención categoría I-1	1	-
Niños menores de 5 años con anemia		
Niños con anemia menores de 03 años de 114 casos (2020)	53	46.5%
Niños con anemia menores de 05 años de 187 casos (2020)	81	43.3%
Niños menores de 5 años desnutrición crónica infantil		
Niños con DCI de 290 casos evaluados casos (2020)	40	13.8%

NOTA: Elaboración propia de los Tesistas en base al Censo INEI 2017

4.2.2 SERVICIOS EDUCATIVOS

La educación formal e informal es otro factor condicionante, según la economista Nuria Susmel refiere que “Aumentar la productividad laboral requiere mejorar la calidad de la educación”; por otra parte, desde la perspectiva de Schultz: “(...) al invertir en sí mismos (Educación/capacitación), los seres humanos aumentan el campo de sus posibilidades. Es un camino por el cual los hombres pueden aumentar su bienestar. Según el autor, cualquier trabajador, al insertarse en el sistema productivo, no sólo aporta su fuerza física y su habilidad natural, sino que, además, viene consigo un bagaje de conocimientos adquiridos a través de la educación” (Pons Blasco, 2004).

En el contexto del distrito de Sangarará, hasta el último censo 2017, se tuvo que el 79.28% de la población local si sabe leer y escribir; mientras que el 20.72% de la población es analfabeta; donde el grupo más representativo del total se concentra en mujeres (83.77%) y varones (16.23%); y casualmente en las organizaciones y/o asociaciones productoras de cuy en el distrito en un altísimo porcentaje está conformada por mujeres. En ese entender, la propuesta a diseñar deberá de considerar el nivel de educación de los productores/ras; es importante utilizar un lenguaje claro, simple y fácil de comprender. Asimismo, es esencial incluir a ambos géneros en el desarrollo, implementación y evaluación de la propuesta.

Del mismo modo, los tesisistas consideramos que los seres humanos estamos en constante aprendizaje informal, y una de las formas más didácticas de aprender sobre el comportamiento de las finanzas, los agentes económicos y el mercado son las metodologías lúdicas, diseñadas de acuerdo a las necesidades de los productores, respetando sus vivencias y sus tradiciones culturales para que puedan internalizar el aprendizaje.

Tabla 10: Datos de acceso a servicios de educación

VARIABLE / INDICADOR	Absoluto	%
Alfabetismo		
Sabe leer y escribir	2631	79,28%
No sabe leer ni escribir	688	20,72%
Población analfabeta		
Hombres analfabetos	112	16,23%
Mujeres analfabetas	576	83,77%
Brecha educativa		
Comprensión lectora 2do grado de secundaria-2019	-	94,00%
Lógico Matemático 2do grado de secundaria-2019	-	92,00%
Nivel de educación		
Sin Nivel	438	13,21%
Inicial	176	5,30%
Primaria	1 356	40,88%
Secundaria	992	29,90%
Básica especial	2	0,06%
Superior no universitaria incompleta	133	4,02%
Superior no universitaria completa	109	3,29%
Superior universitaria incompleta	53	1,58%
Superior universitaria completa	56	1,69%
Maestría / Doctorado	2	0,06%
N° de instituciones educativas		
N° I.E del nivel inicial	4	-
N° I.E del nivel primaria	4	-
N° I.E del nivel secundario	3	-
Institución técnico agropecuario	1	-

NOTA: Elaboración propia de los Tesisistas en base al Censo INEI 2017, MINEDU 2019.

4.2.3 ACTIVIDAD ECONOMICA

Según el último censo INEI 2017, se tiene que la actividad principal del distrito está concentrada en actividades agropecuarias (Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca), estadísticamente representa el 77.64% de la PEA, seguido por la actividad de Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas con un 6,76% de la PEA; Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria con 4.45%; Construcción con 3.63% y finalmente otras actividades de servicio que representa el 7.44%. El siguiente TABLA muestra la producción, distribución de las unidades agrícolas, superficie agrícola y no agrícola y el destino final de la producción.

Tabla II: Datos sobre la producción

<i>VARIABLE / INDICADOR</i>	<i>Absoluto</i>	<i>%</i>
Cultivos transitorios		
Cereales	280	18.60%
Hortalizas	65	4.32%
Leguminosas	598	39.73%
Tubérculos y raíces	524	34.82%
Forrajes	35	2.33%
Agroindustrial		0.00%
Flores	3	0.20%
Población pecuaria	-	
Ganado vacuno	1811	4.74%
Ganado Ovino	10681	27.97%
Ganado Porcino	555	1.45%
Alpacas	382	1.00%
Aves de corral	146	0.38%
Otras especies	24615	64.45%
Tamaño de la unidad agropecuaria	-	
Menos de 0,5 has	494	58.32%
0,5 - 4,9 has	338	39.91%
5,0 - 9,9 has	5	0.59%
10,0 - 19,9 has	2	0.24%
20,0 - 49,9 has	1	0.12%
50,0 a más has	7	0.83%
Superficie agrícola		0.00%
Total de superficie agrícola	1124	45.62%
Total de superficie agrícola bajo riego	207	8.40%

Total de superficie agrícola bajo secano	917	37.22%
Total de superficie agrícola que no fue sembrada	216	8.77%
Superficie no agrícola		0.00%
Total de superficie de pastos naturales manejados	60	5.71%
Total de superficie de pastos naturales no manejados	942	89.71%
Total de superficie de montes y bosques	12	1.14%
Total de superficie dedicada a otros usos	36	3.43%
Destino de la mayor parte de la producción anual	Tn	
Venta	100	7.69%
Autoconsumo	771	59.31%
Auto insumo	25	1.92%
Alimento para sus animales	404	31.08%
Destino de la venta de la producción		0.00%
Mercado nacional	100	100.00%
Mercado exterior/ Agroindustria	-	-

Nota: Elaboración propia de los Tesistas en base al Censo INEI 2017 y censo agropecuario 2012

4.3 PROCESO DEL DESARROLLO DE LA PROPUESTA

4.3.1 PLANEACIÓN Y CONTEXTO

La idea surge durante la pandemia y se refuerza con un contexto de crisis política que atravesó nuestro país con el cambio de gobierno de turno, en un contexto donde la población rural se desplaza a la ciudad en respuesta al gobierno de turno, por las redes sociales se evidencia el maltrato físico y psicológico de la población vulnerable, la misma que se ve humillada por su forma de vestir, hablar, pensar, etc. A pesar de que forman parte de la provisión de productos frescos de primera necesidad al mercado local, su identidad es infravalorada por diversas razones, una de las principales es la posición baja que ocupa en el triángulo social por insuficiente nivel de educativo y baja economía.

El sector agropecuario en la ruralidad esta aún descuidada y en algunos casos con intervención incompleta; es decir, sin visión al mercado. Actividades económicas como: la crianza de ovinos, vacunos, animales menores, etc. Asimismo, el sembrío de papa, haba, trigo, maíz, etc. para muchas familias son actividades de subsistencia, siendo el comercio del excedente de producción la principal fuente de ingresos en su gran

mayoría, considerado insuficiente, razón por la cual existe alta tasa de migración rural a la urbana. En el departamento de Cusco la población rural fue 51,5% (603.487) en 2007 pasando a 39,3% (474.275) en el 2017, según datos oficiales de INEI.

Cuantos productores agropecuarios tienen la intención de producir más, de ir más allá de la subsistencia; sin embargo, no es fácil como parece, porque además de conocimientos técnicos propios de la actividad, es vital conocer la cadena productiva, cadena de valor, la cadena de suministro, costos de producción, valor agregado, financiamiento, estudio de mercado, ventas, utilidad, demanda, tributación etc. es decir, se requiere de conocimientos mínimos de economía y finanzas (Ver anexo N°01).

4.3.2 OBJETIVO DE LA PROPUESTA

- Empoderar a los productores agropecuarios en conocimientos básicos de economía y finanzas a través juego de mesa QHAPAQ PUKLLAY mediante la metodología lúdica “Aprendemos Jugando”
- Sensibilizar a la población rural sobre la existencia de entidades públicas que apoyan y financian su actividad productiva.
- Crear conciencia en los productores agropecuarios sobre la importancia de la capacitación antes de emprender algún agronegocio.
- Fomento de la identidad y la interculturalidad mediante los billetes.
- Fortalecer las habilidades blandas de los jugadores(productores)para la toma de decisiones acertadas e identificación de oportunidades comerciales
- Aportar a la generación y gestión de la riqueza de emprendedores rurales.
- Contribuir al desarrollo económico rural.
- Educar de forma entretenida y divertida.

Teniendo en claro los objetivos de la propuesta, así como también del proyecto de investigación se procedió con la mejora del diseño del juego de mesa de los tesisistas. (Ver anexo N°02)

4.4 IMPLEMENTACIÓN Y/ APLICACIÓN DE LA METODOLOGIA

4.4.1 TALLERES Y ACTIVIDADES EN CAMPO

4.4.1.1 INICIO DEL JUEGO:

- ✓ Recursos Iniciales: Cada jugador recibe una cantidad inicial de recursos y dinero para comenzar el juego.
- ✓ Distribución de Cartas: Se barajan y distribuyen las cartas de negocios y eventos entre los jugadores.

4.4.1.2 DESARROLLO DEL JUEGO:

- ✓ Turnos Estructurados: En cada turno, los jugadores pueden realizar acciones como comprar o vender insumos, invertir en mejoras, capacitarse o responder a eventos imprevistos.
- ✓ Eventos Aleatorios: En cada turno, estará presente el azar en el juego, la misma que favorece o no, los planes de los participantes.
- ✓ Decisiones Estratégicas: Los jugadores deben adaptarse a los eventos y tomar decisiones estratégicas para optimizar su producción y ventas.

4.4.1.3 FIN DEL JUEGO:

- ✓ Duración del Juego: El juego termina una vez culminado el año comercial, en la herramienta lúdica es al culminar la ronda completa.
- ✓ Evaluación del Ganador: El ganador es el jugador con la mayor rentabilidad y éxito en su cadena productiva, evaluado a través de puntos acumulados por logros, recursos y dinero. La misma que deberá coincidir con el flujo de caja.

Las capacitaciones implementadas fueron en grupo mayores, mientras que los talleres para la implementación de la metodología fueron en grupos de 5 participantes. (Ver anexos N°02)

4.4.2 APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

4.4.2.1 *Testear*

El testeo es una etapa crítica para asegurar que el juego cumpla con sus objetivos educativos y sea atractivo para los jugadores. Incluye:

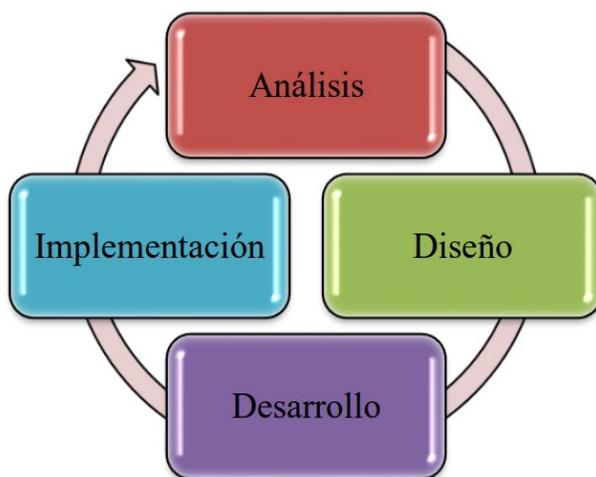
- ✓ **Selección de Participantes:** Se invitó a personas conocidas y desconocidas, incluyendo amigos, familiares, economistas, zootecnistas, ingenieros agrónomos, estudiantes, productores y técnicos especialistas, para probar el juego.
- ✓ **Pruebas de Objetividad:** Se aplicaron tests de objetividad para evaluar el impacto de la metodología en el nivel de aprendizaje de los participantes post intervención.
- ✓ **Análisis de Resultados:** Se analizaron los resultados de las pruebas para identificar posibles fallas y áreas de mejora en el diseño del juego.
- ✓ **Refinamiento del Prototipo:** Basado en el feedback recibido, se realizaron ajustes y refinamientos en el diseño del juego.

4.5 DISEÑO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACIÓN

se refiere a la planificación detallada de cómo se llevará a cabo una investigación. Incluye la estrategia general que guiará el proceso de recolección y análisis de datos, así como los métodos y técnicas específicas que se utilizarán para abordar las preguntas de investigación.

De acuerdo con el propósito de esta tesis, el referente metodológico para organizar y desarrollar la propuesta didáctica de asesorar a los productores agropecuarios corresponde a una investigación educativa de naturaleza “Cuasi-experimental”, definida por (Wang & Hannafin, 2005, pág. 5) como una “metodología sistemática pero flexible, tiene como finalidad mejorar las prácticas educativas a través de aproximaciones sucesivas en el análisis, diseño, desarrollo e implementación. Se basa en la colaboración entre investigadores y participantes en contextos reales, que conducen a principios de diseño y teorías sensibles al contexto”.

Figura 6: Investigación para el diseño y desarrollo



Nota: (Wang & Hannafin, 2005).

Desde esta perspectiva se considera que la metodología del diseño y desarrollo se ajusta al proceso de construcción de Metodologías lúdicas con fines educativos, al desarrollarse en un contexto específico a partir de la relación entre teoría, producto diseñado e implementación de la misma, mediante un proceso reflexivo y reiterado donde el investigador y/o facilitador se involucra directamente y participa junto a los participantes utilizando diferentes técnicas para dar soluciones a problemas relacionados dentro de la cadena productiva del cuy, con énfasis en la dimensión económica.

A continuación se describe los componentes clave del diseño:

Intervención: Se diseñará e implementará una metodología lúdica como herramienta de capacitación enfocada en mejorar las habilidades de gestión económica y financiera de los productores de cuy.

Selección de los Participantes: Se seleccionará a un grupo de productores de cuy en el Centro Poblado de Marcaconga. Debido a la naturaleza del contexto, la selección no será aleatoria, sino basada en criterios como la accesibilidad y disposición a participar.

Medición Previa (Pre-test): Antes de la implementación de la metodología lúdica, se llevará a cabo una evaluación inicial (pre-test) para medir el nivel de conocimientos y habilidades en gestión económica y financiera de los productores.

Implementación de la Metodología Lúdica: Se llevará a cabo la capacitación mediante la metodología lúdica, diseñada específicamente para las necesidades de los productores de cuy.

Medición Posterior (Post-test): Después de la implementación, se realizará una evaluación posterior (post-test) para medir el cambio en los conocimientos y habilidades adquiridos en gestión económica y financiera.

Análisis Comparativo: Los resultados del pre-test y post-test se compararán para evaluar el impacto de la metodología lúdica. Se analizarán las diferencias observadas para determinar la efectividad de la intervención.

4.5.1 ENFOQUE METODOLOGICO DEL ESTUDIO

El enfoque de estudio se refiere a la manera en que se aborda una investigación, definiendo la perspectiva y la metodología a seguir.

Según John W. Creswell (2014), en su libro diseño de la investigación señala que: “El enfoque de métodos mixtos es una investigación que combina métodos cualitativos y cuantitativos en un solo estudio para proporcionar una comprensión más completa del fenómeno de interés Este enfoque permite la triangulación de datos y la corroboración de resultados, lo que enriquece el análisis y la interpretación de los hallazgos”.

El enfoque de esta investigación es **mixto, combinando métodos cualitativos y cuantitativos**. En la etapa de diseño del prototipo, se llevaron a cabo entrevistas informales a los productores para identificar y comprender sus principales problemas y necesidades centrado en temas relacionados con la gestión económica y financiera. Posteriormente, se hizo uso del enfoque cuantitativo para la evaluación de los resultados de la encuesta pre-test y post-test, técnica que permite medir el impacto de la metodología lúdica en el aprendizaje y la adquisición de conocimientos y habilidades financieras.

4.5.2 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

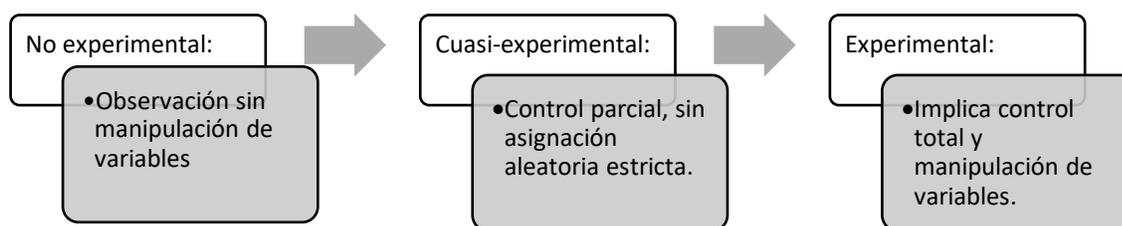
Este tipo de investigación con fines de capacitación a los productores agropecuarios se caracteriza por ser interactiva, integrativa y contextualizada, debido a que el diseño de la propuesta modela el comportamiento del mercado situaciones reales y el proceso de construcción está integrado en un ciclo iterativo de análisis, diseño, implementación y rediseño; utiliza métodos mixtos de investigación, con resultados en el proceso de diseño y el contexto.

El tipo y nivel de investigación se categorizan en función al objetivo del estudio, el enfoque y el procedimiento empleado para la obtención de resultados.

❖ **Tipo de investigación según la interacción de variables:** experimental, cuasi-experimental y no experimental, fue desarrollada y popularizada principalmente por Hernández, Fernández y Baptista en su libro Metodología de la Investigación.

Según Baptista Lucio, Collado, & Hernandez Sampiere, (2014), presentan una clasificación completa en función del nivel de control sobre las variables:

Figura 7: Tipo de investigación



Nota: Obtenido de Baptista Lucio, Collado, & Hernandez Sampiere (2014).

Según Campbell & Stanley (1963) “el estudio cuasi-experimental es aquel en el que el investigador aplica una intervención (de una nueva metodología) o tratamiento, pero no cuenta con un control completo sobre todas las variables ni puede asignar a los participantes de manera aleatoria”. Es decir, en un estudio cuasi-experimental, el investigador no tiene la posibilidad de distribuir a los participantes en los grupos de estudio

de forma completamente al azar. En cambio, los grupos se forman por criterios preexistentes, como pertenecer a una escuela, comunidad, o lugar de trabajo específicos.

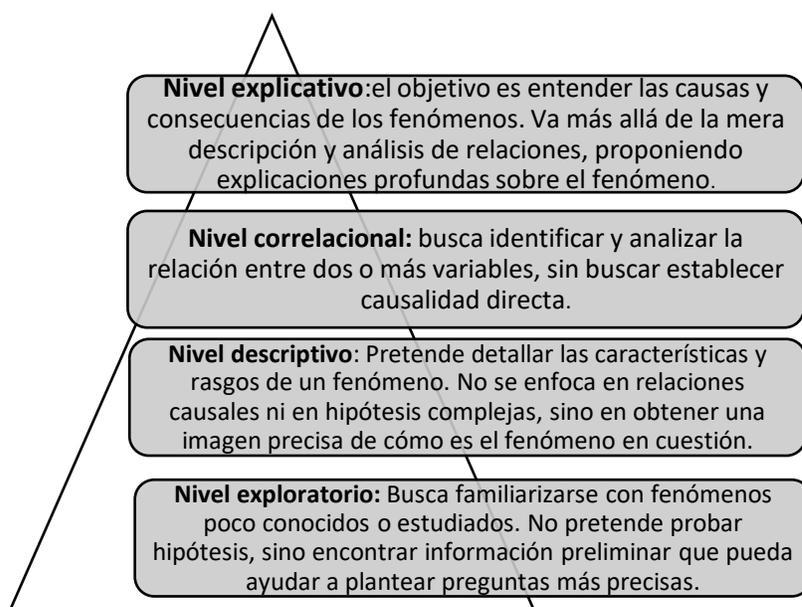
La presente investigación se clasifica como **cuasi experimental**, ya que se evalúa el uso de una metodología lúdica específica (juego de mesa) para mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores. La intervención se centra en observar cambios en los conocimientos y habilidades antes y después de la aplicación de la metodología, lo que permite establecer relaciones de causa y efecto en el contexto del aprendizaje, sin embargo, no se tiene el control total de las variables y de los participantes.

❖ Nivel de investigación:

Los niveles de investigación representan la profundidad con la que se aborda un fenómeno o problema. Según varios autores, varían en función de los objetivos y del tipo de conocimiento que se espera obtener.

Según Baptista Lucio, Collado, & Hernandez Sampiere, (2014) presentan la clasificación en 4 niveles:

Figura 8: Nivel de investigación



Nota: Obtenido de Baptista Lucio, Collado, & Hernandez Sampiere, (2014).

El nivel de la investigación del presente trabajo es **explicativo**. No solo se busca describir la situación actual o explorar nuevas metodologías, sino también explicar cómo y por qué la implementación de la metodología lúdica influye en la gestión económica y financiera de los productores de cuy. Además, se pretende identificar la relación causa-efecto entre la metodología aplicada y los resultados obtenidos, la misma que permite probar la hipótesis de investigación.

4.6 UNIDADES DE ANÁLISIS, POBLACIÓN Y MUESTRA

4.6.1 UNIDAD DE ANÁLISIS

Unidad de análisis es el elemento central que se estudia en una investigación. Según Kerlinger, F. N., & Lee, H. B. (2022) la unidad de análisis se refiere a "las entidades (personas, animales, objetos o eventos) sobre las cuales se recopilan datos y de los cuales se formulan las conclusiones". Estas unidades pueden ser individuos, grupos, organizaciones, comunidades, o cualquier otro fenómeno que sea relevante para los objetivos del estudio.

Por otra parte, Baptista Lucio, Collado, & Hernandez Sampiere (2014), señala que "La unidad de análisis indica quiénes van a ser medidos, es decir, los participantes o casos a quienes en última instancia vamos a aplicar el instrumento de medición".

Dado el objetivo general de desarrollar un modelo económico simplificado para enseñar sobre la gestión económica y financiera a los productores de cuy en el centro poblado de Marcaconga, la unidad de análisis es el productor de cuy individual que pertenece a un núcleo familiar, responsable mayoritario de la conducción de la granja de cuyes, el mismo que puede o no estar asociado.

Esto es porque el propósito es capacitar a los productores, por lo que ellos serán el foco de observación y análisis en tu estudio, ya que se les aplicará la metodología, haciendo uso del juego de mesa y se medirá su aprendizaje o cambio en la gestión económica y financiera.

4.6.2 POBLACIÓN DE ESTUDIO

❖ **Población:** conformado por todos los productores de cuy en el Centro Poblado C. P. Marcaconga. También pueden ser criadores de cuy de otro distrito de la región de Cusco; sin embargo, para fines metodológicos, nos limitamos únicamente a la población de estudio.

- **Tamaño de la población o número de familias productoras de cuy:** 200 hogares
- **Número de asociaciones productoras de cuy:** 5

Tabla 12: Asociaciones productoras de cuy -C.P Marcaconga.

Denominación	Número de asociados
Asociación de productores Qori Cuy	20
Asociación de productores de Cuy Kullupata	21
Asociación de productores de cuy las Pukarinas	24
Asociación de productores Cuy Nueva Esperanza	25
Asociación de productores Cuy Ayllu	30
<i>Total de productores asociados:</i>	<i>120</i>
<i>Total de productores asociados:</i>	<i>80</i>
Total de productores de cuy:	200

Nota: Obtención de datos de fuente primaria

- **Número de asociados promedio:** 24

4.6.3 TAMAÑO DE LA MUESTRA

❖ **Muestra:** Conformado por productores independientes y/o integrantes de asociaciones organizadas, las mismas que serán intervenidas con la implementación con la metodología lúdica haciendo uso del juego de mesa Qhapaq Pukllay.

❖ **Cantidad:** Conformado por 50 productores agropecuarios, agrupado en 10 grupos de 5 personas. Dado que la metodología lúdica (el juego de mesa) requiere un mínimo de 02 y un máximo de 05 personas para ser efectiva.

4.7 TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE MUESTRA

- ✓ **Tipo de muestra:** No Probabilístico
- ✓ **Tipo de muestra No probabilístico:** Muestreo por conveniencia
- ✓ **Criterios de selección:** se seleccionó a productores que estén disponibles, dispuestos a participar, y que cumplan con ciertos criterios relevantes (productor de cuy, interés en la capacitación, saber leer y escribir etc.).

Estrategia de Implementación:

- ✓ **Rotación de Grupos:** Dado que se tuvo 50 productores interesados, se usó la técnica de la rotación de grupos para que todos tengan la oportunidad de participar, realizando múltiples sesiones del juego de mesa.
- ✓ **Consistencia en la Aplicación:** se aseguró que todos los grupos reciban la misma intervención (metodología lúdica) en términos de tiempo, contexto y recursos, para que los resultados sean comparables.

4.8 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

4.8.1 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Encuestas y Cuestionarios: Se utilizó con el fin de medir los conocimientos y habilidades antes y después de la intervención. Mediante el diseño pretest-postest, la misma que es la estructura de nuestra investigación.

P1 = Puntuaciones previas a la prueba (*PRE- TEST*)

P2 = puntuaciones posteriores a la prueba (*POST- TEST*)

D = P2– P1 (puntuaciones de diferencia)

Observación Directa: Durante la implementación, se observó la participación de los productores y el modo en que interactúan con la metodología lúdica, teniendo como producto el juego de mesa.

Entrevistas Semiestructuradas y/o informales: Estas se realizó mediante entrevistas informales para obtener una comprensión más profunda de la percepción de los productores, técnicos y especialistas sobre la metodología y su impacto.

4.8.1.1 Procesamiento de Datos:

Antes de realizar análisis de los datos correspondientes, se procede con la revisión y depuración de posibles errores de registro o presencia de valores atípicos que puedan afectar el análisis y de ahí proceder con la codificación, transformar datos cualitativos en variables numéricas para facilitar el análisis.

4.8.1.2 Herramientas Estadísticas:

- Microsoft Excel: Registro de frecuencias, llenado de datos del resultado pre y post test-
- Software de Estadística SPSS: Procesamiento de datos estadísticos y obtención de resultados.

4.8.2 TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Las técnicas estadísticas de análisis y procesamiento de datos son herramientas fundamentales en la investigación para convertir los datos recolectados en información útil y comprensible.

Se aplicaron técnicas estadísticas para comparar los resultados pre y post intervención, con el fin de identificar cambios significativos. Además, se utilizó un análisis cualitativo a partir de las entrevistas informales realizadas a las miembros participantes, situación que nos permite complementar los resultados cuantitativos y proporcionar una visión más holística del impacto de la metodología.

A. Las Medidas de Tendencia Central

- ✓ **Media:** El promedio de los datos.
- ✓ **Mediana:** El valor central cuando los datos están ordenados.
- ✓ **Moda:** El valor que aparece con mayor frecuencia.

Se tiene los siguientes resultados:

Tabla 13: Medidas de tendencia central

<i>Medidas de tendencia central</i>	<i>Puntaje alcanzado pre- test</i>	<i>Puntaje alcanzado post- test</i>	<i>diferencia</i>
<i>Medias</i>	29.62	66.62	37.00
<i>Mediana</i>	28.00	68.50	37.00
<i>Moda</i>	26.00	70.00	37.00

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

B. Medidas de Dispersión:

- ✓ **Rango:** Diferencia entre el valor máximo y mínimo.
- ✓ **Varianza:** Mide cuánto se desvían los datos respecto a la media.
- ✓ **Desviación estándar:** La raíz cuadrada de la varianza, indica la dispersión de los datos en relación a la media.

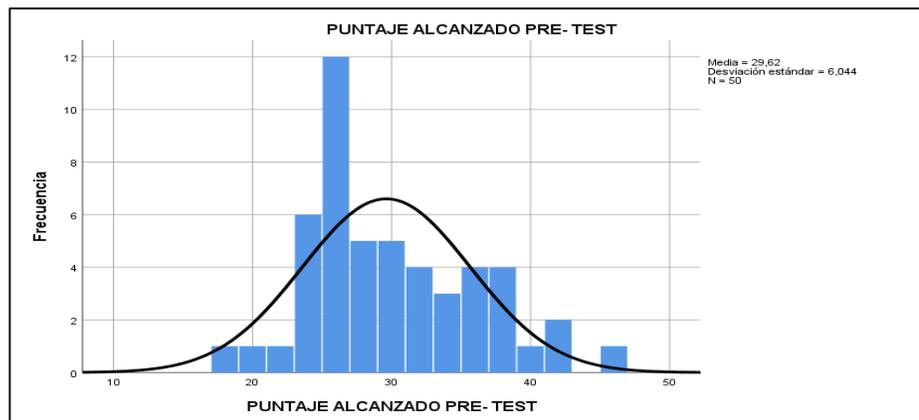
Tabla 14: Medias de dispersión

<i>Medias de dispersión</i>	<i>Puntaje alcanzado pre- test</i>	<i>Puntaje alcanzado post- test</i>	<i>Diferencia</i>
<i>Mínimo</i>	18.00	46.00	
<i>Máximo</i>	45.00	80.00	
<i>Rango</i>	27.00	34.00	34.00
<i>Varianza</i>	36.53	65.26	70.49
<i>Desv.</i> <i>Desviación</i>	6.04	8.08	8.40
<i>Error estándar</i>	0.85	1.14	1.19

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

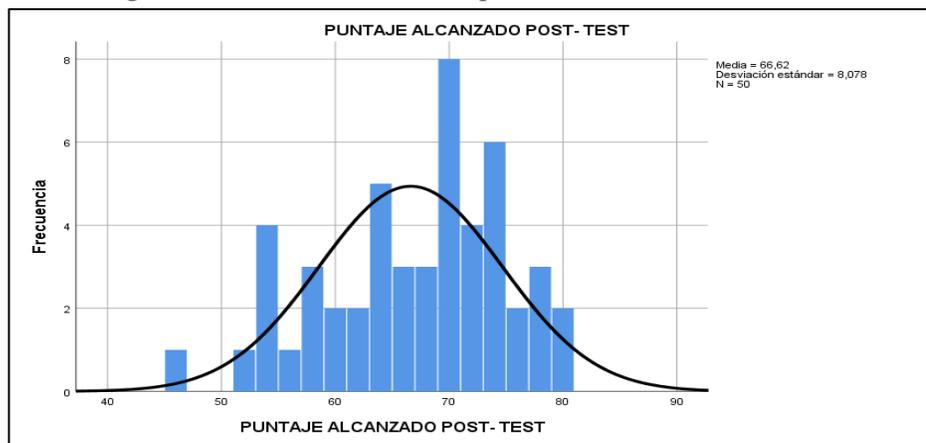
- ✓ **Distribuciones de Frecuencia:** Muestran cuántas veces se repite cada valor o grupo de valores en un conjunto de datos. Se pueden presentar mediante tablas o gráficos (histogramas, gráficos de barras, etc.).
- ✓ El hecho de que en el histograma haya frecuencias que sobrepasen y otras que estén por debajo de la campana de Gauss indica que hay cierta variabilidad en los datos. Esto es común en conjuntos de datos reales, donde pueden existir ciertos picos o caídas debido a características específicas de la muestra.

Figura 9: Frecuencia de datos pre -test



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Figura 10: Frecuencia de datos post -test



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

C. Análisis Inferencial:

El análisis inferencial se utiliza para hacer inferencias o generalizaciones sobre una población a partir de los datos obtenidos de una muestra. Este análisis es clave cuando quieres probar hipótesis.

Pruebas de Hipótesis mediante el estadístico T-STUDEN:

- ✓ **T-Student:** Se utiliza para comparar la media de dos grupos, en nuestro caso, por ejemplo, antes y después de la intervención de la metodología lúdica.

Tabla 15: Prueba de normalidad

	Pruebas de normalidad					
	<i>Kolmogorov-Smirnov^a</i>			<i>Shapiro-Wilk</i>		
	<i>Estadístico</i>	<i>gl</i>	<i>Sig.</i>	<i>Estadístico</i>	<i>gl</i>	
<i>Puntaje alcanzado pre- test</i>	0.145	50	0.010	0.963	50	
<i>Puntaje alcanzado post- test</i>	0.116	50	0.091	0.964	50	
<i>Diferencia</i>	0.086	50	.200*	0.969	50	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Valor p en Pruebas de Normalidad

Con un valor de p igual a 0.2 en la prueba de normalidad, no se rechaza la hipótesis nula de que los datos provienen de una distribución normal. Esto sugiere que, en general, los datos son considerados normales.

Objetivo: Determinar si los datos siguen una distribución normal.

Hipótesis:

- ✍ Hipótesis nula (H_0): Los datos son normalmente distribuidos.
- ✍ Hipótesis alternativa (H_1): Los datos no son normalmente distribuidos.

Interpretación del valor p:

- ✍ $P < 0.05$: Rechazamos la hipótesis nula.
- ✍ $P \geq 0.05$: No rechazamos la hipótesis nula

- ✓ **Intervalos de Confianza:** Estimaciones que proporcionan un rango de valores dentro del cual es probable que se encuentre el valor verdadero de la población con un nivel de confianza específico (por ejemplo, 95%).

Tabla 16: Resultados de los intervalos de confianza

<i>IC: Intervalos de confianza</i>	<i>Puntaje alcanzado pre- test</i>	<i>Puntaje alcanzado post- test</i>	<i>DIFERENCIA</i>
<i>Ic 95% de limite inferior</i>	<i>27.90</i>	<i>64.32</i>	<i>34.61</i>
<i>Ic 95% de limite superior</i>	<i>31.34</i>	<i>68.92</i>	<i>39.39</i>

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Este intervalo indica que estamos 95% seguros de que la verdadera media de la diferencia de puntajes en la población está entre 34.614 y 39.386. Dado que el intervalo no incluye el valor 0, esto proporciona evidencia adicional de que hay un cambio significativo en el puntaje.

4.9 ANALISIS DE DATOS Y RESULTADOS

4.9.1 COMPARACIÓN DE RESULTADOS PRE Y POST TEST

Tabla 17: Pregunta N°1: Resultado pre test

¿El dinero que recibe por la venta de cuyes representa?

a) Ahorro
b) Ganancia
c) Ingreso (Respuesta correcta)
d) Inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	15	30,0	30,0	30,0
	Respuesta incorrecta	35	70,0	70,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Tabla 18: Pregunta N°1: Resultado post test

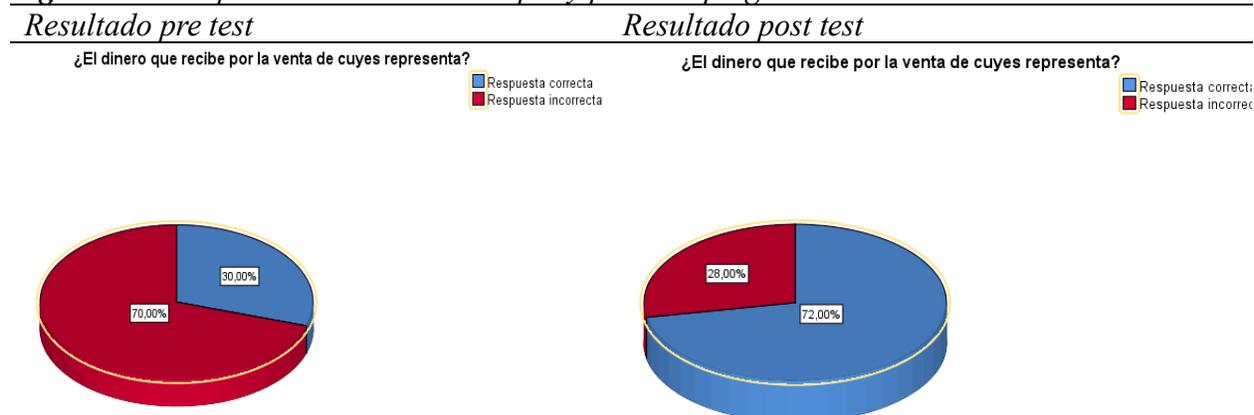
¿El dinero que recibe por la venta de cuyes representa?

a) Ahorro
b) Ganancia
c) Ingreso (Respuesta correcta)
d) Inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	36	72,0	72,0	72,0
	Respuesta incorrecta	14	28,0	28,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Figura 11: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°01



Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

La implementación de la metodología lúdica incremento en un 42% la elección de la alternativa correcta en la identificación de términos económicos y financieros, específicamente sobre ingreso.

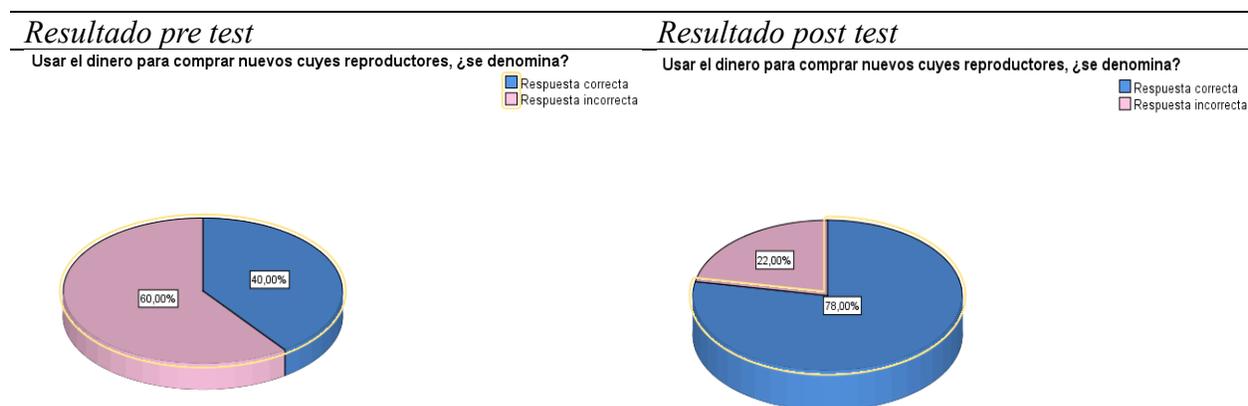
Tabla 19: Pregunta N°2: Resultado pre test

Usar el dinero para comprar nuevos cuyes reproductores, ¿se denomina?					
a) Ahorro b) Gasto c) Inversión (Respuesta correcta) d) Renta					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	20	40,0	40,0	40,0
	Respuesta incorrecta	30	60,0	60,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Tabla 20: Pregunta N°2: Resultado post test

Usar el dinero para comprar nuevos cuyes reproductores, ¿se denomina?					
a) Ahorro b) Gasto c) Inversión (Respuesta correcta) d) Renta					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	39	78,0	78,0	78,0
	Respuesta incorrecta	11	22,0	22,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Figura 12: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°02

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

La implementación de la metodología lúdica incremento en un 38% la elección de la alternativa correcta en la identificación de términos económicos y financieros, específicamente sobre inversión.

Tabla 21: Pregunta N°3: Resultado pre test**¿Qué es un presupuesto?**

- a) Capital que se tiene para abrir un negocio
- b) Una estimación de ingresos y gastos futuros (Respuesta correcta)
- c) Un registro de ventas pasadas
- d) Un plan de marketing

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	13	26,0	26,0	26,0
	Respuesta incorrecta	37	74,0	74,0	100,0
Total		50	100,0	100,0	

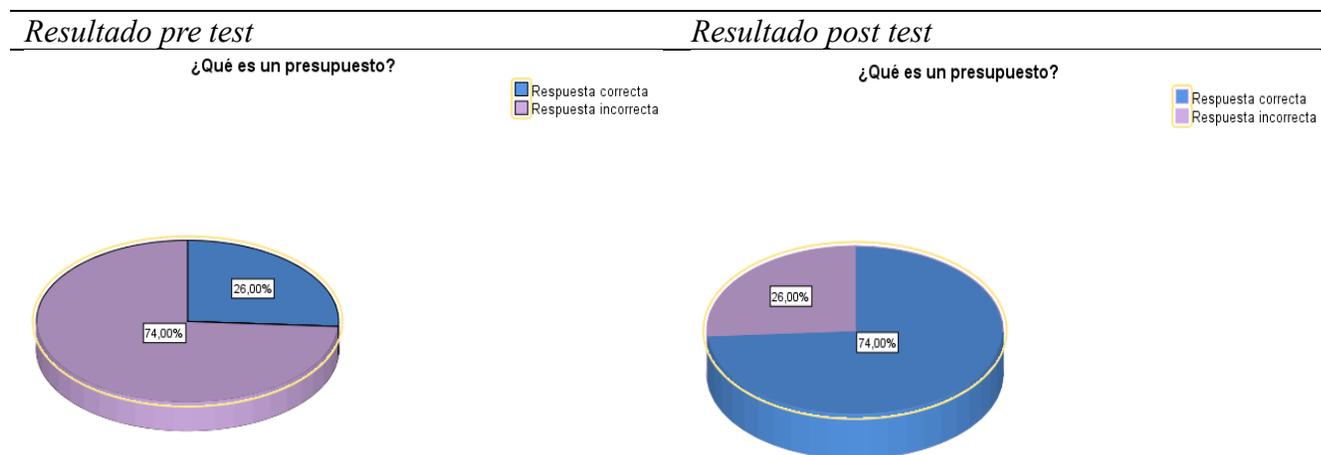
Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Tabla 22: Pregunta N°3: Resultado post test**¿Qué es un presupuesto?**

- a) Capital que se tiene para abrir un negocio
- b) Una estimación de ingresos y gastos futuros (Respuesta correcta)
- c) Un registro de ventas pasadas
- d) Un plan de marketing

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	37	74,0	74,0	74,0
	Respuesta incorrecta	13	26,0	26,0	100,0
Total		50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Figura 13: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°03

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

La implementación de la metodología lúdica incremento en un 48% la elección de la alternativa correcta en la identificación de términos económicos y financieros, específicamente sobre presupuesto.

Tabla 23: Pregunta N°04 Resultado pre test

¿Cuál de las siguientes entidades es responsable de la sanidad animal en Perú?

- a) MIDAGRI
- b) PRODUCE
- c) SENASA (Respuesta correcta)
- d) RNP

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	17	34,0	34,0	34,0
	Respuesta incorrecta	33	66,0	66,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

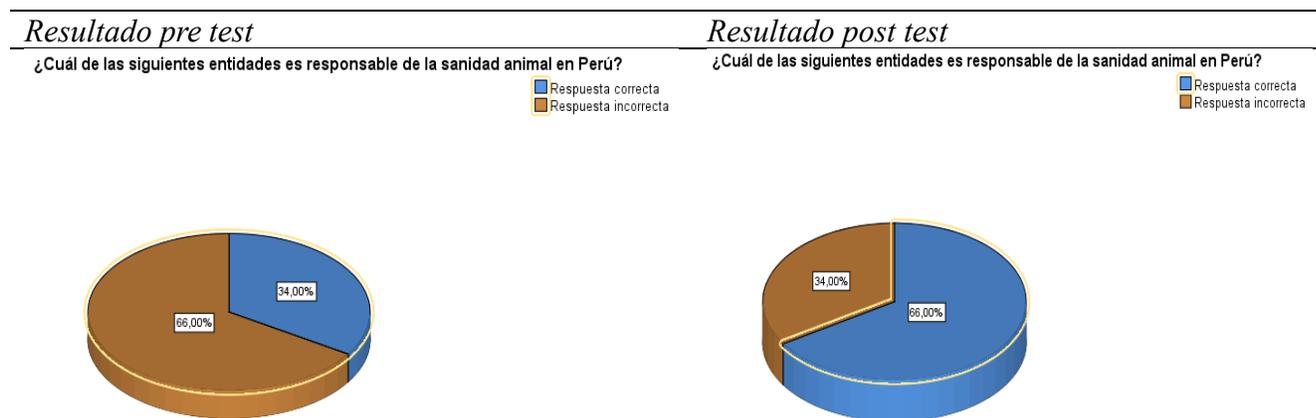
Tabla 24: Pregunta N°04 resultado post test

¿Cuál de las siguientes entidades es responsable de la sanidad animal en Perú?

- a) MIDAGRI
- b) PRODUCE
- c) SENASA (Respuesta correcta)
- d) RNP

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	33	66,0	66,0	66,0
	Respuesta incorrecta	17	34,0	34,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Figura 14: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°04

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

La implementación de la metodología lúdica incremento en un 32% la elección de la alternativa correcta sobre la identificación de la entidad estatal responsable de la sanidad animal.

Tabla 25: Pregunta N°05 Resultado pre test

¿El Ministerio de producción mediante que estrategia apoya la competitividad y sostenibilidad de las cadenas productivas (cuy)?

- a) Agro ideas
- b) Procompite (Respuesta correcta)
- c) Kunan Peru
- d) Haku Wiñay

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	11	22,0	22,0	22,0
	Respuesta incorrecta	39	78,0	78,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

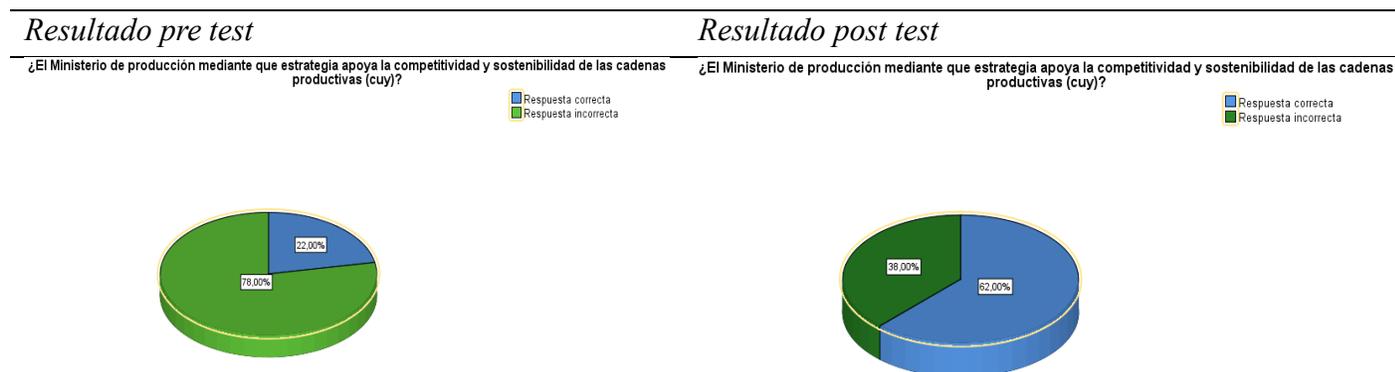
Tabla 26: Pregunta N°05 Resultado post test

¿El Ministerio de producción mediante que estrategia apoya la competitividad y sostenibilidad de las cadenas productivas (cuy)?

- a) Agro ideas
- b) Procompite (Respuesta correcta)
- c) Kunan Peru
- d) Haku Wiñay

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	31	62,0	62,0	62,0
	Respuesta incorrecta	19	38,0	38,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Figura 15: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°05

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

La implementación de la metodología lúdica incremento en un 40% la elección de la alternativa correcta sobre la identificación del programa estatal que apoya la competitividad y sostenibilidad de las cadenas productivas (cuy) de acuerdo al ministerio que corresponde.

Tabla 27: Pregunta N°06 Resultado pre test**¿Cuál es el periodo de gestación de los cuyes?**

- a) 40- 45 días
- b) 50 -55 días
- c) 62- 67 días (Respuesta correcta)
- d) 68-75 días

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta incorrecta	21	42,0	42,0	42,0
	Respuesta correcta	29	58,0	58,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

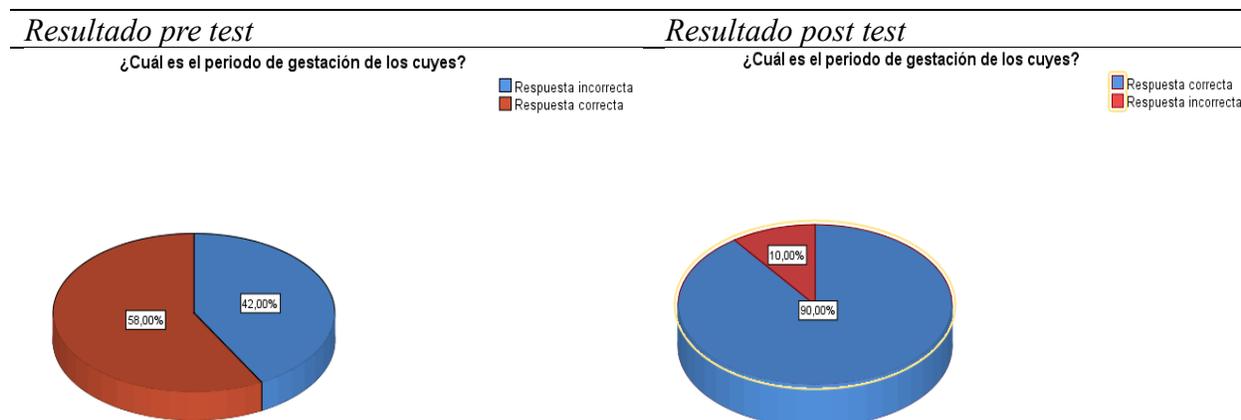
Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Tabla 28: Pregunta N°06 Resultado post test**¿Cuál es el periodo de gestación de los cuyes?**

- a) 40- 45 días
- b) 50 -55 días
- c) 62- 67 días (Respuesta correcta)
- d) 68-75 días

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	45	90,0	90,0	90,0
	Respuesta incorrecta	5	10,0	10,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Figura 16: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°06

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

La implementación de la metodología lúdica incremento en un 48% la elección de la alternativa correcta en relación con los conocimientos técnicos sobre la crianza de cuyes, específicamente sobre el periodo de gestación.

Tabla 29: Pregunta N°07 Resultado pre test

¿Cuál es la enfermedad más peligrosa y frecuente en los cuyes?

a) Salmonella (Respuesta correcta)
b) Piojera
c) Bronquitis
d) Neumonía

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	14	28,0	28,0	28,0
	Respuesta incorrecta	36	72,0	72,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

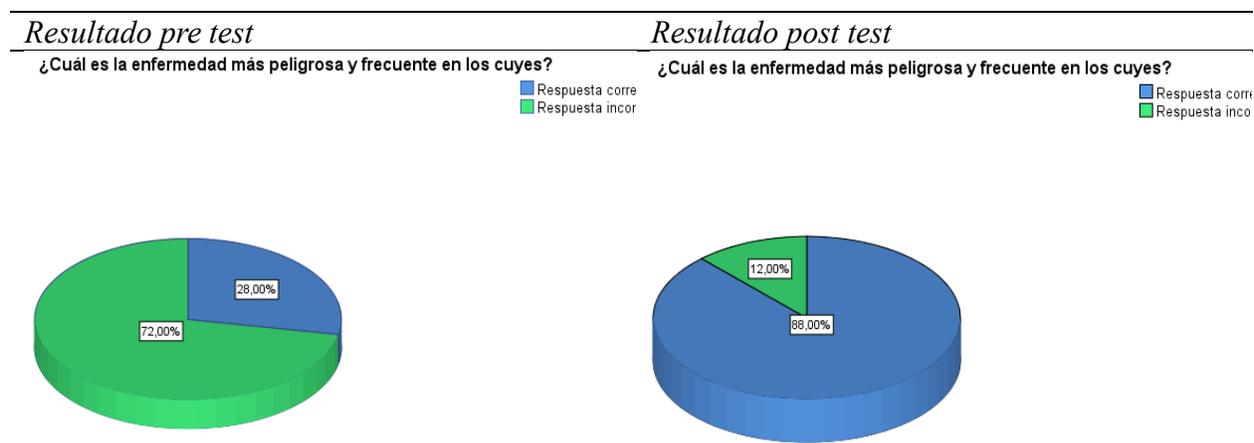
Tabla 30: Pregunta N°07 Resultado post test

¿Cuál es la enfermedad más peligrosa y frecuente en los cuyes?

a) Salmonella (Respuesta correcta)
b) Piojera
c) Bronquitis
d) Neumonía

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	44	88,0	88,0	88,0
	Respuesta incorrecta	6	12,0	12,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Figura 17: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°07

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

La implementación de la metodología lúdica incremento en un 60% la elección de la alternativa correcta en relación a conocimiento técnicos sobre la crianza de cuy, específicamente sobre la enfermedad más peligrosa y frecuente en los cuyes.

Tabla 31: Pregunta N°08 Resultado pre test

¿Qué entiendes por flujo de caja en la gestión financiera de crianza de cuyes?					
a) La cantidad de cuyes vendidos					
b) El total de ganancia por la venta de cuyes					
c) El dinero que entra y sale cuando me dedico a la crianza de cuyes (Respuesta correcta)					
d) La cantidad de dinero que genero por ventas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	13	26,0	26,0	26,0
	Respuesta incorrecta	37	74,0	74,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

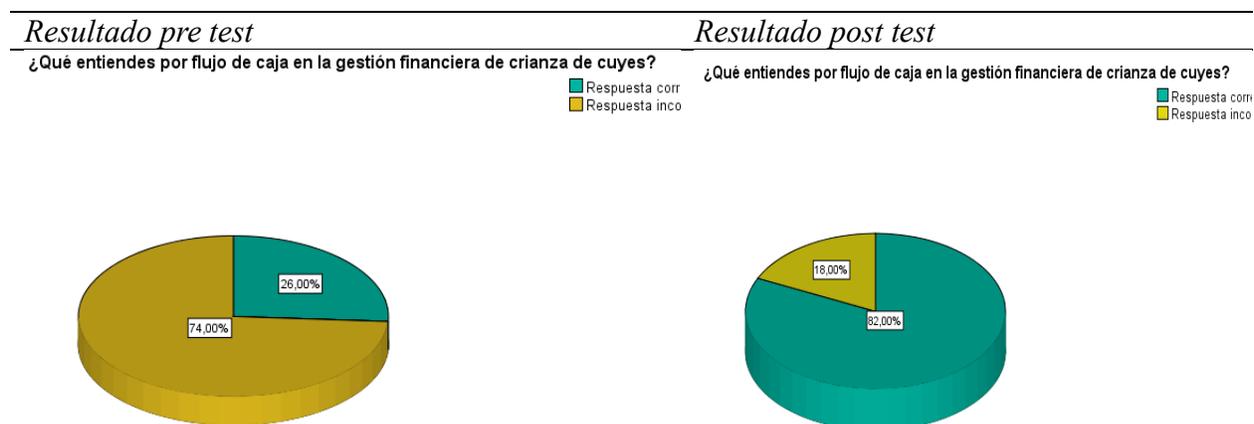
Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Tabla 32: Pregunta N°08 Resultado post test

¿Qué entiendes por flujo de caja en la gestión financiera de crianza de cuyes?					
a) La cantidad de cuyes vendidos					
b) El total de ganancia por la venta de cuyes					
c) El dinero que entra y sale cuando me dedico a la crianza de cuyes (Respuesta correcta)					
d) La cantidad de dinero que genero por ventas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	41	82,0	82,0	82,0
	Respuesta incorrecta	9	18,0	18,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Figura 18: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°08



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

La implementación de la metodología lúdica incremento en un 82% la elección de la alternativa correcta en relación a la identificación del flujo de caja.

Tabla 33: Pregunta N°09 resultado pre test

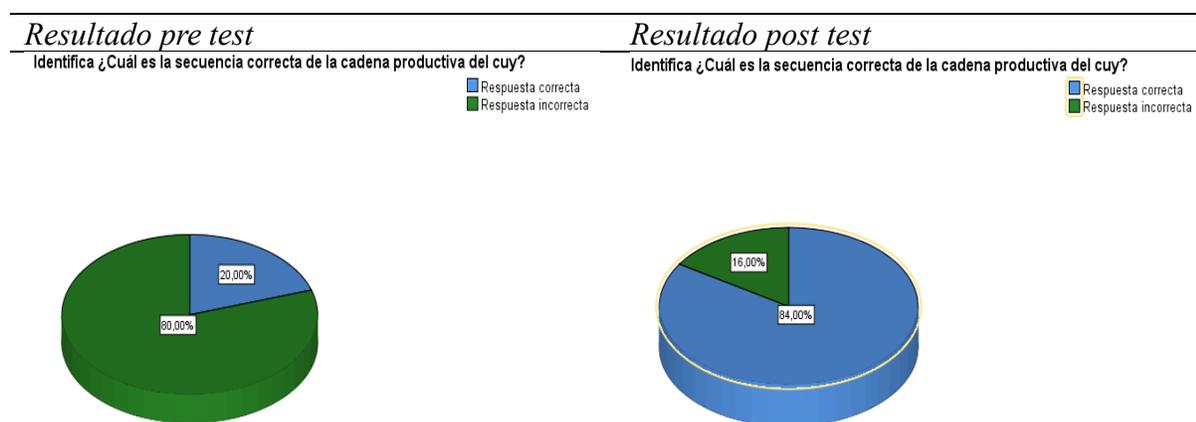
Identifica ¿Cuál es la secuencia correcta de la cadena productiva del cuy?					
a) compra y venta de cuyes					
b) Reproducción, Lactancia, recría y engorde					
c) Producción, Sacrificio y procesamiento, comercio y consumo (Respuesta correcta)					
d) Alimentación, manejo, genética y sanidad					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	10	20,0	20,0	20,0
	Respuesta incorrecta	40	80,0	80,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Tabla 34: Pregunta N°09 resultado post test

Identifica ¿Cuál es la secuencia correcta de la cadena productiva del cuy?					
a) compra y venta de cuyes					
b) Reproducción, Lactancia, recría y engorde					
c) Producción, Sacrificio y procesamiento, comercio y consumo (Respuesta correcta)					
d) Alimentación, manejo, genética y sanidad					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	42	84,0	84,0	84,0
	Respuesta incorrecta	8	16,0	16,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas

Figura 19: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°09

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

La implementación de la metodología lúdica incremento en un 64% la elección de la alternativa correcta en relación a conocimientos técnicos y/o identificación de la cadena productiva del cuy.

Tabla 35: Pregunta N°10 resultado pre test

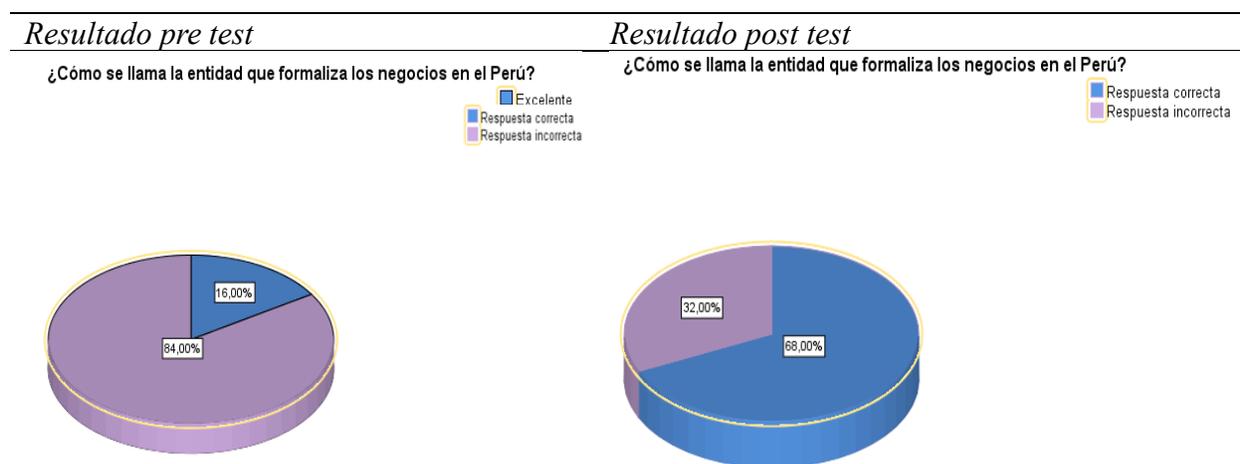
¿Cómo se llama la entidad que formaliza los negocios en el Perú?					
a) Licencia de funcionamiento					
b) Municipalidad					
c) SUNAT (Respuesta correcta)					
d) superintendencia de formalización empresarial					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	8	16,0	16,0	16,0
	Respuesta incorrecta	42	84,0	84,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Tabla 36: Pregunta N°10 resultado post test

¿Cómo se llama la entidad que formaliza los negocios en el Perú?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Respuesta correcta	34	68,0	68,0	68,0
	Respuesta incorrecta	16	32,0	32,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Figura 20: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°10

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

La implementación de la metodología lúdica incremento en un 52% la elección de la alternativa correcta en la identificación de la entidad estatal formalizadora de negocios, según alternativa.

A continuación, se realiza la autoevaluación de los participantes considerando la escala de Likert

Tabla 37: Escala de Likert

Escala de Likert	Niveles
<i>Deficiente (nada)</i>	<i>nivel 1</i>
<i>Insuficiente (poco)</i>	<i>nivel 2</i>
<i>Aceptable</i>	<i>nivel 3</i>
<i>Bueno</i>	<i>nivel 4</i>
<i>Excelente</i>	<i>nivel 5</i>

Nota: Escala de evaluación seleccionada por los testistas.

Tabla 38: Pregunta N°11 resultado pre test

¿Cómo evaluarías tu nivel de conocimiento sobre los siguientes términos económicos: ahorro, capital, inversión, valor agregado, utilidad, impuesto y exportación?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Insuficiente (un poco)	18	36,0	36,0	36,0
	Deficiente (nada)	32	64,0	64,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

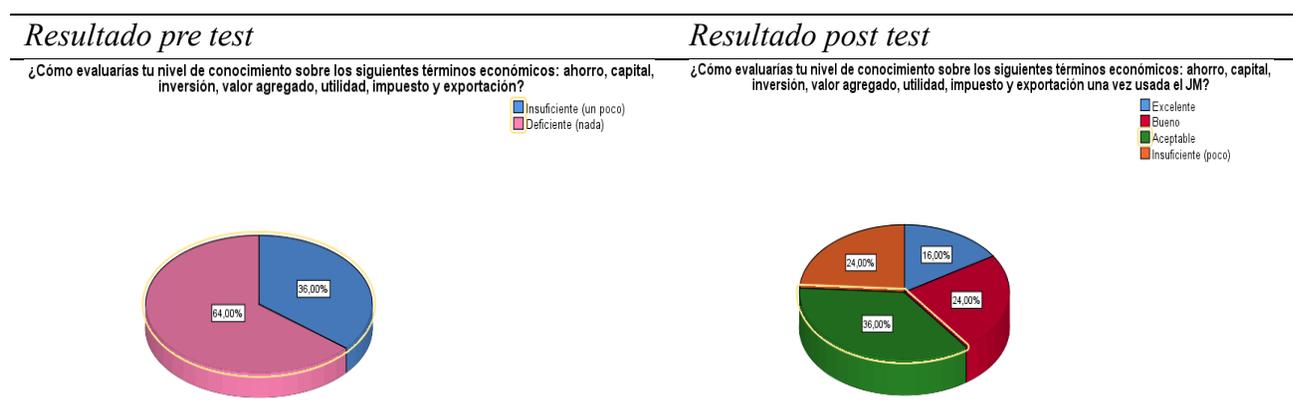
Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Tabla 39: Pregunta N°11 resultado post test

¿Cómo evaluarías tu nivel de conocimiento sobre los siguientes términos económicos: ahorro, capital, inversión, valor agregado, utilidad, impuesto y exportación una vez usada el JM?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	8	16,0	16,0	16,0
	Bueno	12	24,0	24,0	40,0
	Aceptable	18	36,0	36,0	76,0
	Insuficiente (poco)	12	24,0	24,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Figura 21: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°11



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

los participantes que utilizaron la metodología lúdica percibieron un aumento en su nivel de conocimientos teóricos y prácticos sobre conceptos como ahorro, capital, inversión y valor agregado, entre otros. Tras la implementación de la metodología, el 36% calificó su nivel como aceptable, el 24% como bueno y 16 % calificó su nivel como excelente.

Tabla 40: Pregunta N°12 resultado pre test

¿Cómo evaluarías tu habilidad para registrar y controlar adecuadamente los costos, gastos e ingresos en tu actividad económica?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Aceptable	4	8,0	8,0	8,0
	Insuficiente (un poco)	18	36,0	36,0	44,0
	Deficiente (nada)	28	56,0	56,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

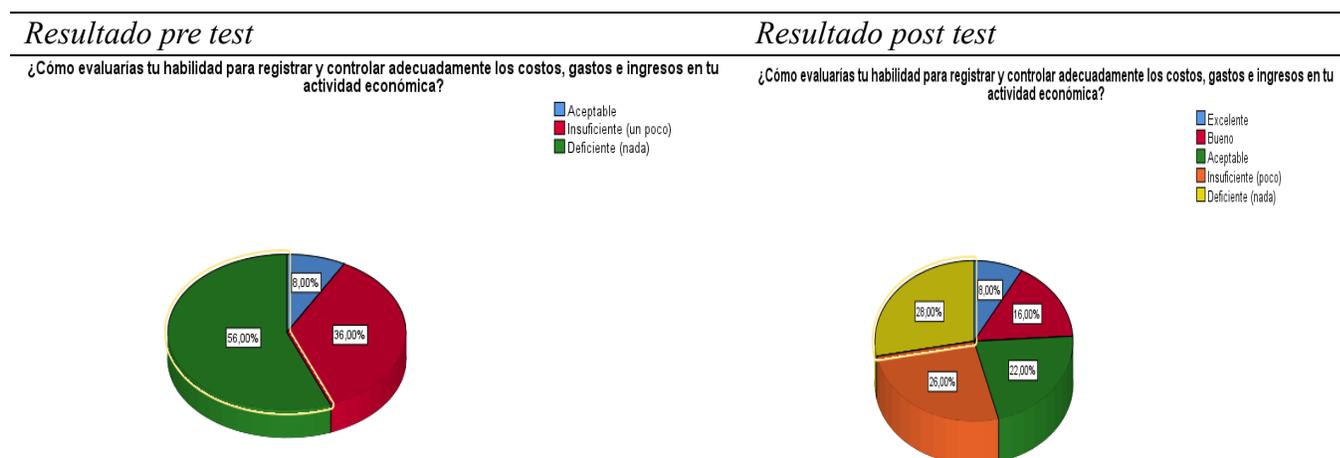
Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Tabla 41: Pregunta N°12 resultado post test

¿Cómo evaluarías tu habilidad para registrar y controlar adecuadamente los costos, gastos e ingresos en tu actividad económica?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	4	8,0	8,0	8,0
	Bueno	8	16,0	16,0	24,0
	Aceptable	11	22,0	22,0	46,0
	Insuficiente (poco)	13	26,0	26,0	72,0
	Deficiente (nada)	14	28,0	28,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Figura 22: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°12

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Los participantes que emplearon la metodología lúdica señalaron un progreso práctico en registrar y controlar adecuadamente los costos, gastos e ingresos en su actividad económica. Según resultados obtenidos, un 22% valoró su aprendizaje como aceptable, un 16% como bueno y un 8% lo calificó como excelente tras la experiencia.

Tabla 42: Pregunta N°13 resultado pre test

¿Cómo evaluarías tu habilidad para administrar y gestionar de manera eficaz tu capital inicial y los préstamos bancarios en tu actividad económica?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bueno	1	2,0	2,0	2,0
Aceptable	12	24,0	24,0	26,0
Insuficiente (un poco)	21	42,0	42,0	68,0
Deficiente (nada)	16	32,0	32,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

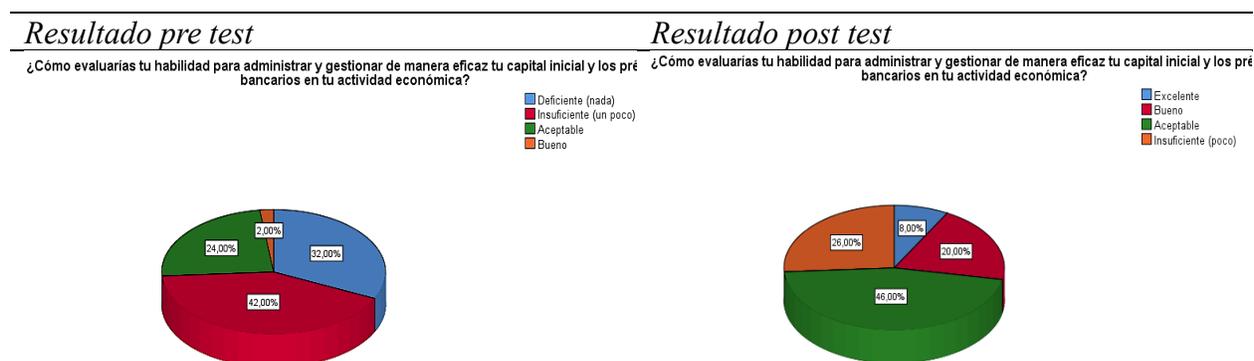
Tabla 43: Pregunta N°13 resultado post test

¿Cómo evaluarías tu habilidad para administrar y gestionar de manera eficaz tu capital inicial y los préstamos bancarios en tu actividad económica?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Excelente	4	8,0	8,0	8,0
Bueno	10	20,0	20,0	28,0
Aceptable	23	46,0	46,0	74,0
Insuficiente (poco)	13	26,0	26,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Figura 23: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°13



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Tras implementar la metodología lúdica, los participantes evaluaron positivamente su progreso en la administración y gestión eficaz de su capital de trabajo que incluye los préstamos bancarios. De acuerdo con los resultados de la escala de Likert, un 46% se identificó su nivel aceptable, un 20% en un nivel bueno y un 8% en un nivel excelente. Destacando un avance positivo en la mejora de capacidades y habilidades en comparación con la evaluación pre test.

Tabla 44: Pregunta N°14 resultado pre test

¿Cómo evaluarías tu habilidad para planificar estrategias de producción y comercialización para generar más ganancias en tu actividad económica?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Aceptable	1	2,0	2,0	2,0
	Insuficiente (un poco)	14	28,0	28,0	30,0
	Deficiente (nada)	35	70,0	70,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

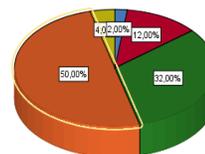
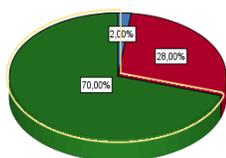
Tabla 45: Pregunta N°14 resultado post test

¿Cómo evaluarías tu habilidad para planificar estrategias de producción y comercialización para generar más ganancias en tu actividad económica?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	1	2,0	2,0	2,0
	Buena	6	12,0	12,0	14,0
	Aceptable	16	32,0	32,0	46,0
	Insuficiente (poco)	25	50,0	50,0	96,0
	Deficiente (nada)	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Comparación de resultados pre y post test pregunta N°14

Resultado pre test	Resultado post test
¿Cómo evaluarías tu habilidad para planificar estrategias de producción y comercialización para generar más ganancias en tu actividad económica? Aceptable Insuficiente (un poco) Deficiente (nada)	¿Cómo evaluarías tu habilidad para planificar estrategias de producción y comercialización para generar más ganancias en tu actividad económica? Excelente Bueno Aceptable Insuficiente (poco) Deficiente (nada)



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Los participantes que utilizaron la metodología lúdica percibieron un aumento en su nivel de habilidad para planificar estrategias de producción y comercialización para generar más ganancias en su actividad económica. Tras la implementación de la metodología, el 32% calificó su nivel como aceptable, el 12% como bueno y el 2% como excelente.

Tabla 46: Pregunta N°15 resultado pre test

¿Cómo evaluarías tus habilidades para tomar decisiones acertadas en el		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Insuficiente (un poco)	27	54,0	54,0	54,0
	Deficiente (nada)	23	46,0	46,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

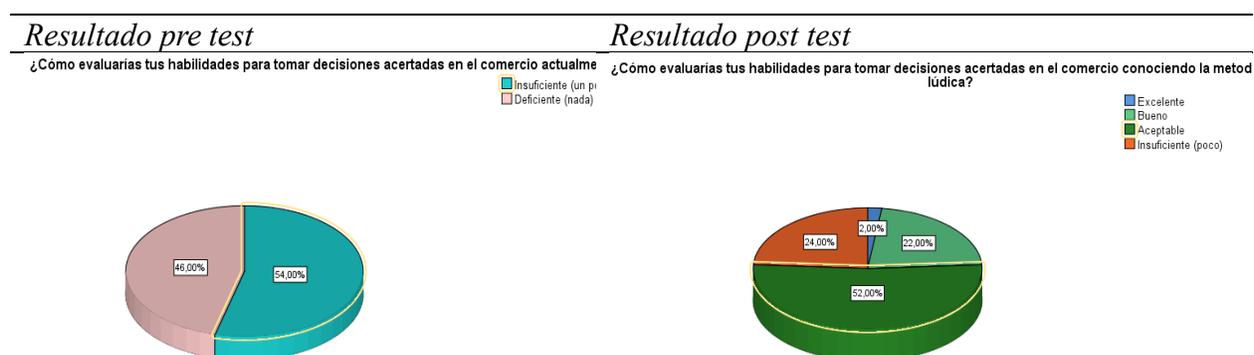
Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Tabla 47: Pregunta N°15 resultado post test

¿Cómo evaluarías tus habilidades para tomar decisiones acertadas en el comercio conociendo la metodología lúdica?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	1	2,0	2,0	2,0
	Bueno	11	22,0	22,0	24,0
	Aceptable	26	52,0	52,0	76,0
	Insuficiente (poco)	12	24,0	24,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Figura 24: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°15



Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

La metodología lúdica tuvo un impacto significativo en la toma de decisiones acertadas en cuenta al mercado. Según los resultados de la escala de Likert, un 52% calificó su habilidad como aceptable, un 24% como bueno y un 22% como excelente.

Tabla 48: Pregunta N°16 resultado pre test

¿Cómo evaluarías tu habilidad para gestionar los flujos de caja de manera precisa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bueno	1	2,0	2,0	2,0
Aceptable	6	12,0	12,0	14,0
Insuficiente (un poco)	21	42,0	42,0	56,0
Deficiente (nada)	22	44,0	44,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

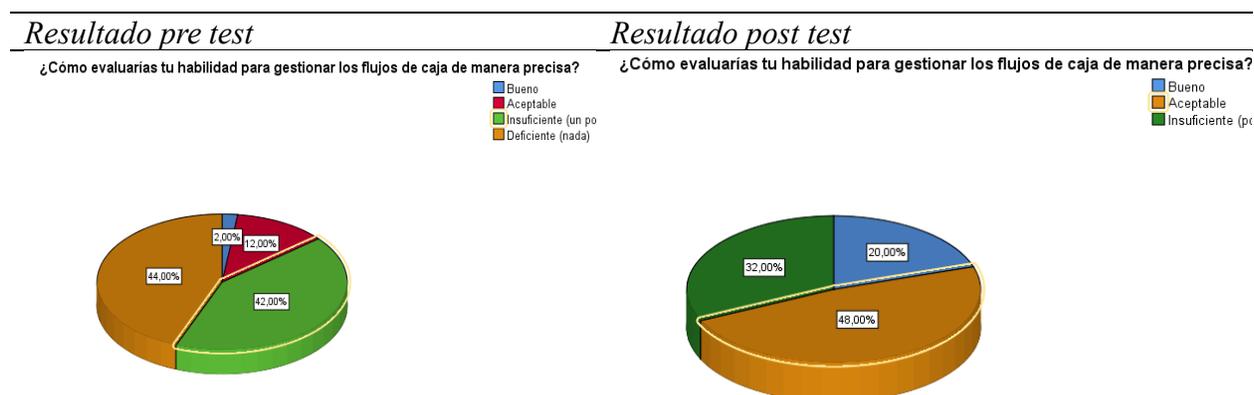
Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Tabla 49: Pregunta N°16 resultado post test

¿Cómo evaluarías tu habilidad para gestionar los flujos de caja de manera precisa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bueno	10	20,0	20,0	20,0
Aceptable	24	48,0	48,0	68,0
Insuficiente (poco)	16	32,0	32,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Figura 25: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°16

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Tras implementar la metodología lúdica, los participantes evaluaron positivamente su progreso para gestionar los flujos de caja de manera precisa. El 48% de los participantes considera que cuenta con nivel aceptable en el dominio de la técnica, 20 % como bueno, mientras que el 32 % necesita aún reforzar esta habilidad con la práctica.

Tabla 50: Pregunta N°17 resultado pre test

¿Cómo evaluarías tu habilidad para identificar y diferenciar las etapas de la cadena productiva del cuy?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Aceptable	4	8,0	8,0	8,0
	Insuficiente (un poco)	25	50,0	50,0	58,0
	Deficiente (nada)	21	42,0	42,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

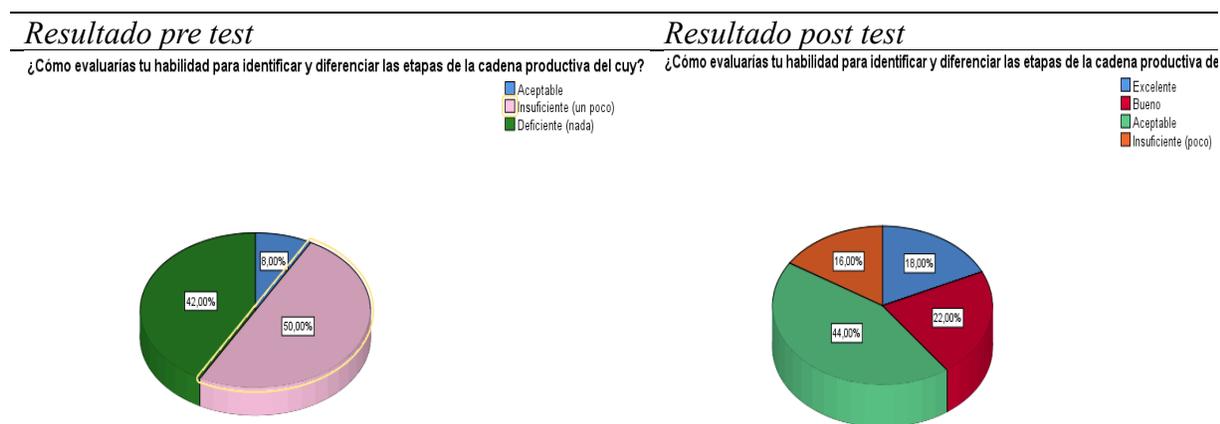
Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Tabla 51: Pregunta N°17 resultado post test

¿Cómo evaluarías tu habilidad para identificar y diferenciar las etapas de la cadena productiva del cuy?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	9	18,0	18,0	18,0
	Bueno	11	22,0	22,0	40,0
	Aceptable	22	44,0	44,0	84,0
	Insuficiente (poco)	8	16,0	16,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Figura 26: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°17

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Después de la implementación de la metodología lúdica en relación a su habilidad en la identificación y diferenciación de la cadena productiva del cuy, 44% de los participantes consideran como aceptable, 22% evalúa su nivel como bueno y el 18% evalúa su avance como excelente.

Tabla 52: Pregunta N°18 resultado pre test

¿Cómo evaluarías tus habilidades de gestión y organización para el logro de objetivos y resultados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Deficiente (nada)	20	40,0	40,0	40,0
	Insuficiente (un poco)	25	50,0	50,0	90,0
	Acceptable	3	6,0	6,0	96,0
	Bueno	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

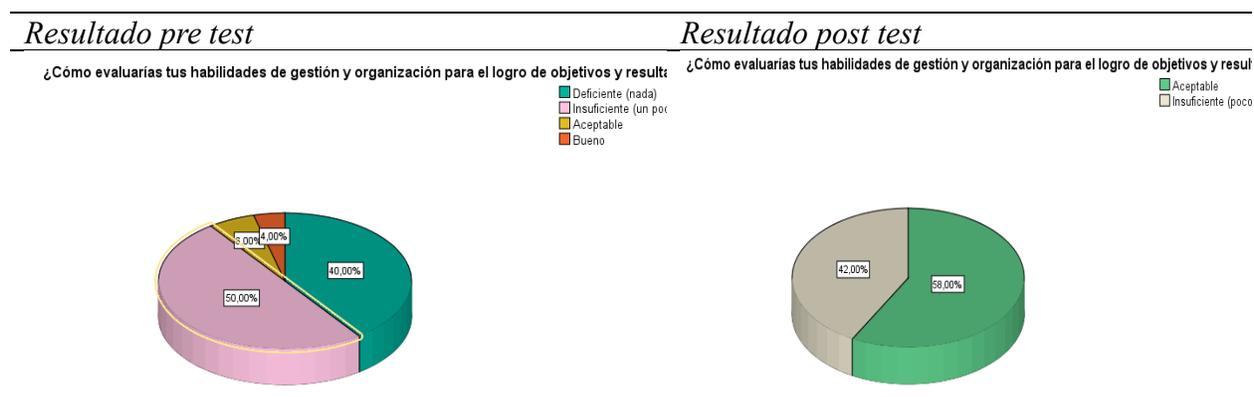
Tabla 53: Pregunta N°18 resultado post test

¿Cómo evaluarías tus habilidades de gestión y organización para el logro de objetivos y resultados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Acceptable	29	58,0	58,0	58,0
	Insuficiente (poco)	21	42,0	42,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Figura 27: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°18



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Los productores de cuy evalúan sus habilidades de gestión y organización para el logro de objetivos y resultados haciendo uso de la escala de Likert, tras la implementación de la metodología el 58% de los productores evalúa su nivel de habilidad como aceptable, mientras que 42% aún necesita fortalecer esta habilidad mediante la organización y practica de herramientas como la metodología lúdica que contribuyan de forma integral a la gestión económica y financiera de sus emprendimientos.

Tabla 54: Pregunta N°19 resultado pre test

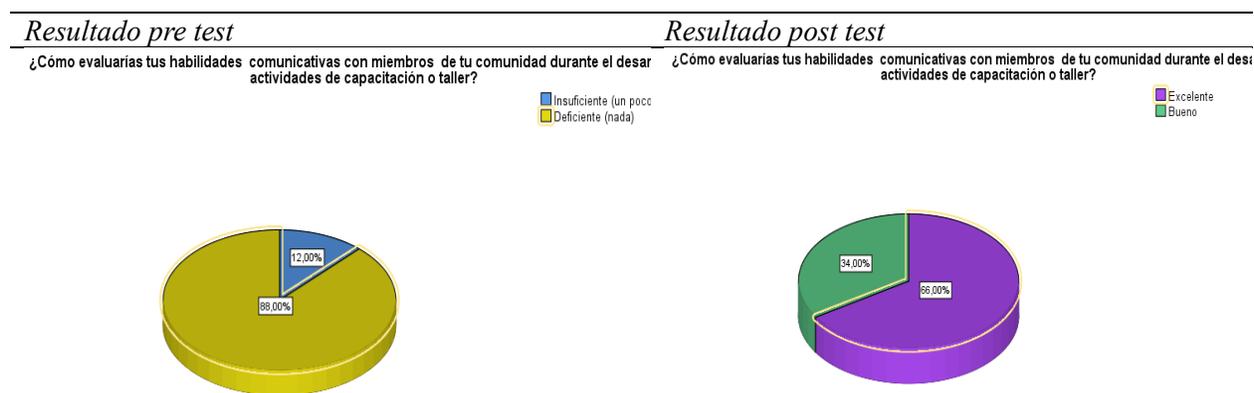
¿Cómo evaluarías tus habilidades comunicativas con miembros de tu comunidad durante el desarrollo de actividades de capacitación o taller?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Insuficiente (un poco)	6	12,0	12,0	12,0
	Deficiente (nada)	44	88,0	88,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Tabla 55: Pregunta N°19 resultado post test

¿Cómo evaluarías tus habilidades comunicativas con miembros de tu comunidad durante el desarrollo de actividades de capacitación o taller?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	33	66,0	66,0	66,0
	Bueno	17	34,0	34,0	100
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Figura 28: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°18

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

La implementación de la metodología contribuyó significativamente en las habilidades comunicativas durante el desarrollo del taller. El 66% de los participantes evalúa su nivel como excelente y mientras que el 34% como bueno. Nuestra observación en campo, al momento de la implementación de la metodología se percibió un aumento comunicación mutua y hacia los tesistas gracias a la curiosidad por conocer más sobre temas económicos y financieros.

Tabla 56: Pregunta N°20 resultado pre test

Evalué su nivel de aprendizaje con las capacitaciones tradicionales donde hayas participado					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Aceptable	2	4,0	4,0	4,0
	Insuficiente (un poco)	33	66,0	66,0	70,0
	Deficiente (nada)	15	30,0	30,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

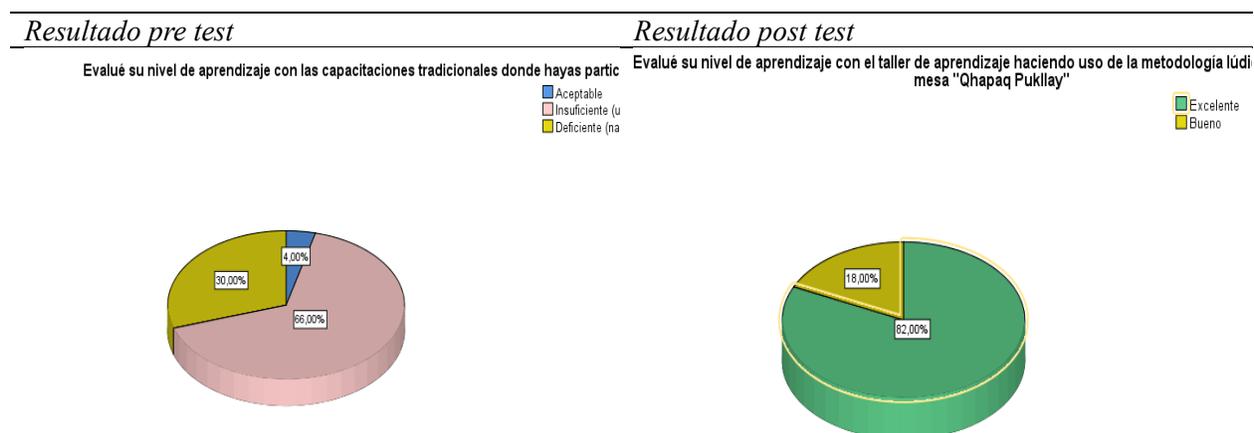
Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Tabla 57: Pregunta N°20 resultado post test

Evalué su nivel de aprendizaje con el taller de aprendizaje haciendo uso de la metodología lúdica del juego de mesa "Qhapaq Pukllay"

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	41	82,0	82,0	82,0
	Bueno	9	18,0	18,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

Figura 29: Comparación de resultados pre y post test pregunta N°20

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Los productores participantes, 66% considera que la forma tradicional de capacitar a los productores es insuficiente y el 30% considera que es deficiente, Mientras que 82 % de los productores de cuy, participantes en el desarrollo de los talleres de aprendizaje haciendo uso de la metodología lúdica de juegos de mesa “Qhapaq Pukllay” considera que es una manera excelente de capacitarlos.

El trabajo en campo, mediante la implementación de la metodología permitió de cerca observar el modo entretenido y activo que aprenden los productores agropecuarios en un contexto semirealista.

A continuación, se presenta, los puntajes alcanzados de pre y post test de 50 participantes, productores de cuy entre independientes y asociados.

Tabla 58: Tratamiento cuasi experimental de muestras relacionadas

Muestra	P1: Puntaje alcanzado pre test	P2: Puntaje alcanzado post test	Diferencia
Participante N°01	35	57	22
Participante N°02	45	74	29
Participante N°03	26	63	37
Participante N°04	26	54	28
Participante N°05	38	68	30
Participante N°06	26	72	46
Participante N°07	26	78	52
Participante N°08	33	62	29
Participante N°09	26	64	38
Participante N°10	37	74	37
Participante N°11	32	70	38
Participante N°12	27	64	37
Participante N°13	38	70	32

<i>Participante N°14</i>	28	59	31
<i>Participante N°15</i>	23	77	54
<i>Participante N°16</i>	30	54	24
<i>Participante N°17</i>	28	72	44
<i>Participante N°18</i>	18	56	38
<i>Participante N°19</i>	26	66	40
<i>Participante N°20</i>	25	75	50
<i>Participante N°21</i>	30	63	33
<i>Participante N°22</i>	32	70	38
<i>Participante N°23</i>	25	62	37
<i>Participante N°24</i>	35	77	42
<i>Participante N°25</i>	26	68	42
<i>Participante N°26</i>	30	69	39
<i>Participante N°27</i>	33	80	47
<i>Participante N°28</i>	20	58	38
<i>Participante N°29</i>	23	71	48
<i>Participante N°30</i>	39	69	30
<i>Participante N°31</i>	23	73	50
<i>Participante N°32</i>	30	80	50
<i>Participante N°33</i>	24	72	48
<i>Participante N°34</i>	25	69	44
<i>Participante N°35</i>	36	66	30
<i>Participante N°36</i>	21	52	31
<i>Participante N°37</i>	37	74	37
<i>Participante N°38</i>	24	59	35
<i>Participante N°39</i>	41	70	29
<i>Participante N°40</i>	28	74	46
<i>Participante N°41</i>	42	67	25
<i>Participante N°42</i>	31	64	33
<i>Participante N°43</i>	33	66	33
<i>Participante N°44</i>	26	74	48
<i>Participante N°45</i>	24	46	22
<i>Participante N°46</i>	27	54	27
<i>Participante N°47</i>	30	69	39
<i>Participante N°48</i>	25	53	28
<i>Participante N°49</i>	32	58	26
<i>Participante N°50</i>	36	75	39

Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

4.9.2 DIFERENCIAS EMPAREJADAS O T-STUDENT PARA MUESTRAS RELACIONADAS

Tabla 59: Diferencias emparejadas

	<i>Diferencias emparejadas</i>					<i>t</i>	<i>gl.</i>	<i>Sig. (bilateral)</i>
	<i>Media</i>	<i>Desv. Desviación</i>	<i>Desv. Error promedio</i>	<i>95% de intervalo de confianza de la diferencia</i>				
				<i>Inferior</i>	<i>Superior</i>			
Puntaje alcanzado post- test - puntaje alcanzado pre- test	37.000	8.396	1.187	34.614	39.386	31.162	49	0.000

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

A. Media de 37.000:

- Esto indica que, en promedio, los participantes mejoraron su puntaje en 37 puntos después del tratamiento en comparación con el pre-test.

B. Desviación estándar (Desv. Std.): 8.396

- Este valor mide la variabilidad de las diferencias. Un valor relativamente bajo sugiere que las diferencias están bastante agrupadas alrededor de la media.

C. Error estándar de la media (Desv. Error promedio): 1.187

- Este valor proporciona una estimación de cuán precisa es la media de las diferencias. Un error estándar bajo indica que la media es una estimación confiable del verdadero efecto en la población.

D. Intervalo de confianza (IC) del 95% para la diferencia:

- Inferior: 34.614
- Superior: 39.386

- Esto significa que estamos 95% seguros de que la verdadera media de las diferencias en la población se encuentra entre 34.614 y 39.386. Como este intervalo no incluye cero, demuestra que la mejora es estadísticamente significativa.

E. t: 31.162

- Este es el valor de la estadística t calculada para la prueba. Un valor tan alto indica una diferencia muy significativa entre las medias de los grupos.

F. gl (grados de libertad): 49

- Este valor es el número de pares de datos menos uno. Indica el tamaño de la muestra en la que se basan los resultados.

G. Sig. (bilateral): 0.000

- Este es el valor p asociado con la prueba t. Un valor p de 0.000 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa entre las puntuaciones pre y post-test.
 - ✍ **HO:** La metodología lúdica no contribuye significativamente a la mejora de los conocimientos y habilidades de gestión económica y financiera.
 - ✍ **H1:** La metodología lúdica contribuye significativamente a la mejora de los conocimientos y habilidades de gestión económica y financiera
- Dado que el valor $P=0.000$ es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula, y se acepta la hipótesis de la investigación. La prueba estadística de la metodología lúdica tiene un impacto positivo y significativo en la gestión económica y financiera de los productores, lo cual está en sintonía con la hipótesis de la investigación. La notable diferencia en los puntajes, junto con el error estándar bajo y los IC no superpuestos, indica que la mejora observada es confiable y no debida al azar

CAPITULO V

V EVALUACIÓN DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 EVALUACIÓN DE RESULTADO

La implementación de la metodología lúdica a través del juego de mesa ha demostrado ser una herramienta efectiva para mejorar la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el centro poblado. Los resultados del pre-test y post-test revelan un aumento significativo en los puntajes de conocimientos y habilidades, con una diferencia media de 37 puntos, lo que indica que los participantes han adquirido nuevos conocimientos y han mejorado sus competencias en la gestión de sus recursos.

La prueba de normalidad confirmó que los puntajes post-test se distribuyeron normalmente, permitiendo la utilización de la prueba t de Student para validar la efectividad de la metodología. Estos hallazgos respaldan la hipótesis de que la metodología lúdica contribuye de manera significativa al aprendizaje, superando las limitaciones de las metodologías tradicionales.

Además, las entrevistas realizadas antes de la intervención revelaron una serie de problemáticas comunes entre los productores, como la falta de conocimientos financieros y la dificultad para gestionar sus recursos. La metodología lúdica no solo proporcionó un espacio para el aprendizaje, sino que también fomentó la interacción y el trabajo en equipo, elementos esenciales para el desarrollo de habilidades prácticas en la gestión económica.

5.2 IMPACTOS SOCIALES

La aplicación de esta metodología ha generado impactos sociales positivos, al promover un ambiente de colaboración y aprendizaje entre los productores. La interacción durante las sesiones de juego ha fortalecido las relaciones entre los participantes, facilitando el intercambio de experiencias y la construcción de una red

de apoyo. Este tipo de interacciones puede resultar en un aumento de la cohesión social en la comunidad de productores de cuy, lo cual es fundamental para enfrentar desafíos comunes y compartir soluciones.

Además, al mejorar las habilidades de gestión económica y financiera, los productores se sienten más empoderados para tomar decisiones informadas, lo que puede resultar en un incremento en la confianza y la proactividad dentro de la comunidad. Este cambio en la mentalidad también puede incentivar a otros productores a participar en programas de capacitación, contribuyendo a un cambio cultural hacia la educación continua en el ámbito agrícola.

5.3 IMPACTOS ECONOMICOS

Desde una perspectiva económica, la mejora en la gestión económica y financiera de los productores de cuy puede tener efectos significativos en su rentabilidad. Al adquirir habilidades en la administración de recursos, los productores están mejor equipados para optimizar sus costos y maximizar sus ingresos. Esto puede llevar a un aumento en la producción y, por ende, en los ingresos familiares.

Además, la implementación de la metodología lúdica puede facilitar el acceso a nuevas oportunidades de mercado, ya que los productores se sienten más confiados en sus capacidades para manejar sus negocios. La mejora en la gestión financiera también puede abrir puertas a la obtención de créditos y financiamiento, permitiendo a los productores invertir en sus operaciones y crecer sus emprendimientos.

5.4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados obtenidos coinciden con los hallazgos de Carrera León (2020), quien demostró que los juegos de mesa, al incorporar elementos de diseño colaborativo, promueven un aprendizaje significativo y desarrollan habilidades estratégicas. De manera similar, esta investigación valida que la metodología lúdica no solo fomenta el aprendizaje técnico, sino que también potencia competencias esenciales como la toma de decisiones informadas y la gestión eficiente de recursos.

Además, el impacto positivo de esta intervención refuerza los hallazgos de forma positiva de Molina (2020), quien destacó la capacidad de los juegos de mesa para facilitar el aprendizaje sólido y duradero mediante dinámicas interactivas. En este contexto, el juego “Qapaq Pukllay” desarrollado en el presente estudio surge como una herramienta efectiva no solo para aumentar la productividad y sostenibilidad de los productores, sino también para transformar las prácticas tradicionales de enseñanza en un entorno rural.

Por otro lado, los resultados también reflejan coincidencias con investigaciones como la de Marlés Betancourt (2019) y Betancur Gonzales (2017), quienes destacaron el uso de juegos educativos para fortalecer competencias genéricas y específicas. No obstante, este estudio aporta una novedad al aplicar la metodología lúdica en un contexto agropecuario, lo que amplía las posibilidades de implementación en sectores productivos rurales.

Finalmente, cabe resaltar que este enfoque lúdico, al integrar principios económicos en la dinámica del juego, fomenta una comprensión más profunda de la microeconomía, alineándose con los principios planteados por González Torres (2010) en relación con el impacto educativo de los juegos sobre temas complejos.

5.5 CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

El presente trabajo de investigación concluye:

- La metodología lúdica como herramienta de enseñanza y/o capacitación contribuye en 55.2% en la adquisición de conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera, equivalente a 37 puntos en promedio del post-test en comparación con el pre-test en los productores de cuy en el CP de Marcaconga, Sangarará- Acomayo.
- La gestión económica y financiera de un negocio familiar es uno de las principales debilidades de los productores agropecuarios criadores de cuyes.
- La valoración de la metodología lúdica en relación con la metodología tradicional de capacitación es de 4.76 a 1.74 respectivamente.

RECOMENDACIONES

A los productores agropecuarios.

- A los productores agropecuarios, se recomienda entrenar, capacitarse, actualizarse en temas técnicos, económicos y financieros básicos que les permitirá gestionar adecuadamente sus negocios familiares. Además, se sugiere usar la metodología lúdica de Qhapaq Pukllay cuantas veces sea necesario.
- A los productores agropecuarios se les recomienda llevar el control de costos y gastos e ingresos que implica el desarrollo de su actividad agropecuarias. La presente tesis de investigación mediante la herramienta lúdica de Qhapaq Pukllay propone un modelo sencillo de flujos de caja operativo.
- A los productores agropecuarios, se recomienda aprovechar a conciencia las diversas formas de intervención del gobierno local, universidades, ongs, Asimismo, tener en cuenta que el desarrollo de capacidades mediante entrenamiento y capacitación previas a emprender una nueva actividad económica con fines de lucro es de suma importancia.

A las autoridades distritales, provinciales y regionales.

- A las autoridades del gobierno local y regional, para el desarrollo de capacidades humanas se recomienda la implementación de metodologías alternativas en sus diferentes formas de intervención; puesto que, son más efectivas que las metodologías tradicionales.
- A las autoridades del gobierno local y regional, se les recomienda una intervención completa en la ejecución de los diferentes proyectos productivos, considerando los criterios mínimos de las cadenas productivas y el eslabonamiento respectivo de las mismas.

5.6 REFERENCIAS

Trabajos citados

- Arias Schreiber, F., & Infobae. (27 de Junio de 2024). *Cuatro tendencias de emprendimientos innovadores para este 2024*. Obtenido de <https://www.infobae.com/peru/2024/06/28/cuatro-tendencias-de-emprendimientos-innovadores-para-este-2024/>
- Mendoza Ponce, E. M., Tijerino Mendoza, M., & Espinoza Martínez, M. (2018). *Metodologías lúdicas empleadas en el proceso enseñanza- aprendizaje a los niños atendidos en el Ministerio Luz y Sal, ciudad Darío, Matagalpa, II semestre 2017*. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/10153/1/6931.pdf>
- Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *"Theory of Games and Economic Behavior"*. Princeton: University Press.
- Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behavior; Organizational Behavior and Human Decision Processes*.
- Baptista Lucio, P., Collado, C. F., & Hernandez Zampiere, R. (2014). *Metodología de la investigación*. C.P. 01376, México D.F: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. 6ta edición.
- Bernal Mendoza, Julio Enrique, y Martinez Sacsara, Paul Claudio. (2021). *Dominios de la experiencia que influyen en la satisfacción de los*. Lima: Pontificia Universidad Católica del. Perú (PUCP).
- Betancur Gonzales, F. A. (2017). *"Elaboración de ECO-PLAY juego de mesa para aprender sobre el cuidado del medio ambiente Arequipa, 2017"*. Arequipa: Universidad Tecnológica del Peru .
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2017). *Principles of corporate finance*. McGraw-Hill Education. (12th ed.).
- Brundtland, G. H. (1987). *Nuestro futuro común: Informe de la Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo*. Oxfordshire, Inglaterra : Oxford University Press.
- Campbell, D., & Stanley, J. (1963). *Experimental and quasi-experimental designs for research*. Chicago: IL: Rand McNally.
- Carrera León, P. A. (2020). *ANTENA:Juego De Mesa Didáctico Para Desarrollar un Pensamiento Imaginativo*. Santiago: Universidad de Chile.
- Carvajal Velázquez, M. A. (27 de Febrero de 2012). *Costos de producción en porcicultura*. Obtenido de Porcicultura.com: <https://www.porcicultura.com/destacado/Costos-de-produccion-en-porcicultura>
- CBS,Centro Bartolome de las Casas y UNSAAC. (2015). *Estudio del mercado de la carne de cuy en las provincias de Cusco, Quispicanchi y Calca*. Cusco: Fondo Editorial CBC.
- Chambers, R., & Conway, G. (1992). *Medios de vida rurales sostenibles: conceptos prácticos para el siglo XXI*. Institute of Development Studies.
- Chauca Francia, L. (2020). *Manual de crianza de cuyes*. La Molina. Lima. Perú: Instituto Nacional de Innovación Agraria-INIA.

- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, Quantitative, and mixed metothos approaches*. Thousand Oaks, California: SAGE Publicación .
- Cuenca, L., & Vélez, E. (setiembre de 2016). *Estudio del sistema de alimentación en cerdos de ceba y su incidencia en los costos de producción en la granja agropecuaria caicedo, de la parroquia tarqui, cantón y provincia de pastaza*. Obtenido de <https://repositorio.uti.edu.ec/handle/123456789/368>
- Davenport, T., & Prusak, L. (1998). *Working knowledge: How organizations manage what they know*. Cambridge: Harvard Business Press.
- DGPA-MIDAGRI. (2019). *Potencial de mercado internacinal para la carne de cuy*. Obtenido de <https://repositorio.midagri.gob.pe/jspui/bitstream/20.500.13036/78/1/potencial%20mercado%20interno%20de%20carne%20de%20cuy.pdf>
- Díaz Miyahara, M. S. (2020). *DISEÑO DE JUEGO DE MESA PARA APRENDER LAS CUATRO OPERACIONES BÁSICAS DE MATEMÁTICA MEJORANDO EL PROCESO DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE ANTE LA NUEVA REALIDAD DEL COVID-19*. Lima : Universidad San Ignacion de Loyola .
- Dirección General de Promoción Agraria – DGPA. (s.f.). *MIDAGRI*. Obtenido de Definición de una cadena productiva: <https://www.midagri.gob.pe/portal/38-sector-agrario/pecuaria/308-las-cadenas-productivas?start=2>
- Drucker, P. F. (1999). *Management challenges for the 21st century*. HarperBusiness.
- Elario Oruro, Y., & Quispe Hanco, G. (2021). *Juegos recreativos y su relacion con habilidades sociales de los estudiantes de primaria de la I. E. los patriotas - cusco - - 2019*. Cusco: Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.
- Esquerre Alva, M. Á. (2022). *FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUEGO DE MESA CON TEMÁTICA DE LA POLÍTICA PERUANA*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Esquerre Alva, M. Á. (2022). *FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUEGO DE MESA CON TEMÁTICA DE LA POLÍTICA PERUANA*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- FAO, O. d. (1998). *Ingeniería económica aplicada a la industria pesquera* . Roma: Internacional Year of the ocean.
- FAO, O. d. (2016). *Manual de “Estadísticas sobre Costos de Producción Agrícola” Lineamientos para la Recolección, Compilación y Difusión de Datos*.
- Fayyaz, A. M. (2009). *State of entrepreneurship and globalisation in Pakistan, International Journal of Business and Globalisation*.
- Fonseca Jarquín, María del Carmen - Aguilar Chávez, Nohemy Scarleth. (2020). *El taller como Estrategia Metodológica*. Managua: UNAM.
- Fundación universitaria Tecnológico Comfenalco. (2019). *Lúdica y desarrolllo de competencias* . Cartagena de Indias : Alpha Editores.
- Gagné, R. (1985). *The conditions of learning and theory of instruction* . inehart, and Winston.: (4th ed.). Holt.

- Galindo, S. (2017). *Características de La Empresa Rural*.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México : Pearson.
- Goldstein, A. B. (2009). *Creatividad y Aprendizaje*. Madrid: Narcea, S.A. de Ediciones. Obtenido de https://iuymca.edu.ar/wp-content/uploads/2022/03/Creatividad-y-aprendizaje_-El-juego-como-herramienta-pedago%CC%81gica-Natalia-Bernabeu-Andy-Goldstein.pdf
- González Torres, W. Y. (2010). *Prueba piloto para validar juego didáctico de mesa que refuerce conocimientos de economía: La Tragedia Griega*. Zamorano- Honduras: Universitario .
- Huizinga Scholvinck, J. (2007). *Homo Ludens*. España: Alianza editorial.
- INDECI. (1987). <https://www.gob.pe/indeci>.
- INEI. (2019). *Microdatos [Conjunto de datos]*. (I. N. (INEI), Productor) Obtenido de <https://proyectos.inei.gob.pe/microdatos/>
- INIA . (2020). *Manual de crianza de cuyes*. Lima: Instituto Nacional de Innovación Agraria - INIA, Equipo Técnico de Edición y Publicaciones.
- Instituto Nacional de Defensa Civil. (1987). <https://www.gob.pe/indeci>.
- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual. (1992). Obtenido de <https://www.gob.pe/indecopi>
- Jiménez Vélez, C. A. (1996). *LA LÚDICA COMO EXPERIENCIA CULTURAL. Etnografía y hermenéutica del juego*. Bogotá: Magisterio.
- Kerlinger, F. N. (2022). *Foundations of Behavioral Research. Cengage Learning*.
- Kotler, P., & Keller, K. (2006). *Marketing management*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Lefcovich, M. (21 de Setiembre de 2024). *Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos*. Obtenido de https://degerencia.com/articulo/las_pequenas_empresas_y_las_causas_de_sus_fracasos/
- Lewis, W. A. (1954). *Economic development with unlimited supplies of labor*. The Manchester School,.
- Marlés Betancourt, C. (2019). *EL JUEGO EDUCATIVO SOBRE GESTIÓN HÍDRICA COMO ALTERNATIVA PARA LA EDUCACIÓN AMBIENTAL EN LA UNIVERSIDAD DE LA AMAZONIA*. Obtenido de <https://www.uniamazonia.edu.co/documentos/docs/Programas>
- Melendez Grifalja, G. (2018). *Análisis de la determinación del costo de producción del cultivo de la papa en la rentabilidad y valor agregado en los productores del distrito de Huariaca*. Obtenido de http://repositorio.undac.edu.pe/bitstream/undac/787/1/MELENDEZ%20GRIJALVA_ESPINOZA%20MONAGO..pdf
- MIDAGRI. (2023). *Cadena Productiva del Cuy*. Lima: Dirección General de Políticas Agrarias | Dirección de Estudios Económicos.
- Molina Medina, J. A. (2020). *Los juegos de mesa como herramientas de comunicación*. Guatemala: UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.
- Murillo Rojas, M. (Julio de 1996). *La metodología lúdico creativa: una alternativa de educación no formal*. Obtenido de <http://www.waece.org/biblioteca/pdfs/d098.pdf>

- Organismo de Formalización de la Propiedad Informal. (1996). Obtenido de <https://www.gob.pe/cofopri>
- Orozco Rodríguez, S. E. (2017). *LOS COSTOS DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTORES DE LA PAROQUIA CHAZO-GUANO. ARGENTINA*: N.P. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/6157/1/LOS%20COSTOS%20DE%20PRODUCTOS%20AGR%C3%8DCOLAS%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20EN%20LA%20RENTABILIDAD%20DE%20LOS%20PRODUCTORES.pdf>
- Orozco Rodríguez, S. E. (2019). *Los costos de productos agrícolas y su incidencia en la rentabilidad de los productores de la parroquia chazo- guano 2017. (Tesis)*. Chimborazo: Universidad Nacional De Chimborazo.
- Ospina, C. (2019). *Estudio de trayectorias y aspiraciones de jóvenes rurales en Colombia y el rol del territorio y las políticas públicas*. Mexico : Centro latinoamericano para el desarrollo rural .
- Palomar Millán, G. (2012). *LOS JUEGOS DE MESA. CREACIÓN Y PRODUCCIÓN*. Granada: Universidad de Granada.
- Palomo Álvarez, V. (2020). *DESARROLLO DE UN JUEGO DIDACTICO PARA EL APRENDIZAJE DE HERRAMIENTAS LEAN*. Valladolid: Universidad de Valladolid .
- Pons Blasco, M. (2004). *Determinación Salarial: Educación y Habilidad. Análisis Teórico y Empírico del Caso Español. Valencia: Universitat de València*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/413/41364527011/html/#B18>
- Porter, M. (1985). *La Ventaja Competitiva* .
- Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2016). *Corporate finance* . McGraw-Hill Education. (11th ed.). .
- Rostow, W. W. (1960). *Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*. Cambridge University Press.
- Sen, A. (1999). *Desarrollo como libertad*. Oxfordshire, Inglaterra: Oxford University Press.
- Smith, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (1988). Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/>
- Superintendencia Nacional de los Registros Públicos. (1994). Obtenido de <https://www.gob.pe/sunarp>
- Tisoc Puma, M. (2018). *El juego como estrategia metodológica en el aprendizaje significativo de los alumnos del primer grado del nivel primario de la Institución Educativa Valentín Paniagua Corazao-Cusco-2018*. Cusco: Universidad Cesar Vallejo .
- Tuni Pacuri, L., & Ccayahuallpa Palomino, E. (2017). *EL JUEGO Y SU INFLUENCIA EN EL APRENDIZAJE EN ESTUDIANTES DE 5 AÑOS DE LA I.E.I. N° 584- MARANGANI, CANCHIS-CUSCO*. Arequipa: Universidad San Agustín de Arequipa.
- Ulloa, M. N., & Valencia Londoño, M. (junio de 2011). *EL JUEGO COMO ELEMENTO PARA DISMINUIR LOS ALTOS INDICES DE AGRESIVIDAD EN LOS ESTUDIANTES DEL GRADO 4 Y 5 DE PRIMARIA DEL CENTRO EDUCATIVO LAS CAMELIAS*. Obtenido de

<https://repository.libertadores.edu.co/server/api/core/bitstreams/fdc83a8c-5103-4db1-812f-85de3aac3c01/content>

Umaña, I. (2017). *Metodología en la aplicación de los juegos recreativos*. Obtenido de <http://kirbygtz.blogspot.com/2017/01/metodologia-en-la-aplicacion-de-los.html>

UNCP. (2018). *Guía para la elaboración del plan de tesis y de la tesis*. Obtenido de UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CENTRO DEL PERÚ .

UNIR, Universidad en internet . (01 de 02 de 2023). *La teoría de juegos y cómo aplicarla en economía*. Obtenido de <https://www.unir.net/revista/empresa/teoria-de-juegos/>

Universidad ESAN. (2008). *Crianza y comercialización de cuy para el mercado Limeño*. Lima : Editorial Cordillera S.A.C.

Wang, F., & Hannafin, M. (2005). *IDEASCALE*. Obtenido de Design based Research and Technology-Enhanced: https://ideascale.com/userimages/sub-1/898000/panel_%20upload_12279/30221206.pdf

Weston, J., & Brigham, E. (2008). *Essentials of managerial finance* . Dryden Press. (14th ed.).

VI ANEXOS

6.1.1 ANEXO N°01: DISEÑO Y DESARROLLO DE PROTOTIPO

1. DISEÑO Y DESARROLLO

Esta etapa consiste en la planificación, desarrollo y creación de la propuesta, con el fin de dar y abrir sendas al desarrollo económico en la ruralidad. Este proceso comienza desde el estudio de los productores agropecuarios hasta la producción final del juego de mesa y los servicios de acompañamiento. Se ha definido el proceso de diseño utilizando la metodología "Design Thinking", que comprende las siguientes etapas:

1.1. DIAGNÓSTICO Y EMPATÍA:

Diagnóstico Mediante Eslabonamiento de Cadenas Productivas Negativas y FODA

Para entender a los usuarios y sus necesidades, se desarrolló el diagnóstico exhaustivo que incluyó:

- ✓ **Entrevistas:** Se entrevistó a una muestra representativa de los participantes potenciales del juego para conocer sus expectativas, experiencias previas y dificultades en la gestión económica.
- ✓ **Encuestas Diagnóstico:** Se aplicaron encuestas para obtener datos cuantitativos sobre las habilidades y conocimientos actuales de los participantes en gestión económica y financiera.
- ✓ **Eslabonamiento Negativo de Cadenas Productivas:** Se estudió el eslabonamiento de la cadena productiva del juego para identificar puntos críticos y áreas de mejora.

Mapa de Empatía

El Mapa de Empatía es una herramienta utilizada para entender a los usuarios de manera profunda, visualizando lo que piensan, sienten, ven y escuchan en relación con un tema específico, en este caso, la gestión económica y financiera. A continuación, se detallan los aspectos clave que se identificaron para los participantes del juego:

¿Qué ve?

- **Temor a la SUNAT y Obligaciones Tributarias:** La población muestra un miedo significativo hacia la SUNAT y sus obligaciones tributarias. Este temor es visible en la falta de formalización y en el esfuerzo por evitar trámites burocráticos.

Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):

- *¿Te gustaría formalizar tu negocio? No, cuando nos formalizamos la SUNAT nos cobrará impuesto, a las justas generamos ingreso para nuestra familia, la educación de nuestros hijos, y demás gastos que tenemos.*
- *¿Sabías que los productores agropecuarios no pagan impuesto cuando se formalizan? no sabía al respecto, pienso que si nos formalizamos pagamos siempre.*
- **Falta de Capital Semilla:** Muchos emprendedores no tienen acceso a capital inicial para comenzar sus negocios o amortiguar los riesgos iniciales. Esto se refleja en la dificultad para iniciar proyectos y en la alta tasa de fracasos tempranos.

Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):

- *¿Cómo construiste tu galpón de cuyes? Con mis recursos propios, tenía mis ahorros.*
- *¿Alguna vez has tenido un fracaso en tu actividad de crianza de cuyes? Si, una vez se me murió casi todos mis cuyes, no sabía cómo curar esa enfermedad, cada noche se Moria como 15-20 cuyes ya después de un buen tiempo supe que se trataba de una enfermedad llamada “salmonella”, fue uno de mis grandes fracasos, hasta pensé que me hicieron alguna malicia.*
- **Producción y Venta sin Capitalización:** Aunque los emprendedores producen y venden, no logran capitalizar sus empresas adecuadamente. Las ganancias son insuficientes para reinvertir en sus negocios y crecer como unidades productivas sostenibles.

Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):

- *¿Cuánto de ingreso generas por la venta de cuyes? No sé exactamente, cada vez que necesito dinero llevo mis cuyes al mercado.*
- *¿A qué precio vendes tus cuyes en vivo? Depende del tamaño, calidad y peso, cuando son unos gazapos el par nos pagan entre S/6.00 a S/15.00 soles, de cuyes de 750 gr cuesta como S/ 15.00 a S/18.00 cada unidad, y cuando son cuyes ya bien maduros nos pagan entre S/18.00 a S/23.00 soles.*
- *¿Qué hace con ese dinero? Ese dinero compro mis víveres para la semana, sirve para dar propina a mis hijos que aun estudian y otros gastitos que tengo.*
- *¿Y compras medicamentos para tus cuyes? Si, muy rara vez, solo si se me enferman, normalmente llamo al veterinario y otras veces nosotros los curamos.*
- *¿Guardas algo para ahorrar? A veces, lo poco que queda si guardo para alguna emergencia.*

- **Capacitación Subvalorada:** La capacitación no se ve como una inversión, sino como una pérdida de tiempo. Esto es evidente en la baja participación en programas de formación y desarrollo.
- **Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):**
 - *¿te capacitas para criar tus cuyes? A veces, el municipio nos invita a capacitaciones, más que todo es para los asociados, como no estoy asociado no hay para mí.*
 - *¿Te gustaría asociarte? Si me gustaría, me desmotiva porque tienen muchas reuniones, multas, pienso que es una pérdida de tiempo, por eso no me eh asociado.*
 - *Si fuera una organización que te ayude a generar más ingreso y tener logros en común. ¿te gustaría asociarte? Si me gustaría, seríamos más serios.*

- **Mercados Inseguros:** Los productores no planifican para mercados seguros y, después de producir, buscan mercado para sus productos. La falta de estudios de mercado previos es una constante.

Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):

- *¿En qué días de la semana llevas tus cuyes al mercado? Los domingos, son días de feria en Combapata.*
- *¿Vienen acopiadores o compradores a tu casa? Si vienen, dicen que llevan para puerto Maldonado. Tengo vecinos comerciantes, también vendo a ellos.*
- *¿tienes fechas específica de venta programada? No, cuando necesito dinero o mi galpón se llena de cuyes debo vender, esa es mi regla.*
- *¿sabes que es un estudio de mercado? No sé. ¿Qué idea tienes al respecto? Pienso que es ir a averiguar los precios (de los cuyes) en el mercado.*
- **Falta de Planificación y Seguros:** No hay una planificación adecuada ante imprevistos y muchos emprendedores no cuentan con seguros que los protejan frente a riesgos financieros y operativos.

Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):

- *¿Qué piensas del futuro? ¿Qué haces frente a una emergencia imprevista? No tengo pensado, si me pasará alguna desgracia vendería lo que tengo.*
- *¿Tienes algún seguro para tu actividad? No, solo tengo seguros de salud -sis. No estoy preparado para una emergencia de gran magnitud.*

¿Qué escucha?

- **Falta de Canales de Capacitación:** No existen suficientes canales abiertos y/o gratuitos, como radios o podcasts, donde puedan capacitarse y asesorarse directamente. Incluso cuando estos recursos están disponibles, muchos no saben cómo acceder a ellos de forma efectiva.
- **Desconocimiento de Recursos Educativos:** Hay una falta de información sobre dónde y cómo buscar capacitaciones que sean relevantes y accesibles para ellos.

Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):

- *¿Tienes celular táctil o teléfono inteligente? Si tengo ¿Qué usos le das a tu celular? Lo uso para hacer llamadas y cuando tengo megas de internet veo videos de diversión (entretenimiento).*
- *¿Sabías que la tecnología es un arma de doble filo que te puede educar o solo hacerte perder tiempo según como lo usas? Jejeje, mi celular me hace perder tiempo. A veces si busco información sobre lo que necesito, pero hay muchas respuestas que me confunde.*
- *¿Qué página o buscador usas para ver alguna información que requieres? El buscador de mi celular, uso Google, mis hijos están más actualizados con la tecnología yo desconozco muchas cosas, solo sé lo básico. Y casi siempre estoy sin internet.*

¿Qué piensa y siente?

- **Inseguridad Creativa:** Productores, emprendedores y estudiantes piensan que, si les cuesta tanto tener una idea innovadora, no son tan creativos como los demás. Esto genera un sentimiento de inferioridad y desconfianza en sus capacidades.

Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):

- *¿tienes alguna idea de emprendimiento en el sector agropecuario? ¿Qué se te ocurre hacer con los cuyes? Se me ocurre criar más cantidad de cuyes, vender cuy al horno, vender cuy pelado, pero tengo dudas en donde venderlo.*
- *¿Crees que puede llegar a convertirse en un empresario que produzca enlatados de cuy? No sé, no creo, pienso que es difícil, quizá si fuera profesional y tendría dinero podría hacerlo, desconozco como es ese proceso de enlatados.*

- **Cansancio y Motivación Variable:** Experimentan una mezcla de agotamiento y motivación fluctuante. A veces están motivados para seguir adelante, pero otras veces se sienten desalentados por las dificultades que enfrentan.

Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):

¿Qué es lo que te motiva a seguir trabajando? Mi motivación principal es mi familia, quiero ver felices a mis hijos.

¿El mercado te motiva a seguir trabajando? Mis otras motivaciones provienen del mercado, generar mi propio ingreso por la venta de mis cuyes es una motivación personal, a veces los clientes que nos compran nos llevan nuestros cuyes con precios aceptables y eso también motiva.

¿Alguna vez ganaste algún premio por tu crianza de cuyes o algo relacionado? Si, gane pelando el cuy, nos dieron 10 minutos y quede segundo lugar. Me entregaron mi premio y esa fue mi motivación a seguir adelante y esforzarme más para las siguientes ocasiones.

¿Cuándo hay cursos de capacitación que imparten del municipio o de las ONG (Word visión) te sientes motivado a seguir dedicándote a la actividad? Si, eso si me motiva, la carne de cuy es nutritiva, nos mostraron imágenes sobre como los pacientes en tiempos de COVID al consumir caldo de cuy se habían recuperado más rápido, después nos mostraron que el cuy es bueno para quienes se operan del cáncer, esas cosas que nosotros muchas veces desconocemos me motivan porque me hacen sentir que con los cuyes que criamos ayudamos a todo tipo de familias.

- **Resiliencia ante la Frustración:** Aunque sienten frustración, también desarrollan una mayor tolerancia a ella a medida que enfrentan y superan desafíos.

Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):

- *¿Qué es lo que te frustra? El precio de nuestros cuyes a veces baja demasiado, se llena el mercado de cuyes vivos. La escasez de pastos en temporadas de sequía también es frustrante, tenemos que disminuir nuestra granja al máximo porque no abastece pasto para mantenerlos, hasta se mueren por falta de alimento, se enferman y debilitan. La vida es así, solo nos queda trabajar para comer y sacar adelante a la familia.*
- *¿Qué otras cosas más te frustran, fuera de tu entorno cotidiano? Me frustra la política, el tipo de gobierno que tenemos, por las noticias nos enteramos sobre la corrupción, la huelga de los*

transportistas a causa de extorsionadores extranjeros, injusticias y demás y el Estado casi nada hace para resolverlos. Me da coraje por ejemplo ahora del incendio que esta ocurriendo en la selva peruana, ya van más de 25 días y el Estado no está resolviendo este problema, en las noticias me entere que solo 04 helicópteros están trabajando para apagar el incendio, tanta riqueza que tenemos donde irá a parar, siento una colera tremenda por todo lo que se esta perdiendo en la amazonia y todo eso a nosotros como productores agropecuarios también nos afecta, habrá mas calor y menos lluvias, sin las lluvias nosotros no podremos tener pastos para nuestros cuyes y otros animalitos que tenemos, ni agricultura vamos a poder trabajar por falta de lluvias.

- **Ansiedad por la Opinión de los Demás:** Se preocupan por lo que sus compañeros y colegas piensan de ellos y de su desempeño, temiendo juicios negativos sobre sus esfuerzos.

Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):

¿te importa de qué otros piensen mal de usted si tiene mejores ingresos? no me gustaría que otros hablen mal de mí o de mi familia, porque como vivimos en comunidad todos nos conocemos entre nosotros, a los comuneros que les va mejor hay miramiento, piensan que es un aprovechador, vive del esfuerzo ajeno, ese pensamiento no es bueno, pero así es. Escuche decir “pobre, pero feliz, que ser un rico con preocupaciones”

- **Miedo al Fracaso:** Existe un temor generalizado a iniciar algo nuevo debido a la posibilidad de fracasar. Este miedo puede paralizarlos y evitar que asuman riesgos necesarios para el éxito.

Algunas declaraciones de los mismos agropecuarios (entrevistas informales):

¿Si mañana le entregamos S/10,000.00 que negocio emprenderías? ¿podrías abrir un restaurante gastronómico? 10,000.00 soles es un fuerte monto, pero no sabría por dónde empezar, si instalar el horno, comprar mesas, mi local, me parece complicado. Creo que con esos 10,000. 00 soles puedo abrir una tienda.

¿Qué dice y hace?

- **Dudas sobre la Inversión y Formalización:** Verbalizan sus dudas sobre invertir y formalizarse debido a múltiples motivos, incluyendo el temor al fracaso y a la burocracia.

¿Qué piensas de la formalización de un negocio? ¿sabes cómo es el proceso? Solo se que cuando se formalizan pagan impuestos, y sobre el proceso de formalización desconozco. Según sé hay que ir al

municipio a pedir autorización de funcionamiento (licencia) y cuando es cosa del estado es complicado, te demoran días, te hacen esperar, muy burocrático son las entidades del estado.

- **Esfuerzo y dedicación a la crianza de cuyes:** Afirman que se esfuerzan para que el tiempo les alcance, se dedican a varias actividades económicas haciendo que disminuya la productividad y genere mayor cansancio.

- *¿Cómo distribuyes tu tiempo? ¿cuánto tiempo le dedicas a la crianza de cuyes? Nos esforzamos a nuestra medida, Nos levantamos temprano para que nos alcance el tiempo, no solo son los cuyes, tenemos otros animales también, además de la chacra que debemos cultivar y cada cierta temporada del año se tiene que trabajar. Durante el día nos esforzamos duro, dependiendo a la cantidad de cuyes también es el esfuerzo, en temporadas de producción le dedicamos como 2 horas al día, solo cuyes en un galpón de 100 m2 con un aproximado de 250 a 300 cuyes.*

- **Miedo a Liderar:** Expresan miedo a liderar y enfrentar los desafíos del mercado, incluyendo la venta directa y la obtención de capital.

¿te gusta vender? ¿serías capaz de ofrecer cuy pelado a un restaurante gastronómico de cuyes? Sinceramente no me gusta vender, pero si me gusta cobrar. La necesidad, tenemos que vender nuestra producción si o si, para tener platita. Sobre la segunda pregunta, no sé cómo podría ofrecer cuyes pelados, tengo miedo a que me rechacen, si me hacen un pedido directo si puedo hacer, pero si yo tengo que ir a ofrecer, me da pena, ni sabría que decir. Tendría que aprender. Hasta el momento solo vendí cuyes en vivo.

- **Dudas sobre el Mercado y Socios:** Preguntan cómo funciona el mercado, cómo conseguir socios y capital, y si sus productos tendrán demanda.

- *Si tuvieras la oportunidad de crear empresa de empacado de la carne de cuy. ¿Quiénes serían tus socios? Y ¿con cuánto de capital empezarías a trabajar? Mis socios podría ser mi familia y amigos que tengo confianza, y sobre el capital no sé con cuanto podría empezar, necesitaría un asesoramiento de un profesional que tenga conocimientos, porque yo mis socios podemos trabajar si nos enseñan el proceso, pero de la venta, el mercado otra persona con experiencia debe de ayudarnos.*

- *Si tu empresa requiere S/50,000.00 de inversión ¿Tu y tus socios podrían juntar ese monto, asumiendo que cada uno aporta 10,000? Me parece fuerte el monto, yo solo podría arriesgar unos 1500.00 y mis cercanos no creo que aporten tanto también.*

¿Qué lo frustra?

- **Oportunidades Perdidas:** La frustración proviene de las oportunidades perdidas para probar y aprender si su negocio podría tener éxito.
- Les frustra el mercado cuando los precios de su producto ofertado disminuyen.
- Les frustra desconocer sobre la oportuna atención en sanidad, manejo y escasez de forraje en periodos de estiaje, porque tienen que disminuir su producción al máximo,
- Les frustra el gobierno y la política por su insensibilidad frente a problemas sociales y ambientales que atraviesa actualmente.

¿Qué lo motiva?

- **Oportunidades aprovechadas y retos familiares:** La motivación puede ser interna o externa según las circunstancias que atraviesa cada productor agropecuario:
 - Su familia y las ganas de salir adelante son su principal motivación.
 - Les motiva las oportunidades del mercado y el precio justo.
 - Les motiva los incentivos y los premios que derivan de su esfuerzo personal o familiar.
 - Les motiva los cursos de capacitación y poder ayudar a los demás con su trabajo.

Al madurar nuestra propuesta técnica, agregamos que, si a las familias de productores agropecuarios le motiva su familia, los incentivos y el mercado; a negocios formales, empresas dedicadas al rubro agropecuario su principal motivación es la generación de utilidades, consideramos dos puntos muy importantes:

- **Dinamismo Regional:** Las ciudades y regiones del sur del país, como Cusco, Arequipa y Juliaca, son altamente dinámicas. Cusco es un centro turístico con alta demanda de bienes y servicios, Arequipa es un centro industrial y Juliaca es un centro comercial. Además de ellos se tiene el mercado estatal y las exportaciones de carne de cuy al exterior.

- **Entrenamiento en Cadenas Productivas:** Otro factor de motivación y al mismo tiempo de aprendizaje deben ser los entrenamientos especializados alineados a la cadena productiva del cuy, donde les permita aprender de economía y finanzas sin perder en enfoque técnico, bajo supuestos realistas, que les permitan mejorar sus habilidades y conocimientos para tener éxito en sus emprendimientos.

1.2. ESLABONAMIENTO DE LA CADENA DE VALOR

Tabla 60: identificación del eslabonamiento de la cadena de valor

ESLABONES DE LA CADENA DE VALOR Y SISTEMA DE PRODUCCIÓN			
Insumos, recursos e infraestructura productiva	Producción y crianza de cuyes	Transformación y empaque de productos y subproductos	Comercialización y consumo final
CADENA PRODUCTIVA DE CUYES			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Escasa producción de pastos o alfalfa para la alimentación de los cuyes. ✓ Escasa producción de alimentos complementarios para la crianza de cuyes en tiempos de escasez de pastos y forraje. ✓ Insuficiente oferta de créditos para estas actividades agropecuarias. ✓ Oportunidades limitadas de capacitación técnica y productiva previas a la actividad productiva. ✓ Desconocimiento de programas del estado que apuestan por el desarrollo de cadena productiva agropecuaria. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacidades técnicas limitadas en planificación y producción familiar del cuy, la crianza es empírica y/o tradicional. ✓ Alimentación deficiente, solo alimentan con forraje y no utilizan alimentos concentrados. ✓ Alta mortalidad y enfermedades debido a un manejo técnico inadecuado. ✓ Falta de uniformidad y homogeneidad en la producción de cuyes ✓ Gestión empresarial limitada, desconocimiento de los costos de producción. ✓ Oportunidades limitadas de capacitación técnica y productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de instalaciones especializadas para procesar y empaquetar cuyes al vacío con diversas presentaciones. ✓ Transformación mínima debido a la carencia de trabajos de investigación. ✓ Capacidades técnicas insuficientes para el beneficio y procesamiento del cuy. ✓ Falta de tecnificación en procesos de empaque que aseguren la calidad y durabilidad del producto. ✓ Escasez de investigaciones sobre nuevos métodos de procesamiento y conservación de carne de cuy. ✓ Carencia de tecnología para la conservación y prolongación de la vida útil del producto empaquetado. ✓ Desaprovechamiento de subproductos del cuy que podrían ser utilizados para generar valor agregado. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asociatividad y organización ineficiente que no aterriza en el mercado. ✓ Acceso limitado a mercados competitivos. ✓ Infraestructura vial en mal estado que dificulta el acceso de los productores a los mercados. ✓ Ausencia de mercados en periferias urbanas que fomenten el consumo y venta de cuyes con valor agregado. ✓ Falta de formalización de los productores que impide el acceso a mercados más grandes, como exportaciones y contrataciones con el estado ✓ Desconocimiento de los beneficios fiscales, como la exoneración de IGV en la venta de cuyes.

Nota: elaboración propia según diagnóstico.

1.3. DEFINIR ELEMENTOS

Una vez comprendidas las necesidades y expectativas de los productores agropecuarios, se procedió a definir los elementos específicos del juego, tales como:

- A. **Elementos Lúdicos:** Se identificaron y seleccionaron los elementos de gamificación que provocarían reacciones positivas en los jugadores, tales como recompensas, desafíos y cooperación.
- B. **Tipo de Juego:** Se decidió que el juego será cooperativo y competitivo, diseñado para mínimo 2 - 5 jugadores, para fomentar tanto la colaboración como la competencia saludable.
- C. **Componentes del Juego:** Se definieron los diferentes componentes del juego, incluyendo cartas de capacitación, recompensas, retos, tableros, fichas y otros recursos.

1.3.1. Tablero central

Muestra mercados estratégicos, precios de insumos, y espacios para cartas de capacitación e imprevistos.

- **Elementos del tablero a resaltar:** Dado que los productores agropecuarios en su gran mayoría tienen sentimientos de inferioridad, siendo un factor limitante a su desarrollo personal y crecimiento de sus finanzas. Teniendo en consideración esa situación planteamos la temática de la interculturalidad y el andinismo cusqueño, la misma que integra a las provincias con gran potencialidad en la crianza de cuyes.
- A simple vista podemos observar el comercio, la interacción de compra y venta entre productores de diferentes provincias de la región Cusco, los mismo que están concentrados en la plaza de Santa Catalina del C.P. de Marcaconga, Sangarará, Acomayo-Cusco, la misma que hace referencia a la “gran feria de integración” que se lleva a cabo del 12-18 de setiembre de cada año.

Figura 30: Tablero del juego de mesa



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas

1.3.2. Los billetes de la interculturalidad

Creamos los billetes de la interculturalidad “los Qoris” asimilando a los billetes peruano “los soles”, con un enfoque intercultural andino y valoración del patrimonio cultural y/o natural que resalta en cada provincia, con el fin de crear identidad sobre si mismos y sobre lo que les rodea.

Figura 31: Billetes cusqueños



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

1.3.3. Otros componentes

1.3.3.1. Cartilla de la demanda de mercado

Desde el punto de vista económico, “La demanda de mercado para un producto es el volumen total susceptible de ser comprado por un determinado grupo de consumidores, en un área geográfica concreta, para un determinado período de tiempo, en un entorno definido de marketing y bajo un programa específico de marketing” (Kotler & Keller, 2006).

La ley de la demanda:

Cuando el precio de un bien baja, la demanda generalmente tiende a aumentar, y cuando el precio sube, la demanda tiende a disminuir, lo que refleja la ley de la demanda.

DETERMINACIÓN DE LA ECUACIÓN DE LA DEMANDA

- ✍ Precio = 2400 soles, Cantidad = 100 cuyes (Punto de equilibrio).
- ✍ Precio = 1200 soles, Cantidad = 200 cuyes. (supuesto)

Paso 1: Calcular de la pendiente:

La fórmula de la pendiente (*b*) es:

$$b = \frac{Q2 - Q1}{P2 - P1}$$

Sustituyendo los valores:

$$b = \frac{200 - 100}{1350 - 2700} = \frac{100}{-1350} = -\frac{2}{27}$$

Paso 2: Calcular el punto que intercepta.

Utilizando uno de los puntos, por ejemplo, $P_1=2700$ y $Q_1=100$

$$Q_1 = a - b(P_1)$$

$$100 = a + b(P_1)$$

$$100 = a + (-2/27) * (2700)$$

$$100 = a - 200$$

$$a = 100 + 200$$

$$a = 300$$

Paso 3: Determinación de la ecuación de la demanda

$$Q_1 = a - b(P_1)$$

Sustituyendo los valores de a y b :

$$Q_1 = 300 - 2/27(P_1)$$

Paso 4: Graficar

Para graficar en Excel:

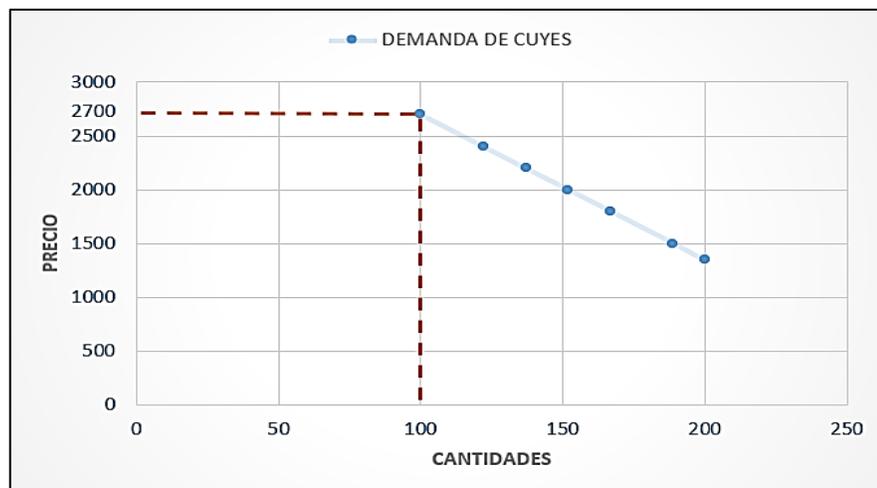
Tabulamos valores en la ecuación de la demanda:

Tabla 61: tabulación de valores de la curva de la demanda

Precio (Soles)	Cálculo de la Cantidad Demandada (Cuyes)	Cantidad Demandada (Cuyes)
1350	$300 - 2/27 \times 1200 = 200$	200
1500	$300 - 2/27 \times 1400 \approx 174.07$	174.07
1800	$300 - 2/27 \times 1600 \approx 131.11$	131.11
2000	$300 - 2/27 \times 1800 \approx 116.67$	116.67
2200	$300 - 2/27 \times 2000 \approx 102.22$	102.22
2400	$300 - 2/27 \times 2200 \approx 87.78$	87.78
2700	$300 - 2/27 \times 2400 = 100$	100

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

FIGURA N°: DEMANDA DE CUYES



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Figura 32: Demanda de mercado



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

Puntos clave y supuestos:

- La cantidad demandada por parte de los consumidores está vigente cada cierto tiempo, según a las circunstancias del azar, los principales demandantes son: mercados locales tradicionales (Canchino y cusqueño) y mercados no tradicionales (contrataciones con el Estado y las exportaciones).
- Las cantidades a demandar son variables en precio y determinado mercado.
- Los ofertantes son los participantes “jugadores”, estarán listos para ofertar sus productos siempre que hayan cumplido con el ciclo de la producción dentro de la cadena de valor del cuy.
- El precio de venta final, incluye el precio de los costos y gastos de la producción, los impuestos y utilidad calculada según tipo de mercado.

1.3.3.2. Cartilla de capacitaciones

Proporcionan información y habilidades necesarias para gestionar la cadena productiva del cuy y sobre todo para protegerse de los imprevistos que se presentan en la cotidianidad de los productores.

Según el artículo de la revista Infobae citado por (Arias Schreiber & Infobae, 2024) *“El Perú es uno de los países con mayor índice de espíritu emprendedor. Según un informe del Global Entrepreneurship Monitor, la Tasa de Actividad Emprendedora (TAE) del Perú (el número de emprendimientos entre la Población Económicamente Activa) es del 40,2 %, estableciéndose como la más alta del mundo. Este notable crecimiento refleja no solo la creatividad y determinación de los emprendedores peruanos, sino también el entorno favorable que fomenta la innovación y el desarrollo de nuevos negocios”*.

A pesar que tenemos el galardón como el país con mayor cantidad de emprendedores, la sostenibilidad de las mismas es muy baja; puesto que, fracasan en el intento de hacer realidad un sueño, invierte recursos monetarios (capital) y no monetarios su tiempo, trabajo, esfuerzo y patrimonio con el fin de destacar en el mercado; sin embargo, fracasan.

Según el especialista en industrias agroalimentarias y comerciales, señala: *“Quienes crean empresas pequeñas lo hacen desconociendo las escasas probabilidades de supervivencia o a pesar de ellas. La experiencia demuestra que el 50% de dichas empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años. Según revelan los análisis estadísticos, el 95% de estos fracasos son atribuibles a la falta de competencia y de experiencia en la dirección de empresas dedicadas a la actividad concreta de que se trate”* (Lefcovich, 2024).

Según las referencias del mismo autor, nos informa que: *“El mundo no es tan estable como era ayer y lo será menos mañana. Operar un negocio pequeño va a ser más difícil en el futuro, a menos que se tomen los recaudos, planificando, organizando, dirigiendo y controlando de manera eficaz”* (Lefcovich, 2024).

Las familias agropecuarias operan como pequeñas empresas informales, basando su estructura de producción apoyado en el trabajo familiar y el uso de sus tierras de las cuales solo son usufructuarios (no propietarios). No obstante, muchas de ellas siguen utilizando métodos tradicionales de producción, apoyándose únicamente en el conocimiento empírico acumulado a lo largo de generaciones. Este enfoque de subsistencia, aunque valioso en ciertos contextos, no tiene en cuenta los rápidos cambios económicos, sociales, ambientales y

agropecuarias que están ocurriendo en el entorno global, impulsados por el avance de las nuevas tecnologías en los agronegocios y en otros campos.

En un contexto donde la competitividad es cada vez más feroz, la falta de adopción de herramientas tecnológicas y conocimientos sitúa a estas familias en una clara desventaja. No solo porque se están perdiendo oportunidades para optimizar costos de producción y mejorar la eficiencia, sino también porque sus competidores más grandes y tecnificados tienen acceso a mercados más rentables, estrategias de comercialización digital y fuente de financiamiento más accesibles. Al no adaptarse a estas nuevas tendencias, las familias agropecuarias limitan su capacidad de generar valor agregado, mejorar su rentabilidad y, por ende, asegurar la generación de ingresos de sus operaciones a largo plazo. La incorporación de nuevas estrategias, técnicas desde la producción hasta la comercialización es necesario para transformar estas pequeñas unidades productivas en verdaderos motores de desarrollo económico local.

Consideramos que es esencial proponer medidas desde el ámbito académico; una solución factible para abordar este problema es establecer un programa integral de capacitación y asistencia técnica en tecnologías agrícolas, gestión empresarial dirigido a las familias agropecuarias y/o unidades de producción. Este programa debería tener varios componentes clave:

1. Mejorar la eficiencia en producción, manejo, sanidad y alimentación de los cuyes

A continuación, se muestra a las entidades rectoras del desarrollo agropecuario, que dentro de sus objetivos esta la mejorar la productividad y sostenibilidad en la cadena productiva de diversas cadenas productivas. Las siguientes entidades pueden desempeñar un rol determinante en este proceso, no solo fortaleciendo las capacidades de los productores, sino también facilitando su acceso a programas de cofinanciamiento para proyectos de emprendimiento agropecuario, como Agro ideas y Procompite.

a) SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria)

Función principal: SENASA es la entidad encargada de velar por la sanidad agraria en el Perú, lo que incluye garantizar la salud de los animales, la calidad de los productos agrícolas y pecuarios, y la seguridad fitosanitaria. En el contexto de la cadena productiva del cuy, SENASA puede:

- Brindar capacitaciones sobre manejo sanitario de los cuyes, control de enfermedades y prácticas adecuadas de bioseguridad.
- Certificar buenas prácticas en el manejo de granjas de cuyes, mejorando la calidad de los productos para ingresar a mercados no tradicionales o más exigentes.

- Facilitar el cumplimiento de normativas sanitarias necesarias para la exportación o comercialización en mercados nacionales.

Figura 33: Cartilla de capacitaciones- SENASA



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

b) INIA (Instituto Nacional de Innovación Agraria)

Función principal: INIA se encarga de promover la innovación tecnológica y el desarrollo de proyectos o iniciativas que incrementen la productividad agrícola y pecuaria. Sus principales roles en la cadena productiva del cuy incluyen:

- Desarrollar y transferir tecnologías innovadoras para mejorar la genética del cuy, alimentarlo de manera más eficiente y optimizar el manejo reproductivo.
- Capacitar a los productores en el uso de nuevas tecnologías de alimentación y cría que resulten en una mayor producción y mejor calidad de la carne.
- Apoyar a los productores en la implementación de tecnologías de bajo costo que mejoren la rentabilidad del negocio del cuy.

Figura 34: Cartilla de capacitaciones-INIA



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

c) Gobierno local (distrito de Sangarará para efectos de la presente investigación)

Los gobiernos Municipales y Provinciales tienen un papel esencial en el desarrollo productivo local, facilitando la infraestructura, asistencia técnica y programas de apoyo para las comunidades. En la cadena productiva del cuy, el gobierno local mediante un proyecto de inversión pública, puede:

- Coordinar y organizar capacitaciones técnicas y jornadas de sensibilización sobre la importancia de la modernización de la producción de cuyes.
- Promover la creación de asociaciones de productores locales, facilitando la gestión conjunta para la obtención de beneficios colectivos como acceso a mercados o programas de financiamiento.
- Facilitar el acceso a programas de cofinanciamiento de emprendimientos agropecuarios como Procompite y Agroideas, proporcionando asesoría técnica en la formulación de proyectos.

d) Agroideas

Función principal: Agroideas es un programa del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI) que promueve la competitividad del sector agropecuario a través del cofinanciamiento de planes de negocios para pequeños productores. Su rol en la cadena productiva del cuy incluye:

- Financiar proyectos que promuevan la adopción de tecnologías innovadoras en la producción de cuyes, tales como mejoras genéticas, manejo de la alimentación y bioseguridad.
- Apoyar a los productores con recursos para la implementación de infraestructura adecuada para el manejo de cuyes y la venta de sus productos y subproductos.
- Facilitar el acceso a asistencia técnica y capacitación para mejorar la productividad y eficiencia en la cadena productiva.

Figura 35: Cartilla de capacitaciones-AGROIDEAS



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

e) Procompite

Función principal: Procompite es una iniciativa que tiene como objetivo final mejorar la competitividad productiva mediante la entrega de fondos no reembolsables para proyectos de innovación productiva. En el contexto de la producción de cuyes, Procompite puede:

- Cofinanciar proyectos productivos que fomenten la modernización del manejo de cuyes y promuevan su acceso a mercados locales y extra locales.
- Incentivar la creación de alianzas estratégicas entre productores de cuyes, asociaciones locales y empresas, para optimizar la comercialización de productos derivados del cuy.
- Facilitar el desarrollo de infraestructura y equipamiento que mejore las condiciones productivas, como galpones o instalaciones modernas para la crianza de cuyes.

Figura 36: Cartilla de capacitaciones -Procompite



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

2. Garantizar el acceso a oportunidades de formalización y seguridad empresarial

Así mismo se tiene entidades que promueven la formalización empresarial, formalización de predios, la legalidad, defensa de la propiedad intelectual, defensa y prevención ante desastres, tenemos: SUNAT, SUNARP, COFOPRI, INDECOPI, INDECI, son entidades que fomentan el desarrollo a partir de los principios y objetivos que rige a cada uno de ellos.

a) SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 1988)

Función principal: se encarga de la administración de los impuestos y aduanas en el Perú, promoviendo la formalización empresarial y recaudación de tributos. En el sector agropecuario, SUNAT puede:

- Fomentar la formalización empresarial en la cadena de valor del cuy, lo que admite a los agropecuarios a acceder a beneficios tributarios, créditos formales y participar en licitaciones o programas del Estado.
- Capacitar a los productores en temas de registro de ingresos, facturación electrónica y beneficios del régimen tributario especial para micro y pequeñas empresas (MYPE).
- Facilitar el acceso a subsidios y programas de financiamiento, ya que las empresas formales tienen mayores oportunidades para acceder a incentivos y apoyo estatal.

Figura 37: Cartilla de capacitaciones-SUNAT



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

b) SUNARP (Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, 1994) :

Función principal: se encarga de la inscripción y custodia de los registros públicos, como la propiedad de inmuebles y derechos reales, además de la formalización de empresas. En la cadena productiva del cuy, SUNARP puede:

- Formalizar la propiedad de predios rurales, lo que otorga seguridad jurídica a los productores y les permite acceder a créditos bancarios usando sus tierras como garantía.
- Registrar asociaciones o cooperativas de productores de cuyes, lo que les da personalidad jurídica y la posibilidad de gestionar proyectos conjuntos, acceder a cofinanciamientos y formalizar acuerdos comerciales.
- Facilitar la inscripción de marcas comerciales, especialmente si los productores desarrollan productos derivados del cuy, lo que les ayuda a proteger su identidad empresarial en el mercado.

c) **COFOPRI** (Organismo de Formalización de la Propiedad Informal, 1996):

Función principal: es la entidad encargada de formalizar los predios informales en zonas rurales y urbanas, garantizando el derecho de propiedad. En la cadena productiva del cuy, COFOPRI contribuye a:

- Formalizar la propiedad de terrenos dedicados a la cría de cuyes, lo que brinda seguridad jurídica a los productores, permitiendo el acceso a financiamiento formal y evitando conflictos de propiedad.
- Facilitar a los productores formalizados a programas de desarrollo agrario y cofinanciamiento, ya que la tenencia formal de predios es un requisito para muchas de estas iniciativas.

Figura 38: Cartilla de capacitaciones -SUNARP



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

d) **INDECOPI** (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual, 1992)

Función principal: “protege los derechos de “propiedad intelectual y promueve la competencia leal en los mercados” (1992). Para la cadena productiva del cuy, INDECOPI puede contribuir de las siguientes maneras:

- *Registro de marcas y patentes:* Los productores pueden registrar la marca de su producto para diferenciar sus productos en el mercado, asegurando que nadie más utilice su nombre comercial o logotipos sin autorización. Esto es especialmente importante para productos derivados del cuy que busquen posicionarse en mercados locales o internacionales.
- *Protección de denominaciones de origen:* En caso de que los productores de cuyes desarrollen productos únicos ligados a una región específica, INDECOPI puede ayudar a proteger la denominación de origen, lo que aumenta el valor de los productos.
- *Promoción de la competencia leal:* INDECOPI vela por el respeto a las reglas del mercado, previniendo prácticas desleales que puedan perjudicar a los pequeños productores.

Figura 39: Cartilla de capacitaciones -INDECOPI



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

e) INDECI (Instituto Nacional de Defensa Civil, 1987)

Función principal: “Coordina la gestión del riesgo de desastres y la preparación ante emergencias” (INDECI, 1987). En la cadena productiva del cuy, INDECI puede:

- Capacitar a los agropecuarios en prevención de desastres naturales (inundaciones, sequías, sismos, etc.) que puedan afectar sus granjas, asegurando la protección de sus inversiones.
- Facilitar la elaboración de planes de contingencia y protocolos de evacuación ante emergencias, lo que ayuda a mitigar pérdidas productivas y a proteger tanto a los cuyes como a las instalaciones.
- Coordinar la asistencia en caso de emergencias para garantizar la recuperación rápida de los sistemas productivos afectados por desastres.

Figura 40: Cartilla de capacitaciones -INDECI



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesisistas.

1.3.3.3. Cartilla de imprevistos:

Un imprevisto es un evento o situación inesperada que ocurre de forma sorpresiva y que puede afectar los planes, actividades, o decisiones previamente establecidas. Los imprevistos son, en esencia, situaciones que no se anticiparon y que requieren una adaptación rápida para ser manejados. Ejemplos comunes de imprevistos en la cadena productiva del cuy incluyen problemas de salud animal, fallos técnicos, condiciones climáticas adversas, inseguridad y gastos no planificados, entre otros. simulan eventos inesperados que los jugadores deben manejar.

Figura 41: Imprevistos de sanidad



Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

1.3.3.4. Cartilla de intermediación financiera:

La intermediación financiera es el proceso mediante el cual las instituciones financieras (bancos, cooperativas de ahorro y entidades de microfinanzas), canalizan los fondos de los ahorradores (quienes tienen capital disponible) hacia quienes necesitan financiamiento (inversionistas), facilitando así una asignación de capital más eficiente en la economía.

Figura 42: Cartilla de préstamos



Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

Para el caso específico del presente trabajo, el principal intermediario financiero es agro banco, la entidad financiera del estado que busca contribuir al desarrollo del sector agropecuario, mediante la otorgación de créditos y/o financiamientos a tasas accesibles por debajo del precio de mercado. Con fines educativos y didácticos hacer uso de créditos financieros ayuda a los pequeños productores a mejorar sus habilidades de gestión económica, permitiendo tener un mejor control de su capital financiero, como inversionistas.

1.3.3.5. Cartilla de retos y desafíos

En los negocios, los retos y desafíos son situaciones u obstáculos que exigen a los emprendedores y empresas adaptarse, innovar y mejorar sus estrategias para lograr mayores utilidades. Para el caso del presente trabajo los retos y desafíos son un banco de cuestionamiento que ponen a prueba los sus saberes previos sobre temas relacionados a su actividad económica.

Figura 43: Cartillas de desafíos



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

1.3.3.6. Cartilla de premios a la productividad

Los premios a la productividad para pequeños productores agropecuarios son incentivos otorgados, generalmente por el Estado, organizaciones privadas o instituciones de desarrollo, a aquellos productores que demuestran mejoras significativas en la eficiencia, calidad, o rendimiento de sus cultivos o actividades pecuarias y otras actividades meritorias dignas de reconocer. Estos premios bajo la metodología de Lúdica incluyen compensaciones monetarias por contribuir no solo al buen desarrollo de la actividad pecuaria, sino también contribuciones al desarrollo social e iniciativas orientadas a mitigar el cambio climático, promoviendo de ese modo el desarrollo sostenible.

Figura 44: Cartilla premios a la productividad



Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

1.3.3.7. Piezas a color

Representan a los factores de producción, necesarios para la producción de nuevos productos.

Tabla 62: Factores de producción

Forraje	Alimento concentrado	Productos veterinarios	Tecnología	Materiales de ferretería	Tierra
<p>Vegetales y pastos que constituyen la base de la alimentación de los cuyes.</p> <p><u>Función en la cadena productiva:</u> Proporciona los nutrientes esenciales para el crecimiento y desarrollo de los cuyes, asegurando su salud y productividad.</p>	<p>Alimentos balanceados y enriquecidos con proteínas, vitaminas y minerales.</p> <p><u>Función en la cadena productiva:</u> Complementa la dieta de los cuyes, mejorando su crecimiento, reproducción y salud general, lo que resulta en una mayor eficiencia productiva.</p>	<p>Medicamentos, vacunas y otros productos destinados a la prevención y tratamiento de enfermedades.</p> <p><u>Función en la cadena productiva:</u> Mantienen la salud de los cuyes, reducen la mortalidad y previenen la propagación de enfermedades, garantizando una producción estable y de calidad.</p>	<p>Herramientas, equipos y métodos avanzados utilizados en la crianza de cuyes.</p> <p><u>Función en la cadena productiva:</u> Aumentan la eficiencia y productividad, reducen el trabajo manual, mejoran las condiciones de vida de los cuyes y optimizan los procesos de alimentación, reproducción y manejo sanitario</p>	<p>Insumos como mallas, maderas, clavos, herramientas y otros materiales necesarios para la construcción y mantenimiento de instalaciones.</p> <p><u>Función en la cadena productiva:</u> Facilitan la construcción de jaulas y otras estructuras necesarias para la crianza de los cuyes, asegurando un ambiente adecuado y seguro para su desarrollo.</p>	<p>Espacio físico donde se realiza la crianza de los cuyes.</p> <p><u>Función en la cadena productiva:</u> Proporciona el área necesaria para las instalaciones, el cultivo de forraje y la disposición de los desechos, permitiendo una gestión integral y sostenible de la producción.</p>

Nota: Diseño y elaboración propia de los testistas.

1.3.3.8. Fichas (personajes) y dados

Figura 45: Piezas de fichas y dados



Nota: Diseño y elaboración propia de los tesistas.

1.3.4. IDEAR LOS PROCESOS

En esta etapa, se desarrollaron y refinaron las ideas y conceptos para el juego. Esto incluyó:

- **Narrativa del Juego:** Se creó una historia o contexto que enmarca el juego, haciendo que la experiencia sea más inmersiva y significativa para los jugadores.
- **Mecánicas del Juego:** Se definieron las reglas y los mecanismos de juego, como la manera en que los jugadores interactúan con los componentes y entre ellos.
- **Componentes del Juego:** Se establecieron los elementos específicos del juego, incluyendo el diseño de las cartas, el tablero, las fichas y otros materiales necesarios.
- **Interacción entre Elementos:** Se detalló cómo los diferentes componentes del juego interactúan entre sí y con los jugadores, asegurando una experiencia fluida y coherente.

1.3.5. PROTOPIADO DE LA METODOLOGIA LUDICA

El prototipado involucró la creación de versiones preliminares del juego para probar y refinar los conceptos:

- **Estudio y diagnóstico:** Se realizó el estudio correspondiente de las actividades agropecuarias, en principal la cadena productiva y/o valor de cuyes, se identificó una serie de problemas y posibles soluciones.

- **Bocetos y Maquetas:** Se desarrollaron bocetos y maquetas iniciales para visualizar y probar las ideas de forma tangible.
- **Prototipos Burdos:** Se crearon prototipos rudimentarios para explorar y evaluar el funcionamiento de los componentes y la interacción entre ellos.
- **Prototipos de Estudio:** Se desarrollaron prototipos más elaborados para ser testeados en diferentes instancias y con distintos grupos de usuarios.
- **Maqueta de Apariencia y Prototipo 0:** Se produjo una maqueta de apariencia y un prototipo inicial para la evaluación final antes de la producción completa.

1.3.6.MECANICAS

Las mecánicas de juego son fundamentales para equilibrar el azar y la estrategia, elementos cruciales en la experiencia de los jugadores. En el contexto de la economía y la gestión empresarial, estas mecánicas deben reflejar la realidad de la cadena productiva, permitiendo a los jugadores experimentar situaciones imprevistas y la gestión de insumos.

Balance entre Azar y Estrategia:

Azar: El juego debe incluir componentes de azar, como dados o cartas de eventos, que simulen situaciones inesperadas que afectan la producción y finanzas.

Estrategia: Simultáneamente, los jugadores deben tener la libertad de elaborar estrategias para gestionar recursos, tomar decisiones financieras y superar obstáculos.

Los participantes deben gestionar una cadena productiva, enfrentando imprevistos y tomando decisiones estratégicas para maximizar su rentabilidad y éxito en el mercado

1.3.7.AGENTES INVOLUCRADOS

- **SECTOR PÚBLICO:** Mediante las diferentes cartillas de capacitación, hacemos la participación del GOBIERNO LOCAL, INIA, SENASA, DIGESA, SUNAT, ETC. Y Programas cofinanciadora de proyectos productivos AGRO IDEAS Y PROCOMPITE.
- **SECTOR PRIVADO:** ONG, intermediación financiera, empresas y/o individuos asociados; quienes se mueven de acuerdo a la ley de mercado, estos últimos toman sus decisiones estratégicas para obtener una mayor rentabilidad, los mismo que son incentivados a tener buenas prácticas de

producción, a la vez que enfrentan diferentes desafíos de la cotidianidad a medida que van avanzando los cuadrantes en el tablero del juego.

1.3.8.RELACIONES ENTRE AGENTES

- ENTRE PRIVADOS: Los agentes privados se relacionan mediante la cadena de valor, con la compra y venta de insumos, servicios de transformación y producto final.
- PRIVADOS CON PÚBLICOS: la relación es de oportunidad y asistencias que las entidades públicas brindan a los productores para poder superar las externalidades negativas que desprende los agentes del mercado y otras situaciones conexas que influyen en el adecuado desarrollo de las actividades económica.

1.3.8.1. REGLAS DE JUEGO ¹

I. Antes de Empezar el Juego

- A. Cada jugador elige una ficha y se elige un banquero justo y neutral; si hay solo dos jugadores, el banquero también juega.
- B. Cada jugador recibe el bono de bienvenida de Q/3000.00 (no reembolsable).
- C. Todas las tarjetas (demanda, imprevistos, capacitaciones y préstamos financieros se ordenan sin mostrar la cara principal), solo las 03 primeras tarjetas de demanda muestran la cara principal. (Serán destapadas durante el juego)

II. Durante el Juego

- A. El banco o banquero es el único autorizado de captar cobros y otorgar pagos de toda naturaleza.
- B. Los jugadores avanzan el número de casillas menor o igual al resultado del dado lanzado.
- C. Cada casilla tiene su propósito, cada jugador elige sus opciones según su necesidad.

¹ **Nota:** reglas de juego y demás especificaciones detalladas están registradas en INDECOPI por derechos de autor de los tesisistas, por tanto, están limitadas su reproducción parcial o total sin el consentimiento de los autores.

- D. En la casilla de capacitación, los jugadores pueden aprender nuevas habilidades para enfrentar riesgos futuros o protegerse de imprevistos. Las tarjetas normales son gratis; mientras que las tarjetas con tres estrellas cuestan Q/150.00, las mismas que son un requisito imprescindible para vender al estado y exportar al exterior.
- E. En la casilla de demanda de mercado, los jugadores pueden vender productos al mejor postor. El jugador toma la cartilla de venta y pide su pago al banco de inmediato.
- F. Cada jugador lleva un registro de su dinero.
- G. Al final del año (una ronda completa), cada jugador paga sus deudas:
- ✓ Gastos administrativos: Q/200.00
 - ✓ Gastos de depreciación o desgaste de equipos: Q/100.00
 - ✓ Impuestos por producto vendido transformado: Q/50.00

III. Después del Juego

- A. Los jugadores rematan los insumos o productos no vendidos a precios bajos.
- B. El banquero revisa y regula el control del dinero.
- C. Todos los jugadores cuentan sus ingresos netos “utilidad neta” y entregan al banquero.
- D. El banquero declara ganador al jugador con mayores ingresos netos y buen control de su flujo financiero.

Figura 46: Diseño final del juego de mesa



Nota: elaboración y diseño propio de los tesisistas, encontrado en <https://www.facebook.com/share/195jzSQW18/?mibextid=qi2Omg>

6.1.2 ANEXOS N°02: FOTOGRAFIAS





6.1.3 ANEXO N°03: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables y dimensiones	Metodología						
<p>Problema general: ¿De qué manera la metodología lúdica como herramienta de enseñanza y/o capacitación contribuye a mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga, Sangarará- Acomayo?</p>	<p>Objetivo general: Determinar de qué manera la metodología lúdica como herramienta de enseñanza y/o capacitación contribuye a mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga, Sangarará- Acomayo.</p>	<p>Hipótesis general La metodología lúdica como herramienta de enseñanza y/o capacitación contribuye significativamente a mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga, Sangarará- Acomayo.</p>	<p>V.I Efectividad de la Metodología lúdica <u>Diseño de la metodología lúdica</u> -Atractivo visual en el diseño del juego de mesa -Nivel de realismo y usabilidad en la práctica -Relevancia de los contenidos de economía y finanzas -Autenticidad e identidad cultural en el diseño <u>Implementación de la metodología lúdica</u> -Nivel de comprensión y dominio de la metodología -Frecuencia y Consistencia en la Asistencia -Nivel de Claridad en las reglas de juego -Duración del juego <u>Evaluación de la metodología lúdica</u> -Nivel de entretenimiento y motivación para el aprendizaje -Nivel de satisfacción de los participantes -Percepción de Mejora en Habilidades de Gestión -Recomendación y retroalimentación</p>	<p>-Ámbito de estudio -Descripción del proceso de desarrollo de la propuesta -Criterios de implementación</p> <p>Enfoque de estudio: mixto (cuantitativa/cualitativa) Tipo de investigación: Cuasi Experimental con dos grupos (muestras relacionadas) con pre test y post test:</p> <p>Donde: (X) aplicación del Taller de Capacitación X₁ en T₀ Pre TestP1(1ra Puntuación) X₁ en T₁ Post Test.....P2 (2da Puntuación) Nivel de investigación: cuasi-experimental Diseño de Investigación: Explicativo.</p> <p>Población y Muestra Población: Los criadores de cuy en el C. P. Marcaconga. 200 familias</p> <p>Muestra: conformado por productores independientes y/o integrantes de asociaciones organizadas n: 50 productores agropecuarios, agrupado en 10 grupos de 5 personas. Tipo de muestra: No Probabilística, por conveniencia</p>						
<p>Problemas específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> ¿Cómo se diseña la metodología lúdica como herramienta de capacitación para la mejora de conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores en el C. P de Marcaconga? ¿De qué manera se implementa la metodología lúdica para mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga? ¿Cómo la implementación de la metodología lúdica mejora la adquisición de conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga? 	<p>Objetivos específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> Diseñar la metodología lúdica como herramienta de capacitación para mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el C.P de Marcaconga. Implementar la metodología lúdica diseñada como herramienta de capacitación para mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el C.P de Marcaconga. Evaluar Cómo la implementación de la metodología lúdica mejora la adquisición de conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga. 	<p>Hipótesis específicas</p> <ol style="list-style-type: none"> El diseño de la metodología lúdica como herramienta de capacitación tiene la finalidad de mejorar los conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el C.P de Marcaconga Sangarará- Acomayo. La Implementación de la metodología lúdica diseñada sirve como herramienta de capacitación conocimientos y habilidades en la en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el C.P de Marcaconga, Sangarará- Acomayo. La metodología lúdica afecta positivamente la adquisición de conocimientos y habilidades en la gestión económica y financiera de los productores de cuy en el CP de Marcaconga, Sangarará- Acomayo. 	<p>V.D Conocimientos y habilidades en la gestión financiera y económica. <u>Conocimientos teóricos</u> -Nivel de Dominio de términos económicos (ahorro, capital, inversión, valor agrado, utilidad, impuesto, exportación) -Conocimiento de entidades promotoras del desarrollo productivo. (intermediarios financieros, MIDAGRI, PRODUCE, SENASA, RNP) -Dominio de términos técnicos de crianza de cuy (manejo, alimentación, sanidad, infraestructura) <u>Habilidades Económicas y financieras</u> -Capacidad en el manejo de flujos de caja -Capacidad para diferenciar costos, gastos y ventas. -Gestión de Recursos económicos -Identifica la cadena de valor y/o eslabonamiento <u>habilidades Humanas</u> -Nivel de Planificación presente y futura. -Gestión de recursos No económicos -Involucramiento en la toma de decisiones grupales o de equipo. - Nivel de relación entre miembros participantes.</p>	<p>Cuadro Resumen.</p> <table border="1" data-bbox="1579 805 2027 869"> <thead> <tr> <th>P1</th> <th>P2</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Puntaje alcanzado pre test</td> <td>Puntaje alcanzado pre test</td> <td>Diferencia</td> </tr> </tbody> </table> <p>Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos Las documentales, (las fichas bibliográficas, de resumen de párrafo). Las no documentadas (las encuestas, entrevista, observación). Técnicas Estadísticas de Análisis y Procesamiento de Datos -Medidas de Tendencia Central (Puntaje promedio =37) -Medidas de Dispersión(rango, varianza-frecuencias, error estándar) -Análisis inferencial (Análisis de t student con prueba de normalidad para muestras relacionadas) T calculado = T: 31.162 (Diferencia significativa entre medias de ambos grupos) P valor=0.000 es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula, y se acepta la hipótesis de la investigación.</p>	P1	P2	D	Puntaje alcanzado pre test	Puntaje alcanzado pre test	Diferencia
P1	P2	D								
Puntaje alcanzado pre test	Puntaje alcanzado pre test	Diferencia								

6.1.4 ANEXO N° 04: CUESTIONARIO

CUESTIONARIO II (VARIABLE DEPENDIENTE) - PRE TEST**Mide y/o Evalúa la Habilidades de Gestión Económica y Financiera****NOMBRE:****Instrucciones:** Por favor, seleccione la opción correcta para cada pregunta. Marque con X

<p>1. ¿El dinero que recibe por la venta de cuyes representa? a) Ahorro b) Ganancia c) Ingreso (Respuesta correcta) d) Inversión</p> <p>2. Usar el dinero para comprar nuevos cuyes reproductores, ¿se denomina? a) Ahorro b) Gasto c) Inversión (Respuesta correcta) d) Renta</p> <p>3. ¿Qué es un presupuesto? a) Capital que se tiene para abrir un negocio b) Una estimación de ingresos y gastos futuros (Respuesta correcta) c) Un registro de ventas pasadas d) Un plan de marketing</p> <p>4. ¿Cuál de las siguientes entidades es responsable de la sanidad animal en Perú? a) MIDAGRI b) PRODUCE c) SENASA (Respuesta correcta) d) RNP</p> <p>5. ¿El Ministerio de producción mediante qué programa apoya a las cadenas productivas (cuy)? a) Agro ideas b) Procompite (Respuesta correcta) c) Kunan Peru d) Haku Wiñay</p>	<p>6. ¿Cuál es el periodo de gestación de los cuyes? a) 40- 45 días b) 50 -55 días c) 62- 67 días (Respuesta correcta) d) 68-75 días</p> <p>7. ¿Cuál es la enfermedad más peligrosa y frecuente en los cuyes? a) Salmonella b) Piojera c) Bronquitis d) Neumonía</p> <p>8. ¿Qué entiendes por flujo de caja en la gestión financiera de crianza de cuyes? a) La cantidad de cuyes vendidos b) El total de ganancia por la venta de cuyes c) El dinero que entra y sale cuando me dedico a la crianza de cuyes (Respuesta correcta) d) La cantidad de dinero que genero por ventas</p> <p>9. ¿Identifica la cadena productiva del cuy? a) compra y venta de cuyes b) Reproducción, Lactancia, recría y engorde c) Producción, Sacrificio y procesamiento, comercio y consumo d) Alimentación, manejo, genética y sanidad</p> <p>10. ¿Como se llama la entidad que formaliza los negocios en el Perú? a) Licencia de funcionamiento b) Municipalidad c) SUNAT d) superintendencia de formalización empresarial</p>
--	---

Marca con X (1: Deficiente (nada) 2: Insuficiente (poco) 3: Aceptable 4: Bueno 5: Excelente)

Pregunta	1	2	3	4	5
11. ¿Cómo evaluarías tu nivel de conocimiento sobre los siguientes términos económicos: ahorro, capital, inversión, valor agregado, utilidad, impuesto y exportación?					
12. ¿Cómo evaluarías tu habilidad para registrar y controlar adecuadamente los costos, gastos e ingresos en tu actividad económica?					
13. ¿Cómo evaluarías tu habilidad para administrar y gestionar de manera eficaz tu capital inicial y los préstamos bancarios en tu actividad económica?					
14. ¿Cómo evaluarías tu habilidad para planificar estrategias de producción y comercialización para generar más ganancias en tu actividad económica?					
15. ¿Cómo evaluarías tus habilidades para tomar decisiones acertadas en el comercio actualmente?					
16. ¿Cómo evaluarías tu habilidad para gestionar los flujos de caja de manera precisa?					
17. ¿Cómo evaluarías tu habilidad para identificar y diferenciar las etapas de la cadena productiva del cuy?					
18. ¿Cómo evaluarías tus habilidades comunicativas con miembros de tu comunidad durante el desarrollo de actividades de capacitación o taller?					
19. ¿Cómo evaluarías tus habilidades de gestión y organización para el logro de objetivos y resultados?					
20. Evalúe su nivel de aprendizaje con las capacitaciones tradicionales donde hayas participado					

CUESTIONARIO II (VARIABLE DEPENDIENTE) – POST TEST

Mide y/o Evalúa la Habilidades de Gestión Económica y Financiera

NOMBRE:

Instrucciones: Por favor, seleccione la opción correcta para cada pregunta. Marque con

<p>1. ¿El dinero que recibe por la venta de cuyes representa? a) Ahorro b) Ganancia c) Ingreso (Respuesta correcta) d) Inversión</p> <p>2. Usar el dinero para comprar nuevos cuyes reproductores, ¿se denomina? a) Ahorro b) Gasto c) Inversión (Respuesta correcta) d) Renta</p> <p>3. ¿Qué es un presupuesto? a) Capital que se tiene para abrir un negocio b) Una estimación de ingresos y gastos futuros (Respuesta correcta) c) Un registro de ventas pasadas d) Un plan de marketing</p> <p>4. ¿Cuál de las siguientes entidades es responsable de la sanidad animal en Perú? a) MIDAGRI b) PRODUCE c) SENASA (Respuesta correcta) d) RNP</p> <p>5. ¿El Ministerio de producción mediante qué programa apoya a las cadenas productivas (cuy)? a) Agro ideas b) Procompite (Respuesta correcta) c) Kunan Peru d) Haku Wiñay</p>	<p>6. ¿Cuál es el periodo de gestación de los cuyes? a) 40- 45 días b) 50 -55 días c) 62- 67 días (Respuesta correcta) d) 68-75 días</p> <p>7. ¿Cuál es la enfermedad más peligrosa y frecuente en los cuyes? e) Salmonella (Respuesta correcta) f) Piojera g) Bronquitis h) Neumonía</p> <p>8. ¿Qué entiendes por flujo de caja en la gestión financiera de crianza de cuyes? a) La cantidad de cuyes vendidos b) El total de ganancia por la venta de cuyes c) El dinero que entra y sale cuando me dedico a la crianza de cuyes (Respuesta correcta) d) La cantidad de dinero que genero por ventas</p> <p>9. ¿Identifica la cadena productiva del cuy? a) compra y venta de cuyes b) Reproducción, Lactancia, recría y engorde c) Producción, Sacrificio y procesamiento, comercio y consumo d) Alimentación, manejo, genética y sanidad</p> <p>10. ¿Como se llama la entidad que formaliza los negocios en el Perú? a) Licencia de funcionamiento b) Municipalidad c) SUNAT d) superintendencia de formalización empresarial</p>
--	--

Marca con X (1: Deficiente (nada) 2: Insuficiente (poco) 3: Aceptable 4: Bueno 5: Excelente)

Pregunta	1	2	3	4	5
11. ¿Cómo evaluarías tu nivel de conocimiento sobre los siguientes términos económicos: ahorro, capital, inversión, valor agregado, utilidad, impuesto y exportación una vez usada el JM?					
12. ¿Cómo evaluarías tu habilidad para registrar y controlar adecuadamente los costos, gastos e ingresos en tu actividad económica?					
13. ¿Cómo evaluarías tu habilidad para administrar y gestionar de manera eficaz tu capital inicial y los préstamos bancarios en tu actividad económica?					
14. ¿Cómo evaluarías tu habilidad para planificar estrategias de producción y comercialización para generar más ganancias en tu actividad económica?					
15. ¿Cómo evaluarías tus habilidades para tomar decisiones acertadas en el comercio conociendo la metodología lúdica?					
16. ¿Cómo evaluarías tu habilidad para gestionar los flujos de caja de manera precisa?					
17. ¿Cómo evaluarías tu habilidad para identificar y diferenciar las etapas de la cadena productiva del cuy?					
18. ¿Cómo evaluarías tus habilidades comunicativas con miembros de tu comunidad durante el desarrollo de actividades de capacitación o taller?					
19. ¿Cómo evaluarías tus habilidades de gestión y organización para el logro de objetivos y resultados?					
20. Evalúe su nivel de aprendizaje con el taller de aprendizaje haciendo uso de la metodología lúdica del juego de mesa "Qhapaq Pukllay"					