

# **UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA**

## **ESCUELA DE POSGRADO**



### **UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS**

### **PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS**

### **TESIS:**

### **EFFECTIVIDAD DE LOS PLANES DE NEGOCIO Y EL NIVEL SOCIOECONÓMICO DE LAS FAMILIAS RURALES DE LAS ORGANIZACIONES FINANCIADAS POR EL PROYECTO AVANZAR RURAL EN LA PROVINCIA DE SAN PABLO, PERIODO 2020-2023**

Para optar el Grado Académico de

### **MAESTRO EN CIENCIAS**

### **MENCIÓN: DIRECCIÓN DE PROYECTOS**

Presentada por:

**MERLI MARIELA TACILLA LOZANO**

Asesor:

**Dr. LENNIN RODRÍGUEZ CASTILLO**

**Cajamarca, Perú**

**2025**

**CONSTANCIA DE INFORME DE ORIGINALIDAD**

1. Investigador:  
Merli Mariela Tacilla Lozano  
DNI: 47978536  
Escuela Profesional/Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas  
Contables y Administrativas. Programa de Maestría en Ciencias. Mención: Dirección de  
Proyectos
2. Asesor(a): Dr. Lennin Rodriguez Castillo
3. Grado académico o título profesional  
 Bachiller                       Título profesional                       Segunda especialidad  
 Maestro                       Doctor
4. Tipo de Investigación:  
 Tesis                       Trabajo de investigación                       Trabajo de suficiencia profesional  
 Trabajo académico
5. Título de Trabajo de Investigación:  
EFECTIVIDAD DE LOS PLANES DE NEGOCIO Y EL NIVEL SOCIOECONÓMICO DE LAS  
FAMILIAS RURALES DE LAS ORGANIZACIONES FINANCIADAS POR EL PROYECTO  
AVANZAR RURAL EN LA PROVINCIA DE SAN PABLO, PERIODO 2020-2023
6. Fecha de evaluación: 30 / 07 2025
7. Software antiplagio:  TURNITIN                       URKUND (OURIGINAL) (\*)
8. Porcentaje de Informe de Similitud: 7%
9. Código Documento: 3117:477470331
10. Resultado de la Evaluación de Similitud:  
 **APROBADO**                       PARA LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES O DESAPROBADO

Fecha Emisión: 31 / 07 2025

*Firma y/o Sello  
Emisor Constancia*



.....  
**Dr. Lennin Rodriguez Castillo**  
DNI: 26719154

\* En caso se realizó la evaluación hasta setiembre de 2023

COPYRIGHT © 2025 by  
**MERLI MARIELA TACILLA LOZANO**  
Todos los derechos reservados



**Universidad Nacional de Cajamarca**  
LICENCIADA CON RESOLUCIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO N° 080-2018-SUNEDU/CD  
**Escuela de Posgrado**  
CAJAMARCA - PERU



**PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS**

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS**

Siendo las *11* horas del día 25 de julio de dos mil veinticinco, reunidos en el Auditorio de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de Cajamarca, el Jurado Evaluador presidido por *el Dr. ELMER WILLIAMS RODRÍGUEZ OLAZO*, la *Dra. YRMA VIOLETA ROJAS ALCALDE*, la *Mtro. ROXANA ELIZABETH MESTANZA CACHO*, y en calidad de Asesor *el Dr. LENNIN RODRÍGUEZ CASTILLO*. Actuando de conformidad con el Reglamento Interno de la Escuela de Posgrado y la Directiva para la Sustentación de Proyectos de Tesis, Seminarios de Tesis, Sustentación de Tesis y Actualización de Marco Teórico de los Programas de Maestría y Doctorado, se dio inicio a la Sustentación de la Tesis titulada: **"EFECTIVIDAD DE LOS PLANES DE NEGOCIO Y EL NIVEL SOCIOECONÓMICO DE LAS FAMILIAS RURALES DE LAS ORGANIZACIONES FINANCIADAS POR EL PROYECTO AVANZAR RURAL EN LA PROVINCIA DE SAN PABLO, PERIODO 2020-2023"**. presentada por el **Bachiller en Contabilidad MERLI MARIELA TACILLA LOZANO**.

Realizada la exposición de la Tesis y absueltas las preguntas formuladas por el Jurado Evaluador, y luego de la deliberación, se acordó *APROBAR* con la calificación de *(18) Dieciocho* la mencionada Tesis; en tal virtud, el **Bachiller en Contabilidad MERLI MARIELA TACILLA LOZANO**, está apto para recibir en ceremonia especial el Diploma que lo acredita como **MAESTRO EN CIENCIAS**, de la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas, con Mención en **DIRECCIÓN DE PROYECTOS**.

Siendo las *12:40* horas del mismo día, se dio por concluido el acto.

.....  
**Dr. Lennin Rodríguez Castillo**  
Asesor

.....  
**Dr. Elmer Williams Rodríguez Olazo**  
Jurado Evaluador

.....  
**Dra. Yrma Violeta Rojas Alcalde**  
Jurado Evaluador

.....  
**Mtro. Roxana Elizabeth Mestanza Cacho**  
Jurado Evaluador

## **DEDICATORIA**

A mi sobrina Luciana Abigail,

Pon todo lo que hagas en manos del Señor,  
y tus planes tendrán éxito (Prov. 16:3)

Merli TaLo

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, el dueño de mi vida, que me da el conocimiento y la sabiduría.

A mis Padres, Gregorio Tasilla y Gladis Lozano, por sus constantes oraciones a Dios, y apoyo constante en mi carrera profesional.

A mis hermanos, Tito, Pedro y Magdalena, y a mis cuñadas, Flor y Ana, por su apoyo incondicional y motivación constante a lo largo de mi carrera profesional.

A mi Asesor, Dr. Lennin Rodríguez Castillo, por su constante apoyo en esta investigación.

Merli TaLo

## TABLA DE CONTENIDO

Índice de tablas .....	ix
Índice de figuras.....	xi
Capítulo I.....	1
Introducción.....	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.1.2. Descripción del problema .....	2
1.1.3. Formulación del problema .....	4
1.2. Justificación e importancia de la investigación.....	5
1.2.1. Justificación teórico-científica .....	5
1.2.2. Justificación teórica-práctica.....	7
1.2.3. Justificación institucional y personal.....	7
1.3. Delimitación de la investigación .....	8
1.4. Limitaciones del estudio .....	8
1.5. Objetivos de la investigación .....	9
1.5.1. Objetivo general .....	9
1.5.2. Objetivos específicos .....	9
Capítulo II.....	10
Marco teórico.....	10
2.1. Marco legal.....	10
2.2. Antecedentes de la investigación.....	11
2.2.1. A nivel internacional.....	11
2.2.2. A nivel nacional.....	13
2.2.3. A nivel regional .....	14
2.3. Bases teóricas .....	16
2.3.1. Teoría de proyecto .....	16
2.3.2. Teoría de la administración científica.....	18
2.4. Marco conceptual .....	20
2.4.1. Efectividad de los planes de negocio del proyecto avanzar rural.....	20
2.4.2. Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de san pablo .....	30
2.5. Definición de términos básicos .....	38

Capítulo III .....	41
Planteamiento de la hipótesis y variables.....	41
3.1. Hipótesis.....	41
3.1.1. Hipótesis general .....	41
3.1.2. Hipótesis específicas.....	41
3.2. Variables .....	41
3.3. Operacionalización de los componentes de la hipótesis .....	42
Capítulo IV .....	43
Marco metodológico .....	43
4.2. Diseño de la investigación .....	43
4.3. Método de la investigación .....	44
4.4. Población, muestra, unidad de análisis y unidades de observación .....	44
4.5. Técnicas e instrumentos de recopilación de información .....	45
4.6. Técnicas de procesamiento, análisis y discusión de resultados .....	46
4.7. Matriz de consistencia metodológica.....	47
Capítulo V .....	49
Resultados y discusión .....	49
5.5. Propuesta teórica .....	101
5.5.1. Nombre de la propuesta .....	101
5.5.2. Objetivo.....	101
5.5.3. Fundamentación .....	101
Conclusiones .....	108
Recomendaciones .....	110
Rferencias .....	111

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 LA CANASTA BÁSICA ALIMENTARIA Y DE CONSUMO EN EL PERÚ. ....	36
TABLA 2 OPERACIONALIZACIÓN DE LOS COMPONENTES DE LA HIPÓTESIS.....	42
TABLA 3 DATOS PARA EL CÁLCULO DE LA MUESTRA.....	45
TABLA 4 ALTERNATIVAS DE RESPUESTAS .....	46
TABLA 5 MATRIZ DE CONSISTENCIA METODOLÓGICA.....	47
TABLA 6 INVERSIÓN 2020 – 2023 DE PN EN LA PROVINCIA DE SAN PABLO .....	51
TABLA 7 ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LAS ORGANIZACIONES DE LA PROVINCIA DE SAN PABLO AÑO 2020-2023.....	52
TABLA 8 ACCESO AL CRÉDITO AGROPERÚ EN EL AÑO 2023.....	55
TABLA 9 ACCESO AL CRÉDITO DE CMAC PIURA EN EL AÑO 2023 .....	55
TABLA 10 TALLERES DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL POR OFICINA ZONAL.....	58
TABLA 11 INDICADORES DE RESULTADOS (INGRESOS, PRODUCCIÓN, PRODUCTIVIDAD Y ACTIVOS FÍSICOS) DE LOS PN DE LAS ORGANIZACIONES DE LA PROVINCIA DE SAN PABLO AÑO 2020-2023. ....	61
TABLA 12 EFICACIA (AGRUPADA).....	68
TABLA 13 CONSIDERA QUE EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES ORGANIZACIONALES Y EMPRESARIALES HA CONTRIBUIDO AL LOGRO DE OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO .....	69
TABLA 14 CONSIDERA QUE EL SERVICIO DE ASISTENCIAS TÉCNICAS PRODUCTIVAS HA INFLUIDO EN EL INCREMENTO DEL NIVEL DE PRODUCCIÓN .....	70
TABLA 15 CONSIDERA QUE LA IMPLEMENTACIÓN DE SU PLAN DE NEGOCIO HA INCREMENTADO SUS INGRESOS ECONÓMICOS .....	71
TABLA 16 ¿CONSIDERA QUE LA PARTICIPACIÓN EN FERIAS AGROPECUARIAS (FERIA FONGAL, FERIA RURAQ MAKI, FERIA EXPOALIMENTARIA, FERIA CONSUME LO QUE CAJAMARCA PRODUCE, FERIA AGROPECUARIA KUNTUR WASI, EXPOFERIA SAN MIGUEL, SALON DEL QUESO, ENTRE OTRAS) HA PERMITIDO PROMOCIONAR SU PRODUCTO?.....	72
TABLA 17 ¿ACTUALMENTE TIENE REGISTRADA UNA MARCA COLECTIVA EN INDECOPI? .....	73
TABLA 18 ¿CONSIDERA QUE LA PROMOCIÓN DE MARCAS COLECTIVAS PERMITE ACCEDER A NUEVOS MERCADOS?.....	73
TABLA 19 ¿CONSIDERA QUE LA INTERVENCIÓN DEL PROYECTO AVANZAR RURAL HA INFLUIDO POSITIVAMENTE PARA EL INGRESO A NUEVOS MERCADOS? .....	74
TABLA 20 ¿CONSIDERA QUE LOS TALLERES DE EDUCACIÓN FINANCIERA HAN SIDO IMPORTANTES PARA SU CRECIMIENTO EMPRESARIAL?.....	75
TABLA 21 ¿CONSIDERA QUE EL AHORRO EN UNA ENTIDAD FINANCIERA (CMAC PIURA, UNICAS, OTROS) HA SIDO IMPORTANTE PARA LAS MUJERES Y JÓVENES DE SU ORGANIZACIÓN?.....	76
TABLA 22 ¿SI TIENE SUS AHORROS EN UNA ENTIDAD FINANCIERA, EN QUÉ LOS INVIERTE? .....	77
TABLA 23 EFICIENCIA .....	78
TABLA 24 CONSIDERA QUE LOS TALLERES REALIZADOS A NIVEL PRODUCTIVO DE SU NEGOCIO HAN CONTRIBUIDO AL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD .....	79
TABLA 25 CONSIDERA QUE LAS ASISTENCIAS TÉCNICAS Y PRODUCTIVAS DESARROLLADAS HAN CONTRIBUIDO EN LA DISMINUCIÓN DEL COSTO DE PRODUCCIÓN .....	80
TABLA 26 CONSIDERA QUE EL VALOR DE LOS ACTIVOS FÍSICOS HA INCREMENTADO CON RESPECTO AL AÑO 0 (ANTES DE LA EJECUCIÓN DE SU PLAN DE NEGOCIO).....	80

TABLA 27 CONSIDERA QUE LOS INSTRUMENTOS DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL Y EMPRESARIAL IMPLEMENTADOS SON RELEVANTES PARA LA SOSTENIBILIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.....	81
TABLA 28 SOCIAL .....	82
TABLA 29 CONSIDERA QUE EL MATERIAL PREDOMINANTE DE SU VIVIENDA ES EL ADECUADO .	83
TABLA 30.....	84
TABLA 31 CONSIDERA QUE EL NÚMERO DE PERSONAS QUE VIVEN EN UNA HABITACIÓN EN SU HOGAR ES EL ADECUADO.....	84
TABLA 32 CONSIDERA QUE LOS NIÑOS DE SU HOGAR DE 6 A 12 AÑOS ASISTEN A LA ESCUELA CON FRECUENCIA .....	85
TABLA 33 CONSIDERA QUE EL ABASTECIMIENTO DE AGUA POTABLE ES EL ADECUADO PARA SU CONSUMO .....	86
TABLA 34 CONSIDERA QUE EL SERVICIO DE ENERGÍA ELÉCTRICA CON LA QUE CUENTA SATISFACE SUS NECESIDADES .....	87
TABLA 35 CONSIDERA QUE LOS SERVICIOS HIGIÉNICOS ES EL ADECUADO PARA EL BIENESTAR DE SU FAMILIA .....	87
TABLA 36 ECONÓMICO.....	88
TABLA 37 CONSIDERA QUE CON LA IMPLEMENTACIÓN DE SU PLAN DE NEGOCIO HA MEJORADO SU INGRESO FAMILIAR PARA CUBRIR SU CANASTA BÁSICA FAMILIAR.....	89
TABLA 38 CONSIDERA QUE SUS INGRESOS MENSUALES CUBREN SUS NECESIDADES BÁSICAS DE SU HOGAR.....	90
TABLA 39 CONSIDERA QUE LOS MIEMBROS DE SU HOGAR QUE TIENEN MÁS DE 18 AÑOS PERCIBEN SUS PROPIOS INGRESOS ECONÓMICOS .....	92
TABLA 40 CONSIDERA QUE LA PRINCIPAL FUENTE DE INGRESOS ECONÓMICOS DE SU HOGAR ESTÁ ASEGURADA.....	93
TABLA 41 PRUEBA DE NORMALIDAD.....	96
TABLA 42 CORRELACIÓN NO PARAMÉTRICA ENTRE VARIABLES .....	97
TABLA 43 EFECTIVIDAD DE LOS PLANES DE NEGOCIO FINANCIADAS POR EL PROYECTO AVANZAR RURAL (AGRUPADA).....	98
TABLA 44 NIVEL SOCIOECONÓMICO DE LAS FAMILIAS RURALES DE LA PROVINCIA DE SAN PABLO (AGRUPADA) .....	100
TABLA 45 DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL.....	103
TABLA 46 SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES .....	105

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 CICLO DE VIDA DE UN PROYECTO.....	28
FIGURA 2 EFECTIVIDAD DE LOS PROYECTOS .....	29
FIGURA 3 TRIPLE RESTRICCIÓN DE PROYECTOS.....	30
FIGURA 4 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PROVINCIA DE SAN PABLO .....	43
FIGURA 5 PN COFINANCIADOS POR DEPARTAMENTO 2020 – 2023 .....	50
FIGURA 6 INVERSIÓN 2020 – 2023 DE PN A NIVEL DE LA REGIÓN DE CAJAMARCA.....	51
FIGURA 7 ACTIVIDADES PRODUCTIVAS FORTALECIDAS ENTRE EL 2020 AL 2023 CON PLANES DE NEGOCIO .....	52
FIGURA 8 ALIANZAS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS Y EL PROYECTO AVANZAR RURAL .....	54
FIGURA 9 CAPITAL SOCIAL GENERADO POR LA UNICAS A NIVEL DEPARTAMENTAL.....	56
FIGURA 10 SOCIOS POR UNICAS POR DEPARTAMENTO .....	57
FIGURA 11 INDICADORES DE RESULTADOS (INGRESOS ANUALES), PRODUCCIÓN, PRODUCTIVIDAD Y ACTIVOS FÍSICOS) POR GRUPO PRODUCTOR ANTES DEL PLAN DE NEGOCIO (PN).....	63
FIGURA 12 EFICACIA (AGRUPADA).....	68
FIGURA 13 EFICIENCIA .....	78
FIGURA 14 SOCIAL .....	82
FIGURA 15 ECONÓMICO.....	89
FIGURA 16 EFECTIVIDAD DE LOS PLANES DE NEGOCIO FINANCIADAS POR EL PROYECTO AVANZAR RURAL (AGRUPADA) .....	99
FIGURA 17 NIVEL SOCIOECONÓMICO DE LAS FAMILIAS RURALES DE LA PROVINCIA DE SAN PABLO (AGRUPADA).....	100

## **GLOSARIO DE ABREVIATURAS**

OPP:	Organización de Pequeños Productores
PPRN:	Programa Provincial de Recursos Naturales
COVID 19:	Corona Virus Disease 2019
NEC:	Núcleo Ejecutor Central
FIDA:	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
AGROIDEAS:	Programa de Compensaciones para la Competitividad
MIDAGRI:	Ministerio del Desarrollo Agrario y Riego
PNIPA:	Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura
PNIA:	Programa Nacional de Innovación Agraria
PROINNOVATE:	Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación
TGA:	Teoría General de la Administración
POA:	Plan Operativo Anual
PGRNA:	Planes de Gestión de Recursos Naturales Asociados a Negocios Rurales
UNICAS:	Unión de Créditos y Ahorros
PMBOK:	Project Management Body of Knowledge (Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos)
PMI:	Project Management Institute
NBI:	Necesidades Básicas Insatisfechas
INEI:	Instituto Nacional de Estadística e Informática
FAO:	Food and Agriculture Organization
CMA:	Cumbre Mundial de la Alimentación
PN:	Plan de Negocio
COMAD:	Comité de adquisiciones

## RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo Determinar la efectividad de los planes de negocio en el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.

Para desarrollar la presente investigación se ha empleado el tipo de investigación aplicada, nivel de investigación descriptiva exploratorio correlacional, corte longitudinal del periodo 2023-2023 y diseño no experimental, analizando las variables tal y como aparecen en la realidad y método deductivo-inductivo, se partió de las bases teóricas que sustentan el tema seleccionado, y a partir de esta caracterización genérica, se dedujo las categorías de la efectividad aplicados en el nivel socioeconómico de las familias rurales participantes de los planes de negocio del proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo en el periodo 2020-2023.

Para la recolección de datos se utilizó el instrumento de encuesta que consta de 24 preguntas cerradas basado en la escala de Likert, para lo cual las respuestas fueron procesadas y tabuladas en el IBM SPSS Statistics 25, validando la hipótesis general concluyendo que, los Planes de Negocio financiados por el Proyecto Avanzar Rural son efectivos en el nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo en el periodo 2020-2023 con un nivel de correlación positiva regular de 0.587, lo cual indica que con una mejor gestión de los planes de negocio conlleva mejorar el nivel socioeconómico y viceversa; además con un nivel de significancia de 0.000, el cual es menor al 5 %, siendo la relación entre las variables significativa, es decir que, al afectar a una variable, la otra se ve igualmente afectada.

***Palabras clave:*** Planes de Negocio, Proyectos, nivel socioeconómico.

## **ABSTRACT**

The purpose of this research is to determine the effectiveness of business plans on the socioeconomic status of rural families from organizations funded by the Avanzar Rural Project in the province of São Paulo, from 2020 to 2023.

To develop this research, we used applied research: a descriptive, exploratory, correlational approach, a longitudinal study spanning the period 2023 to 2023, and a non-experimental design. The variables were analyzed as they appear in reality using a deductive-inductive method. The theoretical foundations that support the selected topic were used as a starting point. From this generic characterization, we deduced the effectiveness categories applied to the socioeconomic status of rural families participating in the business plans of the Avanzar Rural project in the province of São Paulo, from 2020 to 2023.

A survey instrument consisting of 24 closed-ended questions based on a Likert scale was used for data collection. The responses were processed and tabulated in IBM SPSS Statistics 25. The general hypothesis was validated, concluding that the Business Plans financed by the Avanzar Rural Project are effective in addressing the socioeconomic status of rural families in the province of São Paulo during the 2020-2023 period, with a regular positive correlation of 0.587. This indicates that better management of business plans leads to improved socioeconomic status, and vice versa. Furthermore, the significance level was 0.000, which is less than 5%. The relationship between the variables was significant, meaning that when one variable is affected, the other is equally affected.

**Keywords:** Business Plans, Projects, Socioeconomic Status

# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

### **1.1. Planteamiento del problema**

#### **1.1.1. Contextualización**

A lo largo de los años, el Estado Peruano ha venido creando programas sociales, como: Pensión 65, Contigo, Qali Warma, Juntos, Cunas más, entre otros, todos con la finalidad de reducir la pobreza, estos programas en muchos casos no ayudan a bajar el nivel de pobreza, sino generan una mentalidad de conformismo en la mente de muchas familias; ante esta situación el Estado Peruano ha ido evaluando y mejorando la forma de llegar a las familias con bajos recursos económicos y no solo combatir la pobreza a nivel económico, sino mejorar su calidad de vida y fortalecer sus capacidades en el área productiva/comercial para generar sus propios ingresos económicos.

En el año 2020, el gobierno peruano al ver afectada la economía de las familias por la pandemia del COVID-19, buscó estrategias para apaciguar el hambre que vivió el país en su momento y no solo eso; sino que creó puestos de trabajo para muchos que perdieron el empleo por la situación que atravesaba el país.

Es así, que a mediados del año 2020 el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y el Gobierno Peruano por el Ministerio de Agricultura y Riego a través del programa AGRO RURAL ha venido financiando proyectos productivos mediante el NEC- Proyecto Avanzar Rural a pequeños productores agrícolas organizados en cooperativas y asociaciones de productores y sus familias con la finalidad de fortalecer sus capacidades en

el desarrollo de negocios rurales e incrementar sus ingresos familiares y mejorar las condiciones de vida de muchos productores, con un área de intervención de 101 distritos de las zonas de sierra y selva en los departamentos de Amazonas, Ancash, Cajamarca, Lima y San Martín.

Por lo cual ha inyectado dinero a dichas organizaciones con a la finalidad de ejecutar planes de negocio debidamente formulados y aprobados, lo cual nos lleva a ejecutar actividades; como la compra de bienes y servicios por un monto máximo de S/ 100,000.00 soles por plan de negocio en asociaciones de escalonamiento.

Los planes de negocio se hacen con la finalidad de incrementar los ingresos económicos de las familias y fortalecer las capacidades productivas de los productores agrícolas de los distritos clasificados como pobres y pobre extremo, de las regiones del país tales como: Amazonas, Áncash, Cajamarca, Lima, y San Martín; el presupuesto está dividido en dos componentes: Implementación de activos y asistencia técnica y capacitación, cada uno con sus cinco áreas funcionales, como: Dirección, producción y control de calidad, gestión ambiental, finanzas y contabilidad, y comercialización y ventas.

### **1.1.2. Descripción del problema**

En la actualidad existen diferentes fondos concursables que una organización puede acceder, como son: AGROIDEAS, AGRORURAL, PROCOMPITE, PNIPA, PNIA, PROINNOVATE, entre otros; que tienen como fin, reducir los índices de pobreza y mejorar la calidad de vida de las familias beneficiarias. Es en ese sentido, se han formulado diferentes planes de negocio para acceder a dichos fondos, los cuales tienen problemas al momento de la

ejecución, como son: un mal diagnóstico situacional, planteamiento del objetivo en muchos casos no soluciona la problemática, especificaciones técnicas de activos difiere mucho del ámbito de intervención (Ejem: Techo de almacén de material plástico para implementar en lugar que tiene fuertes precipitaciones fluviales), elevadas metas que no están de acorde al nivel productivo, equipamiento que no cumplen con las especificaciones técnicas requeridas, presupuesto de activos no está de acorde con las especificaciones técnicas solicitadas, servicios que no están direccionados al logro de objetivos, presupuestos sobrevalorados y/o subvaluados para la compra de activos, insuficiente gestión del riesgo; entre otros problemas que no permiten el cumplimiento de las metas que el proyecto espera obtener.

Una de las provincias que interviene el NEC- Proyecto Avanzar Rural es San Pablo, cuyas familias tienen diferentes líneas productivas, como: crianza de cuyes, venta de leche fresca, producción de semilla de papa, producción de derivados lácteos, crianza de ganado vacuno de engorde y lechero, textilería, producción de miel de abeja y derivados apícolas, turismo, y/o relacionadas, con la finalidad de incrementar sus ingresos económicos y solventar la economía de las familias participantes; en estos planes de negocio se ha identificado la problemática de los negocios productivos, como: falta de equipamiento industrializado, limitado conocimiento en manejo técnico productivo, asimismo las organizaciones tienen un débil fortalecimiento de capacidades organizacionales, de liderazgo y emprendimiento. En tal sentido el Proyecto Avanzar Rural viene ejecutando planes de negocio para fortalecer las áreas antes mencionadas y reducir los índices de pobreza mediante la implementación de activos y asistencias técnicas.

Cada plan de negocio es formulado por consultores conocedores de las líneas productivas desarrolladas por las asociaciones de la provincia de San Pablo, ante los problemas identificados se plantean objetivos y metas a lograr en un periodo de cinco años, y que es evaluado desde el primer año de ejecución. En ese sentido, en esta investigación se analizará la efectividad de los planes de negocio del NEC- Proyecto Avanzar Rural en el nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo pertenecientes a organizaciones que son financiadas por este Proyecto. Lo cual es importante aproximar el estatus socioeconómico de las familias a través de un indicador práctico, que servirá de base para nuevos proyectos a implementarse.

### **1.1.3. Formulación del problema**

#### **1.1.3.1.Pregunta principal**

¿Cuán efectivos son los planes de negocio en el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023?

#### **1.1.3.2.Preguntas secundarias**

- a. ¿Cómo es la efectividad de las áreas funcionales de los planes de negocio del Proyecto Avanzar Rural de la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023?
- b. ¿Cómo es el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023?

## **1.2. Justificación e importancia de la investigación**

### **1.2.1. Justificación teórico-científica**

La presente investigación se respalda en el Informe Anual 2023 del Proyecto Avanzar Rural que corresponde los resultados obtenidos desde el año de ejecución 2020 al año 2023, contiene el avance físico y financiero de los principales productos entregados a los productores.

Agrorural (2020) establece el Manual Operativo del Proyecto Mejoramiento y Ampliación de los Servicios Públicos para el Desarrollo Productivo Local en el Ámbito de la Sierra y la Selva del Perú - AVANZAR RURAL, el proyecto está compuesto por cuatro componentes, que son:

C1-Aprovechamiento sostenible de recursos naturales en el desarrollo de negocios rurales, cuyo fin es contribuir a mejorar los recursos naturales, de forma sostenible y con enfoque de riesgos del clima, que estén asociados a los negocios rurales de las organizaciones de pequeños productores agrarios, mediante la implementación de planes de gestión de recursos naturales.

C2-Desarrollo de negocios rurales sostenibles e inclusivos, cuyo fin es contribuir a mejorar el ingreso por la venta de productos de los pequeños productores organizados mediante la implementación de planes de negocios rurales. Fomentar la articulación de los pequeños productores organizados con corredores económicos o circuitos comerciales mediante la implementación de planes de negocios rurales innovadores.

C3-Desarrollo de capacidades y gestión del conocimiento, cuyo fin es lograr la articulación y fortalecimiento de proveedores de servicios financieros (principalmente, con Fintech Agroinvesting; Tapoyo) con los pequeños

productores organizados para acceder y utilizar productos financieros a fin de mejorar el desarrollo de sus negocios rurales. Lograr encadenamientos productivos y comerciales efectivos entre organizaciones de pequeños productores agrarios y microempresas, pequeña empresa y mediana empresa a fin de mejorar el desarrollo de sus negocios rurales.

C4-Administración y gestión del proyecto, comprende las acciones para la ejecución efectiva del proyecto mediante la planificación estratégica y operativa; la adecuada gestión financiera y administrativa; el seguimiento, la evaluación y la sistematización continua de sus resultados y experiencias. Adicionalmente, se busca generar información estratégica de la línea base, evaluación intermedia y final, sistematizar las experiencias mediante una plataforma de seguimiento y evaluación de costos y financiamiento del proyecto.

Y se basa en la teoría de proyectos, administración científica y conceptos de la variable “X”, que es la efectividad de las áreas funcionales de los planes de negocio del Proyecto Avanzar Rural de la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023, donde se analizará la eficacia y eficiencia de las cinco (05) áreas funcionales del componente 2 (Desarrollo de negocios rurales sostenibles e inclusivos del Proyecto Avanzar Rural) que son Dirección, producción y control de calidad, gestión ambiental, finanzas y contabilidad y la quinta área funcional de comercialización y ventas, y la variable “Y” que es el nivel socioeconómico según el método de medición de la línea de pobreza y las necesidades básicas insatisfechas; lo que permitirá determinar el grado de significancia y relación entre variables.

### **1.2.2. Justificación teórica-práctica**

Esta investigación determinará la efectividad de los planes de negocio del Proyecto Avanzar Rural en el nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo, esto ayudará al proyecto y a los intervinientes a encontrar falencias en su ejecución, proponer estrategias de mejora y fortalecer las áreas que están dando resultados en beneficio de las familias participantes.

### **1.2.3. Justificación institucional y personal**

Este trabajo de investigación servirá de base para nuevas investigaciones y para la Universidad Nacional de Cajamarca, porque constituye el aporte que hace esta institución a la sociedad.

Institucionalmente se beneficiará a las organizaciones de la provincia de San Pablo financiadas por el Proyecto Avanzar Rural y el Proyecto mismo de los resultados que se obtenga, como fuente para implementar actividades de mejora para beneficio de las familias.

Desde inicios del año 2021 hasta la fecha el investigador tiene consultorías en ejecución y liquidación de planes de negocio en la oficina zonal San Miguel San Pablo y conoce la realidad de las Asociaciones que han sido cofinanciadas por el Proyecto Avanzar Rural desde el año 2020 al año 2023 en la provincia de San Pablo, además el investigador está imbuido con el objeto de estudio, capacitado y motivado en metodologías de investigación científica. No obstante, el investigador busca con su experiencia fortalecer y proponer una propuesta de mejora según los resultados obtenidos en la presente investigación.

### **1.3. Delimitación de la investigación**

#### **1.1. Delimitación espacial**

Organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, región de Cajamarca del año 2020 al año 2023.

#### **1.3.2. Delimitación temporal**

La investigación se realizó en el periodo: 2020 – 2023

#### **1.3.3. Delimitación temática**

La investigación analiza la efectividad de los planes de negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural y nivel socioeconómico de las familias beneficiadas de la provincia de San Pablo en el periodo 2020-2023.

#### **1.3.4. Delimitación social**

La investigación estudia a las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo en el periodo 2020-2023.

### **1.4. Limitaciones del estudio**

Para el recojo de información de la presente investigación se aplicó el instrumento de encuesta que se elaboró un formulario de Google, y las personas adultas, mayores y analfabetos/as desconocían el manejo del formulario, por lo que se envió el formulario mediante WhatsApp a las personas que contaban con

internet en el lugar que radican, y a las personas que no contaban con internet y desconocían el llenado del formulario se realizó de manera presencial en las visitas que realizaba como parte del trabajo de ejecución y liquidación de los planes de negocio.

## **1.5. Objetivos de la investigación**

### **1.5.1. Objetivo general**

Determinar la efectividad de los planes de negocio en el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.

### **1.5.2. Objetivos específicos**

- a. Analizar la efectividad de las cinco (05) áreas funcionales de los planes de negocio del Proyecto Avanzar Rural de la provincia de San Pablo, periodo 2020 - 2023.
- b. Analizar el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo.
- c. Proponer una estrategia de mejora.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Marco legal**

##### **2.1.1. Decreto Legislativo 997**

Decreto legislativo que establece la naturaleza jurídica, el ámbito de competencia, las funciones y la organización interna del ministerio de Agricultura y Riego en beneficio de la agricultura.

##### **2.1.2. Ámbito de competencia del Ministerio de Agricultura**

El Ministerio de Agricultura es el órgano rector del Sector Agrario y establece la Política Nacional Agraria, la cual es de obligatorio cumplimiento en todos los niveles de gobierno. El Sector Agrario comprende las tierras de uso agrícola, de pastoreo, las tierras forestales, las eriazas con aptitud agraria, los recursos forestales y su aprovechamiento; la flora y fauna; los recursos hídricos; la infraestructura agraria; las actividades de producción, de transformación y de comercialización de cultivos y de crianzas; y los servicios y actividades vinculados a la actividad agraria como la sanidad, la investigación, la capacitación, la extensión y la transferencia de tecnología agraria, conforme a la Política Nacional Agraria y a lo establecido en la Constitución Política del Perú, demás leyes vigentes y su Reglamento de Organización y Funciones.

##### **2.1.3. Resolución directoral ejecutiva N°100-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE**

Resolución que aprueba la creación del Núcleo Ejecutor Central (NEC) del Proyecto de Inversión denominado "Mejoramiento y ampliación de los servicios públicos para el desarrollo productivo local en los ámbitos de la sierra

y selva del Perú -5 departamentos"-AVANZAR RURAL que dependerá técnicamente de la Dirección de Desarrollo Agrario como órgano de línea de AGRO RURAL; el Manual Operativo del Proyecto de Inversión denominado "Mejoramiento y ampliación de los servicios públicos para el desarrollo productivo local en los ámbitos de la sierra y selva del Perú - 5 departamentos" - AVANZAR RURAL, con un costo de inversión de S/ 238'343,760.00 (Doscientos treinta y ocho millones trescientos cuarenta y tres mil con setecientos sesenta y 00/100 Soles) con Código Único de Inversiones CUI N° 2471146, y la conformación de la unidad coordinadora del proyecto (UCP) bajo la modalidad de Núcleo Ejecutor por profesionales que ocupen los siguientes cargos:

- A. Un Coordinador Ejecutivo quien lo Preside;
- B. Un Administrador;
- C. Un Especialista en Seguimiento y Evaluación;
- D. Un Especialista en Negocios Rurales;
- E. Un Especialista en Desarrollo de Mercados;
- F. Un Especialista en Recursos Naturales y Cambio Climático;
- G. Un Especialista en Gestión del Conocimiento y Comunicaciones y;
- H. Un Especialista en Género y Juventud.

## **2.2. Antecedentes de la investigación**

### **2.2.1. A nivel Internacional**

Vivar Arrieta y Sánchez Varela (2020): *Evaluación ex - post proyecto quinua y su impacto socioeconómico en las familias asociadas, Chimborazo-Ecuador*, analizaron el grado de efectividades de las acciones emprendidas por

la Corporación de Productores y Comercializadores Orgánicos “Bio Taita Chimborazo” en función de sus logros e impactos en el campo socioeconómico de sus asociados, mediante la comparación de personas no asociadas del mismo sector y actividad, en el que determina un nivel bajo del impacto, debido a que las actividades de la Corporación se centran más en el desarrollo productivo y distributivo que en el desarrollo de los asociados, es decir, que los proyectos generados no reinvierten su influencia en las bases de la organización sino al desempeño corporativo, pero impactan positivamente en la situación económica de las familias.

Machacón Miranda y Marrugo Juliao (2015) en su investigación: *Impacto socioeconómico y organizacional del proyecto de expansión de la refinería de Cartagena en las empresas proveedoras y población vinculadas a reficar – CB&I*, cuyo objetivo es analizar el impacto socioeconómico y organizacional del proyecto de expansión de la refinería de Cartagena en las empresas proveedoras de productos y servicios vinculadas a REFICAR – CB&I, el estudio tiene una premisa basada en la baja participación de las empresas locales en los portafolio demandados por el MEGAPROYECTO, mediante encuesta a los gerentes de las empresas y obtención de información secundaria mediante análisis de información relevante, se llega a la conclusión, que los MEGAPROYECTOS influyen con impacto los diferentes sectores y alteran la vida social de las poblaciones, entorno, estilo de vida y condiciones transitorias creando situaciones económicas no sostenibles, inducir en el fenómeno de la riqueza temporaria, también en los indicadores macroeconómicos locales que se basan en el análisis de impacto, de manera general el impacto socioeconómico causado por los MEGAPROYECTOS es

positivo con algunas consecuencias sociales de implementación.

Ojeda Velasco (2016) en su tesis de maestría titulada: *Proyectos productivos locales y reestructuración socio-económica en el municipio de San Juan Lalana, Oaxaca*. Esta investigación planteo la implementación de programas de apoyo a proyectos productivos en municipios con altos índices de marginación y presencia indígena financiados por la Comisión Nacional para el Desarrollo de los pueblos Indígenas (CDI) y su incidencia en el desarrollo local. El instrumento de análisis utilizado fue un cuestionario para un grupo de proyectos productivos, entrevistas abiertas a actores claves y análisis del marco teórico del desarrollo de los pueblos Indígenas. Se concluye que las reestructuraciones socioeconómicas en su conjunto, derivadas de los proyectos productivos, resultan limitadas para incidir en el desarrollo local del municipio, esto debido a las mismas ineficiencias y deficiencias de los proyectos productivos para generar una reestructuración socioeconómica.

### **2.2.2. A nivel Nacional**

Paullo Farfán (2024) en su tesis titulada: *Proyectos de inversión pública en educación básica regular y su influencia en el crecimiento socioeconómico de la población de la región de Cusco, periodo 2007 – 2021*, tuvo por objetivo determinar la conexión entre la realización de planes públicos en enseñanza general y el incremento de la retribución económica y el cumplimiento de requerimientos comunitarios de los moradores de la localidad de Cusco, durante los años 2017 al 2021, donde concluye, que los proyectos de inversión pública en educación básica regular influye directamente en el crecimiento socioeconómico de la población de la región Cusco, se ve reflejada en el crecimiento económico, la educación, la salud, acceso a servicios básicos y el

empleo de la población de la región Cusco. La educación y el crecimiento socioeconómico están estrechamente relacionados, ya que la educación es un factor clave para el desarrollo económico de un país y para el desarrollo socioeconómico de sus habitantes. La educación de calidad es fundamental para: disminuir la pobreza y la desigualdad, aumentar la productividad, ingresos y calidad de vida de las personas, y construir una fuerza laboral calificada y flexible

Tuesta Vela (2021) en su tesis titulada: *La aplicación del Project Finance al desarrollo de proyectos bajo el esquema de asociaciones público-privadas en el Perú*, menciona que las Asociaciones Público-Privadas se caracterizan por tener la finalidad de proveer un servicio público, el privado asume parte significativa del riesgo y es el responsable de la operación del proyecto, y el pago está siempre vinculado al desempeño. Este esquema de promoción de proyectos se justifica así en la generación de eficiencias para la obtención del mayor valor por dinero para el Estado.

### **2.2.3. A nivel Regional**

Rabanal Vargas (2021) en su tesis titulada: *la inversión financiera del fondo social la granja y su influencia con el desarrollo socioeconómico de las zonas beneficiarias del distrito de Querocoto, Chota 2019*, se utilizó el diseño no experimental, de tipo transversal y aplicada en una muestra de 385 beneficiarios de los centros poblados de la Granja y Paraguay, cuyo objetivo general fue determinar cómo fue la inversión financiera del fondo social la granja tiene influencia con el desarrollo socioeconómico de las zonas beneficiarias del distrito de Querocoto, Chota 2019, llegando a la conclusión, que, la inversión financiera del fondo social la granja se posiciona en un nivel

medio en cuanto a sus tres dimensiones, con 78% en proyectos de atención humanitaria, 75% en proyectos de infraestructura y 72% en proyectos de generación de empleo; por lo que se evidencia una ineficiente ejecución de la inversión financiera social en las zonas beneficiarias, pero que existe una relación directa entre las variables con una correlación de Spearman es  $0 < 0,604 < 1$  a un nivel de significación del 5% .

Pinedo Medina (2020) en su tesis titulada: *Impacto socioeconómico del programa nacional de asistencia solidaria pensión 65 en la calidad de vida de usuarios, distrito de Bambamarca 2013 – 2014*, tuvo como objetivo determinar el impacto socioeconómico del programa nacional de asistencia solidaria pensión 65 en la calidad de vida de los usuarios, del distrito de Bambamarca 2013 – 2014, para dicha investigación aplicó el método hipotético-deductivo y el instrumento de recolección de datos es la encuesta y revisión de documentos, llegando a la siguiente conclusión, que el Programa Nacional de Asistencia Solidaria Pensión 65 ha generado un impacto socioeconómico positivo en la calidad de vida de los adultos mayores usuarios en extrema pobreza del distrito de Bambamarca, generado por los tres aspectos que abarca el programa: subvención económica, campañas de salud y saberes productivos.

Fernández Díaz (2018) en su tesis titulada: *Análisis de la gestión del plan de negocios de la Organización de Productores Agropecuarios la Apalina, promovido por AGROIDEAS y su contribución en la lucha contra la pobreza en Cajamarca 2013- 2016*, determinar la contribución del plan de negocios en la asociación de productores agropecuarios de la Apalina, a reducir los niveles de pobreza, que pertenece al distrito de la Encañada en la región de Cajamarca, usó el método de investigación inductivo-deductivo y los instrumentos de

recolección de datos fue la encuesta y el análisis documental, llegando a la conclusión, que la implementación del Plan de Negocio promovido por AGROIDEAS ha permitido incrementar los ingresos económicos de las familias pertenecientes a la Organización de Productores Agropecuarios la Apalina; además mejoró las condiciones de vida de dichas familias pues todo ello se traduce en la mejora de la economía de toda la familia.

## **2.3.Bases teóricas**

### **2.3.1. Teoría de proyecto**

Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK) – Séptima edición y el Estándar para la Dirección de Proyectos, refleja un subconjunto de los fundamentos para la dirección de proyectos que es "generalmente aceptado", es decir, aplicable a la mayoría de los proyectos la mayoría de las veces, con un consenso generalizado de que las prácticas tienen valor y utilidad. Esta guía define al proyecto como un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. La naturaleza temporal de los proyectos indica un principio y un final para el trabajo del proyecto o una fase del trabajo del proyecto. Los proyectos pueden ser independientes o formar parte de un programa o portafolio (p. 31).

### **2.3.2. Gestión de proyectos**

El PMI (2013, como se citó en Lledó & Rivarola, 2007) define la gestión de proyectos como el uso de conocimientos, habilidades y técnicas para ejecutar proyectos eficazmente. Se trata de una competencia de organizaciones, que les permite vincular resultados de un proyecto con las metas comerciales para posicionarse mejor en el mercado.

### **2.3.3. Principios de la dirección de proyectos**

Debido a que los principios de la dirección de proyectos proporcionan orientación, el grado de aplicación y la forma en que se aplican vienen influenciados por el contexto de la organización, el proyecto, los entregables, el equipo del proyecto, los interesados y otros factores. Los principios son internamente coherentes, lo que significa que ningún principio contradice ningún otro principio.

Sin embargo, en la práctica se pueden presentar momentos en que los principios puedan superponerse. Por ejemplo, la orientación para navegar por la complejidad puede presentar información útil para reconocer, evaluar y responder a las interacciones del sistema u optimizar las respuestas a los riesgos.

Las principales etiquetas son:

- A. Ser un administrador diligente, respetuoso y cuidadoso.
- B. Crear un entorno colaborativo del equipo del proyecto.
- C. Involucrarse eficazmente con los Interesados.
- D. Enfocarse en el valor.
- E. Reconocer, evaluar y responder a las interacciones del sistema.
- F. Demostrar comportamientos de liderazgo
- G. Adaptar en función del contexto
- H. Incorporar la calidad en los procesos y los entregables
- I. Navegar en la complejidad
- J. Optimizar las respuestas a los riesgos
- K. Adoptar la adaptabilidad y la resiliencia.
- L. Permitir el cambio para lograr el estado futuro previsto.

#### **2.3.4. Teoría de la Administración científica**

Para Chiavenato (2006) el enfoque típico de la escuela de la administración científica se basa en el énfasis puesto en las tareas. El nombre de esta escuela obedece al intento de aplicar los métodos de la ciencia a los problemas de la administración para alcanzar elevada eficiencia industrial. Los principales métodos científicos aplicables a los problemas de la administración son la observación y la medición. La escuela de la administración científica fue iniciada a comienzos del siglo XX por el ingeniero estadounidense Frederick W. Taylor, a quien se considera fundador de la moderna TGA. Taylor tuvo innumerables seguidores (como Gantt, Gilbreth, Emerson, Ford, Barth y otros) y provocó una verdadera revolución en el pensamiento administrativo y en el mundo empresarial de su época. Al comienzo esta escuela se propuso eliminar el desperdicio y las pérdidas sufridas por las empresas y elevar los niveles de productividad mediante la aplicación de métodos y técnicas de ingeniería industrial. (p.75)

#### **2.3.5. La administración como ciencia**

Taylor (como se citó en Chiavenato, 2006) afirma que la organización y la administración deben estudiarse y tratarse como ciencia, no empíricamente. La improvisación debe dar lugar a la planeación; el empirismo, a la ciencia: la ciencia de la administración. El hecho de haber sido el primero en hacer un análisis completo del trabajo (incluso de los tiempos y de los movimientos), de establecer estándares precisos de ejecución, entrenar al operario, especializar al personal aun el de dirección e instalar una oficina de planeación, en resumen, de asumir una actitud metódica al analizar y organizar la unidad fundamental de cualquier estructura, adoptando ese criterio hasta en la cima de la

organización, lo eleva a una altura poco común en el campo de la organización (p. 77).

Chiavenato (2006), los elementos de aplicación de la administración científica en los estándares de producción son: estandarización de máquinas y herramientas, métodos y rutinas para ejecución de tareas y premios de producción para incentivar la productividad. El principal objetivo de la administración debe ser asegurar el máximo de prosperidad al patrón y al empleado. El principio de máxima prosperidad para el patrón y máxima prosperidad para el empleado debe constituir los dos fines principales de la administración. En consecuencia, debe haber identidad de intereses entre empleados y empleadores (p. 77).

### **2.3.6. Principios de la administración científica**

Principios de la administración científica según (Taylor, como se citó en Chiavenato, 2003, p. 83):

Principio de planeación: sustituir el criterio individual, la improvisación y la actuación empírico práctica del operario en el trabajo por los métodos basados en procedimientos científicos. Cambiar la improvisación por la ciencia mediante la planeación del método de trabajo.

M. Principio de preparación: seleccionar científicamente los trabajadores de acuerdo con sus aptitudes y prepararlos y entrenarlos para producir más y mejor, en concordancia con el método planeado. Disponer y distribuir racionalmente las máquinas y los equipos de producción.

- N. Principio de control: controlar el trabajo para cerciorarse de que está ejecutándose de acuerdo con las normas establecidas y según el plan previsto. La gerencia debe cooperar con los empleados para que la ejecución sea la mejor posible.
- O. Principio de ejecución: asignar atribuciones y responsabilidades para que el trabajo se realice con disciplina.

## 2.4.Marco conceptual

### 2.4.1. Efectividad de los planes de negocio del Proyecto Avanzar Rural

#### A. Definición de efectividad

Polanco (2021) define a la efectividad como *“la capacidad o facultad para lograr un objetivo o fin deseado, que se han definido previamente, y para el cual se han desplegado acciones estratégicas para llegar a él”* (p.30).

La efectividad está conformada por dos dimensiones: eficacia y eficiencia.

#### B. Definición de las dimensiones

**Eficacia:** medida en que se logran o se espera lograr los objetivos de la intervención (Plan de seguimiento, evaluación y gestión del conocimiento del Proyecto Avanzar Rural, 2021, p. 8).

**Eficiencia:** medida en que se obtienen los resultados, objetivos y procesos de acuerdo con los recursos e insumos disponibles (tiempo, habilidades técnicas, costos, entre otros) (Plan de seguimiento, evaluación y gestión del conocimiento del Proyecto Avanzar Rural, 2021, p.8).

### **C. Definición de plan de negocio**

Weinberger (2009) en su libro Plan de Negocios, nos dice que “*el plan de negocios es un documento escrito, que permite responder a cinco preguntas esenciales que todo empresario o inversionista desea resolver*” (p.15):

- P. ¿En qué consiste la idea de negocio y cuál es el modelo de negocio planteado?
- Q. ¿Quiénes dirigirán la empresa y por qué se debería creer en ellos?
- R. ¿Por qué se debería creer en el éxito empresarial?
- S. ¿Cuáles son los mecanismos y las estrategias que se van a utilizar para lograr la visión, la misión y los objetivos propuestos?
- T. ¿Cuáles son los recursos humanos, materiales, financieros y de información necesarios para llevar a cabo las actividades que nos permitan alcanzar los objetivos planteados?

Weinberger (2009) afirma que “el plan de negocios es una herramienta de comunicación, que permite enunciar en forma clara y precisa la visión del empresario, las oportunidades existentes en el entorno, los objetivos y las estrategias planteadas, los procesos para el desarrollo de las actividades programadas, los resultados económicos y financieros esperados y las expectativas de crecimiento de la empresa. Esta herramienta es muy útil tanto para nuevas empresas, como para empresas ya existentes que desean incorporar a su actividad nuevos negocios” (Pág. 15).

## **D. Componentes de los planes de negocio del Proyecto Avanzar Rural**

El Proyecto Avanzar Rural (2022) señala en su Plan Operativo Anual 2022, que el PN es una herramienta de planificación de corto plazo, que permite establecer objetivos que se deben cumplir y estipula las acciones a seguir en los cuatros componentes, tal como se detalla:

### **a. Componente 1.- Aprovechamiento sostenible de recursos naturales**

La acción estratégica en este componente consistirá en la elaboración y ejecución de Planes de Gestión de Recursos Naturales Asociados a Negocios Rurales (PGRNA) en bienes públicos, semi públicos o comunales, con un enfoque territorial por microcuenca y sub cuenca que generen impacto en el desarrollo económico, social y ambiental en los territorios intervenidos y tendrán una duración de 20 meses. En base a estos PGRNA, se construirá los Programas Provinciales de Recursos Naturales, que facilitará como instrumento marco y guía en los tipos de intervenciones en cada provincia (p.9).

Los Objetivos que se presente alcanzar en este Componente son:

- U. Contribuir a reducir el impacto del clima sobre el ingreso neto de los agricultores en el ámbito de intervención del proyecto, mediante la implementación de Planes de Gestión de Recursos Naturales Asociados a Negocios Rurales (PGRNA)
- V. Identificar las necesidades de gestión de recursos naturales, riesgos ambientales y climático de las organizaciones de pequeños productores mediante procesos participativos y con enfoque de género e interculturalidad en el marco de la formulación de los Planes de negocios del Componente 2

W. Elaborar los PPRN como instrumento marco y guía que oriente el tipo de intervenciones en cada provincia, los mismos que serán formulados y ejecutados en base a los Planes de Gestión de Recursos Naturales-PGNRA a intervenir en bienes públicos, semi públicos y comunales.

**b. Componente 2.- Desarrollo de negocios rurales sostenibles e inclusivos**

Las principales actividades son el cofinanciamiento de planes de negocios avanzados, de consolidación y escalamiento, de jóvenes que tienen una duración de dos años (P.10).

Los objetivos que se pretende alcanzar son los siguientes:

X. Desarrollar y fortalecer de capacidades productivas y/o de transformación de los pequeños productores y productoras en producción, gestión empresarial y organizacional con enfoque de cadena de valor hasta la comercialización de bienes y servicios.

Y. Fortalecer la inclusión de los productores y productoras en los sistemas financieros formales e integrales como cajas, cooperativas, bancos u otros con una oferta de servicios financieros e innovaciones para su acceso y uso. Con la finalidad de incrementar la capacidad de inversión en cada organización, a través del financiamiento para implementar mejoras en sus emprendimientos, alcanzando así una mayor competitividad en sus iniciativas rurales.

Z. Lograr la asociatividad agroempresarial con enfoque de mercado como eje orientador de los procesos productivos (primero estudio de la demanda del producto en el mercado y de acuerdo a ella oriento la producción), así como agronegocios digitales y bancables

AA. Lograr que las organizaciones productivas cofinanciados por el proyecto identifiquen necesidades y deseos del mercado objetivo y se adapten para ofrecer los productos o servicios de forma más eficiente que la competencia.

BB. Lograr que las organizaciones de productores y productoras apliquen las herramientas digitales para la transformación de plan de negocio, articulación comercial, gestión del negocio y otros.

CC. Lograr que los productores y productoras organizados identifiquen las características, atributos y beneficios del producto ya que los clientes compran beneficios antes que características y atributos del producto.

**c. Componente 3.- Desarrollo de capacidades y gestión de conocimiento**

Objetivos que se pretende alcanzar son los siguientes (p.10):

DD. Lograr y fortalecer las alianzas estratégicas existentes que nos permita generar una oferta de servicios financieros y no financieros e innovaciones para el acceso y uso de las organizaciones de pequeños productores agrarios en el desarrollo de sus negocios rurales.

EE. Garantizar el acceso y uso a la organización de pequeños productores rurales (OPP) en el sistema financiero formal para el apalancamiento de sus negocios.

FF. Lograr la creación y fortalecimiento de UNICAS (Unión de Créditos y Ahorros) con las organizaciones de productores cofinanciados por el proyecto con el fin de ofrecer servicios de ahorro y préstamo a sus miembros

GG. Incrementar el fortalecimiento de capacidades de talentos rurales y jóvenes para mejorar la prestación de servicios de talentos locales.

HH. Asegurar el acceso a mercados y promoción comercial para la vinculación con diversos mercados y contactos que les permitan mejorar la comercialización de sus productos.

II. Promover la educación financiera y los incentivos para la apertura de cuentas de ahorros para mujeres y jóvenes beneficiarias de planes de negocios

**d. Componente 4.- Gestión y administración del proyecto**

Los objetivos que se pretende alcanzar son los siguientes (pp. 10-11).

JJ. Lograr el desarrollo de las personas en iniciativa, orientado a los resultados y trabajo en equipo.

KK. Implementar el sistema de seguimiento y evaluación participativo, donde los diferentes actores participantes se involucren en forma gradual y sostenido en el aprendizaje continuo.

LL. Fortalecer el sistema de seguimiento y evaluación, con recursos informáticos que permiten la recopilación de información que conlleven a cumplir con los indicadores del Marco Lógico del Proyecto.

MM. Se buscará inspirar en la cultura organizacional de los colaboradores del proyecto para que estos apunten todas sus metas y objetivos en satisfacer las necesidades de la organización de pequeños productores, asimismo, los colaboradores serán más emprendedores y adoptarán los problemas como una oportunidad para aportar al bienestar de la población objetivo.

## **E. Áreas funcionales de los planes de negocio del Proyecto Avanzar Rural**

### **a. Dirección**

Promover la asociatividad y el fortalecimiento de capacidades e implementación de herramientas de gestión empresarial y organizacional.

### **b. Producción/control de calidad**

Incrementar la producción/productividad, mediante el equipamiento, acondicionamiento y asistencias técnicas en la línea productiva de cada OPP.

### **c. Gestión ambiental**

Reducir y mitigar los riesgos ambientales y climáticos en la actividad productiva, mediante la eficiente gestión de residuos sólidos y líquidos, capacitaciones e implementaciones de acciones.

#### **d. Finanzas y contabilidad**

Fortalecer las competencias de los socios (as) en finanzas y contabilidad, mediante el asesoramiento y acompañamiento en la ejecución del plan de negocio.

#### **e. Comercialización y ventas**

Fortalecer competencias en articulación comercial y ventas, mediante capacitaciones en estrategias de articulación comercial, implementación de registro sanitario, registro de marca, plan de producción, plan estratégico, plan operativo para lograr el posicionamiento del producto en el mercado.

### **F. Otros conceptos**

#### **i. Definición de Proyecto**

Lledó y Rivarola (2007) afirman que *“un proyecto es un desafío temporal que se enfrenta para crear un único producto o servicio. Todo proyecto tiene un resultado deseado, una fecha límite y un presupuesto limitado”* (p. 30).

*“Como resultado del proyecto se obtiene un único producto o servicio que no se ha realizado con anterioridad”* (Lledó & Rivarola, 2007, p.30).

#### **ii. Ciclo de vida de un proyecto**

Lledó y Rivarola (2007) mencionan que los proyectos se dividen en distintas fases, a estas fases en su conjunto se les denomina ciclo de vida del proyecto (p. 32).

NN.	Inicio
OO.	Planificación
PP.	Ejecución

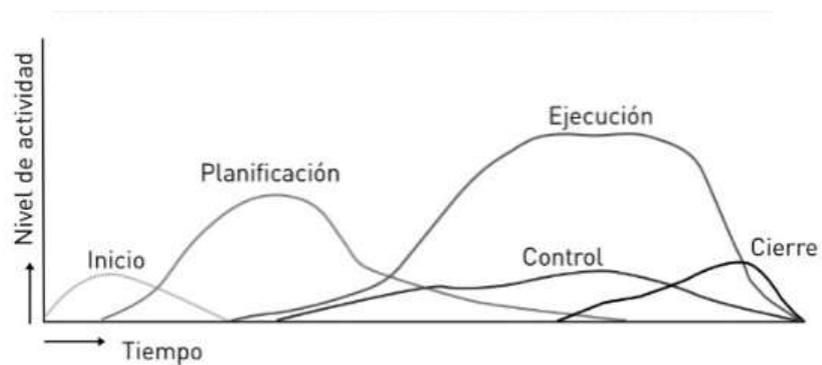
QQ. Control

RR. Cierre

Cada fase del proyecto se considera concluida cuando se hayan cumplido los entregables. Los entregables con bienes o servicios bien definidos y verificables que son resultado o se producen durante la ejecución del proyecto.

**Figura 1**

Ciclo de vida de un proyecto



Nota: Tomada de la Guía PMBOK - Séptima edición (2021)

### iii. Gestión de proyectos

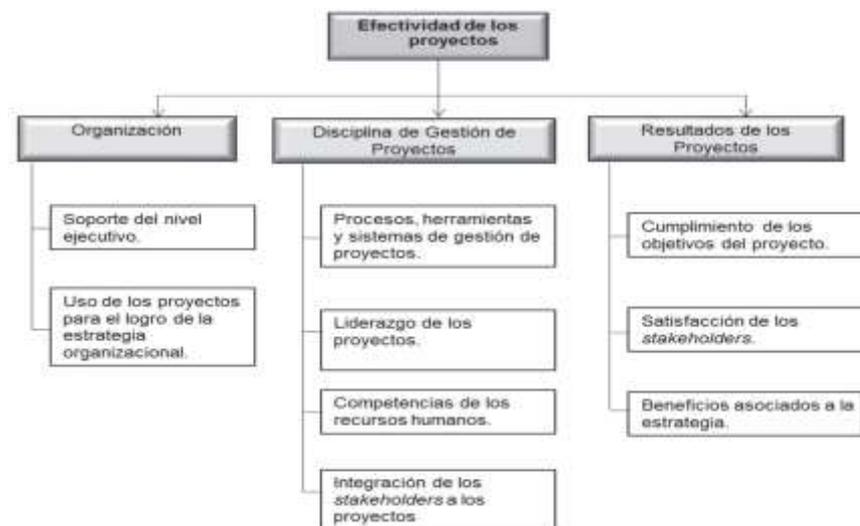
Ariza (2017) explica que la gestión de proyectos no solo implica coordinar actividades y asignar recursos, sino también integrar el trabajo de diversas personas con expectativas distintas, por lo que plantea la primera pregunta de investigación: “¿cuáles son los criterios para medir la efectividad de la gestión de los proyectos, desde la perspectiva de los diferentes *stakeholders* de una organización?” (p. 76)

#### iv. Efectividad en la gestión de proyectos

Belout (1998, como se citó en Ariza, 2017) señala que la efectividad en los proyectos ha sido relacionada con los términos de éxito y desempeño, sin hacer ninguna diferenciación.

**Figura 2**

*Efectividad de los proyectos*



Nota. Tomada de la Guía PMBOK Séptima edición (2021)

#### v. Medición de la efectividad de los proyectos

Ariza (2017) indica que los criterios para medir la efectividad de los proyectos se pueden ubicar en tres categorías: a) aspectos relacionados con la organización, b) aspectos que se asocian a la disciplina de gestión de proyectos y c) aspectos que referencian resultados de los proyectos (pp. 3–4).

#### vi. Stakeholders o interesados

Lledó y Rivarola (2007) explican que los *stakeholders* o interesados son todas aquellas personas que serán afectadas por el proyecto en función de sus

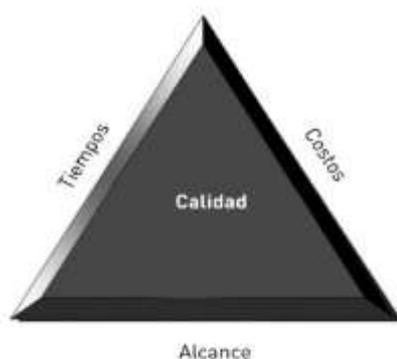
intereses particulares. Entre ellos se encuentran el director del proyecto, los clientes, la organización, los miembros del equipo de trabajo, el gobierno, la comunidad y los inversores (p. 34).

### **vii. Triple restricción**

Lledó y Rivarola (2007) explican que todo proyecto está limitado por tres restricciones básicas: tiempo, costo y alcance. Estas restricciones en su conjunto se conocen como la **restricción triple del proyecto** (p. 34).

**Figura 3**

*Triple restricción de proyectos*



Nota. Tomada de la Guía PMBOK - Séptima edición (2021)

## **2.4.2. Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo**

### **A. Definición de nivel socioeconómico**

El nivel socioeconómico no es una característica física y fácilmente informable, sino que se basa en la integración de distintos rasgos de las personas o sus hogares, cuya definición varía según países y momentos históricos. Así lo muestran las muchas conceptualizaciones sobre “niveles socioeconómicos”, entre ellas citamos: El nuevo diccionario de alfabetización cultural: lo que todo

estadounidense necesita saber, 2002, lo refiere como la posición de un individuo/hogar dentro de una estructura social jerárquica.

Según Vera y Vera (2013), el Centro Nacional de Estadísticas de Educación (NCES) define el nivel socioeconómico como una medida de la posición económica y social relativa de una persona o hogar. A su vez, el Centro de Investigación sobre Educación, Diversidad y Excelencia lo describe como el lugar social de una persona dentro de un grupo, basado en factores como el ingreso y la educación.

### **B. Definición de pobreza**

Altimir (1979, como se citó en Feres & Mancero, 2001) define la pobreza como un síndrome situacional que incluye el infraconsumo, la desnutrición, condiciones precarias de vivienda, bajos niveles educativos, malas condiciones sanitarias, entre otros factores que limitan la integración social.

Feres y Mancero (1999, como se citó en Feres & Mancero, 2001) señalan que existen al menos dos mecanismos para identificar a los hogares pobres: uno es evaluar directamente la satisfacción de necesidades básicas, y el otro, medir los recursos del hogar y determinar si permiten alcanzar un nivel de vida aceptable.

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (2014), los principales indicadores utilizados en el Perú, son:

SS. Línea de Pobreza

TT. Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)

UU. Método de Medición Integrado

VV. Índice de Desarrollo Humano

## **C. Métodos de medición del nivel socioeconómico**

### **i. Aspecto socioeconómico según la línea de pobreza**

Este método centra su atención en la dimensión económica de la pobreza y utiliza el ingreso o el gasto de consumo como medidas del bienestar. Al determinar los niveles de pobreza, se compara el valor per cápita de ingreso o gasto en el hogar con el valor de una canasta mínima denominada línea de pobreza. Cuando se utiliza el método de línea de pobreza por el consumo, se incorpora el valor de todos los bienes y servicios que consume el hogar, indistintamente de la forma de adquisición o consecución.

El INEI (2000) señala que el gasto de consumo es un mejor indicador del bienestar que el ingreso, ya que refleja lo que realmente consume un hogar. Además, al ser una variable más estable que el ingreso, permite una mejor medición de la tendencia del nivel de pobreza (p. 2).

### **ii. Aspecto socioeconómico según las necesidades básicas insatisfechas (NBI)**

Según el INEI (2000), el método de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) considera indicadores relacionados con vivienda, educación, salud e infraestructura pública para evaluar el bienestar individual. Este enfoque se centra en la pobreza estructural, siendo poco sensible a cambios coyunturales, y utiliza indicadores como viviendas inadecuadas, hacinamiento, falta de servicios higiénicos, inasistencia escolar, y bajo nivel educativo del jefe del hogar con alta carga dependiente (p. 3).

Si bien la determinación de las necesidades básicas depende del entorno cultural y económico del país o región donde se está midiendo la pobreza,

existen ciertos indicadores utilizados frecuentemente en los mapas de pobreza de América Latina. Estos indicadores - analizados con detalle en la presente sección- son los siguientes:

**a) Calidad de la vivienda**

Feres y Mancero (2001) indican que para que una vivienda cumpla con un nivel mínimo de habitabilidad, debe ofrecer protección contra factores ambientales, permitir privacidad y comodidad para actividades biológicas y sociales, aislar del medio social y evitar generar sentimientos de privación relativa en sus habitantes (p. 14).

Para evaluar la capacidad de la vivienda de aislar a los individuos del medio natural, los indicadores usualmente utilizados son el tipo de vivienda y los materiales de construcción de la misma (Feres y Mancero, 2001, p. 14).

Feres y Mancero (2001) explican que el indicador de hacinamiento, medido como el número de personas por cuarto, refleja la capacidad de aislamiento social que ofrece una vivienda. Este indicador es muy sensible a variaciones en su umbral crítico, lo que puede afectar significativamente los resultados de la medición de pobreza por NBI (p. 14).

**b) Condiciones sanitarias**

Feres y Mancero (2001) indican que las condiciones sanitarias de una vivienda suelen evaluarse mediante dos indicadores principales: la disponibilidad de agua potable y el acceso a servicios para el desecho de excretas (p. 15).

Según la CEPAL y el PNUD (1989), el abastecimiento permanente de agua de buena calidad y en cantidad suficiente es un indicador clave para

evaluar el acceso al agua. Sin embargo, advierten que la calidad del agua puede deteriorarse durante el traslado o almacenamiento en la vivienda.

Feres y Mancero (2001) señalan que, con información suficiente del censo, es posible generar indicadores detallados sobre la disponibilidad de agua potable, como el origen, forma de abastecimiento y distancia al hogar. Por ejemplo, en el Mapa de Pobreza de Uruguay (CEPAL / DGEC, 1988b), se identificaron varias condiciones como carencias críticas.

CEPAL/DGEC (1988b, como se citó en Feres y Mancero, 2001) sostiene que la mortalidad infantil es mayor en hogares que no disponen de sistemas de eliminación de excretas, e incluso que en zonas urbanas esta mortalidad puede ser más alta que en zonas rurales (p. 16).

Feres y Mancero (2001) explican que la satisfacción de necesidades sanitarias varía considerablemente entre zonas urbanas y rurales, debido a la disponibilidad de infraestructura como el alcantarillado y el agua entubada. Asimismo, ciertos satisfactores, como los pozos ciegos, pueden considerarse adecuados en áreas rurales pero inaceptables en contextos urbanos (p. 16).

### **c) Educación**

Feres y Mancero (2001) consideran como una carencia crítica la existencia de hogares con al menos un niño de entre 6 y 14 años que no asiste a un centro educativo (p. 16).

Feres y Mancero (2001) sostienen que el indicador de inasistencia escolar es útil para identificar privación generalizada y anticipar las oportunidades de integración al mercado laboral, considerándose una carencia crítica la presencia de al menos un niño de entre 6 y 14 años que no asista a la

escuela (p. 16).

Feres y Mancero (2001) indican que, en el caso de la educación, generalmente no se establece una distinción entre áreas urbanas y rurales al definir un nivel crítico, debido a que la educación primaria se considera una necesidad esencial (p. 16).

#### **d) Capacidad económica**

Feres y Mancero (2001) señalan que uno de los indicadores de pobreza considera el porcentaje de población en hogares cuyo jefe tiene primaria incompleta (hasta segundo año) y presenta condiciones como tener cuatro o más personas por cada ocupado o ningún miembro ocupado (p. 17).

Según CEPAL/DGEC (1988b, como se citó en Feres & Mancero, 2001), el nivel educacional del jefe del hogar influye directamente en su capacidad de competir en el mercado laboral, y su impacto se agrava cuando hay una alta proporción de dependientes en el hogar, lo cual limita la movilidad y reduce el acceso a oportunidades de capacitación (p. 17).

### iii. Evolución de la canasta básica familiar en el Perú, 2010-2023

*Tabla 1*

*La canasta básica alimentaria y de consumo en el Perú.*

<b>Periodo</b>	<b>Canasta Básica Alimentaria</b>	<b>Canasta Básica de Consumo</b>
2010	S/ 134	S/ 260
2011	S/ 143	S/ 272
2012	S/ 151	S/ 284
2013	S/ 155	S/ 292
2014	S/ 161	S/ 303
2015	S/ 169	S/ 315
2016	S/ 176	S/ 328
2017	S/ 183	S/ 338
2018	S/ 183	S/ 344
2019	S/ 187	S/ 352
2020	S/ 191	S/ 360
2021	S/ 201	S/ 378
2022	S/ 226	S/ 415
2023	S/ 251	S/ 446

Nota. Datos tomados del REDATAM del Instituto Nacional de Estadística e Informática (2024).

La figura 4 muestra como ha variado el costo de la Canasta Básica Alimentaria por cada peruano. Para el estudio tomaremos como referencia los años 2020-2023. El incremento del año 2020 al año 2021 es de 5.24%, del año 2021 al año 2022 es de 12.44% y del año 2022 al año 2023 el incremento de 11.06%.

En resumen, entre 2020 y 2023 el costo de la CBA en Perú ha tenido una variación acumulada significativa, lo que evidencia un deterioro de las condiciones de seguridad alimentaria y un desafío creciente para la lucha contra la pobreza y la desnutrición.

El INEI menciona que la Canasta Básica Alimentaria (CBA) no solo representa un conjunto de alimentos, sino que está diseñada con base en los

requerimientos calóricos y nutricionales mínimos para una persona adulta en actividad moderada. Esto la convierte en un indicador clave para medir la seguridad alimentaria y la línea de pobreza extrema en el país.

la Canasta Básica Alimentaria (CBA) está conformada por carnes, frutas, verduras, pan, fideos, arroz y bebidas no alcohólicas lo cual evidencia una canasta básica y esencial de alimentación, necesaria para mantener una vida saludable. No obstante, al estar enfocada únicamente en el consumo alimentario, esta canasta deja de lado otras necesidades humanas básicas.

Por ello, el INEI también define una Canasta Básica de Consumo (CBC) más amplia, que incorpora bienes y servicios no alimentarios como vestimenta, salud, transporte y educación. Esto permite una evaluación más integral del nivel de vida de la población y de la pobreza total, ya que reconoce que el bienestar humano no se reduce únicamente al consumo de alimentos.

La diferenciación entre ambas canastas es fundamental para entender las dos principales líneas de pobreza en el país:

- Pobreza extrema (cuando el ingreso no alcanza para adquirir la CBA)
- Pobreza total (cuando el ingreso no cubre la CBC)

Este enfoque permite que los indicadores sociales y económicos sean más precisos, facilitando la formulación de políticas públicas más adecuadas para combatir la inseguridad alimentaria, la exclusión social y la pobreza multidimensional.

## **2.5. Definición de términos básicos**

### **Asociatividad**

La asociatividad se define como un mecanismo de cooperación mediante el cual las pequeñas y medianas empresas unen sus esfuerzos para la creación de valor. Este surge como solución a problemas comunes ocasionados por la insuficiencia del tamaño de las empresas y permite obtener ciertos beneficios como la incorporación de tecnologías; la penetración de nuevos mercados; el acceso de información; la mejora en la productividad; la capacitación de recursos humanos; entre otros (Liendo & Martínez, 2001).

### **Eficacia**

Grado en que se logran los objetivos y metas de un plan, es decir, cuánto de los resultados esperados se alcanzó. La eficacia consiste en concentrar los esfuerzos de una entidad en las actividades y procesos que realmente deben llevarse a cabo para el cumplimiento de los objetivos formulados (Mejía, 1988).

### **Eficiencia**

Es el logro de un objetivo al menor costo unitario posible. En este caso estamos buscando un uso óptimo de los recursos disponibles para lograr los objetivos deseados. (Mejía, 1988)

### **Efectividad**

Este concepto involucra la eficiencia y la eficacia, es decir, el logro de los resultados programados en el tiempo y con los costos más razonables posibles. Supone hacer lo correcto con gran exactitud y sin ningún desperdicio de tiempo o dinero. (Mejía, 1988)

## **Gestión de Proyectos**

La aplicación de las prácticas, las herramientas, técnicas, el conocimiento y las habilidades de la dirección de proyectos ayuda a incrementar las probabilidades de éxito del proyecto.

## **Plan de negocio**

Documento necesario a elaborar para acceder al financiamiento requerido y poder así poner en marcha la propuesta de negocio.

## **Productividad**

La productividad es una herramienta clave para medir la mejora del proceso productivo y realizar una comparación sobre los recursos que son utilizados. Esta puede definirse como un índice entre lo producido y los recursos utilizados para generarlo, aunque pueden existir algunos problemas en su medición como la variación de la especificación del producto y los elementos externos que puedan afectar a la productividad (Carro & González).

## **Proyecto**

Es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único.

## **Resiliencia**

Según la FAO (2019), la resiliencia climática rural se define como la capacidad de los entornos naturales y las sociedades rurales para enfrentar las presiones e impactos producidos por cambios climáticos. Los episodios climáticos más comunes de experimentar son los huaycos, deslizamientos o derrumbes; inundaciones o exceso de lluvia; plagas y/o enfermedades; heladas;

granizadas; sequías; incendios; vientos fuertes, entre otros.

### **Seguridad alimentaria**

Según la Cumbre Mundial de la Alimentación - CMA (1996), la seguridad alimentaria ocurre cuando las personas en todo momento presentan acceso físico, social y económico a alimentos suficientes, inocuos y nutritivos que permitan llevar una vida activa y sana.

## CAPITULO III

### PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS Y VARIABLES

#### 3.1.Hipótesis

##### 3.1.1. Hipótesis general

Los planes de negocio financiados por el Proyecto Avanzar Rural son efectivos en la mejora del nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.

##### 3.1.2. Hipótesis específicas

- a. Las áreas funcionales de los planes de negocio del proyecto Avanzar Rural de la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023 son efectivos en los resultados esperados por el proyecto.
- b. Existe una mejora del nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.

#### 3.2.VARIABLES

##### Variable 1:

Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural

##### Variable 2:

Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo

### 3.3.Operacionalización de los componentes de la hipótesis

**Tabla 2**

*Operacionalización de los componentes de la hipótesis*

Hipótesis	Definición conceptual	Variables	Dimensiones	Indicadores	Índices
<b>Hipótesis general</b>					
Los planes de negocio financiados por el proyecto Avanzar Rural son efectivos en la mejora del nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.	Polanco (2021) Define a la efectividad como la capacidad o facultad para lograr un objetivo o fin deseado, que se han definido previamente, y para el cual se han desplegado acciones estratégicas para llegar a él.	<b>Variable 1</b>	Eficacia	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fortalecimiento de capacidades organizacionales y empresariales</li> <li>- Incremento de la producción</li> <li>- Incremento de los ingresos</li> <li>- Desarrollo de eventos de carácter comercial</li> <li>- Desarrollo de marcas colectivas</li> <li>- Ingreso a nuevos mercados</li> <li>- Acceso a servicios financieros</li> </ul>	Escalas
<b>Hipótesis específicas</b>					
Las áreas funcionales de los planes de negocio del proyecto Avanzar Rural de la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023 son efectivos en los resultados esperados por el proyecto.	La efectividad está conformada por dos palabras: eficacia y eficiencia. La eficacia es lograr un resultado y la eficiencia es lograr el resultado optimizando recursos.	Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el proyecto Avanzar Rural	Eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incremento de la productividad (Productos o Servicios Producidos) / (Recursos Utilizados)</li> <li>- Disminución del costo de producción (s/ unidad productiva)</li> <li>- Incremento del valor de los activos físicos</li> <li>- Uso de instrumentos de gestión</li> </ul>	(1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre
Existe una mejora del nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023	El nivel socioeconómico se entiende la capacidad económica y social de un individuo, una familia o un país.	<b>Variable 2</b>	Social	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vivienda</li> <li>- Educación</li> <li>- Servicios básicos</li> </ul>	
		Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo	Económico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ingreso promedio mensual</li> <li>- Hogares con dependencia económica</li> </ul>	

## CAPÍTULO IV

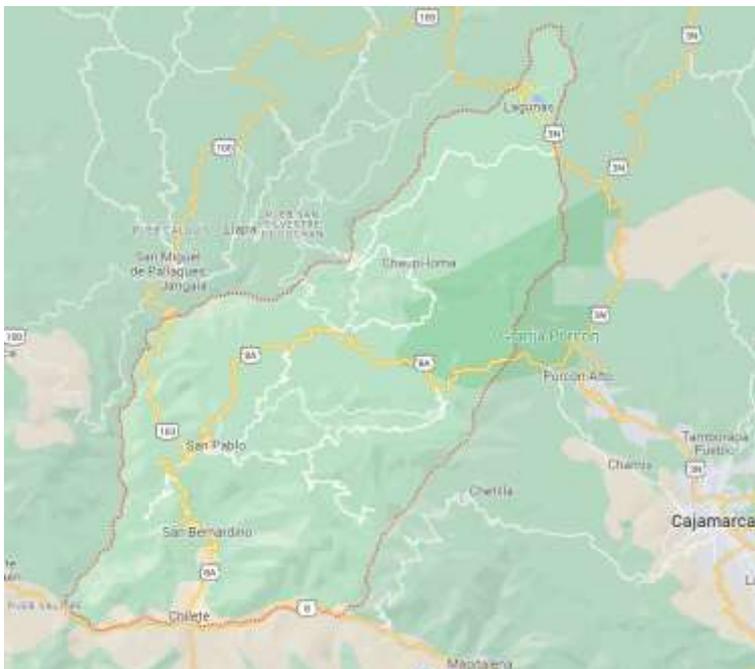
### MARCO METODOLÓGICO

#### 4.1.Ubicación geográfica

Ubicación geográfica: Provincia de San Pablo, región de Cajamarca.

#### Figura 4

*Ubicación geográfica de la provincia de San Pablo*



Nota. Tomado de Google Maps

#### 4.2.Diseño de la investigación

Diseño no experimental, porque las variables serán analizadas tal y como aparecen en la realidad, sin manipularlas, en su contexto natural. Por su temporalidad será transeccional, porque la información que se obtendrá será en un único periodo de tiempo establecido 2020-2023 y propositiva por plantear una propuesta para mejorar el nivel de competitividad.

### 4.3.Método de la investigación

Método deductivo-inductivo: Para la presente investigación se parte de las bases teóricas que sustentan el tema seleccionado, y a partir de esta caracterización genérica, deducimos las categorías de la efectividad aplicados en el nivel socioeconómico de las familias rurales participantes de los planes de negocio del proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo en el periodo 2020-2023.

### 4.4.Población, muestra, unidad de análisis y unidades de observación

#### 4.4.1. Población

La población está constituida por las familias pertenecientes a organizaciones de la provincia de San Pablo participantes de los planes de negocio financiadas por el proyecto Avanzar Rural en el periodo 2020-2023.

Total, de organizaciones: 26

Total, familias: 415

#### 4.4.2. Muestra:

Total, de población: 415, siendo una población finita

Fórmula para el calculo de la muestra:

$$n = \frac{N * Z * p * q}{e * e * (N - 1) + Z * p * q}$$

n= Tamaño de la muestra buscada

N= Tamaño de la población

Z= parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)

e= error de estimación máximo aceptado

p= probabilidad de que ocurra el evento esperado (éxito)

q= (1-p)= probabilidad de que no ocurra el evento esperado

**Tabla 3**

*Datos para el cálculo de la muestra*

Parámetro	Valor
N	300
Z	1.96
P	50%
Q	50%
e	5%

$$n = \frac{415 * 1.96 * 0.50 * 0.50}{0.05 * 0.05 * (415 - 1) + 1.96 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = 133$$

**∴ La muestra es de 133 familias**

Para realizar la entrevista, se eligió a los jefes/as del hogar y que hayan sido socios/as beneficiarios/as del proyecto Avanzar Rural.

**4.4.3. Unidad de análisis**

Los planes de negocio y las áreas funcionales del proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo.

**4.4.4. Unidades de observación**

Las familias rurales participantes del plan de negocio de la provincia de San Pablo

**4.5. Técnicas e instrumentos de recopilación de información**

Las técnicas e instrumentos de recopilación de información dependen de la naturaleza del objeto de estudio (Lozano, 2018).

**La observación:** Proceso sistemático por el cual se obtiene información sobre el tema investigado para ser analizado y cuyo objetivo es la descripción y la interpretación de hechos observados. Se observará la unidad productiva de cada plan de negocio (área de procesamiento, área textil, parcela productiva, entre otros) según la línea productiva.

**La encuesta:** Es una técnica de recopilación de información que es viabilizada a través de un cuestionario previamente elaborado, cuenta con una estructura lógica que no cambia en el proceso de investigación. Se aplicará una encuesta que consta de 24 preguntas que serán realizadas a los jefes/as del hogar y que hayan sido socios/as beneficiarios/as del proyecto Avanzar Rural.

Para las alternativas de respuesta se aplicó la escala de Likert, que consta de cinco (05) alternativas de respuestas, tal como se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 4**

*Alternativas de respuestas*

Alternativas de respuesta	Denotación	Calificación
Siempre	S	5
Casi siempre	CS	4
A veces	AV	3
Casi nunca	CN	2
Nunca	N	1

**Análisis documental:** El instrumento a utilizar será el informe anual del Proyecto Avanzar Rural del año 2023, Actas de revisión de los indicadores de resultado de la oficina San Miguel San pablo y Planes de negocio de las Organizaciones de pequeños productores (OPPs).

#### **4.6. Técnicas de procesamiento, análisis y discusión de resultados**

Para que los datos aporten valor eficaz a la investigación; es necesario someterlos a un proceso de tabulación y elaboración técnica que permita resumirlos, analizarlos e interpretarlos, de tal manera, que la información sea procesada utilizando un procedimiento estadístico cuantitativo. Para la validación de la hipótesis se utilizó la herramienta estadística de IBM SPSS Statistics 25.

#### 4.7. Matriz de consistencia metodológica

**Tabla 5**

*Matriz de consistencia metodológica*

<b>Título: Efectividad de los planes de negocios y el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de san pablo, periodo 2020- 2023</b>				
<b>Problema</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variabes</b>	<b>Nivel de investigación</b>
<p><b>Problema principal:</b></p> <p>¿Cuál es la efectividad de los planes de negocio en el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023?</p> <p><b>Problemas específicos:</b></p> <p>a) ¿Cómo es la efectividad de las áreas funcionales de los planes de negocio del proyecto Avanzar Rural de la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023?</p> <p>b) ¿Cuál es el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el</p>	<p><b>Objetivo general:</b></p> <p>Determinar la efectividad de los planes de negocio en el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <p>a) Analizar la efectividad de las áreas funcionales de los planes de negocio del proyecto Avanzar Rural de la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023.</p> <p>b) Determinar el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo.</p>	<p><b>Hipótesis general:</b></p> <p>Los planes de negocio financiados por el proyecto Avanzar Rural son efectivos en la mejora del nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.</p> <p><b>Hipótesis específicas:</b></p> <p>H<sub>1</sub>: Las áreas funcionales de los planes de negocio del proyecto Avanzar Rural de la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023 son efectivos en los resultados esperados por el proyecto.</p> <p>H<sub>2</sub>: Existe una mejora del nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones</p>	<p>X<sub>1</sub>: Efectividad de los planes de negocio financiadas por el proyecto Avanzar Rural</p> <p>X<sub>2</sub>: Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo.</p>	<p>Tipo investigación Aplicada</p> <p>Nivel de investigación Descriptiva Exploratorio Correlacional</p> <p>Corte: Longitudinal</p> <p>Diseño No experimental</p>

---

**Título: Efectividad de los planes de negocios y el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de san pablo, periodo 2020- 2023**

<b>Problema</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variables</b>	<b>Nivel de investigación</b>
proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023?	c) Proponer una estrategia de mejora.	financiadas por el proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.		

---

## CAPÍTULO V

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### **5.1. Análisis documental del informe anual del Proyecto Avanzar Rural desde el año 2020-2023**

##### **5.1.1. Cofinanciamiento de planes de negocio del 2020 al 2023**

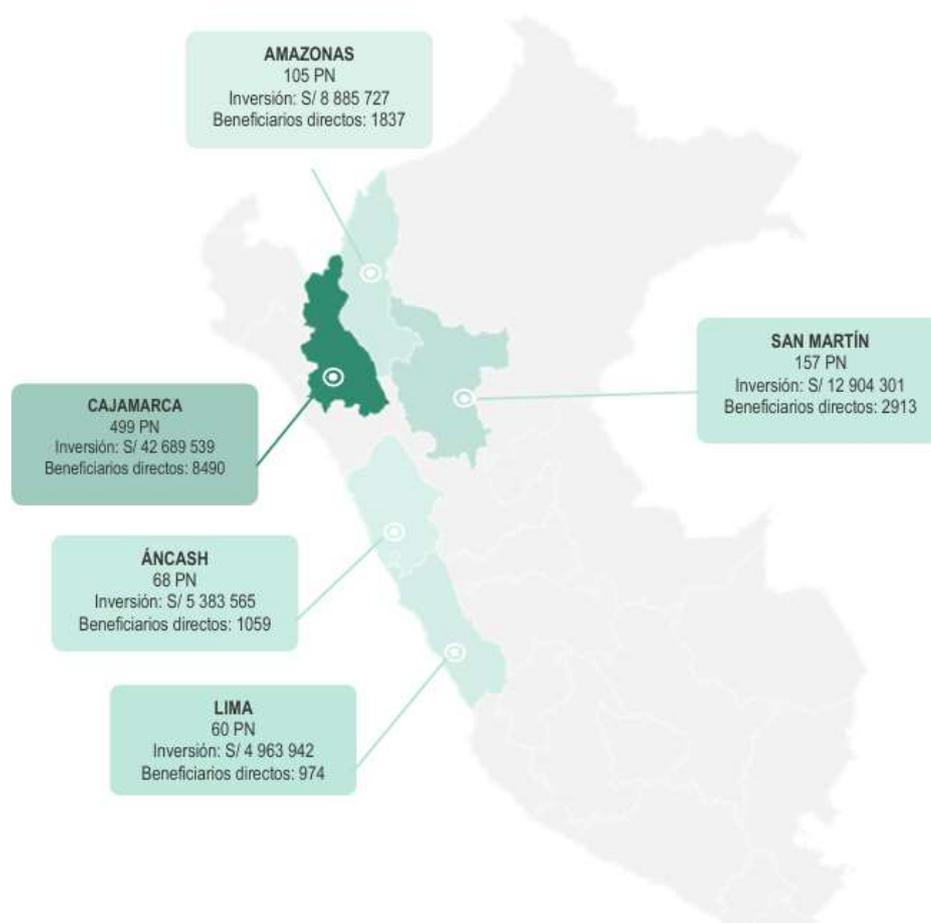
Desde el inicio de intervención del Proyecto Avanzar Rural, desde octubre del 2020 a diciembre del 2023, ha logrado cofinanciar 889 planes de negocio, en los cuales ha invertido recursos de S/74 827 074.00 a nivel de los cinco (05) departamentos de intervención, de los cuales el 57% corresponde a la región de Cajamarca que le corresponde 499 PN.

Cabe precisar que el cofinanciamiento de los planes de negocio es realizado en dos etapas (desembolsos). La primera asciende al 60 % del costo del plan y la segunda, al 40 % restante. En este marco, de los 889 planes de negocio cofinanciados por el proyecto, 580 (65 %) se encuentran en la segunda etapa de su ejecución, es decir, ya han recibido su primer y segundo desembolso para la implementación de sus negocios rurales. Así, la distribución de los recursos totales invertidos en PN de S/ 74 827 074 corresponde a S/ 51 938 772 a primeros desembolsos y S/ 22 888 302 a segundos desembolsos (Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023, p. 53).

A nivel del departamento de Cajamarca, se ha cofinanciado 499 planes de negocio, con una inversión de S/42 689 539, beneficiando a 1059 familias, tal como se muestra en la siguiente figura.

## Figura 5

*Planes de Negocio cofinanciados por el Proyecto Avanzar Rural por departamento, año 2020 – 2023*

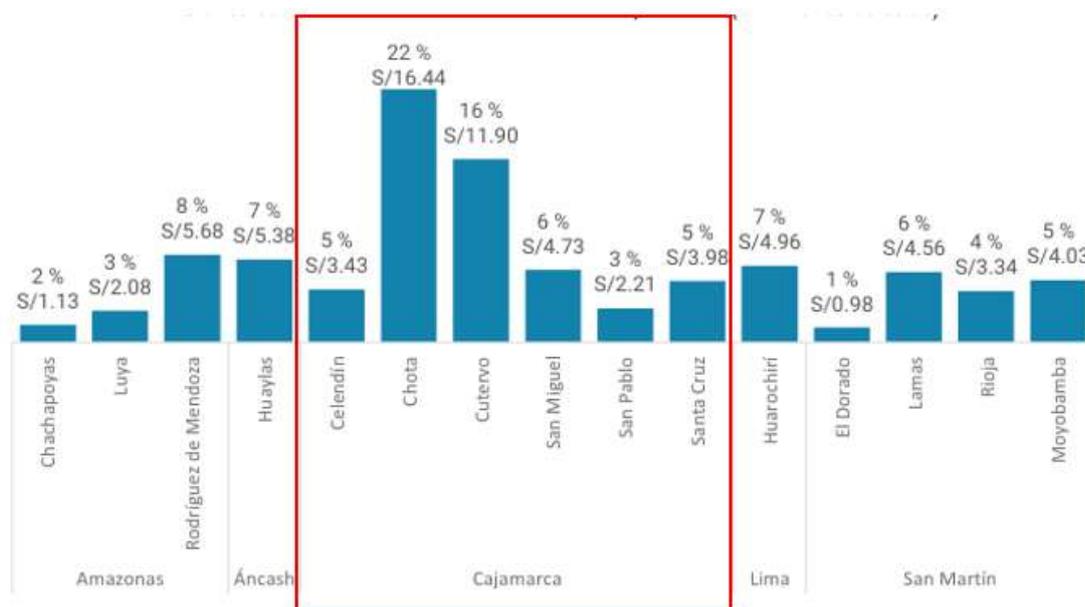


Fuente: extraído del Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023

A nivel del departamento de Cajamarca, cofinancia a las provincias de Celendín, Chota, Cutervo, San Miguel, San Pablo y Santa Cruz, de los cuales 26 organizaciones pertenecen a la provincia de San Pablo con una inversión de S/2 214 899.00, siendo el 3% de la inversión total realizada a la región, como se detalla a continuación.

**Figura 6**

*Inversión 2020 – 2023 de PN a nivel de la región de Cajamarca*



Fuente: extraído del Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023

**Tabla 6**

*Inversión 2020 – 2023 de PN en la provincia de San Pablo*

Departamento	Provincia	N° PN	Inversión S/	
			Provincial	Departamental
<b>CAJAMARCA</b>		<b>499</b>		<b>42 689 539</b>
	Celendín	43	3 434 043	
	Chota	188	16 435 401	
	Cutervo	138	11 901 599	
	San Miguel	56	4 726 985	
	<b>San Pablo</b>	<b>26</b>	<b>2 214 899</b>	
	Santa Cruz	48	3 976 612	

Fuente: extraído del Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023

**5.1.2. Actividades productivas fortalecidas entre el 2020 al 2023 con planes de negocio**

La actividad productiva principal es la crianza de animales menores con 281 planes de negocio, equivalente al 31.6% de los planes, tal como se detalla a continuación.

**Tabla 7**

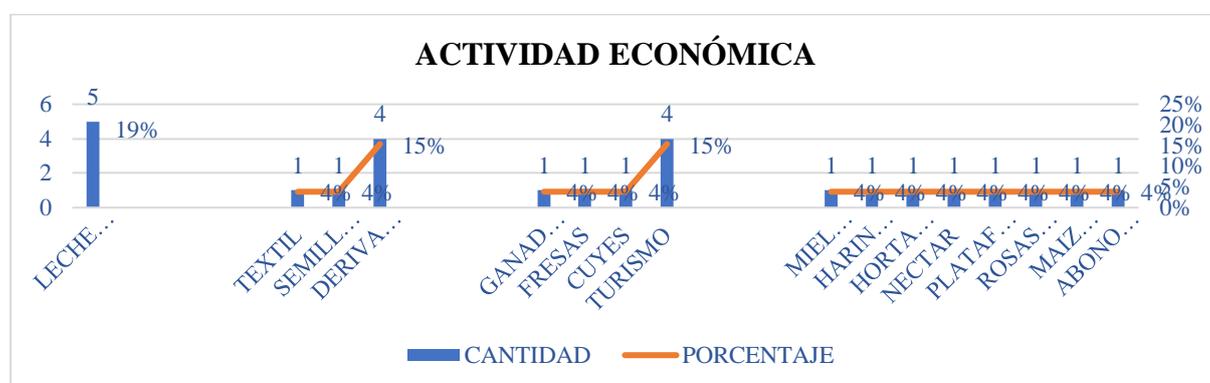
*Actividad económica de las organizaciones de la provincia de San Pablo año 2020-2023*

		N° PN	Beneficiarios	Inversión S/
		<b>889</b>	<b>15 273</b>	<b>74 827 074</b>
Animales menores	31.6 %	281	4784	24 371 330
Agrícola	19.8 %	265	4817	21 798 051
Frutales	9.2 %	82	1472	7 197 543
Animales mayores	7.6 %	68	1196	5 873 304
Derivados Lácteos	6.6 %	59	988	5 040 372
Agroindustria	4.8 %	43	599	3 293 914
Apicultura	3.4 %	30	487	2 417 379
Artesanía	2.5 %	22	353	1 821 957
Servicios Turísticos	1.9 %	17	248	1 161 490
Abonos Orgánicos	0.6 %	5	60	331 340
Hortalizas	0.3 %	3	45	300 000
Floricultura	0.3 %	3	27	172 893
Forestal	0.3 %	3	35	228 371
Piscicultura	0.3 %	3	50	257 200
Servicios	0.2 %	2	97	380 000
Servicios Pecuarios	0.2 %	2	10	139 993
Carpintería	0.1 %	1	5	41 937

Fuente: extraído del Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023

**Figura 7**

*Actividades productivas fortalecidas entre el 2020 al 2023 con planes de negocio*



Fuente: Elaboración propia

De las 26 organizaciones cofinanciadas por el proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, cinco (05) OPP se dedican a la producción de leche fresca de ganado vacuno, cuatro (04) OPP a la producción de derivados lácteos, cuatro (04) OPP al turismo, y una (01) OPP a las demás actividades que son: producción de miel de abeja, producción de harina de maca, hortalizas, elaboración de néctares de fruta, comercialización de productos agropecuarios mediante una plataforma digital, producción de fresas, crianza de cuyes, producción de textiles, rosas en invernadero, siembra de semilla de papa, crianza de ganado de engorde, producción de maíz amarillo y producción de abonos orgánicos.

### **5.1.3. Desarrollo de capacidades y gestión del conocimiento**

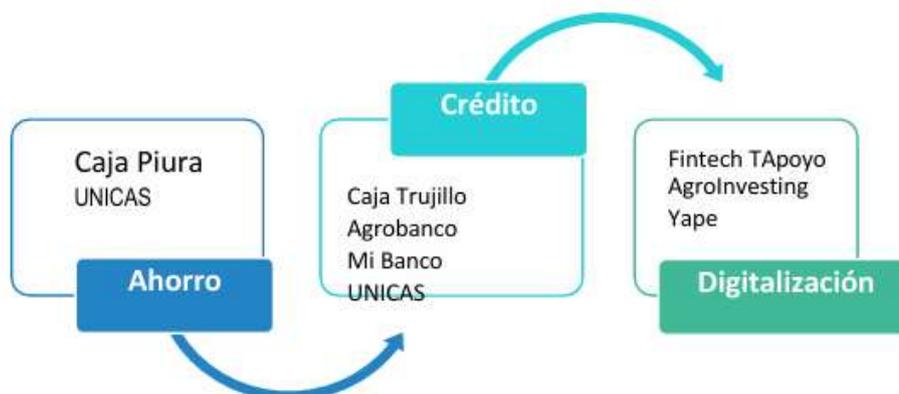
#### **5.1.3.1. Fortalecimiento de servicios financieros y educación financiera**

El proyecto Avanzar Rural y las instituciones públicas y privadas del sistema financiero han creado alianzas estratégicas para seguir trabajando de manera conjunta y fortalecer las capacidades financieras de los/as socios/as mediante la educación financiera tradicional y digital, buscando la inclusión financiera de los pequeños productores.

En el año 2023, el proyecto Avanzar Rural fortaleció las capacidades financieras de los pequeños productores que confían en el sistema financiero y no financiero, que han aprendido desde abrir una cuenta, solicitar un financiamiento y usar billeteras electrónicas como medios de pago (Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023, p. 60).

**Figura 8**

*Alianzas con instituciones financieras y el proyecto Avanzar Rural*



Fuente: extraído del Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023

El proyecto Avanzar Rural ha establecido alianzas estratégicas con aliados muy importantes como son AGROBANCO Y CMAC PIURA, en virtud del cual se han desarrollado diversos talleres y capacitaciones a organizaciones de pequeños productores para que estas soliciten créditos y puedan recibir incentivos si pagan de manera puntual los intereses y la amortización del préstamo. Estos créditos tienen por finalidad fortalecer los planes de negocio, según las necesidades de los usuarios del proyecto.

A nivel departamental, en Cajamarca se encuentra el 43% de los beneficiarios el crédito de AGROBANCO mediante el Fondo AGROPERÚ.

**Tabla 8***Acceso al crédito AGROPERÚ en el año 2023*

Departamento	N° OPP	N° de créditos	Prestamos S/ (en millones)
Amazonas	35	553	5.00
Áncash	5	106	1.28
Cajamarca	128	1593	20.44
Lima	4	140	2.17
San Martín	51	1582	18.57
<b>Total</b>	<b>223</b>	<b>3974</b>	<b>47.46</b>

Fuente: extraído del Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023

En el año 2023 Cajamarca accedió a la mayor cantidad de créditos financieros, con un total de 633 beneficiarios del proyecto, por un importe de S/9 991 646 que fue otorgado por CMAC PIURA.

**Tabla 9***Acceso al crédito de CMAC PIURA en el año 2023*

Departamento	N° de Créditos	N° de Beneficiarios con acceso al crédito	Créditos S/
Amazonas	112	92	1 821 690
Áncash	37	28	613 828
Cajamarca	633	541	9 991 646
Lima	17	16	158 000
San Martín	103	89	1 499 867
<b>Total</b>	<b>902</b>	<b>766</b>	<b>14 085 031</b>

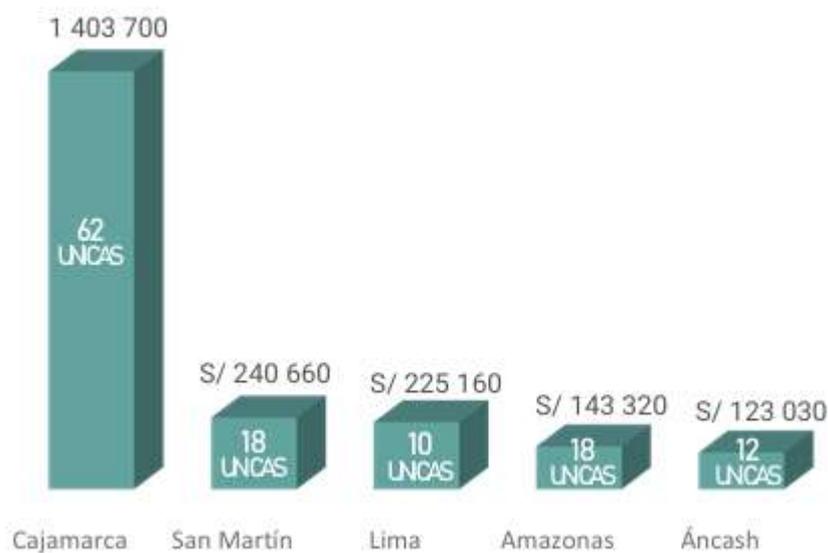
Fuente: extraído del Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023

Cabe destacar que de los 766 productores que accedieron al crédito a través de CMAC PIURA, 300 fueron mujeres, es decir, el 39 % de los usuarios del crédito son mujeres, a quienes se les ha dado visibilidad en el sistema financiero, lo cual fortalece la sostenibilidad económica de sus negocios rurales (Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023, p.64).

El proyecto con la finalidad de brindar una alternativa de ahorro y crédito mediante la autogestión, se crearon las uniones de crédito y ahorro (UNICA) para poder llegar a beneficiarios del proyecto que no pueden acceder a un crédito formal que es a través de una institución financiera.

**Figura 9**

*Capital social generado por la UNICAS a nivel departamental*



Fuente: extraído del Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023

Como se muestra en la figura N°12, de las 120 UNICAS, se observa que en la región de Cajamarca son 62 UNICAS con un capital de S/1 403 700 (un millón cuatrocientos tres mil setecientos y 00/100 soles).

**Figura 10**

*Socios por UNICAS por departamento*



Fuente: extraído del Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023

En la figura precedente se observa que son 1811 socios/as, de las cuales 1001 pertenecen a la región de Cajamarca, siendo la región con mayor participación. En la provincia de San Pablo hasta el año 2023 no existe organización que tenga alguna UNICA.

#### **5.1.4. Taller de desarrollo organizacional con enfoque de género**

Los talleres de desarrollo organizacional con enfoque de género han logrado que las socias y socios tengan un mayor conocimiento acerca de los roles y funciones de la junta directiva y COMAD, y de los instrumentos de gestión en sus organizaciones. También, hay una mayor valoración del rol y compromiso con los procesos del COMAD, por lo cual se viene promoviendo mayor participación de las mujeres y jóvenes en los COMAD de una manera activa (Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023, p.101).

**Tabla 10***Talleres de Fortalecimiento Organizacional por Oficina Zonal*

Departamento	Oficina Zonal	N° Talleres	Participantes			
			Mujeres	Hombres	Total	Jóvenes
<b>AMAZONAS</b>		<b>15</b>	<b>98</b>	<b>93</b>	<b>191</b>	<b>34</b>
	Luya - Chachapoyas	2	10	16	26	4
	Rodríguez de Mendoza	13	88	77	165	30
<b>ÁNCASH</b>		<b>6</b>	<b>31</b>	<b>40</b>	<b>71</b>	<b>12</b>
	Huaylas	6	31	40	71	12
<b>CAJAMARCA</b>		<b>61</b>	<b>459</b>	<b>259</b>	<b>718</b>	<b>138</b>
	Celendín	15	142	72	214	62
	Chota	23	180	99	279	32
	Cutervo	5	30	24	54	24
	San Miguel San Pablo	1	15	11	26	2
	Santa Cruz	17	92	53	145	18
<b>Total</b>		<b>82</b>	<b>588</b>	<b>392</b>	<b>980</b>	<b>184</b>

Fuente: extraído del Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023

En la oficina zonal de San Miguel San Pablo, se realizó un taller en desarrollo organizacional con enfoque de género y juventud, dónde los facilitadores locales de inclusión social han podido identificar potenciales talentos rurales para el fortalecimiento de sus propias OPP. Existen casos donde demuestran que algunas juntas directivas han mejorado su desempeño y la coordinación con los/as socios/as, y con el involucramiento de mujeres en cargos competentes, además se ha reducido el reemplazo de las socias por un familiar en las reuniones o capacitaciones de la OPP y hay más apertura de los hombres al escuchar a las mujeres y valoran más la opinión de los jóvenes.

## **5.1.5. Acceso a mercados y promoción comercial**

### **5.1.5.1. Ferias en mercados locales**

En el Informe Anual 2023 del Proyecto Avanzar Rural, menciona que el proyecto viene promoviendo la articulación de las OPP a espacios de comercialización como son las ferias en mercados locales. Estas ferias cumplen un rol importante en la comercialización de productos a nivel local sobre la base de la venta directa de productos, minimizando la intermediación entre los pequeños productores agrarios y los consumidores. Ello es beneficioso y con menos exigencias de requisitos en comparación a otros canales de comercialización más formales, debido a que les permite a los pequeños productores resolver problemas de bajos volúmenes, logística, continuidad, formas de pago, comprobantes de pago (p.72).

### **5.1.5.2. Apoyo en el Plan Piloto de implementación de la Ley 31071, “Ley de Compras**

#### **Estatales de Alimentos de Origen de la Agricultura Familiar”**

El FIDA y el proyecto Avanzar Rural, a través de UCP y las OZ, colaboran con el Plan Piloto de implementación de la Ley 31071, “Ley de Compras Estatales de Alimentos de Origen de la Agricultura Familiar”, con el objetivo de promover e impulsar la formación de los Comités de Compras Públicas de la Agricultura Familiar (COMPRAGRO), con los Gobiernos Locales (GL) y la Marca de Certificación de la Agricultura Familiar del Perú (MAF) con OPP del ámbito de intervención de proyecto, con encargo directo en el ámbito del departamento de Cajamarca.

### **5.1.5.3. Desarrollo de talleres informativos sobre la Ley 31071 y su reglamento**

El proyecto colabora en la difusión de la Ley 31071, “Ley de Compras Estatales de Alimentos de Origen de la Agricultura Familiar”, desde fines de noviembre del 2021, a través de talleres virtuales dirigidos al equipo técnico de la OZ, OPP y funcionarios de GL, con la facilitación de la Dirección de Asociatividad y Desarrollo Empresarial (DADE - MIDAGRI).

En el año 2023, se desarrollan 8 talleres presenciales y 9 talleres virtuales con la participación de 407 personas.

#### **5.1.5.4. Marca de Certificación Agricultura Familiar del Perú**

Desde el año 2022, el proyecto ha realizado el acompañamiento a las OPP para el trámite y obtención de la Marca de Certificación Agricultura Familiar del Perú con el fin de contribuir a la mejora del posicionamiento de los productos y servicios agrarios de la agricultura familiar, beneficiarios en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales, con características diferenciadas y competitivas. En el 2023, 109 OPP lograron obtener la Marca de Certificación de Agricultura Familiar del Perú. En suma, 149 organizaciones beneficiarias han obtenido esta certificación desde el 2022.

#### **5.1.5.5. COMPRAGRO**

En el año 2023, a raíz de las reuniones presenciales con funcionarios de los gobiernos locales del ámbito del proyecto y con el apoyo del personal del área de mercados de las OZ para la convocatoria y desarrollo de talleres presenciales en Cajamarca (San Miguel, Santa Cruz, Celendín y Chota), en Huaylas y Huarochirí, se logró conformar 4 COMPRAGRO: 2 en Cajamarca, 1 en Áncash y 1 en Lima.

#### **5.1.5.6. Promoción de la comercialización de productos de las OPP que garanticen la inocuidad**

Con apoyo de DIGESA, el proyecto capacita a las OPP que ejecutan sus PN para que garanticen la inocuidad de sus productos o alimentos que venden y que están destinados al consumo humano a fin de proteger la vida y la salud de las personas. A diciembre del 2023, se logró que 59 OPP obtengan el registro sanitario de 86 productos destinados al consumo humano.

**5.1.6. Acta de revisión de los indicadores de los resultados de las organizaciones  
cofinanciadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo año  
2020-2023**

Las actas de revisión de los indicadores de los resultados, se desarrolla en el contexto de seguimiento y evaluación del PN cofinanciados por el Proyecto y la revisión técnica de los indicadores de resultados del PN. En la siguiente tabla se muestra el incremento de los Indicadores de resultados (ingresos, producción, productividad y activos físicos) de los planes de negocio (PN) de las Organizaciones de la provincia de San Pablo año 2020-2023 que ha n sido tomadas de las actas de revisión de los indicadores de los resultados de cada Organización.

**Tabla 11**

*Indicadores de resultados (ingresos, producción, productividad y activos físicos) de los PN de las Organizaciones de la provincia de San Pablo año 2020-2023.*

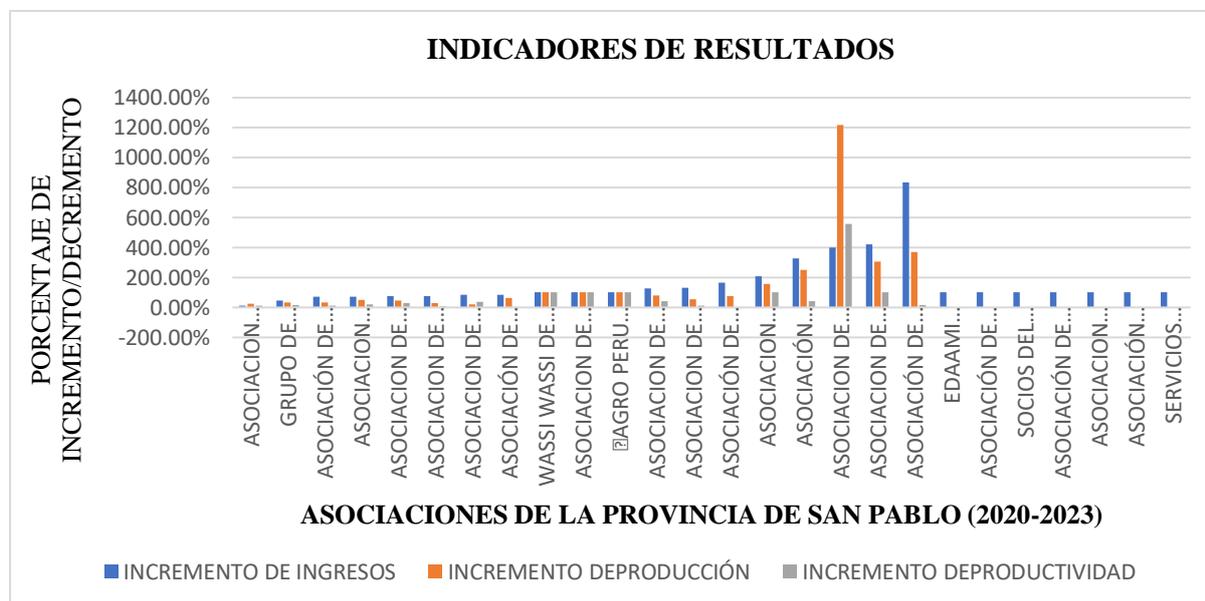
N°	ORGANIZACIONES	INGRESOS	PRODUCCIÓN	PRODUCTIVIDAD	ACTIVOS FÍSICOS
01	Asociación Productores Agropecuarios El Ingenio Del Perú	12.88%	23.34%	10.55%	100.00%
02	Grupo De Artesanos "San Pablo De Chalaques"	44.21%	35.16%	15.10%	321.73%
03	Asociación De Ganaderos Y Productores Los Héroes Del 13 De Julio El Regalado	70.78%	34.25%	12.60%	489.16%
04	Asociación Agrosilvopastoril Munaypacha-Tumbaden	72.48%	50.99%	22.23%	3248.00%
05	Asociación De Productores Agropecuarios De Lalaquish Bajo	75.99%	46.34%	29.83%	100.00%
06	Asociación De Productores Agropecuarios Y Artesanales Suro Tumbaden	78.00%	31.00%	9.00%	100.00%
07	Asociación De Productores Agropecuarios ABC	83.39%	19.36%	39.63%	10590.08%
08	Asociación De Floricultores Del Caserío Yerba Santa Distrito Y Provincia De San Pablo - Cajamarca	84.54%	64.08%	4.41%	73.36%
09	Wassi Wassi De Pucara	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

<b>N°</b>	<b>ORGANIZACIONES</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>PRODUCTIVIDAD</b>	<b>ACTIVOS FÍSICOS</b>
10	Asociación De Productores Lagunas De Alto Perú	100.00%	100.00%	100.00%	60332.00%
11	Agro Peru Andina Asociados	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
12	Asociación De Productores De Trucha Somos Perú	125.00%	79.00%	43.00%	127.19%
13	Asociación De Productores El Huñigan	130.00%	56.00%	11.00%	250.64%
14	Asociación De Productores Agropecuarios Los Andenes En La Cumbre De La Tierra	165.73%	75.22%	-0.54%	731.23%
15	Asociación Amigos Unidos Con Ideas Innovadoras Rodeopampa	208.48%	158.70%	100.00%	2546.70%
16	Asociación Nuevos Horizontes Peña Blanca	328.57%	250.00%	40.00%	16029.00%
17	Asociación De Reforestacion Y Agropecuaria El Rejo De Unanca	400.20%	1218.18%	559.09%	291.20%
18	Asociación De Productores Agropecuarios Y Forestales Patiño	419.75%	305.69%	102.84%	28880.00%
19	Asociación De Productores Agropecuarios Del Caserío Pozo Seco - Tumbaden, San Pablo - Cajamarca	836.76%	368.09%	14.55%	3125.69%

Fuente: elaboración propia

**Figura 11**

*Indicadores de resultados (ingresos anuales), producción, productividad y activos físicos) por grupo productor antes del Plan de Negocio (PN).*



Fuente: elaboración propia

### Interpretación

En la Tabla 11 y Figura 11 se muestra el incremento de los ingresos anuales (soles), producción, productividad y activos físicos de las 26 organizaciones de la provincia de San Pablo que han sido financiadas por el Proyecto Avanzar Rural desde el año 2020 (inicio del proyecto) al año 2023 (liquidación de los planes de negocio), teniendo los siguientes resultados de cada organización:

- i. La Asociación Productores Agropecuarios El Ingenio del Perú tuvo un incremento de sus ingresos anuales por la comercialización se cuy, con una variación promedio de 12.88% (de S/495 a S/587 por familia), un incremento de la producción del 23.34%, un incremento de la productividad del 10.55% y un incremento los activos físicos del 100%.

- ii. El Grupo de Artesanos San Pablo De Chalaques presentó un incremento de sus ingresos por la venta de productos textiles con un porcentaje de 44.21% (de S/1875.00 a S/2703.89 por familia), un incremento de la producción del 35.16%, un incremento de la productividad del 15.10%, y un incremento los activos físicos del 321.73%.
- iii. La Asociación de Ganaderos y Productores los Héroes del 13 de Julio el Regalado tuvo un incremento de sus ingresos anuales por la venta de leche fresca, con un valor incremental de 70.78% (de S/752.00 a S/1285.00 por familia), un incremento de la producción del 34.25%, un incremento de la productividad del 12.60 y un incremento los activos físicos del 489.16%.
- iv. La Asociación Agrosilvopastoril Munaypacha-Tumbaden tuvo un incremento de sus ingresos anuales por la venta de leche fresca con una variación del 72.48% (de S/349.00 a S/603.00 por familia), un incremento de la producción del 50.99%, un incremento de la productividad del 22.23% y un incremento los activos físicos del 3248%.
- v. La Asociación de Productores Agropecuarios de Lalaquish Bajo, muestra una variación de los ingresos anuales obtenidos por la venta de vacunos (ganado en carne en pie), con incremento del 75.99% (de S/416.00 a S/732.00 por familia), un incremento de la producción del 46.34%, un incremento de la productividad del 29.83% y un incremento los activos físicos del 100%.
- vi. La Asociación de Productores Agropecuarios y Artesanales Suro Tumbaden tuvo el incremento de sus ingresos anuales del 78% (de S/706.00 a S/1351.00 por familia) por la venta de leche fresca, un incremento de la producción del 31.00%, un incremento de la productividad del 9.00% y un incremento los activos físicos del 100%.
- vii. La Asociación de Productores Agropecuarios ABC, tuvo un incremento de sus ingresos anuales por la venta de queso con un valor de 83.69% (de S/1288.00 a S/2363.00 por familia), un incremento de la producción del 19.36%, un incremento de la productividad

del 39.63% y un incremento los activos físicos del 10590.08%.

- viii. La Asociación de Floricultores del Caserío Yerba Santa Distrito y Provincia de San Pablo – Cajamarca, muestra una variación de sus ingresos anuales por la venta de rosas proveniente de sus invernaderos, con un valor incremental del 4.41% (de S/1057.00 a S/1952.00 por familia), un incremento de la producción del 64.08%, un incremento de la productividad del 10.55% y un incremento los activos físicos del 73.36%.
- ix. La Organización de Wassi Wassi de Pucara, muestra un incremento del 100% (de S/0.00 a S/49.00 por familia) de sus ingresos anuales por el servicio de transportar visitantes y traslados hasta el centro turístico, un incremento de la producción del 100%, un incremento de la productividad del 100% y un incremento los activos físicos del 100%.
- x. La Asociación de Productores Lagunas de Alto Perú muestra una variación de sus ingresos anuales del 100% (de S/0.00 a S/297.00 por familia) por la venta de la experiencia de visitar su centro turístico provenientes de las Lagunas de Alto Perú, un incremento de la producción del 100%, un incremento de la productividad del 100% y un incremento los activos físicos del 60332%.
- xi. La Organización Agro Perú Andina Asociados, tuvo un incremento de sus ingresos anuales del 100% (de S/0.00 a S/32.00 por familia) por la venta de harina de maca, un incremento de la producción del 100%, un incremento de la productividad del 100% y un incremento los activos físicos del 100%.
- xii. La Asociación de Productores de Trucha Somos Perú tuvo un incremento de sus ingresos anuales por la venta de leche fresca por un valor de 125% (de S/1129.00 a S/2536.00 por familia), un incremento de la producción del 79.00%, un incremento de la productividad del 43.00% y un incremento los activos físicos del 127.19%.

- xiii. La Asociación de Productores el Huñigan tuvo un incremento de sus ingresos anuales por la venta de leche fresca por un valor de 130% (de S/600.00 a S/1378.17 por familia), un incremento de la producción del 56.00%, un incremento de la productividad del 11.00% y un incremento los activos físicos del 250.64%.
- xiv. La Asociación de Productores Agropecuarios los Andenes en la Cumbre de la Tierra tuvo un incremento de los ingresos anuales del 165.73% (de S/234.00 a S/622.00 por familia) por la venta de derivados lácteos, un incremento de la producción del 75.22%, un incremento de la productividad del -0.54% y un incremento los activos físicos del 731.23%.
- xv. La Asociación Amigos Unidos con Ideas Innovadoras Rodeopampa tuvo un incremento de los ingresos anuales del 208.48% (de S/208.00 a S/643.70 por familia) por la venta de derivados lácteos, un incremento de la producción del 158.70%, un incremento de la productividad del 100% y un incremento los activos físicos del 2546.7%.
- xvi. La Asociación Nuevos Horizontes Peña Blanca tuvo un incremento de los ingresos anuales del 308.57% (de S/350.00 a S/150.00 por familia) por la venta de lechuga, un incremento de la producción del 250%, un incremento de la productividad del 40% y un incremento los activos físicos del 16029%.
- xvii. La Asociación De Reforestacion y Agropecuaria el Rejo de Unanca, tuvo un incremento en sus ingresos de 400.20% (de S/570.00 a S/2851.13 por familia) por la venta de semilla de papa, un incremento de la producción del 1218.18%, un incremento de la productividad del 559.09% y un incremento los activos físicos del 291.2%.
- xviii. La Asociación de Productores Agropecuarios y Forestales Patiño, tuvo incremento por la venta de fresas, provenientes del invernadero de un 305.69% (de S/13.29 a S/69.00 por familia), un incremento de la producción del 102.84%, un incremento de la productividad del 100% y un incremento los activos físicos del 28880%.

xix. La Asociación de Productores Agropecuarios del Caserío Pozo Seco - Tumbaden, San Pablo – Cajamarca tuvo un incremento de sus ingresos del 836.76% (de S/29.00 a S/271.91 por familia) por la venta de productos de derivados lácteos, un incremento de la producción del 368.09% y un incremento de la productividad del 14.55% y un incremento los activos físicos del 3125.69%; de las demás organizaciones no se han realizado las liquidaciones de sus planes de negocio hasta la fecha y por esa razón no tienen el acta de indicadores de resultados.

## 5.2. Presentación de resultados

### 5.2.1. Presentación de resultados de la variable X: Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural

#### 5.2.1.1. Dimensión 1: Eficacia

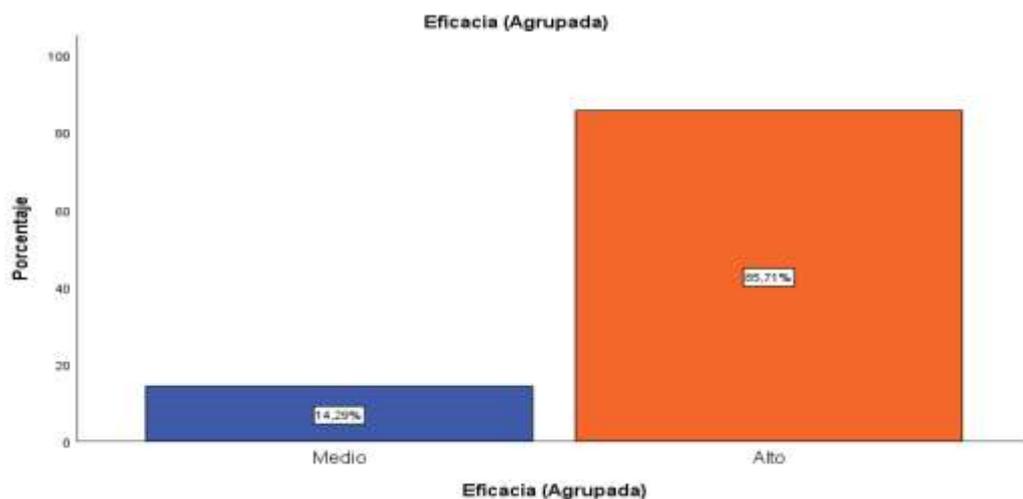
**Tabla 12**

*Eficacia (agrupada)*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Medio	19	14,29	14,29	14,29
	Alto	114	85,71	85,71	100,00
	Total	133	0,00	100,00	

**Figura 12**

*Eficacia (agrupada)*



#### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 12 y Figura 12, se observa que, del total de las familias encuestadas, 114 que representan el 85.71% consideraron nivel alto a la eficacia de los planes de negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural y 19 familias que representan

el 14.29% consideran nivel medio a la eficacia de los planes de negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural.

Mejía (1998) menciona que la eficacia es el grado en que se logran los objetivos y metas de un plan, es decir, cuánto de los resultados esperados se alcanzó.

### **Indicador 1: Fortalecimiento de capacidades organizacionales y empresariales**

**Tabla 13**

*Considera que el fortalecimiento de capacidades organizacionales y empresariales ha contribuido al logro de objetivos del Plan de Negocio*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	102	77%	77%	77%
Casi siempre	31	23%	23%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0	0	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

#### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 13 se observa que, del total de las familias encuestadas, 102 que representan el 77% consideran siempre el fortalecimiento de capacidades organizacionales y empresariales ha contribuido al logro de objetivos del Plan de Negocio y 31 familias que representan el 23% consideran casi siempre el fortalecimiento de capacidades organizacionales y empresariales ha contribuido al logro de objetivos del Plan de Negocio.

En la Tabla 10, muestra que en la provincia de San Pablo se realizó un (01) taller en desarrollo organizacional con enfoque de género y juventud que fue dado por facilitadores locales de inclusión social de la oficina zonal, pero cada OPP implementó el área de dirección con el servicio de asistente técnico en fortalecimiento organizacional y empresarial que ha ido

dando soporte a la organización durante un periodo de tres (03) meses. Donde el proyecto Avanzar Rural en su informe anual 2023, concluye que, existen casos donde demuestran que algunas juntas directivas han mejorado su desempeño y la coordinación con los/as socios/as, y con el involucramiento de mujeres en cargos competentes, además se ha reducido el reemplazo de las socias por un familiar en las reuniones o capacitaciones de la OPP y hay más apertura de los hombres al escuchar a las mujeres y valoran más la opinión de los jóvenes.

## **Indicador 2: Incremento de la producción**

**Tabla 14**

*Considera que el servicio de asistencias técnicas productivas ha influido en el incremento del nivel de producción*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	83	62%	62%	62%
Casi siempre	50	38%	38%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 14 se observa que, del total de las familias encuestadas, 83 que representan el 62% consideran como siempre el servicio de asistencias técnicas productivas ha influido en el incremento del nivel de producción y 50 familias que representa el 38% considera casi siempre el servicio de asistencias técnicas productivas ha influido en el incremento del nivel de producción.

En la Tabla 11 de los indicadores de resultados, muestra un incremento significativo de los niveles de producción, que va desde el 23.34% hasta 1,218%, validando la investigación con respecto al incremento del nivel productivo.

### Indicador 3: Incremento de los ingresos

**Tabla 15**

*Considera que la implementación de su Plan de Negocio ha incrementado sus ingresos económicos*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	39	29%	29%	29%
Casi siempre	94	71%	71%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

#### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 15, se observa que, del total de las familias encuestadas, 39 que representa el 29% consideran siempre la implementación de su Plan de Negocio ha incrementado sus ingresos económicos y 94 familias que representa el 71% considera casi siempre la implementación de su Plan de Negocio ha incrementado sus ingresos económicos.

En la Tabla 11 de los indicadores de resultados, muestra un incremento significativo de incremento de los ingresos con la implementación de sus Planes de Negocio, que va desde el 12.88% hasta 836.76%, avalando el porcentaje de aprobación de los beneficiarios.

#### Indicador 4: Desarrollo de eventos de carácter comercial

**Tabla 16**

*¿Considera que la participación en ferias agropecuarias (Feria Fongal, Feria Ruraq Maki, Feria Expoalimentaria, Feria Consume lo que Cajamarca Produce, Feria Agropecuaria Kuntur Wasi, Expoferia San Miguel, Salon del Queso, entre otras) ha permitido promocionar su producto?*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	72	54%	54%	54%
Casi siempre	60	45%	45%	99%
A veces	1	1%	1%	100%
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

#### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 16, se observa que del total de las familias encuestadas, 72 que representa el 54% consideran siempre la participación en ferias agropecuarias (Feria Fongal, Feria Ruraq Maki, Feria Expoalimentaria, Feria Consume lo que Cajamarca Produce, Feria Agropecuaria Kuntur Wasi, Expoferia San Miguel, Salon del Queso, entre otras) ha permitido promocionar su producto, 60 familias que representa el 45% considera casi siempre y 1 familia que representa el 1% considera a veces la participación en ferias agropecuarias (Fongal Cajamarca, Feria Agropecuaria Kuntur Wasi, Expoferia San Miguel, Salon del Queso, entre otros) ha permitido promocionar su producto.

## Indicador 5: Desarrollo de marcas colectivas

**Tabla 17**

*¿Actualmente tiene registrada una marca colectiva en Indecopi?*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	102	77%	77%	77%
Casi siempre	0	0%	0%	77%
A veces	0	0%	0%	77%
Casi Nunca	0	0%	0%	77%
Nunca	31	23%	23%	100%
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 17, se observa que, del total de las familias encuestadas, 102 (20 Asociaciones) que representan el 77% afirman que tienen registrado una marca colectiva en Indecopi, 31 familias (06 Asociaciones) que representan el 23% afirman que no tienen registrado una marca colectiva en Indecopi, lo cual es una limitante para promocionar y posicionar el producto en el mercado.

**Tabla 18**

*¿Considera que la promoción de marcas colectivas permite acceder a nuevos mercados?*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	72	54%	54%	54%
Casi siempre	58	44%	44%	88%
A veces	3	2%	2%	100%
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 18, se observa que, del total de las familias encuestadas, 72 que representan el 54% consideran siempre la promoción de marcas colectivas permite acceder a nuevos mercados, 58 familias que representan el 44% consideran casi siempre y 3 familias que

representan el 2% consideran a veces la promoción de marcas colectivas permite acceder a nuevos mercados.

### **Indicador 6: Ingreso a nuevos mercados**

**Tabla 19**

*¿Considera que la intervención del Proyecto Avanzar Rural ha influido positivamente para el ingreso a nuevos mercados?*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	108	81%	81%	81%
Casi siempre	14	11%	11%	92%
A veces	11	8%	8%	100%
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

#### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 19 se observa que, del total de las familias encuestadas, 108 que representa el 81% consideraron siempre la intervención del Proyecto Avanzar Rural ha influido positivamente para el ingreso a nuevos mercados, 14 familias que representan el 11% consideraron casi siempre y 11 familias que representan el 8% consideraron a veces la intervención del Proyecto Avanzar Rural ha influido positivamente para el ingreso a nuevos mercados.

El Proyecto Avanzar Rural viene promoviendo la articulación de las OPP a espacios de comercialización como son las ferias en mercados locales, apoyo en el Plan Piloto de implementación de la Ley 31071, “Ley de Compras Estatales de Alimentos de Origen de la Agricultura Familiar”, desarrollo de talleres informativos sobre la Ley 31071 (Ley de compras estatales de alimentos de origen de la agricultura familiar) y su reglamento, acompañamiento a las OPP para el trámite y obtención de la Marca de Certificación Agricultura Familiar del

Perú, con el fin de contribuir a la mejora del posicionamiento de los productos y servicios de las familias, y la promoción de la comercialización de productos de las OPP que garanticen la inocuidad con el apoyo de DIGESA.

### **Indicador 7: Acceso a servicios financieros**

**Tabla 20**

*¿Considera que los talleres de educación financiera han sido importantes para su crecimiento empresarial?*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	89	67%	67%	67%
Casi siempre	44	33%	33%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

#### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 20 se observa que, del total de familias encuestadas, 89 que representan el 67% consideraron siempre los talleres de educación financiera han sido importantes para su crecimiento empresarial y 44 familias que representan el 33% consideraron casi siempre los talleres de educación financiera han sido importantes para su crecimiento empresarial.

La educación financiera tiene como objetivo que los socios de las OPPS aprendan a mejorar sus conocimientos y establecer hábitos financieros, para entender cómo funciona el dinero y cómo afectan sus decisiones financieras a su calidad de vida presente, futura y el de su entorno familiar (Manual Operativo del Proyecto Avanzar Rural, 2021).

El Proyecto Avanzar Rural fortaleció las capacidades financieras de los pequeños productores que confían en el sistema financiero y no financiero, que han aprendido desde abrir una cuenta, solicitar un financiamiento y usar billeteras electrónicas como medios de pago, se

articuló esfuerzos con aliados como la Caja Piura, el Fondo AGROPERÚ de AGROBANCO formación de uniones de crédito y ahorro (UNICAS), y los Fondos Revolventes (FORES), que es un capital semilla que otorga el Proyecto a las OPP que han mejorado sus indicadores de resultados, tales como producción, productividad e ingresos.

**Tabla 21**

*¿Considera que el ahorro en una entidad financiera (CMAC Piura, UNICAS, otros) ha sido importante para las mujeres y jóvenes de su Organización?*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	102	77%	77%	77%
Casi siempre	31	23%	23%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

**Análisis e interpretación:**

En la Tabla 21 se observa que, del total de las familias encuestadas, 102 que representan el 77% consideraron siempre el ahorro en una entidad financiera (CMAC Piura, UNICAS, otros) ha sido importante para las mujeres y jóvenes de su Organización y 31 familias que representan el 23% consideraron casi siempre el ahorro en una entidad financiera (CMAC Piura, UNICAS, otros) ha sido importante para las mujeres y jóvenes de su Organización.

El Proyecto promueve al acceso a servicios financieros de las mujeres empoderándolas para que puedan tomar decisiones y a los jóvenes el uso de servicios financieros digitales de fácil acceso y confiables para que puedan realizar sus transacciones (depósitos, retiros, transferencias, giros, etc.) (Manual Operativo del Proyecto Avanzar Rural, 2021).

**Tabla 22**

*¿Si tiene sus ahorros en una entidad financiera, en qué los invierte?*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Invertir en el negocio	80	60%
Educación de sus hijos	31	23%
Canasta básica familiar	22	17%
Servicios básicos	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>

**Análisis e interpretación:**

En la tabla 22 se observa que, del total de las familias, el 60% menciona que los ahorros lo invierten en el negocio, el 23% lo invierte en la educación de sus hijos, el 17% menciona que cuando es necesario lo invierte en la canasta básica familiar.

El proyecto Avanzar Rural ha establecido alianzas estratégicas con la finalidad de facilitar el acceso al financiamiento. Aliados muy importantes son AGROBANCO y CMAC PIURA, instituciones con las que se celebraron un convenio de cooperación interinstitucional, en virtud del cual se han desarrollado diversos talleres y capacitaciones a organizaciones de productores de consolidación y, principalmente, de avanzadas para que soliciten créditos y puedan recibir un incentivo si pagan puntualmente y sin atrasos sus intereses y amortización. *“Estos créditos tienen por finalidad el fortalecer los planes de negocio”* (Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023, p. 60).

### 5.2.1.2. Dimensión 2: Eficiencia (Agrupada)

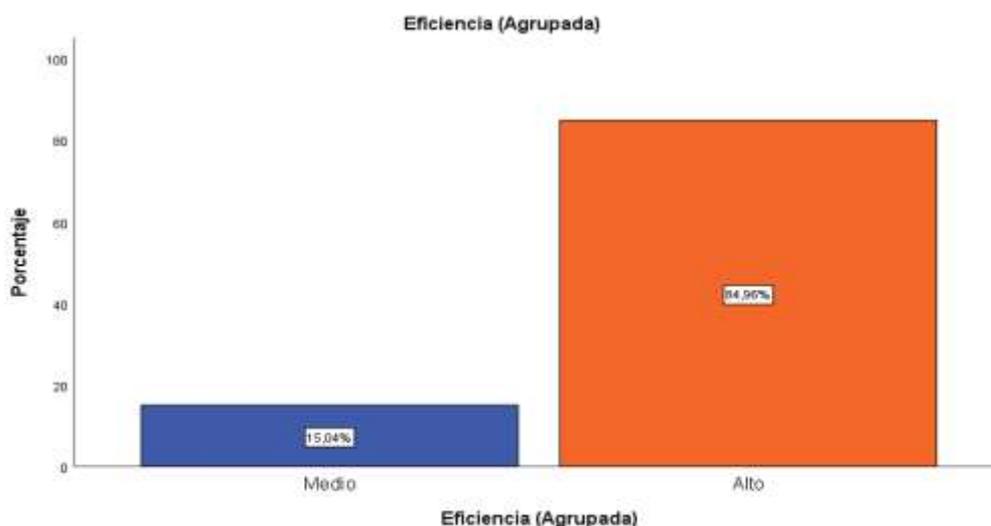
**Tabla 23**

*Eficiencia*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Medio	20	15,04	15,0	15,04
	Alto	113	84,96	84,96	100,0
	Total	133	100,0	100,0	

**Figura 13**

*Eficiencia*



#### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 23 y Figura 13 se observa que, del total de las familias encuestadas, 113 que representan el 84.96% consideraron nivel alto a la eficiencia de los planes de negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural y 20 familias que representan el 15.04% consideraron nivel medio a la eficiencia de los planes de negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural.

Mejía (1988) menciona que la eficiencia es el logro de un objetivo al menor costo unitario posible. En este caso estamos buscando un uso óptimo de los recursos disponibles para lograr los objetivos deseados.

**Indicador 1: Incremento de la productividad (Productos o Servicios Producidos/Recursos Utilizados)**

**Tabla 24**

*Considera que los talleres realizados a nivel productivo de su negocio han contribuido al incremento de la productividad*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	95	71%	71%	71%
Casi siempre	38	29%	29%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

**Análisis e interpretación:**

En la Tabla 24 se observa que, del total de las familias encuestadas, 95 que representan el 71% consideraron siempre los talleres realizados a nivel productivo de su negocio han contribuido al incremento de la productividad y 38 familias que representan el 29% consideraron casi siempre los talleres realizados a nivel productivo de su negocio han contribuido al incremento de la productividad.

En la Tabla 11 de los indicadores de resultados, muestra un incremento significativo de los niveles de productividad, que va desde el -0.54% hasta 559.09%, validando la investigación con respecto al incremento del nivel productivo.

## Indicador 2: Disminución del costo de producción (S/. / unidad productiva)

**Tabla 25**

*Considera que las asistencias técnicas y productivas desarrolladas han contribuido en la disminución del costo de producción*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	98	74%	74%	74%
Casi siempre	35	26%	26%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 25 se observa que, del total de las familias encuestadas, 98 que representan el 74% consideraron siempre las asistencias técnicas y productivas desarrolladas han contribuido en la disminución del costo de producción y 35 familias que representan el 26% consideraron casi siempre las asistencias técnicas y productivas desarrolladas han contribuido en la disminución del costo de producción.

## Indicador 3: Incremento del valor de los activos físicos

**Tabla 26**

*Considera que el valor de los activos físicos ha incrementado con respecto al año 0 (antes de la ejecución de su Plan de Negocio)*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	95	71%	71%	71%
Casi siempre	38	29%	29%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 26 se observa que, del total de las familias encuestadas, 95 que representan el 71% consideraron siempre que el valor de los activos físicos ha incrementado con respecto al año 0 (antes de la ejecución de su Plan de Negocio) y 38 familias que representa el 29% consideraron casi siempre que el valor de los activos físicos ha incrementado con respecto al año 0 (antes de la ejecución de su Plan de Negocio).

En el acta de indicadores de resultados muestra el incremento del valor de los activos fijos que vas desde el 100% hasta 60,332% (línea base de 125 soles, liquidación de 75,540 soles).

### **Indicador 4: Uso de instrumentos de gestión**

#### **Tabla 27**

*Considera que los instrumentos de gestión organizacional y empresarial implementados son relevantes para la sostenibilidad de la Organización.*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	85	64%	64%	64%
Casi siempre	48	36%	36%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 27 se observa que, del total de las familias encuestadas, 85 que representan el 64% consideraron siempre que los instrumentos de gestión organizacional y empresarial implementados son relevantes para la sostenibilidad de la Organización y 48 familias que representan el 36% consideraron como casi siempre que los instrumentos de gestión organizacional y empresarial implementados son relevantes para la sostenibilidad de la Organización.

Los talleres de desarrollo organizacional con enfoque de género han logrado que las socias y socios tengan un mayor conocimiento acerca de los roles y funciones de la junta directiva y comité de igualdad y medio ambiente (COMAD), y de los instrumentos de gestión en sus organizaciones. También, hay una mayor valoración del rol y compromiso con los procesos del COMAD, por lo cual se viene promoviendo mayor participación de las mujeres y jóvenes en los COMAD de una manera activa (Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural, 2023, p. 101).

**5.2.2. Presentación de resultados de la variable Y: Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo**

**5.2.3. Dimensión social (Agrupada)**

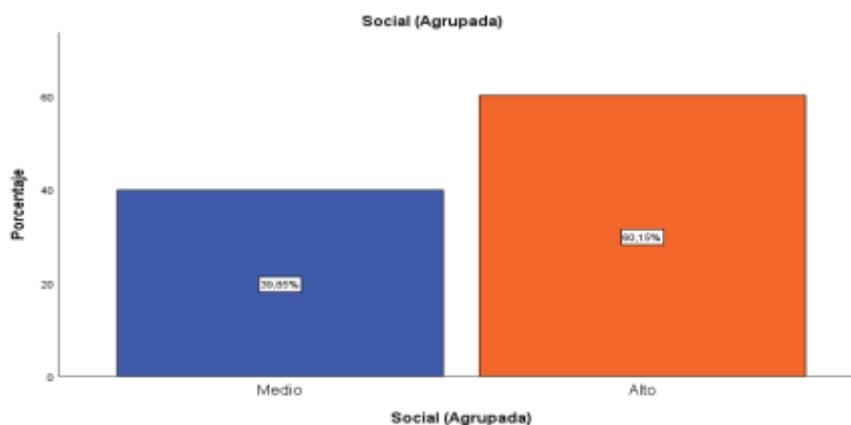
**Tabla 28**

*Social*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Medio	53	39,8	39,8	39,8
Válido Alto	80	60,2	60,2	100,0
Total	133	100,0	100,0	

**Figura 14**

*Social*



### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 28 y Figura 14 se observa que, del total de familias encuestadas, 80 que representan el 60.15% consideraron nivel alto a las actividades que involucran en la mejora del aspecto social de las familias rurales participantes de la provincia de San Pablo y 53 familias que representan el 39.85% consideraron nivel medio las actividades que involucran en la mejora del aspecto social de las familias rurales participantes de la provincia de San Pablo.

### **Indicador 1: Vivienda**

**Tabla 29**

*Considera que el material predominante de su vivienda es el adecuado*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	48	36%	36%	36%
Casi siempre	79	59%	59%	95%
A veces	6	5%	5%	100%
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 29 se observa que, del total de familias encuestadas, 48 que representan el 36% consideraron siempre que el material predominante de su vivienda es el adecuado, 79 familias que representan el 59% consideraron casi siempre y 6 familias que representan el 5% consideraron como a veces que el material predominante de su vivienda es el adecuado.

**Tabla 30**

*¿Cuál es el material que predomina en su vivienda (estera, madera, piedra con barro, quincha, adobe o tapia, ladrillo o bloque de cemento, piedra con cal o cemento y otros)?*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Estera	0	0%	0%	0%
Madera	0	0%	0%	0%
Piedra con barro	0	0%	0%	0%
Quincha	0	0%	0%	0%
Adobe o tapia	124	93.25%	93.25%	93.25%
Ladrillo o bloque de cemento	9	6.75%	6.75%	100%
Piedra con cal o cemento	0	0%	0%	
Otros	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

#### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 30 se observa que, del total de familias encuestadas, 124 familias mencionan que su hogar es de material adobe al ser construcciones antiguas y se localizan en los caseríos de la provincia de San Pablo y 09 familias mencionan que el material de su vivienda es de ladrillo con cemento, son familias que radican en el distrito de San Pablo.

**Tabla 31**

*Considera que el número de personas que viven en una habitación en su hogar es el adecuado*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	47	35%	35%	35%
Casi siempre	80	60%	60%	95%
A veces	6	5%	5%	100%
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

## **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 31 se observa que, del total de familias encuestadas, 47 que representan el 35% consideraron siempre el número de personas que viven en una habitación en su hogar es el adecuado, 80 familias que representan el 60% consideraron casi siempre y 6 familias que representan el 5% consideraron como a veces el número de personas que viven en una habitación en su hogar es el adecuado.

Para Feres y Mancero (2001) en su estudio de El método de las necesidades básicas insatisfechas (NBI) y sus aplicaciones en América Latina, el tamaño del hogar y el número de cuartos son variables relativamente acotadas, por ejemplo, de acuerdo con el tamaño promedio de los hogares en muchos países de América Latina, un nivel crítico de dos o más personas por cuarto implicaría que casi toda la población se encuentra en situación de carencia; al aumentar ligeramente el umbral, el número de hogares hacinados se reduciría drásticamente. Esta característica merece especial atención, ya que el resultado de una medición de pobreza efectuada bajo el método NBI es extremadamente sensible a pequeños cambios en el indicador de hacinamiento. En general, se observa que la mayoría de las aplicaciones del método NBI en la región utiliza un umbral crítico de más de tres personas por cuarto (p. 14).

## **Indicador 2: Educación**

**Tabla 32**

*Considera que los niños de su hogar de 6 a 12 años asisten a la escuela con frecuencia*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	101	76%	76%	76%
Casi siempre	32	24%	24%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 32 se observa que, del total de familias encuestadas, 101 que representan el 76% consideraron siempre los niños de su hogar de 6 a 12 años asisten a la escuela con frecuencia y 32 familias que representan el 24% consideraron casi siempre los niños de su hogar de 6 a 12 años asisten a la escuela con frecuencia.

### **Indicador 3: Servicios básicos**

**Tabla 33**

*Considera que el abastecimiento de agua potable es el adecuado para su consumo*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	49	37%	37%	37%
Casi siempre	56	42%	42%	79%
A veces	28	21%	21%	100%
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 33 se observa que, del total de familias encuestadas, 49 que representan el 37% consideraron siempre el abastecimiento de agua potable es el adecuado para su consumo, 56 familias que representan el 42% consideraron casi siempre y 28 familias que representan el 21% consideraron como a veces el abastecimiento de agua potable es el adecuado para su consumo.

Feres y Mancero (2001) mencionan que según el Mapa de Pobreza para Uruguay (CEPAL / DGEC, 1988b) que las siguientes constituían carencias críticas: a) abastecimiento por cañería fuera del terreno y hasta 100 metros de la vivienda; b) abastecimiento por cañería a más de 100 metros de la vivienda, fuera o dentro del propio terreno; c) abastecimiento por cañería en el terreno hasta 100 metros de la vivienda y d) sin abastecimiento por cañería, clasificado como “otro” (p.15).

**Tabla 34**

*Considera que el servicio de energía eléctrica con la que cuenta satisface sus necesidades*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	50	38%	38%	38%
Casi siempre	55	41%	41%	79%
A veces	28	21%	21%	100%
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 34 se observa que, del total de familias encuestadas, 50 que representan el 38% consideraron siempre el servicio de energía eléctrica con la que cuenta satisface sus necesidades, 55 familias que representan el 41% consideraron casi siempre y 28 familias que representan el 21% consideraron como a veces el servicio de energía eléctrica con la que cuenta satisface sus necesidades.

El suministro de energía eléctrica es un servicio de utilidad pública de interés nacional; por tanto, es deber del Estado satisfacer directa o indirectamente las necesidades de energía eléctrica del país, mediante el aprovechamiento óptimo de recursos naturales, de conformidad con el Plan Nacional de Electrificación (Ley de Régimen del Sector Eléctrico).

**Tabla 35**

*Considera que los servicios higiénicos es el adecuado para el bienestar de su familia*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	50	38%	38%	38%
Casi siempre	55	41%	41%	79%
A veces	28	21%	21%	100%
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 35 se observa que, del total de familias encuestadas, 50 que representan el 38% consideraron siempre los servicios higiénicos es el adecuado para el bienestar de su familia, 55 familias que representan el 41% consideraron casi siempre y 28 familias que representan el 21% consideraron como a veces los servicios higiénicos es el adecuado para el bienestar de su familia.

La satisfacción de necesidades relacionadas con las condiciones sanitarias es particularmente sensible al entorno, urbano o rural, en el que se desenvuelven los hogares. Esto se debe a que, usualmente, las áreas rurales no disponen de redes de alcantarillado o agua de tubería, a diferencia de las áreas urbanas. Además, ciertos satisfactores pueden considerarse apropiados en áreas rurales, donde la densidad poblacional es menor, aunque serían inaceptables en áreas urbanas. Por ejemplo, mientras la disponibilidad de un pozo ciego suele no constituir una carencia en áreas rurales, se considera que este sistema es inapropiado dentro de pueblos y ciudades (Feres y Mancero, 2001, p.16).

#### **5.2.4. Dimensión 2: Económico (Agrupada)**

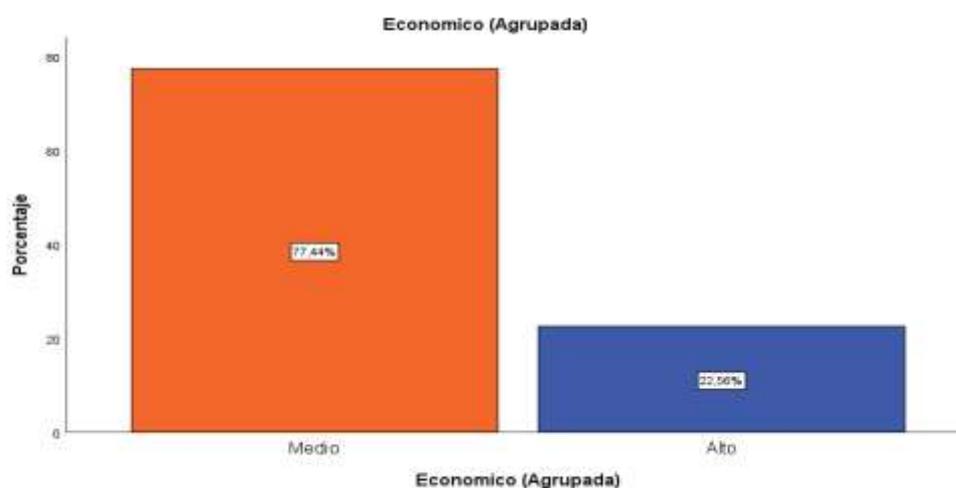
**Tabla 36**

*Económico*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Medio	103	77,4	77,4
	Alto	30	22,6	100,0
	Total	133	100,0	100,0

## Figura 15

Económico



### Análisis e interpretación:

En la Tabla 36 y la Figura 15 se observa que, del total de familias encuestadas, 30 que representan el 22.56% consideraron nivel alto a las actividades que involucran en la mejora del aspecto económico de las familias rurales participantes de la provincia de San Pablo y 103 familias que representan el 77.44% consideraron nivel medio a las actividades que involucran en la mejora del aspecto económico de las familias rurales participantes de la provincia de San Pablo.

### Indicador 1: Ingreso promedio mensual

Tabla 37

*Considera que con la implementación de su Plan de negocio ha mejorado su ingreso familiar para cubrir su canasta básica familiar*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	28	21%	21%	21%
Casi siempre	105	79%	79%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 37 se observa que, del total de familias encuestadas, 28 que representan el 21% consideraron siempre la implementación de su Plan de negocio ha mejorado su ingreso familiar para cubrir su canasta básica familiar y 105 familias que representan el 79% consideraron casi siempre la implementación de su Plan de negocio ha mejorado su ingreso familiar para cubrir su canasta básica familiar.

En el Perú en el año 2023 la canasta básica alimentaria es de 251 soles por persona, es decir que en un hogar de cuatro (04) integrantes es de S/ 1,004.00 lo que cubre el sueldo mínimo vital.

El Fin del Proyecto Avanzar Rural es contribuir al desarrollo social y económico sostenible de los pequeños productores agrarios organizados en la Sierra y Selva de las Regiones de Amazonas, Áncash, Cajamarca, Lima, y San Martín y uno de sus indicadores es el incremento de más del 40% de los pequeños productores, y de acuerdo al Informe Anual 2023 – Proyecto Avanzar Rural, a nivel de los cinco departamentos al incrementado en un 40% (p.110).

**Tabla 38**

*Considera que sus ingresos mensuales cubren sus necesidades básicas de su hogar*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	28	21%	21%	21%
Casi siempre	105	79%	79%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 38 se observa que, del total de familias encuestadas, 28 que representan el 21% consideraron siempre sus ingresos mensuales cubren sus necesidades básicas de su hogar y 105 familias que representan el 79% consideraron casi siempre sus ingresos mensuales cubren sus necesidades básicas de su hogar.

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) menciona que la canasta básica alimentaria (CBA) está integrada por un conjunto de alimentos y bebidas que satisfacen los requerimientos nutricionales de un varón adulto de 30 y 60 años en actividad moderada, esta canasta incluye carnes, frutas, verduras, hortalizas, pan, fideo, arroz y bebidas no alcohólicas y entre otros productos básicos; mientras que la canasta básica de consumo incluye bienes y servicios no alimentarios (vestimenta, transporte, educación, salud, entre otros).

En las actas de resultados de indicadores (ingresos, producción, productividad y activos fijos) muestra un incremento de ingresos solo del negocio de manera asociativa, además cada familia tiene ingresos de manera individual de la actividad agropecuaria. Todo ello suma a los ingresos de cada familia, por lo que los ingresos que generan con apoyo del Proyecto son para mejorar su calidad de vida (Educación, salud, alimentación, condiciones de vivienda, condiciones sanitarias).

## Indicador 2: Hogares con dependencia económica

**Tabla 39**

*Considera que los miembros de su hogar que tienen más de 18 años perciben sus propios ingresos económicos*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	30	23%	23%	23%
Casi siempre	103	77%	77%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 39 se observa que, del total de familias encuestadas, 30 que representan el 23% consideraron siempre los miembros de su hogar que tienen más de 18 años perciben sus propios ingresos económicos y 103 familias que representan el 77% consideraron casi siempre los miembros de su hogar que tienen más de 18 años perciben sus propios ingresos económicos.

Dada la ausencia de información sobre el ingreso o los recursos del hogar, la medición de la capacidad económica se realiza de manera indirecta. Conforme a lo que se observa en la mayoría de los mapas de pobreza para América Latina, puede decirse que existe acuerdo en que las variables más adecuadas disponibles en el censo para determinar la situación económica de un hogar son el nivel educativo del jefe del hogar y el número de personas a su cargo (Feres y Mancero, 2001).

De acuerdo al acta de revisión de los indicadores de resultados que se realizó a cada OPP al cierre del Plan de Negocio, los jefes de cada hogar tienen educación primaria y son pocas los jefes de hogar que tienen educación técnica o superior,

**Tabla 40**

*Considera que la principal fuente de ingresos económicos de su hogar está asegurada*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Siempre	30	23%	23%	23%
Casi siempre	103	77%	77%	100%
A veces	0	0%	0%	
Casi Nunca	0	0%	0%	
Nunca	0	0%	0%	
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 40 se observa que, del total de familias encuestadas, 30 que representan el 23% consideraron siempre la principal fuente de ingresos económicos de su hogar está asegurada y 103 familias que representan el 77% consideraron casi siempre la principal fuente de ingresos económicos de su hogar está asegurada.

Al tener las organizaciones un Plan de Negocio que ha sido cofinanciado por el Proyecto Avanzar Rural, están siguen siendo beneficiadas con incentivos monetarios, capacitaciones, acompañamiento en la búsqueda de nuevos mercados a fin de contribuir en la mejora del posicionamiento de los productos y servicios agrarios.

### **5.3.Discusión de resultados**

El objetivo general de la presente investigación es determinar la efectividad de los planes de negocio en el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.

Para hacer el análisis de la eficacia y eficiencia se han tomado como base el componente dos (2) del Proyecto Avanzar Rural que es el “Desarrollo de negocio rurales sostenibles e inclusivos”, y el componente 3 que el “Desarrollo de capacidades y gestión del conocimiento” donde los Planes de Negocio está dividida en cinco (05) áreas funcionales de los Planes de Negocio que cofinancia el Proyecto Avanzar Rural, tales como: Dirección, producción y

control de calidad, gestión ambiental, finanzas y contabilidad y por último el área de comercialización y ventas.

En la Tabla 12 y Figura 12 muestra que el 85.71% consideraron nivel alto a la eficacia de los planes de negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en el en el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural y en la Tabla 23 y Figura 13 se muestra que el 84.96% consideran nivel alto la eficiencia en el logro de resultados con la optimización de los recursos; es decir que la efectividad tiene un alto porcentaje de aprobación por los usuarios del proyecto.

En la influencia en el nivel socioeconómico se analiza en el aspecto social y económico; la Tabla 28 y Figura 14 muestra el porcentaje de aprobación de la mejora del nivel social, que el 60.15% consideraron nivel alto a las actividades que involucran en la mejora del aspecto social de las familias rurales participantes de la provincia de San Pablo y en la Tabla 36 y la Figura 15 muestra que el 77.44% consideran que el aspecto económico no ha tenido un incremento significativo con respecto al año cero, pero el 22.56% muestra que ha tenido un incremento significativo en sus ingresos económicos con respecto al años cero.

La investigación de Machacón Miranda y Marrugo Juliao (2015): *impacto socioeconómico y organizacional del proyecto de expansión de la refinería de Cartagena en las empresas proveedoras y población vinculadas a reficar – CB&I*, concluye que, los MEGAPROYECTOS influyen con impacto los diferentes sectores y alteran la vida social de las poblaciones, entorno, estilo de vida y condiciones transitorias creando situaciones económicas no sostenibles, inducir en el fenómeno de la riqueza temporaria, lo cual no está relacionado con los Plan de Negocio que financia el Proyecto Avanzar Rural, teniendo este un enfoque de sostenibilidad en el tiempo de las organizaciones; es decir cofinancia negocios en marcha y da soporte con bienes y servicios para que sigan generando ingresos económicos hasta después del cierre del Proyecto.

En cuanto al nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo, se ha considerado dos dimensiones: social y económico. En el nivel social, 80/113 familias consideran un nivel alto a las actividades implementadas para la mejora del aspecto social, y 33/113 lo consideran como medio; mientras que 103/113 familias consideran un nivel medio a las actividades implementadas en la mejora del aspecto económico y 30/113 lo consideran como alto, el nivel social en esta investigación se mide en función a los indicadores de vivienda, educación y servicios básicos.

De acuerdo al Informe Anual del Proyecto Avanzar Rural (2023), a nivel del departamento de Cajamarca, se ha cofinanciado 499 planes de negocio, con una inversión de S/42 689 539, beneficiando a 1059 familias, de los cuales 26 organizaciones, beneficiando a 415 familias pertenecen a la provincia de San Pablo con una inversión de S/2 214 899.00, siendo el 3% de la inversión total realizada a la región, de ellas cinco organizaciones se dedican a la producción de leche fresca de ganado vacuno, cuatro organizaciones a la producción de derivados lácteos, cuatro organizaciones al turismo, y trece organizaciones a las otras actividades, uno por cada una, que es a la producción de miel de abeja, producción de harina de maca, hortalizas, elaboración de néctares de fruta, comercialización de productos agropecuarios mediante una plataforma digital, producción de fresas, crianza de cuyes, producción de textiles, rosas en invernadero, siembra de semilla de papa, crianza de ganado de engorde, producción de maíz amarillo y producción de abonos orgánicos.

En la Tabla 11 muestra el incremento de los indicadores de resultados (ingresos, producción, productividad y activos fijos) donde los ingresos generados son del negocio de manera asociativa, además cada familia tiene ingresos de manera individual de la actividad agropecuaria. Todo ello suma a los ingresos de cada familia, por lo que los ingresos que generan con apoyo del Proyecto son para mejorar su calidad de vida (Educación, salud, alimentación, condiciones de vivienda, condiciones sanitarias), esta investigación se alinea a la conclusión

de Fernández Díaz (2018), en su tesis titulada: *Análisis de la gestión del plan de negocios de la Organización de Productores Agropecuarios la Apalina, promovido por AGROIDEAS y su contribución en la lucha contra la pobreza en Cajamarca 2013- 2016*, donde menciona que la implementación del Plan de Negocio ha permitido incrementar los ingresos económicos de las familias pertenecientes a la Organización mejorando las condiciones de vida de las familias beneficiarias.

#### 5.4. Contratación de hipótesis

Para realizar la contratación de la hipótesis, se realizó la Prueba de Normalidad en el SPSS V25, dando el siguiente resultado.

**Tabla 41**

*Prueba de normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural	0,305	133	0,000	0,810	133	0,000
Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo	0,195	133	0,000	0,926	133	0,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

#### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 41, se muestra la prueba de Kolmogorov-Smirnov para las variables en estudio, en la cual se observa que para ambas variables el valor de significación es menor al 0.05 %, esto indica que los datos corresponden a una distribución distinta a la normal, por lo que la técnica estadística que se empleó para contrastar la hipótesis de la investigación, fue la correlación de Rho de Spearman (Prueba no paramétrica).

### 5.4.1. Hipótesis general

**Hipótesis nula (H0):** Los planes de negocio financiados por el Proyecto Avanzar Rural son efectivos en la mejora del nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.

**Hipótesis alternante (H1):** Los planes de negocio financiados por el Proyecto Avanzar Rural no son efectivos en la mejora del nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.

**Tabla 42**

*Correlación no paramétrica entre variables*

			Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural	Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo
Rho de Spearman	Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	1,000	0,587**
			.	0,000
		N	133	133
	Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	0,587**	1,000
			0,000	.
		N	133	133

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

En la Tabla 42, se observa el coeficiente de correlación basado en Rho de Spearman, el cual indica relación positiva regular de 0.587 (ver Anexo 03) entre la Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural y Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo en el periodo 2020-2023. Esto muestra que una mejor gestión de los Plan de Negocio conlleva a mejorar el nivel socioeconómico de las familias de

las asociaciones rurales de la provincia de San Pablo, y viceversa. Además, según el valor de significación (0.000), el cual es menor al 5 %, la relación entre las variables es significativa, es decir que, al afectar a una variable, la otra se ve igualmente afectada. Por lo tanto, se acepta la hipótesis anula ( $H_0$ ) y se rechaza la hipótesis alternante ( $H_1$ ).

#### 5.4.2. Hipótesis específica

#### 5.4.3. Primera hipótesis específica

**Hipótesis nula ( $H_0$ ):** Las áreas funcionales de los planes de negocio del proyecto Avanzar Rural de la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023 son efectivos en los resultados esperados por el proyecto.

**Hipótesis alternante ( $H_1$ ):** Las áreas funcionales de los planes de negocio del proyecto Avanzar Rural de la provincia de San Pablo, periodo 2020- 2023 no son efectivos en los resultados esperados por el proyecto.

**Tabla 43**

*Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural (Agrupada)*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Medio	8	6,0	6,0	6,0
	Alto	125	94,0	94,0	100,0
	Total	133	100,0	100,0	

## Figura 16

*Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural*

*(Agrupada)*



### **Análisis e interpretación:**

En la Tabla 43 y figura 16 muestra el nivel de efectividad de las áreas funcionales del plan de Negocio: Dirección, producción y control de calidad, gestión ambiental, y comercialización y ventas con un índice alto de aprobación del 93.98%. Por lo que se aprueba la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternante.

#### **5.4.4. Segunda hipótesis específica**

**Hipótesis nula (H0):** Existe una mejora del nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.

**Hipótesis alternante (H1):** No existe una mejora del nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023

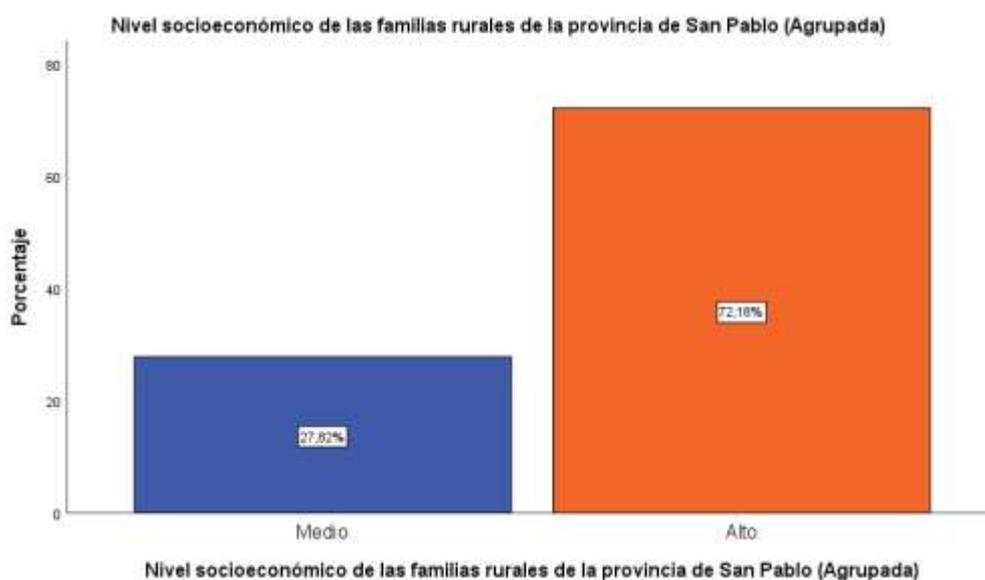
**Tabla 44**

*Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo (Agrupada)*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Medio	37	27,8	27,8	27,8
	Alto	96	72,2	72,2	100,0
	Total	133	100,0	100,0	

**Figura 17**

*Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo (Agrupada)*



En la tabla 44 y figura 17 muestra el nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo que han sido financiadas por el proyecto Avanzar Rural, muestra un índice alto de aprobación de 72%, mostrando un avance en la mejora del nivel socioeconómico; por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternante.

## **5.5.Propuesta teórica**

### **5.5.1. Nombre de la propuesta**

*Estrategia metodológica para gestionar la sostenibilidad de los Planes de Negocio*

### **5.5.2. Objetivo**

*Dar sostenibilidad a las organizaciones con su Plan de Negocio*

### **5.5.3. Fundamentación**

#### **5.5.3.1.Gestión de la Sostenibilidad**

La sostenibilidad, entendida como la capacidad de satisfacer las necesidades presentes sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones (Brundtland, 1987), se convierte en un principio transversal para la gestión empresarial. Las organizaciones sostenibles, según Elkington (1997), son aquellas que integran en su modelo de negocio la triple línea base (Triple Bottom Line), considerando no solo la rentabilidad económica, sino también el impacto social y ambiental de sus actividades.

En el caso de los Planes de Negocio, la sostenibilidad requiere diseñar e implementar estrategias que garanticen continuidad operativa, rentabilidad financiera y responsabilidad social y ambiental a largo plazo.

Diversos autores (Hisrich, Peters & Shepherd, 2017) destacan que los planes de negocio sostenibles deben incluir análisis de riesgos, indicadores de impacto y mecanismos de adaptación a sus actividades.

Porter y Kramer (2011) proponen que la innovación, a través de la creación de nuevos productos y procesos, puede generar valor tanto para la organización como para la sociedad, contribuyendo así a la sostenibilidad.

Carroll (1999), señala que las organizaciones deben cumplir con sus responsabilidades económicas, legales, éticas y filantrópicas, lo que hace posible que las organizaciones sean sostenibles en términos sociales.

### **5.5.3.2.Estrategias metodológicas**

Las estrategias metodológicas son conjuntos de métodos, técnicas y procedimientos organizados de manera sistemática para alcanzar objetivos específicos (Ander-Egg, 2003).

Para la gestión de Planes de Negocio, la estrategia debe estar orientada a la sostenibilidad de la organización, como:

- Diagnóstico situacional: identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FAO, 2014).
- Definición de objetivos: metas claras vinculadas a indicadores económicos, sociales y ambientales.
- Capacitación y asistencia técnica: desarrollo de capacidades productivas, organizacionales y empresariales.
- Monitoreo y evaluación: implementación de actividades de prevención y evaluación para el cumplimiento de indicadores.
- Mejora continua: implementación de buenas prácticas.

Para el diagnóstico situacional y seguimiento de actividades, se han propuesto estrategias y actividades basadas en las limitaciones identificadas en las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo durante el periodo 2020-2023. En ese sentido, se presentan algunas consideraciones que pueden aplicar los productores, tal como se detalla en las Tablas 45 y 46.

**Tabla 45**

*Diagnóstico organizacional*

<b>Finalidad</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Actividad</b>
Identificar y analizar el nivel organizacional	<p>El formulador realiza preguntas, tales como:</p> <p><b>¿Por qué ingresaste a la organización?</b></p> <p>Los asociados deben responder el motivo que les impulso unirse a la organización.</p> <p><b>¿Qué estas logrando?</b></p> <p>Al Asociado se le puede dar alternativas de respuestas, como: beneficio social, beneficio económico, aprendizaje u otros.</p> <p><b>¿Qué quiere lograr?</b></p> <p>Los Asociados deben dar opiniones que logros quieren obtener, si son beneficiarios de un cofinanciamiento, el logro debe ser común como socios.</p>	Realizar el análisis FODA y la matriz MAFE
Identificar el mercado del producto o servicio	El formulador debe determinar la demanda actual del bien o servicio e identificar los clientes actuales.	Realizar un directorio de clientes actuales y potenciales.
Identificar la actividad principal que le generan mayores ingresos económicos	El Formulator debe identificar la actividad principal que desarrollan los/as socios/as y que les generan los mayores ingresos económicos.	Plantear actividades en el Plan de Negocio para fortalecer la actividad económica principal con bienes y servicios (asistencias técnicas).
Identificar la infraestructura o equipos con los que cuentan la OPP	El formulador debe identificar con que infraestructura o equipos cuenta la organización y proponer la implementación de nuevos según la necesidad y la capacidad productiva.	Proponer a la organización la implementación con infraestructura y equipos de acuerdo a la capacidad productiva y para cada línea de negocio.
Identificar la producción actual	Se debe verificar la producción anual y la capacidad productiva real.	Realizar una proyección de producción para 05 años

<b>Finalidad</b>	<b>Estrategia</b>	<b>Actividad</b>
Identificar la venta actual y el precio de venta unitario	Medio de verificación son los cuadernos de producción o reportes de producción	Realizar una proyección de ventas para 05 años Realizar la proyección del precio por unidad por 05 años. Realizar estándares de calidad que deben cumplir el bien o servicio a fin de sustentar el incremento de precios unitarios en el plazo de 05 años.
	De debe verificar la venta actual y el precio de venta de cada unidad productiva. Medio de verificación son los cuadernos de ventas o reportes de ventas.	
Analizar los costos de producción y gastos operativos	El formulador en un papelote debe calcular los costos de producción y los gastos operativos juntamente con los socios/as.	Realizar una proyección de costos de producción y gastos operativos y contrastar con las ventas con la finalidad de obtener el margen de utilidad/unitario.
Identificar la oferta del producto o servicio	El formulador debe determinar la oferta de los bienes y/o servicios y/o la capacidad productiva de forma conjunta y de forma individual.	Determinar la capacidad productiva de los equipos y determinar las especificaciones técnicas de manera correcta. En el caso de servicios proyectar la capacidad a atender según la frecuencia de usuarios.

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 46**

*Seguimiento de actividades*

Pregunta	Respuesta	Propuesta de mejora
¿Los ingresos que genera la organización cubren los costos y gastos de operación?	Si	<p>Implementar costos de prevención para mantener al mínimo los costos de fallas y evaluaciones. Polimeni, Fabozzi y Adelberg (1997) y la Sociedad Americana de Calidad (ASQ, 2006), citado por Tacilla (2020), lo dividen en:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Planeación global de la calidad y fijación de estándares.</li> <li>- Diseño y operación de un sistema de garantía de la calidad.</li> <li>- Capacitación sobre la calidad para los empleados.</li> <li>- Mantenimiento preventivo de herramientas y equipos.</li> <li>- Capacitación y evaluación del proveedor.</li> <li>- Estudios de ingeniería para mejorar el desempeño de la calidad.</li> <li>- Revisión de nuevos productos.</li> <li>- Planeación de la calidad (manuales, procedimientos).</li> <li>- Evaluación de capacidad de proveedores.</li> <li>- Esfuerzos de mejora a través de trabajo en equipo.</li> <li>- Proyectos de mejora continua.</li> <li>- Educación y entrenamiento en calidad.</li> </ul>
	No	<p>Reducir los costos que no influyen significativamente en la generación de ingresos, para ello identificar los costos de fallas internas y fallas externas. Polimeni, Fabozzi y Adelberg (1997) y la Sociedad Americana de Calidad (ASQ, 2006), citado por Tacilla (2020), lo dividen en:</p> <p>b. Costos de fallas internas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Volver a hacer el trabajo.</li> <li>- Desecho.</li> <li>- Tiempo durante el cual un empleado o una maquina no está operando.</li> <li>- Desperdicio (maculatura).</li> <li>- Re-inspección y repetición de pruebas.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de materiales no conformes.</li> <li>- Reducción de precio por calidad reducida.</li> <li>c. Costos de fallas externas: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso de quejas y reclamaciones.</li> <li>- Devoluciones del cliente.</li> <li>- Garantías.</li> <li>- Campañas por productos defectuosos.</li> </ul> </li> </ul>
La maquinaria y equipo que cuenta la organización cumplen con el mantenimiento preventivo y correctivo	Si	Seguir realizando el mantenimiento preventivo
	No	Realizar el mantenimiento correctivo (calibración de equipos, reparación de maquinaria) y hacer un calendario para cada maquinaria y equipo para el mantenimiento preventivo.
Las fallas externas son atendidas de manera oportunas: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso de quejas y reclamaciones.</li> <li>- Devoluciones del cliente.</li> <li>- Garantías.</li> <li>- Campañas por productos defectuosos.</li> </ul>	Si	Generar valor agregado para fidelizar clientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Brindar promoción y descuentos de productos y/o servicios.</li> <li>- Cumplir con los tiempos de entrega de productos y/o servicios.</li> <li>- Buen trato a los clientes, para ello se debe capacitar a los/as productores/as en atención al cliente.</li> </ul>
	No	Para determinar el grado de conformidad con los requisitos de calidad, se recomienda implementar los costos de evaluación. Polimeni, Fabozzi y Adelberg (1997) y la Sociedad Americana de Calidad (ASQ, 2006), citado por Tacilla (2020), lo dividen en: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Procedimientos de control estadístico del proceso.</li> <li>- Inspección.</li> <li>- Prueba.</li> <li>- Auditorias de calidad.</li> <li>- Inspecciones con el proveedor y en recibo.</li> <li>- Pruebas e inspecciones en proceso y al producto terminado.</li> <li>- Calibración de equipos de prueba y medición.</li> <li>- Costos de materiales de prueba; la finalidad de esta propuesta es fidelizar a los clientes, entregar producto y/o servicio de calidad.</li> </ul> Además de los costos de evaluación, recomiendo generar valor agregado para fidelizar clientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Brindar promoción y descuentos de productos y/o servicios.</li> <li>- Cumplir con los tiempos de entrega de productos y/o servicios.</li> <li>- Buen trato, para ello se debe capacitar a los/as productoras en atención al cliente.</li> </ul>
¿Como organización fomentan planes educativos, cultura, deporte o	Si	Seguir fomentando dichos planes e involucrar a mas instituciones.
	No	Formar alianzas estratégicas con instituciones educativas, municipalidad, autoridades locales

nuevas formas de vinculo social con la comunidad que los rodea?		para seguir fomentando estas actividades.
La organización cuenta con algún plan de mitigación y adaptación al cambio climático, relacionado al negocio que tiene en marcha	Si	Seguir fomentando dichos planes e involucrar a mas instituciones.
	No	<p>Se plantean medidas de adaptación y mitigación al cambio climático:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Instalación de sistema agroforestales: Cercos vivos, cortina rompevientos</li> <li>- Árboles en asociación con cultivos anuales: cultivos en callejones, barreras vivas.</li> <li>- Sistema silvopastoril</li> <li>- Segregación de residuos sólidos según la Norma Técnica NTP 900.058.2019, código de colores para el almacenamiento de residuos sólidos.</li> <li>- Aplicar la economía circular y el método de las 5s (Clasificar, Ordenar, Limpiar, Estandarizar y Sostener).</li> </ul> <p>Armar un calendario con días festivos y fechas importantes y realizar una actividad relacionada a dicha fecha:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 26 de enero: Día Mundial de la Educación Ambiental</li> <li>- 02 de febrero: Día Mundial de los Humedales</li> <li>- 21 de marzo: Día Internacional de los Bosques</li> <li>- 22 de marzo: Día Mundial del Agua</li> <li>- 17 de mayo: Día Mundial del Reciclaje</li> <li>- 05 de junio: Día Mundial del Medio Ambiente</li> <li>- 07 de julio: Día Internacional de la Conservación del Suelo</li> <li>- 18 de octubre: Día Mundial de Protección de la Naturaleza</li> <li>- 24 de octubre: Día Internacional contra el Cambio Climático</li> <li>- 22 de marzo: La Hora del Planeta</li> </ul>

Fuente: elaboración propia

## CONCLUSIONES

Los Planes de Negocio financiados por el Proyecto Avanzar Rural son efectivos en el nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo en el periodo 2020-2023 con un nivel de correlación positiva regular de 0.587 y con un nivel de significancia de 0.00, concluyendo que a una mejor gestión de los planes de negocio repercute directamente en mejorar el nivel socioeconómico de las familias y viceversa.

La efectividad de las cinco áreas funcionales de los Planes de Negocio (Dirección, producción y control de calidad, gestión ambiental, finanzas y contabilidad, y comercialización y ventas) como parte del componente dos (2) del Proyecto Avanzar Rural que es el “Desarrollo de negocio rurales sostenibles e inclusivos”, han sido clave para el logro de los indicadores de resultados (ingresos, producción, productividad y activos físicos) por cada grupo de familias, con un porcentaje de incremento de los ingresos de hasta el 836.76%, de la producción de hasta 1,218.8%, de la productividad de hasta 559.09% y el incremento de activos físicos de hasta 6,0332%. El negocio que reportó mayores ingresos económicos para las familias, según consta en las actas de indicadores de los planes de negocio, fue la agroindustria, a través del procesamiento de derivados lácteos y la producción de productos derivados de la fresa.

El nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo que han sido financiadas por el proyecto Avanzar Rural han mejorado para el año 2023 con respecto al año cero (año base), con indicadores de ingresos económicos favorables para las familias, que dichos ingresos han sido reinvertidos en sus propios negocios y en mejorar sus condiciones de vida, como vivienda, salud, educación de sus familias. Si bien es cierto, el Proyecto Avanzar Rural tiene como fin contribuir al desarrollo social y económico sostenible de los pequeños productores organizados, mas no erradicar la pobreza de las familias.

A fin de dar soporte a la investigación, se ha propuesta una estrategia de mejora para la gestión de los proyectos a fin de dar sostenibilidad de las organizaciones.

## RECOMENDACIONES

Al programa Agro Rural, a considerar Cajamarca como ámbito de intervención para cofinanciar proyectos productivos con la finalidad de seguir contribuyendo en la reducción de la pobreza de las familias beneficiarias. Se recomienda hacer un correcto diagnóstico situacional a fin de intervenir en familias que realmente lo necesitan, son éstas las que mejor aprovechan los recursos que destina el Estado Peruano y sea notorio el impacto en la mejora de las condiciones de vida de las familias.

A las familias rurales de la provincia de San Pablo que ha sido cofinanciadas por el proyecto Avanzar Rural, a tomar la debida importancia a las 05 áreas funcionales (Dirección, producción y control de calidad, gestión ambiental, finanzas y contabilidad, y comercialización y ventas) que han sido implementadas para la sostenibilidad de la organización.

A las familias rurales de la provincia de San Pablo que ha sido cofinanciadas por el proyecto Avanzar Rural, de los ingresos generados a partir de las ventas de sus productos/servicios, invertir en sus propios Planes de Negocio y en la mejora de las condiciones de vida de sus familias, como vivienda, servicios básicos, accesos a educación y cubrir la canasta básica familiar de cada hogar.

Aplicar la propuesta de mejora en la etapa de identificación de organizaciones y evaluación al cierre de planes de negocio.

## REFERENCIAS

- Agrorural. (2020). *Manual operativo del proyecto “Mejoramiento y ampliación de los servicios públicos para el desarrollo productivo local en el ámbito de la Sierra y la Selva del Perú” (Avanzar Rural)* (Resolución Directoral Ejecutiva N° 100-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE). Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego.
- Agrorural. (2020, 17 de agosto). *Resolución Directoral Ejecutiva N° 100-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE/OA: Aprueba la Décima Tercera Modificación del Plan Anual de Contrataciones 2020 del Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural – AGRO RURAL* [Resolución directoral ejecutiva]. *El Peruano*.
- Agrorural. (2020, septiembre 24). *Proyecto “Mejoramiento y ampliación de los servicios públicos para el desarrollo productivo local en el ámbito de la Sierra y la Selva del Perú” (Avanzar Rural)* [Comunicado de prensa]. Ministerio de Agricultura y Riego.
- Ariza, D. A. (2017). *Efectividad de la gestión de los proyectos: una perspectiva constructivista*. *Obras y Proyectos*, (22), 75–85. <https://doi.org/10.4067/S0718-28132017000200075>.
- CEPAL / PNUD. (1989). *La medición de la pobreza: Necesidades básicas insatisfechas como método complementario*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe / Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Chiavenato, I. (2003). *Introducción a la teoría general de la administración* (6ª ed.). McGraw-Hill.
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración* (7ª ed.). McGraw-Hill.

- Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (1987).
- Elkington, J. (1997). *Cannibals with forks: The triple bottom line of 21st century business*. Capstone Publishing.
- Feres, J. C., & Mancero, X. (2001). *Enfoques para la medición de la pobreza: Breve revisión de la literatura* (Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos N° 4). CEPAL. <https://hdl.handle.net/11362/7166>.
- Fernández Díaz, M. C. (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). Universidad Nacional de Cajamarca. <http://hdl.handle.net/20.500.14074/2234>.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Emprendimiento* (10.<sup>a</sup> ed.). McGraw-Hill Education.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2000). *Niveles de pobreza según el gasto: Metodología y resultados 1997–1999*. INEI.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2000). *Informe técnico: Medición de la pobreza en el Perú 2000*. INEI.
- Irigoín, S. (2018). *Análisis de los instrumentos y factores del financiamiento para mejora de la gestión de las MYPES – sector panadería, panadería el sol del cumbe Cajamarca- 2015-2016*. [Tesis de Título, Universidad Nacional de Cajamarca]. <http://hdl.handle.net/20.500.14074/2101>.
- Lledó, M. L., & Rivarola, D. (2007). *Gestión de proyectos: Una herramienta para mejorar la eficacia organizacional*. Editorial Universidad Nacional del Litoral.

- Machacón Miranda, E., & Marrugo Juliao, A. J. (2015). *Impacto socioeconómico y organizacional del proyecto de expansión de la Refinería de Cartagena en las empresas proveedoras y población vinculadas a Reficar – CB&I* (Tesis de maestría). Universidad Tecnológica de Bolívar. Repositorio Institucional.
- Mejía, C. (s.f) Indicadores de efectividad y eficiencia (octubre de 1998). *Planning S.A.* [https://planning.com.co/bd/valor\\_agregado/Octubre1998.pdf](https://planning.com.co/bd/valor_agregado/Octubre1998.pdf).
- Ojeda Velasco, E. (2016). *Proyectos productivos locales y reestructuración socio-económica en el municipio de San Juan Lalana, Oaxaca: Un análisis desde el enfoque de desarrollo endógeno* (Tesis de maestría). El Colegio de la Frontera Norte. <https://www.colef.mx/posgrado/tesis/20141158/>.
- Organización de las Naciones Unidas. (23 de septiembre del 2020). <https://peru.un.org/es/92171-lanzamiento-del-proyecto-de-desarrollo-avanzar-rural>.
- Paullo Farfán, L. A. (2024). *Proyectos de inversión pública en educación básica regular y su influencia en el crecimiento socioeconómico de la población de la región de Cusco, periodo 2007–2021* (Tesis de maestría). Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco. Repositorio Institucional.
- Perú. Congreso de la República. (2008, 13 de marzo). *Decreto Legislativo N° 997: Aprueba la Ley de organización y funciones del Ministerio de Agricultura* [Decreto legislativo]. Diario Oficial *El Peruano*.
- Pinedo Medina, E. N. (2020). *Impacto socioeconómico del Programa Nacional de Asistencia Solidaria Pensión 65 en la calidad de vida de usuarios, distrito de Bambamarca, 2013–2014* (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional de Cajamarca. Repositorio Institucional.

- Polanco, J. A. (2021). *Gestión por resultados para organizaciones públicas y privadas*. Editorial UCSS.
- Project Management Institute. (2021). *Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (Guía del PMBOK) – Séptima edición y el Estándar para la Dirección de Proyectos*. Project Management Institute.
- Proyecto Avanzar Rural. (2022, 15 de noviembre). *Plan operativo anual 2022 – Proyecto Avanzar Rural* [Documento de gestión]. Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego – AGRO RURAL. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/avanzarrural/informes-publicaciones/3691758-plan-operativo-anual-2022>.
- Plan Operativo Anual del Proyecto Avanzar Rural. 15 de noviembre de 2022.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing* (15.<sup>a</sup> ed.). Pearson Educación.
- Rabanal Vargas, L. G. (2021). *La inversión financiera del Fondo Social La Granja y su influencia con el desarrollo socioeconómico de las zonas beneficiarias del distrito de Querocoto, Chota 2019* (Tesis de maestría). Universidad Privada del Norte. Repositorio UPN.
- Tuesta Vela, E. G. (2021, noviembre 15). *La aplicación del Project Finance al desarrollo de proyectos bajo el esquema de asociaciones público-privadas en el Perú* (Magíster en Derecho Bancario y Financiero). Pontificia Universidad Católica del Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12404/20897>.
- Vera, O., Vera, F. (2013) *Evaluación del nivel socioeconómico: presentación de una escala adaptada en una población de Lambayeque*. Revista del Cuerpo Médico Hospital Nacional Almanzor Aguinaga Asenjo.

- Vivar Arrieta, M. A., & Sánchez Varela, L. V. (2020). *Evaluación ex-post proyecto quinua y su impacto socioeconómico en las familias asociadas, Chimborazo – Ecuador*. *Academia y Virtualidad*, 13(1), 1–15.  
<https://doi.org/10.25127/aps.20201.536>.
- Marco, V., Lucy, S. (08 de abril del 2020). Evaluación ex - post proyecto quinua y su impacto socioeconómico en las familias asociadas, Chimborazo-Ecuador. *Agroproducción sustentable*.  
<http://revistas.untrm.edu.pe/index.php/INDESDOS/article/view/536-articulo-2520-9760>.
- Viguer, P., Serra, E. (1996). Nivel socioeconómico y calidad del entorno familiar en la infancia. *Anales de psicología*, 12(2), 197-205  
<https://revistas.um.es/analesps/article/view/30601/29781>.
- Weinberger, K. (Eduardo Lastra D.) (2009). *Plan de negocios*. (1ª ed.). Nathan Associates Inc.

## Apéndice 1. Instrumento de recolección de datos

### TITULO DE TESIS:

EFFECTIVIDAD DE LOS PLANES DE NEGOCIO Y EL NIVEL SOCIOECONÓMICO DE LAS FAMILIAS RURALES DE LAS ORGANIZACIONES FINANCIADAS POR EL PROYECTO AVANZAR RURAL EN LA PROVINCIA DE SAN PABLO, PERIODO 2020-2023

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ENCUESTA DIRIGIDA A PRODUCTORES PERTENECIENTES A ASOCIACIONES DE LA PROVINCIA DE SAN PABLO FINANCIADAS POR EL PROYECTO AVANZAR RURAL EN EL PERIODO 2020-2023.

**OBJETIVO:** La presente encuesta tiene como objetivo determinar la efectividad de los planes de negocio en el nivel socioeconómico de las familias rurales de las organizaciones financiadas por el Proyecto Avanzar Rural en la provincia de San Pablo, periodo 2020-2023.

Se pide su apoyo valioso para contestar con objetividad las siguientes preguntas:

Fecha de entrevista : ..... / ..... / .....

Nombre del Productor : .....

Domicilio : .....

Sexo : ( 1 ) Masculino ( 2 ) Femenino

Edad : ..... años

Sabe leer y escribir : ( 1 ) Si ( 2 ) No

¿cuál es el nivel de escolaridad?

(1) Sin nivel (2) Inicial (3) Primaria incompleta (4) Primaria completa  
(5) Secundaria incompleta (6) Secundaria completa (7) Técnico  
(8) Superior universitaria incompleta (9) Superior universitaria completa

### UBICACIÓN DE LA UNIDAD AGROPECUARIA:

Departamento : Cajamarca

Provincia : San Pablo

Distrito : .....

Nombre de la Asociación : .....

Año de ejecución del Plan de Negocio: .....

**INSTRUCCIONES:** Marque con un aspa (X) según su criterio.

Alternativas de respuesta	Denotación	Calificación
Siempre	S	5
Casi siempre	CS	4
A veces	AV	3
Casi nunca	CN	2
Nunca	N	1

<b>V.X: Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural</b>		<b>S</b>	<b>CS</b>	<b>AV</b>	<b>CN</b>	<b>N</b>
<b>Dimension 1: Eficacia</b>						
	<b>Indicador 1: -Fortalecimiento de capacidades organizacionales y empresariales</b>					
P1	¿Considera que el fortalecimiento de capacidades organizacionales y empresariales ha contribuido al logro de objetivos del Plan de Negocio?					
	<b>Indicador 2: - Incremento de la producción</b>					
P2	¿Considera que el servicio de asistencias técnicas productivas ha influido en el incremento del nivel de producción?					
	<b>Indicador 3: Incremento de los ingresos</b>					
P3	¿Considera que la implementación de su Plan de Negocio ha incrementado sus ingresos económicos?					
	<b>Indicador 4: Desarrollo de eventos de carácter comercial</b>					
P4	¿Considera que la participación en ferias agropecuarias (Feria Fongal, Feria Ruraq Maki, Feria Expoalimentaria, Feria Consume lo que Cajamarca Produce, Feria Agropecuaria Kuntur Wasi, Expoferia San Miguel, Salon del Queso, entre otras) ha permitido promocionar su producto?					
	<b>Indicador 5: Desarrollo de marcas colectivas</b>					
P5	¿Actualmente tiene registrada una marca colectiva en Indecopi?					
P6	¿Considera que la promoción de marcas colectivas permite acceder a nuevos mercados?					
	<b>Indicador 6: Ingreso a nuevos mercados</b>					
P7	¿Considera que la intervención del Proyecto Avanzar Rural ha influido positivamente para el ingreso a nuevos mercados?					
	<b>Indicador 7: Acceso a servicios financieros</b>					
P8	¿Considera que los talleres de educación financiera han sido importantes para su crecimiento empresarial?					
P9	¿ Considera que el ahorro en una entidad financiera (CMAC Piura, UNICAS, otros) ha sido importante para las mujeres y jóvenes de su Organización?					
P10	¿Si tiene sus ahorros en una entidad financiera, en qué los invierte? Invertir en el negocio..... Educación de sus hijos..... Canasta básica familiar..... Servicios básicos..... Otros.....					

<b>Dimension 2: Eficiencia</b>						
	<b>Indicador 1: Incremento de la productividad (Productos o Servicios Producidos) / (Recursos Utilizados)</b>					
P11	¿Considera que los talleres realizados a nivel productivo de su negocio han contribuido al incremento de la productividad?					
	<b>Indicador 2: Disminución del costo de producción (s/ unidad productiva)</b>					
P12	¿Considera que las asistencias técnicas y productivas desarrolladas han contribuido en la disminución del costo de producción?					
	<b>Indicador 3: Incremento del valor de los activos físicos</b>					
P13	¿Considera que el valor de los activos físicos ha incrementado con respecto al año 0 (antes de la ejecución de su Plan de Negocio)?					
	<b>Indicador 3: Uso de instrumentos de gestión</b>					
P14	¿Considera que los instrumentos de gestión organizacional y empresarial implementados son relevantes para la sostenibilidad de la Organización?					
<b>V.Y: Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo</b>						
<b>Dimension 1: Social</b>						
	<b>Indicador 1: Vivienda</b>					
P15	¿Considera que el material predominante de su vivienda es el adecuado?					
	¿Cuál es el material que predomina en su vivienda (estera, madera, piedra con barro, quincha, adobe o tapia, ladrillo o bloque de cemento, piedra con cal o cemento y otros)? marcas con X:					
	Esteras (.....)					
	Madera (.....)					
	Piedra con barro (.....)					
	Quincha (.....)					
	Adobe o tapia (.....)					
	Ladrillo o bloque de cemento (.....)					
	Piedra con cal o cemento (.....)					
	Otros (.....)					
P16	¿Considera que el número de personas que viven en una habitación en su hogar es el adecuado?					
	<b>Indicador 2: Educación</b>					
P17	¿Considera que los niños de su hogar de 6 a 12 años asisten a la escuela con frecuencia?					
	<b>Indicador 3: Servicios básicos</b>					
P18	¿Considera que el abastecimiento de agua potable es el adecuado para su consumo?					
P19	¿Considera que el servicio de energía eléctrica con la que cuenta satisface sus necesidades?					
P20	¿Considera que los servicios higiénicos es el adecuado para el bienestar de su familia?					

<b>Dimensión 2: Económico</b>						
	<b>Indicador 1: Ingreso promedio mensual</b>					
P21	¿Considera que con la implementación de su Plan de negocio ha mejorado su ingreso familiar para cubrir su canasta básica familiar?					
P22	¿Considera que sus ingresos mensuales cubren sus necesidades básicas de su hogar?					
	<b>Indicador 2: Hogares con dependencia económica</b>					
P23	¿Considera que los miembros de su hogar que tienen más de 18 años perciben sus propios ingresos económicos?					
P24	¿Considera que la principal fuente de ingresos económicos de su hogar está asegurada?					

## Apéndice 02

### Escala: Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural

<i>Resumen de procesamiento de casos</i>			
		N	%
Casos	Válido	133	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	133	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

#### *Estadísticas de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,912	12

#### *Estadísticas de total de elemento*

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P1	39,9398	14,390	,810	,899
P2	40,0827	14,622	,624	,906
P3	40,4135	15,260	,479	,912
P4	40,1729	13,841	,801	,898
P5	40,1880	15,048	,420	,917
P6	39,9774	14,325	,544	,912
P7	40,0376	14,658	,635	,906
P8	39,9398	14,390	,810	,899
P9	39,9925	14,038	,864	,896
P10	39,9699	15,135	,537	,910
P11	39,9925	14,886	,596	,907
P12	40,0677	14,003	,816	,897

**Escala: Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo**

		N	%
Casos	Válido	133	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	133	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Alfa de Cronbach	N de elementos
,823	10



	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P13	29,4286	9,610	,673	,790
P14	29,4361	9,642	,667	,791
P15	28,9850	10,621	,512	,809
P16	29,5865	9,426	,491	,813
P17	29,5789	9,397	,495	,813
P18	29,5789	9,397	,495	,813
P19	29,5338	10,781	,480	,812
P20	29,5338	10,781	,480	,812
P21	29,5188	10,706	,494	,810
P22	29,5188	10,706	,494	,810

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk	
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl
Efectividad de los Planes de Negocio financiadas por el Proyecto Avanzar Rural	,305	133	,000	,810	133
Nivel socioeconómico de las familias rurales de la provincia de San Pablo	,195	133	,000	,926	133

### Apéndice 03

#### Coefficiente de correlación de Charles Edward Sperman

Escala 1: El coeficiente de correlación oscila entre  $-1$  y  $+1$ , el valor  $0$  que indica que no existe asociación lineal entre las dos variables en estudio.<sup>9</sup>

Escala 2:

Correlación negativa perfecta.....	-1
Correlación negativa fuerte moderada débil.....	-0,5
Ninguna correlación.....	0
Correlación positiva moderada Fuerte.....	+0,5
Correlación positiva perfecta.....	+ 1 <sup>1</sup>

Escala 3:

- 1) Perfecta  $R = 1$
- 2) Excelente  $R = 0.9 \leq R < 1$
- 3) Buena  $R = 0.8 \leq R < 0.9$
- 4) Regular  $R = 0.5 \leq R < 0.8$
- 5) Mala  $R < 0.5$  (6)

<u>Escala 4: Rango</u>	<u>Relación</u>
0 – 0,25:	Escasa o nula
0,26-0,50:	Débil
0,51- 0,75:	Entre moderada y fuerte
<b>0,76- 1,00:</b>	<b>Entre fuerte y perfecta 5</b>