

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE AGRONOMÍA**



**“FORTALECIMIENTO DEL DESARROLLO LOCAL EN ÁREAS DE LA  
SIERRA Y LA SELVA ALTA DEL PERÚ - AGRORURAL, AGENCIA ZONAL  
SAN MIGUEL - SAN PABLO, PERIODO 2016 – 2019”**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

Para optar el Título Profesional de:

**INGENIERO AGRÓNOMO**

Presentado por el Bachiller:

**TITO JACOB TACILLA LOZANO**

Asesor:

**Ing. URÍAS MOSTACERO PLASENCIA**

**CAJAMARCA – PERÚ**

**2022**



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA**  
"NORTE DE LA UNIVERSIDAD PERUANA"  
Fundada por Ley N° 14015, del 13 de febrero de 1962  
**FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS**  
Secretaría Académica



**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

En la ciudad de Cajamarca, a los tres días del mes de mayo del año dos mil veintidós, se reunieron en el ambiente **2C - 211** de la Facultad de Ciencias Agrarias, los miembros del Jurado, designados según **Resolución de Consejo de Facultad N° 045-2022-FCA-UNC, de fecha 28 de febrero del 2022**, con la finalidad de evaluar la sustentación del **TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL** titulado: **"FORTALECIMIENTO DEL DESARROLLO LOCAL EN ÁREAS DE LA SIERRA Y LA SELVA ALTA DEL PERÚ - AGRORURAL, AGENCIA ZONAL SAN MIGUEL - SAN PABLO, PERIODO 2016 - 2019"**, realizada por el Bachiller **TITO JACOB TACILLA LOZANO** para optar el Título Profesional de **INGENIERO AGRÓNOMO**.

A las quince horas y diez minutos, de acuerdo a lo establecido en el **Reglamento Interno para la Obtención de Título Profesional de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Cajamarca**, el Presidente del Jurado dio por iniciado el Acto de Sustentación, luego de concluida la exposición, los miembros del Jurado procedieron a la formulación de preguntas y posterior deliberación. Acto seguido, el Presidente del Jurado anunció la aprobación por unanimidad, con el calificativo de dieciséis (16); por tanto, el Bachiller queda expedito para proceder con los trámites que conlleven a la obtención del Título Profesional de **INGENIERO AGRÓNOMO**.

A las dieciséis horas y cuarenta y cinco minutos del mismo día, el Presidente del Jurado dio por concluido el Acto de Sustentación.

Dr. Marcial Hidelso Mendo Velásquez  
PRESIDENTE

Dr. Isidro Rimarachín Cabrera  
SECRETARIO

MBA. Ing. Santiago Demétrio Medina Miranda  
VOCAL

Ing. Uñas Mostacero Plasencia  
ASESOR

**DEDICATORIA**

A mis apreciados padres, Gladis Violeta  
y Gregorio, por su gran amor y consejos.

A mi amada esposa Flor Yacmini y a mi  
preciosa hija Luciana, que son mi  
fortaleza.

A mis hermanos, Pedro, Merli y  
Marilu, por su apoyo incondicional.

**Tito J. Tacilla Lozano**

Autor

### AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a Dios, porque Él es quien forja mi camino y me dirige por el sendero correcto.

A mi Asesor Ing. Urías Mostacero Plasencia, por haberme guiado y brindado su apoyo y confianza, para culminar con éxito el presente trabajo.

A mis docentes de la Universidad Nacional de Cajamarca, de quienes he recibido las enseñanzas y consejos, para mi formación profesional.

A mis compañeros de trabajo del Proyecto Sierra y Selva Alta – PSSA, amigos y a los pequeños productores rurales, que me dieron su confianza y cariño durante el tiempo compartido con ellos.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

	<b>Página</b>
DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	IV
ÍNDICE DE TABLAS.....	VII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	VIII
RESUMEN.....	IX
ABSTRACT.....	X
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN.....	11
1.1.    Objetivo General.....	13
1.2.    Objetivos Específicos.....	13
CAPÍTULO II REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	14
2.1.    Antecedentes.....	14
2.1.1.    Antecedentes en relación al TSP.....	14
2.1.2.    Antecedentes de Proyectos FIDA en el Perú.....	16
2.2.    Bases Teóricas.....	20
2.2.1.    Gestión de Proyectos.....	20
2.2.2.    Proyecto Productivo.....	20
2.2.3.    Evaluación Ex Post de Proyectos.....	21
2.2.4.    Teoría de la Producción.....	22
2.2.5.    Indicadores de la Producción.....	24
2.2.6.    Teoría del Desarrollo Organizacional.....	25
2.2.7.    Planificación Estratégica en las Cadenas Agropecuarias.....	26
2.2.8.    Desarrollo Local.....	27
2.2.9.    Teoría de la Competitividad.....	31
2.2.10.    Estrategia.....	31
2.2.11.    Teoría de la Estrategia Competitiva.....	32
2.3.    Definición de Términos Básicos.....	32
2.3.1.    Asociación.....	32
2.3.2.    Servicios de Asistencia Técnica.....	33
2.3.3.    Plan de Negocio.....	33

	<b>Página</b>
2.3.4. Sostenibilidad y Consolidación de Planes de Negocio.....	33
2.3.5. Marcas .....	34
2.3.6. Marca Colectiva.....	34
2.3.7. Ferias .....	35
2.3.8. Registro Sanitario .....	35
2.3.9. Asociatividad .....	36
2.3.10. Impacto Económico .....	36
2.3.11. Crecimiento Económico .....	36
2.3.12. Organización .....	37
2.3.13. Proyecto .....	37
2.3.14. Rentabilidad Económica .....	37
<b>CAPÍTULO III CONTEXTO DE LA INSTITUCIÓN.....</b>	<b>38</b>
3.1. Información General .....	38
3.2. Organización y Gestión del Proyecto Sierra y Selva Alta .....	38
3.2.1. Organigrama de ejecución del Proyecto Sierra y Selva Alta.....	39
3.2.2. Funcionalidad del Proyecto Sierra y Selva Alta.....	40
3.3. Marco Legal del Proyecto Sierra y Selva Alta.....	42
3.4. Objetivos del Proyecto Sierra y Selva Alta .....	43
3.4.1. Objetivo Principal del Proyecto Sierra y Selva Alta .....	43
3.4.2. Objetivos Específicos del Proyecto Sierra y Selva Alta.....	43
3.5. Finalidad del Proyecto Sierra y Selva Alta .....	44
3.6. Área de Intervención y Grupo Objetivo del Proyecto .....	44
3.7. Ubicación Geográfica del Área de Trabajo en la Provincia de San Miguel ....	44
3.8. Organizaciones Identificadas en el Ámbito de Intervención del PSSA.....	46
<b>CAPÍTULO IV DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL.....</b>	<b>48</b>
4.1. Cargo y Funciones .....	48
4.1.1. Cargos Desempeñados.....	48
4.1.2. Funciones Desempeñadas para el Proyecto Sierra y Selva Alta .....	48
4.1.3. Requisitos del Puesto de Promotor.....	50
4.2. Inicio y Término de la Actividad Profesional.....	50
4.3. Actividades Realizadas .....	51
<b>CAPÍTULO V DESEMPEÑO PROFESIONAL .....</b>	<b>53</b>

**Página**

5.1. Descripción de las Actividades Desempeñadas .....	53
5.1.2. Componente 1: Valorización de Activos de los Pequeños Productores Rurales.....	53
5.1.3. Componente 2: Acceso a Servicios Financieros y No Financieros .....	71
5.1.4. Vinculación con las Temáticas de la Carrera Profesional .....	99
5.2. Contribución en la Solución de Situaciones Problemáticas.....	101
5.2.1. Débil Compromiso de los Gobiernos Locales e Instituciones en el Desarrollo Agropecuario de Cada Distrito .....	102
5.2.2. Débil Cultura Asociativa .....	102
5.2.3. Desconocimiento en la Ejecución y Rendición Físico-Financiero de Planes de Negocio y Planes de Gestión Territoriales por las Organizaciones.....	103
5.2.4. Débil conocimiento en la gestión del Presupuesto de PDN y PGT.....	104
5.2.5. Riesgos de Incumplimiento de Contrato entre el PSSA y la Organización .....	104
5.3. Reflexión Crítica Según la Experiencia en el PSSA.....	104
CAPÍTULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	107
6.1. Conclusiones .....	107
6.2. Recomendaciones .....	109
CAPITULO VII REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	111
CAPITULO VII ANEXOS.....	118

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Página</b>
<b>Tabla 1</b> <i>Relación de organizaciones identificadas en los distritos de Niepos y Unión Agua Blanca, durante el periodo 2016 - 2019</i> .....	47
<b>Tabla 2</b> <i>Relación de organizaciones participantes en Rutas de Aprendizaje PGT</i> .....	56
<b>Tabla 3</b> <i>Relación de organizaciones participantes en Pasantías PGT</i> .....	59
<b>Tabla 4</b> <i>Relación de organizaciones y presupuesto asignado para la ejecución de PGT</i> .....	62
<b>Tabla 5</b> <i>Actividades ejecutadas en el Plan Integral Comunal, ejercicio CLAR 2015</i> ...	64
<b>Tabla 6</b> <i>Actividades ejecutadas en los concursos interfamiliares</i> .....	66
<b>Tabla 7</b> <i>Actividades ejecutadas en los concursos de grupo de jóvenes y mujeres</i> .....	67
<b>Tabla 8</b> <i>Relación de organizaciones, nombre de la iniciativa, familias y monto asignado para la ejecución de PGTc – Ejercicio año 2018.</i> .....	69
<b>Tabla 9</b> <i>Actividades ejecutadas en el Plan Integral Comunal, ejercicio 2018</i> .....	69
<b>Tabla 10</b> <i>Actividades ejecutadas en los concursos interfamiliares, ejercicio del año 2018</i> .....	70
<b>Tabla 11</b> <i>Relación de organizaciones, nombre de la iniciativa, familias y monto asignado para la ejecución de PDN – Ejercicio 2015 – 2017</i> .....	75
<b>Tabla 12</b> <i>Relación de Rendimiento sin y con proyecto, iniciativas PDN ejercicio 2015-2017.</i> .....	77
<b>Tabla 13</b> <i>Producción de miel, iniciativas PDN ejercicio 2016.</i> .....	78
<b>Tabla 14</b> <i>Producción de animales menores - cuyes, iniciativas PDN ejercicio 2016</i> ... 79	79
<b>Tabla 15</b> <i>Producción de trucha de engorde, iniciativa PDN ejercicio 2017.</i> .....	79
<b>Tabla 16</b> <i>Producción de mango, iniciativas PDN ejercicio 2017.</i> .....	80
<b>Tabla 17</b> <i>Relación de organizaciones, nombre de la iniciativa, familias y monto asignado para la ejecución de PDNc – Año 2018</i> .....	81
<b>Tabla 18</b> <i>Relación de organizaciones participantes en pasantía PDN.</i> .....	84
<b>Tabla 19</b> <i>Clases, servicios y/o productos, denominación de marca, publicación en gaceta electrónica de marcas en INDECOPI.</i> .....	87
<b>Tabla 20</b> <i>Registro sanitario gestionado en DIGESA</i> .....	89
<b>Tabla 21</b> <i>Beneficiarios y monto asignado para promover el ahorro familiar.</i> .....	95
<b>Tabla 22</b> <i>Beneficiarios con el pago de póliza de microseguros de vida.</i> .....	96
<b>Tabla 23</b> <i>Beneficiarios con el sorteo de incentivos.</i> .....	97
<b>Tabla 24</b> <i>Organizaciones formalizadas en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos</i> .....	103
<b>Tabla 25</b> <i>Situación actual de las Organizaciones en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos</i> .....	105



## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Página</b>
<b>Figura 1</b> <i>Organigrama de Agro Rural</i> .....	38
<b>Figura 2</b> <i>Organigrama de ejecución del Proyecto</i> .....	40
<b>Figura 3</b> <i>Organigrama funcional de ejecución central (con equipo técnico)</i> .....	41
<b>Figura 4</b> <i>Mapa político del distrito de Unión Agua Blanca</i> .....	45
<b>Figura 5</b> <i>Mapa político del distrito de Niepos</i> .....	46
<b>Figura 6</b> <i>Esquema de las actividades del componente 1</i> .....	53
<b>Figura 7</b> <i>Ruta de aprendizaje a la Asociación REDPROCUYCO en el distrito de Condebamba, provincia de Cajabamba, donde se rescató la importancia de las terrazas en el manejo de recursos, en el aprovechamiento de las laderas para la instalación de pastos y cultivos.</i> .....	57
<b>Figura 3</b> <i>Flujograma del componente 1.2</i> .....	60
<b>Figura 9</b> <i>Verificación de la instalación de plantaciones forestales de eucalipto y taya – APA ADELAC - Niepos (A) y taya en la APA del Caserío la Pampa CIFT (B).</i> .....	64
<b>Figura 10</b> <i>Construcción de terrazas de formación lenta – APA Unión Callualoma, Niepos</i> .....	66
<b>Figura 11</b> <i>Producción de abonos orgánicos (compost) – APA Unión Callualoma, Niepos.</i> .....	66
<b>Figura 12</b> <i>Preparación de terreno (A), pastos mejorados(B) – en la APA Unión Callualoma, Niepos</i> .....	70
<b>Figura 13</b> <i>Producción de hortalizas en biohuertos familiares – Asociación de Productores Agropecuarios Unión Callualoma, Niepos</i> .....	71
<b>Figura 14</b> <i>PDN: Incremento de la producción y comercialización de leche fresca, en el caserío Callualoma – Niepos</i> .....	82
<b>Figura 15</b> <i>PDN: Incremento de la producción y comercialización de miel, en el C.P. Lánchez – Niepos</i> .....	82
<b>Figura 16</b> <i>PDN: Incremento de la producción y comercialización de cuyes de saca, en el C.P. El Prado</i> .....	82
<b>Figura 17</b> <i>Pasantía a parcelas de cultivo de mango en el fundo “Mi Leslie” - Casma</i> 85	85
<b>Figura 18</b> <i>Pasantía a planta de lácteos CEFOP - Cajamarca</i> .....	85
<b>Figura 19</b> <i>Participación de la Asociación los Emprendedores de Lánchez -Niepos, en la feria agropecuaria – San Miguel 2018.</i> .....	90
<b>Figura 20</b> <i>Participación de mujeres y jóvenes usuarios del proyecto en talleres de educación financiera en el distrito de Unión Agua Blanca (A) y (B)</i> .....	92
<b>Figura 21</b> <i>Participación de mujeres y jóvenes usuarios del proyecto en talleres de educación financiera a la agencia de Caja Piura de la provincia de San Miguel (A) y en la Ciudad de Cajamarca (B)</i> .....	94
<b>Figura 22</b> <i>Desarrollo de talleres a usuarios, líderes comunales y a grupos de mujeres.</i> .....	99

## RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional tiene como objetivo sustentar la experiencia profesional ejecutado en el Proyecto “Fortalecimiento del Desarrollo Local en Áreas de la Sierra y Selva Alta del Perú” - AGRORURAL, en la Agencia Zonal San Miguel San Pablo, en beneficio de las asociaciones de pequeños productores rurales de los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos, provincia de San Miguel, departamento de Cajamarca. Durante el seguimiento y acompañamiento de las actividades desarrolladas en el proyecto se ejecutaron 07 Planes de Gestión Territorial (PGT y PGTC), 20 Planes de Negocio (PDN y PDNC) de iniciativas rurales, cofinanciando a las asociaciones un total de S/ 689,341.80 soles; asimismo, se gestionó 07 marcas colectivas y 01 registro sanitario, los cuales permitieron dar valor agregado a sus productos. Se logró sensibilizar y realizar talleres de inducción a Usuarios, inducción a Líderes Comunales, inducción a Grupo de Mujeres, talleres de Educación Financiera a población objetiva (ahorros, microseguros, microcreditos); todas estas actividades beneficiaron a 399 pequeños productores rurales.

**Palabras claves:** Trabajo de suficiencia profesional, PSSA, planes de gestión territorial, planes de negocio.

## ABSTRACT

The present work of professional sufficiency aims to support the professional experience executed in the Project "Strengthening Local Development in the Highlands and High Forest areas of Peru" in San Miguel - San Pablo AGRORURAL Zonal Agency. The project benefited small associations of farmers in the districts of Unión Agua Blanca and Niepos, province of San Miguel, department of Cajamarca. The project implemented seven rural Territorial Management Plans (PGT and PGTC) and 20 Business Plans (PDN and PDNC), financing the associations a total of S/ 689,341.80 soles. Likewise, the project attained seven collective brands and one sanitary registration, adding economic value to the small farmer products. Finally, 399 small rural community leaders and women were trained in finance education (savings, microinsurance, microcredits).

**Keywords:** Professional proficiency work, PSSA, territorial management plans, business plans

## **CAPÍTULO I**

### **INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo describe la experiencia profesional realizado como Asistente Técnico, Promotor Zonal y Promotor de Campo en el Proyecto de Fortalecimiento de Desarrollo Local en Áreas de la Sierra y Selva Alta del Perú (PSSA), ejecutado por el Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural – AGRORURAL del Ministerio de Agricultura y Riego, en la Agencia Zonal San Miguel San Pablo, en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos, provincia de san Miguel – Cajamarca, en el periodo 2016 -2019.

Es necesario mencionar que en los países donde los gobiernos planifican sus programas de desarrollo agrícola y rural a gran escala, obtienen mejores resultados en términos de la producción agrícola y la reducción de la pobreza y el hambre en las zonas rurales en comparación a los gobiernos que no invierten ampliamente en dicho desarrollo (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola [FIDA], 2013).

Esta experiencia se ha desarrollado bajo el modelo de la agricultura familiar, de acuerdo al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI ,2015) es responsable de la provisión del 70% de los alimentos en el mundo y es la base para la producción sostenible de alimentos, orientada a lograr la seguridad alimentaria y erradicar la pobreza.

En el Perú, la agricultura familiar es fundamental para activar el desarrollo y la inclusión social, puesto que esta representa el 97% del total de las unidades agropecuarias. El 57% de los agricultores familiares de subsistencia tiene más de 45 años. En la Costa, el 13% accede a créditos, mientras que en la Sierra sólo el 5%; entre el 6% y 7% en Costa y Selva reciben asistencia técnica, mientras que en la Sierra solo lo hace el 2%. En la Costa como en Selva, más del 70% de la producción se destina a la venta, mientras que en la Sierra casi el 60% es producción para el autoconsumo. El 54% de los agricultores

de la Costa participan en asociaciones de productores, en la sierra y la selva solo el 17% y el 10% respectivamente (MINAGRI, 2015).

El FIDA ha tenido presencia en Perú desde 1980. Desde entonces, ha otorgado préstamos que han beneficiado a más de 186,000 familias peruanas.

El proyecto “Fortalecimiento de Desarrollo Local en Áreas de la Sierra y Selva Alta del Perú” (PSSA) apoyó a una gama de iniciativas rurales, tanto planes de gestión territorial como planes de negocios. De esta manera se buscó desarrollar capacidades organizacionales y empresariales entre hombres y mujeres para mejorar su calidad de vida. El proyecto tuvo un costo total de US \$ 36 millones, y el FIDA ha otorgado un préstamo por US \$ 20 millones. La agencia ejecutora es el Programa de Agricultura del Ministerio de Agricultura y Riego, participando 85 distritos pertenecientes a las regiones de Amazonas, Cajamarca, Lima y San Martín (FIDA, 2018).

La experiencia detallada en el presente informe se llevó a cabo en el Programa de AGRORURAL en la Agencia Zonal San Miguel San Pablo con el Proyecto Sierra y Selva Alta del Perú (PSSA), cuyas actividades principales fueron identificar, formular, ejecutar, seguimiento, monitoreo, cierre y liquidaciones de Planes de Negocio y Planes de Gestión Territorial en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos, de la provincia de San Miguel.

Por lo antes mencionado, debo indicar que dicha experiencia laboral ha fortalecido mis conocimientos en gestión y dirección de proyectos y en consolidación de los conocimientos adquiridos en la carrera profesional de Ingeniería Agrónoma; además, ha permitido al desarrollo socioeconómico de los productores agropecuarios y en cumplimiento de los indicadores del proyecto y del programa.

### **1.1. Objetivo General**

Exponer la experiencia profesional ejecutado en el Proyecto “Fortalecimiento del Desarrollo Local en Áreas de la Sierra y Selva Alta del Perú” - AGRORURAL, en la Agencia Zonal San Miguel San Pablo, en beneficio de las asociaciones de pequeños productores rurales de los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos, provincia de San Miguel, departamento de Cajamarca

### **1.2. Objetivos Específicos**

Describir las actividades realizadas de los componentes 1 y 2 del proyecto “Fortalecimiento del Desarrollo Local en Áreas de la Sierra y Selva Alta del Perú”

Detallar los resultados obtenidos con la ejecución del proyecto en el ámbito de los distritos de Unión Agua y Niepos de la provincia de San Miguel, Cajamarca.

## CAPÍTULO II

### REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

#### 2.1. Antecedentes

##### 2.1.1. *Antecedentes en relación al TSP*

###### **A Nivel Internacional**

Ojeda (2016) en su tesis titulada “Proyectos Productivos Locales y Reestructuración Socio-económica en el Municipio de San Juan Lalana, Oaxaca. Un Análisis desde el Enfoque de Desarrollo Endógeno” tuvo como objetivo principal realizar un análisis de tipo relacional entre la caracterización de los proyectos y el potencial endógeno que permita determinar la incidencia de proyectos productivos en las condiciones de vida del municipio de San Juan Lalana, llegando a las siguientes conclusiones:

En el marco del análisis de políticas de desarrollo en la región sur-sureste, se observó una mayor presencia de programas encaminados a la generación de ingresos, principalmente con el financiamiento de proyectos productivos de grupo o comunitarios, ubicando a la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas como una de las principales instituciones de donde surgen este tipo de programas.

###### **A Nivel Nacional**

De la Cruz (2017) en su tesis: “Influencia de un Proyecto de Apoyo al Desarrollo Productivo en la mejora Socioeconómica de Pequeños Productores Agropecuarios de Huayucachi” plantea como objetivo determinar la influencia del Proyecto de Apoyo al Desarrollo Productivo (PADP) en la mejora del Nivel Socioeconómico de Pequeños Productores Agropecuarios en Huayucachi, concluyendo en que estos proyectos influyen positivamente, aunque leve, en la mejora socioeconómica de los pequeños productores

agropecuarios que fueron beneficiarios, esto se demuestra en el incremento de sus ingresos familiares, así como la paliación de las necesidades básicas insatisfechas.

Barrientos (2019), en su tesis “*Gestión de Proyectos Productivos y su Ejecución Presupuestal en el Gobierno Regional de Ancash, 2018*”, plantea como objetivo general “determinar el nivel de relación entre la Gestión de los Proyectos Productivos y su Ejecución Presupuestal del Gobierno Regional de Ancash 2018.”, llegando a las conclusiones siguientes:

Que existe, una correlación positiva moderada fuerte, con un nivel de relación entre la Gestión de los Proyectos Productivos y su Ejecución Presupuestal en el Gobierno Regional de Ancash, 2018.

#### **A Nivel Local**

Fernández (2018), en su tesis “*Análisis de la Gestión del Plan de Negocios de la Asociación de Productores Agropecuarios la Apalina, Promovido por Agroideas y su Contribución en la Lucha Contra la Pobreza en Cajamarca 2013- 2016*”, Universidad Nacional de Cajamarca – Perú, tuvo como objetivo general analizar la contribución de la gestión del plan de negocios de la “Asociación de Productores Agropecuarios la Apalina” a reducir la pobreza en el caserío la Apalina, del distrito de la Encañada en Cajamarca, llegando a las siguientes conclusiones:

Como resultados de la implementación del plan de negocios al quinto año se obtendrá los siguientes resultados: incrementar de 8 a 12 litros por vaca al día y también se generará 02 puestos de trabajo permanentes para los asociados.

Asimismo, menciona que este plan de negocio va a permitir mejorar los ingresos económicos de las familias, lo que a su vez permitirá la mejora en las condiciones de vida, lo que al final mejorará la canasta familiar de los asociados.



### **2.1.2. Antecedentes de Proyectos FIDA en el Perú**

FIDA (2012) menciona, que el Proyecto tuvo el propósito de implementar una estrategia validada en la lucha contra la pobreza en zonas rurales, como resultado de la implementación de proyectos predecesores, auspiciados por el FIDA, que propiciaron actividades exitosas de generación de ingresos ligados al desarrollo de mercados en favor de los pobres, promoviendo la riqueza y el desarrollo local (p.71).

Los proyectos más importantes implementados por el FIDA en el Perú son:

#### **2.1.2.1. Proyecto de Fortalecimiento de los Sistemas de Extensión en la Sierra (FEAS)**

FIDA (2012) señala, que con este proyecto se inició un ciclo de experiencias ampliadas y enriquecidas en los tres proyectos sucesivos. El FEAS representó el “cambio” de un sistema tradicional de asistencia técnica basada en la oferta a un sistema basado en la demanda: se transfieren fondos a las Comunidades Campesinas a fin de que sean ellas mismas las que contraten los servicios de técnicos privados (p.71).

#### **2.1.2.2. Proyecto Manejo de Recursos Naturales en la Sierra Sur (MARENASS)**

FIDA (2012) menciona, que este proyecto profundizó la experiencia del FEAS. Este proyecto ha sido una de las más importantes intervenciones del Estado en el sector agrario, gracias a la cooperación del Fondo Internacional de Desarrollo Agrario (FIDA). Marenass inicia en abril de 1997. Inicialmente, el proyecto tendría una duración de siete años, debiéndose concluir en junio de 2003. Sin embargo, a solicitud del gobierno Peruano se fue extendiendo progresivamente hasta junio del 2005, fecha en la cual se cerró formalmente el préstamo. El ámbito abarcó trece provincias de las regiones de Apurímac, Ayacucho y Cusco (p.72).

FIDA (2012) indica, los logros fundamentales de MARENASS son: i) el manejo racional y eficiente de los recursos naturales productivos; ii) el fortalecimiento de las organizaciones, la participación de las Comunidades y la transferencia a las mismas de decisiones, responsabilidades y recursos; iii) la privatización de los servicios de asistencia técnica, la capacitación en el terreno de campesino a campesino y el desarrollo del sistema de fondos concursables; y iv) la descentralización operativa (p.72).

### **2.1.2.3. Proyecto Corredor Puno Cusco**

FIDA (2012) hace mención, que este proyecto incorporó los avances, experiencias e innovaciones de los dos proyectos anteriores y se añade: i) el concepto de corredor socioeconómico; ii) las relaciones urbano-rurales; y iii) las actividades microempresariales, las oportunidades de negocios y el desarrollo de los mercados locales de bienes y de servicios. Este Proyecto inició su ejecución en octubre de 2000, finalizando en diciembre del 2008. El costo total del proyecto fue estimado en US\$ 30.9 millones financiados por el FIDA (US\$ 18.9 millones), contrapartida del gobierno peruano (US\$ 4.9 millones) y el aporte de los beneficiarios (US\$ 7.0 millones). Se ejecutó a lo largo de 167 distritos donde existe una creciente integración económica rural/urbana. Los objetivos específicos fueron: (i) contribuir al fortalecimiento de los mercados de bienes y servicios no financieros, sustentados en el ejercicio de la ciudadanía y el protagonismo de los actores locales; y (ii) contribuir al fortalecimiento del mercado de servicios financieros rurales. Para alcanzar estos objetivos el proyecto incluyó tres componentes: (i) incentivos para el fortalecimiento de los mercados rurales: mercados de servicios de asistencia técnica; inversiones facilitadoras de negocios; facilitación para acceder a oportunidades de

mercado; y (ii) servicios financieros rurales (vinculación de familias rurales al sistema financiero).

La meta del proyecto fue “contribuir con la reducción de las condiciones de pobreza de las familias rurales”. Una encuesta realizada en octubre del 2008 a 303 familias de 44 organizaciones, especializadas en las 5 principales líneas de producción, muestra que los ingresos obtenidos a partir del negocio promovido representaban en promedio el 68% del total de ingresos anuales de las familias y que cerca del 40% de las familias habían superado la pobreza. En cuanto a la percepción de los hogares, la opinión del 73% es que el nivel de vida de su hogar ha mejorado a pesar de que una parte de ellos no supera la línea de pobreza oficial. (FIDA, 2012, p. 72).

#### **2.1.2.4. Proyecto Sierra Sur**

FIDA (2012) menciona, que este proyecto añade a los temas anteriormente abordados por los proyectos mencionados, la valorización de la cultura y de los conocimientos locales y un enfoque más explícito de fortalecimiento de los activos tangibles e intangibles de los campesinos. Inició sus operaciones en mayo del 2005 y está prevista su culminación en diciembre del 2011. El ámbito de acción del Proyecto lo conforman las regiones de Arequipa, Cusco, Puno, Moquegua y Tacna, en un total de 120 distritos. A finales del año 2009 se aprobó una ampliación de presupuesto para Sierra Sur por cerca de US\$ 8.6 millones y que permitirá la ampliación de su cobertura a 119 distritos adicionales.

#### **2.1.2.5. Proyecto Sierra Norte (PSN)**

Luego de las experiencias exitosas de Marenass, Corredor Puno Cusco y Sierra Sur, este proyecto es la primera iniciativa de llevar a las zonas rurales del norte

del país sus estrategias de desarrollo. El proyecto se ejecutará en las provincias de Amazonas, Cajamarca, La Libertad y Lambayeque. Actualmente se encuentran en plena formación del equipo que conducirá el proyecto. (FIDA, 2012, p. 73).

#### **2.1.2.6. Proyecto Sierra Alta del Perú – PSSA**

FIDA (2020) menciona que: el Proyecto de Fortalecimiento del Desarrollo Local en Áreas de la Sierra y la La Selva Alta del Perú – PSSA, tuvo como ámbito de intervención en 04 departamentos del país: San Martín, Lima, Cajamarca y Amazonas, en total comprendió 11 provincias y 85 distritos, cuya población objetivos fueron familias rurales en situación de pobreza y extrema pobreza.

Asimismo, respecto a la productividad agropecuaria, se mostró incremento significativo en la producción con respecto a la inicial: 41% en huevos, 370% en cuyes, 375% en cerdos, 683% en pollos, 206% en vacunos, 70% en leche, 206% en quesos, 197% en truchas, en miel de abejas 274%, 203% en palta, 570% en la granadilla. La mejora en la producción se asocia con el incremento en los servicios de asistencia técnica, el uso de prácticas de producción con mayor tecnificación (semillas mejoradas, insumos, etc.), uso de riego tecnificado, construcción de infraestructura adecuada (Ej. Galpones para cuyes, gallinas y cerdos, invernaderos, etc.), que conllevan a mejorar la productividad y producción.

En ese sentido el FIDA, menciona que el PSSA reportó un incremento en el volumen de producción, lo cual propició la mayor disponibilidad de productos, mejorando el autoconsumo familiar y generando excedentes para los mercados. El 100% de las organizaciones beneficiarias fortalecieron sus capacidades para el acceso a mercados (vs. meta de 80%) y el 97% de las organizaciones beneficiarias fortalecieron sus capacidades para el acceso a mercados (vs. meta de 80%) y el 97% incrementaron en al menos 30% sus ingresos (vs. meta de 50%).

## **2.2.Bases Teóricas**

### **2.2.1. *Gestión de Proyectos***

Heerkens (2007) define la gestión de proyectos estratégicos como una serie de prácticas, procedimientos, procesos, herramientas y comportamientos que definen cómo las organizaciones se benefician de la interacción entre las prácticas de gestión de proyectos y de negocios - todo en nombre de la promoción de los objetivos estratégicos generales de la organización.

### **2.2.2. *Proyecto Productivo***

Manosalva (2009) menciona que un Proyecto Productivo es un “proceso de organización de ideas, acciones y recursos destinados a generar la capacidad de transformación y producción de bienes y/o servicios; distinguir en forma diacrónica distintas etapas de su existencia (generación y análisis de ideas, ejecución o implementación, operación, abandono) y en forma sincrónica, sus componentes principales”.

De manera similar Miranda (2002) afirma que los proyectos productivos “tienen como fin instalar y operar una capacidad transformadora de insumos con el fin de producir bienes con destino a atender necesidades de consumo”.

Según Ameijide (2016) menciona que la dirección o gestión de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades del proyecto para cumplir con los requisitos del mismo. Se logra mediante la aplicación e integración adecuadas de una serie de procesos agrupados, que conforman los cinco grupos de procesos. Estos grupos de procesos son: inicio, planificación, ejecución, seguimiento y Control, y Cierre. (p. 12). El PMI divide los proyectos en 5 fases:

**Planificación:** El objetivo de esta fase es detallar todas aquellas tareas a realizar y los recursos necesarios. Si no se define con claridad, esto puede repercutir (muy) negativamente en la empresa.

**Ejecución:** Durante esta fase las empresas despliegan todo su know how. El know how es el conjunto de técnicas, formas de administrar los recursos y de gestionar los procesos. Algunos softwares de gestión de proyectos te permiten crear automáticamente un informe. En esta fase suelen surgir los problemas.

**Seguimiento y control:** Esta fase, junto con la anterior, supone una de las más importantes para el proyecto. En esta etapa se comprueba si se está cumpliendo toda la planificación y si se están superando todas las expectativas de calidad. De esta forma se puede responder de manera rápida y eficiente ante los problemas que surjan. Con un módulo de gestión de proyectos se puede realizar un seguimiento actualizado de los procesos, incluyendo el avance, los tiempos y los costes.

**Cierre del proyecto:** Esta última fase consiste en evaluar y verificar que todo esté como debiera antes de cerrar el proyecto. El análisis de fallos del proyecto hará que en el futuro se tomen decisiones más realistas y seguras. Para llevar esta evaluación a cabo, se suele usar una checklist (o lista de control en español).

### **2.2.3. Evaluación Ex Post de Proyectos**

Condori (2016) menciona que la evaluación ex post de proyectos es la comparación de lo planificado con lo realizado, de lo previsto con lo que efectivamente ocurrió; es determinar la eficacia y eficiencia del uso de los recursos de inversión pública y verificar si efectivamente las iniciativas de inversión una vez ejecutadas cumplieron con los objetivos esperados y son las mejores y las más rentables para la sociedad. (p.48)

Del mismo modo, la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA, 2012) indica los siguientes criterios para la evaluación de proyectos, como los siguientes:

***Pertinencia.*** Medida en que los objetivos de un PIP, son coherentes con las necesidades de los beneficiarios, en un contexto nacional, regional y local, y las políticas del país.

***Eficiencia.*** Medida en que los recursos e insumos se han convertido económicamente en productos del proyecto. Se asocia con los componentes de un PIP.

***Eficacia.*** Medida en que se lograron o se espera lograr los objetivos del PIP. Se asocia al propósito del PIP y los fines directos.

***Impacto.*** Un criterio para considerar los efectos del proyecto con atención a los efectos de largo plazo, incluyendo los directos o indirectos, positivos o negativos, intencionales o involuntarios.

***Sustentabilidad.*** Un criterio para considerar si los efectos producidos continúan una vez que se termina la asistencia. (p. 14)

#### ***2.2.4. Teoría de la Producción***

Kostas (1981) menciona que: "La Producción es una función fundamental de toda organización. Comprende aquellas actividades responsables de la creación de los bienes y servicios que son las salidas o resultados de toda organización. Puesto que toda organización tiene una salida que es un bien y/o un servicio, toda organización realiza una variedad de actividades productivas. La producción concierne a la creación de bienes y servicios; implica el diseño, planificación, funcionamiento y control de los sistemas que producen bienes y servicios. Estos sistemas son cualquier proceso o procedimiento que transforma un conjunto de entradas (los recursos adquiridos por o suministrados a la

organización) en salidas (los productos que la organización vende o distribuye). Las entradas son alguna combinación de seres humanos, materiales, dinero, máquinas y métodos (tecnología). La transformación puede ser física, como en la manufactura, locacional como en el transporte, temporal como en depósito (almacenado) o transaccional como en la comercialización al por menor. Las salidas pueden ser tangibles o intangibles, un bien o un servicio, o simplemente satisfacción." (p.14)

Heizer & Render (2009) citado por Julca (2021) se refiere a la dirección de la producción, como la creación de bienes y servicios. La gestión de operaciones es una serie de actividades que conducen a la producción de bienes y servicios mediante la conversión de recursos en productos. En toda organización hay actividad que produce bienes y servicios. En las empresas industriales, la producción de bienes tiene lugar con bastante claridad.

De manera similar Starr (1964) citado por Julca (2021) afirma que: "La palabra producción debe interpretarse en un sentido general de aumento de utilidad de un objeto o servicio. Aunque automáticamente ligamos la fabricación de un objeto, como automóvil o televisor, con producción, casi todas las actividades (excepto tal vez los actos de destrucción como la guerra y el genocidio) pueden llamarse producción. Por ejemplo, el transporte, que puede llevarse a cabo en dos dominios, espacio y tiempo, es producción. Por tanto, podemos agrupar bajo el encabezamiento de producción actividades tan diversas como difusión de noticias, representación de una obra teatral, escritura de un libro y transmisión de electricidad."



### 2.2.5. *Indicadores de la Producción*

#### **Capacidad**

Según Rojas (1996), citado por Reaño (2015), es la producción o número de unidades que una instalación puede gestionar, recibir, almacenar o producir en un determinado periodo de tiempo.

- **Capacidad de diseño:** es la máxima producción teórica que se puede obtener de un sistema en un periodo de tiempo determinado en condiciones ideales.

- **Capacidad efectiva o real:** es la capacidad representada por la cantidad máxima a la que la producción llegó en un tiempo determinado, lo que puede alcanzar una empresa según su combinación de productos, métodos de programación, mantenimiento y estándares de calidad.

- **Capacidad utilizada:** es el porcentaje dado en base a la capacidad real de la planta y la capacidad de diseño de la misma. Dada por la siguiente fórmula:

$$\text{Capacidad utilizada} = \frac{\text{Capacidad real}}{\text{Capacidad de diseño}} * 100$$

#### **Eficiencia**

Según Chiavenato (1999) citado por Reaño (2015), la eficacia es el logro de los objetivos previstos mediante los recursos disponibles y la eficiencia está enfocada hacia la búsqueda de la mejor manera de hacer o ejecutar las tareas (métodos) con el fin de que los recursos se utilicen del modo más racional posible. Es decir, la eficacia es hacer lo correcto y la eficiencia es hacer las cosas correctamente con el mínimo de recursos.

- **Eficiencia física:** es la materia prima de salida empleada (producto terminado) entre la materia prima de entrada. Por lo tanto, la eficiencia física es menor o igual que uno ( $E_f \leq 1$ ).

### **2.2.6. Teoría del Desarrollo Organizacional**

Según, W. G. Bennis, citado por Rosas (2016) enuncia lo siguiente: "El Desarrollo Organizacional (DO) es una respuesta al cambio, una compleja estrategia educativa cuya finalidad es cambiar las creencias, actitudes, valores y estructura de las organizaciones, en tal forma que éstas puedan adaptarse mejor a nuevas tecnologías, mercados y retos, así como al ritmo vertiginoso del cambio mismo". Lo novedoso del D.O. consiste en ir más allá de: 1. Los tradicionales conceptos de mayor eficiencia y productividad, utilizados muchas veces sin diferenciarlos. 2. La maximización de las ganancias o utilidades 3. La optimización de servicios de preventa y posventa. 4. La búsqueda de eficacia y efectividad. 5. La búsqueda de salud organizacional.

Del mismo modo Rosas (2016), menciona los objetivos básicos que pueden no ser aplicados obligatoriamente en todas las situaciones, que sean objetos de esfuerzos del D.O. son principalmente los siguientes:

- a. Crear un clima de receptividad para reconocer las realidades organizacionales.
- b. Diagnosticar y solucionar problemas y situaciones insatisfactorias.
- c. Establecer un clima de confianza, entre jefes, colegas y subordinados.
- d. Desarrollar las potencialidades de los individuos.
- e. Desarrollar la capacidad de colaboración entre individuos y grupos, que conduce a la sinergia de esfuerzos (cooperación, acción de dos o más causas cuyo efecto es superior a la suma de los efectos individuales), y al trabajo en equipo.
- f. Compatibilizar, viabilizar, armonizar e integrar las necesidades y objetivos de la empresa y de los individuos que la conforman.
- g. Despertar o estimular la necesidad de establecer objetivos, metas y fines cuantitativos y cualificables que orienten la planeación estratégica.
- h. Localizar las responsabilidades de la toma de decisiones.

- i. Desarrollar la organización a través del desarrollo de los individuos.
- j. Perfeccionar el sistema y los procesos de información y comunicación.

### ***2.2.7. Planificación Estratégica en las Cadenas Agropecuarias***

La planificación estratégica, PE, es una herramienta de gestión que apoya la toma de decisiones de las organizaciones respecto a la misión actual y el camino que deben seguir en el futuro para adaptarse a los cambios y requerimientos marcados por el entorno y lograr una mayor eficiencia, eficacia y calidad en la bienes y servicios prestados, incluyendo un ejercicio de desarrollo y establecimiento de prioridades, características Su finalidad principal es establecer rutas de acción (estrategias) para alcanzar los Objetivos antes mencionados. (Moore, 1998)

El uso de la planificación estratégica apoya la toma de decisiones en diferentes niveles de decisiones gubernamentales y los enfoques metodológicos que pueden apoyar este proceso son variados. Las mejores prácticas en la aplicación de planificación estratégica a nivel gubernamental insisten en la necesidad de que la técnica utilizada se apegue a los siguientes requisitos:

1. Definir los responsables de los programas, áreas o divisiones que tienen a cargo la producción de los bienes y servicios.
2. proceso de planificación estratégica debe ser la base para la definición de los planes operativos y la programación presupuestaria, por lo tanto:
  - Su realización debe ajustarse con el calendario presupuestario.
  - La metodología y contenido del proceso debe responder preguntas básicas para avanzar hacia un presupuesto orientado a resultados: qué productos generamos, para quienes, en qué condiciones, que resultados comprometemos.

- Las metas y las líneas de acción de corto plazo deben estar alineadas con las definiciones estratégicas. Este alineamiento debe permitir la identificación de los aspectos financieros y operativos para materializar el presupuesto.
3. Si bien la PE permite la revisión de la misión, objetivos estratégicos, dicho proceso debe orientarse a fines muy instrumentales, apoyando el proceso de asignación presupuestaria más favorable para la contribución al resultado deseado.
  4. Aun cuando la misión y visión pueden ser revisadas, estas en general son definiciones ya asumidas por la institución. No obstante, hay distintos tipos de situaciones en las cuales se justifica hacer una revisión de la misión con mayor profundidad.
  5. La metodología que se utilice debiera considerar el ciclo anual o plurianual del marco del proceso presupuestario. El tipo de preguntas que aborde la planificación estratégica debe permitir responder aspectos básicos para definir cursos de acción hacia los cuales priorizar recursos.
  6. La PE debe facilitar la definición de los resultados esperados de la gestión anual. En este sentido el énfasis debe estar en el que esperamos lograr en un plazo determinado, para que nuestros productos sean provistos de forma eficiente, eficaz, y de calidad.
  7. Para saber si hemos cumplido con los objetivos propuestos es necesario que la PE sea la antesala del control de la gestión. (Moore, 1998)

#### **2.2.8. Desarrollo Local**

Los orígenes del desarrollo local, como estrategia de acción, se inician en la Europa continental en la década de los ochenta, se dio como respuesta de los actores

locales a los cambios y desafíos de la conciencia del mundo moderno. El desarrollo local se refiere a todos los procesos económicos, sociales, culturales y ambientales mediante los cuales una localidad logra la prosperidad, de acuerdo con las potencialidades y oportunidades que ofrece el sistema económico (Cuba, 2019)

Según Rojas (2015). El desarrollo local lo entendemos como un proceso concertado de construcción de capacidades y derechos ciudadanos en ámbitos territoriales político-administrativos del nivel local (municipios = territorio) que deben constituirse en unidades de planificación, de diseño de estrategias y proyectos de desarrollo en base a los recursos, necesidades e iniciativas locales. (p.14)

Según, García (2007) afirmó: El desarrollo local es un proceso de cambio estructural y potencialmente de crecimiento que posee una dimensión territorial definida (local, comarcal o regional). Los procesos de desarrollo local se apoyan en el sistema productivo endógeno y, simultáneamente, en el entorno sociocultural, del que depende, en buena medida, su capacidad de dinamización interna. La filosofía del desarrollo local se basa en la consideración del binomio equidad eficacia como justificación fundamental. (p. 82)

Carvajal (2015) sostuvo: El desarrollo de un territorio se concibe en relación a cuatro dimensiones básicas; económica: vinculada a la creación, acumulación y distribución de riqueza; social y cultural: referida a la calidad de vida, a la equidad y a la integración social; ambiental: referida a los recursos naturales y a la sustentabilidad de los modelos adoptados en el mediano y largo plazo; política: vinculada a la gobernabilidad del territorio y a la definición de un proyecto colectivo específico, autónomo y sustentado en los propios actores locales. (p.33)

Cuba (2019) indica que el desarrollo local tiene una relación directa con el turismo, dado que los atractivos turísticos, el servicio de agencia de viajes, restaurantes,

alojamientos y guiado se encuentran en la localidad. Según, Meixueiro (2015) afirmó: Desarrollo local basado en el turismo es una posibilidad debido al cada vez mayor incremento del movimiento de personas y el hecho de que son muchos los territorios que han experimentado procesos de recuperación y expansión por esta actividad que conlleva beneficios sociales, económicos, ambientales y culturales. (p.4)

### **Desarrollo Económico**

El desarrollo económico local está relacionado con elevar la calidad de vida de la población e imagen del territorio, a través de promoción de nuevas empresas, consolidar los ya existentes, de esta manera dinamiza la economía local y el empleo. Organización Internacional del Trabajo (como se citó en Rojas, 2015, p.18) Afirmó: El desarrollo económico es un proceso de desarrollo participativo que fomenta los acuerdos de colaboración entre los principales actores públicos y privados de un territorio, posibilitando el diseño y la puesta en práctica de una estrategia de desarrollo común a base de aprovechar los recursos y ventajas competitivas locales en el contexto global, con el objetivo final de crear empleo decente y estimular la actividad económica.

El gobierno local es un agente regulador del desarrollo económico local, cuyos instrumentos a evaluar son el nivel de empleo, ingreso y crecimiento económico. El Proyecto Usaid Peru Prodescentralización y la Presidencia de Consejo de Ministros (2011) sostuvo: El desarrollo económico local se entiende como el proceso en el que se verifica una asociatividad entre los gobiernos locales, la población y el sector privado; con el propósito de administrar los recursos existentes, crear empleo y estimular la economía de un territorio definido. (p. 10)

La inversión pública y privada es un aspecto indispensable para el desarrollo económico local, dado que al estado le corresponde construir infraestructura necesaria

para que el empresariado invierta en proyectos de acuerdo a la tendencia de los consumidores, por ello podemos mencionar que el desarrollo económico es la capacidad de un gobierno local para crear riqueza que tiene como fin la sostenibilidad económica y social de sus habitantes.

### **Desarrollo Social**

El desarrollo social está referido a la suma del talento humano, al desarrollo económico local de una sociedad. La ONU (2014) mediante políticas y acciones de desarrollo social garantiza el mejoramiento de vida de todas las personas. El desarrollo social es un proceso que conduce al mejoramiento de la calidad de vida de cada uno de los miembros de la población, esto se traduce en diferentes ámbitos: salud, educación, vivienda, empleo, asistencia social, empleo, sueldos y salarios. El desarrollo social tiene como finalidad reducir la pobreza para el bienestar de las personas.

### **Desarrollo Cultural**

Desarrollo cultural es la suma de creencias, mitos, leyendas, costumbres, tradiciones, folclore, lenguaje, danza, arte, pautas sociales, sistemas económicos, políticos y religiosos de un pueblo.

Según, Varisco (2008) afirmó. “La dimensión cultural del desarrollo local pone énfasis en pautas culturales, comportamientos, y valores que favorecen u obstaculizan los procesos de desarrollo, como la existencia de una cultura local emprendedora, prácticas asociativas y proyectos comunes” (p. 37).

### **Desarrollo Ambiental**

El desarrollo ambiental hace énfasis en la reconciliación entre el crecimiento económico, los recursos naturales y la sociedad, evitando comprometer la posibilidad de vida en el planeta, ni la calidad de vida de la especie humana. El desarrollo ambiental implica una compatibilidad entre la actividad considerada y la preservación de la

biodiversidad y de los ecosistemas, evitando la degradación de las funciones fuente y sumidero.

### **2.2.9. Teoría de la Competitividad**

Para Porter (1996) la ventaja competitiva guarda una relación estricta con el concepto de valor, que en muchos casos podemos sustituir al concepto tradicional de costo en términos de planificación empresarial. La ventaja competitiva crece fundamentalmente en razón del valor que una empresa es capaz de generar.

Una empresa se considera rentable si el valor que es capaz de generar es más elevado que los costos ocasionados por la creación del producto. A nivel general, podemos afirmar que la finalidad de cualquier estrategia de empresa es generar un valor adjunto para los compradores que sea más elevado del costo empleado para generar el producto. Por lo cual en lugar de los costos deberíamos utilizar el concepto de valor en el análisis de la posición competitiva (Porter, 1996).

Según Porter dos son los tipos de ventajas competitivas que se pueden observar en el mercado: El liderazgo en costos, o sea la capacidad de realizar un producto a un precio inferior a nuestros competidores y La diferenciación del producto, o sea la capacidad de ofrecer un producto distinto y más atractivo para los consumidores frente a los productos ofrecidos por nuestros competidores.

### **2.2.10. Estrategia**

Chiavenato (2008) nos menciona que la estrategia se refiere al comportamiento global en cuanto a su entorno. Nos dice que la estrategia casi siempre significa cambio organizado.



### ***2.2.11. Teoría de la Estrategia Competitiva***

Porter (1996) habla de tres estrategias competitivas genéricas que se pueden aplicar a cualquier rubro empresarial; las estrategias que se pueden poner en acto, generalmente por separado, pero en algunas circunstancias también en conjunto, según los casos, para asegurarnos el crecimiento del valor de nuestra empresa, son las siguientes:

- a. El liderazgo en costos.** Es la estrategia más intuitiva y representa una oportunidad si la empresa está capacitada para ofrecer en el mercado un producto a un precio inferior comparado a la oferta de las empresas oponentes. Este tipo de estrategia requiere una atención prioritaria finalizada a reducir los costos de producción.
- b. La diferenciación.** Constituye una opción atractiva para empresas que quieren construirse su propio nicho en el mercado y no apuestan necesariamente a un elevado porcentaje de consensos en términos generales, sino en compradores que buscan características peculiares del producto distintas a las que ofrecen las empresas oponentes.
- c. El enfoque.** Consiste en especializarse en un segmento del mercado y ofrecer el mejor producto pensado expresamente para los reales requerimientos de nuestro segmento.

## **2.3. Definición de Términos Básicos**

### ***2.3.1. Asociación***

La organización es un conjunto de personas que se relacionan entre sí y que tienen reglas y recursos disponibles para lograr metas y objetivos comunes, esta asociación está estructurada en asamblea de socios, junta directiva y órganos de línea.

### **2.3.2. Servicios de Asistencia Técnica**

Existen diferentes conceptos que definen la asistencia técnica como:

Saldaña (2016) afirma lo siguiente: la asistencia técnica se define como el apoyo permanente que se le brinda a productores, habitantes del sector rural, organizaciones y entidades territoriales para la concreción de proyectos que optimicen los rendimientos económicos y la calidad de sus actividades productivas, garanticen la sostenibilidad del medio ambiente y mejoren las condiciones de vida de las poblaciones beneficiarias de estos mismos proyectos. (p. 21)

También Hernández (2005) citado por Saldaña (2016) afirma de manera similar que la asistencia técnica se entiende como: “asesorías especializadas netamente técnico-productivas, dirigidas hacia productores agropecuarios que pueden ser grandes o pequeños, familiares o industriales, donde en algunas ocasiones los mismos productores pagan de forma directa o indirecta para este tipo de servicios”

### **2.3.3. Plan de Negocio**

Bóveda, Oviedo, & Yakusik (2015) define un Plan de Negocio como un documento donde la organización detalla de manera sistematizada las actividades a desarrollar a través del proceso de generación de ideas, la captación y análisis de la información, evaluación de la oportunidad y los riesgos, toma de decisión sobre la puesta en marcha de un nuevo emprendimiento y cambio de planes en empresas constituidas. (p. 4)

### **2.3.4. Sostenibilidad y Consolidación de Planes de Negocio**

La Agencia de Cooperación Internacional del Japón y el Ministerio de Economía y Finanzas (JICA y MEF, 2012) señalan; que el análisis de sostenibilidad de un proyecto consiste en determinar si, más allá del logro de sus objetivos, es posible que los impactos

positivos continúen después que la ayuda o el financiamiento externo haya finalizado. La sostenibilidad es, en cierto modo, la prueba definitiva del éxito del proyecto. (p.76)

La consolidación de proyectos productivos, tiene como objetivo financiar, expandir y consolidar las acciones iniciadas en la etapa anterior; asimismo tiene como objetivo el fortalecimiento de capacidades y valorización de activos para la articulación al mercado.

### **2.3.5. Marcas**

Según Kotler (2013) citado por Silva (2018) afirma que: las marcas son más que sólo nombres y símbolos. Son un elemento fundamental en las relaciones de la empresa con los consumidores. Las marcas representan las percepciones de los consumidores y sus sentimientos acerca de un producto y su rendimiento todo lo que significa el producto o el servicio para los consumidores. En un análisis final, las marcas existen en las cabezas de los consumidores. (p. 38)

De manera similar, American Marketing Association (2016) citado por Silva (2018) define la marca como “aquel nombre, término, signo, símbolo o diseño, o aquella combinación de los elementos anteriores, cuyo propósito es identificar los bienes o servicios de un vendedor o grupo de vendedores y diferenciarlos de los de la competencia”.

### **2.3.6. Marca Colectiva**

Una marca (que sea colectiva o no) según el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (2006) citado por Silva (2018) menciona que es “cualquier signo, palabra, denominación, figura, forma tridimensional, logotipo, diseño, combinación de colores, de números, de letras, siempre y cuando sea: visible, distintivo, original, novedoso, singular, único, especial, inconfundible y de fácil reconocimiento”.

Asimismo, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI, 2013) señala que: “las marcas colectivas comúnmente pertenecen a una agrupación de empresas. Su uso está reservado a los miembros de la asociación y distingue a los bienes o servicios de sus integrantes, de aquellos bienes o servicios similares de personas ajenas a la asociación”.

### **2.3.7. Ferias**

Sarmiento (1995) citado por Valderrama (2018) nos dice que: “el origen de las ferias se pierde en los tiempos históricos, ya que siempre ha existido la necesidad de intercambio comercial y de bienes; si se organiza adecuadamente el contacto de la “oferta” y la “demanda” tendremos un mercado”

### **2.3.8. Registro Sanitario**

El Registro Sanitario (RS), es un código que se otorga a través de un documento que autoriza a una persona natural o jurídica para fabricar, envasar e importar y comercializar un alimento elaborado industrialmente destinado al consumo humano. Los alimentos que deben contar RS, son todos los elaborados industrialmente, es decir todos aquellos que han sido transformados a partir de materias primas de origen vegetal, animal, mineral o combinación de ellas, utilizando procedimientos físicos, químicos o biológicos o combinación de estos y que contienen aditivos alimentarios.

La Autoridad Nacional competente que otorga el registro sanitario a los alimentos elaborados industrialmente destinados al consumo humano es la DIGESA, a excepción de los alimentos pesqueros y acuícolas mediante decreto supremo N° 007-98-SA-Artículo 102. Obligatoriedad del Registro Sanitario “*Sólo están sujetos a Registro Sanitario los alimentos y bebidas industrializados que se comercializan en el país*”.

### **2.3.9. Asociatividad**

Acuerdo voluntario de un grupo de personas para colaborar entre sí con la finalidad de lograr un objetivo común, resulta muy importante en el contexto actual de las PYMEs, un entorno fragmentado en el que coexisten gran número de pequeñas empresas con tendencia a profundizar debido a las bajas barreras de entrada a nuevos actores.

### **2.3.10. Impacto Económico**

Los estudios de impacto económico sirven para medir la repercusión y los beneficios de inversiones, así como de cualquier otra actividad susceptible de generar un impacto socioeconómico, que puede ser directos, indirectos e inducidos, incluyendo cambios legislativos y regulatorios. Los estudios de impacto económico ayudan a las Administraciones Públicas en la toma de decisiones sobre proyectos de inversión y medidas de política pública. (Price Waterhouse Coopers [PWC], 2012, p. 3)

EL Ministerio de Economía y Finanzas de Nicaragua citado por Condori (2016) reporta que la Evaluación de Impacto solamente se puede medir comparando dos situaciones, antes del proyecto y después del proyecto, corroborando los efectos reales producidos por el proyecto y se puede observar en el mediano y largo plazo. (p. 50)

### **2.3.11. Crecimiento Económico**

Kutznets, citado por Merino (2018), define al crecimiento económico como un incremento sostenido del producto per cápita. Así pues, desde este planteamiento, sería un aumento del valor de los bienes y servicios producidos por una economía durante un período de tiempo y según Schumpeter citado por Cardona (2000) manifiesta que el crecimiento económico se hace compatible con la ley de los rendimientos decrecientes y los hechos observados en la realidad.

### **2.3.12. Organización**

Es un sistema, el cual está diseñado para alcanzar metas y objetivos que se hayan planificado a través de la acción coordinada para lograr su misión, y puede estar constituido por otros subsistemas que se relacionen entre sí, tomando en cuenta que deben contar con una red de recursos tanto humanos, materiales y financieros permitiendo así cumplir con el cometido de cada organización como tal. (Koontz y Weihrich, 2004)

### **2.3.13. Proyecto**

Project Management Institute (PMI, 2013), en la guía La Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (PMBOK) indica lo siguiente. “Un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. La naturaleza temporal de los proyectos implica que un proyecto tiene un principio y un final definido”.

### **2.3.14. Rentabilidad Económica**

Pérez y Caballero (2008) indican que “la rentabilidad económica es el objeto genérico de cualquier empresa, y se expresa en el rendimiento contable del activo neto, sin contemplar la estructura de financiación”. (p. 111)

## CAPÍTULO III

### CONTEXTO DE LA INSTITUCIÓN

#### 3.1. Información General

Nombre del Pliego	: Ministerio de Agricultura y Riego
Organismo de ejecución	: Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural - AGRORURAL
Institución Financiadora	: Fondo Internacional de desarrollo agrícola - FIDA
Nombre del Proyecto	: “Fortalecimiento del desarrollo local en áreas de la sierra y la selva alta del Perú”
Nombre comercial	: Nec-Proyecto Sierra y Selva Alta
RUC del Proyecto	: 20565464486

#### 3.2. Organización y Gestión del Proyecto Sierra y Selva Alta

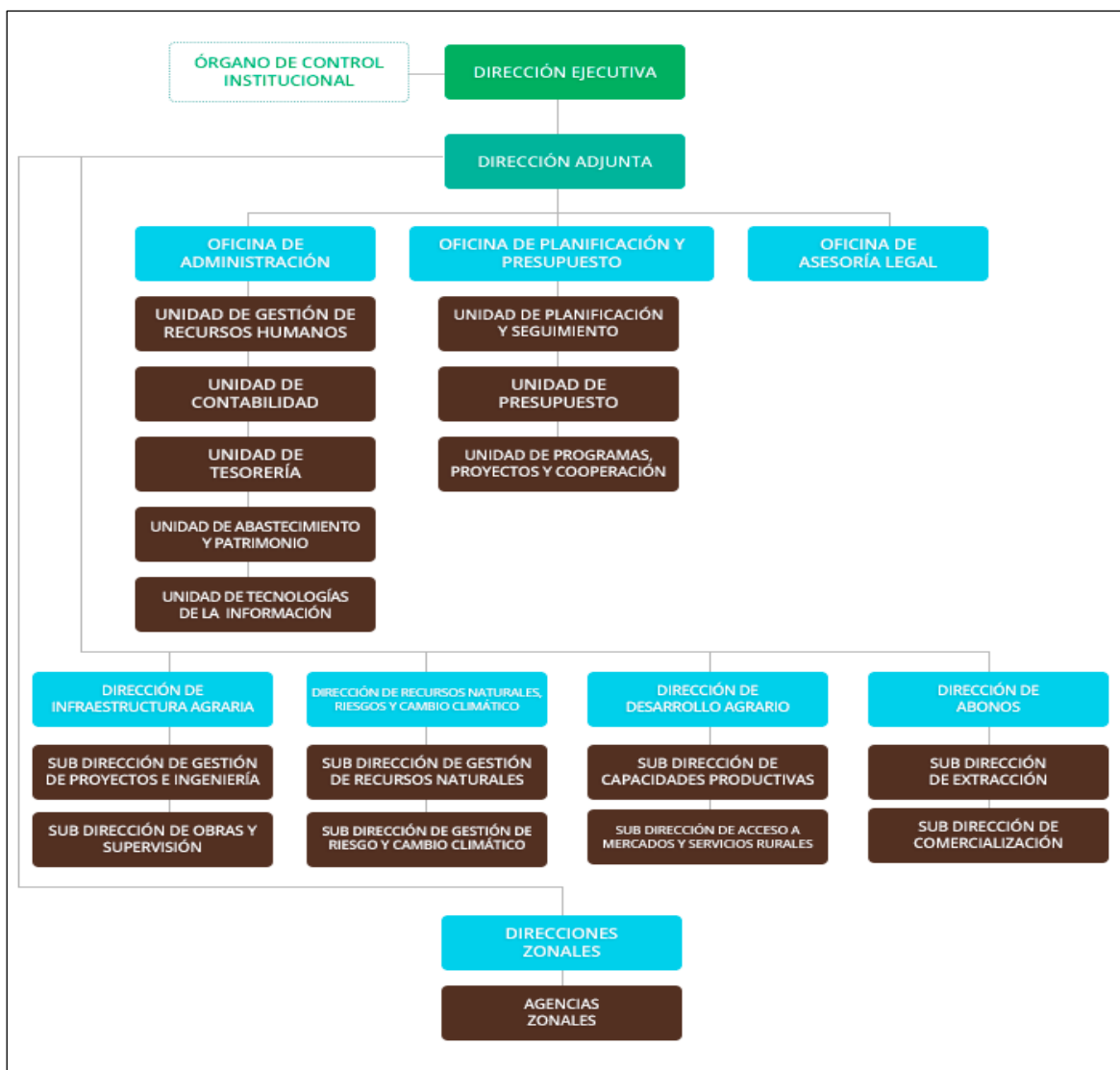
El Proyecto Sierra y Selva Alta, se encontró dentro de la jerarquía orgánica de Agro Rural insertada en la Dirección de Desarrollo Agrario.

El Proyecto tuvo características de un NEC (Núcleo Ejecutor Central), dependiendo administrativamente de Agro Rural, lo cual facilitó agilizar técnicamente la relación con los gobiernos locales.

Para la Ejecución del Proyecto, Agro Rural cuenta con seis Agencias Zonales dentro del ámbito de intervención del Proyecto; en ese sentido el presente trabajo se desarrolló en la Agencia Zonal San Miguel San Pablo, de la dirección Zonal Cajamarca.

#### **Figura 1**

*Organigrama de Agro Rural*



**Fuente:** AGRORURAL

### 3.2.1. Organigrama de ejecución del Proyecto Sierra y Selva Alta

Para la Ejecución del Proyecto, Agro Rural cuenta con seis Agencias Zonales dentro del ámbito de intervención del Proyecto, dentro de cual estuvo considerado la Agencia Zonal San Miguel San Pablo en el departamento de Cajamarca.

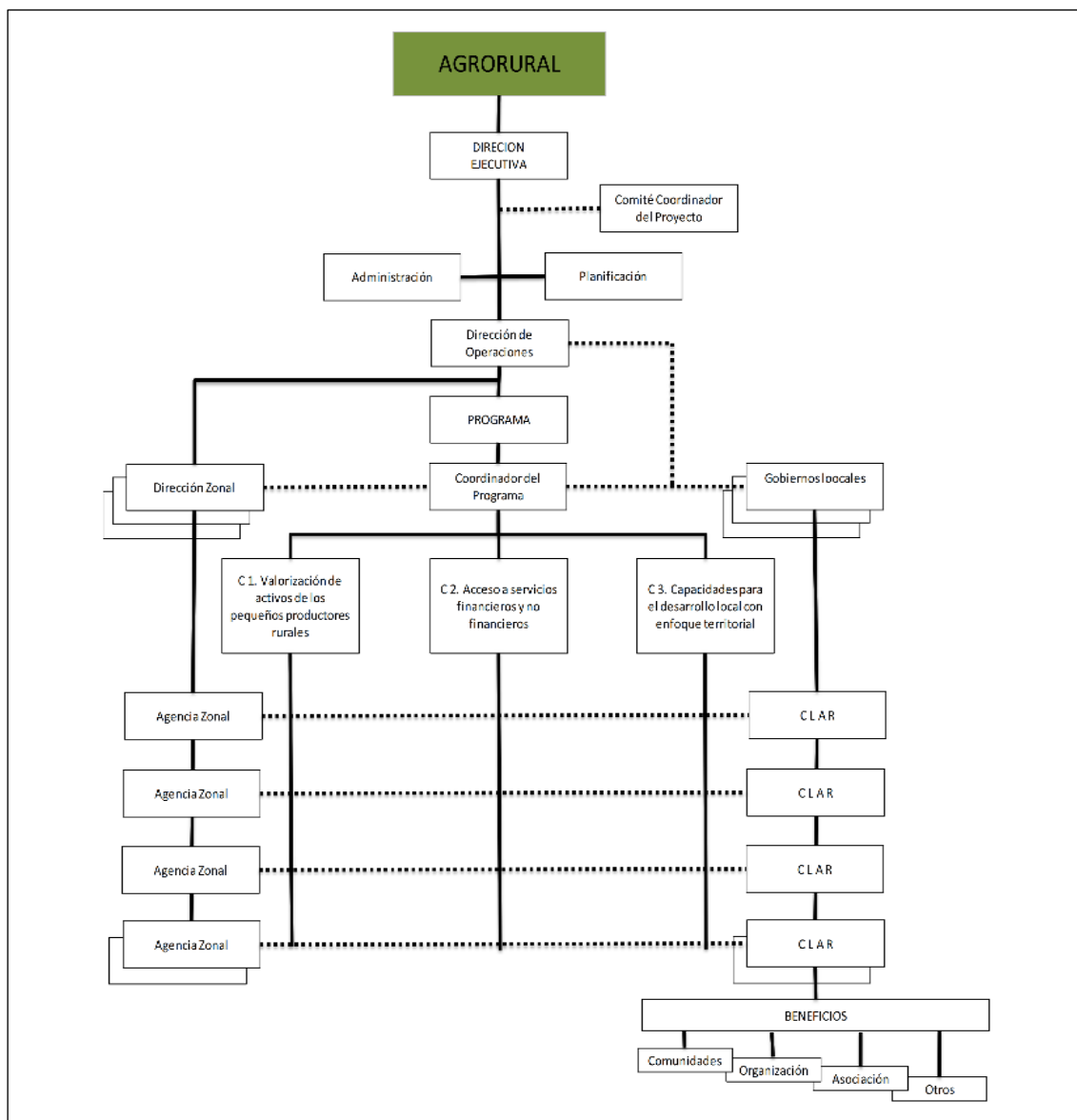
Agro Rural, efectuó el seguimiento del Proyecto, a través de la Dirección de Operaciones y las Agencias Zonales. El seguimiento estará referido a verificación del cabal cumplimiento de las obligaciones a cargo de los ejecutores y a las



operaciones del Proyecto, considerando su desempeño, impacto y el cumplimiento de sus metas.

**Figura 2**

*Organigrama de ejecución del Proyecto*



### 3.2.2. Funcionalidad del Proyecto Sierra y Selva Alta

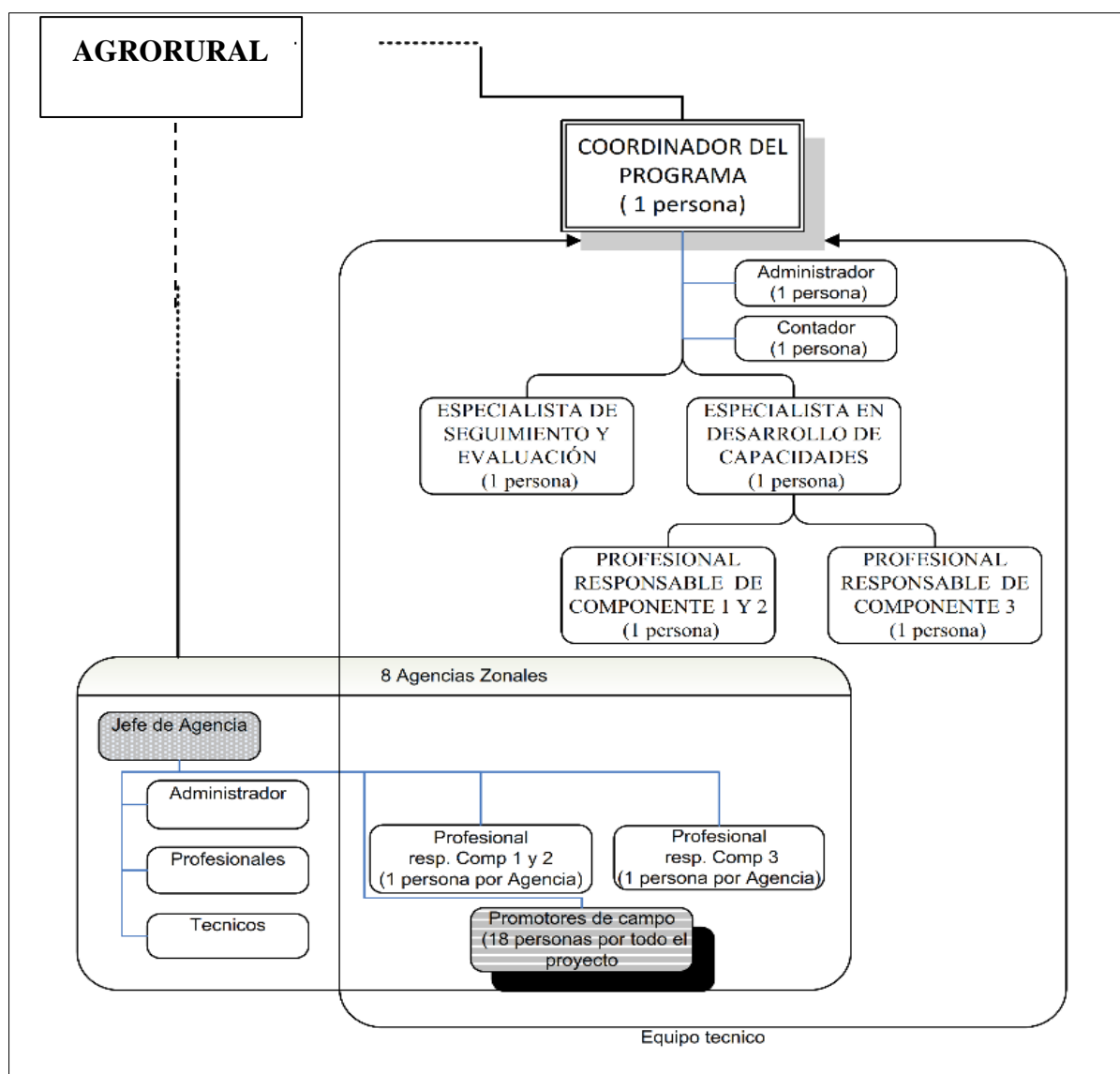
Para la funcionalidad del Proyecto Sierra y Selva Alta, estuvo compuesto por un grupo humano: en la **Unidad Coordinadora del Proyecto**, 01 coordinador, 01 administrador, 01 contador, 01 especialista en seguimiento y monitoreo, 01

especialista de desarrollo de capacidades, 01 responsable de componentes 1,2 y 3 y en las **Agencias Zonales**, 16 profesionales responsables de componente 1,2,3 y 18 promotores de campo.

En ese sentido como profesional, desempeñe la función de Promotor de Campo en la Agencia Zonal San Miguel San Pablo – Cajamarca en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos de la provincia de San Miguel.

**Figura 3**

*Organigrama funcional de ejecución central (con equipo técnico)*



### **3.3. Marco Legal del Proyecto Sierra y Selva Alta**

El organismo responsable del proyecto es el Ministerio de Agricultura y Riego a través de AGRO RURAL, creado mediante Decreto Legislativo N° 997, que aprueba la ley de Organización y Funciones por el Ministerio de Agricultura, con la finalidad de promover el desarrollo agrario, a través del financiamiento de proyectos de inversión pública en zonas rurales en el ámbito agrario en territorios de menor grado de desarrollo económico, conforme a la normatividad vigente, para cuyo efecto se constituye como unidad ejecutora adscrita al Vice-ministerio de Agricultura (Proyecto Sierra y Selva Alta [PSSA], 2015).

A través del Convenio de Financiación N° I-884-PE suscrito entre la República del Perú y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola - FIDA se otorgó un préstamo de DEG 12 900 00 para apoyar la financiación del Proyecto “Fortalecimiento del Desarrollo Local en áreas de la Sierra y Selva Alta del Perú”, en adelante el Proyecto Sierra y Selva Alta del Perú (PSSA).

El decreto Supremo N° 283-2012-EF, aprueban operación de endeudamiento externo con el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola - FIDA, destinado a financiar parcialmente el proyecto a financiar parcialmente el proyecto "Fortalecimiento del Desarrollo local en Áreas de la Sierra y la Selva Alta del Perú".

El convenio de préstamo N° 1-884-PE, en su sección E, punto 2 "son condiciones generales previas para el retiro de fondos": a) la no objeción por parte del FIDA al manual de operaciones del proyecto mediante el cual se aprueba la ejecución del proyecto "Fortalecimiento del Desarrollo local en Áreas de la Sierra y la Selva Alta del Perú".

### **3.4. Objetivos del Proyecto Sierra y Selva Alta**

#### ***3.4.1. Objetivo Principal del Proyecto Sierra y Selva Alta***

Está definido como: “Pequeños Productores rurales en las regiones de Sierra y Selva fortalecen sus niveles organizativos y capacidad de emprendimiento, capitalizando de manera sostenible sus activos”.

Asimismo, el propósito del proyecto fue contribuir a la reducción de la pobreza rural en las áreas de intervención. Su objetivo de desarrollo es profundizar la efectividad, eficiencia y relevancia de las inversiones públicas del gobierno central y los gobiernos locales destinados a mejorar el bienestar de la población rural e incrementar el valor de sus activos naturales, físicos, humanos, sociales y financieros en el área del proyecto.

#### ***3.4.2. Objetivos Específicos del Proyecto Sierra y Selva Alta***

Están definidos como:

Fortalecer las capacidades y habilidades de grupos y asociaciones de los pobres rurales para participar plenamente en el desarrollo local, con productividad y competitividad, incluyendo el pleno acceso a la ciudadanía.

Transferir incentivos monetarios a grupos de familias rurales organizadas y asociaciones de los ciudadanos rurales (hombres y mujeres) para que estos en forma competitiva: i) mejoren sus recursos naturales y sus asentamientos humanos; ii) dispongan de financiamiento no reembolsable para llevar a cabo emprendimientos que les resulte rentable en una gama amplia de iniciativas; y iii) movilicen ahorros y accedan a micro seguros especialmente a las mujeres rurales.

Mejorar la capacidad gerencial de los Gobiernos Locales en materia de desarrollo rural, para responder con prontitud a las demandas de la población para promover su autodesarrollo y apalancar los recursos disponibles de los municipios con aquellos que fomenta el proyecto.

Actualizar y reforzar el capital institucional del Organismo Responsable de Ejecución del Proyecto (AGRO RURAL) con el fin de profundizar el concepto de microcuenca como un criterio científico de territorialidad; reposición de los activos obsoletos; movilizar y articular inversiones privadas complementarias que apalanquen las inversiones del proyecto y la utilización adecuada del enfoque de interculturalidad, dado que los actores directos pertenecen a diversas culturas y etnias; así mismo instituir mecanismos de seguimiento y evaluación e introducir una dimensión de género en sus Proyectos fortaleciendo asimismo su capacidad operativa a nivel de distrito.

### **3.5. Finalidad del Proyecto Sierra y Selva Alta**

La finalidad del proyecto Fortalecimiento del desarrollo local en áreas de la sierra y selva alta del Perú, es contribuir a la reducción de la pobreza rural en las áreas de intervención.

### **3.6. Área de Intervención y Grupo Objetivo del Proyecto**

El ámbito de intervención fue 4 departamentos, que comprende 11 provincias y 85 distritos a nivel nacional.

La población objetivo, estuvo orientada a pequeños agricultores de subsistencia y pequeños productores con escaso capital físico, financiero y humano con un acceso limitado a los mercados, cuyos grupos de personas se encuentren organizados y formalizados legalmente, que cuenten con un RUC y cuenta bancaria.

### **3.7. Ubicación Geográfica del Área de Trabajo en la Provincia de San Miguel**

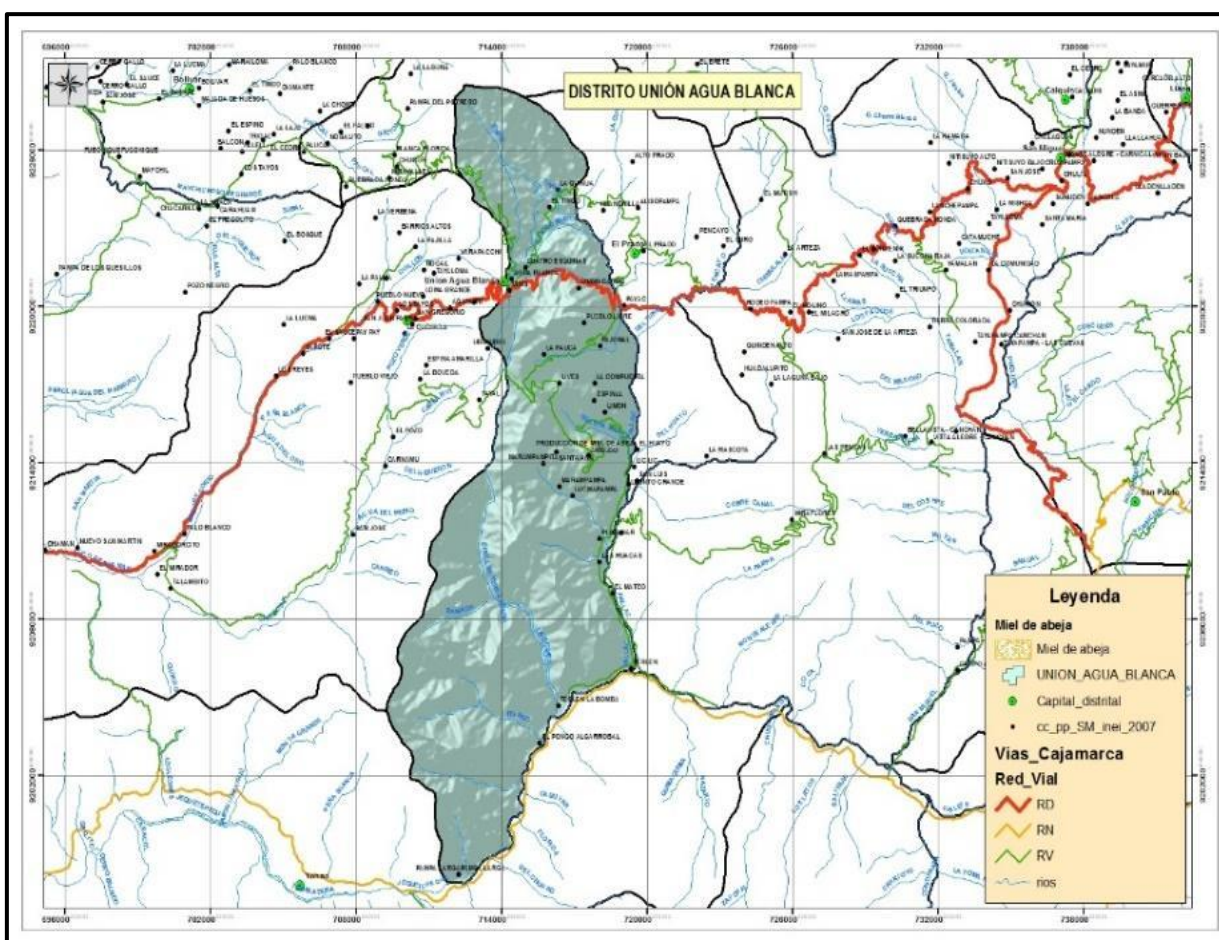
El presente trabajo se realizó en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos de la provincia de San Miguel.

El distrito de Unión Agua Blanca es uno de los trece distritos de la provincia de San Miguel, ubicada en el departamento de Cajamarca, bajo la administración

del Gobierno regional de Cajamarca, en el Perú. Limita al sur con el distrito de Yonan, al norte con el distrito de Calquis y Niepos, al este con los distritos de San Miguel y el Prado, y al oeste con el distrito de San Gregorio. El distrito ocupa una superficie de 171.71 km<sup>2</sup>, ocupando el 6.745 % de la provincia de San Miguel.

**Figura 4**

*Mapa político del distrito de Unión Agua Blanca*

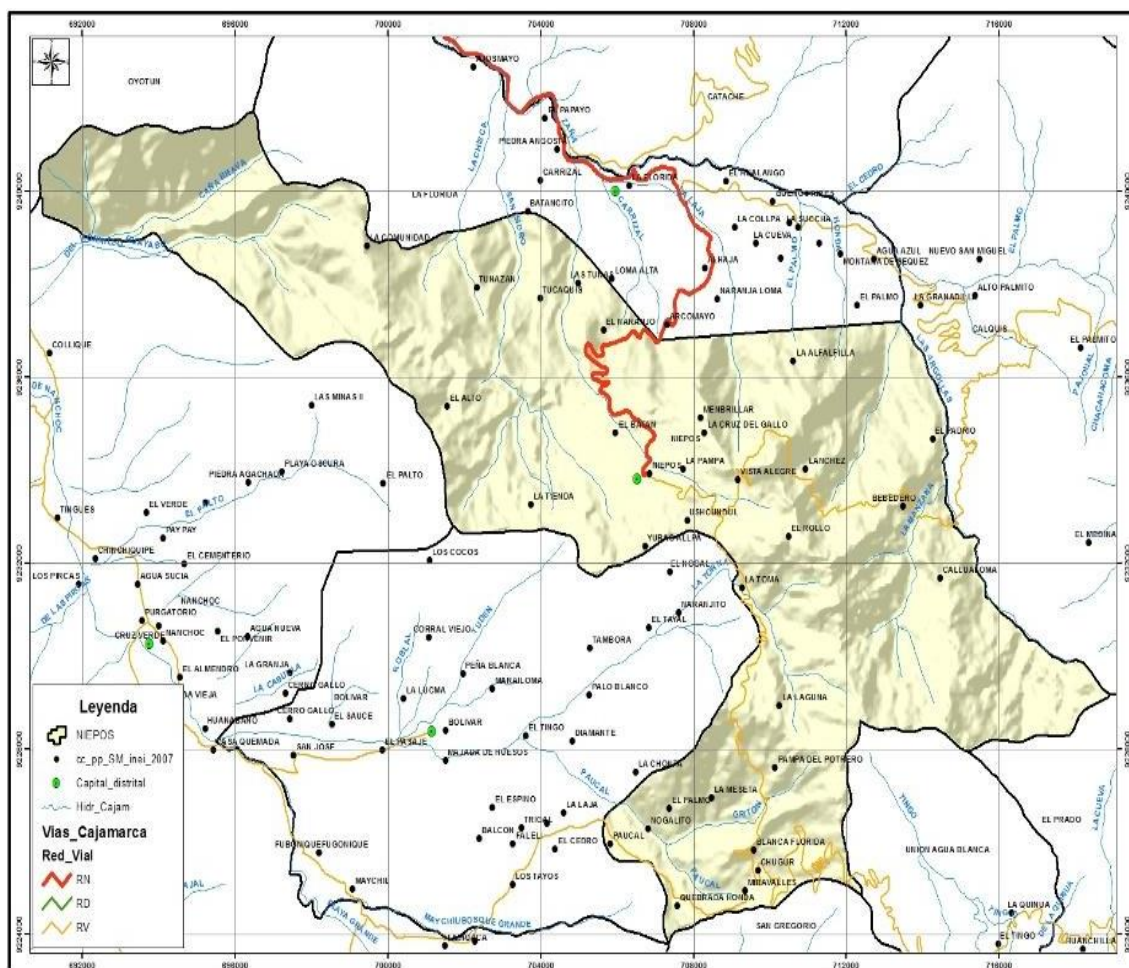


Asimismo, se intervino en el distrito de Niepos, de igual manera, es uno de los trece distritos de la Provincia de San Miguel, ubicada en el Departamento de Cajamarca, bajo la administración del Gobierno Regional de Cajamarca, en el Perú. Se encuentra a una altitud de 2446 msnm, limita al sur con los distritos de San Gregorio y Unión Agua Blanca, al norte con los distritos de La Florida y Oyotun, al este con el distrito de Calquis

y al oeste con el distrito de Nanchoc y Bolívar. El distrito ocupa una superficie de 158.88 km<sup>2</sup>.

**Figura 5**

*Mapa político del distrito de Niepos*



### 3.8. Organizaciones Identificadas en el Ámbito de Intervención del PSSA

En el distrito de Unión Agua Blanca y Niepos se identificaron 15 organizaciones de productores rurales, de los cuales 01 estaba formalizado y 14 se formalizaron con la intervención del PSSA; según la tabla N° 1.

**Tabla 1**

*Relación de organizaciones identificadas en los distritos de Niepos y Unión Agua Blanca, durante el periodo 2016 - 2019*

<b>DISTRITO</b>	<b>NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN</b>	<b>Nº DE FAMILIAS</b>	<b>LÍNEA DE ACCIÓN/LÍNEA PRODUCTIVA</b>	<b>TIPO DE PLAN</b>
NIEPOS	Asociación de productores agropecuarios vistalegrinos-Niepos	47	Manejo de Recursos Naturales	Plan de Gestión de Recursos Naturales
	Asociación de productores agropecuarios ADELAC-Niepos	42	Manejo de Recursos Naturales	Plan de Gestión de Recursos Naturales
	Asociación de productores agropecuarios del caserío la Pampa Coronel Isaías Flores Torres	47	Manejo de Recursos Naturales	Plan de Gestión de Recursos Naturales
	Asociación de productores agropecuarios nión Callualoma	42	Manejo de Recursos Naturales Leche fresca	Plan de Gestión de Recursos Naturales Plan de Negocio
	Asociación los emprendedores de Lánchez - Niepos	13	Apicultura: Miel	Plan de Negocio
	Asociación agroganaderos los emprendedores Nuevo San Miguel	13	Leche fresca	Plan de Negocio
UNIÓN AGUA BLANCA	Ronda Campesina la Hanchilla	35	Manejo de Recursos Naturales	Plan de Gestión de Recursos Naturales
	Asociación de agricultores del centro poblado Lives	47	Manejo de Recursos Naturales	Plan de Gestión de Recursos Naturales
	Asociación de productores agropecuarios Piedra labrada del caserío el Tingo	10	Derivados lácteos: quesos	Plan de Negocio
	Asociación de productores agropecuarios el Espinal		Apicultura: Miel	Plan de Negocio
	Asociación de productores agropecuarios Ebenezer el Tingo	10	Apicultura: Miel	Plan de Negocio
	Asociación de productores agropecuarios genios en la agricultura	11	Animales Menores: Cuyes	Plan de Negocio
	Asociación de productores agropecuarios Sol del Prado	14	Animales menores: Cuyes	Plan de Negocio
	Asociación de productores agropecuarios manguito dulce del Platanar	20	Frutales: Mango	Plan de Negocio
Asociación de productores agropecuarios el Batán el Tingo	10	Acuicultura: Truchas	Plan de Negocio	



## CAPÍTULO IV

### DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL

#### 4.1. Cargo y Funciones

Durante mi permanencia en el proyecto he desempeñado 03 cargos, realizando las mismas funciones.

##### 4.1.1. *Cargos Desempeñados.*

Asistente técnico

Promotor zonal

Promotor de campo

##### 4.1.2. *Funciones Desempeñadas para el Proyecto Sierra y Selva Alta*

- ✓ Apoyar las organizaciones que ejecutaron iniciativas rurales entre los años 2015-2019 en el proceso de liquidación y registrar información en el sistema de seguimiento y evaluación de proyectos (SISEP).
- ✓ Realizar el monitoreo de iniciativas rurales en la fase de ejecución: recopilando, analizando y registrando la información de campo por actividad según formatos del SISEP y de acuerdo al requerimiento del Proyecto.
- ✓ Acompañamiento a los pequeños productores rurales organizados, en la elaboración de sus planes de negocio (PDN) y planes de gestión territorial (PGT), de acuerdo a los formatos propuestos, los cuales se realizarán con la participación de todos los socios y socias, con la finalidad de garantizar el involucramiento y compromiso de los productores.
- ✓ Participar en la ejecución de actividades programadas según POA, en coordinación con los responsables del componente.

- ✓ Fomentar el acceso al mercado mediante la participación activa en los eventos comerciales de su ámbito (ferias distritales, ferias de la chacra a la olla, festivales patronales, ferias regionales, ruedas de negocio)
- ✓ Apoyar al responsable de componente en la preparación de los informes trimestrales, para ser remitidos a la UCP.
- ✓ Realizar actividades de promoción y difusión de los objetivos, fines y resultados del proyecto.
- ✓ Articular las actividades del PSSA, con los gobiernos locales/regionales, comunidades campesinas, nativas y otras organizaciones públicas y privadas.
- ✓ Promover el fortalecimiento de capacidades del equipo técnico de la oficina de desarrollo económico local de los gobiernos locales.
- ✓ Realizar talleres, rutas de aprendizaje y pasantías de educación financiera en temas de ahorro, microseguros y créditos a jóvenes y mujeres.
- ✓ Identificar demandas de jóvenes y mujeres ahorristas y facilitar la apertura de cuentas de ahorro.
- ✓ Realizar talleres relacionados con el fortalecimiento de la asociatividad, liderazgo a pequeños productores rurales organizados.
- ✓ Durante las visitas de campo, realizar conversatorios y charlas en género, acceso al mercado, aspectos tributarios, costos de producción y otros temas de interés para la consolidación y sostenibilidad de las iniciativas financieras por el PSSA.
- ✓ Apoyar al responsable de componentes en el registro de información del formato de consolidación de planes de negocio en el sistema de seguimiento y evaluación de proyectos (SISEP).
- ✓ Realizar la revisión de los registros de producción y ventas de los emprendimientos rurales de los pequeños productores.

- ✓ Incidir en la inclusión de socios de la organización de productores y/o asistentes técnicos sobre los procedimientos administrativos contables para la consolidación de sus emprendimientos.
- ✓ Las visitas a iniciativas financiadas por el PSSA (PGT y PDN) deben ser permanentes en coordinación con los responsables de componente y el jefe de la agencia AGRORURAL, en base a una programación semanal.

#### **4.1.3. Requisitos del Puesto de Promotor**

**Formación académica:** con título profesional técnico y/o grado de bachiller en ciencias agrarias, agroindustria, sociales, técnico agrario y/o administrativo o carreras afines.

**Experiencia:** en la implementación y/o desarrollo de proyectos de manejo de recursos naturales y/o gestión territorial, planes de negocio rurales.

Experiencia en asesoramiento técnico a pequeños productores de organizaciones rurales en gestión del territorio y medio ambiente, con enfoque de cadena productiva y mercado.

Contar con un tipo de experiencia en el sector público de 01 año, como mínimo.

**Competencias:** liderazgo, iniciativa, trabajo en equipo, proactivo.

**Otras funciones:**

Facilidad para articularse a todo nivel y desarrollar eventos y capacitaciones.

Con capacidad de residir en las zonas del proyecto.

#### **4.2. Inicio y Término de la Actividad Profesional**

Asistente técnico (11/03/2016 – 31/05/2016)

Promotor Zonal (01/06/2016 – 31/12/2017)

Promotor de campo (01/02/2018 – 28/06/2019)

### 4.3. Actividades Realizadas

Mediante los equipos territoriales se implementaron los componentes (1) Valorización de activos de pequeños productores rurales, (2) acceso a servicios financieros y no financieros y (3) capacidades para el desarrollo local con identidad territorial. A continuación, se detalla las actividades realizadas según cada componente:

#### 1. Componente 1: Valorización de Activos de Pequeños Productores Rurales

##### 1.1. Subcomponente 1.1. Fortalecimiento de capacidades para el manejo de recursos naturales

Actividad 1.1.1. Rutas de aprendizaje en PGT

Actividad 1.1.2: Desarrollo de pasantías

##### 1.2. Subcomponente 1.2: Financiamiento de planes de manejo de gestión territorial

Actividad 1.2.1. Planes de gestión territorial - PGT

Actividad 1.2.2. Consolidación de planes de gestión territorial - PGTc

#### 2. Componente 2: acceso a servicios financieros y no financieros

##### 2.1. Subcomponente 2.1: Disponibilidad de servicios de asistencia técnica

Actividad 2.1.1: Planes de Negocio – PDN

Actividad 2.1.2: Pasantías en Planes de Negocio

##### 2.2. Subcomponente 2.2: Fortalecimiento de capacidades y valorización de activos para la articulación al mercado.

Actividad 2.2.1: Desarrollo comercial de productos

Actividad 2.2.2: Desarrollo de registro sanitario

Actividad 2.2.3: Participación en ferias

##### 2.3. Subcomponente 2.3: Servicios financieros inclusivos para los pequeños productores rurales.

Actividad 2.3.1: Talleres de inducción financiera a población objetivos (ahorros, microseguros, microcréditos)

Actividad 2.3.2: Rutas de aprendizaje y pasantías en educación financiera.

Actividad 2.3.3: Incentivos para inclusión financiera

2.4. Subcomponente 2.4: Fortalecimiento del liderazgo de pequeños productores rurales

Actividad 2.4.1: Talleres de inducción a usuarios

Actividad 2.4.2: Talleres de inducción a mujeres

Actividad 2.4.3: Talleres de inducción a líderes comunales

## CAPÍTULO V

### DESEMPEÑO PROFESIONAL

#### 5.1. Descripción de las Actividades Desempeñadas

El presente capítulo contiene información de las actividades desarrolladas en el ámbito de la Agencia Zonal San Miguel San Pablo, en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos de la provincia de San Miguel, que están programadas según en el plan operativo anual -POA en los componentes 1 y 2 del Proyecto: “Fortalecimiento del Desarrollo Local en Áreas de la Sierra y Selva Alta del Perú”.

##### 5.1.1. Componente 1: Valorización de Activos de los Pequeños Productores Rurales

El presente componente tuvo como objetivo principal poner en valor los activos humanos, sociales, físicos, culturales, y financieros de los productores rurales en el territorio de acción del proyecto, mediante la identificación, registro, captura y divulgación de soluciones y buenas prácticas funcionales a las estrategias de vida de la población beneficiaria, sus familias, asociaciones y comunidades.

#### Figura 6

*Esquema de las actividades del componente 1*



**Nota:** Elaborado con base en AGRORURAL y FIDA 2015

### **5.1.1.1. Subcomponente 1.1 Fortalecimiento de capacidades para el manejo de recurso naturales:**

Destinado a desarrollar y fortalecer las capacidades y competencias necesarias, tanto entre los beneficiarios y beneficiarias de las asociaciones y comunidades, para gestionar procesos de innovación mediante la implementación de Planes de Manejo y Gestión Territorial con énfasis en los recursos naturales con el propósito de lograr los resultados e impactos esperados, y alcanzar su sostenibilidad.

Este subcomponente se orientó a realizar pasantías y rutas de aprendizaje a lugares donde existen experiencias exitosas en la gestión de los recursos naturales (agua, suelo, aire).

Para esta actividad, se ejecutaron las siguientes acciones:

#### ***5.1.1.1.1. Rutas de aprendizaje en PGT.***

En esta actividad se promovió la participación de las organizaciones rurales donde participaron socios(as), directivos de las organizaciones usuarios del proyecto, logrando ejecutar 16 rutas de aprendizaje con seis organizaciones en Planes de Gestión Territorial, de acuerdo a las siguientes acciones:

#### ***Actividades previo al evento de rutas de aprendizaje en PGT***

- ✓ Reunión de trabajo con representantes del equipo técnico PSSA, cuyo objetivo fue coordinar sobre el cronograma de la ruta y la metodología a emplear en el desarrollo de la Ruta de Aprendizaje.
- ✓ Se realizaron reuniones de sensibilización a los usuarios del proyecto acerca de la importancia de la participación en eventos como las pasantías.
- ✓ Gestión y coordinación con organizaciones y/o instituciones donde existan experiencias exitosas en el manejo de recursos naturales, con la finalidad de compartir dichas experiencias a los productores usuarios del proyecto.

- ✓ Elaboración y remisión del respectivo Plan de Trabajo al UCP, para su revisión y aprobación.
- ✓ En coordinación con el equipo técnico de la Agencia Zonal, se realizó la oportuna convocatoria a los productores rurales, a fin de que asistan en las fechas y hora indicada al referido evento.
- ✓ Preparación del material necesario para ser entregado a los ruteros participantes del evento, durante la ejecución del mismo.

***Actividades realizadas durante el desarrollo del evento de rutas de aprendizaje en***

***PGT***

- ✓ Registro a los participantes del evento, actividad que estuvo a cargo del equipo técnico PSSA Agencia Zonal San Miguel San Pablo.
- ✓ Presentación de la metodología de la Ruta de Aprendizaje.
- ✓ Realización de la feria de experiencias y elección de los secretariados de caso.
- ✓ A fin de que se cumpla los objetivos propuestos en la presente Ruta de Aprendizaje PGT, conjuntamente con los talentos anfitriones y con el equipo técnico de la Agencia Zonal, se realizó la conducción de la misma realizando a la vez, el monitoreo a los ruteros.
- ✓ Asimismo, se escuchó la exposición de los productores, poniendo de manifiesto algunas inquietudes y complementando la temática.
- ✓ Con el equipo técnico, se brindó apoyo técnico a los talentos rurales locales, durante la exposición de sus experiencias en las visitas de campo.
- ✓ Desarrollo del Taller de evaluación de experiencias para el diseño del Plan de Innovación.
- ✓ Realización de aportes para la elaboración del Plan de Innovación.



- ✓ Conducción del Taller del Plan de innovación.

***Actividades realizadas después del evento de rutas de aprendizaje en PGT***

- ✓ Reunión con el equipo técnico PSSA Agencia San Miguel San Pablo, a efectos de realizar una evaluación del desarrollo de la referida Ruta de Aprendizaje.
- ✓ Realizar el seguimiento al cumplimiento de los respectivos planes de innovación elaborados por los ruteros.
- ✓ Elaboración del informe del desarrollo del evento, así como de la respectiva rendición de cuentas.

**Tabla 2**

***Relación de organizaciones participantes en Rutas de Aprendizaje PGT***

<b>DISTRITO</b>	<b>NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN</b>	<b>NÚMERO DE EVENTOS</b>	<b>LUGAR DE LA RUTA</b>	<b>NOMBRE DE LA RUTA</b>
UNIÓN AGUA BLANCA	Asociación de agricultores del centro poblado de Lives	3	1. C.P. Ramoscucho - Celendín 2. Asociación de red productores de cuyes de Condebamba Alto "REDPROCUYCO"	Manejo Integral de Recursos Naturales
	Ronda Campesina la Huanchilla	3	3. Gregorio Pita (río Seco-Sondor) – San Marcos, Caserío Casa Blanca – Namora y Cas. Chupicaloma – Baños del Inca	
NIEPOS	Asociación de productores agropecuarios Vistalegrinos	2	1. C.P. Ramoscucho - Celendín 2. Asociación de red productores de cuyes de Condebamba Alto "REDPROCUYCO"	Manejo Integral de Recursos Naturales
	Asociación de productores agropecuarios ADELAC-Niepos	2		
	Asociación de productores agropecuarios Unión Callualoma	3	1. C.P. Ramoscucho - Celendín 2. Asociación de red productores de cuyes de Condebamba Alto "REDPROCUYCO"	
	Asociación de productores agropecuarios del caserío la Pampa Coronel Isafías Flores Torres	3	3. Gregorio Pita (Río Seco-Sondor) – San Marcos, Caserío Casa Blanca – Namora y Cas. Chupicaloma – Baños del Inca	
<b>TOTAL DE RUTAS EJECUTADAS</b>		<b>16</b>		

**Nota:** Elaborado en base al Informe acumulado al I semestre AZ-SMSP (2019).

### **Figura 7**

*Ruta de aprendizaje a la Asociación REDPROCUYCO en el distrito de Condebamba, provincia de Cajabamba, donde se rescató la importancia de las terrazas en el manejo de recursos, en el aprovechamiento de las laderas para la instalación de pastos y cultivos.*



#### **5.1.1.1.2. Desarrollo de Pasantías.**

Específicamente las pasantías de aprendizaje tuvieron como objetivos:

- ✓ Completar la transferencia de conocimientos e información entre talentos
- ✓ rurales y usuarios del Proyecto PSSA, iniciado durante las Rutas de Aprendizaje.
- ✓ Dotar de conocimientos y capacidades a los usuarios de PGT, acelerando de esta manera el proceso de adopción y escalamiento de innovaciones para mejorar la gestión de recursos naturales en sus territorios.
- ✓ Estimular en los usuarios del PSSA la innovación y búsqueda de soluciones que puedan hacer cambios sustantivos en la disponibilidad de los recursos naturales en su territorio.

Las actividades desarrolladas en el siguiente evento fueron:

#### ***Actividades realizadores previa a la pasantía en PGT***

- ✓ **Reunión de trabajo entre el PSSA y la Asociación:** La fase de preparación se realizó reuniones entre los socios de las Asociaciones

usuarias de PGT y el equipo técnico del PSSA. Durante la reunión se realizarán las siguientes acciones:

- ✓ **Socialización y validación del Plan de Innovación.** Esta actividad permitió a los socios conocer y analizar la pertinencia del plan de innovación, adecuar las actividades y evaluar los avances en su implementación. Se presentaron los objetivos, prácticas innovadoras y los resultados esperados, para validar y ajustar el plan de innovación de manera consensuada.
  
- ✓ **Selección de pasantes.** De forma participativa y en acuerdo de la mayoría de los socios de la Asociación, se seleccionaron hasta dos (04) pasantes que lideran la pasantía, pudiendo ser abierto a otros socios de la organización interesada. La selección siguió los siguientes criterios:
  - ✓ Ser socio(a) activo(a) de la Asociación, ser mayor de edad, tener aptitudes y conocimientos técnicos relacionados con el objetivo del Plan de Innovación, tener compromiso y disponibilidad de tiempo para realizar la pasantía y realizar la capacitación a los socios de su Asociación.
  - ✓ Se fomentó la participación de jóvenes (hasta 29 años) y mujeres socias activas de las Asociaciones.
  
- ✓ **Diseño de la pasantía.** En concordancia con los resultados esperados del Plan de Innovación, el equipo técnico del PSSA y los pasantes (seleccionados) realizaron la formulación de objetivos y definición de prácticas a realizar durante la pasantía. El diseño incluirá la selección de los talentos rurales según las prácticas establecidas en el diseño de la pasantía. El talento rural fue seleccionado en conjunto por la Asociación y el equipo técnico del PSSA.

***Fase de ejecución de pasantía en PGT***

- ✓ Seguimiento a la ejecución del evento, con la finalidad de que se cumplan los objetivos plasmados en el Proyecto

***Después del evento de la pasantía en PGT***

- ✓ Reunión con el equipo técnico PSSA Agencia San Miguel San Pablo, a efectos de realizar una evaluación del desarrollo de la referida Ruta de Aprendizaje.
- ✓ Elaboración del informe del desarrollo del evento, así como de la respectiva rendición de cuentas.

**Tabla 3**

*Relación de organizaciones participantes en Pasantías PGT*

DISTRITO	NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	NÚMERO DE EVENTOS	Nº DE PARTICIPANTES	PLAN DE ACCIÓN
UNIÓN AGUA BLANCA	Asociación de agricultores del centro poblado de Lives	1	4	- Construcción de microreservorios y riego tecnificado
	Ronda Campesina la Huanchilla	2	4	- Construcción de microreservorios y riego tecnificado
	Asociación de productores agropecuarios Vistalegrinos	2	4	- Construcción de microreservorios y riego tecnificado - Elaboración de compost
	Asociación de productores agropecuarios ADELAC-Niepos	2	4	- Construcción de microreservorios y riego tecnificado
NIEPOS	Asociación de productores agropecuarios Unión Callualoma	3	4	- Construcción de microreservorios y riego tecnificado Elaboración de compost
	Asociación de productores agropecuarios del caserío la Pampa Coronel Isafías Flores Torres	3	4	- Construcción de microreservorios y riego tecnificado - Elaboración de compost
<b>TOTAL</b>		<b>13</b>	<b>24</b>	

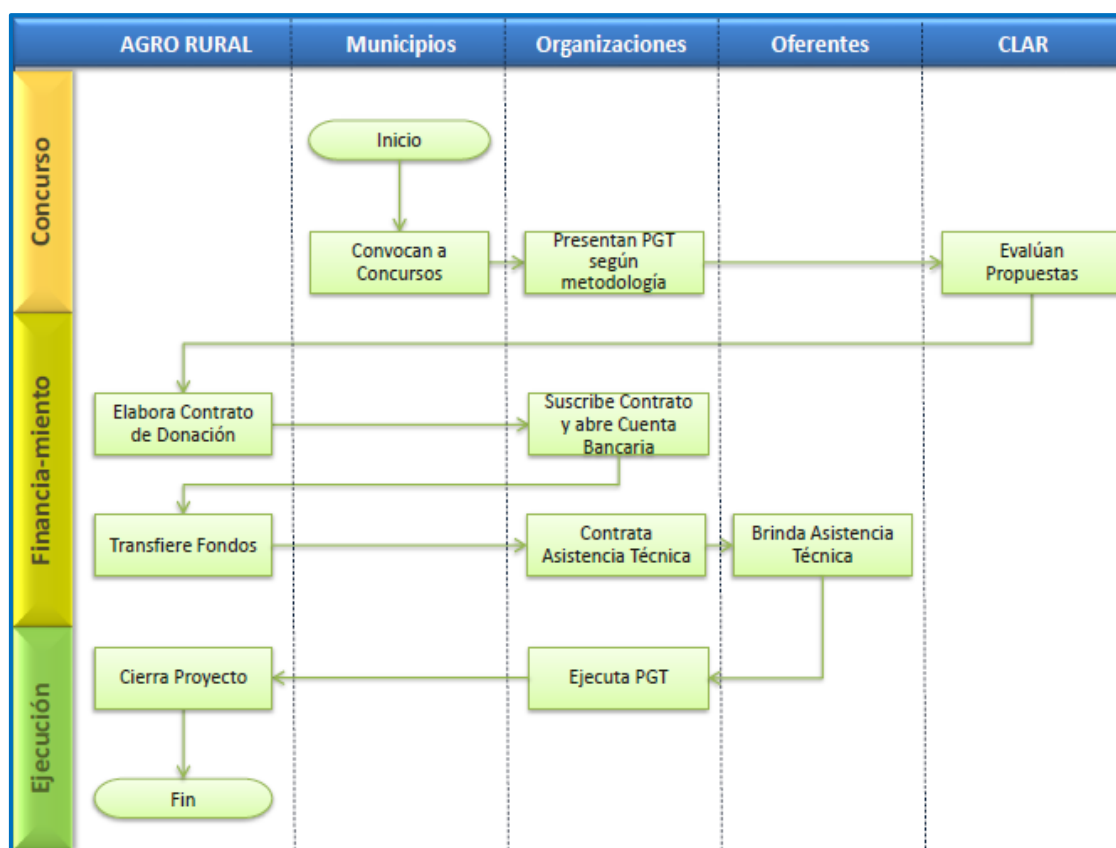
**Nota:** Elaborado en base al Informe acumulado al I semestre AZ-SMSP (2019).

### 5.1.1.2. Subcomponente 1.2: Financiamiento de Planes de Manejo de Gestión Territorial

A través de este subcomponente se financió actividades que permitieron incrementar el valor de los activos naturales y físicos de grupos comunitarios y hogares individuales al mismo tiempo que se redujeron riesgos ambientales y la degradación de los recursos productivos.

**Figura 8**

*Flujograma del componente 1.2*



**Nota:** Tomado de PSSA 2015: 36.

#### 5.1.1.2.1. Plan de Gestión de Recursos Naturales – PGT

Los planes de gestión territorial incluyeron principalmente las siguientes actividades que se han probado en las experiencias anteriores de Proyectos FIDA:

(a) Plan Integral comunal, (b) Concursos interfamiliares, (c) Concurso de grupo de jóvenes y mujeres y (d) Servicios de asistencia técnica.

En el ejercicio 2015, el proyecto financió Planes de Gestión Territorial – PGT y Sostenibilidad y Consolidación de Planes de Gestión Territorial - PGTC a organizaciones rurales legalmente formalizadas, transfiriendo recursos monetarios destinados para la implementación de 04 componentes con diversas actividades:

1. Plan Integral comunal
2. Concursos interfamiliares
3. Concurso de grupo de jóvenes y mujeres y
4. Servicios de asistencia técnica.

En el presente Sub componente se ha logrado cofinanciar seis Planes de Gestión Territorial - PGT, beneficiando a 260 familias, comprendidos en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos, con un monto total de S/ 335,704.75 soles, de los cuales el proyecto aportó la suma de S/ 268,563.80 soles y los usuarios aportaron como contrapartida en mano de obra valorizada la suma de S/ 67,140.95 soles.

La relación de organizaciones, familias y presupuesto asignado se detallan en la tabla N° 4.

**Tabla 4**

*Relación de organizaciones y presupuesto asignado para la ejecución de PGT*

DISTRITO	NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	N° de Partida Registral - SUNARP	Nombre de la Iniciativa Rural	N° FAMILIAS			MONTO DEL CONTRATO (S/)		
				MUJERES	VARONES	TOTAL	PROYECTO (Efectivo)	USUARIOS (M.O Valorizado)	TOTAL
NIEPOS	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS VISTALEGRINOS- NIEPOS	11154562	Repoblamiento con cobertura vegetal y manejo de agua en el caserío de Vista Alegre - Niepos	8	39	47	46,750.00 (80%)	11,687.50 (20%)	58,437.50 (100%)
	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS ADELAC- NIEPOS	11153271	Repoblamiento con cobertura vegetal en áreas periféricas del centro urbano de Niepos	4	38	42	46,750.00 (80%)	11,687.50 (20%)	58,437.50 (100%)
	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CASERÍO LA PAMPA	11155009	Reforestación con taya y manejo de agua en el caserío la Pampa -Niepos	17	30	47	46,750.00 (80%)	11,687.50 (20%)	58,437.50 (100%)
	CORONEL ISAÍAS FLORES TORRES								
	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS UNIÓN CALLUALOMA	11156210	Repoblamiento con cobertura vegetal y cosecha de agua en el caserío de Callualoma - Niepos.	12	30	42	46,750.00 (80%)	11,687.50 (20%)	58,437.50 (100%)
<b>SUB TOTAL NIEPOS</b>				<b>41</b>	<b>137</b>	<b>178</b>	<b>187,000.00</b>	<b>46,750.00</b>	<b>233,750.00</b>
UNIÓN AGUA BLANCA	RONDA CAMPESINA LA HUANCHILLA	11145665	Repoblamiento con cobertura vegetal en la comunidad la Huanchilla	6	29	35	34,813.80 (80%)	8,703.45 (20%)	43,517.25 (100%)
	ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES DEL CENTRO POBLADO LIVES	11152634	Reforestación con manejo de agua en áreas del CP de Lives	0	47	47	46,750.00 (80%)	11,687.50 (20%)	58,437.50 (100%)
<b>SUB TOTAL UNIÓN AGUA BLANCA</b>				<b>6</b>	<b>76</b>	<b>82</b>	<b>81,563.80</b>	<b>20,390.95</b>	<b>101,954.75</b>
<b>TOTAL</b>				<b>47</b>	<b>213</b>	<b>260</b>	<b>268,563.8 (80%)</b>	<b>67,140.95 (20%)</b>	<b>335,704.75 (100%)</b>

**Nota:** Elaborado en base al Informe acumulado al I semestre AZ-SMSP (2019) \* **M.O:** Mano de Obra

### **Plan integral comunal**

Donde las organizaciones campesinas, presentan sus planes integrales de gestión territorial comunal y familiar en manejo de sus recursos productivos, que involucren el desarrollo de actividades, para el mejoramiento de sus prácticas orientadas a incrementar el valor de sus activos físicos.

Las actividades propuestas dentro del plan de gestión territorial se desarrollaron bajo una visión integral y de equilibrio con la naturaleza y los valores culturales, que permitan potenciar el manejo de sus recursos naturales y posibilitan generar agro negocios, en forma referencial pueden ser las siguientes:

- ✓ ***Recuperación de cobertura vegetal y manejo de pastos*** (cosecha y resiembra de semillas de los mejores pastos nativos, cosecha de semilla forestal adecuados para la zona agro ecológica, almacigueras con material de la zona, arborización, demarcación y organización de pastoreo rotativo, producción y acumulación de guano, compost y fertilización natural, entre otros).
- ✓ ***Recuperación y manejo de suelos*** (construcción de zanjas de infiltración, muros de contención de cárcavas, cercos vivos, rotación de cultivos y otros).
- ✓ ***Manejo del agua de riego*** (construcción de drenajes, riego en composturas u otras técnicas de uso eficiente del agua para riego, cosecha de agua de lluvias, construcción de abrevaderos o atajados y otros).
- ✓ ***Rehabilitación de terrazas para cultivos*** (terrazas de formación lenta, terrazas de absorción, terrazas de banco y otros).
- ✓ ***Manejo del hato ganadero*** (sanidad y selección de ganado, conservación de forraje, construcción de establos, apriscos y otros).



- ✓ *Manejo agroforestal*, posibilidades de desarrollar una agricultura, combinada con la forestación.
- ✓ *Forestación o reforestación* (recuperación de áreas desprotegidas de cobertura vegetal o expuesta a la erosión de sus suelos).
- ✓ *Ordenamiento de la vivienda y la comunidad*, que les permita mejorar sus condiciones de vida.

En lo que respecta al plan integral, se ha logrado producir 23,950 plantones forestales entre nativos y exóticos. También se ha realizado la plantación o reforestación de 80 hectáreas en macizo en bosques familiares y 8.5 hectáreas en agroforestería; además, se han realizado zanjas de infiltración en 61 hectáreas y 42 pozos rústicos para el almacenamiento de agua para riego, tal como se muestra en la tabla N° 5.

**Tabla 5**

*Actividades ejecutadas en el Plan Integral Comunal, ejercicio CLAR 2015*

ACTIVIDADES	UNIDAD DE MEDIDA	META TOTAL	N° DE PLANES	N° DE FAMILIAS		
				M	F	TOTAL
Producción de plantones en vivero comunal (pino y eucalipto)	N° plantones	23,950	1			
Reforestación en macizo en bosquetes familiares (pino, eucalipto, taya y aliso)	ha	80	6	181	67	248
Agroforestería con aliso	ha	8.50	1			
Zanjas de infiltración	ha	61	5			
Pozos rústicos	Pozos	42	1			

\* F: Femenino

\* M: Masculino

\* N° de Planes: hace referencia al número de Planes de Gestión de Recursos Naturales.

**Figura 9**

*Verificación de la instalación de plantaciones forestales de eucalipto y taya – APA ADELAC - Niepos (A) y taya en la APA del Caserío la Pampa CIFT (B).*



### **Los Concursos Interfamiliares**

Son espacios que permiten demostrar y desarrollar destrezas, habilidades, creatividad, organización y responsabilidad en el manejo de los recursos naturales por parte de las familias campesinas de las organizaciones. Cada año se desarrollarán diversos concursos interfamiliares integrales al interior de la organización campesina, en función a su proyección de actividades, otorgándoles incentivos o premios a las familias que hayan obtenido los mejores resultados en orden de mérito.

La segunda etapa ha estado referido a los concursos interfamiliares, en donde 182 familias (142 varones y 40 mujeres) socios de la misma organización compiten entre ellas con actividades similares, pero a nivel del predio familiar. La preocupación de las familias en mejorar los estándares de la calidad de vida, mediante la adopción de cocinas mejoradas, viviendas saludables, huertos hortícolas, entre otros.

Se ha instalado 0.5 has de biohuertos familiares para para la producción de hortalizas, 1 ha de pastos mejorado, 20 toneladas de abonos orgánicos, construcción de 2.5 hectáreas de terrazas de formación lenta, mejoramiento de 10 módulos para la crianza de cuyes, construcción y mejoramiento de 66 letrinas,

mejoramiento de 15 cocinas mejoradas y el mejoramiento de 131 viviendas familiares, según la siguiente tabla:

**Tabla 6**

*Actividades ejecutadas en los concursos interfamiliares*

ACTIVIDADES	U.M	MET A TOT AL	N° DE PLANES	N° DE FAMILIAS		
				M	F	TOTAL
Producción de hortalizas en biohuertos	ha	0.5	3			
Instalación de pastos mejorados	ha	1	1			
Producción de abonos orgánicos (Compost)	t	20	1			
Producción de abonos foliares (biol)	l	420	1			
Construcción de terrazas de formación lenta	ha	2.5	1	142	40	182
Mejoramiento de la crianza de cuyes	Módulo	10	1			
Construcción y mejoramiento de letrinas	Unidades	66	2			
Mejoramiento de cocinas mejoradas	Unidades	15	1			
Mejoramiento de viviendas con diversas acciones	Unidades	131	5			

\* **F:** Femenino

\* **M:** Masculino

\* **N° de Planes:** hace referencia al número de Planes de Gestión de Recursos Naturales.

Para la ejecución de esta actividad se procedió de la siguiente manera:

Acta de aprobación de ejecución del concurso interfamiliar, Elaboración y aprobación de, bases, Evaluación de concurso por el jurado calificador, Aprobación de ganadores y Pago de planillas de premios de ganadores del concurso

**Figura 10**

*Construcción de terrazas de formación lenta – APA Unión Callualoma, Niepos*



**Figura 11**

*Producción de abonos orgánicos (compost) – APA Unión Callualoma, Niepos.*



### Concurso entre Grupos de Jóvenes y Mujeres

Para premiar sus emprendimientos exitosos, que pueden tener las mismas características del concurso interfamiliar.

En este componente se ha involucrado la participación de mujeres y jóvenes de la organización, quienes han implementado actividades complementarias orientadas a mejorar la calidad de vida de sus hogares y/o de valorar el paisaje de sus predios o parcelas.

Se ha instalado 0.51 has de biohuertos familiares, 0.2 has de pastos mejorados, 39 toneladas métricas de abono orgánico (compost), 100 litros de biol, se ha mejorado con el mejoramiento de 8 módulos, se ha realizado el mantenimiento de 38 km de caminos vecinales y el manejo de 12 manantiales para el consumo humano de agua. Todas estas actividades, han permitido mejorar la calidad de vida de las familias. Las actividades se muestran en la siguiente tabla

**Tabla 7**

*Actividades ejecutadas en los concursos de grupo de jóvenes y mujeres*

ACTIVIDADES	UNIDAD DE MEDIDA	META TOTAL	N° DE PLANES	N° DE FAMILIAS		
				M	F	TOTAL
Producción de hortalizas en biohuertos	ha	0.51	4			
Instalación de pastos mejorados	ha	0.20	1			
Producción de abonos orgánicos (compost)	Tm	39.00	4			
Producción de abonos foliares (biol).	Lts	100.00	1	4	66	70
Mejoramiento de la crianza de cuyes	Módulo	10.00	1			
Mantenimiento de caminos vecinales y comunales	Km	38.00	5			
Manejo de manantiales	Unidades	12.00	1			

\* **F:** Femenino

\* **M:** Masculino

\* **N° de Planes:** hace referencia al número de Planes de Gestión de Recursos Naturales.

Para la ejecución de esta actividad se procedió de la siguiente manera:

1. Acta de aprobación de ejecución del concurso interfamiliar
2. Elaboración y aprobación de bases
3. Evaluación de concurso por el jurado calificador
4. Aprobación de ganadores
5. Pago de planillas de premios de ganadores de los concursos

#### ***5.1.1.2.2. Consolidación y Sostenibilidad de Plan de Gestión Territorial - PGTC***

Asimismo, se financió 01 PGTC, por medio de la cual se benefició a 29 familias de la Asociación de Productores Agropecuarios Unión Callualoma, pertenecientes al distrito de Niepos, quienes ejecutaron un presupuesto total de S/ 51,562.50 soles, de los cuales el PSSA aportó la suma de S/ 41,250.00 (80%) y la organización en mano de obra valorizada, la suma de S/ 10,312.50 (20%).

Esta organización ha sido seleccionada en función a la evaluación del Responsable de componente, esto con la finalidad de consolidar y dar sostenibilidad a las actividades ya iniciadas con el proyecto en el año 2015.

En esta actividad se desarrollaron 03 componentes:

1. Plan Integral comunal
2. Concursos, interfamiliares
3. Asistencia técnica

La organización seleccionada, familias y presupuesto asignado se detalla en la Tabla N° 8.

**Tabla 8**

*Relación de organizaciones, nombre de la iniciativa, familias y monto asignado para la ejecución de PGTc – Ejercicio año 2018.*

DISTRITO	NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	Nombre de la Iniciativa Rural	N° FAMILIAS			MONTO DEL CONTRATO (S/)		
			Mujeres	Hombres	TOTAL	PSSA	USUARIOS	TOTAL
NIEPOS	Asociación de Productores Agropecuarios Unión Callualoma	Cobertura vegetal con pastos y reforestación con pino, en áreas del caserío Callualoma	6	23	29	41.250.00	10,312.50	51,562.50
<b>TOTAL</b>			<b>6</b>	<b>23</b>	<b>29</b>	<b>41.250.00</b>	<b>10,312.50</b>	<b>51,562.50</b>

### **Plan Integral comunal - PGTc**

En lo que respecta al plan integral, se ha realizado la instalación de 15 hectáreas de pastos mejorados (rye grass y trébol) y la plantación de 7.5 hectáreas con pino, tal como se muestra en la tabla N°9.

**Tabla 9**

*Actividades ejecutadas en el Plan Integral Comunal, ejercicio 2018.*

ORGANIZACIÓN	ACTIVIDADES	UNIDAD DE MEDIDA	META TOTAL	N° DE PLANES	N° DE FAMILIAS		
					M	F	TOTAL
Asociación de Productores Agropecuarios Unión Callualoma	Instalación de pastos permanentes	ha	15	1	6	23	29
	Reforestación con pino	ha	7.5	1			

\* **F:** Femenino

\* **M:** Masculino

\* N° de Planes: hace referencia al número de Planes de Gestión de Recursos Naturales

**Figura 12**

*Preparación de terreno (A), pastos mejorados(B) – en la APA Unión Callualoma, Niepos*



### Concursos interfamiliares - PGTc

Se ha instalado 1,250 m<sup>2</sup> de biohuertos familiares para para la producción de hortalizas, y la construcción de 29 cocinas mejoradas modelo inkawasi, las cuales mejoran la calidad de vida de las familias, según la siguiente tabla:

**Tabla 10**

*Actividades ejecutadas en los concursos interfamiliares, ejercicio del año 2018*

ACTIVIDADES	UNIDAD DE MEDIDA	META TOTAL	N° DE PLANES	N° DE FAMILIAS		
				M	F	TOTAL
Producción de hortalizas en biohuertos	M <sup>2</sup>	1,250	1	23	6	29
Construcción de cocinas	Unidades	29	1			

\* **M**: Masculino

\* **F**: Femenino

\* N° de Planes: hace referencia al número de Planes de Gestión de Recursos Naturales

Para la ejecución de esta actividad se procedió de la siguiente manera:

1. Acta de aprobación de ejecución del concurso interfamiliar
2. Elaboración y aprobación de bases

3. Evaluación de concurso por el jurado calificador
4. Aprobación de ganadores y pago de planillas de premios de ganadores de los concursos

### Figura 13

*Producción de hortalizas en biohuertos familiares – Asociación de Productores Agropecuarios Unión Callualoma, Niepos*



#### 5.1.2. *Componente 2: Acceso a Servicios Financieros y No Financieros*

Este componente ha incluido la ejecución de cuatro sub componentes, los mismos que se describen a continuación:

1. Disponibilidad de servicios de asistencia técnica.
2. Fortalecimiento de capacidades y valorización de activos para la articulación al mercado.
3. Servicios financieros inclusivos para los pequeños productores rurales.
4. Fortalecimiento del liderazgo comunal.

#### 2.3.14.1. **Subcomponente 2.1: Disponibilidad de Servicios de Asistencia Técnica**

En este subcomponente se ha realizado el financiado Planes de Negocio PDN y Consolidación y Sostenibilidad de Planes de Negocio – PDNc; asimismo, se han



ejecutado pasantías como actividades complementarias para el reforzamiento de los planes de negocio.

#### **5.1.2.1.1. Planes de Negocio (PDN)**

A través de esta actividad se financia actividades que buscan promover los emprendimientos locales a fin de fortalecer la capacidad empresarial de los grupos o asociaciones establecidas bajo normas nacionales para que estas puedan iniciar emprendimientos rentables que resulten en mejores ingresos. Al igual que para la asignación de recursos para el manejo de los recursos naturales el Proyecto financiará las actividades de promoción tendientes a difundir la mecánica operativa y generar la demanda.

Los elementos previstos en esta actividad es que los usuarios u organizaciones beneficiarias contratarán asistencia técnica, comprarán bienes o servicios para productos que son potencialmente rentables y lucrativos. También se prevé como elementos que complementarían a sus actividades tradicionales (agrícolas) con otros productos o servicios rentables. Se espera que con la intervención del Proyecto se incrementen los ingresos monetarios de las familias suponiendo que las familias asuman emprendimientos que tengan proyecciones de sostenibilidad y rentabilidad.

Los tipos de emprendimientos a nivel general que se financiarán incluyen los siguientes, sin ser excluyentes en otras propuestas:

- ✓ Emprendimientos de productos agrícolas, pecuarios;
- ✓ Turismo y ecoturismo
- ✓ Artesanías
- ✓ Transformación y gastronomía regional/local

## **Acciones para acceder al Plan de Negocio**

### *En esta actividad, se realizaron las siguientes acciones*

- ✓ En la fase de promoción se difundirá el objetivo de las inversiones para el desarrollo local, y los criterios básicos para acceder a los financiamientos que el Proyecto transfiere a las organizaciones las proporciones estipuladas en el respectivo contrato de donación para estas inversiones.
- ✓ Los grupos de interés presentarán una solicitud de inversión para el desarrollo local al Municipio correspondiente.
- ✓ El municipio en coordinación con la Oficina Zonal de Agro Rural previa visita de campo, elabora un informe de pertinencia de la inversión de desarrollo local de acuerdo a criterios de elegibilidad.
- ✓ Si la iniciativa tiene opinión favorable se requerirá a los beneficiarios un expediente técnico o propuesta, si no es favorable se devuelve para el levantamiento de las observaciones o recomendaciones formuladas.
- ✓ Teniendo la propuesta final ésta pasa al CLAR para su calificación y selección sobre la base de los criterios de elegibilidad.
- ✓ Aprobada la propuesta, el grupo demandante deposita su aporte en una cuenta bancaria y se firma un contrato de donación con cargo, con el Proyecto.
- ✓ Para un primer desembolso el aporte de los beneficiarios será de por lo menos el 50% del total de su compromiso, de igual manera con recursos del Financiamiento del Proyecto.
- ✓ Para el segundo desembolso, primero se verificará el nivel de cumplimiento del avance pactado en el contrato, en caso de cumplimiento

del avance, se realizará el desembolso restante luego de una presentación a un CLAR.

- ✓ Los porcentajes anteriormente indicados, podrán ser modificados dada la naturaleza de la iniciativa, la disponibilidad de los recursos y los tiempos de ejecución. Estos porcentajes se especificarán en el contrato de donación
- ✓ Iniciada la ejecución de la inversión se utilizarán los facilitadores municipales en coordinación con la Agencia Zonal de Agro Rural.
- ✓ La transferencia de recursos será realizada por el Proyecto a la cuenta exclusiva que el grupo beneficiario mantenga en una entidad del sistema financiero supervisado. Pueden acceder a este tipo de incentivos los siguientes grupos de la población objetivo:
  - Organizaciones de productores agropecuarios, incluidos grupos de artesanos, Cooperativas agrarias.
  - Organizaciones campesinas.
  - Otros que tengan que ver con el desarrollo de negocios locales.

En esta actividad se ha logrado cofinanciar 10 iniciativas en Planes de Negocio - PDN, beneficiando a 139 familias (17 mujeres y 122 varones), comprendidos en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos, con un monto total de S/ 260,000.00 soles, de los cuales el proyecto aportó (80%) la suma de S/ 208,00.00 soles y los usuarios aportaron (20%) como contrapartida la suma de S/ 52,000.00 soles.

La relación de organizaciones, familias y presupuesto asignado se detallan en la Tabla N° 11.

**Tabla 11**

*Relación de organizaciones, nombre de la iniciativa, familias y monto asignado para la ejecución de PDN – Ejercicio 2015 – 2017*

DISTRITO	NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	NOMBRE DE LA INICIATIVA RURAL	LÍNEA PRODUCTIVA	N° FAMILIAS			MONTO DEL CONTRATO S/.		
				F	M	TOTAL	PROYECTO Aporte (%)	USUARIOS Aporte (%)	TOTAL
	Asociación de productores agropecuarios Piedra labrada del caserío el Tingo	Mejoramiento de la producción y comercialización de leche fresca	Leche	1	9	10	12,800.00 (80%)	3,200.00 (20%)	16,000.00
	asociación de productores agropecuarios el Espinal	Mejoramiento de la crianza de abejas y comercialización de miel	Apicultura	6	14	20	32,000.00 (80%)	8,000.00 (20%)	40,000.00
UNIÓN AGUA	Asociación de productores agropecuarios Ebenezer el Tingo	Mejoramiento de la crianza de abejas y comercialización de miel	Apicultura	1	9	10	16,000.00 (80%)	4,000.00 (20%)	20,000.00
BLANCA	Asociación de productores agropecuarios genios en la agricultura	Mejoramiento de la productividad y comercialización de cuyes	Cuyes	1	10	11	17,600.00 (80%)	4,400.00 (20%)	22,000.00
	Asociación de productores agropecuarios Sol del prado	Mejoramiento de la productividad y comercialización de cuyes	Cuyes	1	14	15	24,000.00 (80%)	6,000.00 (20%)	30,000.00

Asociación de productores agropecuarios manguito dulce del Platanar	Mejoramiento de la producción y comercialización de mango	Frutales	5	15	20	20,000.00 (80%)	5,000.00 (20%)	25,000.00
Asociación de productores agropecuarios el batán el Tingo	Producción y comercialización de la trucha en el caserío el Tingo - Unión Agua Blanca	Acuicultura	0	10	10	16,800.00 (80%)	4,200.00 (20%)	21,000.00
<b>SUB TOTAL UNIÓN AGUA BLANCA</b>			<b>15</b>	<b>81</b>	<b>96</b>	<b>139200.00</b>	<b>34800.00</b>	<b>174000.00</b>
Asociación los emprendedores de Lánchez - Niepos	Mejoramiento de la crianza de abejas y comercialización de miel	Apicultura	1	12	13	20,800.00 (80%)	5,200.00 (20%)	26,000.00
NIEPOS Asociación de productores agropecuarios Unión Callualoma	Mejoramiento de la producción y comercialización de leche fresca	Leche	0	17	17	27,200.00 (80%)	6,800.00 (20%)	34,000.00
Asociación agroganaderos los emprendedores Nuevo San Miguel	Mejoramiento de la producción y comercialización de leche fresca	Leche	1	12	13	20,800.00 (80%)	5,200.00 (20%)	26,000.00
<b>SUB TOTAL NIEPOS</b>			<b>2</b>	<b>41</b>	<b>43</b>	<b>68800.00</b>	<b>17200.00</b>	<b>86000.00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>17</b>	<b>122</b>	<b>139</b>	<b>208,000.00</b>	<b>52,000.00</b>	<b>260,000.00</b>

**Nota:** Elaborado en base al Informe acumulado al I semestre AZ-SMSP (2019).

## 1. Planes de Negocio: Leche Fresca

En la Agencia Zonal San Miguel San Pablo, en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos, se elaboraron y ejecutaron 03 Planes de Negocio para el mejoramiento de la producción y comercialización de leche fresca; todas las organizaciones han concluido con las actividades programadas.

Luego del seguimiento y evaluaciones realizadas, se determinó que el rendimiento promedio alcanzado con el proyecto es de 8.2 Lts de leche por vaca y por día, superando en más del 53% al rendimiento sin proyecto.

**Tabla 12**

*Relación de Rendimiento sin y con proyecto, iniciativas PDN ejercicio 2015-2017.*

Distrito	Nombre de la organización	Nombre de la iniciativa rural	N° de vacas	Rendimiento/vaca/día		Incremento (%)
				Sin proyecto (Lts)	Con proyecto (Lts)	
Unión Agua Blanca	Asociación de productores agropecuarios Piedra Labrada del caserío el Tingo	Mejoramiento de la producción y comercialización de leche fresca	20	6	9	50
Niepos	Asociación de productores agropecuarios Unión Callualoma	Mejoramiento de la producción y comercialización de leche fresca	68	5	8	60
	Asociación agroganaderos los emprendedores Nuevo San Miguel	Mejoramiento de la producción y comercialización de leche fresca	52	5	7.5	50
<b>TOTAL</b>			<b>140</b>	<b>5.3</b>	<b>8.2</b>	<b>53.3</b>

**Fuente:** Elaborado en base al Informe acumulado al I semestre AZ-SMSP (2019).

## 2. Planes de Negocio: Miel de Abeja

En esta línea productiva, se elaboraron y ejecutaron 03 Planes de Negocio para el mejoramiento de la crianza de abejas y comercialización de miel; todas las organizaciones han concluido con las actividades programadas.

En esta actividad se benefició a 43 apicultores, han alcanzado una producción de 18.7 kg de miel/colmena/cosecha.

**Tabla 13**

*Producción de miel, iniciativas PDN ejercicio 2016.*

Distrito	Nombre de la organización	Nombre de la iniciativa rural	N° de familias	N° de Colmenares		Producción/colmena (Kg)	Cosecha/año
				Sin Proyecto	Con Proyecto		
Niepos	Asociación los emprendedores de Lánchez - Niepos	Mejoramiento de la crianza de abejas y comercialización de miel	13	12	72	20	2
Unión Agua Blanca	Asociación de productores agropecuarios el espinal		20	6	33	18	2
	Asociación de productores agropecuarios Ebenezer el Tingo		10	0	52	18	1
<b>TOTAL</b>			<b>43</b>	<b>18</b>	<b>157</b>	<b>18.7</b>	

**Fuente:** Elaborado en base al Informe acumulado al I semestre AZ-SMSP (2019).

### 3. Planes de Negocio: Crianza de Cuyes

En esta línea productiva, se elaboraron y ejecutaron 02 Planes de Negocio para el mejoramiento de la productividad y comercialización de cuyes; todas las organizaciones han concluido con las actividades programadas.

En esta actividad se benefició a 26 productores rurales, quienes al I Semestre 2019, han alcanzado una producción de 5601 unidades de cuyes/año, distribuidos en 26 galpones familiares.

**Tabla 14**

*Producción de animales menores - cuyes, iniciativas PDN ejercicio 2016.*

<b>Distrito</b>	<b>Nombre de la organización</b>	<b>Nombre de la iniciativa rural</b>	<b>N° de familias</b>	<b>N° de módulos</b>	<b>Producción de cuyes/año</b>
Unión Agua Blanca	Asociación de productores agropecuarios genios en la agricultura	Mejoramiento de la productividad y comercialización de cuyes	11	44	2370
	Asociación de productores agropecuarios Sol del Prado		15	60	3231
<b>TOTAL</b>			<b>26</b>	<b>104</b>	<b>5601</b>

**Fuente:** Elaborado en base al Informe acumulado al I semestre AZ-SMSP (2019).

#### **4. Plan de Negocio: Producción de Truchas**

En esta línea productiva, se elaboraron y ejecutaron 01 Plan de Negocio, beneficiando a 10 pequeños productores rurales, quienes al I Semestre 2019, han alcanzado una producción de 2000 kg de truchas de engorde/año, de los cuales aproximadamente 100 kg está destinado al autoconsumo, quedando un volumen de ventas de 1900 kg.

**Tabla 15**

*Producción de trucha de engorde, iniciativa PDN ejercicio 2017.*

<b>Distrito</b>	<b>Nombre de la organización</b>	<b>Nombre de la iniciativa rural</b>	<b>N° de familias</b>	<b>N° de Estanques</b>	<b>Producción de truchas de engorde/año (kg)</b>	
					<b>Sin Proyecto</b>	<b>Con Proyecto</b>
Unión Agua Blanca	Asociación de productores agropecuarios el Batán El Tingo	Producción y comercialización de la trucha en el caserío el Tingo - Unión Agua Blanca	10	4	00	2,000
<b>TOTAL</b>			<b>10</b>	<b>3</b>	<b>00</b>	<b>2,000</b>

**Nota:** Elaborado en base al Informe acumulado al I semestre AZ-SMSP (2019).



## 5. Plan de Negocio: Mango en Fresco

En esta línea productiva, se elaboraron y ejecutaron 01 Plan de Negocio, beneficiando a pequeños productores rurales, quienes al I Semestre 2019, han alcanzado una producción de 16.5 tm/ha.

**Tabla 16**

*Producción de mango, iniciativas PDN ejercicio 2017.*

Distrito	Nombre de la organización	Nombre de la iniciativa rural	N° de familias	N° de hectáreas	Producción de mango/ha (tm)	
					Sin Proyecto	Con Proyecto
Unión Agua Blanca	Asociación de productores agropecuarios manguito dulce de Platanar	Mejoramiento de la producción y comercialización de mango	20	10	15	16.5
<b>TOTAL</b>			<b>20</b>	<b>10</b>	<b>15</b>	<b>16.5</b>

**Nota:** Elaborado en base al Informe acumulado al I semestre AZ-SMSP (2019).

### 5.1.2.1.2. Consolidación y sostenibilidad de planes de negocio - PDNC

En esta actividad se ha logrado cofinanciar 10 iniciativas en la fase de Consolidación y Sostenibilidad de Planes de Negocio - PDNC, beneficiando a 128 familias (26 mujeres y 102 varones), comprendidos en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos, con un monto total de S/ 214,410.00 soles, de los cuales el proyecto aportó (80%) la suma de S/ 171,528.80 soles y los usuarios aportaron (20%) como contrapartida la suma de S/ 42,881.20 soles.

La duración de contrato de estos planes de negocio, fueron de 04 meses; asimismo, el cofinanciamiento es una donación con cargo a rendir.

La relación de organizaciones, familias y presupuesto asignado se detallan en la tabla N° 17.

**Tabla 17**

*Relación de organizaciones, nombre de la iniciativa, familias y monto asignado para la ejecución de PDNc – Año 2018*

DISTRITO	NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	NOMBRE DE LA INICIATIVA RURAL	LINEA PRODUCTIVA	N° FAMILIAS			MONTO DEL CONTRATO S/.		
				F	M	TOTAL	PROYECTO Aporte (%)	USUARIOS Aporte (%)	TOTAL 100%
UNIÓN AGUA BLANCA	Asociación de productores agropecuarios Piedra Labrada del caserío el Tingo	Mejoramiento de la producción y comercialización de quesos, en el caserío el Tingo	Leche	2	8	10	17,153.00 (80%)	4,288.00 (20%)	21,441.00
	Asociación de productores agropecuarios el Espinal	Incremento de la producción y comercialización de miel, en el caserío Ambudú	Apicultura	3	7	10	17,152.80 (80%)	4,288.20 (20%)	21,441.00
	Asociación de productores agropecuarios Ebenezer el Tingo	Incremento de la producción y comercialización de miel, en el caserío el Tingo	Apicultura	1	9	10	17,152.80 (80%)	4,288.20 (20%)	21,441.00
	Asociación de productores agropecuarios genios en la agricultura	Incremento de la producción y comercialización de cuyes de saca, en el caserío la Quinoa	Cuyes	1	9	10	17,152.80 (80%)	4,288.20 (20%)	21,441.00
	Asociación de productores agropecuarios sol del Prado	Incremento de la producción y comercialización de cuyes de saca, en el C.P. El Prado	Cuyes	2	13	15	17,153.00 (80%)	4,288.00 (20%)	21,441.00
	Asociación de productores agropecuarios manguito dulce del Platanar	Mejoramiento de la calidad y la comercialización de mango, en el caserío Platanar.	Frutales	6	14	20	17,153.00 (80%)	4,288.00 (20%)	21,441.00
	Asociación de productores agropecuarios el Batán el Tingo	Incremento de la producción y comercialización de la trucha, en el caserío el Tingo	Acuicultura	1	9	10	17,153.00 (80%)	4,288.00 (20%)	21,441.00
<b>SUB TOTAL UNIÓN AGUA BLANCA</b>				<b>16</b>	<b>69</b>	<b>85</b>	<b>120070.4</b>	<b>30016.6</b>	<b>150087</b>
NIEPOS	Asociación los emprendedores de Lánchez - Niepos	Incremento de la producción y comercialización de miel, en el C.P. Lánchez	Apicultura	2	11	13	17,152.80 (80%)	4,288.20 (20%)	21,441.00
	Asociación de productores agropecuarios Unión Callualoma	Incremento de la producción y comercialización de leche fresca, en el caserío Callualoma	Leche	5	10	15	17,152.80 (80%)	4,288.20 (20%)	21,441.00
	Asociación agroganaderos los emprendedores Nuevo San Miguel	Incremento de la producción de leche y comercialización de quesillo fresco, en el caserío Nuevo San Miguel	Leche	3	12	15	17,152.80 (80%)	4,288.20 (20%)	21,441.00
<b>SUB TOTAL NIEPOS</b>				<b>10</b>	<b>33</b>	<b>43</b>	<b>51458.4</b>	<b>12864.6</b>	<b>64323</b>
<b>TOTAL</b>				<b>26</b>	<b>102</b>	<b>128</b>	<b>171,528.80 (80%)</b>	<b>42,881.20 (20%)</b>	<b>214,410.00 (100%)</b>

**Figura 14**

*PDN: Incremento de la producción y comercialización de leche fresca, en el caserío Callualoma – Niepos*

**Figura 15**

*PDN: Incremento de la producción y comercialización de miel, en el C.P. Lánchez – Niepos*

**Figura 16**

*PDN: Incremento de la producción y comercialización de cuyes de saca, en el C.P. El Prado*



### ***5.1.2.1.3. Pasantías en Planes de Negocio***

Como una actividad de reforzamiento a la gestión de los planes de negocio (PDN y PDNc), el proyecto ha considerado este evento, con la finalidad de generar espacios de motivación y diálogo entre productores, lograr que los pasantes conozcan nuevas técnicas de producción y comercialización, refuercen sus capacidades de organización, capacidad empresarial para la gestión de los planes de negocio con enfoque de mercado, de tal manera les permita mejorar sus ingresos económico y mejorar su calidad de vida.

Para la ejecución de esta actividad se realizaron las siguientes acciones:

#### ***Previas al desarrollo del evento de pasantía en PDN***

- ✓ Reunión de sensibilización a los usuarios del proyecto acerca de la importancia de la participación de eventos como las pasantías.
- ✓ Gestión y coordinación con organizaciones, instituciones que tengan experiencias exitosas ejecutando iniciativas rurales, con la finalidad de compartir sus experiencias a los productores usuarios del proyecto.
- ✓ Oportuna convocatoria a los pasantes a fin de asistir en la fecha y hora indicada al evento.

#### ***Durante el desarrollo del evento de pasantía en PDN***

- ✓ Registro a los participantes del evento, actividad que estuvo a cargo del equipo técnico PSSA Agencia Zonal San Miguel San Pablo.
- ✓ Participación del equipo técnico PSSA Agencia Zonal San Miguel San Pablo en el desarrollo del evento, acompañando en la visita a los diferentes espacios y escuchando las exposiciones prácticas que realizaban los talentos rurales locales, para en su momento oportuno aportar con ideas y fortalecer el conocimiento de los pasantes; además, poniendo de manifiesto algunas inquietudes y

complementando la temática sobre todo en lo concerniente al desarrollo de un Plan de Negocio.

- ✓ Realización de aportes para la elaboración de acuerdos y compromisos, sobre todo para la elaboración del respectivo Plan de acción.

***Después del evento de pasantía en PDN***

- ✓ Reunión con el equipo técnico PSSA Agencia San Miguel San Pablo, a efectos de realizar una evaluación del desarrollo del referido evento.
- ✓ Encargó a los directivos de la organización para que realice el seguimiento al cumplimiento de los acuerdos y compromisos asumidos por los participantes.
- ✓ Apoyo al responsable de Componentes - PSSA en la elaboración del informe del evento desarrollado.

En esta actividad se promovió la participación de las organizaciones rurales donde participaron socios(as), directivos de las organizaciones usuarios del proyecto, logrando ejecutar 10 pasantías con 10 organizaciones en Planes de Negocio a diferentes lugares, según se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 18**

*Relación de organizaciones participantes en pasantía PDN.*

<b>DISTRITO</b>	<b>NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN</b>	<b>LUGAR DE LA PASANTÍA</b>	<b>LÍNEA PRODUCTIVA</b>
<b>UNIÓN AGUA BLANCA</b>	Asociación de productores agropecuarios Piedra labrada del caserío el Tingo	CEFOP – Cajamarca Plantas de lácteos – Quengorío, Bambamarca	Lácteos
	asociación de productores agropecuarios el espinal Asociación de productores agropecuarios Ebenezer el Tingo	Apiario “Abejas del Norte” – San Pedro de Lloc, Trujillo	Apicultura

	Asociación de productores agropecuarios genios en la agricultura Asociación de productores agropecuarios sol del prado Asociación de productores agropecuarios manguito dulce del platanar	Asociación de Red de Productores de cuy del valle de Condebamba REDPROCUYCO, Cajabamba	Cuyes
	Asociación de productores agropecuarios el Batán el Tingo	“Fundo Mi Leslie” – Casma, Ancash Piscigranjas: “Trucha de oro”, “La trucha encantada”, “Trucha dorada” en la provincia de Chota	Frutales - Mango Truchicultura
<b>NIEPOS</b>	Asociación los emprendedores de Lánchez - Niepos Asociación de productores agropecuarios Unión Callualoma	Apiario “Abejas del Norte” – San Pedro de Lloc, Trujillo CEFOP – Cajamarca	Apicultura
	Asociación agroganaderos los emprendedores Nuevo San Miguel	Plantas de lácteos – Quengorío, Bambamarca	Lácteos

**Figura 17**

*Pasantía a parcelas de cultivo de mango en el fundo “Mi Leslie” - Casma*

**Figura 18**

*Pasantía a planta de lácteos CEFOP - Cajamarca*



## **2.3.14.2. Subcomponente 2.2: Fortalecimiento de Capacidades y Valorización de Activos para la Articulación al Mercado**

### **5.1.2.1.4. Marcas colectivas**

#### ***Se desarrollaron las siguientes actividades***

- ✓ Reuniones de sensibilización e información a las organizaciones rurales, con el fin de dar a conocer la importancia de contar con una marca registrada en INDECOPI para los productos comercializados.
- ✓ Coordinaciones con el responsable de componentes AZ San Miguel San Pablo, y la UCP Lima, con la finalidad de gestionar el registro de marca ante INDECOPI, para los productos y/o servicios que ofrecen las organizaciones rurales de los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos.
- ✓ Invitación abierta a consultores, con la finalidad de presentar sus propuestas económicas para ejecutar y obtener dicho registro.
- ✓ Presentación de informe al jefe Zonal de AGRORURAL de la AZ San Miguel San Pablo, con atención al Coordinador General del Proyecto de la UCP – Lima, solicitando la aprobación de presupuesto para la ejecución de la actividad.
- ✓ Una vez aprobado el presupuesto por la UCP Lima y generada la orden de servicio, se realizaron las coordinaciones entre el consultor elegido y la organización seleccionada por el proyecto, para proceder en la ejecución de la actividad.
- ✓ Una vez obtenidas las Marcas Colectivas, el consultor presentó un informe, y el responsable de Componentes AZ San Miguel San Pablo procedió a realizar el informe de conformidad.

- ✓ En la presente actividad, se han obtenido el registro de 07 marcas colectivas para 22 clases de productos según la clasificación de INDECOPI.

**Tabla 19**

*Clases, servicios y/o productos, denominación de marca, publicación en gaceta electrónica de marcas en INDECOPI.*

N <sup>o</sup>	Nombre de la organización	Clases	Servicios y/o productos	Denominación de la marca
1	Asociación de productores agropecuarios el Espinal	4	Cera de abeja	EL ESPINAL
		20	Colmenas para abejas	
		29	Polen preparado para uso alimenticio	
		30	Miel	
		31	Polen (materia prima)	
		44	Servicios de apicultura	
2	Asociación de productores agropecuarios Ebenezer el Tingo	4	Cera de abeja	PURA FLOR EL TINGO
		20	Colmenas para abejas	
		29	Polen preparado para uso alimenticio	
		30	Miel	
		31	Polen (materia prima)	
		44	Servicios de apicultura	
3	Asociación de productores agropecuarios Sol del Prado	29	Carne de cuy	INTI WAYLLA
		44	Cría de animales	
4	Asociación de productores agropecuarios genios en la agricultura	29	Carne de cuy	CUYES LA QUINUA
		31	Animales vivos	
		43	Servicio de restauración	
		44	Cría de animales	
5	Asociación de emprendedores Lánchez - Niepos	30	Miel	MIEL DE LÁNCHEZ
6	Asociación de productores agropecuarios Unión Callualoma	29	Yogurt, queso, queso fresco, leche fresca	LÁCTEOS UNIÓN CALLUALOMA
			Yogurt, queso, queso fresco, leche fresca	
7	Asociación de agroganaderos emprendedores Nuevo San Miguel	29	Yogurt, queso, queso fresco, leche fresca	LACTEOS NUEVO SAN MIGUEL
		30	Manjar blanco	

**Nota:** Elaborado con base en INDECOPI (2019)



#### ***5.1.2.1.5. Desarrollo de Registro Sanitario***

***Para la ejecución de esta actividad se realizaron las siguientes acciones***

- ✓ Reuniones de sensibilización e información a las organizaciones rurales, con el fin de dar a conocer la importancia de contar con registro sanitario para sus productos transformados.
- ✓ Coordinaciones con el responsable de componentes AZ San Miguel San Pablo, y la UCP Lima, con la finalidad de gestionar el registro sanitario ante DIGESA, para el producto de miel, de una organización del distrito de Niepos.
- ✓ Invitación abierta a posibles consultores, con la finalidad de presentar sus propuestas económicas para ejecutar y obtener dicho registro.
- ✓ Presentación de informe al jefe Zonal de AGROURAL de la AZ San Miguel San Pablo, con atención al Coordinador General del Proyecto de la UCP – Lima, solicitando la aprobación de presupuesto para la ejecución de la actividad.
- ✓ Una vez aprobado el presupuesto por la UCP Lima y generada la orden de servicio, se realizaron las coordinaciones entre el consultor elegido y la organización seleccionada por el proyecto, para proceder en la ejecución de la actividad.
- ✓ Una vez obtenido el registro sanitario, el consultor presentó un informe, y el responsable de Componentes AZ San Miguel San Pablo procedió a realizar el informe de conformidad.

En la presente actividad, se han obtenido el registro sanitario de 01 producto, como se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla 20***Registro sanitario gestionado en DIGESA*

<b>N°</b>	<b>Nombre de la organización</b>	<b>N° RUC</b>	<b>Producto</b>	<b>N° del Expediente</b>	<b>Código de registro sanitario</b>
1	Asociación los emprendedores de Lánchez - Niepos	20601354226	MIEL DE ABEJA PASTEURIZADA - "MIEL DE LANCHEZ ENDULZA TU VIDA	37767 – 2019 - R	F6005719N/FKAOLS

**5.1.2.1.6. Participación en Ferias**

Con el objetivo de dar a conocer sus productos, generar ventas y establecer transacciones comerciales, exponiendo y negociando los productos obtenidos, los productores y/o distribuidores a través de la exposición y venta de sus productos y/o servicios en un stand logran establecer alianzas empresariales, y de esta manera mejorar su producción, es así que se ha realizado las coordinaciones con las Asociaciones rurales e instituciones públicas y privadas para participar en las ferias agropecuarias, promovidas por los gobiernos locales y regionales, realizando las siguientes acciones:

- ✓ Reuniones de sensibilización a los usuarios del proyecto, dando alcances sobre la importancia de la participación en ferias agropecuarias, artesanales y turísticas que promueven las instituciones públicas (gobiernos locales y regionales) y privadas (ONGs).
- ✓ Gestión y coordinación con los responsables de la organización de las ferias, con la finalidad de que inviten a nuestras organizaciones y puedan participar en dichos eventos de carácter comercial
- ✓ Oportuna convocatoria a directivo de las organizaciones rurales, a fin de que designen en asamblea los responsables de participar en la feria.

- ✓ Durante la ejecución del evento, se procedió al registro a los participantes del evento, actividad que estuvo a cargo del equipo técnico PSSA Agencia Zonal San Miguel San Pablo.
- ✓ Asimismo, se realizó el acompañamiento durante la duración de la feria, decepcionando, acondicionamiento, presentación y entrega de stand.
- ✓ Una vez concluido el evento, se apoyó al responsable de Componentes - PSSA en la elaboración del informe del desarrollado evento.

### Figura 19

*Participación de la Asociación los Emprendedores de Lánchez -Niepos, en la feria agropecuaria – San Miguel 2018.*



#### 2.3.14.3. Subcomponente 2.3: Servicios Financieros Inclusivos Para los Pequeños Productores Rurales

El objetivo del subcomponente consistió en mejorar la capacidad de los productores rurales de manejar mejor sus propios recursos financieros, de controlar mejor los riesgos personales, familiares y profesionales que enfrentan, facilitando de esta manera sus inversiones productivas. Promoviendo el acceso a servicios financieros de las mujeres y jóvenes, a través de servicios de capacitación, depósitos, contratos de micro seguros, transferencias bancarias, entre otros servicios financieros.

Se desarrollarán las siguientes actividades: fortalecimiento de capacidades e incentivos para la inclusión financiera.

**5.1.2.1.7. Talleres de Educación Financiera Población Objetiva (ahorros, microseguros, microcréditos)**

***Esta sub actividad tuvo los siguientes objetivos***

- ✓ Sensibilizar y fortalecer las capacidades de los participantes en el uso de los servicios financieros, a fin de que adopten la cultura del ahorro, bajo el principio del cambio de actitud.
- ✓ Sensibilizar a las participantes en la importancia de los micro seguros de vida para su posterior continuidad.

Actividades realizadas:

***Previas al desarrollo del taller de educación financiera***

- ✓ Elaboración y remisión al responsable de Componente-Sede Central PSSA por el Departamento Cajamarca, el respectivo Plan de Trabajo, para su revisión y aprobación.
- ✓ Oportuna convocatoria a las participantes a fin de que asistan en la fecha y hora indicada al referido evento.
- ✓ Coordinación con los directivos de la Asociación a fin de no tener inconvenientes con la logística.

***Durante el desarrollo del taller de educación financiera***

- ✓ Registro de participantes en el evento, actividad que estuvo a cargo del equipo técnico PSSA Agencia Zonal San Miguel San Pablo.
- ✓ Participación del equipo técnico PSSA Agencia Zonal San Miguel San Pablo en el desarrollo del evento, dirigiendo el taller y las respectivas exposiciones.

- ✓ Realización de aportes para la elaboración de acuerdos y compromisos.

### *Después del evento de educación financiera*

- ✓ Reunión con el equipo técnico PSSA Agencia San Miguel San Pablo, a efectos de realizar una evaluación del desarrollo del referido evento.
- ✓ Encargo al facilitador municipal para que realicen el seguimiento al cumplimiento de los acuerdos y compromisos asumidos por los participantes.
- ✓ Elaboración del informe del desarrollo del evento, así como de la respectiva rendición de cuentas.

### **Figura 20**

*Participación de mujeres y jóvenes usuarios del proyecto en talleres de educación financiera en el distrito de Unión Agua Blanca (A) y (B)*



#### **5.1.2.1.8. Rutas de aprendizaje y pasantías en educación financiera**

*La presente subactividad tuvo los siguientes objetivos*

- ✓ Capacitar y generar un espacio más de motivación a mujeres, a fin de que se apertura cuentas de ahorro personales en una entidad financiera, reconocida por la SBS.
- ✓ Capacitar a mujeres y jóvenes respecto a la importancia del ahorro, manejar cuentas de ahorros.

- ✓ Apertura de cuentas de ahorro personales por mujeres y jóvenes rurales.

Actividades realizadas:

***Previas al desarrollo del evento***

- ✓ Elaboración y remisión al responsable de Componente por el departamento de Cajamarca, el respectivo plan de trabajo, para su revisión y aprobación.
- ✓ Oportuna convocatoria a las participantes mujeres y jóvenes a fin de que asistan en la fecha y hora indicada al referido evento.
- ✓ A nivel local, gestión ante autoridades municipales a fin de no tener inconvenientes con la logística.
- ✓ Coordinación con representantes de las entidades financieras, a efectos de preparar el material necesario, así como el local para el desarrollo de la actividad.

***Durante el desarrollo del evento***

- ✓ Registro de participantes en el evento, actividad que estuvo a cargo del equipo técnico PSSA Agencia Zonal San Miguel San Pablo.
- ✓ Participación del desarrollo del evento, escuchando y participando durante el taller ejecutado por un representante de la entidad financiera.
- ✓ Realización de aportes para la elaboración de acuerdos y compromisos, por parte de la entidad financiera, participantes y el PSSA.
- ✓ Apertura de cuentas de ahorros por parte de las mujeres y jóvenes.

***Después del evento***

- ✓ Reunión con el equipo técnico PSSA Agencia San Miguel San Pablo, a efectos de realizar una evaluación del desarrollo del referido evento.
- ✓ Encargo al facilitador municipal para que realicen el seguimiento al cumplimiento de los acuerdos y compromisos asumidos por los participantes.

- ✓ Elaboración del informe del desarrollo del evento, así como de la respectiva rendición de cuentas.

### **Figura 21**

*Participación de mujeres y jóvenes usuarios del proyecto en talleres de educación financiera a la agencia de Caja Piura de la provincia de San Miguel (A) y en la Ciudad de Cajamarca (B)*



#### **5.1.2.1.9. Incentivos para la inclusión financiera**

En el marco de esta actividad el proyecto contempló incentivos para promover el ahorro de jóvenes y mujeres, sorteo de premios para mejores ahorristas, pólizas de microseguros de vida.

Se desarrollaron 03 subactividades con sus respectivas acciones que a continuación se detalla:

##### **5.1.2.1.10. Incentivo al Ahorro de Jóvenes y Mujeres**

Este servicio constituyó el acceso de las mujeres y jóvenes rurales a cuentas de ahorro en una entidad financiera ya sea de la Caja Piura o Banco de la Nación, donde el proyecto depositó un incentivo de S/143.00 soles a 120 ahorristas (mujeres y jóvenes) de los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos, con el objetivo de hacerlo crecer y promover esta cultura.

Para el acceso al incentivo se realizó las siguientes acciones:

- ✓ Identificación de beneficiarios durante la participación en talleres de educación financiera y rutas de aprendizajes y pasantías realizados previamente.
- ✓ Reuniones con los beneficiarios para firma de acta de aceptación de la donación (incentivo de S/143.00 soles), recepción de copias del plan de ahorro de cada beneficiario, recepción de copia de Boucher de apertura de cuenta de ahorro personal y recepción de copias del DNI de cada beneficiario.
- ✓ Apoyo al responsable de Componente en la elaboración del informe dirigido al jefe de Agencia Zonal San Miguel San-AGRORURAL, con atención al Coordinador General del Proyecto, solicitando el desembolso del incentivo a los beneficiarios.

**Tabla 21**

*Beneficiarios y monto asignado para promover el ahorro familiar.*

<b>DISTRITO</b>	<b>N° DE BENEFICIARIOS</b>	<b>MONTO DEL INCENTIVO</b>	<b>TOTAL</b>
Unión Agua Blanca	66	143.00	9438.00
Niepos	54	143.00	7722.00
<b>TOTAL</b>	<b>120</b>		<b>17,160.00</b>

#### ***5.1.2.1.11. Incentivos Seguros (pago de póliza de microseguros de vida)***

Este servicio constituyó el acceso de las mujeres a un microseguro de vida en la entidad financiera *La Positiva Seguros*, con quienes el proyecto firmó un convenio para brindar una cobertura de microseguros de vida para mujeres, beneficiando a 77 mujeres de los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos, con el objetivo de crear la cultura al acceso de los seguros de vida.

Para el acceso al incentivo se realizó las siguientes acciones:

- ✓ Identificación de beneficiarios durante la participación en talleres de educación financiera y rutas de aprendizajes y pasantías realizados previamente.



- ✓ Apoyo al responsable de Componente 1y2 en la elaboración del informe dirigido al jefe de Agencia Zonal San Miguel San-AGRORURAL, con atención al Coordinador General del Proyecto, solicitando las pólizas de microseguros.
- ✓ Reuniones con beneficiarios para la firma acta de aceptación del pago de la prima de los microseguros de vida (S/17.50 soles anual), llenado y firma de póliza de microseguro de vida y recepción de copia de DNI.
- ✓ Informe del responsable de Componente, dirigida al Jefe de Agencia Zonal San Miguel San-AGRORURAL, con atención al Coordinador General del Proyecto, presentando el archivo con los microseguros de vida firmados por los beneficiarios.

**Tabla 22**

*Beneficiarios con el pago de póliza de microseguros de vida.*

<b>DISTRITO</b>	<b>N° DE BENEFICIARIOS</b>	<b>PRIMA ANUAL (S/)</b>	<b>TOTAL</b>
Unión Agua Blanca	56	17.50	980
Niepos	21	17.50	367.5
<b>TOTAL</b>	<b>77</b>		<b>1347.50</b>

#### ***5.1.2.1.12. Premios de Sorteos***

En la presente subactividad, se incentivó a las mujeres y jóvenes por el cumplimiento de sus compromisos según su plan de ahorros, premiando a aquellas personas que han persistido en la conducta de ahorrar.

El proyecto dio un incentivo, a través del sorteo de premios a los participantes cuyas cuentas de ahorros en la institución financiera reflejan saldo positivo. El incentivo consiste en la transferencia de S/ 193.00 soles para cada beneficiario ganador, haciendo un presupuesto de s/11,194.00 soles.

Para el acceso al incentivo, se realizaron las siguientes acciones:

***Previo al evento***

- ✓ Reuniones con directivos de las asociaciones, beneficiarios y alcaldes distritales y/o representantes de la municipalidad, a fin de coordinar el lugar y fecha del evento.
- ✓ Convocatoria para el evento

***Durante el evento***

- ✓ Registro de participantes.
- ✓ Presentación del objetivo y programa del evento.
- ✓ Recepción de voucher, movimientos de cuenta, estados financieros de cada beneficiario, a fin de evaluar su actitud y cultura de ahorro.
- ✓ Sorteo de premios.
- ✓ Recepción de copias de DNI de los ganadores
- ✓ Firma de acta de ganadores de premio

***Después del evento***

- ✓ Apoyo al responsable de componente en la elaboración de informe, dirigido al jefe Zonal Sn Miguel San Pablo, con atención al Coordinador del proyecto, a fin de transferir el incentivo a los ganadores del concurso de sorteo de premios

**Tabla 23***Beneficiarios con el sorteo de incentivos.*

<b>DISTRITO</b>	<b>N° DE BENEFICIARIOS</b>	<b>MONTO DEL INCENTIVO (S/)</b>	<b>TOTAL</b>
Unión Agua Blanca	35	193.00	6,755.00
Niepos	23	193.00	4,439.00
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>		<b>11,194.00</b>

#### **2.3.14.4. Subcomponente 2.4: Fortalecimiento del Liderazgo Comunal**

El subcomponente ha permitido que las organizaciones de productores desarrollen capacidades y habilidades de los líderes comunales, usuarios y de los grupos de mujeres, quienes están conduciendo proceso de desarrollo en sus organizaciones. En ese sentido se han considerado llevar a cabo talleres de inducción.

#### **2.3.14.5. Talleres de Inducción a Usuario, Líderes Comunales y a Mujeres**

Los objetivos de la presente actividad fueron los siguientes:

- ✓ Fortalecer las capacidades de los usuarios en temas de asociatividad, liderazgo comunal y equidad e igualdad de género.
- ✓ Sensibilizar a los usuarios, líderes y a grupo de mujeres para la consolidación y sostenibilidad de sus emprendimientos rurales (PDN y PGT).

Para el acceso al incentivo, se realizaron las siguientes acciones:

##### ***Previas al desarrollo del evento***

- ✓ Reunión de trabajo con el equipo técnico PSSA, para plantear la metodología de desarrollo del presente taller.
- ✓ Apoyo al responsable de componente del respectivo plan de trabajo y remisión a la UCP para su revisión y aprobación.
- ✓ Convocatoria oportuna a los pequeños productores rurales, a fin de que asistan en las fechas y hora indicada al presente taller.
- ✓ Preparación del material necesario para ser entregado a los participantes.

##### ***Durante el desarrollo del evento***

- ✓ Presentación de la metodología del taller.
- ✓ Conducción y monitoreo de la presente actividad.

- ✓ Absolución de las inquietudes presentadas por los participantes en relación al tema.

### ***Después del desarrollo del evento***

- ✓ Reunión con el equipo técnico PSSA Agencia San Miguel San Pablo, a efectos de realizar una evaluación del desarrollo del taller.
- ✓ Apoyo al responsable de componente en la elaboración del informe del desarrollo de la actividad, así como de la respectiva rendición de cuentas.
- ✓ Seguimiento en el cumplimiento de los compromisos por parte de los asistentes y directivos de las organizaciones presentes.

### **Figura 22**

*Desarrollo de talleres a usuarios, líderes comunales y a grupos de mujeres.*



### **5.1.3. Vinculación con las Temáticas de la Carrera Profesional**

La Facultad de Ciencias Agrarias con la escuela profesional de Agronomía, permite a través de los profesionales egresados contribuir al desarrollo agropecuario de los pequeños productores; asimismo, dirigir proyectos de desarrollo rural, contribuyendo a la mejora social y económica y a la seguridad alimentaria del país, en ese sentido describir la vinculación de los cursos para el desarrollo de las actividades durante mi desarrollo profesional en el Proyecto Sierra y Selva Alta.

#### **2.3.14.6. El Curso de Desarrollo Agrario**

Ha permitido analizar los enfoques, estrategias y las políticas del gobierno Peruano y específicamente del programa AGRORURAL y del Fondo Internacional de Desarrollo Agrario (FIDA); asimismo, planificar el desarrollo del territorio articulado con los gobiernos locales y formular de manera participativa los Planes de Negocio y Planes de Gestión Territorial con las organizaciones de productores del ámbito de los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos, de la provincia de San Miguel – Cajamarca.

#### **2.3.14.7. El Curso de Elaboración de Proyectos de Desarrollo**

Ha permitido orientar de manera adecuada los Planes de Negocio y Planes de Gestión Territorial, desde la identificación de la idea de negocio, análisis técnico, social, ambiental, económico y financiero. Del mismo modo, el curso me ha permitido orientar de manera adecuada y precisa la formulación de Planes de Negocio (identificar la oferta – demanda, precios y comercialización de los productos) y aportar con ideas innovadoras que permita a los productores tener mejores rentabilidades. Asimismo, las prácticas del curso han permitido identificar la problemática y desarrollar propuestas de solución.

#### **2.3.14.8. El Curso de Administración de Empresas Agropecuarias**

Permite conocer las funciones administrativas, planificar y toma de decisiones de las organizaciones de productores. En ese sentido se ha desarrollado, calculado e interpretado los costos de producción, el análisis económico y punto de equilibrio de cada uno de los productos obtenidos con los Planes de Negocio.

#### **2.3.14.9. El curso de Producción Pecuaria**

Nos permite conocer los problemas que aqueja la producción animal en la región, conocer el manejo, alimentación y sanidad animal. En ese sentido ha permitido plantear propuesta de solución en los planes de negocios.

**2.3.14.10. El curso de Apicultura**

Permite conocer las habilidades en la crianza, manejo y explotación de la abeja, de este modo ha permitido plantear actividades de explotación sostenible de miel y derivados apícolas y promover la apicultura en los distritos de intervención.

**2.3.14.11. El Curso de Olericultura**

Ha permitido orientar a las organizaciones que desarrollaron concursos interfamiliares, concursos de jóvenes y mujeres de los planes de gestión de Recursos Naturales, para la instalación, conducción y consumo de hortalizas; esto dentro del enfoque de seguridad alimentaria del proyecto Sierra y Selva Alta.

**2.3.14.12. El Curso de Pastos y Forrajes**

Ha permitido conocer la importancia que tienen los pastos y forrajes en la alimentación de ganado, ha permitido planificar la instalación de pastos mejorados para incrementar la producción de leche en los Planes de Negocios.

**2.3.14.13. El Curso de Sistema de Riego y Drenaje**

Permite conocer conceptos, definiciones, terminología y factores determinantes en el manejo del agua de riego, de esta manera me permitió plantear sistema de riegos por aspersión y goteo de acuerdo al cultivo que trabajó con las organizaciones.

**5.2. Contribución en la Solución de Situaciones Problemáticas**

Durante el tiempo desempeñado en el Proyecto Sierra y Selva Alta, ha permitido fortalecer mis conocimientos y capacidades en la gestión de proyectos y toma de decisiones muy importantes y bajo responsabilidad, de esta manera mejorar mi nivel profesional y personal. Entre la contribución a la solución de la problemática durante el tiempo laborado se detalla a continuación:

### ***5.2.1. Débil Compromiso de los Gobiernos Locales e Instituciones en el Desarrollo Agropecuario de Cada Distrito***

Esto generaba débil atención y compromiso en el desarrollo agropecuario en cada distrito, el distrito de Unión Agua Blanca no contaba con la oficina de desarrollo económico local, frente a esta situación se sensibilizó y se apoyó en la creación de dicha área con quien se realizó las coordinaciones para llegar a los productores agropecuarios. Asimismo, con el liderazgo de los alcaldes distritales se conformó el comité local de asignación de recursos (CLAR) en alianzas con las instituciones locales públicas, privadas y organizaciones a fin de evaluar, asignar y dar el seguimiento de los Planes de Negocios y Planes de Gestión de Recursos Naturales cofinanciados por el PSSA.

### ***5.2.2. Débil Cultura Asociativa***

En los ámbitos de los distritos de Unión y agua Blanca y Niepos solamente ha existido dos asociaciones de productores agropecuarios formalizados en registros públicos; sin embargo, a nivel general no existía cultura de trabajo asociativo formalizado. Durante el periodo laborado en PSSA se ha logrado sensibilizar a los productores agropecuarios en la importancia que conlleva el modelo asociativo, sus ventajas y beneficios, de este modo se apoyó orientando para la formalización de 13 organizaciones de productores agropecuarios como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 24**

*Organizaciones formalizadas en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos*

<b>DISTRITO</b>	<b>NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN</b>	<b>N° FAMILIAS</b>
UNIÓN AGUA BLANCA	Asociación de productores agropecuarios Piedra Labrada del caserío el Tingo	10
	Asociación de productores agropecuarios Ebenezer el Tingo	10
	Asociación de productores agropecuarios genios en la agricultura	10
	Asociación de productores agropecuarios sol del Prado	15
	Asociación de productores agropecuarios manguito dulce del Platanar	20
	Asociación de productores agropecuarios el Batán el Tingo	10
	Asociación de agricultores del centro Poblado Lives	24
NIEPOS	Asociación los emprendedores de Lánchez - Niepos	13
	Asociación de productores agropecuarios Unión Callualoma	15
	Asociación agroganaderos los emprendedores Nuevo San Miguel	15
	Asociación de productores agropecuarios Vistalegrinos	41
	Asociación de productores agropecuarios ADELAC- Niepos	47
	Asociación de productores agropecuarios del caserío la Pampa Coronel Isaías Flores Torres	47

### ***5.2.3. Desconocimiento en la Ejecución y Rendición Físico-Financiero de Planes de Negocio y Planes de Gestión Territoriales por las Organizaciones***

Se realizó talleres de capacitación a las organizaciones financiadas con PDN y PGT para la implementación y ejecución de actividades, se realizó el acompañamiento en los procesos de adquisiciones de bienes y contrataciones de servicios, con frecuencia se hizo el seguimiento y monitoreo de actividades con el objetivo de orientar a una buena ejecución de los planes; asimismo, se apoyó a las organizaciones en la preparación de documentación (llenado de formatos, registros, informes) para la liquidación y cierre de los proyectos.



#### **5.2.4. Débil conocimiento en la gestión del Presupuesto de PDN y PGT**

Los directivos de las organizaciones (presidente y tesorero) son los responsables de manejar y rendir el dinero desembolsado para la ejecución de los PDN y PGT, por ello deben ejecutar siguiendo el presupuesto programado previa aprobación por la asamblea, en tal medida de no generar desconfianza de los socios en el manejo adecuado del dinero se realizaron reuniones de rendición de gastos a cargo del tesorero de la organización; asimismo se hizo conciliación bancaria con los comprobantes de pago, de esta manera generar confianza en la organización.

#### **5.2.5. Riesgos de Incumplimiento de Contrato entre el PSSA y la Organización**

Por incumplimiento de alguna de las partes, por mutuo acuerdo o por la presentación de información falsa al PSSA, el contrato se resolverá; por tal razón mi función como colaborador del PSSA, realizaba frecuentemente seguimiento, monitoreo, asesoramiento, sensibilización constante a líderes y usuarios del proyecto para un adecuado uso de los recursos y cumplimiento de indicadores de los PDN y PGTs, de esta manera liquidar y cerrar el proyecto en buenos términos.

### **5.3. Reflexión Crítica Según la Experiencia en el PSSA**

El manejo de los recursos directamente por las organizaciones, haciéndose responsables de su rendición ha permitido que estas incrementen su capacidad de gestión y compromiso en la ejecución de los Planes de Negocio; en ese sentido, el acompañamiento y asesoramiento durante estos procesos fueron importantes.

De las 10 organizaciones que ejecutaron Planes de Negocio, 70% se mantienen activas, el 20% se encuentran Inactivas y el 10% se ha desorganizado; asimismo de las organizaciones activas se evidencia que se ha incrementado en 18.36% en el número de socios frente al inicial.

**Tabla 25**

*Situación actual de las Organizaciones en los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos*

Distrito	Nombre de la Organización	Línea Productiva	N° de socios Iniciales (2016,2019)	N° de socios al año 2022	Estado de la Organización al año 2022
Niepos	Asociación de Productores Agropecuarios Unión Callualoma	Leche	17	19	Activo
	Asociación Agroganaderos Los Emprendedores Nuevo San Miguel	Leche	13	16	Activo
	Asociación los Emprendedores de Lánchez - Niepos	Miel	13	13	Activo
	Asociación de Productores Agropecuarios Ebenezer El Tingo	Miel	10	15	Activo
Unión Agua Blanca	Asociación de Productores Agropecuarios Manguito dulce de Platanar	Mango Haden	20	14	Inactivos
	Asociación de Productores Agropecuarios Sol del Prado	Cuyes	15	22	Activo
	Asociación de Productores Agropecuarios El Espinal	Miel	20	15	Activo
	Asociación de Productores Agropecuarios Genios en la Agricultura	Cuyes	10	8	Inactivos
	Asociación de Productores Agropecuarios el Batán el Tingo	Truchas	10	16	Activo
	Asociación de Productores Agropecuarios Piedra Labrada el Tingo	Leche	10	5	Desorganizados

El fortalecimiento de capacidades asegura la consolidación y la sostenibilidad de los Planes de Negocio y la valorización de los activos físicos y humanos, en ese sentido, se realizó talleres a líderes comunales, grupo de mujeres y jóvenes con el fin de involucrarse en el trabajo asociativo.

La mejora en la producción se asocia con el incremento en los servicios de asistencia técnica, el uso de prácticas de producción con mayor tecnificación (semillas mejoradas,

insumos, etc.), uso de riego tecnificado, construcción de infraestructura adecuada (Ej. Galpones para cuyes), que conllevan a mejorar la productividad y producción.

En coordinación con el equipo técnico del proyecto sierra y selva alta de la Agencias Zonal San Miguel San Pablo, se preparó modelos de informes de resultados de las actividades en PN y PGT; asimismo, se preparó formatos para costos de producción, elaboración de registros de producción y venta de sus productos, los mismos que fueron facilitados a las organizaciones como instrumentos de gestión.

Se logró sensibilizar y realizar talleres de inducción a Usuarios, inducción a Líderes Comunales, inducción a Grupo de Mujeres, talleres de Educación Financiera a población objetiva (Ahorros, Microseguros, Microcréditos), dirigidos a los usuarios del proyecto. Esto ha permitido el fortalecimiento organizacional de los productores Agropecuarios.

Con la finalidad de fomentar la promoción de productos de las organizaciones, se contribuyó con algunas organizaciones en la gestión de sus marcas colectivas, asimismo se diseñaron tarjetas de presentación, etiquetas de productos, diseño de logos y creación de páginas de Facebook y correos electrónicos.

### **En base a la formación académica de la Universidad**

Los concursos participativos para acceder al Plan de Negocio; transferencia de recursos para ser gestionados directamente por las organizaciones, contratación directa de asistencia técnica por las organizaciones, implementación de buenas prácticas productivas (Ej. Producción de cuyes estabulados, siembra de truchas, producción de Leche, crianza tecnificada de cuyes, frutales), y mayor control social por las organizaciones. En el tema comercial destaca la participación de las organizaciones en ferias comerciales.

Durante mi desempeño profesional en el proyecto Sierra y Selva Alta, mi formación académica y la formación recibida en las aulas de la Escuela Profesional de Agronomía, ha sido útil y eficiente para el desarrollo de mis funciones.

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. Conclusiones

1. A través de los concursos interfamiliares y de grupo de jóvenes y mujeres programados en los Planes de Gestión de Recursos Naturales – PGT se logró el mejoramiento de 131 viviendas saludables con el mejoramiento de 44 cocinas mejoradas y la instalación de 2.26 hectáreas de biohuertos familiares, actividades que han contribuido con la mejora de la calidad de vida de las familias.
2. Se promovió la diversificación de actividades productivas a través de 10 Planes de Negocio (03 de leche, 03 en apicultura, 02 en animales menores – cuyes, 01 en frutales – mango y 01 en truchas), los cuales fueron seleccionados por los propios productores organizados. Los mismos que mostraron incrementos en la producción. La producción final respecto a la inicial creció en promedio: 50% en leche debido a que instalaron áreas con pastos mejorado, mejor manejo animal, 233% en miel por el incremento de colmenares y la renovación de genética con nuevas razas de abejas (híbridos con carniola e italiana), 413% en cuyes por la implementación de nuevos galpones y adquisición de reproductores machos y hembras con mejores características genéticas, 20% en mango por el manejo sanitario, podas y fertilización y 100% en truchas por la implementación de una sala de incubación para la re-incubación de 20,000 ovas de truchas por año y construcción de nuevos estanques de producción. El incremento de la producción en todas estas líneas productivas se asocia a que las organizaciones contaron con servicios de asistencia técnica.
3. Se determinó el costo de producción por producto y para cada organización: para leche el costo de producción en la Asociación de Productores Agropecuarios Unión Callaloma es de S/. 0.82/litro, en la Asociación Agroganaderos Los Emprendedores

Nuevo San Miguel es de S/. 0.75/litro y en la Asociación de Productores Agropecuarios Piedra Labrada el Tingo un costo de S/. 0.78 /litro, para miel en la Asociación los Emprendedores de Lánchez – Niepos es de S/. 6.72/kg, en la Asociación de Productores Agropecuarios Ebenezer El Tingo un costo de S/. 10.46/kg y la Asociación de Productores Agropecuarios el Espinal el costo de S/. 8.07/kg, para el mango Haden en la Asociación de Productores Agropecuarios Manguito dulce de Platanar se tiene un costo de S/. 0.20/kg; para cuyes en la Asociación de Productores Agropecuarios Sol del Prado un costo de S/. 14.00/cuy, en la Asociación de Productores Agropecuarios Genios en la Agricultura un costo de S/. 14.85/cuy y para truchas en la Asociación de Productores Agropecuarios el Batán el Tingo se calculó el costo de S/.11.00/kg. Los costos de producción varían en el mismo producto, porque las organizaciones tienen sus propias características de producción; como costos fijos y costos variables y gastos administrativos.

4. Se registraron 07 marcas colectivas vinculados a 07 Planes de Negocio (03 en miel de abeja, 02 en cuyes y 02 en leche y derivados lácteos) y se apoyó en la gestión de 01 el registro sanitario para el producto de miel de abeja en la Asociación Los Emprendedores de Lánches – Niepos.
5. Durante el periodo laborado en el Proyecto Sierra y Selva Alta del Perú, se financiaron 07 Planes de Gestión Territorial relacionados al manejo de los recursos naturales (suelo, agua y vegetación), mediante la recuperación de cobertura vegetal con el manejo de 15 has de pastos, recuperación de suelos con la construcción de 61 has de zanjas de infiltración, el manejo del agua con la construcción de 41 pozos rústicos para el almacenamiento de agua para riego, forestación y reforestación de 80 hectáreas con especies nativas (aliso y taya) y exóticas (pino y eucalipto) y agroforestería de 8.50 hectáreas con aliso. Utilizándose un presupuesto total de S/ 387,267.25 soles, de los

cuales el PSSA financió la suma de S/ 309,813.80 soles (80%) y los usuarios la contrapartida en mano de obra valorizada el monto de S/ 77,453.45 soles (20%), beneficiando a 260 pequeños productores rurales, permitiendo dar más valor sus activos físicos, manejar de manera sostenible los recursos naturales e incrementar su resiliencia al cambio climático.

6. Se cofinanció 10 Planes de Negocio y 10 Planes de Negocio en Consolidación en las líneas productivas de leche (03) Miel de abeja (03), cuyes (02), truchas (01) y mango (01), ejecutando un presupuesto total de S/ 474,410.00 soles, de los cuales el proyecto co-financió la suma de S/ 379,528.00 (80%) y los usuarios aportaron como contrapartida el monto de S/ 94881.20 (20%), beneficiando a un total de 139 pequeños productores rurales de los distritos de Unión Agua Blanca y Niepos.

## **6.2. Recomendaciones**

1. A fin de garantizar la sostenibilidad de los negocios, se recomienda a las organizaciones que desarrollaron Planes de Negocio, implementar un Plan de Fortalecimiento Organizacional – PFO y gestión empresarial.
2. A futuros Planes de Negocio que se financian o cofinancian, se realice el análisis económico y financiero (VAN, TIR y B/C) y otros indicadores, a fin de analizar la rentabilidad del negocio; del mismo modo, analizar estos al finalizar.
3. Considerar en futuros Planes de Negocio, dentro de estructura el análisis del mercado (oferta y demanda) y un Marco Lógico, a fin de evaluar los indicadores de impacto y resultado de cada PN.
4. Gestionar alianzas interinstitucionales con los Gobiernos locales, regionales, empresas del sector privado, ONGs, SENASA, INIA, CEFOP, entre otros, que coadyuven al desarrollo y la sostenibilidad de los negocios rurales.

5. A los gobiernos locales y regionales, a AGRORURAL, ONG 's a seguir apoyando con capacitaciones y activos a las organizaciones ya formalizadas en cada distrito, con la finalidad de consolidar y dar sostenibilidad a las iniciativas rurales promovidas por el proyecto; asimismo, fomentar la asociatividad.
6. A las organizaciones rurales, continuar con el trabajo asociativo, y lograr la sostenibilidad de sus iniciativas rurales, generando nuevos líderes, considerando cada vez más a las mujeres, jóvenes y personas con discapacidad en la participación y gestión de la organización.

## CAPITULO VII

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia de Corporación Internacional del Japón y Ministerio de Economía y Finanzas.  
(2012). *Pautas Generales para la Evaluación Ex Post de Proyectos de Inversión Pública*. [Archivo pdf].  
[https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv\\_publica/docs/Evaluacion\\_ExPost/InstrumentosMetodologicos/PAUTAS\\_GENERALES\\_EVAL\\_EX\\_POST.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv_publica/docs/Evaluacion_ExPost/InstrumentosMetodologicos/PAUTAS_GENERALES_EVAL_EX_POST.pdf)
- Amejide, L. (2016). *Gestión de proyectos según PMI*. [Archivo pdf].  
<https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/45590/7/lamejideTFC0116memoria.pdf>
- Barrientos, R. (2019). *Gestión de Proyectos Productivos y su Ejecución Presupuestal en el Gobierno Regional de Ancash, 2018*. [Tesis de Maestría en Gestión Pública, Universidad César Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/39155>
- Bóveda, J., Oviedo, A. y Yakusik, A. (2015). *Guía práctica para la elaboración de un plan de negocio*. [Archivo pdf].  
[https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info\\_11\\_03.pdf](https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info_11_03.pdf)
- Caballero, M. (2018). *La gestión de proyecto de inversión y su incidencia en la reducción de los niveles de pobreza del distrito de Tayabamba, provincia de Pataz, 2016-2018*. [Tesis de Maestría en Gestión Pública, Universidad de San Martín de Porres].  
[https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/4584/caballero\\_zmd.pdf](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/4584/caballero_zmd.pdf)



- Cardona, M., Zuluaga, F., Cano, C. y Gómez, C. (s.f). *Diferencias y similitudes en las teorías del crecimiento económico*. [Archivo pdf].  
[https://www.avatics.com/data/2016\\_UNIFICADO/2020\\_sociales\\_bachillerato/2016\\_enfasis/economia/desarrollo\\_economico/texto.pdf](https://www.avatics.com/data/2016_UNIFICADO/2020_sociales_bachillerato/2016_enfasis/economia/desarrollo_economico/texto.pdf)
- Condori, V. (2016). *Evaluación Expost del proyecto “mejorando la calidad de vida de la familia desde la cocina en el municipio de la Asunta del departamento de la Paz”*. [Tesis de Maestría, Universidad Mayor de San Andrés].  
<http://repositorio.umsa.bo/xmlui/handle/123456789/6564>
- Cuba, N. (2019). *Desarrollo turístico, gestión municipal y desarrollo local en la provincia de Huarochirí, región Lima*. [Tesis de Doctorado en Gestión Pública, Universidad César Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/30893>
- Chiavenato, I. (2008). *Gestión del Talento Humano*. McGraw-Hill.  
<http://repositorio.uasb.edu.bo/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=6304>
- De la Cruz, M. (2017). *Influencia de un Proyecto de Apoyo al Desarrollo Productivo en la mejora Socioeconómica de Pequeños Productores Agropecuarios de Huayucachi*. [Tesis de Maestría en Administración, Universidad Nacional del Centro del Perú].  
<https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/4182/De%20La%20Cruz%20Carhuamaca.pdf>
- Fernández, M. (2018). *Análisis de la Gestión del Plan de Negocios de la Asociación de Productores Agropecuarios la Apalina, Promovido por Agroideas y su Contribución en la Lucha Contra la Pobreza en Cajamarca 2013- 2016*. [Tesis de Maestría en Dirección de Proyectos, Universidad Nacional de Cajamarca].  
<http://hdl.handle.net/20.500.14074/2234>

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. (2012). *Fortalecimiento del desarrollo local en áreas de la sierra y la selva alta del Perú*. <https://www.ifad.org/es/web/operations/-/project/1100001498>

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. (2012). *Fortalecimiento del desarrollo local en áreas de la sierra y la selva alta del Perú: Estudio de Preinversión a nivel de factibilidad*.

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. (2013). *La importancia de la ampliación de escala para el desarrollo agrícola y rural*. [Archivo pdf]. [https://www.ifad.org/documents/38714170/40263553/4\\_s.pdf/577d159d-bb02-4682-bb38-5adc770469c5](https://www.ifad.org/documents/38714170/40263553/4_s.pdf/577d159d-bb02-4682-bb38-5adc770469c5)

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. (2013). *Fortalecimiento del desarrollo local en áreas de la sierra y la selva alta del Perú*. <https://www.ifad.org/es/web/operations/-/project/1100001498>

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. (2018). *Investing in rural people in Perú*. [Archivo pdf]. [https://www.ifad.org/documents/38714170/39972349/peru\\_e.pdf/3b02ba18-4fee-4675-83ef-e2f793e82836?t=1520870095000](https://www.ifad.org/documents/38714170/39972349/peru_e.pdf/3b02ba18-4fee-4675-83ef-e2f793e82836?t=1520870095000)

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. (2020). *Strengthening Local Development in the Highlands and High Rainforest Areas Project: Informe Final*. [Archivo pdf]. <https://www.ifad.org/documents/38711624/40089489/Project+Completion+Report+Final+-+1100001498+-+PSSA.pdf/7f934b09-e8cd-b0aa-bdd5-65562096de5c?t=1600036235000>

García, M. (Ed.) (2007). *Perspectivas teóricas en el desarrollo local*. Gesbiblo, S.L. [https://www.unioviado.es/cecodet/MDL08/docum/Evolucion\\_desarrollo\\_local.pdf](https://www.unioviado.es/cecodet/MDL08/docum/Evolucion_desarrollo_local.pdf)

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual

(2019). *Gaceta electrónica*. <https://servicio.indecopi.gob.pe/gaceta/>

Julca, M. (2021). *Capacidad gerencial y producción de uva de las PYMES en el distrito de Magdalena, Cajamarca -2018*. [Tesis de maestría en Dirección de Proyectos, Universidad Nacional de Cajamarca]. <http://hdl.handle.net/20.500.14074/4566>

Koontz, H. y Weihrich, H. (2004). *Elementos de administración con enfoque internacional*. Editorial McGraw-Hill Companies.

Kostas, N. (1981). *Introducción a la organización de la producción: "Operations Management"*; [Archivo pdf]. [http://www.prothius.com/docencia/L\\_CN-LC-13-2010-web.pdf](http://www.prothius.com/docencia/L_CN-LC-13-2010-web.pdf)

Manosalva, M. (2009). *Gestión de proyectos productivos comunitarios. Entre la tradición y el mercado* [Tesis de maestría, Universidad Latinoamericana de Ciencias Sociales Ecuador]. [https://biblio.flacsoandes.edu.ec/shared/biblio\\_view.php?bibid=110808&tab=opac](https://biblio.flacsoandes.edu.ec/shared/biblio_view.php?bibid=110808&tab=opac)

Merino, E. (2018). *Influencia de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú: 1991 – 2014* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Cajamarca]. <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/2158/INFLUENCIA%200%20DE%20LAS%20EXPORTACIONES%20EN%20EL%20CRECIMIENTO%20ECONOMICO%20DEL%20PERU.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ministerio de Agricultura y Riego. (2015). *Estrategia nacional de agricultura familiar 2015 - 2021*. <https://www.agrorural.gob.pe/wp-content/uploads/2016/02/enaf.pdf>.

Moore, H. (1998). *Gestión Estratégica y Creación de Valor en el Sector Público*. Ed. Paidós Ibérica, SA. Barcelona y Ed. Paidós, SAICF.

Ojeda, E. (2016). *Proyectos Productivos Locales y Reestructuración Socioeconómica en el Municipio de San Juan Lalana, Oaxaca. Un Análisis desde el Enfoque de Desarrollo Endógeno*. [Tesis de Maestra en Economía Aplicada, Colegio de la Frontera Norte A.C., México]. <https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2016/11/TESIS-Ojeda-Velasco-Elizabeth.pdf>

Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2014). *Agricultura Familiar en América Latina y el Caribe: Recomendaciones de Política*. [Archivo pdf]. [http://www.fao.org/fileadmin/user\\_upload/AGRO\\_Noticias/docs/RecomendacionesPo1AgriFAMLAC.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/AGRO_Noticias/docs/RecomendacionesPo1AgriFAMLAC.pdf)

Porter, M. (1996). *Ventaja Competitiva: Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*. Ed. McGraw-Hill.

Price Waterhouse Coopers. (2012). *Estudios de Impacto Económico*. [Archivo pdf]. <https://www.pwc.es/es/sector-publico/assets/brochure-estudios-impacto-economico.pdf>

Project Management Institute. (2013). *Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (Guía del PMBOK)*. [Archivo pdf]. [https://sistemastic.files.wordpress.com/2017/07/guia\\_de\\_los\\_fundamentos\\_para\\_la\\_direccion\\_de\\_proyectos-pmbok\\_5ta\\_edicion\\_espanol.pdf](https://sistemastic.files.wordpress.com/2017/07/guia_de_los_fundamentos_para_la_direccion_de_proyectos-pmbok_5ta_edicion_espanol.pdf)

Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural; Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. (2015). *Manual operativo: Fortalecimiento del desarrollo local en áreas de la sierra y la selva alta del Perú*.

Proyecto Usaid Perú Prodescentralización y Presidencia Del Consejo De ministros (2011).

*Aspectos claves en la gestión pública descentralizada: Desarrollo económico regional y local* [Archivo pdf].

[https://www.cepal.org/sites/default/files/desarrollo\\_economico\\_regional\\_y\\_local\\_en\\_peru.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/desarrollo_economico_regional_y_local_en_peru.pdf)

Proyecto Sierra y Selva Alta. (2015). *Manual operativo fortalecimiento del desarrollo local en Áreas de la sierra y la selva alta del Perú*. Lima.

Proyecto Sierra y Selva Alta (2015). *Caja de herramientas: Planes de Gestión Territorial*.

Proyecto Sierra y Selva Alta. (2015). *Manual operativo fortalecimiento del desarrollo local en Áreas de la sierra y la selva alta del Perú*. Lima.

Proyecto Sierra y Selva Alta. (2019). *Informe – II trimestre 2019: Agencia Zonal San Miguel San Pablo*.

Reaño, R. (2015). *Propuesta de mejora de la productividad en el proceso de pilado de arroz en el molino latino Sac*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo]. <http://hdl.handle.net/20.500.12423/502>

Rosas, L. (2016). *Teoría del Desarrollo Organizacional*. [Archivo pdf]. <http://repositorio.usel.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/USEL/147/TEORIA%20DEL%20DESARROLLO%20ORGANIZACIONAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Saldaña, M. (2016). *Enfoques y métodos de la asistencia técnica agropecuaria en el municipio de Chaguaní, Cundinamarca: un análisis de la generación de capacidades y fomento del capital social en productores de caucho*. [Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Javeriana]. <http://hdl.handle.net/10554/21164>

- Silva, A. (2018). *Influencia de la marca colectiva “el poronguito”, del producto lácteo: queso tipo mantecoso, en la asociación de productores de derivados lácteos de Cajamarca, en el año 2016*. [Tesis de Maestría, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo]. <http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/636/Tesis%20Adriana%20Silva%20Rojas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Varisco, C. (2008). *Desarrollo turístico y desarrollo local: la competitividad de los destinos turísticos de sol y playa*. [Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Mar de Plata]. [http://nulan.mdp.edu.ar/550/1/varisco\\_c.pdf](http://nulan.mdp.edu.ar/550/1/varisco_c.pdf)
- Valderrama, L. (2018). *Relación entre la participación en ferias comerciales, y el desempeño de las empresas asociadas en pro olivo 2016 – 2017*. [Tesis de Maestría, Universidad Privada de Tacna]. <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/882/Valderrama-Perez-Lucio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

## CAPITULO VII

### ANEXOS

#### **Glosario de Términos Básicos**

AGRORURAL	: Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural
AZ	: Agencia Zonal de AGRORURAL
CLAR	: Comité de Asignación de Recursos
FIDA	: Fondo Internacional Agrícola
GL	: Gobiernos Locales
GR	: Gobiernos Regionales
MINAGRI	: Ministerio de Agricultura y Riego
POA	: Plan Operativo Anual
PDN	: Plan de Negocio
PDNC	: Plan de Negocio en Consolidación
PGT	: Plan de Gestión Territorial
PGTC	: Plan de Gestión Territorial en Consolidación
Proyecto Sierra y Selva Alta:	denominación corta del Proyecto denominado “Fortalecimiento del Desarrollo Local en Áreas de la Sierra y la Selva Alta de Perú”
PSSA	: Proyecto Sierra y Selva Alta
UCP	: Unidad Coordinadora del Proyecto

**Costos de producción: Leche fresca, miel de abeja, cuyes**





<b>II. COSTOS FIJOS</b>					<b>2793.87</b>
<b>A. MATERIA PRIMA</b>					<b>2193.87</b>
Ahumadores de Acero	Unidades	13	325.00	5 años	65.00
Baldes	Unidades	13	104.00	4 años	26.00
Careta	Unidades	13	390.00	3 años	130.00
Nucleo de abejas con reina	Unidades	13	2405.00	10 años	240.50
Escobilla de Cerda natural	Unidades	13	117.00	2 años	58.50
Colmena Completa (equipo)	Unidades	26	5720.00	10 años	572.00
Desoperculador	Unidades	1	20.00	5 años	4.00
Mameluco para Apicultor	Unidades	13	1040.00	3 años	346.67
Guantes con manga larga	Pares	13	195.00	5 años	39.00
Palanca J Universal	Unidades	13	195.00	2 años	97.50
Porta Núcleos	Unidades	3	75.00	5 años	15.00
Rejilla Excluidora	Unidades	26	780.00	10 años	78.00
Trampas de polen	Unidades	13	585.00	10 años	58.50
Alimentador para abejas	Unidades	13	156.00	5 años	31.20
Centrífuga	Unidades	3	2700.00	20 años	135.00
Coladores	Unidades	3	300.00	4 años	75.00
Cera estampada	Kg	6	444.00	2 años	222.00
<b>B. GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	Global	1	600.00		600.00
<b>III. COSTOS VARIABLES + COSTOS FIJOS</b>					<b>6289.15</b>

## Depreciación

ANUAL	MENSUAL	MESES
65.00	5.42	65.00
26.00	2.17	26.00
130.00	10.83	130.00
240.50	20.04	240.50
58.50	4.88	58.50
572.00	47.67	572.00
4.00	0.33	4.00
346.67	28.89	346.67
39.00	3.25	39.00
97.50	8.13	97.50
15.00	1.25	15.00
78.00	6.50	78.00
58.50	4.88	58.50
31.20	2.60	31.20
135.00	11.25	135.00
75.00	6.25	75.00
222.00	18.50	222.00

Periodo de producción	año	1
Producción total de miel	Kg	936
Precio de venta / Kg de miel	S/.	14.00
Costo de producción/Kilo de miel	S/.	6.72

**Asociación de Productores Agropecuarios Genios en la Agricultura**  
**COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA**

**Consideraciones:**

**Asociación de Productores Agropecuarios Genios en la Agricultura**

Línea Productiva : Animales menores

- Cuyes

Mortalidad en cría : 10 %.

N° de vientres a Evaluar : 100 Reproductoras y 10 Reproductores

Mortalidad en recría : 5%

N° de partos/año : 4

Costo del Kg. de Rye grass: S/. 0.15

N° crías/parto – Promedio : 2.5 crías

Edad de saca : 3 meses.

Porcentaje de fertilidad : 90% (De 10 cuyas paren 9 por parto)

Precio de mercado por animal:  
25.00 Nuevos soles

RUBROS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
<b>I. COSTOS VARIABLES</b>				<b>9321.78</b>
<b>1.1. Alimentación</b>				<b>4723.33</b>
<b>a) Forraje verde</b>	Kg			3158.03
Forraje para Reproductores	Kg	10037.50	0.150	1505.63
Forraje para Crias	Kg	81.00	0.150	12.15
Forraje para Recrias	Kg	10935.00	0.150	1640.25
<b>b) Concentrado</b>	unidades			1565.30
Concentrado para Reproductores	Kg	602.25	1.20	722.70
Concentrado para Cuyes logrados	Kg	702.17	1.20	842.60
<b>1.2. Sanidad</b>				<b>1347.25</b>
Baytril de 50 ml= S/. 38.00/C.U	Fco.	8.50	38.00	323.00
Ectoline x 30 ml = S/ 8.50/C.U	Fco.	8.50	8.50	72.25
Enpropro x 20 ml = S/. 12.00/C.U	Fco.	8.50	12.00	102.00
Sal Mineral = S/. 20.00	Kg	42.50	20.00	850.00
<b>1.3. Mano de obra</b>	<b>Jornales</b>	<b>162.56</b>	<b>20.00</b>	<b>3251.20</b>
<b>II. COSTOS FIJOS</b>				<b>2108.00</b>
<b>2.1. Infraestructura</b>	<b>Unidades</b>			<b>408.00</b>
Jaulas - Depreciación	Unidades	20.00	15.00	300.00
Comederos - Depreciación	Unidades	20.00	1.00	20.00
Bebedores - Depreciación	Unidades	20.00	1.00	20.00
Gazaperas - Depreciación	Unidades	20.00	3.40	68.00
<b>2.2. Herramientas</b>				<b>120.00</b>
Palana - Depreciación	Unidades	3.00	18.00	54.00
Carretilla - Depreciación	Unidades	3.00	22.00	66.00
<b>2.3. Semovientes</b>				<b>1100.00</b>
Reproductoras Depreciadas	Unidades	100.00	10.00	1000.00
Reproductores Depreciados	Unidades	10.00	10.00	100.00
<b>2.4. Gastos administrativos</b>	<b>Global</b>			<b>480.00</b>
<b>III. COSTOS VARIABLES + COSTOS FIJOS</b>				<b>11429.78</b>
<b>IV. OTROS INGRESOS</b>				<b>0.00</b>
Venta de reproductores	unidades	0.00	25.00	0.00
<b>V: COSTO TOTAL</b>				<b>11429.78</b>
Cuyes logrados	Unidades			769.50
<b>COSTO/CUY</b>				<b>14.85</b>

## **Modelo de Plan de Negocio – PDN**



Proyecto: "Fortalecimiento del Desarrollo Local en Áreas de Sierra y Selva Alta"

ANEXO N° ..... : FORMATO PARA CONSOLIDACION DE PLAN DE NEGOCIO

PROPUESTA

**CONSOLIDACIÓN DE PLAN DE NEGOCIO**

Nombre de la Organización

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS  
GENIOS EN LA AGRICULTURA**

Nombre del Plan de Negocio a Consolidar

**Incremento de la Producción y Comercialización de Cuyes de Saca en el  
Caserío la Quinua**

DEPARTAMENTO : CAJAMARCA  
PROVINCIA : SAN MIGUEL  
DISTRITO : UNIÓN AGUA BLANCA  
CASERIO : LA QUINUA

Asociación de Productores Agropecuarios  
GENIOS EN LA AGRICULTURA - Cas. La Quinua  
*Cesar Adelmo Herrera Ramirez*  
Cesar Adelmo Herrera Ramirez  
PRESIDENTE

Asociación de Productores Agropecuarios  
GENIOS EN LA AGRICULTURA - Cas. La Quinua  
*Antero Luis Gómez Espinoza*  
Antero Luis Gómez Espinoza  
TESORERO

Lugar y Fecha : San Miguel, 26 de marzo de 2018

I.- DATOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN

1.1 Nombre de la Organización **ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS GENIOS EN LA AGRICULTURA**

1.2 Aspectos Generales

Fecha de constitución 27/09/2016

Fecha de Formalización 27/09/2016

N° Partida Registral 11163384

N° RUC 20601584698

Fecha de inicio del primero financiamiento 16/01/2017 Fecha de inicio del segundo financiamiento No tiene segundo financiamiento

Fecha de Liquidación primer financiamiento 18/12/2017 Fecha de Liquidación segundo desembolso No aplica

1.3 Relación de Directivos

Cargo	Nombres Y Apellidos	DNI	Sexo	Fecha de Nacimiento	# Celular/ Correo electrónico	Vigencia de directivos (mes/año)
Presidente (a)	CÉSAR ADELMO HERRERA RAMIREZ	27985411	M	05/11/1975	973067298	25/09/2018
Vicepresidente (a)	ELDEN CONDOR QUIROZ	27985216	M	21/05/1970	953194469	25/09/2018
Secretario (a)	ENMEL CERNA CABANILLAS	27985413	M	12/08/1973	978361810	25/09/2018
Tesorero (a)	ANTERO LUIS GOMEZ ESPINOZA	40475609	M	01/10/1979	948372464/ luchito.gomez10@outlook.com	25/09/2018
Fiscal	TELMO TEOFILO GOMEZ ESPINOZA	27985296	M	08/08/1953	948375410	25/09/2018

1.4 Composición de las Familias de la organización participantes en el PDN a consolidar

Sexo	Mayores de 24 años	Menores de 24 años	Total
Mujeres	1	0	1
Varones	9	0	9
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>10</b>

1.5 Principales productos o servicios que oferta la organización en la actualidad (a la fecha)

N°	Nombre	Presentación al mercado	Unidad de Medida	Descripción del producto
1	Cuyes de saca	Cuy vivo, en bolsa de malla	Unidad	Cuy vivo de 800 a 900 grs, raza Perú, alimentado solo con forraje verde.

Asociación de Productores Agropecuarios  
GENIOS EN LA AGRICULTURA - Cas. La Quina  
*César Adalberto Herrera Ramírez*  
César Adalberto Herrera Ramírez  
PRESIDENTE

Asociación de Productores Agropecuarios  
GENIOS EN LA AGRICULTURA - Cas. La Quina  
*Antero Luis Gómez Espinoza*  
Antero Luis Gómez Espinoza  
TESORERO

II. INFORMACION PRODUCTIVA Y ECONOMICA		
Rubros	Plan de Negocio a Consolidar	
	Situación Actual al momento de la liquidación	Propuesta de Consolidación
<b>Producción y productividad</b>		
Cantidad de producción/anual de la organización	770 cuyes vivos de 800 a 900 grs c/u	Incremento de la producción en un 40%.
Productividad del producto en la organización.	2.5 crías/cuy/parto en promedio.	Mantener la productividad en 2.5 crías/cuy/parto.
Volumen de autoconsumo anual por los socios de la organización	70 cuyes	Incrementar el autoconsumo en un 71%
Pérdidas de la producción del producto	Ninguno	Continuar con el manejo intensivo del calendario sanitario
<b>Comercialización del producto</b>		
Volumen de ventas anual de la organización	700 cuyes vivos de 800 a 900 grs c/u	Incrementar el volumen de ventas en un 37%.
Generación de ingresos anual por la venta del producto por la organización	S/ 17,500.00 soles	Incrementar los ingresos en un 37%.
Signos distintivos de los productos producidos por la organización.	No tiene	Por ahora ninguno
Participación en misiones comerciales (ferias, rueda de negocio)	No tiene	Participación en ferias locales
<b>Asociatividad empresarial</b>		
La organización cuenta con comprobante de pago	No tiene	Gestionar comprobantes de pago (Boletas de venta).
En cuanto esta valorizado la mano de obra no calificada diario en su rubro de negocio	S/ 20.00 soles	Generar más mano de obra no calificada.
La organización realiza ventas en forma individual, mixto, grupal	Individual	Preveer y consolidar ventas asociativas.
Reinvertir en el negocio por los socios de la organización (S/)	Ninguno	Posibilidades de reinversión: 30% del total de los ingresos de las ventas.

Asociación de Productores Agropecuarios  
GENIOS EN LA AGRICULTURA - Cas. La Guina  
  
César Adélmo Herrera Ramírez  
PRESIDENTE

Asociación de Productores Agropecuarios  
GENIOS EN LA AGRICULTURA - Cas. La Guina  
  
Anturo Luis Gómez Espinoza  
TESORERO

III. ANÁLISIS DE PROBLEMÁTICA A RESOLVER CON LA CONSOLIDACIÓN DEL PDN		
Problemática Central	Baja producción de cuyes y débil acceso al mercado de manera asociada.	
Tipo	Descripción de las Causas	Solución tecnológica y asistencia técnica a implementar
Infraestructura, Maquinaria, Equipos.	Bajo recursos económicos para ampliación del número de galpones	- Ampliación de galpones. - Asistencia Técnica en ampliación de galpones y en distribución de cuyes.
Proceso Productivo	Insuficiente volumen de alimento para cuyes.	- Ampliación de 2.5 has de pastos. - Asistencia Técnica en formulación de alimento balanceado con insumos locales.
Transformación	No tiene	Por ahora ninguno.
Comercialización	-Falta de cultura para acceder al mercado de manera asociada. -Inadecuada vinculación con la demanda del cuy en el mercado.	- Asistencia técnica en comercialización. - Fortelecer las estrategias de marketing. - Mayor promoción, difusión del producto que ofrece.
Asociatividad, Liderazgo y Género	Escasa visión empresarial de los integrantes para consolidar la organización	Asistencia técnica en fortalecimiento organizacional.
Otros problemas		

IV.- PLAN DE PRODUCCION Y VENTAS EN LA ETAPA DE CONSOLIDACIÓN DE PDN								
4.1 Plan de Producción y Venta con Consolidación de PDN								
Año	Producto	Unidad de Medida	Rendimiento esperado	Producción Total en Unidades	Autoconsumo en Unidades	Volumen de Venta Total en Unidades	Precio de Venta Unitario	Ingreso Total
2018	Cuy de saca	Unidad	2.5 cuyes por parto	1,077	120	957	25	23,925.00

Asociación de Productores Agropecuarios  
GENOS EN LA AGRICULTURA - Cas. La Quina  
*César Adelmo Herrera Raturiz*  
PRESIDENTE

Asociación de Productores Agropecuarios  
GENOS EN LA AGRICULTURA - Cas. La Quina  
*Antero Luis Gómez Espinoza*  
TESORERO





VI. PRESUPUESTO Y APORTES PARA EJECUTAR EL PDN A CONSOLIDAR EN S/.

**REFERENCIAS:**

ORGANIZACIÓN:

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS GENIOS EN LA AGRICULTURA

N° DE FAMILIAS PARTICIPANTES DEL PDN:

10

ENTIDADES COFINANCIADORAS:

- Municipalidad Distrital de:
- Otra (s) Entidad (es)

(Especificar).....

PLAZO DE EJECUCIÓN (meses)

4

CONCEPTO	APORTE FINANCIABLES PARA EL CONTRATO: PROYECTO Y USUARIOS				PROYECTO Y COFINANCIACIONES								
	Aporte Proyecto (N/)	%	Aporte Usuarios (S/)	TOTAL PDN PROYECTO + USUARIOS	Proyecto (S/)	%	Usuarios (S/)	Aportes adicionales de Usuarios (S/)	Municipalidad (S/)	Otra entidad (S/)	Sub Total Cofinanciadores	TOTAL GENERAL (S/)	%
I. Asistencia Técnica según cuadro	5,640.00	26.30	-	5,640.00	5,640.00	26.30	-	-	-	-	-	5,640.00	26.30
II. Visita Guada (01 Visita)	1,914.00	8.93	-	1,914.00	1,914.00	8.93	-	-	-	-	-	1,914.00	8.93
III. Participación en Ferias (hasta 02 Ferias)	387.00	1.80	-	387.00	387.00	1.80	-	-	-	-	-	387.00	1.80
IV. Apoyo a la Gestión	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
V. Inversiones en Activos	9,211.80	42.96	4,288.20	13,500.00	9,211.80	42.96	4,288.20	-	-	4,288.20	20.00	13,500.00	62.96
<b>TOTAL</b>	<b>17,152.80</b>	<b>80.00</b>	<b>4,288.20</b>	<b>21,441.00</b>	<b>17,152.80</b>	<b>80.00</b>	<b>4,288.20</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4,288.20</b>	<b>20.00</b>	<b>21,441.00</b>	<b>100.00</b>

Asociación de Productores Agropecuarios GENIOS EN LA AGRICULTURA CAC. La Quina  
 César Adelino Hernández Tamayo  
 PRESIDENTE

Asociación de Productores Agropecuarios GENIOS EN LA AGRICULTURA CAC. La Quina  
 Antonio Luis Gómez Espinoza  
 TESORERO

RELACION DE FAMILIAS PARTICIPANTES EN LA INICIATIVA RURAL												
Relación de la Organización <i>Asociación de productores agropecuarios de los cerros de la agricultura rural</i> 1163384												
N°	Nombre	Apellido Paterno	Apellido Materno	DNI	Centro Poblado	Lugar de Residencia	Grado de Instrucción (In- strucción, Primaria, Secundaria, Superior)	Habla Castellana	Sexo	Fecha de Nacimiento	N° de hijos menores de 15 años	Firma
1	Titular CESAR ADELMO Pareja INEIDA	HERRERA	PAMIREZ	27985411	QUINUA	QUINUA	PRIMARIA	SI	M	5-11-75	5	<i>[Firma]</i>
2	Titular ANTERO LUIS Pareja —	GOMEZ	ESPIÑOZA	40475609	QUINUA	QUINUA	SECUNDARIA	SI	M	1-10-79	1	<i>[Firma]</i>
3	Titular ENMEL Pareja JANET	CERNA	CABANILLAS	27985413	QUINUA	QUINUA	SECUNDARIA	SI	M	18-08-73	5	<i>[Firma]</i>
4	Titular JAMO TIPIFO Pareja JUNO	HERNANDEZ	ESPIÑOZA	40360719	QUINUA	QUINUA	SECUNDARIA	SI	F	28-11-79	4	<i>[Firma]</i>
5	Titular DENISON Pareja VILVA YUBIT	GOMEZ	ESPIÑOZA	27985396	QUINUA	QUINUA	SECUNDARIA	SI	M	28-05-73	4	<i>[Firma]</i>
6	Titular BERTA CHARIE Pareja —	QUIROZ	DEZA	49485295	QUINUA	QUINUA	PRIMARIA	SI	F	11-07-54	4	<i>[Firma]</i>
7	Titular MANFREDO Pareja LUCANGELICA	SANCHEZ	HERRERA	41318763	QUINUA	QUINUA	PRIMARIA	SI	M	10-04-81	2	<i>[Firma]</i>
8	Titular SEGUNDO L Pareja MAGIA V VICENTA	HERNANDEZ	GARCIA	27979664	QUINUA	QUINUA	PRIMARIA	SI	F	7-04-76	3	<i>[Firma]</i>
9	Titular EIDEN Pareja —	CONDOR	ESPIÑOZA	27985605	QUINUA	QUINUA	SECUNDARIA	SI	M	18-06-72	2	<i>[Firma]</i>
10	Titular WILLANO Pareja KARINA	CERNA	CUBAS	4444302	QUINUA	QUINUA	SECUNDARIA	SI	M	11-05-76	2	<i>[Firma]</i>
			QUIROZ	74539816	QUINUA	QUINUA	PRIMARIA	SI	F	09-04-75	2	<i>[Firma]</i>

Imprimir todos los datos adicionales necesarios para completar la lista  
Adjuntar copia de DNI de las personas que aparecen en la lista.

*[Firma]*  
PRESIDENTE

*[Firma]*  
TESORERO

## **Modelo de Plan de Gestión Territorial - PGT**



Proyecto: "Fortalecimiento del Desarrollo Local en Áreas de Sierra y Selva Alta"

ANEXO N° ..... FORMATO PARA LA CONSOLIDACIÓN DE PLAN DE GESTIÓN TERRITORIAL

**PROPUESTA**

**CONSOLIDACIÓN DE PLAN DE GESTIÓN TERRITORIAL**

Nombre de la Organización:	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS UNIÓN CALLUALOMA
----------------------------	--

Nombre de Plan de Gestión Territorial a Consolidar
COBERTURA VEGETAL CON PASTOS Y REFORESTACIÓN CON PINO, EN AREAS DEL CASERÍO CALLUALOMA

**LOCALIZACIÓN DEL PGT**

DEPARTAMENTO	:	CAJAMARCA
PROVINCIA	:	SAN MIGUEL
DISTRITO	:	NIEPOS
COMUNIDAD / CASERIO	:	CALLUALOMA



*Gilmer V. Luján Alvitez*  
 Gilmer V. Luján Alvitez  
 DNI: 27895441

Lugar y Fecha: 07/01/2019

Asociación de Productores  
 Agropecuarios Unión Calluama  
*Algemiro Visiño Zelaña*  
 ALGEMIRO VISIÑO ZELAÑA  
 TESORERO

**I.- DATOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN PARTICIPANTE**

**1.1 Nombre de la Organización**

**1.2 Aspectos Generales**

N° de Partida Registral:

N° RUC:

N° Cuenta de Ahorro:

Entidad Financiera:

**1.3 Relación de Directivos**

Cargo	NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	Sexo	Fecha de Nacimiento	Vigencia de Poder (mes/año)
Presidente (a)	GILMER VIRGILIO LINGAN ALVITEZ	27985441	M	10/07/1966	02/12/2021
Vicepresidente	GILMER TORRES SUAREZ	44666379	M	16/08/1979	02/12/2021
Secretario (a)	JOSE SUAREZ TORRES	27979040	M	20/10/1972	02/12/2021
Tesorero (a)	ALGEMIRO VISLAD ZELADA	27979226	M	01/01/1970	02/12/2021
Fiscal	CESAR AGUSTO TORRES VISLAD	44774604	M	13/05/1987	02/12/2021
Vocal	BETTY TORRES SAUAREZ	44512061	F	10/02/1984	02/12/2021

**1.4 Representante legal**

Nombres y Apellidos	Dirección - Domicilio	Teléfono/ Celular	Correo electrónico
GILMER VIRGILIO LINGAN ALVITEZ	CASERIO CALLUALOMA	948704293	santarosasanmiguel@hotmail.com

**1.5 N° de Familias de la organización/Caserío/Comunidad**   
(Jefes de familia)

**1.6 N° de Familias socias participantes en la Consolidación PGT**   
(Jefes de familia)

**1.7 Familias Participantes en el PGT a consolidar**

Sexo	Mayores de 24 años	Menores de 24 años	Total
Varones	23	0	23
Mujeres	7	0	7
<b>Total</b>	30	0	30

**1.8 Plan de Gestión Territorial (PGT) financiado por PSSA y Organización**

Contrato N°	Periodo de ejecución		
	N° meses	Del	Hasta
0187-2015-PSSA-PGT/061006	14	17/12/2015	17/02/2017

**1.9 Financiamiento recibido por otras Instituciones durante el último año**

Institución	Periodo (N° meses)	Actividades Ejecutadas
XXX	XXX	XXX

 PRESIDENTE  
  
 Gilmer V. Ligan Alvitez  
 DNI: 27985441

  
 Asociación de Productores  
 Agropecuarios Unión Callaloma  
 Algemiro Vislad Zelada  
 TESORERO

**II. PROPUESTA DE ACTIVIDADES DE LA CONSOLIDACIÓN DE PGT**

**2.1 Ejes temáticos y actividades**

EJES TEMÁTICOS	Título de Actividad	Actividades	Unidad de medida	Plan de Gestión Territorial a Consolidar									
				Situación Actual al momento de la liquidación				Propuesta de Consolidación					
				Plan Integral		Concurso Inter-familiar		Grupos de Jóvenes y mujeres		Plan Integral		Concurso Inter-familiar	
				Avance	N° Familias	Avance	N° Familias	Avance	N° Familias	Meta	N° Familias	Meta	N° Familias
CONSERVACIÓN DE SUELOS Y REFORESTACIÓN	Reforestación	Producción de plántones en vivero forestal	Unidad										
		Instalación de Ailvo acumata (Ailvo) en macizo	Ha	21	42								
		Plantaciones masivas (especies forestales nativas y exóticas)	Ha						7.5	30			
		Plantaciones agroforestales	Ha										
		Especies forestales nativas y exóticas	Ha										
CALIDAD DE VIDA FAMILIAR Y DE LA ORGANIZACIÓN	Mejoramiento integral de viviendas campesinas	Mejoramiento de viviendas campesinas	Unidad										
		Viviendas mejoradas con diversas acciones (reordenamiento de ambientes, tarrajeo, pintado, empedrado, nuevas construcciones, etc)	Unidad										
		Construcciones de fogones mejorados	Unidad								30	30	
		Reforación de portones, pasarelas, cercas	Km										
	Fortalecimiento	Mantenimiento de caminos vecinales y comunales	Km				3	10					
GESTIÓN AMBIENTAL	Cuidado ambiental	Construcción de letrinas	Unidad			41	41						
		Construcción de rellenos sanitarios	Unidad										
		Recuperación de la biodiversidad (cultivos nativos y fauna silvestre, etc)	Ha										
		Manejo de manantiales o pozales	Unidad										

**2.2 Áreas destinadas a la consolidación de PGT**

	Bajo riego	Secano	Total
Áreas que destinará cada familia en promedio para trabajar en el PGT (has)	Aprox. 0	0.75	0.75
Área que destinará la organización para trabajar en PGT (has)	Aprox. 0	22.5	22.5

**2.3 Presupuesto y calendario de actividades**

Actividad	Mes / Año	Detalle de la actividad a ejecutar	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)	Aportes		
							Sierra y Selva Alta (Precio)	Usuarios - (M.O. valorizada)	
Ejecución del Plan Integral					3,325.00	37,462.50	27,150.00	10,312.50	
Plan Integral	Febrero - Abril / 2019	Instalación de postes permanentes	Has	15	1,670.00	25,050.00	19,050.00	6,000.00	
	Marzo - junio / 2019	Reforestación con pino	Has	7.5	1,653.00	12,412.50	8,100.00	4,312.50	
Concurso Inter Familiar - CIF					167.44	8,000.00	8,000.00	-	
Primer concurso	Marzo - junio / 2019	Producción agrícola en biohuertos (diversificado)	m2	1,250.00	2.44	3,050.00	3,050.00	-	
Segundo concurso	Marzo - junio / 2019	Construcción de cocinas mejoradas	Unidad	30.00	165.00	4,950.00	4,950.00	-	
Asistencia Técnica					3,220.00	6,100.00	6,100.00	-	
Asistencia Técnica	Febrero - Junio / 2019	Asistente técnico para la implementación del PGTc	Meses	5	1,220.00	6,100.00	6,100.00	-	
<b>TOTAL</b>							<b>51,562.50</b>	<b>41,250.00</b>	<b>10,312.50</b>

Total PGT	FIDA	M.O. VALORIZADA
100%	80%	20%
51562.50	41250.00	10312.50


  
 PRESIDENTE
   

  
 Gilmer V. Lingán Avitez
   
 DNI: 27985441

Asociación de Productores
   
 Agropescaños Unión Comunal
   

  
 Algimiro Visiño Zelada
   
 TESORERO

26

**II. PROPUESTA DE ACTIVIDADES DE LA CONSOLIDACIÓN DE PGT**  
**2.1 Ejes temáticos y actividades**

EJES TEMÁTICOS	Línea de Actividad	Actividades	Unidad de medida	Plan de Gestión Territorial y Consolidar									
				Situación Actual al momento de la liquidación				Propuesta de Consolidación					
				Plan Integral		Concurso Inter familiar		Grupos de jóvenes y mujeres		Plan Integral		Concurso Inter familiar	
				Avance	N° Familias	Avance	N° Familias	Avance	N° Familias	Meta	N° Familias	Meta	N° Familias
MANEJO GANADERO	Alimentación animal	Cultivos de pastos anuales	Ha										
		Instalación de pastos permanentes	Ha					15	30				
		conservación de forrajes (heno, ensilado, otros)	TM										
	Infraestructura	Construcción de infraestructura para animales mayores: vacunos, Ovinos (establos, cobertizos, corrales, dormitorios, esterqueos, pilos, abrevaderos, comederos, etc.)	Unidad										
Construcción de infraestructura para animales menores: ovas, cuyas, conejeras, colmenas, gallineros, etc)		Unidad											
MANEJO DE PRADERAS NATIVAS	Actividades de recuperación y mejora	Control de plantas invasoras	Ha										
		Reposicionamiento de praderas con especies nativas	Ha										
		Cercado de potreros	Ha										
		Pastoreo rotacional y manejo de áreas de reserva	Ha										
		Riego temporal de pastos nativos	Ha										
	Obras físicas	Manejo de humedales (con ampliación de riego, drenajes, introducción de otras especies forrajeras, abonamiento, etc.)	KeyHa										
		Obras para cosecha de agua de lluvia	Unidad										
		Darjas de infiltración	Ha										
		Canales de riego temporal	Km										
		Pozas rústicas	Unidad	42	42								
MANEJO DE AGUA Y CULTIVOS	Actividades agrícolas	Selección almacenamiento de semillas de granos: maíz, trigo, etc.	Kg.										
		Selección almacenamiento adecuado de semillas de cacao, café, etc.	Kg.										
		Selección almacenamiento adecuado de semillas de tubérculos y raíces (papa, camote, yuca, etc)	Kg.										
		Construcción de almacenes rústicos para tubérculos	Unidad										
		Producción de abonos foliares (flor)	L										
		Producción de insecticidas orgánicos (Biodidas)	L										
		Producción de insecticidas orgánicos (Biodidas)	Kg.										
	Obras físicas y tecnificación de riego	Producción agrícola en biocharcos (diversificado)	m2				1000	10			1250	30	
		Construcción rehabilitación de canales de riego	Km.										
		Construcción, mejoramiento y mantenimiento de reservorios y obras de arte	Unidad										
		Manejo del agua para riego											
		Composturas	Unidad										
		Aspersión	Ha										
CONSERVACION DE SUELOS Y REFORESTACION	Mejoramiento del suelo agrícola	Goteo	Ha										
		Producción y aplicación de abonos orgánicos											
		Compost	TM				12	12					
		Humus	TM										
		Terrazas de Formación Lenta Con Talud de Medio /Tierra	Ha			2.5	42						
		Construcción y rehabilitación de andenes para agricultura	Ha										



*Glimer V. Ungán Alvitez*  
 DNI: 27905441

*Algerino Visiño Zelada*  
 TESORERO

27

**III. PRESUPUESTO Y APORTES PARA EJECUTAR EL PGT A CONSOLIDAR (EN S./.)**

**REFERENCIAS:**

ORGANIZACIÓN: ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS UNIÓN CALLALOMA

N° DE FAMILIAS PARTICIPANTES DEL PGT: 30

**ENTIDADES COFINANCIADORAS:**

- Municipalidad Distrital de : ..... (Especificar)  
 - Otra (s) Entidad (es) : .....

PLAZO DE EJECUCIÓN (meses) 6

CONCEPTO	Aporte Sierra y Selva (S./.)	%	Aporte SOCOS (S./.)	%	Aporte Municipalidad (S./.)	%	Aporte Entidad (S./.)	%	Sub Total SOCOS Y COFINANCIADORES (S./.)	%	TOTAL GENERAL (S./.)	%
I. Premios para Plan Integral	27,150.00	52.65	10,312.50	20.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10,312.50	100.00	37,462.50	72.65
II. Premios para Concursos Inter familiares - CIF	8,000.00	15.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8,000.00	15.52
III. Asistencia Técnica	6,100.00	11.83	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6,100.00	11.83
<b>TOTAL</b>	<b>41,250.00</b>	<b>80.00</b>	<b>10,312.50</b>	<b>20.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>10,312.50</b>	<b>100.00</b>	<b>51,562.50</b>	<b>100.00</b>



**PRESIDENTE**  
**Glimer V. Lingán Albitrez**  
 DNI: 27160441



Asociación de Productores  
 Agrarios Unión Callaloma  
**Glimer V. Lingán Albitrez**  
 DNI: 27160441



## COSTO REFERENCIAL DE 01 HA DE INSTALACIÓN DE PASTOS

ITEM	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unit	Total	Proyecto (Planilla de premios)	Organización (mano de obra valorizada)	Organización (mano de obra no valorizada)
<b>1. Insumos</b>				<b>2,491.75</b>	<b>1,270.00</b>	-	<b>422.00</b>
<b>1.1. Semillas</b>				370.00	370.00	-	-
- Rye grass ecotipo cajamarquino	Kg	20	15.00	300.00	300.00		
- Trebol blanco	Kg	2	35.00	70.00	70.00		
<b>1.2. Fertilizantes</b>				<b>1,160.00</b>	<b>900.00</b>	-	<b>260.00</b>
- Gallinaza	Sacos	60	15.00	900.00	900.00		
- Cal agricola	Sacos	20	13.00	260.00			260.00
<b>1.3. Materiales para cerco</b>				<b>799.75</b>	-	-	<b>799.75</b>
- Alambre de púa	Rollo	10	75.00	750.00			750.00
- Grapas	Kgr	10	4.50	45.00			45.00
- Clavos de 2.5"	Kg	1	4.75	4.75			4.75
<b>1.3. Plantas para cerco</b>				<b>162.00</b>	-	-	<b>162.00</b>
- Aliso	Plantas	324	0.50	162.00			162.00
<b>2.- Maquinaria</b>				<b>360.00</b>	-	-	<b>360.00</b>
- Primera aradura	Hora-Trac.	3	45.00	135.00			135.00
- Segunda aradura	Hora-Trac.	3	45.00	135.00			135.00
- Rastra y mullido	Hora-Trac.	2	45.00	90.00			90.00
<b>3.- Mano de obra</b>		<b>16</b>		<b>400.00</b>	-	<b>400.00</b>	-
Limpieza	Jornal	4	25.00	100.00		100.00	-
Distribución de cal	Jornal	2	25.00	50.00		50.00	-
Distribución de gallinaza	Jornal	5	25.00	125.00		125.00	-
Distribución de semillas	Jornal	4	25.00	100.00		100.00	-
Tapado de semilla	Jornal	1	25.00	25.00		25.00	-
<b>Total</b>				<b>1,670.00</b>	<b>1,270.00</b>	<b>400.00</b>	<b>782.00</b>

% DE APORTES	
Proyecto	Usuarios
76.05	23.95

## COSTO REFERENCIAL DE 01 HA DE ZANJAS DE INFILTRACIÓN

ITEM	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unit	Total	Proyecto (Planilla de	Organización (mano de obra	Organización (mano de obra no
<b>1. HERRAMIENTAS</b>				<b>398.00</b>	<b>398.00</b>	-	-
- Pala recta	Unidad	1	95.00	95.00	95.00		
- Pala cuchara	Unidad	1	25.00	25.00	25.00		
- Zapapicos	Unidad	2	37.50	75.00	75.00		
- Picos	Unidad	2	35.50	71.00	71.00		
- Barretas	Unidad	2	66.00	132.00	132.00		
<b>2.- Mano de obra</b>		<b>20</b>		<b>500.00</b>	-	<b>500.00</b>	-
- Jornaes	Jornal	20	25.00	500.00		500.00	-
<b>Total</b>				<b>898.00</b>	<b>398.00</b>	<b>500.00</b>	-



Asociación de Productores Agrícolas de la Zona de Pastos y Agua de la Comunidad Agrícola de Uchiracoma  
**Algerino Visiño Zelada**  
 TESORERO

% DE APORTES	
Proyecto	Usuarios
44.32	55.68

24



**COSTO REFERENCIAL PARA INSTALACION DE 50 METROS CUADRADOS DE  
BIOHUERTO**

ITEM	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unit	Total	Proyecto (Planilla de premios)	Organización (mano de obra valorizada)
<b>1. Insumos</b>				<b>11.00</b>	<b>11.00</b>	<b>-</b>
- Semillas (Zanahoria, lechuga, veterraga, rabanito, culantro, espinaca y otros)	Sachet	11	1.00	11.00	11.00	-
<b>2.- Herramientas, materiales y equipos</b>				<b>500.00</b>	<b>111.00</b>	<b>389.00</b>
- Rastrillo	Unidad	1	15.00	15.00		15.00
- Kit de herramientas para biohuertos	Unidad	1	30.00	30.00		30.00
- Alambre de púa	Rollos	1	75.00	75.00	75.00	
- Malla naranja	Rollos	1	50.00	50.00		50.00
- Grapas	Kg	2	6.00	12.00	12.00	
- Postes de madera	Unidad	16	4.00	64.00		64.00
- Aspersor picota	Unidad	2	12.00	24.00	24.00	
- Manguera de 1/2"	Rollos	1	85.00	85.00		85.00
- Pala recta	Unidad	1	90.00	90.00		90.00
- Pico	Unidad	1	30.00	30.00		30.00
- Barreta	Unidad	1	25.00	25.00		25.00
<b>3.- Mano de obra</b>		<b>11</b>		<b>275.00</b>	<b>-</b>	<b>275.00</b>
Preparación de terreno	Jornal	5	25.00	125.00		125.00
Siembra	Jornal	1	25.00	25.00		25.00
Manejo	Jornal	5	25.00	125.00		125.00
<b>Total</b>				<b>786.00</b>	<b>122.00</b>	<b>664.00</b>

Costo / M2 de Biohuerto

2.44

% DE APORTES	
Proyecto	Usuarios
15.52	84.48


  
 PRESIDENTE
   
*Gilmer V. Lángan Aliver*
  
 Gilmer V. Lángan Aliver
   
 DNI: 77951-101

Asociación de Productores
   
 Agropecuarios Unión Galusana
   
*Algemiro Visiño Zelada*
  
 Algerniro Visiño Zelada
   
 TESORERO

22

**COSTO REFERENCIAL DE 01 COCINA MEJORADA**

ITEM	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unit	Total	Proyecto (Planilla de premios)	Organización (mano de obra valorizada)	Organización (mano de obra no valorizada)
<b>1. Materiales</b>				<b>180.00</b>	<b>165.00</b>	<b>-</b>	<b>15.00</b>
- Ladrillo king kong	Unidad	40	0.60	24.00	24.00		
- Cemento bolsa x 42.5 Kg	Bolsa	0.5	22.00	11.00	11.00		
- Plancha de fierro fundido	Unidad	1	100.00	100.00	100.00		
- Chimenea de plancha galvanizada de un solo cuerpo incluye base y capucha	Unidad	1	30.00	30.00	30.00		
- Pintura	Balde	0.25	30.00	7.50			7.50
- Fierro de varilla corrugado de 1/2" x 0.45 mt.	Unidad	6	1.25	7.50			7.50
- Adobe de 0.30 x 0.15 x .10 m	Unidad	25	0.70	17.50			17.50
<b>3.- Mano de obra</b>		<b>10</b>		<b>250.00</b>	<b>-</b>	<b>143.75</b>	<b>106.25</b>
- Mejoramiento de cocinas	Jornal	10	25.00	250.00		143.75	106.25
<b>Total</b>				<b>430.00</b>	<b>165.00</b>	<b>143.75</b>	<b>121.25</b>

% DE APORTES	
Proyecto	Usuarios
38.37	33.43



Asociación de Productores  
 Agrícolas del Municipio de Algorta  
 Algorta, 21 de Mayo de 2018

IV. RELACION DE FAMILIAS PARTICIPANTES EN INICIATIVA RURAL														
Relación de la Organización														
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS UNIÓN CALLALOMA														
Partida Registral 11156210														
N°	Nombres	Apellido Paterno	Apellido Materno	DNI	Centro Poblado	Lugar de Residencia	Grado de Instrucción (In Primaria, Secundaria, Superior)	Habitante Castellano	Sexo	Fecha de Nacimiento	N° de integrantes de la familia	N° de hijos menores de 05 años	PARTICIPANTES (Marcar con X)	
													Plan Integral	Concurso Inter Familiar
01	Volvio	Mendoza	Gonzales	27978285	Callaloma	Callaloma	2° Secundaria	X	M	22-04-58	3	-	X	X
	Maria Isobel	Flores	Torres de Mendoza	23978286	Callaloma	Callaloma	No tiene	X	F	04-04-45			X	X
02	Gilmer	Torres	Suarez	74666379	Callaloma	Callaloma	Primaria	X	M	16-08-29	8	1	X	X
	Santa Kily	Torres	Torres	30455454	Callaloma	Callaloma	Primaria	X	F	20-04-77			X	X
03	Algemiro	Vistao	Zelada	27979226	Callaloma	Callaloma	Superior	X	M	03-09-74	5	1	X	X
	Edelmira	Ramos	Suarez	27979619	Callaloma	Callaloma	Secundaria	X	F	14-08-77			X	X
04	Gilmer Virgilio	Lingon	Alvarez	23985441	Callaloma	Callaloma	Secundaria	X	M	10-07-66	3	-	X	X
	Lidia	Gil	Aguilar	27978664	Callaloma	Callaloma	Primaria	X	F	15-01-72			X	X
05	Alejandro	Flores	Alvarez	27979032	Callaloma	Callaloma	Secundaria	X	M	29-10-72	5	-	X	X
	Victoria	Hernandez	Perez	40320777	Callaloma	Callaloma	Primario	X	F	25-08-79			X	X
06	Alvaro	Vialao	Zelada	16765826	Callaloma	Callaloma	Superior	X	M	01-09-67	2	-	X	X
	Blanca Luz	Yañan	Jimenez	16704448	Callaloma	Callaloma	Superior	X	F	25-08-72			X	X
07	Augusto	Zelada	Torres	27978503	Callaloma	Callaloma	Superior	X	M	04-05-67	6	2	X	X
	Santa	Bardales	Monseñor	46855960	Callaloma	Callaloma	Secundaria	X	F	08-02-92			X	X
08	Justiniano	Torres	Torres	27978696	Callaloma	Callaloma	Primario	X	M	02-11-57	3	-	X	X
	Francisca	Torres	Marrujo	27978649	Callaloma	Callaloma	Primario	X	F	27-02-67			X	X
09	Lastenia	Rodas	Torres	27977003	Callaloma	Callaloma	Primario	X	F	18-12-66	2	-	X	X
	Jacinto	Torres	Marrujo	27977155	Callaloma	Callaloma	Secundario	X	M	09-09-54	3	-	X	X
	Celinda	Torres	Gomez	27978240	Callaloma	Callaloma	Primario	X	F	20-09-48			X	X

Imprimir todas las hojas adicionales necesarias para completar la lista  
Adjuntar copia de DNI de las personas que aparecen en la lista.

Asociación de Productores Agropecuarios Unión Callaloma  
Gilmer V. Lingón Alvirde  
PRESIDENTE

IV. RELACION DE FAMILIAS PARTICIPANTES EN INICIATIVA RURAL										Partida Registral: 11156210					
Relación de la Organización										Asociación de Productores Agropecuarios Unión Callaluma					
Nº	Nombres	Apellido Paterno	Apellido Materno	DNI	Centro Poblado	Lugar de Residencia	Grado de Instrucción (En Incompleta, Primaria, Secundaria, Superior)	Habla Castellano	Sexo	Fecha de Nacimiento	Nº de Integrantes de la familia	Nº de hijos menores de 05 años	Firma	Plan Integral	Concurso Inicial Familiar
11	Titular Antonio Flores	Flores	Quiroz	27776424	Callaluma	Callaluma	PRIMARIA	X	M	13-06-37	4	-	[Firma]	X	X
	Pareja Nimia Gil	Gil	Aguilar	27779387	Callaluma	Callaluma	PRIMARIA	X	F	13-03-68			[Firma]	X	X
12	Titular Gerónimo Ramos	Ramos	Suarez	27979332	Callaluma	Callaluma	SECUNDARIA	X	M	13-10-74	4	-	[Firma]	X	X
	Pareja Paula Flores	Flores	Alvarez	27979566	Callaluma	Callaluma	PRIMARIA	X	F	16-05-77			[Firma]	X	X
13	Titular Faust Torres	Torres	Marrujo	27777375	Callaluma	Callaluma	SECUNDARIA	X	M	02-03-62	3	-	[Firma]	X	X
	Pareja Alicia Cueva	Cueva	Lingón	27566521	Callaluma	Callaluma	PRIMARIA	X	F	17-07-75			[Firma]	X	X
14	Titular José Suarez	Suarez	Torres	27979040	Callaluma	Callaluma	SECUNDARIA	X	M	20-10-72	3	-	[Firma]	X	X
	Pareja Silvia Torres	Torres	Vásquez	27779223	Callaluma	Callaluma	SECUNDARIA	X	F	17-07-75			[Firma]	X	X
15	Titular Eli Segura	Segura	Campos	46855316	Callaluma	Callaluma	SECUNDARIA	X	M	20-03-91	3	1	[Firma]	X	X
	Pareja Doris Anceles Torres	Torres	Torres	72510773	Callaluma	Callaluma	SECUNDARIA	X	F	07-03-80			[Firma]	X	X
16	Titular Dora Emerita Zelada	Zelada	Yzquierdo	27978523	Callaluma	Callaluma	PRIMARIA	X	F	08-11-67	4	-	[Firma]	X	X
	Pareja Nilsen Bardales	Bardales	Suarez	27778565	Callaluma	Callaluma	PRIMARIA	X	M	15-01-66			[Firma]	X	X
17	Titular Adelaida Ramos	Ramos	Suarez	27778523	Callaluma	Callaluma	PRIMARIA	X	F	05-02-67	3	-	[Firma]	X	X
	Pareja Roberto Flores	Flores	Yzquierdo	27778294	Callaluma	Callaluma	SUPERIOR	X	M	05-02-66			[Firma]	X	X
18	Titular Lucilina Yzquierdo	Yzquierdo	Suarez	27976993	Callaluma	Callaluma	PRIMARIA	X	F	06-03-57	5	-	[Firma]	X	X
	Pareja Vilmer Torres	Torres	Alvares	41531820	Callaluma	Callaluma	SECUNDARIA	X	M	18-09-32	4	1	[Firma]	X	X
19	Pareja Pilar Gil	Gil	Aguilar	46728310	Callaluma	Callaluma	PRIMARIA	X	F	16-12-80			[Firma]	X	X
20	Titular Edgar Flores	Flores	Cueva	27979126	Callaluma	Callaluma	SECUNDARIA	X	M	31-12-73	2	-	[Firma]	X	X
	Pareja Flormira Barboza	Barboza	Ramos	27979111	Callaluma	Callaluma	PRIMARIA	X	F	24-11-73			[Firma]	X	X

Imprimir todos los folios adicionales necesarios para completar la lista  
Adjuntar copia de DNI de las personas que aparecen en la lista

Asociación de Productores Agropecuarios Unión Callaluma  
Alfonso Visiolo Zelada

IV. RELACION DE FAMILIAS PARTICIPANTES EN INICIATIVA RURAL

Relación de la Organización: *Asociación de Productores Agropecuarios Unión Calumbona* Partida Registral: *11156210*

N°	Nombres	Apellido Paterno	Apellido Materno	DNI	Centro Poblado	Lugar de Residencia	Grado de Instrucción (por instrucción, primaria, secundaria, superior)	Habla Castellano	Sexo	Fecha de Nacimiento	N° de integrantes de la familia	N° de hijos menores de 05 años	PARTICIPANTES (Marcar con X)	
													Plan Integral	Concurso Inter Familiar
21	Nancy	Torres	Suárez	47529996	Calumbona	Calumbona	PRIMARIA	X	F	16-09-88	6	1	X	X
	Alberto Alexander	Zelada	Yeguiardo	27970034	Calumbona	Calumbona	SUPERIOR	X	M	24-02-72			X	X
22	Betty	Torres	Suárez	44512061	Calumbona	Calumbona	PRIMARIA	X	F	10-11-84	4	-	X	X
	Elba	Torres	Viñao	70522542	Calumbona	Calumbona	PRIMARIA	X	F	01-06-80	3	-	X	X
23	Castelo	Rodas	Cueva	47128058	Calumbona	Calumbona	SUPERIOR	X	M	01-02-41	1	-	X	X
	César Augusto	Torres	Viñao	44774609	Calumbona	Calumbona	SUPERIOR	X	M	13-05-87	5	-	X	X
24	Alejos	Cachualanta	Torres	27978202	Calumbona	Calumbona	PRIMARIA	X	M	30-09-59	6	2	X	X
	Hélinda	Gil	Hernández	27978203	Calumbona	Calumbona	PRIMARIA	X	F	16-10-59			X	X
27	Francisco	Quiroz	Torres	27978002	Calumbona	Calumbona	PRIMARIA	X	M	25-01-50	3	-	X	X
	Alicisina	Zelada	Hendoren	27977803	Calumbona	Calumbona	PRIMARIA	X	F	29-07-50			X	X
28	Díez	Viñao	Torres	44620358	Calumbona	Calumbona	SECUNDARIA	X	M	15-02-87	4	1	X	X
	Esperanza	Ramos	Torres	40035261	Calumbona	Calumbona	SECUNDARIA	X	F	20-11-78			X	X
29	Ester	Aguilar	Izquierdo	42685248	Calumbona	Calumbona	SECUNDARIA	X	M	15-10-84	3	1	X	X
	Amelia	Viñao	Zelada	16800065	Calumbona	Calumbona	SECUNDARIA	X	F	10-05-76			X	X
30	Joel	Gil	Aguilar	27974339	Calumbona	Calumbona	PRIMARIA	X	M	09-05-75	4	-	X	X
	Maximina	Viñao	Torres	27974326	Calumbona	Calumbona	SECUNDARIA	X	F	10-11-75			X	X

Imprimir todos los hojas adicionales necesarias para completar el libro  
 Adjuntar copia de DNI de las personas que aparecen en la lista.  
 Asociación de Productores Agropecuarios Unión Calumbona  
 Alfonso Visiño Zelada  
 DNI: 27962541