# LINEA 3 PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS JUVENILES

1. DATOS GENERALES

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del Proyecto | “Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla – Huanta - Ayacucho” |
| Institución Ejecutora | ONG: Servicios Educativos, Promoción y Apoyo Rural - SEPAR |
| Fecha de Fundación | 02 de Febrero de 1987 |
| Presupuesto manejado por la Institución 2010 | S/ 1,828,811.53 |
| Presupuesto manejado por la Institución 2011 | S/3,011,946.00 |
| Presupuesto manejado por la Institución 2012 | S/3,092,069.19 |
| Promedio Anual Solicitado al Fondo | S/ 499,999.99 |
| Cuenta con la Capacidad Administrativa: | SI |
| Monto de la Carta Fianza/Modalidad Donación | S/ 58,843.64 |
| Institución Colaboradora | Municipalidad Distrital de Huamanguilla – Huanta – Ayacucho |
| Objetivos del proyecto | Fortalecer competencias emprendedoras para promover el autoempleo de hombres y mujeres jóvenes en la zona rural del distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho |
| Población beneficiaria | 200 hombres y mujeres jóvenes del distrito de Huamanguilla |
| Ámbito de ejecución del Proyecto | Región: Ayacucho |
| Provincia(s): Huanta |
| Distrito(s): Huamanguilla |
| Duración del proyecto (meses) | 24 meses |
| Presupuesto Total del Proyecto | S/. 1,586,298.22 |
| Monto solicitado a FONDOEMPLEO | S/. 941,498.22 |
| Institución Ejecutora - SEPAR | S/. 48,000.00 |
| Contrapartida Municipalidad Distrital de Huamanguilla | S/. 25,000.00 |
| Contrapartida Beneficiarios | S/. 571,800.00 |

1. MARCO DE REFERENCIA Y ESPACIOS DE ARTICULACIÓN

2.1.- Marco de referencia

2.1.2 Políticas de alcance Regional:

De acuerdo al cuadro N° 01, el Gobierno regional de Ayacucho, en su plan de desarrollo regional concertado 2007 al 2015, prioriza su intervención en actividades económicas, promoviendo la organización de los productores, para articularse a cadenas productivas con altos niveles de productividad y competitividad en el mercado regional y/o nacional, por lo que el Proyecto, tiene relación con las actividades económicas articuladas a cadenas productivas.

Cuadro N° 01

Relación del proyecto con el contexto regional de Ayacucho

| PLAN DE DESARROLLO REGIONAL CONCERTADO 2007- 2024 | PROYECTO |
| --- | --- |
| VISIÓN:  *“…Las actividades económicas son inclusivas y se desarrollan de manera organizada y articulada a cadenas productivas con altos niveles de productividad y competitividad…sobre la base de un ordenamiento adecuado del territorio que permite el acceso fluido a los mercados más convenientes, dando lugar a la generación de ingresos y empleos dignos…”* | FIN:  Contribuir a la mejora de la calidad de vida de jóvenes emprendedores del distrito de Huamanguilla - Provincia Huanta - región Ayacucho |
| PROPOSITO:  Fortalecer competencias emprendedoras para promover el autoempleo de jóvenes en la zona rural del distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho |
| OBJETIVOS ESTRATÉGICOS:   * Acceso al empleo de calidad e ingresos económicos familiares mejorados * Actividad agropecuaria competitiva, con tecnología apropiada y articulada al mercado. * Óptimo desarrollo de la MyPEs | COMPONENTES:   1. Fortalecimiento de capacidades en gestión de negocios 2. Fortalecimiento de capacidades para financiar ideas de negocios o negocios en marcha 3. Mejorar el acceso para la articulación comercial |

*(Fuente: Plan de Desarrollo Regional Concertado de Ayacucho 2007 – 2014)*

* 1. Políticas de alcance Provincial

El gobierno local de la Provincia de Huanta, considera en su plan de desarrollo provincial concertado 2008 al 2021 (ver cuadro N° 02), priorizar la generación de mayores oportunidades de emprendimiento y desarrollo de los jóvenes en igualdad de condiciones de género, para mejorar los ingresos económicos de las familias, mejorando su calidad de vida y reduciendo los riesgos que imposibiliten su desarrollo humano, teniendo una relación estrecha con el Proyecto, generar oportunidades de emprendimiento de jóvenes de la provincia de Huanta – Región Ayacucho.

Cuadro N° 02

Relación del proyecto con el contexto provincial de Huanta

| PLAN DE DESARROLLO PROVINCIAL CONCERTADO 2008- 2021 | PROYECTO |
| --- | --- |
| VISIÓN:  *“..Una económica local sólida, permite generar mayores oportunidades de emprendimiento y desarrollo de nuestros jóvenes en igualdad de condiciones de género. La protección y cuidado de la naturaleza y nuestros recursos…nos permite mejorar los ingresos económicos de las familias, mejorando su calidad de vida y reduciendo los riesgos que imposibiliten su desarrollo humano…”* | FIN:  Contribuir a la mejora de la calidad de vida de hombres y mujeres jóvenes emprendedores del distrito de Huamanguilla - Provincia Huanta - región Ayacucho |
| PROPOSITO:  Fortalecer competencias emprendedoras para promover el autoempleo de hombres y mujeres jóvenes en la zona rural del distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho |
| OBJETIVOS ESTRATÉGICOS:   * Desarrollar las principales actividades económicas de la provincia, a nivel urbano y rural, que permitan articularse al mercado regional, nacional e internacional en condiciones competitivas, permitiendo la generación de empleos dignos y sostenibles * Incrementar el turismo en la provincia, promoviendo sus potencialidades artísticas, ecológicas, recreativas de aventura y gastronómicas. * Fomentar el desarrollo, la productividad y competitividad de las PyMEs. | COMPONENTES   1. Fortalecimiento de capacidades en gestión de negocios 2. Fortalecimiento de capacidades para financiar ideas de negocios o negocios en marcha 3. Mejorar el acceso para la articulación comercial |

*(Fuente: Plan de Desarrollo Provincial Concertado de Huanta 2008 - 2021)*

* 1. Política de alcance distrital

Tal como se indica en el Cuadro N° 03, el gobierno local del distrito de Huamanguilla, considera en su plan de desarrollo distrital concertado 2010 al 2021, que tiene una economía que crece de manera sostenida, basada en sus recursos naturales que son aprovechados de manera racional por los pobladores que han conseguido potencializar sus capacidades y conjugar esfuerzos garantizando la comercialización equitativa de la producción local, por lo que el Proyecto tiene relación con el fortalecimiento de capacidades para la articulación al mercado.

**Cuadro N° 03**

Relación del proyecto con el contexto distrital de Huamanguilla

| PLAN DE DESARROLLO DISTRITAL CONCERTADO 2007- 2016 | PROYECTO |
| --- | --- |
| VISIÓN:  *“Huamanguilla tiene una economía que crece de manera sostenida, basada en sus recursos naturales que son aprovechados de manera racional por los pobladores que han conseguido potencializar sus capacidades y conjugar esfuerzos garantizando la comercialización equitativa de la producción local caracterizada por priorizar sus recursos existentes. Se percibe una población emprendedora y satisfecha de contar con significativa ampliación de la infraestructura vial otorgando condiciones competitivas para el desarrollo de actividades turísticas, productivas, comerciales y educativas.…”* | FIN:  Contribuir a la mejora de la calidad de vida de hombres y mujeres jóvenes emprendedores del distrito de Huamanguilla - Provincia Huanta - región Ayacucho |
| PROPOSITO:  Fortalecer competencias emprendedoras para promover el autoempleo de hombres y mujeres jóvenes en la zona rural del distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho |
| OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DESARROLLO PRODUCTIVO   * Implementar un plan de desarrollo agropecuario. * Asistencia técnica y organización de productores * Fomentar la aplicación de nuevas tecnologías agrícolas. * Diversificar la actividad agrícola como sustento de la seguridad alimentaria. * Rentabilizar la producción pecuaria. * Promover la instalación de pastos cultivados * Mejorar la eficiencia del recurso hídrico. * Los productores y comerciantes acceden a condiciones físicas adecuadas para realizar sus transacciones comerciales   ESTRATEGIAS:   * Concertar con instituciones públicas y privadas para fomentar las capacitaciones y asistencia técnica en las actividades de producción agrícola y pecuaria durante el proceso productivo. * Afirmar el rol estratégico y protagónico de las comunidades en la vida local y el papel específico de las organizaciones de productores para el desarrollo económico. | COMPONENTE   1. Fortalecimiento de capacidades en gestión de negocios 2. Fortalecimiento de capacidades para financiar ideas de negocios o negocios en marcha 3. Mejorar el acceso para la articulación comercial   ESTRATEGIA DEL PROYECTO:   * Concertar con instituciones públicas y privadas que intervienen en el Distrito de Huamanguilla para la promoción y fortalecimiento de emprendimientos juveniles, así como para la convocatoria, identificación y selección de jóvenes de acuerdo sus tipos de emprendimientos. |

*Fuente: Plan Desarrollo Concertado del Distrito de Huamanguilla 2010 al 2021*

2.2. Espacios de articulación

Los espacios de articulación generados por SEPAR, se han establecido con las instituciones públicas: Gobierno Regional de Ayacucho; INIA, Senasa, Dirección Regional de Agricultura de Ayacucho, Agencias agrarias del ámbito regional; y con instituciones privadas: Financiera Confianza, Finca Perú, el Fondo Ítalo Peruano (FIP) y la Unión Europea (UE).

Para la ejecución del proyecto, los espacios de articulación institucional son:

* La municipalidad Distrital de Huamanguilla*,* a través de su Gerencia General y Gerencia de Desarrollo Económico, que permitirá la ejecución de la convocatoria, identificación y focalización de jóvenes con ideas de negocio y jóvenes con negocios en marcha.
* Comunidades Campesinas, a través de sus representantes permitirán el desarrollo de la convocatoria, identificación y focalización de jóvenes con ideas de negocio y jóvenes con negocios en marcha.

1. EXPERIENCIA INSTITUCIONAL
   1. Experiencias similares desarrolladas por la ONG SEPAR

SEPAR, cuenta con experiencia en ejecución de proyectos productivos sostenibles, durante 26 años. Dentro de los cuales se ha promovido emprendimientos con jóvenes menores de 29 años, en las regiones: Ayacucho, Huancavelica, Junín, Pasco, Huánuco y Ancash. Actualmente viene ejecutando 3 proyectos productivos sostenibles (ver Cuadro N° 04), con financiamiento de Fondoempleo, dentro de los cuales se encuentran jóvenes menores de 29 años, con ideas de negocio y negocios en marcha; como efecto de las actividades de capacitación y asistencia técnica proporcionado por el equipo técnico de los proyectos.

Entre los factores de éxito que se vienen logrando en estos proyectos, destaca la experiencia del equipo técnico en el manejo de la metodología de Escuelas de Campo para Agricultores (ECAs) y la metodología de Campesino a Campesino con jóvenes menores de 29 años. Es así que los años de experiencia institucional y el desarrollo de proyecto en ámbitos similares a los que se plantean en este proyecto, sumado a las condiciones del distrito de Huamanguilla y su población juvenil, garantizan el logro de los objetivos del proyecto.

Cuadro Nº 04

Principales experiencias similares desarrolladas por SEPAR

| Título del proyecto | Región | Fuente de Financiamiento | Monto Proyecto (S/.) | Periodo de ejecución | N° de beneficiarios | Principales logros obtenidos |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| “Incremento De Oferta Agrícola De Calidad Del Corredor Económico Quinua-Pacaycasa, Provincia Huamanga, Región Ayacucho” | Región: Ayacucho  Provincia: Huamanga  Distritos: Quinua y Pacaycasa. | FONDO EMPLEO | 1´433,552.65 | 01/08/2012 Al 30/07/2015 | 1000 pequeños productores (510 varones y 490 mujeres) de papa, maíz, haba y palta | 1000 pequeños productores/as en proceso de capacitación y asesoramiento técnico en los cultivos de papa, maíz, habas y palta; de los cuales  120 son jóvenes menores de 29 años que están fortaleciendo sus competencias emprendedoras en los cultivos de papa, maíz, haba y palta, fortaleciendo su autoempleo. |
| “Incremento De Oferta Agrícola De Calidad Del Corredor Económico Julcamarca -Antaparco, Provincia Angaraes, Región Huancavelica” | Región: Huancavelica  Provincia: Angaraes  Distritos: Julcamarca, Secclla y Antaparco | FONDO EMPLEO | 1´437,095.97 | 01/08/ 2012 al 30//07/2015 | 1053 pequeños productores (553 varones y 500 mujeres) de papa, maíz, haba y palta | 1053 pequeños productores/as en proceso de capacitación y asesoramiento técnico en los cultivos de papa, maíz, habas y palta; de los cuales 89 son jóvenes menores de 29 años que están fortaleciendo sus competencias emprendedoras en los cultivos de papa, maíz, haba y palta, fortaleciendo su autoempleo. |
| Desarrollo Agropecuario comunal competitivo de pequeños Productores y productoras con IOHM en la microcuenca del río Chinchihuasi, Churcampa-Huancavelica-DECOAGRO | Región: Huancavelica  Provincia: Churcampa  Distritos: Paucarbamba, Chinchihuasi y Pachamarca. | FONDO ITALO PERUANO | 3´500,000.0 | 01/03/2011  AL 30/06/2013 | 1,183 pequeños productores/ras agropecuarios (706 varones y 477 mujeres) de 33 anexos, centros poblados y barrios. | 1064 pequeños productores/as han mejorado sus ingresos económicos a través de Incremento de venta de papa, maíz y cuyes, en mercados regionales de Huamanga y Huancayo; de los cuales 115 son jóvenes menores de 29 años que han fortalecido sus competencias emprendedoras en la crianza de cuyes, cultivo de papa y maíz, fortaleciendo su autoempleo |
| Generación y Mejoramiento del Empleo Agrícola en la Provincia de Churcampa. AGROEMPLEO. | Región: Huancavelica  Provincia: Churcampa  Distritos: La Merced, San Miguel de Mayocc, Anco y Churcampa. | FONDO EMPLEO | 1¨637,000.00 | 27/10/2008 al 26/10/2011 | 1500 Pequeños productores/as | 1504 pequeños productores/as mejoraron sus ingresos económicos mediante el incremento de ventas de papa, maíz, haba y palta; **de los cuales 210 son jóvenes menores de 29 años que han fortalecido sus competencias emprendedoras en la crianza de papa, maíz, haba y palta, fortaleciendo su autoempleo** |
| Asistencia Técnica a unidades empresariales Asociativos y Redes Empresariales | Junín | PRODUCE / COPEME | 31,343.70 | May 2011 – Feb. 2012 | 179 microempresas. | Generación de 102 empleos permanentes y 67 empleos eventuales. |
| Plan Kausay Pacha VII Programas: Desarrollo Local, Microempresarial y Género y, Medio Ambiente | Regiones: Huancavelica y Junín; Provincias: Tayacaja, Huancayo, Chupaca, Concepción y Jauja. | ICCO, Holanda | Enero 2008 Diciembre 2010 | €300,000.00 | 500 empresarios de la micro y pequeña agroindustria reciben SDE | 500 pequeños agroindustriales han fortalecido su institucionalidad y han generado propuestas desde la sociedad civil, mediante servicios de desarrollo empresarial. |

*Fuente: Secretaria Institucional Separ 2013*

* 1. Capacidad Operativa de la ONG SEPAR

De acuerdo al Cuadro N° 05, la sede principal de Separ a nivel regional, se encuentra ubicado en su local propio de la Av. Francisco Solano N° 290 - San Carlos, en la ciudad de Huancayo, asimismo la institución tiene un staff de profesionales de las especialidades de agronomía, zootecnia, economistas, administradores y contadores. Así también cuenta con camionetas, motocicletas; mobiliarios, equipos informáticos. Los mismos servirán para atender contingencias que podrían presentarse durante la ejecución del proyecto. Actualmente, se cuenta con un local descentralizado en el distrito de Quinua – Provincia Huamanga, ubicado a 60 minutos del distrito de Huamanguilla.

Para el desarrollo del proyecto, se tiene la carta de compromiso de la Municipalidad distrital de Huamanguilla para la asignación de una oficina, un almacén y un local para capacitaciones en la capital del distrito.

Cuadro Nº 05

Capacidad Operativa Institucional SEPAR

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ámbito de acción | Recursos Humanos | Infraestructura | Equipamiento |
| Región: Ayacucho  Provincia: Huamanga  Distritos: Quinua y Pacayccasa | 03 Ing. Agrónomos:  Constantino Huamán, Fidel Crisóstomo, Paul Quispealaya  04 Técnicos Agropecuarios:  Omar Rivera, Alina Canto, Nelly Ochoa, Javier Villanueva(Todos radican en el distrito de Quinua) | Oficina, almacén y Cochera, ubicado en la plazoleta del mercado, del distrito de Quinua – Provincia de Huamanga. | Camioneta 4X4; equipos de cómputo, 6 motocicletas lineales.  Escritorios, estantes, sillas, mesas, proyector multimedia, |
| Región Junín, Provincia Huancayo | * Dirección Ejecutiva ( 04) * Unidad de Planificación y Elaboración de Proyecto (02) * Programa de Inclusión Social y Política (06) * Programa de competitividad Territorial (29) * Unidad de Administración y Finanzas (10) | Oficina Principal, local propio de material noble, 500m2 , ubicado en la Av., Francisco Solano N° 290 – San Carlos – Huancayo  Teléfono: 064 223261 | - 24 computadoras  - 12 laptop  - 06 impresoras  - 03 fotocopiadora  -- Muebles y enseres.  - 03 camionetas.  - 13 motocicletas |
| Distrito de Huamanguilla  Provincia de Huanta  Región Ayacucho | En proceso de selección por concurso interno y/o externo en cumplimiento a la política institucional en reclutamiento de personal. | Oficina, almacén y Cochera, ubicado en la plazoleta del distrito de Quinua – Provincia de Huamanga. | En proceso de cotización en cumplimiento a la política institucional. |

*Fuente: Información inventario Institucional 2013 - SEPAR*

1. COMPETENCIAS DEL EQUIPO TÉCNICO
   1. Organigrama del Proyecto

Para el desarrollo del Proyecto (ver Gráfico N° 1) se requiere a dedicación exclusiva:

* Un Coordinador de Proyecto,
* Un asistente técnico
* Un especialista social
* Tres promotores de emprendimientos

Además, se requiere a tiempo parcial de:

* Un capacitador en planes de negocio (requerido desde el 4to al 8vo mes del primer año del proyecto).
* Tres capacitadores en manejo técnico de los productos considerados en los planes de negocios (requeridos desde el 4to al 8vo mes del primer año del proyecto).
* Un asesor técnico para la puesta en marcha de los planes de negocio (requerido desde el 8vo al 9no mes del primer año del proyecto).

Gráfico N° 01

Organigrama del Proyecto



* 1. Funciones y perfil profesional del Equipo técnico

El proyecto tendrá un equipo técnico encargado de ejecutar el proyecto, todos con residencia permanente en el ámbito de intervención, se reclutara a los mejores profesionales de la zona, por medio de concursos internos o externos, de acuerdo a la política institucional.

Además de que el equipo técnico del proyecto requiere un enfoque y uso de metodologías para jóvenes, diferente a enfoques y usos de otros proyectos ejecutados por SEPAR, además de una dedicación exclusiva del proyecto.

Cuadro N° 06

Términos de referencia del Equipo técnico permanente del proyecto

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Cargo | Funciones a desarrollar | Dedica\_ ción | Perfil profesional | | N° de Profesionales requeridos |
| Competencias académicas | Experiencia profesional |
| Coordinador del Proyecto | 1.- Implementar el proyecto considerando los aspectos técnicos, financieros y sociales.  2.-Planificar, programar, monitorear, controlar y evaluar las actividades físicas y financieras del proyecto.  3.-Coordinar la elaboración y presentación de informes técnicos y financieros a Separ y Fondoempleo.  4.- Otras actividades inherentes al proyecto. | Tiempo Completo y con residencia en la zona | Profesional titulado y/o Colegiado de Ciencias Agrarias o Sociales con conocimientos de computación a nivel de usuario, buen nivel de redacción y sistematización.  . | * 5 años de experiencia en aplicación de metodologías. * 3 años de experiencia en diseño e implementación, ejecución y manejo de proyectos. * Experiencia en elaboración de planes de negocio y trabajo con Jóvenes * Capacidades de negociación e interrelación para el establecimiento de alianzas estratégicas * Licencia de conducir Camioneta o motocicleta * Dominio del lenguaje quechua (De preferencia) | 01 |
| Asistente técnico | 1.- Monitorear y sistematizar los avances técnicos y financieros del proyecto.  2.- Consolidar informes y reportes de avances físicos y financieros del proyecto.  3.- Implementar y manejar los archivos de la documentación generada durante la ejecución del proyecto. | Tiempo Completo y con residencia en la zona | Profesional titulado de Ciencias Administrativas.Conocimiento de ofimática, bases de datos. | * 3 años de experiencia en sistematización de informes técnicos y financieros, de proyectos productivos. * Capacidad de trabajo en equipo, organización y responsabilidad, orientados a resultados. | 01 |
| Especialista Social | 1. Brinda asesoramiento al personal técnico del proyecto y jóvenes en la solución de conflictos psicosociales y culturales internos y externos. 2. Promueve el enfoque de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres (IOHM) e interculturalidad 3. Motivación a los jóvenes en las distintas etapas de ejecución del Proyecto. 4. Acompañamiento a los emprendedores considerando las características culturales y el tipo de emprendimientos. | Tiempo Completo y con residencia en la zona | Profesional titulado y/o Colegiado de Antropología, Sociología, Psicología. | * 4 años de experiencia en ejecución y manejo de proyectos productivos y de emprendimientos * Experiencia de trabajo con Jóvenes. * Capacidades de negociación e interrelación para el establecer alianzas estratégicas para la ejecución del proyecto. * Licencia de conducir Camioneta o motocicleta. * Conocimiento del idioma quechua (hablar y/o entender) | 01 |
| Promotores de Emprendimientos. | 1. Convocatoria, identificación y registro de jóvenes 2. Brindar asistencia técnica y asesoría a los jóvenes para la implementación de sus planes de negocio 3. Capacidades y habilidades en temas y aspecto financiero, técnico productivos, cálculo de costos, comercialización. 4. Acompañamiento a los emprendedores. | Tiempo Completo y con residencia en la zona | Profesional de Ciencias Agrarias/ agropecuarias con conocimientos de computación a nivel de usuario. | * 2 años de experiencia en ejecución de proyectos productivos en cultivos de quinua, tara y palta. * Experiencia en manejo de la Metodología de Escuelas de Campo (ECAs). * Experiencia de trabajo con Jóvenes * Licencia de conducir Camioneta o motocicleta | 03 |

Cuadro N° 07

Términos de referencia de Capacitadores y asesores técnicos a tiempo parcial

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Cargo | Funciones a desarrollar | Dedicación | Perfil profesional | | N° de profesionales requeridos |
| Competencias académicas | Experiencia profesional |
| Capacitador en planes de negocios | 1. Desarrollar el plan de capacitación según la metodología ECAs, para jóvenes con ideas de negocios o negocios en marcha 2. Desarrollo de módulos de capacitación en Planes de Negocios o mejora 3. Capacitación en competencias empresariales, utilización de la metodología ECAs en sesiones de aprendizaje. | Tiempo parcial | Profesional de Ciencias sociales, Económicas o Agrarias | * Experiencia en elaboración de planes de negocios * Experiencia en manejo de la Metodología de Escuelas de Campo (ECAs). * Experiencia de manejo técnico de cultivos de palta y/o quinua y/o tara. * Experiencia en Cadenas productivas. * Metodología para trabajar con personas de todos los niveles culturales y educativos. | 01 Consultor Especialista en planes de negocio |
| Capacitadores en manejo técnico de Tara, quinua y palta | 1. Desarrollar el plan de capacitación según la metodología ECAs , para jóvenes con ideas de negocios o negocios en marcha 2. Desarrollo de módulos de capacitación en manejo técnico de Tara, quinua y palta. 3. Capacitación en competencias productivas con utilización de la metodología ECAs en sesiones de aprendizaje. | Tiempo parcial | Profesional de Ciencias Agrarias | * Experiencia en elaboración de planes de negocios * Experiencia en manejo de la Metodología de Escuelas de Campo (ECAs). * Experiencia de manejo técnico de cultivos de palta y/o quinua y/o tara. * Experiencia en Cadenas productivas. * Metodología para trabajar con personas de todos los niveles culturales y educativos | 01 Consultor Especialista en Cultivo de Quinua |
| 01 Consultor Especialista en Cultivo de Palta |
| 01 Consultor Especialista en Cultivo de Tara |
| Asesor técnico para la puesta en marcha de planes de negocio | 1. Asesoría en la Concreción de planes de negocio 2. Elaboración de plan de asistencia según necesidades comunes e individuales. 3. Asistencia técnica oportuna y eficiente en grupos con problemas comunes | Tiempo parcial | Profesional de Ciencias sociales, Económicas o Agrarias | * Experiencia en elaboración de planes de negocios * Experiencia en manejo de la Metodología de Escuelas de Campo (ECAs). * Experiencia de manejo técnico de cultivos de palta y/o quinua y/o tara. * Experiencia en Cadenas productivas. * Metodología para trabajar con personas de todos los niveles culturales y educativos | 01  Asesor técnico |

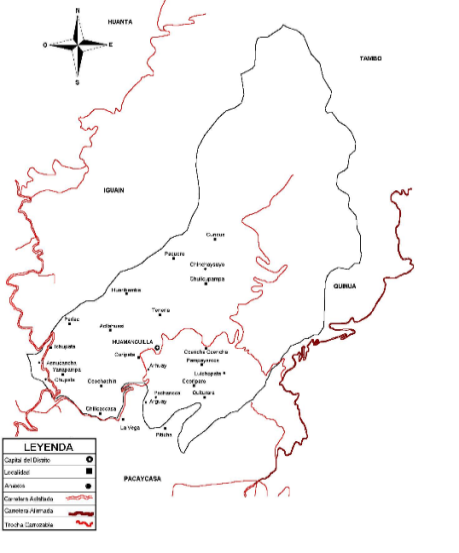
1. DIAGNÓSTICO
   1. Caracterización del(os) sector(es) económico(s) en el ámbito de acción del proyecto
      1. Identificación del ámbito de acción del proyecto

**Ubicación Geográfica.-** Huamanguilla está ubicado al sudeste de la Provincia de Huanta, Región Ayacucho, es una de las zonas privilegiadas de la provincia, por sus condiciones agropecuarias muy favorables consistentes en suelos de buena calidad y con aceptable dotación de riego por gravedad que les permite desarrollar una agricultura relativamente próspera. Presenta una topografía con pronunciadas pendientes y de suaves ondulaciones, debido a la presencia de la Cordillera de los Andes. En medio de esta geográfica de cumbres, llanuras y mesetas se localiza el distrito de Huamanguilla, donde la fuente de vida es la laguna Yanaccocha. El distrito de Huamanguilla, tiene una extensión de 88.08 Km2, de los cuales el 27.05 % son tierras propias para explotación agrícola; y está situada entre las siguientes coordenadas: Latitud: 13° 44’ 33” Latitud Sur y Longitud: 72° 21’ 15’’ Longitud Oeste La ciudad capital está ubicada a 3276 m.s.n.m.; y el ámbito geográfico comprende tres pisos ecológicos: Quechua de los 2 500 a los 3 600 m.s.n.m; Suni de los 3 600 a 3 900 m.s.n.m y Puna, más de los 3 900 m.s.n.m.

Límites: Por el Norte con el Distrito de Huanta, por el Sur: Distrito de Pacaycasa; Por el Este Distrito de Quinua y Tambo.; Por el Oeste: Distrito de Iguaín. (Ver gráfico N° 2)

Gráfico N° 2

Mapa del Ámbito de Intervención



*Fuente; Estudio Socioeconómico del Distrito de Huamanguilla año 2012*

Acceso.- El acceso al distrito es por un ramal de la carretera asfaltada Ayacucho - Huanta (sector La Vega) y que continúa por una carretera afirmada. El tiempo aproximado es de 01 hora y 45 minutos desde Ayacucho; y de Huanta es de 45 a 60 minutos aproximadamente.

Morfología.- Huamanguilla se caracteriza por presentar una topografía sumamente accidentada. Así mismo presenta un relieve muy variado con quebradas, cerros empinados y llanuras. El rango altitudinal del territorio de Huamanguilla abarca desde los 2 500 m.s.n.m. hasta los 3 800 m.s.n.m. Los deslizamientos y huaycos se presentan todos los años pero la mayor parte de ellos son pequeños y la magnitud del daño pocas veces es considerable, el efecto más frecuente es la obstrucción de caminos y principalmente de las trochas carrozables.

Capacidad de uso de los suelos.- Los suelos que se clasifican por su vocación agrícola alcanzan un 33.17% de superficie, considerando que el 32.09% es de superficie agrícola bajo riego y solamente el 1.08 % es de secano; los pastos naturales suman un total de 8.81% de la superficie. Es necesario mencionar que el mayor porcentaje se clasifica como otras tierras con un 49.13%, involucrando zonas eriazas, pedregales y áreas de protección.

**Clima.-** El distrito se caracteriza por tener un clima templado y seco, con una marcada diferencia de la estación húmeda – lluviosa y la estación seca. La estación húmeda se presenta de diciembre a marzo, aunque las lluvias aparecen con menor intensidad desde setiembre y desaparecen en abril. Las temperaturas máximas oscilan entre 22°C y 27°C y las mínimas entre 7°C y 4°C en las partes altas del distrito. En los meses de Mayo a Agosto los días son calurosos al sol y templados en la sombra con temperaturas superiores a 15°C; pero las noches son frías llegando a los 04°C.

**Características agroclimáticas.**

En el sondeo socio-económico realizado por el equipo técnico de SEPAR, se han determinado 3 pisos ecológicos bien marcados con excelentes condiciones climáticas, edáficas, geográficas y sociales, para generar empleo e incrementar los ingresos económicos de productores jóvenes, los mismos que describimos a continuación:.

**Piso alto.-** Son las tierras ubicadas aproximadamente sobre los 3900 m.s.n.m., abarcando la región puna. La característica de este piso es una geomorfología de origen glaciar, con una topografía suave y ondulada, aunque en escasas extensiones. Estas zonas de altura conforman las cabeceras de cuencas y constituyen el área principal de captación y almacenamiento de agua. Es precisamente aquí donde se ubican las lagunas, que alimentan en parte las quebradas y manantes. Predominan las bajas temperaturas y es el piso de mayor incidencia de fenómenos climáticos como las heladas, escarchas y granizadas. Como consecuencia de estas condiciones, los suelos en este piso tienen una mayor capacidad de uso para pastos y protección.

**Piso medio.-** Corresponde a los suelos ubicados entre los 3 600 y 3 900 m.s.n.m., abarca la región Suni. Este piso presenta una geomorfología de origen fluvial la topografía es de quebradas, llanuras. Los suelos tienen mayormente un uso agrícola. Presentan por lo general suelos profundos, superficiales y productivos. Estas características se deben no sólo a las condiciones topográficas ya descritas, sino también al uso que se le da al suelo.

**Piso bajo.-** Estos suelos se ubican entre los 2 500 y 3 600 m.s.n.m. y abarcan la región quechua Las tierras de piso bajo corresponden a las vertientes y piso de valle y a la parte baja de las quebradas de los ríos. Los suelos agrícolas corresponden a suelos coluviales en las laderas, a las llanuras y terrazas aluviales, que se caracterizan por ser superficiales poco fértiles.

**Hidrografía.-** Cuenta con un gran potencial hídrico que es la laguna de Yanaccocha, Este recurso no es aprovechado convenientemente, muestra de ello es la incipiente implementación de infraestructura y sistemas de riego que optimicen su utilización. Así mismo su potencial biológico tampoco es utilizado.

5.1.2.- Actividades económicas más relevantes de la zona de intervención

La Población Económicamente Activa P.E.A. de Huamanguilla, como se aprecia en el cuadro N° 8, se concentra en la actividad agropecuaria (agricultura, ganadería y silvicultura), que da ocupación a 910 personas, cifra que representa el 73.92% de la P.E.A. total del distrito, de lo cual es importante señalar que la agricultura es la fuente más importante de ocupación y de alimentación de la población, sin embargo no alcanza los promedios nacionales, debido al bajo nivel tecnológico, que se aplica en la producción y productividad y a la estacionalidad de sus cultivos que no permite alcanzar buenos precios; también hay un sector orientado al comercio en un 5.85%, y otras actividades un 0.32%. El 3.74% de la P.E.A. total, está conformado por trabajadores que no especifican actividad, por desempeñar actividades eventuales o son desocupados en búsqueda de trabajo.

Cuadro N° 8

Actividad según agrupación

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Actividad según agrupación | Urbano | Rural | Total | Porcentaje |
| Agricultura ganadería, caza y silvicultura | 282 | 628 | 910 | 73.92% |
| Pesca | - | 1 | 1 | 0.08% |
| Industrias manufactureras | 10 | 15 | 25 | 2.03% |
| Construcción | 19 | 37 | 56 | 4.55% |
| Venta,mant.y rep.veh.autom.y motoc. | - | 2 | 2 | 0.16% |
| Comercio por menor | 46 | 26 | 72 | 5.85% |
| Hoteles y restaurantes | 6 | 3 | 9 | 0.73% |
| Transp.almac.y comunicaciones | 12 | 8 | 20 | 1.62% |
| Activit.inmobil.,empres.y alquileres | - | 4 | 4 | 0.32% |
| Admin.pub.y defensa;p.segur.soc.afil. | 17 | 6 | 23 | 1.87% |
| Enseñanza | 15 | 18 | 33 | 2.68% |
| Servicios sociales y de salud | 16 | 1 | 17 | 1.38% |
| Otras activi. serv.comun.,soc.y personales | 1 | 3 | 4 | 0.32% |
| Hogares privados y servicios domésticos | 3 | 6 | 9 | 0.73% |
| Actividad económica no especificada | 18 | 28 | 46 | 3.74% |
| Total | 445 | 786 | 1,231 | 100.00% |

*Fuente: INEI – Censo de Población y Vivienda 2007*

Producción agropecuaria: Cultivan papa (22%), maíz (37%), quinua (16.83%), arveja (6.11%), trigo (5.50%), además de haba, cebada, mashua, oca, olluco, tarwi, y otros, con fines principalmente de seguridad alimentaria, comercializando los mínimos excedentes en el mercado local. Complementariamente se dedican en pequeña escala, a la crianza de animales mayores como vacunos, ovinos, caprinos, porcinos, etc; y animales menores como gallinas de corral, cuyes, patos, pavos, etc. para fines de seguridad alimentaria.

Gráfico N° 03

Cuadro de Producción Agrícola del Distrito de Huamanguilla

*Fuente Estudio socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla 2012*

Los jóvenes del distrito se dedican en su mayoría a la actividad agrícola y es precisamente en este tipo de actividades que orientan sus iniciativas de negocio o sus negocios en marcha; producen bajo sus experiencias tradicionales y con escasos servicio de capacitación y asistencia técnica para intervenir en la cadena productiva de quinua, tara y palta, utilizando un gran porcentaje de su producción para autoconsumo y un pequeño excedente para el mercado local. Es posible incrementar los excedentes para el mercado, sin afectar la seguridad alimentaria familiar, mediante el servicio de capacitación y asistencia técnica del proyecto; para mejorar la implementación de planes de negocio orientados a la actividad agrícola para producir en la cantidad y calidad que el mercado actual exige

* + 1. Pertinencia de Promoción de Emprendimientos con dinámica Económica Región Ayacucho.

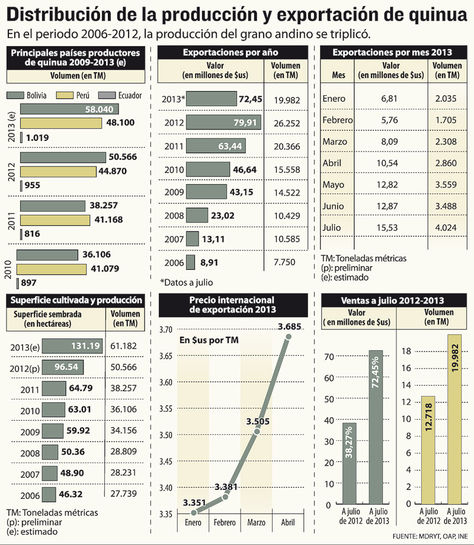
A nivel de la Provincia de Huanta, la población económica activa representa 29 223 del total de la población de 6 años a más, de los cuales 15 602 son varones y 13 621 son mujeres. La tasa de la PEA, corresponde el 25,0% mujeres y 75,0% varones. Del total de la PEA mayores de 15 años el 73,7% se dedican las actividades extractivos (agricultura principalmente), 19,4% a la prestación de servicios (comercio) y 3,9% a la transformación (pico y pequeña industria). La Tasa totalmente desocupada es de 5,5%.(Fuente: Plan estratégico Provincial 2008 – 2021)

**5.1.3 Demanda real, análisis de oportunidad e identificación de nichos de mercado**

5.1.3.1. Análisis de la cadena productiva de Quinua:

La quinua tiene un rango de adaptación hasta los 4.000 m.s.n.m. Además, es resistente a las sequías extremas y a los suelos salinos, traduciéndose en un crecimiento anual de las exportaciones peruanas a una tasa superior al 75% en los últimos 5 años, así como se muestra en el Gráfico N° 04:

Gráfico N° 04



*Fuente: Oficina de información Agraria de la Dirección Regional de Agricultura de Ayacucho*

El rendimiento es aún bajo para acompañar a la gran demanda. Actualmente, el rendimiento va de 0,85 a 1,5 toneladas por hectárea. Si bien el principal mercado es Estados Unidos, observamos un importante crecimiento de la demanda de España, la aparición en el 2011 de Australia, así como la consolidación de Canadá y Alemania.

Según el ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), estima que el consumo per cápita de quinua aumentará a dos kilos en cinco años, desde un nivel actual de consumo que oscila entre 800 gramos y un kilogramo, además se prevé un crecimiento anual de 5% en la producción de quinua, y se espera tener un ritmo de crecimiento de cinco por ciento anual, progresivamente, en los últimos siete años Perú ha incrementado el volumen de exportación de la quinua, pasando de 560 a 10.400 toneladas, debido a la alta demanda de ese producto.

En nuestro país 90.000 familias se dedican al cultivo de granos andinos (quinua, cañihua y kiwicha) de las cuales 70.000 cultivan quinua. La Asociación de Exportadores (Adex), señala que la producción de granos andinos fue de 43.600 toneladas métricas en el 2012. Perú exportó el año pasado US$34,2 millones en granos andinos, lo que representó un crecimiento de 23% respecto al 2011. La quinua es el grano de mayor demanda en el mercado internacional con ventas superiores a US$30,3 millones, seguida de la cañihua (US$2,8 millones) y la kiwicha (un millón), entre otros Nichos de mercado, Consumidores locales y empresas agroexportadores de Lima.

Los agentes económicos de la cadena productiva de quinua en el distrito de Huamanguilla, no se encuentran interrelacionados por el mercado, ya que cada uno de ellos actúa independientemente desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final.

Sin embargo, el gobierno local viene orientando acciones para fortalecer la Cadena productiva de quinua, que es un cultivo de 8 meses, que es ideal para cultivarlo en diferente pisos altitudinales, puesto que su producción es ideal para el piso alto y medio del distrito de Huamanguilla, además de su alta resistencia a plagas y enfermedades; con respecto a la comercialización, permite un almacenamiento prolongado, facilitando la venta de acuerdo a la necesidad del productor, sin embargo , es importante señalar que la producción de quinua es más para fines de autoconsumo, y es importante indicar que este cultivo actualmente tiene un alta demanda en el mercado, por su alto valor nutricional, sumado a esto el buen precio que tiene y según las proyecciones seguirá manteniéndose por los menos durante los siguientes dos años. El Gobierno regional de Ayacucho viene impulsando políticas para fortalecer la cadena productiva de la quinua, de 8 soles que costaba el kilogramo para el año 2012, para este año el kilo alcanza en 9.00 y 11.00 nuevos soles (Fuente Dirección Regional de Agricultura Ayacucho).

Como se aprecia en el cuadro N° 09, el productor de quinua en el distrito de Huamanguilla cuenta con un promedio de 2 hectáreas con aptitud agrícola, esta susceptible a riesgos de heladas, granizadas, sequias y exceso de lluvias, cuenta con primaria completa y produce quinua con fines de autoconsumo.

Cuadro N° 09

Perfil de un productor representativo de quinua en el distrito de Huamanguilla

|  |  |
| --- | --- |
| CARACTERISTICAS | DESCRIPCION |
| Recursos que cuenta | 2.0 hectáreas de terreno en promedio |
| Actividad económica | Agropecuario |
| Situación social de la familia | Estrato social E |
| Problemas ambientales que enfrenta (riesgos climáticos que afectan sus actividades) | Heladas, granizadas, sequias, exceso de lluvias. |
| Grado de instrucción | Primaria completa |
| Residencia | En la zona rural (en la comunidad) |
| Fines de los cultivos | Autoconsumo |
| Numero promedio de integrantes por familia | 4 |
| Ingreso promedio/año | S/. 140.00 |

*Fuente: Equipo técnico Separ*

El costo de producción de la quinua en el distrito de Huamanguilla, es de S/. 4990.50 soles, obteniendo una producción de 2,000 kg por hectárea, con precio promedio de S/. 8.00 nuevos soles por kilogramo, generando un ingreso bruto de S/. 16,000.00, descontando el costo de producción obtienen un ingreso promedio de S/. 11,990.50 por hectárea y por campaña. Significando un negocio altamente rentable. (Ver anexo N° 01)

5.1.3.2 Análisis de la cadena Productiva de Palta

Los agentes económicos de la cadena productiva de palta en el distrito de Huamanguilla, no se encuentran interrelacionados por el mercado, ya que cada uno de ellos actúa en forma independiente desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final.

Como se muestra en el cuadro N° 10, el perfil del productor de palta en el distrito de Huamanguilla se caracteriza por contar con un promedio de 2 hectáreas, pertenece al estrato social E, esta susceptible a riesgos de sequias, y exceso de lluvias; cuenta con una educación de primaria completa; y su producción es solo para autoconsumo.

Cuadro N° 10

Perfil de un productor representativo de palta

|  |  |
| --- | --- |
| CARACTERISTICAS | DESCRIPCION |
| Recursos que cuenta | 2.0 hectáreas de terreno en promedio |
| Actividad económica | Agropecuario |
| Situación social de la familia | Estrato social E |
| Problemas ambientales que enfrenta (riesgos climáticos que afectan sus actividades) | Sequias y exceso de lluvias. |
| Grado de instrucción | Primaria completa |
| Residencia | En la zona rural (en la comunidad) |
| Fines de los cultivos | Autoconsumo |
| Numero promedio de integrantes por familia | 4 |
| Número de Plantas de palta | 10 plantas (0.01 Has) |
| Ingreso promedio/año | S/. 140.00 |

*Fuente: Equipo técnico Separ*

El costo de producción de una hectárea de palto, es S/. 5,655.00, obteniendo una producción promedio de 9,00 kg por hectárea, a una venta por kg de S/. 2.50, generando un ingreso bruto de S/. 22,500.00, descontando el costo de producción obtienen una utilidad promedio por año de 16,845.00 por hectárea por año. (Ver anexo 02)

En el distrito de Huamanguilla se viene introduciendo los cultivos de palta, teniendo en cuenta su rentabilidad y demanda en el mercado. Los principales destinos de la palta fuerte ayacuchana son Chile y Holanda. De acuerdo a los datos estadísticos de la Cámara de Comercio de Ayacucho, la siembra de palta fuerte no sólo se concentra en Huanta, sino también se aprecia un marcado crecimiento del cultivo en el Valle del río Pampas y el VRAEM, es necesario tener en cuenta que casi toda la producción de palta fuerte se adquiere siempre con un año de antelación. De acuerdo a cifras de PROMPERÚ, entre enero y octubre de 2012, la exportación total de palta fue de US$ 83,8 millones (59,4 mil TM) lo que representa un crecimiento de 23,9%. Los principales países de destino son: Holanda (46%) España (32,5%) y Francia (8,2%).

5.1.3.3. Análisis de la cadena productiva de tara.

La demanda de tara se realiza con mayor magnitud en el exterior del país siendo los principales demandantes EE.UU., Alemania, Suiza, España e Italia, gracias a una ley que promueve el uso de la goma como aditivo alimentario. Suiza es el primer país en el ranking, representando aproximadamente el 60% de la demanda mundial. Las más grandes empresas de alimentos del mundo ya utilizan en gran variedad de sus productos la goma de tara. En los últimos años, por medio de la cooperación internacional, se ha promovido el cultivo de esta planta en diferentes regiones. Se viene realizando varios proyectos para tener una oferta permanente de semilla de tara, pues esta es la materia prima para la goma y sin embargo se desecha luego de la obtención de tara en polvo. En nuestro país existen diversas zonas donde se puede cultivar la tara principalmente en la parte norte de Cajamarca y en la parte central de Ayacucho.

Precios de productos de tara: Fruto por quintal de 45 varía entre s/.80.00 a 120.00; Semilla /kilo US $20.00; goma como hojuela US $ 2,800/Tm; goma en polvo a US $4,800/Tm.

La tara es considerada una de las 17 oportunidades de eco negocios más interesantes del país, en vista que producimos el 80 % del total mundial, para el exterior, el precio promedio de venta del polvo de tara es de US $825 por TM y el de la goma es de US $5,25 por kilo.

Los agentes económicos de la cadena productiva de tara en el distrito de Huamanguilla, no se encuentran interrelacionados por el mercado, ya que cada uno de ellos actúa de manera independiente desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final. El productor de tara del distrito de Huamanguilla, se caracteriza por tener un área promedio de 2 hectáreas por familia, pertenece al estrato social E, tal y como se muestra en el Cuadro N° 11, y está susceptible a sufrir daños por sequias y exceso de lluvias.

Cuadro N° 11

Perfil de un productor representativo de Tara

|  |  |
| --- | --- |
| CARACTERISTICAS | DESCRIPCION |
| Recursos que cuenta | 2.0 hectáreas de terreno en promedio |
| Actividad económica | Agropecuario |
| Situación social de la familia | Estrato social E |
| Problemas ambientales que enfrenta (riesgos climáticos que afectan sus actividades) | Sequias y exceso de lluvias. |
| Grado de instrucción | Primaria completa |
| Residencia | En la zona rural (en la comunidad) |
| Fines de los cultivos | Autoconsumo |
| Numero promedio de integrantes por familia | 4 |
| Número de Plantas de tara | 70 plantas (0.1 has) |
| Ingreso promedio/año | S/. 140.00 |

*Fuente: Equipo técnico Separ*

El costo de producción promedio, para el mantenimiento de una hectárea de tara es de 3,853.00 nuevos soles, obteniendo un rendimiento de 5,000 kg por hectárea, vendiendo a un precio de 2.80 por kg, obtienen un ingreso bruto de 14,000 nuevos soles, descontando el costo de producción, generan en promedio un ingreso de 10,147.00 por hectárea y por campaña. (Ver anexo N° 03).

La producción de tara se ha constituido es una buena alternativa para la economía del distrito de Huamanguilla, como se aprecia en el gráfico N° 05, existen 20 has de tara instalada y 27 has de tara silvestre, con una tendencia para el incremento, aunque es necesario indicar que un punto de quiebre es la falta de capacitación y asistencia técnica permanente.

Gráfico N° 05



Producción de tara

*Fuente: Sub Gerencia de Desarrollo Económico y ambiental de Huamanguilla*

5.1.3.4. Sistema de Comercialización

En la actualidad la producción agrícola no tiene un sistema de comercialización que le posibilite incursionar adecuadamente en los mercados de alto nivel competitivo. La comercialización se realiza mayormente en el interior del distrito y en los distritos aledaños a través de ferias dominicales y tiendas y en forma ambulatoria. El intercambio comercial, se lleva a cabo por medio de:

Mercado local: Los productores de papa, maíz, quinua, tara y palto comercializan sus productos excedentes a nivel individual a los intermediarios que visitan las chacras y/o en las ferias semanales locales, por contar con pequeños volúmenes que no justifica invertir en flete y tiempo. Los intermediarios compran por arrobas y lo venden por kilogramos, en clara muestra de que adquieren a pesos bajos.

Mercado regional: Son pocos los productores de papa, maíz, quinua, tara y palto que comercializan al mercado mayorista de la selva del VRAEM, a nivel individual por contar con mayores volúmenes que justifica invertir en flete y tiempo.

Mercado nacional: Los que hacen llegar al mercado mayorista de Lima son los acopiadores, cuando existe una mayor demanda, por ende a mayores precios, porque solo así se justifica la inversión en flete y tiempo.

* 1. Análisis de involucrados

Tenemos dos tipos de involucrados, primero los grupos y actores que se involucran directamente en el proyecto y los actores o grupos involucrados con la cadena productiva de palta, quinua y tara.

5.2.1 Análisis de los principales grupos/actores involucrados:

Con respecto a los grupos y actores involucrados en el proyecto, se muestra en el cuadro N° 12 el análisis respectivo considerando los intereses, problemas, mandatos y recursos de cada uno de ellos.

Cuadro Nº 12.

Principales grupos/actores involucrados en el proyecto.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Grupo o actor**  **Social** | **Intereses**  **principales** | **Problemas**  **Percibidos** | **Principales**  **mandatos** | **Recursos con los**  **Que cuenta** |
| Jóvenes con ideas de negocios o negocios en marcha | Desarrollo de competencias emprendedoras y productivas para fortalecer sus negocios. | Escasas competencias emprendedoras y productivas para fortalecer negocios | Jóvenes se registran en el proyecto, para participar de manera activa y responsable | Ideas de negocios o negocios en marcha en el sector agrícola , disponibilidad de tiempo |
| Municipalidad Distrital de Huamanguilla | Mejorar la calidad de vida de la población.  Promover el desarrollo de emprendimientos en jóvenes de escasos recursos económicos en el Distrito | Inexistencia de Programas y Proyectos que se articulen a los objetivos de desarrollo económico y emprendimientos del Distrito. | Establecimiento de alianzas estratégicas para contribuir en el desarrollo del Proyecto, a través de la Sub gerencia de Desarrollo Económico y Ambiental. | Disponibilidad de infraestructura y logística para convocatoria, |
| Comunidades campesinas del distrito de Huamanguilla | Mejorar la calidad de vida de los comuneros, mediante el uso racional de sus recursos naturales. | Escaso servicio de capacitación y asistencia técnica en gestión negocios. | Aliado importante para la identificación de jóvenes emprendedores e implementación de planes de negocios. | Disponibilidad de infraestructura y recursos (suelo y agua) para la implementación de los planes de negocios. |
| Sede Agraria de Huamanguilla | Promover el desarrollo de la actividad agropecuaria de los productores del distrito | Escasos recursos logísticos para promover el desarrollo agropecuario. | Aliado importante para la identificación de jóvenes emprendedores y para apoyar en los eventos de capacitación y asistencia técnica. | Disponibilidad de infraestructura y materiales de información tecnología y comercial. |
| INIA | Genera y transfiere tecnología a los productores agropecuarios | Limitada capacidad instalada que no les permite cumplir con sus funciones. | Alianzas estratégicas para brindar capacitación y asistencia técnica a los productores. | Cuentan con normatividad y autoridad para cumplir con sus funciones. |

*Fuente: Elaboración propia del equipo técnico de Separ.*

5.2.2 Análisis de Involucrados a nivel de la cadena productiva

En el cuadro N° 13, se identifica a los principales actores sociales del distrito, que intervienen directamente en la cadena productiva de quinua, palta y tara, comenzando con los jóvenes emprendedores en calidad de productores, a los proveedores de bienes y servicios, incidiendo en sus principales intereses, problemas percibidos, principales mandatos y los recursos con los que cuentan para contribuir en el proyecto.

Cuadro N° 13

Principales grupos involucrados en la cadena productiva

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Grupo o actor**  **Social** | **Intereses**  **principales** | **Problemas**  **Percibidos** | **Principales**  **mandatos** | **Recursos con los**  **Que cuenta** |
| Jóvenes con ideas de negocios o negocios en marcha | Poner en marcha negocios rentables y sostenibles | Bajo nivel técnico y de gestión en manejo de los negocios | Obtener utilidades rentables y sostenidas | Disponibilidad de áreas de cultivo |
| Agroservis EIRLtda (Proveedores de bienes y servicios) | Venta de insumos, materiales, herramientas y equipos de buena calidad y a precios competitivos. | Requerimiento de bienes en pequeñas cantidades. | Proveer productos de calidad. | Disponibilidad para la venta de productos a través de crédito o efectivo |
| Export Import SRLtda (Comprador Mayorista de quinua, palta y tara) | Compra en mayores volúmenes y a mejores precios. | No existe interés en compras de bajos volúmenes que no justifica traslado a la misma zona. | Contratos de compra-venta formalizados ante un notario. | Ofrecen mejores precios en caso de obtener mayores volúmenes y mejor calidad del producto. |
| Intermediarios locales | Comprar productos agrícolas en pequeña escala a bajo precios | Los intermediarios compran a peso y precio injusto. | Acuerdo con autoridades compradores y productores para un proceso de compra y venta justa. | Capacidad de negociación. |
| Compradores Mayoristas de Huamanga, Ica y Lima | Compras en mayores volúmenes y mejor calidad. | No aceptan volúmenes menores que ofrecen los productores | Contratos de compra-venta formalizados ante un notario. | Ofrecen mejores precios en caso de obtener mayores volúmenes y mejor calidad |
| Transportistas locales | Transportar mayores volúmenes | El traslado der volúmenes menores resulta costoso para el productor | Contratos con los transportistas para asegurar el traslado oportuno de los productos. | Disminuyen el costo de flete en caso de mayores volúmenes |

* 1. Características sociales, económicas y laborales de la población objetivo y beneficiarios

5.3.1. Grupo etáreo: Como se aprecia en el cuadro N° 14, según datos estadísticos del INEI y del Estudio socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla del año 2012, el distrito se caracteriza por tener una población que a partir del 2007, disminuye en el grupo menor de 15 años de 35.58% en el año 2008 a 32.12% en el año 2011, igualmente hay un incremento en la población intermedia en edad de trabajar de 52.94% a 55.65% entre los años 2008 y 2011 respectivamente así como hay un incremento de 11.48% a 12.23 en la población adulta mayores de 65 años entre los años 2008 y 2011 respectivamente; sin embargo en la actualidad, la población joven total del distrito entre 15 a 29 años es de 1113 personas, de los cuales 558 son mujeres y 555 son hombres. Además las proyecciones demográficas del Municipio, concluyen que el sector juvenil en 10 años será el sector más importante, puesto que concentrará aproximadamente al 35% de la población general.

Cuadro N° 14

Población por edades



*Fuente Estudio socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla 2012*

5.3.2. Sexo: A nivel de la población joven, que fluctúa entre las edades de 18 a 29 años, el porcentaje de hombres es de 50.1% y el de mujeres 49.9 %, es decir la población juvenil en este rango es muy proporcional; a nivel general, como se aprecia en el cuadro N° 15, la población para el año 2012 es de 5,185 habitantes, de los cuales 2,435 son hombres y representan el 47,25%, mientras que 2,750 son mujeres y representan el 52.75%.

Cuadro N° 15

Localidades y población por sexo del distrito

*Fuente Estudio Socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla 2012*

5.3.3 Nivel Educativo: Según datos estadísticos del estudio socioeconómico del distrito y como se aprecia en el cuadro N° 16, el 1.5% de la población(63 personas) tienen instrucción superior profesional, el 3.0% tiene (129) tienen instrucción superior Técnico, un 13.6% (579) tienen secundaria completa, 20.5% (873) tienen secundaria incompleta, 11% (466) tienen primaria completa, el 31.7% (1347) tienen primaria incompleta y hay todavía hay un 18.8% (798 personas) de la población en situación de analfabetismo.

Cuadro 16

Grado de instrucción

*Fuente Estudio socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla 2012*

5.3.4 Acceso a servicios:

5.3.4.1. Vivienda: Como se puede apreciar, de acuerdo a los datos estadísticos del estudio socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla del año 2012, un 90.30% de las edificaciones del distrito han sido realizadas en adobe, debido a la existencia de material disponible (tierra y paja), que define una construcción de bajo costo al alcance de la economía de los pobladores.

Como se muestra en el Cuadro N° 17; 1,504 habitantes que representa al 25.57% de la población total están asentados en el área urbana y en el área rural están asentados 3681 habitantes representando el 74.43%. Las localidades de Huamanguilla, Teneria y La vega concentran a la totalidad de la población urbana, concentrando las dos primeras el 82% de la población urbana.

En relación al número de hogares encontramos 1205 hogares de las cuales 287 se encuentran en la zona urbana y 918 en la zona rural.

Cuadro Nº 17

Población Urbana y rural

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | N° de hogares | Población | % |
| Urbano | 287 | 1504 | 25.57 |
| Rural | 918 | 3681 | 74.43 |
| Total | 1205 | 4455 | 100.00 |

*Fuente Estudio socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla 2012*

5.3.4.2. Salud: De acuerdo a los datos del estudio socioeconómico distrital de Huamanguilla y como se evidencia en el cuadro N° 18, el 91% de la población está asegurada en el Seguro Integral de Salud del Ministerio de Salud, un 4% en ESSALUD, un 4% no cuenta con ningún tipo de seguro y un 1% no precisa, además según datos del Puesto de salud de Huamanguilla las enfermedades más recurrentes son las EDAs (Enfermedades Diarreicas Agudas) y las IRAs (Infecciones Respiratorias Agudas), cabe señalar que en muchas oportunidades los pobladores recurren a sus prácticas tradicionales con la medicina natural, a fin de contrarrestar diferentes enfermedades y males. Además es importante señalar que la principal fuente de abastecimiento de agua es la red pública dentro de la vivienda de los hogares el cual poseen el 86% (1035 familias) de lo población distrital, el 4.92% (59), usa la red pública fuera de su vivienda, un 0.75% usa pilón de uso público, el 1.42 % usa agua de pozo, un 1.17% usa agua de rio, acequia y manantial y el 5.42% usan otros tipos de fuentes para su consumo.(datos estadísticos del puesto de Salud de Huamanguilla del año 2011).

Cuadro N° 18

Acceso a servicios de salud



*Fuente Estudio socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla 2012*

5.3.4.3 Oferta de formación de recursos humanos calificados: En el distrito de Huamanguilla no existen Centros que oferten servicios públicos o privados de formación superior, ya sea a nivel de CETPROs, institutos o Universidades, siendo necesario para los jóvenes que cuenten con posibilidades, su migración a la Ciudad de Huamanga (distante a dos horas), para proseguir estudios superiores.

5.3.5. Fuentes y niveles de ingresos: De acuerdo a la Clasificación por necesidades, realizado por el Ministerio de Economía y Finanzas, el distrito de Huamanguilla se ubica en condición de vulnerabilidad y según se resalta en el cuadro N° 19 del mapa de pobreza de FONCODES del año 2007, el distrito de Huamanguilla se ubica en el quintil uno, entre los distritos más pobres del Perú. Esto indica que la pobreza es marcada debida que aún no satisfacen sus necesidades básicas (Accesos a servicios básicos, alimentación y vivienda), el índice de desarrollo humano apenas alcanza el 0.4921.

El ingreso promedio del 54.04% de las familias es menor a 100.00 Nuevos Soles, el ingreso del 15.89% de la población está entre 100 y 200 nuevos soles, del 7.90% está entre 300 y 400 nuevos soles, de solo el 2.63% es mayor a 400 Nuevos Soles; de estos ingresos el 61.14% de la familias destina a la alimentación un monto menor a 100 Nuevos Soles, un 16% destina entre 100 y 200 Nuevos Soles el 5.46% destina entre 300 y 400 Nuevos Soles y solo el 0.87 % lo destina en montos mayores a 400 Nuevos Soles.

Cuadro N° 19

Mapa de Pobreza Distrital de FONCODES



*Fuente: Mapa de Pobreza de Foncodes 2007*

5.3.6 Situación laboral: Según las visitas a las zonas de intervención y la información estadística mencionada anteriormente podemos concluir, que los pobladores del distrito de Huamanguilla están ubicados en la extrema pobreza.

5.3.7 Tenencia de terrenos: El tamaño de los predios por cada productor es de 2 Has. (Equivale a 8 yugadas en la zona), donde el tipo de tenencia de las tierras es posesionaria y/o usufructuaria.

Para el caso de los jóvenes emprendedores del distrito de Huamanguilla, solo un 20% disponen de terreno de manera independiente, mientras un 80% aún no cuentan con terrenos propios, por estar ligados a sus padres, por lo que iniciaran sus negocios en un área promedio de 1 hectárea, las mismas que serán alquiladas de familiares cercanos o de productores que no aprovechan la totalidad de sus terrenos por falta de capital de trabajo y por falta de iniciativas empresariales, ya que producen solo con fines de seguridad alimentaria.

6.- IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

* 1. Análisis de problemas y objetivos

6.1.1 Descripción del problema

El problema principal de los jóvenes menores de 29 años son las Débiles competencias emprendedoras en jóvenes que nos les permite generar su autoempleo en el Distrito de Huamanguilla, Provincia Huanta, Región Ayacucho

Las principales causas directas son:

1. Débiles capacidades en gestión de negocios

Sub causas:

* Limitada identificación de jóvenes emprendedores
* Limitada caracterización de ideas de negocios y negocios en marcha
* Escasos profesionales especializados en la formulación de planes de negocio o mejora
* Limitado acceso a programas de capacitación en elaboración de planes de negocios o mejora.
* Limitados planes de negocios formulados

1. Limitadas capacidades para financiar ideas de negocios o negocios en marcha

Sub causas:

* Débil acceso a mecanismos de financiamiento de planes de negocios o mejora
* Limitadas condiciones en la evaluación y selección de planes de negocios o mejora
* Limitado acceso a recursos económicos en la implementación de planes de negocios o mejora
* Limitadas condiciones de los jóvenes para recibir formalmente el recurso económico

c) Limitada articulación al mercado

Sub causas:

* Limitadas capacidades en la puesta en marcha de planes de negocios o mejora
* Limitada capacidad en la evaluación de la rentabilidad de los emprendimientos
* Limitado servicio de asistencia técnica en la articulación comercial
* Limitadas capacidades de jóvenes en la articulación al mercado.
  + 1. Árbol de problemas.



* + 1. Análisis de Objetivos

El Objetivo general que el proyecto asume es Fortalecer competencias emprendedoras para promover el autoempleo de hombres y mujeres jóvenes en la zona rural del distrito de Huamanguilla - Huanta – Ayacucho.

Se lograra el objetivo general mediante los siguientes objetivos específicos:

1. Fortalecimiento de capacidades en gestión de negocios

Productos:

* Jóvenes emprendedores identificados
* Jóvenes con ideas de negocios y negocios en marcha caracterizados
* Profesionales especializados en la formulación de planes de negocio o mejora
* Mejora del acceso a Programas de capacitación en elaboración de planes de negocios o mejora.

1. Fortalecimiento de capacidades para financiar ideas de negocios o negocios en marcha

Productos:

* Mejora del acceso a mecanismos de financiamiento de planes de negocios o mejora
* Mejores condiciones en la evaluación y selección de planes de negocios o mejora
* Mejora del acceso a recursos económicos en la implementación de planes de negocios o mejora
* Mejora de condiciones de los jóvenes para recibir formalmente el recurso económico.

1. Mejorar el acceso para la articulación comercial

Productos:

* Capacidades fortalecidas en la puesta en marcha de planes de negocios o mejora
* Capacidades fortalecidas en evaluación de la rentabilidad de los negocios
* Mejora del acceso a servicio de asistencia técnica en la articulación comercial
* Fortalecimiento de capacidades en articulación al mercado
  + 1. Árbol de objetivos



* 1. Análisis de oportunidades

| CAUSAS | FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
| --- | --- | --- |
| Débiles capacidades en gestión de negocios | Existen condiciones para promover emprendimientos de jóvenes mayores de 18 y menores de 29 años, ya que existen otras experiencias de labores con jóvenes que participan en grupos como Asociaciones, comités de riego, comités de obras locales, clubes deportivos, grupos religiosos, grupos familiares productivos y comunidades campesinas. Los jóvenes cuentan con terrenos para la ejecución de sus planes de negocios | * Existen programas del Estado que impulsan los emprendimientos, a través de políticas el Ministerio de trabajo y promoción del Empleo. * Existencia de Instituciones de Cooperación nacional e internacional que financian proyectos de lucha contra la pobreza * Disposición del Gobierno Regional y gobiernos locales de Ayacucho para impulsar el desarrollo económico. * Instituciones privadas (ONGs) como Separ y Finca Perú, promueven el desarrollo de la actividad productiva * Existen programas del estado como Pro joven y del sector privado como Separ y Finca Perú, que vienen identificando y formando jóvenes líderes y lideresas de las comunidades, para trabajar por el desarrollo local * La actividad agrícola esta priorizada en el plan de desarrollo concertado del distrito de Huamanguilla * Existen programas del estado que ejecutan obras con aporte de mano de obra no calificada, promoviendo cultura organizacional. * Existen empresas agroexportadoras Solcace S.A.C. (que exporta palta a Estados Unidos en Coordinación con Sierra Exportadora, que exigen calidad y cantidad. * Existen programas del estado como Aliados, Pro compite, Agroideas, que promueven la producción y comercialización a nivel asociativo. * Existen viveros de plantones de palto de alta calidad para abastecer de semilla, yemas y/o plantones listos para campo definitivo. |
| Existen hombres y mujeres jóvenes, que son líderes naturales en las comunidades con vocación de servicios y ganas de sacar adelante a su comunidad. |
| Interés de los jóvenes por fortalecer sus negocios para mercados competitivos y generar su propio autoempleo y con visión empresarial. |
| Realizan labores agrícolas desde muy pequeños apoyando a sus padres, por lo que cuentan con experiencia en la producción agrícola. |
| Existen en la región instituciones públicas y privadas que brindan capacitación y asesoramiento técnico para fortalecer sus negocios  Jóvenes interesados en mejorar la calidad de sus productos |
| Existen plantones antiguos de palta que pueden servir para obtener semilla de buena calidad de palta y plantas mejoradas para obtener yemas para el injerto. |
| Limitadas capacidades para financiar ideas de negocios o negocios en marcha | Los jóvenes de la zona son predominantemente agricultores por las condiciones adecuadas de la zona.  En la zona alta, media y baja de la microcuenca los jóvenes ya cultivan quinua, palta y tara; desde sus ancestros, lo que demuestra que es una zona apropiada para estos cultivos. | * La actividad agrícola esta priorizada en el plan de desarrollo concertado del distrito de Huamanguilla * Existencia de Instituciones de Cooperación nacional e internacional que financian proyectos de lucha contra la pobreza. * Disposición del Gobierno Regional y gobiernos locales de Ayacucho para impulsar el desarrollo económico. * Instituciones privadas (ONGs) como Separ y Finca Perú, promueven el desarrollo de la actividad productiva. * Existen proveedores de materiales, insumos y equipos como TQC, Química Suiza, Agro rural (guano de isla), Inkafert y otros, que venden a precios menores y de buena calidad cuando las ventas son al por mayor. * Existen productores de semilla certificada registrados en el INIA (Autoridad Nacional de semillas). |
| Los jóvenes asentados en la parte baja de la microcuenca cuentan con pequeñas plantaciones de palta de la variedad, criolla, topatopa y pocas plantas de las variedades Hass y Fuerte, lo que demuestra que es una zona apropiada para plantaciones de palto. |
| Los jóvenes se encuentran predispuestos al cambio y a mejorar sus condiciones de vida.  Los jóvenes cuentan con áreas suficientes para ampliar sus siembras y plantaciones. |
| Limitado articulación al mercado | Jóvenes conscientes de que la cosecha de quinua, tara y palta lo realizan antes de que termine el proceso agronómico y que no realizan adecuada selección para el mercado. | * Existen empresas agroexporadoras como Icatom S.A. (que exporta habas a Francia) y Solcace S.A.C. (que exporta palta a Estados Unidos), que exigen calidad y cantidad. * Existen empresas agroexportadoras Solcace S.A.C. (que exporta palta a Estados Unidos en Coordinación con Sierra Exportadora, que exigen calidad y cantidad. * Existen entidades financieras como Finca Perú, que promueve cultura crediticia y cultura de ahorros a grupos de productores y no a individuales. * Incremento de la demanda de quinua, tara y palta de buena calidad en los mercados regionales de Andahuaylas, Ayacucho, Ica y Lima. |
| Jóvenes conscientes de que la cosecha de quinua, tara y palta sufren daños por hongos, insectos y por animales mayores y que no realizan buena selección para el mercado. |
| Existencia de espacios en sus viviendas para la selección y clasificación adecuada. |

* + 1. Análisis de riesgos

Como se aprecia en el Cuadro N° 20, vemos que el sector agrícola, es uno de los más vulnerables ya que se manejan plantas vivas y a cielo abierto, esto se interpreta que estamos expuesto a las condiciones del clima y de todos los fenómenos que esto implica (lluvia, heladas, sequía, alta humedad, calor, etc.), y por el otro lado el ser vivo crece, se enferma y puede morir.

En resumen se pueden recoger los riesgos por etapa de cultivo o por la fase del proyecto, quedando así:

Cuadro N° 20

Matriz de Análisis de Riegos

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Riesgos identificados | Efectos del riesgo identificado | Acciones de prevención/mitigación | Responsable(s) de la implementación |
| Cambio de autoridades comunales por culminación de periodo de directivos | Desidia de las nuevas autoridades comunales por cuestiones políticas o sesgos. | * Reuniones con actores locales. * Establecimiento de relaciones interinstitucionales * Desarrollo de actividades con participación activa de líderes y sectores involucrados del distrito. | Equipo técnico del proyecto y actores locales |
| Cambio de autoridades del gobierno local por culminación del periodo edil | Desidia de nuevas autoridades y funcionarios ediles por sesgos o cuestiones políticas. | * Reuniones con actores locales * Establecimiento de relaciones interinstitucionales * Desarrollo de actividades con participación activa de líderes y sectores involucrados del distrito. | Equipo técnico del proyecto y actores locales |
| Deserción de jóvenes emprendedores | Incumplimiento de metas del proyecto. | * Estrategia de focalización y selección de jóvenes * Enfatizar labor de sensibilización a jóvenes. * Visitas personalizadas a jóvenes. | Equipo técnico del proyecto y actores locales |
| Incumplimiento de contrapartidas de la municipalidad distrital y de los jóvenes emprendedores | Retraso para el cumplimiento de actividades, metas, resultados y productos | * Reuniones con actores locales * Articulación Interinstitucional * Adecuada Implementación de negocios * Visitas personalizadas a jóvenes. | Equipo técnico del proyecto y actores locales |
| Mal uso de capital semilla | Planes de negocios que no se llegan a implementar | * Estrategia de focalización y registro de jóvenes * Planes de negocio o mejora aprobados se implementan con el apoyo y seguimiento del promotor de emprendimientos. * Plan de monitoreo y seguimiento. | Equipo técnico del proyecto y actores locales |

#### Fuente: Elaboración propia del equipo técnico de Separ.

1. MARCO LÓGICO

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Lógica de Intervención | Indicadores | Medios de Verificación | Supuestos |
| FIN |  | Contribuir a la mejora de la calidad de vida de jóvenes emprendedores del distrito de Huamanguila - Provincia Huanta - región Ayacucho |  |  |  |
| PROPOSITO |  | Fortalecer competencias emprendedoras para promover el autoempleo de jóvenes en la zona rural del distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho |  |  |  |
| COMPONENTES | 1 | Fortalecimiento de capacidades en gestión de negocios | 200 jóvenes (150 jóvenes con ideas de negocios y 50 jóvenes con negocios en marcha, identificados, caracterizados y seleccionados al 3° mes del proyecto. | Acta de reunión con actores locales, contratos de difusión radial, contrato de impresión de afiches, fichas de inscripción, relación de hombres y mujeres jóvenes inscritos, fichas socioeconómicas y aptitudinales, Inventario de emprendimientos, registro de jóvenes caracterizados por tipo de emprendimiento, informe de actividades del proceso, acta de selección, registro y publicación de seleccionados, registro de matrícula, cartas de compromiso, files individuales, registro fotográfico, línea de base, evaluación final del proyecto. | La municipalidad distrital de Huamanguilla, las autoridades comunales, directivos de organizaciones civiles y funcionarios de entidades públicas y/o privadas apoyan activamente en la identificación de jóvenes. |
| 160 jóvenes (120 jóvenes con ideas de negocios y 40 jóvenes con negocios en marcha) capacitados para el emprendimiento con planes de negocio concluidos al 9° mes del proyecto. | Registro de asistencia, contratos con consultores, planes de negocio formulados, informe de actividades de proceso de capacitación, registro fotográfico, línea de base, evaluación final del proyecto. | Existen condiciones climáticas, sociales y políticas para que los jóvenes participen activamente en los eventos de capacitación. |
| 120 jóvenes (90 jóvenes con ideas de negocios y 30 jóvenes con negocios en marcha) con capacidades de empresariabilidad al 24° mes del proyecto. | Informes de actividades, registros de evaluación, testimonios escritos, registro fotográfico, línea de base, evaluación final del proyecto. | Los familiares y autoridades locales apoyan a los jóvenes para mejorar su capacidad de implementar y manejar su propio negocio. |
| 2 | Fortalecimiento de capacidades para financiar ideas de negocios o negocios en marcha | 120 jóvenes (90 jóvenes con ideas de negocios y 30 jóvenes con negocios en marcha) acceden a recursos económicos para la implementación de planes de negocio concluidos y aprobados al 10° mes del proyecto. | Registro de recepción de planes de negocio, Acta de calificación y selección de iniciativas de emprendimiento, planes de negocio aprobados, publicación de resultados, facturas de compra de insumos, actas de entrega del Fondo de Capital Semilla, contratos de crédito con entidades financieras, registro fotográfico, línea de base, evaluación final del proyecto. | Los jóvenes disponen de recursos económicos para fortalecer o iniciar sus negocios. |
| 3 | Mejorar el acceso para la articulación comercial | 120 jóvenes (90 jóvenes con ideas de negocios y 30 jóvenes con negocios en marcha) manejan negocios rentables y sostenibles al 23° mes del proyecto. | Fichas de asistencia técnica, libros de ingresos y egresos de negocios implementados, comprobantes de pago emitidos y recibidos, testimonios, informe de monitoreo, registro fotográfico, línea de base, evaluación final del proyecto. | Existen condiciones económicas y sociales para que los jóvenes pongan en marcha sus negocios o fortalezcan los negocios en marcha. |
| PRODUCTOS | 1 | Fortalecimiento de capacidades en gestión de negocios | | | |
| 1.1 | Jóvenes emprendedores identificados | 250 jóvenes identificados al 2° mes del proyecto | Acta de reunión, Contrato de difusión radial, registros de inscripción, informe de actividades, registro fotográfico | Se cuenta con apoyo de autoridades locales y comunales para la identificación de los jóvenes. |
| 200 jóvenes debidamente caracterizados al 3° mes del proyecto | Fichas de inscripción, fichas de evaluación, fichas socioeconómicas y aptitudinales, registro fotográfico | Los jóvenes muestran interés por mejorar o implementar sus negocios propios. |
| 1.2 | Jóvenes con ideas de negocios y negocios en marcha caracterizados | 200 jóvenes con emprendimientos caracterizados y priorizados al 3° mes del proyecto | Fichas de caracterización, Inventario de emprendimientos identificados, cuadros de calificación y priorización, informe de actividades, registro, publicación e invitación a seleccionados, registro de matrícula, actas de compromiso, files individuales, registro fotográfico. | Existen condiciones económicas, sociales y políticas favorables para el adecuado funcionamiento de los planes de negocios que permita motivar a los jóvenes en sus planes de negocios |
| 1.3 | Profesionales especializados en la formulación de planes de negocio o mejora | 5 facilitadores seleccionados y contratados al 4° mes del proyecto | Contrato con facilitadores, informe de actividades, recibos de honorarios emitidos y pagados. | Existe oferta de profesionales en el ámbito con experiencia en formulación, implementación y evaluación de planes de negocio. |
| 1.4 | Mejora del acceso a Programas de capacitación en elaboración de planes de negocios o mejora | Un plan curricular de capacitación en elaboración de planes de negocios o mejora validado al 4° mes del proyecto | Acta de aprobación, Plan curricular impreso. | Existe oferta de profesionales en el ámbito con experiencia en formulación, implementación y evaluación de planes de negocio. |
| 1.5 | Incremento de planes de negocios formulados | 160 jóvenes capacitados al 8° mes del proyecto | Registro de asistencia, registro de evaluaciones, informes y registro fotográfico | Existen condiciones económicas, sociales y políticas favorables para contar con la participación activa de los jóvenes en todo el proceso de capacitación del proyecto. |
| 150 planes de negocio elaborados al 9° mes del proyecto | Planes impresos, registro fotográfico |
| 2 | Fortalecimiento de capacidades para financiar ideas de negocios o negocios en marcha | | | |
| 2.1 | Mejora del acceso a mecanismos de financiamiento de planes de negocios o mejora | Un documento con especificaciones y requisitos para el acceso a capital semilla al 7° mes del proyecto | Documento impreso, informe de actividades, acta de reunión y designación de jurados calificadores, registro fotográfico | Existe oferta de profesionales en el ámbito con experiencia en formulación, implementación y evaluación de planes de negocio. Disponibilidad de recursos económicos para la entrega oportuna de capital semilla. |
| 2.2 | Mejores condiciones en la evaluación y selección de planes de negocios o mejora | 150 planes presentados y evaluados al 9° mes del proyecto | Registro de recepción de planes de negocio, Actas de calificación, fichas de calificación, registro fotográficos |
| 2.3 | Mejora del acceso a recursos económicos en la implementación de planes de negocio o mejora | 120 jóvenes ganadores del concurso con planes de negocio aprobados y seleccionados al 9° mes del proyecto. | Actas de calificación, publicación e invitación a seleccionados, registro fotográfico |
| 2.4 | Mejora de condiciones de los jóvenes para recibir formalmente el recursos económico | 120 fondos de capital semilla entregados formalmente al 10° mes del proyecto | Actas de entrega, informes final del proceso, registro fotográfico |
| 3 | Mejorar el acceso para la articulación comercial | | | |
| 3.1 | Capacidades fortalecidas en la puesta en marcha de planes de negocios o mejora | 120 jóvenes capacitados ponen en marcha sus planes de negocio o mejora al 12° mes del proyecto | Comprobantes de pago, libros de ingresos y egresos, registro fotográfico | Existen condiciones económicas, sociales y políticas favorables para la implementación de los planes de negocios. |
| 3.2 | Capacidades fortalecidas en evaluación de la rentabilidad de los negocios | 120 jóvenes capacitados evalúan la rentabilidad de sus emprendimientos al 15° mes del proyecto | Comprobantes de pago, libros de ingresos y egresos, registro fotográfico | Los precios de los productos son estables. |
| 120 jóvenes con autoempleos generados manejan adecuadamente sus negocios al 18° mes del proyecto | Informes de monitoreo, registro fotográfico |
| 3.3. | Mejora del acceso a servicio de asistencia técnica en la articulación comercial | 150 jóvenes acceden a servicio de asistencia técnica grupal para la articulación comercial al 23° mes del proyecto | Registro de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico, testimonios, entrevistas. | Existen condiciones favorables para brindar servicio de asistencia técnica personalizada a los jóvenes. |
| 150 jóvenes acceden a servicio de asistencia técnica individual para la articulación comercial al 23° mes del proyecto | Registro de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico, testimonios, entrevistas. |
| 3.4 | Fortalecimiento de capacidades en articulación al mercado | 120 jóvenes cuentan con contratos de venta al 23° mes del proyecto | Libro de caja, libro de ingresos y egresos, registro fotográfico | Existen condiciones económicas y sociales favorables para la implementación y funcionamiento de los planes de negocios. |
| 120 jóvenes dirigen negocios con logros de sostenibilidad informados a los gremios y sectores competentes para el monitoreo y asesoramiento al 23° mes del proyecto | Informes de monitoreo, registro fotográfico |
| ACTIVIDADES |  | | | | |
| Componente | 1 | Fortalecimiento de capacidades en gestión de negocios | | | |
| Producto | 1.1 | Jóvenes emprendedores identificados | | | |
| Indicador 1 |  | 250 jóvenes identificados al 2° mes del proyecto | | | |
| Indicador 2 |  | 200 jóvenes debidamente caracterizados al 3° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 1.1.1 | Reunión de coordinación con actores locales | 1 reunión de coordinación con actores locales al 1° mes del proyecto | Acta de reunión, registro fotográfico | La municipalidad distrital de Huamanguilla, las autoridades comunales, directivos de organizaciones civiles y funcionarios de entidades públicas y/o privadas apoyan activamente en la identificación de jóvenes. |
| 1.1.2 | Campaña de difusión y convocatoria a jóvenes | 1 Campaña de difusión y convocatoria a jóvenes de 18 a 29 años al 1° mes del proyecto | Registro fotográfico, informe de actividades, spots radial, afiches, banner del proyecto |
| 1.1.3 | Registro de jóvenes | 250 jóvenes que cumplen requisitos establecidos se inscriben al 2° mes del proyecto | Fichas de inscripción, registro fotográfico |
| 1.1.4 | Caracterización socioeconómica y aptitudinal de jóvenes | 250 fichas socioeconómicas y aptitudinales aplicadas a jóvenes interesados al 2° mes del proyecto | Fichas socioeconómicas y aptitudinales, registro fotográfico |
| Producto | 1.2 | Jóvenes con ideas de negocios y negocios en marcha caracterizados | | | |
| Indicador 1 |  | 200 jóvenes con emprendimientos caracterizados y priorizados al 3° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 1.2.1 | Talleres de sensibilización y orientación para la identificación y generación de emprendimiento para el autoempleo | 5 talleres de sensibilización y orientación para la identificación y generación de emprendimiento para el autoempleo al 3° mes del proyecto | Registro de asistencia, registro fotográfico | Existen condiciones económicas, sociales y políticas para que los jóvenes participen activamente en los eventos de capacitación. |
| 1.2.2 | Aplicación de fichas conteniendo propuestas de emprendimientos de jóvenes | 200 fichas aplicadas a jóvenes al 2° mes del proyecto | Fichas, informe de actividades |
| 1.2.3 | Caracterización de emprendimientos de jóvenes | Un inventario de emprendimientos de jóvenes al 2° mes del proyecto | Documento impreso, registro fotográfico |
| 1.2.4 | Verificación en campo sobre emprendimientos caracterizados | 200 fichas de verificación del emprendimiento propuesto a 3° mes del proyecto | registro de matrícula, actas de compromiso, files individuales de jóvenes |
| 1.2.5 | Selección de jóvenes con emprendimientos en marcha | 200 jóvenes acreditados al 3° mes del proyecto | Acta de selección, registro de seleccionados, registro fotográfico |
| Producto | 1.3 | Profesionales especializados en la formulación de planes de negocio o mejora | | | |
| Indicador 1 |  | 5 facilitadores seleccionados y contratados al 4° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 1.3.1 | Elaboración de TDR para selección de facilitadores | Un documento elaborado al 3° mes del proyecto | Documento impreso, registro fotográfico | Existe oferta de profesionales en el ámbito con experiencia en formulación, implementación y evaluación de planes de negocio. |
| 1.3.2 | Convocatoria y selección de facilitadores para programa de capacitación y asesoramiento en planes de negocio | 5 facilitadores de planes de negocio seleccionados al 4° mes del proyecto | Acta de evaluación y selección, informe de actividades. |
| Producto | 1.4 | Mejora del acceso a Programas de capacitación en elaboración de planes de negocios o mejora | | | |
| Indicador 1 |  | Un plan curricular de capacitación en elaboración de planes de negocios o mejora validado al 4° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 1.4.1 | Taller de validación de competencias , unidades temáticas y contenidos del plan curricular para la mejora del negocio | Un plan curricular de competencias emprendedoras validado al 4° mes del proyecto | Documento impreso, registro fotográfico | Existe oferta de profesionales en el ámbito con experiencia en formulación, implementación y evaluación de planes de negocio. |
| 1.4.2 | Elaboración de carpeta pedagógica y de monitoreo del aprendizaje | Una carpeta pedagógica y de monitoreo al 4° mes del proyecto | Documento impreso, registro fotográfico |
| 1.4.3 | Diseño y elaboración de módulo de capacitación en Planes de negocios o mejora | Un módulo de competencias emprendedoras elaborado al 5° del proyecto | Diseño de documento, registro fotográfico, boletas de pagos |
| 1.4.4 | Diseño y elaboración de módulo de manejo técnico de productos agrícolas | Un módulo de manejo técnico de productos agrícolas elaborado al 5° del proyecto | Diseño de documento, registro fotográfico, boletas de pagos |
| 1.4.5 | Edición e impresión de módulos de aprendizaje | 400 módulos entregados al 5° mes del proyecto | Módulos de aprendizaje impresos, boletas de pago |
| Producto | 1.5 | Incremento de planes de negocios formulados | | | |
| Indicador 1 |  | 160 jóvenes capacitados al 8° mes del proyecto | | | |
| Indicador 2 |  | 150 planes de negocio elaborados al 9° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 1.5.1 | Capacitación en planes de negocios o mejora | 50 sesiones de aprendizaje en Planes de negocios o mejora para 10 aulas con 20 participantes cada una y con una duración de 7 horas cronológicas por sesión del 4 al 8° mes del proyecto | Registro de asistencia, registro fotográfico | Los familiares y autoridades locales apoyan a los jóvenes para mejorar su capacidad de implementar y manejar su propio negocio. |
| 1.5.2 | Capacitación en manejo técnico de productos agrícolas | 150 sesiones de aprendizaje en manejo técnico de productos agrícolas para 10 aulas con 20 participantes cada una y con una duración de 8 horas cronológicas por sesión del 4 al 8° mes del proyecto | Registro de asistencia, registro fotográfico |
| 1.5.3 | Asesoramiento y asistencia técnica grupal en la concreción de planes de negocio | 10 sesiones de asesoramiento y asistencia técnica grupal a razón de 4 horas por sesión para 160 jóvenes al 9° mes del proyecto | Planes impresos, registro fotográfico |
| Componente | 2 | Fortalecimiento de capacidades para financiar ideas de negocios o negocios en marcha | | | |
| Producto | 2.1 | Mejora del acceso a mecanismos de financiamiento de planes de negocios o mejora | | | |
| Indicador 1 |  | Un documento con especificaciones y requisitos para el acceso a capital semilla al 7° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 2.1.1 | Elaboración de bases para el acceso a capital semilla | 01 base para el concurso elaborado al 7° mes del proyecto | Documento impreso, registro fotográfico | Existe oferta de profesionales en el ámbito con experiencia en formulación, implementación y evaluación de planes de negocios. |
| 2.1.2 | Difusión y convocatoria del concurso de planes de negocio | 01 evento de difusión y convocatoria del concurso al 8° mes del proyecto | Informe de actividades, registro fotográfico |
| 2.1.3 | Reunión de coordinación con actores locales y designación de jurados | 01 reunión de coordinación con actores locales al 7° mes del proyecto | Acta de reunión, registro fotográfico |
| Producto | 2.2 | Mejores condiciones en la evaluación y selección de planes de negocios o mejora | | | |
| Indicador 1 |  | 150 planes presentados y evaluados al 9° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 2.2.1 | Recepción, evaluación y selección de planes de negocio | 120 planes seleccionados al 9° mes del proyecto | Registro de recepción de planes de negocio, actas de evaluación, registro fotográfico, | Existe oferta de profesionales en el ámbito con experiencia en formulación, implementación y evaluación de planes de negocios. |
| Producto | 2.3 | Mejora del acceso a recursos económicos en la implementación de planes de negocio o mejora | | | |
| Indicador 1 |  | 120 jóvenes ganadores del concurso con planes de negocio aprobados y seleccionados al 9° mes del proyecto. | | | |
| ACTIVIDADES | 2.3.1 | Publicación y notificación a jóvenes con planes de negocio ganadores | 120 jóvenes con planes de negocio aprobados al 9° mes del proyecto | Acta de selección, registro de seleccionados, registro fotográfico | Existen condiciones sociales favorables para comunicar a los jóvenes ganadores y no ganadores. |
| Producto | 2.4 | Mejora de condiciones de los jóvenes para recibir formalmente el recursos económico | | | |
| Indicador 1 |  | 120 fondos de capital semilla entregados formalmente al 10° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 2.4.1 | Verificación de especificaciones técnicas y requisitos para la entrega del Fondo de capital semilla | 120 fichas de verificación de condiciones para la obtención del capital semilla al 10° mes del proyecto | Fichas, registro fotográfico | Disponibilidad de recursos económicos para la entrega oportuna del capital semilla. |
| 2.4.2 | Formalización de entrega del fondo de capital semilla | 120 actas de entrega del fondo de capital semilla al 10° mes del proyecto | Actas de entrega, testimonios, registro fotográfico |
| Componente | 3 | Mejorar el acceso para la articulación comercial | | | |
| Producto | 3.1 | Capacidades fortalecidas en la puesta en marcha de planes de negocios o mejora | | | |
| Indicador 1 |  | 120 jóvenes capacitados ponen en marcha sus planes de negocio o mejora al 12° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 3.1.1 | Implementación de planes de negocio (Puesta en marcha y/o mejora del Negocio) | 120 negocios implementados al 12° mes del proyecto | Registro de asistencia, registro fotográfico | Existen condiciones económicas, sociales y políticas para que los jóvenes implementen sus planes de negocios. |
| 3.1.2 | Rueda de negocios con compradores mayoristas y proveedores de bienes y servicios | 01 rueda de negocios con compradores mayoristas y proveedores de bienes y servicios al 11° mes del proyecto | Directorio de compradores mayoristas y proveedores de bienes y servicios, registro de asistencia, registro fotográfico, informe de actividades |
| Producto | 3.2 | Capacidades fortalecidas en evaluación de la rentabilidad de los negocios | | | |
| Indicador 1 |  | 120 jóvenes capacitados evalúan la rentabilidad de sus emprendimientos al 15° mes del proyecto | | | |
| Indicador 2 |  | 120 jóvenes con autoempleos generados manejan adecuadamente sus negocios al 18° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 3.2.1 | Talleres de Capacitación sobre costos de producción y rentabilidad | 120 jóvenes capacitados en 10 talleres sobre costos de producción y rentabilidad al 14° mes del proyecto | Registro de asistencia, fotocopias de libro de caja, registro fotográfico | Existen condiciones económicas, sociales y políticas favorables para contar con la participación activa de los jóvenes en todo el proceso de capacitación del proyecto. |
| 3.2.2 | Asesoramiento personalizado para evaluar la rentabilidad y sostenibilidad de sus negocios | 120 jóvenes evalúan la rentabilidad y sostenibilidad de sus negocios al 18° mes del proyecto | libro de caja, libro de ingresos y egresos, registro fotográfico |
| Producto | 3.3. | Mejora del acceso a servicio de asistencia técnica en la articulación comercial | | | |
| Indicador 1 |  | 150 jóvenes acceden a servicio de asistencia técnica grupal para la articulación comercial al 23° mes del proyecto | | | |
| Indicador 2 |  | 150 jóvenes acceden a servicio de asistencia técnica individual para la articulación comercial al 23° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 3.3.1 | Asistencia técnica grupal para la articulación comercial de negocios | 40 asistencias técnicas grupales para la articulación comercial de negocios al 23° mes del proyecto | Registro de asistencia, Informes de actividades mensuales, registro fotográfico | Existen condiciones económicas y sociales favorables para brindar servicio de asistencia técnica personalizada a los jóvenes. |
| 3.3.2 | Visitas de asistencia técnica individual para la articulación comercial y manejo técnico de cultivos | 1800 visitas de asistencia técnica individual para la articulación comercial de negocios y manejo técnico de cultivos al 23° mes del proyecto (a razón de 14 visitas personalizadas por joven) | Fichas de recomendación, registro fotográfico |
| Producto | 3.4 | Fortalecimiento de capacidades en articulación al mercado | | | |
| Indicador 1 |  | 120 jóvenes cuentan con contratos de venta al finalizar el proyecto | | | |
| Indicador 2 |  | 120 jóvenes dirigen negocios con logros de sostenibilidad informados a los gremios y sectores competentes para el monitoreo y asesoramiento al 23°° mes del proyecto | | | |
| ACTIVIDADES | 3.4.1 | Pasantía a mercados competitivos para la gestión de contratos | 120 jóvenes establecen relaciones comerciales con compradores de mercados mayoristas al 18° mes del proyecto | copias de contratos de compra, registro fotográfico | Existen condiciones económicas y sociales favorables para la implementación y funcionamiento de los planes de negocios. |
| 3.4.2 | Articulación de negocios sostenibles a entes rectores para el monitoreo y asesoramiento | 120 negocios sostenibles y articulados a los sectores competentes al 23° mes del proyecto | Directorio de entidades de sectores competentes, informe , testimonios y registros |

1. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN
   1. Estrategia de focalización, selección y registro de beneﬁciarios

#### Mecanismos de focalización:

#### Este proceso se realizará a través de las siguientes acciones:

#### Reuniones con autoridades comunales de Huamanguilla, Huaribamba, Curipata, Huamanguilla, Quiturará, La Vega, 24 de Junio, Ccochachin, 24 de Junio, Arhuay, Cercado, Ccenchaccencha, Ichupata, Acllahuasi, Alcalde, Gerente Municipal, y Sub gerente de Desarrollo Económico local y medio ambiente de la Municipalidad distrital de Huamanguilla, directivos de las asociaciones de productores agropecuarios “Nueva Generación de Teneria”, “Tayancayoc de Huamanguilla” y “Manejo de Medio ambiente de Yanapampa”, donde se darán a conocer los objetivos del Proyecto y los requisitos que deberán reunir los jóvenes para ser beneficiarios, además se establecerán acciones para la articulación y apoyo en la convocatoria e identificación de jóvenes, así como se programarán las visitas a las comunidades para efectos de aplicación de fichas socioeconómicas y aptitudinales.

* + - 1. Realización de campañas de convocatoria y difusión, a través de entrevistas y spot radial en Radio Huanta, así como mediante afiches que serán colocados en plazas, instituciones educativas, comercios, iglesias y locales comunales, así como en todo el perímetro ferial y establecimientos de la capital de distrito.
      2. Según la programación se realizarán visitas a cada una de las comunidades, para la aplicación de fichas de caracterización (ver Anexo N° 04) para la selección de jóvenes, que al sistematizarse permitirán obtener el perfil de cada joven emprendedor, así como la caracterización de su idea de negocio o negocio en marcha. Es importante mencionar que la información recolectada con esta ficha servirá para la elaboración de la línea de base.

#### Criterios de selección de beneficiarios:

Se tomarán en cuenta los criterios considerados en el cuadro N° 21, como son las condiciones socioeconómicas de los jóvenes, así como algunos otros medios de verificación y la información de las fichas, que será corroborado por las autoridades locales, destacando las ideas de negocios o negocios en marcha que intervengan en la cadena productiva de quinua, tara y palta.

#### Cuadro N° 21

#### Criterios de selección de beneficiarios

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| CRITERIOS | REQUISITOS | DOCUMENTACIÓN PERTINENTE |
| 1. Jóvenes emprendedores | 18 a 29 años de edad  Jóvenes en situación de pobreza preferentemente | Copia de DNI  Copia de Recibo luz o agua |
| 1. Ideas de negocios | Ideas de negocios en la cadena productiva de tara, palta y quinua | Formato rellenado conteniendo información básica de la idea de negocio. |
| 1. Negocios en marcha | Negocios que intervengan en la cadena productiva de quinua, tara o palta en una extensión de 1 hectárea. | Boletas de compra de insumos, Boletas o facturas de adquisición de herramientas y equipo. |

*Fuente y elaboración: GRUPO SEPAR*

#### Registro de beneﬁciarios:

Una vez seleccionados los jóvenes, que serán beneficiarios del proyecto, según la caracterización de sus ideas de negocios o negocios en marcha, se procederá al registro de beneficiarios, para lo cual se ordenarán en files individuales que contendrán:

* Copia simple del DNI
* Carta de compromiso del joven
* Ficha socioeconómica y aptitudinal
* Copias de las hojas de recomendaciones que cada joven reciba.
* Se armaran files grupales según ideas de negocios o negocios en marcha y de acuerdo a la cadena productiva de palta, tara y quinua.

#### Programa de capacitación en planes de negocio

#### El programa de capacitación en planes de negocios se complementa adecuadamente con la asistencia técnica, considera 20 beneficiarios por aula, donde se desarrollaran 60 sesiones en elaboración de planes de negocios, 50 sesiones en manejo técnico del cultivo de palta, 50 sesiones en manejo técnico del cultivo de tara, 50 sesiones en manejo técnico del cultivo de quinua. Se desarrollará la metodología de escuelas de campo (ECAs), que son una forma de enseñanza - aprendizaje fundamentada en la educación no formal, donde jóvenes demostradores y equipos técnicos, capacitadores intercambian conocimientos, tomando como base la experiencia y la experimentación a través de métodos sencillos y prácticas, utilizando el cultivo o el espacio del negocio como herramienta de enseñanza aprendizaje. Se utilizan ejercicios prácticos y dinámicas que promueven el trabajo en equipo, desarrollando las habilidades para tomar decisiones orientadas a resolver problemas.

Las ECAS se desarrollarán a lo largo del ciclo de desarrollo fenológico del cultivo seleccionado, con la participación de un grupo jóvenes y un capacitador quien promueve el aprendizaje de los participantes a través de la observación, el análisis y la toma de decisiones adecuadas sobre el manejo del cultivo, dentro de un proceso que puede caracterizarse como de aprender-haciendo y enseñando. En la escuela de campo, quien facilita desarrolla una relación horizontal con quienes participan, valorándose tanto el conocimiento técnico y los saberes populares locales. En el gráfico N° 06 se muestra cómo se desarrolla la metodología de Escuelas de Campo, que parte de la integración de la información técnica que maneja el capacitador de la ECA con el conocimiento o saberes locales de los participantes. El proceso de desarrollo de la Escuela de Campo donde se integran los conocimientos locales y la información técnica del capacitador, genera avances más rápidos hacia un desarrollo rural sostenible

Gráfico N ° 06

Proceso de la Metodología de ECAs



*Fuente: Guía metodológica para el Desarrollo de Escuelas de Campo, FAO Y CENTA, El Salvador 2011*

#### Objetivo de la capacitación en Planes de negocio

#### El objetivo es fortalecer capacidades de los jóvenes emprendedores, así como las aptitudes necesarias para que inicien o fortalezcan sus negocios, a través de la validación de sus ideas de negocios o negocio en marcha, la elaboración de un plan de negocio, consolidando estos conocimientos mediante el análisis y crítica, la implementación del plan de negocio o mejora, además de su articulación en el mercado,

#### Módulos formativo: mapa de unidades, contenidos mínimos, carga horaria

Los contenidos temáticos consideran 7 horas para el desarrollo de las sesiones de aprendizaje, para la elaboración de planes de negocios, para el caso de las sesiones en manejo técnico de cultivos de tara, palta y quinua considera 8 horas por sesión, con una proporción de 30% teórica y 70% práctica; es importante señalar que el Programa de capacitación considera unidades temáticas fundamentales para garantizar los negocios y está dividido en sesiones de aprendizaje; el cual se encuentra detallado en el anexo N° 05.

#### Concurso de planes de negocios

Luego de que los beneficiarios hayan logrado la formulación de planes de negocio o fortalecimiento se procederá al concurso para la dotación de capital semilla, para lograr la buena selección de los planes de negocio, donde se presentaran 150 planes de negocios, de los cuales serán seleccionados y aprobados 120 planes de negocios para la entrega del capital semilla, Al término del concurso se tendrá 120 hombres y mujeres jóvenes beneficiarios con capital semilla.

#### Jurado del Concurso

Para el Concurso de planes de negocios el comité evaluador estará conformado por jurados que serán independientes y que reúnen las condiciones para esta importante labor, tal como se detalla a continuación:

* 01 consultor privado especialista en planes de negocio.
* 01, especialista en manejo técnico de cultivos agrícolas
* 01 Promotor de emprendimiento

#### Implementación y criterios del concurso

El concurso de planes de negocio considera los criterios señalados en el cuadro N° 22 con la puntuación respectiva en la evaluación del Plan de negocios, se inicia con el siguiente proceso:

1. Convocatoria y entrega de bases entre los 200 beneficiarios.
2. Los jóvenes presentan ficha de postulación y su plan de negocio o mejora
3. Evaluación de gabinete de los contenidos de la ficha de postulación en base a la claridad y consistencia del Plan de negocio.
4. Entrevista personal a los postulantes seleccionados, para que sustenten su plan de negocio o mejora.
5. Fallo del comité técnico de evaluación( es inapelable)

Cuadro N° 22

Criterios de evaluación del plan de negocios

|  |  |
| --- | --- |
| CRITERIOS DE EVALUACION | PUNTAJE |
| IDENTIFICACION | 40 |
| IDENTIFICACION DEL PROBLEMA | (0 A 10 PUNTOS) |
| IDENTIFICACION DE MERCADO | (0 A 10 PUNTOS) |
| DEFINICION DE PRECIO DEL PRODUCTO | (0 A 6 PUNTOS) |
| IDENTIFICACION DE CLIENTES | (0 A 6 PUNTOS) |
| IDENTIFICACION DE COMPETIDORES | (0 A 6 PUNTOS) |
| CUENTA CON RUC | (0 A 1 PUNTO) |
| CUENTA CON LICENCIA | (0 A 1 PUNTO) |
| FORMULACION | 30 |
| OBJETIVO DEL PLAN DE NEGOCIO | (0 A 2 PUNTOS) |
| ESTRATEGIA DEL PLAN DE NEGOCIO | (0 A 2 PUNTOS) |
| METAS DEL PLAN DE NEGOCIO | (0 A 2 PUNTOS) |
| PROGRAMACION DE ACTIVIDADES | (0 A 2 PUNTOS) |
| PROPUESTA DE ADOPCION DEL PLAN DE NEGOCIO | (0 A 2 PUNTOS) |
| FACTIBILIDAD DEL NEGOCIO | (0 A 3 PUNTOS) |
| PLAN DE PRODUCCION Y VENTAS | (0 A 3 PUNTOS) |
| PLAN DE MANEJO AMBIENTAL | (0 A 2 PUNTOS) |
| PLAN DE CONTROL DE RIESGOS | (0 A 2 PUNTOS) |
| PRESUPUESTO DEL PLAN DE NEGOCIO | (0 A 3 PUNTOS) |
| FUENTES DE FINANCIAMIENTO | (0 A 2 PUNTOS) |
| COFINANCIAMIENTO | (0 A 2 PUNTOS) |
| EVALUACION ECONOMICA (VAN Y TIR) | (0 A 3 PUNTOS) |
| PERTINENCIA | 20 |
| ALINEAMIENTO CON LAS POTENCIALIDAD DEL DISTRITO | (0 A 7 PUNTOS) |
| ALINEAMIENTO CON LAS POTENCIALIDADES DE LA COMUNIDAD | (0 A 7 PUNTOS) |
| ALINEMAIENTO CON LAS NECESIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA | (0 A 6 PUNTOS) |
| EVALUACION EXPERIENCIA DEL SOLICITANTE | 10 |
| EXPERIENCIA EN EL NEGOCIO DEL SOLICITANTE | (0 A 2 PUNTOS) |
| CUALIDADES DE EMPRENDIMIENTO DEL SOLICITANTE | (0 A 2 PUNTOS) |
| RECURSOS QUE CUENTA PARA EL NEGOCIO | (0 A 2 PUNTOS) |
| DEDICACION ACTUAL EN EL NEGOCIO | (0 A 2 PUNTOS) |
| RESIDENCIA DEL SOLICITANTE EN LA COMUNIDAD | (O A 1 PUNTO) |
| ANTECEDENTES CREDITICIOS | (0 A 1 PUNTO)) |
| TOTAL | 100 |

#### Presentación del Plan de Negocios

#### Se presentaran los planes de negocio o mejora en un folder manila, en la oficina asignada al proyecto de manera personal o a través de su promotor de emprendimiento, de acuerdo al cronograma de recepción que se publique, así mismo los planes deberán de contener la siguiente estructura:

#### Estructura del plan de negocio o mejora

1. DATOS GENERALES DEL JOVEN EMPRENDEDOR
2. ANTECEDENTES
   1. PROBLEMÁTICA DEL NEGOCIO
   2. INDICADORES SOCIOECONOMICOS DEL NEGOCIO
3. ANALISIS INTERNO DEL NEGOCIO
   1. INDICADORES TECNICOS Y ECONOMICOS DE LA ORGANIZACIÓN
   2. PROCESOS Y PRODUCTOS ACTUALES
      1. DESCRIPCION DEL PROCESO ACTUAL
      2. DIAGRAMA DEL FLUJO DE LOS PROCESOS ACTUALES
      3. DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO ACTUAL.
   3. DOTACION DE RECURSOS PRODUCTIVOS
   4. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS
4. ANALISIS DEL ENTORNO
   1. MERCADO
      1. DELIMITACION DEL MERCADO.
      2. ANALISIS DE MERCADO OBJETIVO
      3. PRECIOS
      4. COMERCIALIZACION
      5. CLIENTES IDENTIFICADOS
      6. COMPETIDORES
   2. REGULACION Y NORMATIVIDAD
      1. LICENCIAS Y PERMISOS
      2. NORMAS DE LA INDUSTRIA
      3. ASPECTOS TRIBUTARIOS Y LABORALES
      4. ASPECTOS AMBIENTALES
5. PLANEAMIENTO ESTRATEGICO
   1. OBJETIIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO
   2. OBJETIVOS ESOECIFICOS Y ESTRATEGIAS
   3. ESTRATEGIA DE MERCADOTECNIA
   4. METAS DEL PLAN DE NEGOCIO
   5. PROGRAMACION DE ACTIVIDADES
6. PROPUESTA DE ADOPCION DE TECNOLOGIA
   1. DESCRIPCION DE LA SOLUCION TECNOLOGICA A IMPLEMENTAR
   2. DESCRIPCION DE PROCESO CON PLAN DE NEGOCIO
   3. DESCRIPCION DEL MPRODUCTO DEL PLAN DE NEGOCIO A IMPLEMENTAR}
   4. REQUERIMIENTO DE BIENES Y SERVICIOS PARA LA ADOPCION DE LA TECNOLOGIA.
   5. FACTIBILIDAD DE LA INSTALACION Y FUNCIONAMIENTO DE LOS BIENES Y SERVICIOS EN LA ZONA DE PRODUCCION.
7. PLAN DE PRODUCCION Y VENTAS CON EL PLAN DE NEGOCIO
8. PLAN DE MANEJO AMBIENTAL
9. PLAN DE CONTROL DE RIESGOS
10. PRESUPUESTO DEL PLAN DE NEGOCIO
    1. COSTOS DE OPERACIÓN
    2. COSTOS DE COMERCIALIZACION
    3. GASTOS DE GESTION Y ADMINISTRACION
    4. GASTOS DE FINANCIAMIENTO
    5. GASTOS DE MANEJO AMBIENTAL
    6. PRESUPUESTO CONSOLIDADO DEL PLAN DE NEGOCIO
11. ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PLAN DE NEGOCIO
    1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO
    2. DETALLE DEL COFINANCIAMIENTO
12. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL PLAN DE NEGOCIO
    1. ESTADO DE RESULTADOS Y PROYECTADO CON PLAN DE NEGOCIO
    2. FLUJO DE CAJA PROYECTADO CON PLAN DE NEGOCIO
    3. FLUJO DE CAJA INCREMENTAL
    4. VALOR ACTUAL NETO (VAN)
    5. TASA INTERNO DE RETORNO (TIR)
    6. RESULTADOS ESPERADOS CON EL PLAN DE NEGOCIO
13. CONCLUSIONES
14. RECOMENDACIONES

#### Programa de asistencia técnica

Para la implementación del servicio de asistencia técnica se considerarán las necesidades comunes y necesidades individuales de los jóvenes, a partir de eso se brindará la asistencia técnica grupal e individual; como se señala en el cuadro N° 23, la asistencia técnica se realiza en dos momentos como se detalla a continuación:

* Después de la capacitación. – Consiste en la asistencia técnica para la elaboración el Plan de negocios que se presentara en el concurso de capital semilla.
* Después del concurso.- Consiste en la asistencia técnica durante la implementación y desarrollo de los planes de negocio, según las necesidades de los beneficiarios de forma individual o grupal.

**Cuadro N° 23**

#### Estrategia de la Asistencia técnica

1. PREPARATORIA

* GUÍA DE ASISTENCIA TÉCNICA
* REGISTRO DE ASISTENCIA TÉCNICA
* HOJAS DE RECOMENDACIONES

MEDIOS Y MATERIALES

PRODUCTOS:

CAMBIOS IMPLEMENTADOS EN EL NEGOCIO

* ORIENTACIONES TECNICAS
* SUMINISTRO DE INFORMACIÓN
* REVISIÓN DE AVANCES Y VERIFICACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DE ASISTENCIA TECNICA

2. ASISTENCIA TECNICA

#### Objetivo de la asistencia técnica

El objetivo de la asistencia técnica es lograr que los planes de negocios o mejora, presentados al concurso de capital semilla sean consolidados y tengan la estructura adecuada.

Posteriormente lograr la implementación del negocio y el uso competitivo de los recursos asignados del capital semilla y su articulación al mercado.

Al término de la Asistencia Técnica el beneficiario será capaz de: Reconocer las tendencias del sector de su Negocio, nombrar con facilidad a su competencia directa, identificar con claridad al público objetivo de su negocio, reconoce las características de su producto, reconocen el régimen tributario al que se acogen y las obligaciones adquiridas, identifica el punto de equilibrio de su negocio.

* + 1. Temática y horas de asistencia técnica por plan de negocios.

#### Se realizaran 1800 visitas personalizadas del servicio de asistencia técnica grupal a partir del 5to al 24vo mes del proyecto, a razón de 14 visitas de asistencias técnicas por beneficiario (cada visita dura un promedio de 2 horas), cabe resaltar que la asistencia técnica será para 150 beneficiarios en aspectos contables, financieros, legales de su negocio. Así mismo, se brindarán 40 visitas de asistencia técnica grupal para la articulación comercial al mercado, donde cada visita de asistencia técnica grupal tendrá una duración de 3 horas, de acuerdo a las situaciones comunes de los negocios). La temática se presenta en el cuadro N° 24, de acuerdo a la programación de actividades. De igual manera también se tiene programado 10 sesiones de asesoramiento para la concreción de planes de negocio, a razón de 01 sesión por cada grupo de jóvenes, según la idea de negocio o negocio en marcha.

Cuadro N° 24

Temática de visita de asistencia individual

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| TEMATICA | N° DE VISITAS PERSONAL. | N° DE  NORAS | MESES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| Elaboración de planes de negocios | 02 (a razón de 02 horas por visita) | 04 Horas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Manejo técnico de la cadena productiva de quinua | 03 (a razón de 02 horas por visita) | 06 horas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Manejo técnico de la cadena productiva de tara | 03 (a razón de 02 horas por visita) | 06 horas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Manejo técnico de la cadena productiva de palta | 03 (a razón de 02 horas por visita) | 06 horas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Articulación comercial | 03 (a razón de 02 horas por visita) | 06 horas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total de Horas | | 28 horas de asistencia técnica por cada productor, durante 14 visitas de asistencia técnica | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

#### Capital Semilla: La Entrega de Capital semilla se entregará de manera formal a 120 jóvenes quienes previamente tendrán aprobado su Plan de negocio o mejora; el monto destinado para cada negocio es de S/ 1,600.00, para la implementación, orientados a las cadenas productivas de tara, palta y quinua.

Destino del Capital Semilla para la cadena productiva de Tara

|  |  |
| --- | --- |
| Costo de producción por hectárea en tara | 3,853.00 |
| Capital semilla (Pesticidas para control fitosanitario y adquisición de insumos y materiales) | 1,600.00 |
| Aporte del beneficiario | 2,253.00 |

Destino del Capital Semilla para la cadena productiva de Palta

|  |  |
| --- | --- |
| Costo de producción por hectárea en palta | 5,655.00 |
| Capital semilla (Pesticidas para control fitosanitario y adquisición de insumos y materiales) | 1,600.00 |
| Aporte del beneficiario | 4,055.00 |

Destino del Capital Semilla para la cadena productiva de Quinua

|  |  |
| --- | --- |
| Costo de producción por hectárea en Quinua | 4,990.50 |
| Capital semilla (Pesticidas para control fitosanitario y adquisición de insumos y materiales) | 1,600.00 |
| Aporte del beneficiario | 3,390.50 |

Estrategia para el seguimiento y monitoreo:

SEPAR tiene institucionalizada una estrategia de seguimiento a proyectos, que consiste en reuniones de trabajo del equipo técnico del proyecto, a fines o inicios de cada mes, durante los 24 meses de duración, para analizar los avances de las actividades por cada producto programado en el periodo, encontrar las dificultades y plantear alternativas de solución a cada uno de ellos. Asimismo, en estas reuniones se acordaran las estrategias particulares de cada actividad, a fin de uniformizar los criterios técnicos y económicos, lógicamente ajustados a las particularidades de cada negocio, de cada organización y de cada productor.

Las reuniones serán convocados y dirigidos por el Coordinador del proyecto, en la sala de reuniones de las oficinas del proyecto, instalados en la municipalidad distrital de Huamanguilla, durante todo un día.

El Coordinador del Programa de competitividad territorial, a donde se encuentra circunscrito el proyecto, tendrá reuniones de coordinación con los jefes de proyectos para evaluar los avances de cada uno de ellos y presentar un informe a la Dirección Ejecutiva de la institución y luego al Consejo Directivo que se reúne cada trimestre.

El seguimiento de las actividades de campo está a cargo del Coordinador del proyecto a tiempo completo al Especialista social y 3 Promotores de emprendimiento y 5 consultores. A nivel institucional el seguimiento al proyecto está a cargo del Responsable del Programa de Competitividad Territorial, del Administrador y de la Dirección Ejecutiva, mediante visitas de campo en forma improvisada. (Ver anexo N° 06)

* 1. Cronograma de actividades

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| AÑO | Unidad de Medida | Meta Física | AÑO 1 | | | | | | | | | | | | AÑO 2 | | | | | | | | | | | |
| MES | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Fortalecimiento de capacidades en gestión de negocios |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Jóvenes emprendedores identificados |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 250 jóvenes identificados al 2° mes del proyecto | Jóvenes | 250 | - | 250 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 200 jóvenes debidamente caracterizados al 3° mes del proyecto | Jóvenes | 200 | - | - | 200 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Reunión de coordinación con actores locales | Reunión | 1 | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Campaña de difusión y convocatoria a jóvenes | Campaña | 1 | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Registro de jóvenes | Jóvenes | 250 |  | 250 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Caracterización socioeconómica y aptitudinal de jóvenes | Jóvenes | 200 |  | 200 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Jóvenes con ideas de negocios y negocios en marcha caracterizados |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 200 jóvenes con emprendimientos caracterizados y priorizados al 3° mes del proyecto | Jóvenes | 200 | - | - | 200 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Talleres de sensibilización y orientación para la identificación y generación de emprendimiento para el autoempleo | Taller | 5 |  |  | 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Aplicación de fichas conteniendo propuestas de emprendimientos de jóvenes | Fichas | 200 |  | 200 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Caracterización de emprendimientos de jóvenes | Inventario | 1 |  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Verificación en campo sobre emprendimientos caracterizados | Fichas | 200 |  |  | 200 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Selección de jóvenes con emprendimientos en marcha | Jóvenes | 200 |  |  | 200 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Profesionales especializados en la formulación de planes de negocio o mejora |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 facilitadores seleccionados y contratados al 4° mes del proyecto | Facilitadores | 5 | - | - | - | 5 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Elaboración de TDR para selección de facilitadores | Documento | 1 |  |  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Convocatoria y selección de facilitadores para programa de capacitación y asesoramiento en planes de negocio | Facilitadores | 5 |  |  |  | 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mejora del acceso a Programas de capacitación en elaboración de planes de negocios o mejora |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Un plan curricular de capacitación en elaboración de planes de negocios o mejora validado al 4° mes del proyecto | Plan | 1 | - | - | - | 1 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Taller de validación de competencias , unidades temáticas y contenidos del plan curricular para la mejora del negocio | Taller | 1 |  |  |  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Elaboración de carpeta pedagógica y de monitoreo del aprendizaje | Carpeta | 1 |  |  |  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Diseño y elaboración de módulo de capacitación en Planes de negocios o mejora | Diseño | 1 |  |  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Diseño y elaboración de módulo de manejo técnico de productos agrícolas | Diseño | 1 |  |  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Edición e impresión de módulos de aprendizaje | Módulos | 400 |  |  |  | 400 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Incremento de planes de negocios formulados |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 160 jóvenes capacitados al 8° mes del proyecto | Jóvenes | 160 | - | - | - | - | - | - | - | 160 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 150 planes de negocio elaborados al 9° mes del proyecto | Planes | 150 | - | - | - | - | - | - | - | - | 150 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Capacitación en planes de negocios o mejora | Sesiones | 50 |  |  |  | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Capacitación en manejo técnico de productos agrícolas | Sesiones | 150 |  |  |  | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Asesoramiento y asistencia técnica grupal en la concreción de planes de negocio | Sesiones de asesoramiento | 10 |  |  |  |  |  |  |  | 5 | 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Fortalecimiento de capacidades para financiar ideas de negocios o negocios en marcha |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mejora del acceso a mecanismos de financiamiento de planes de negocios o mejora |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Un documento con especificaciones y requisitos para el acceso a capital semilla al 7° mes del proyecto | Documento | 1 | - | - | - | - | - | - | 1 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Elaboración de bases para el acceso a capital semilla | Base | 1 |  |  |  |  |  |  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Difusión y convocatoria del concurso de planes de negocio | Campaña | 1 |  |  |  |  |  |  |  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Reunión de coordinación con actores locales y designación de jurados | Reunión | 1 |  |  |  |  |  |  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mejores condiciones en la evaluación y selección de planes de negocios o mejora |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 150 planes presentados y evaluados al 9° mes del proyecto | Planes | 150 | - | - | - | - | - | - | - | - | 150 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Recepción, evaluación y selección de planes de negocio | Planes | 150 |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 100 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mejora del acceso a recursos económicos en la implementación de planes de negocio o mejora |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 120 jóvenes ganadores del concurso con planes de negocio aprobados y seleccionados al 9° mes del proyecto. | Jóvenes ganadores | 120 | - | - | - | - | - | - | - | - | 120 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Publicación y notificación a jóvenes con planes de negocio ganadores | Planes aproba | 120 |  |  |  |  |  |  |  |  | 120 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mejora de condiciones de los jóvenes para recibir formalmente el recursos económico |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 120 fondos de capital semilla entregados formalmente al 10° mes del proyecto | Fondos | 120 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 120 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Verificación de especificaciones técnicas y requisitos para la entrega del Fondo de capital semilla | Fichas de verificación | 120 |  |  |  |  |  |  |  |  | 40 | 80 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Formalización de entrega del fondo de capital semilla | Actas | 120 |  |  |  |  |  |  |  |  | 40 | 80 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mejorar el acceso para la articulación comercial |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Capacidades fortalecidas en la puesta en marcha de planes de negocios o mejora |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 120 jóvenes capacitados ponen en marcha sus planes de negocio o mejora al 12° mes del proyecto | Jóvenes | 120 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 120 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Implementación de planes de negocio (Puesta en marcha y/o mejora del Negocio) | Negocios implementados | 120 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 40 | 80 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rueda de negocios con compradores mayoristas y proveedores de bienes y servicios | Rueda de negocios | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Capacidades fortalecidas en evaluación de la rentabilidad de los negocios |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 120 jóvenes capacitados evalúan la rentabilidad de sus emprendimientos al 15° mes del proyecto | Jóvenes | 120 | - | - | - | - | - | - | - | - |  | - | - | - | - | - | 120 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 120 jóvenes con autoempleos generados manejan adecuadamente sus negocios al 18° mes del proyecto | Jóvenes | 120 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 120 | - | - | - | - | - | - |
| Talleres de Capacitación sobre costos de producción y rentabilidad | Talleres | 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Asesoramiento personalizado para evaluar la rentabilidad y sostenibilidad de sus negocios | Jóvenes | 120 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 30 | 30 | 30 | 30 |  |  |  |  |  |  |
| Mejora del acceso a servicio de asistencia técnica en la articulación comercial |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 150 jóvenes acceden a servicio de asistencia técnica grupal para la articulación comercial al 23° mes del proyecto | Jóvenes | 150 | - | - | - | - | - | - | - | - |  | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 150 | - |
| 150 jóvenes acceden a servicio de asistencia técnica individual para la articulación comercial al 23° mes del proyecto | Jóvenes | 150 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 150 | - |
| Asistencia técnica grupal para la articulación comercial de negocios y manejo técnico de cultivos | Visitas de asistencia técn | 40 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 10 |  | 10 |  | 10 |  | 10 |  |  |  |  |  |
| Visitas de asistencia técnica individual para la articulación comercial de negocios | Visitas de asistencia técn | 1800 |  |  |  |  | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 90 | 90 | 0 |
| Fortalecimiento de capacidades en articulación al mercado |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 120 jóvenes cuentan con contratos de venta al 23° mes del proyecto | Jóvenes | 120 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |  | - | - | - | - | - | - | - |  | - | - | - | - | 120 | - |
| 120 jóvenes dirigen negocios con logros de sostenibilidad informados a los gremios y sectores competentes para el monitoreo y asesoramiento al 23° mes del proyecto | Jóvenes | 120 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 120 | - |
| Pasantía a mercados competitivos para la gestión de contratos | Contratos | 120 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 60 | 60 |  |  |  |  |  |  |
| Articulación de negocios sostenibles a entes rectores para el monitoreo y asesoramiento | Negocios articulados | 120 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 40 | 40 | 40 |  |
| MANEJO DEL PROYECTO |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| PERSONAL DEL PROYECTO |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Coordinador de proyecto | Remuneración | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Especialista Social | Remuneración | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Promotor de Emprendimiento 1 | Remuneración | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Promotor de Emprendimiento 2 | Remuneración | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Promotor de Emprendimiento 3 | Remuneración | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Asistente técnico | Remuneración | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| EQUIPAMIENTO DEL PROYECTO |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Laptop | Unidad | 5 | 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Proyector multimedia | Unidad | 3 | 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Impresoras | Unidad | 6 | 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Motocicletas chacareras | Unidad | 5 | 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Escritorio | Unidad | 2 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sillas | Unidad | 12 | 12 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Estantes | Unidad | 1 | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mesa de trabajo | Unidad | 1 | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Alquiler de Camioneta (10 días por mes) | Alquiler/mes | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Implementos para el trabajo de campo (Casacas, chalecos, gorros, | Kit | 12 | 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| GASTOS DE FUNCIONAMIENTO |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Combustible (110 galones por mes) | Galones/mes | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Mantenimiento y reparación de vehículos | Mantenimiento | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Comunicaciones | Mes | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Seguros de motocicletas (SOAT) | Seguro anual | 10 | 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Seguro de camioneta (SOAT) | Seguro anual | 2 | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sistematización de proyecto | Consultoría | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 |  |
| Alquiler de local | Alquiler/mes | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Alquiler de oficina | Alquiler/mes | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Servicios agua y energía eléctrica | Mes | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Materiales y suministros de oficina | Mes | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS PARA TODO EL PROYECTO | Mes | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Línea de base y Evaluación | Estudio | 2 | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 |
| Imprevistos | Mes | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Supervisión interna | Mes | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

1. ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD:

Estrategia de sostenibilidad del proyecto:

Para lograr la sostenibilidad del proyecto se propiciara la participación activa de la Gerencia de desarrollo económico de la Municipalidad distrital de Huamanguilla, durante todo el período de ejecución del proyecto que corresponde a la focalización, identificación y selecciones de jóvenes, acompañamiento a la elaboración de planes de negocio, participación en el concurso de capital semilla hasta el seguimiento en la implementación y puesta en marcha de los negocios. Esto permitirá el empoderamiento institucional en incluir a los jóvenes en los objetivos y estrategia señalados en el Plan de desarrollo distrital Concertado 2007-2016 del distrito de Huamanguilla.

Estrategia de sostenibilidad de los negocios:

La sostenibilidad de los negocios emprendidos por los jóvenes estará en función a la articulación al mercado, financiamiento para adquisición de tecnología y fortalecimiento de las capacidades de gestión para incrementar los niveles de producción, productividad, calidad y disminución de costos. Además comprende la sostenibilidad social a través de la promoción de la asociatividad, económica; negocios con productos rentables articulados al mercado y; ambiental con el uso de tecnologías adecuadas y validadas que no generen contaminación o destrucción del medio ambiente.

1. ASPECTOS ECONÓMICOS Y PRESUPUESTO
   1. Análisis de Indicadores de Relación Costo / Beneficio

Costo promedio de capacitación por persona:

S/.1,586,298.22

200 jóvenes = S/ 7,931.49

Costo promedio de asistencia técnica por persona:

S/.1,586,298.22

150 hombres y mujeres jóvenes = S/ 10,575.32

Asistidos técnicamente

Costo promedio emprendimiento promovido:

S/.1,586,298.22

90 Emprendimientos promovidos = S/ 17,625.53

Costo promedio emprendimiento fortalecido:

S/.1,586,298.22

30 Emprendimientos fortalecidos = S/ 52,876.60

Todos los ratios tienen un resultado alto debido a que se consideró la contrapartida de los beneficiarios, ya que desde que se realizó el diagnostico se mostraron interesados en el proyecto por ello se valorizó con los activos que cuentan (como terreno, mano de obra no calificada, entre otros) para seguir el proceso de fortalecimiento y promoción de emprendimientos que lograran sostenibilidad y rentabilidad.

10.2. Financiamiento

Para el financiamiento del Proyecto intervienen: Fondoempleo, SEPAR, La Municipalidad Distrital de Huamanguilla y los Beneficiarios, dentro de las normas internas de cada uno y según sus políticas institucionales o personales.

El Proyecto asciende a S/.1,586,298.22: Fondoempleo aporta S/. 941,498.22 en modalidad de donación, SEPAR aporta de S/. 48,000, la Municipalidad Distrital de Huamanguilla aporta S/. 25,000.00, y aporte de los beneficiarios S/. 571,800.00

* El aporte de SEPAR, es un aporte valorizado (no monetario) de S/. 48,000.00, el mismo que se hará efectivo mediante la asignación de una camioneta, para uso exclusivo del proyecto por espacio de 10 días por mes para acciones de monitoreo, así como para todas las acciones pertinentes a la ejecución del proyecto; es importante mencionar que el alquiler de camioneta esta valorizado en S/. 300.00 por día.
* El aporte de la Municipalidad Distrital de Huamanguilla, también es valorizado (no monetario), el mismo que asciende a S/. 25,000.00, haciéndose efectivo a través de la asignación de una oficina para uso exclusivo del proyecto, equipo de sonido para eventos de capacitación, auditórium municipal y ambientes para los eventos de capacitación, así como la facilitación de un almacén para uso del proyecto.
* El aporte de los beneficiarios, es un aporte valorizado (no monetario) que asciende a S/.571,800.00, haciéndose efectivo a través de la mano de obra no calificada para la instalación cultivos (preparación de terreno, siembra, labores culturales, control de plagas y enfermedades, cosecha, selección y clasificación, ensacado y almacenamiento y comercialización, así como alquiler de terreno; en los cultivos de quinua, tara y palto en los dos años del proyecto.

ANEXOS

Anexo N° 01

Análisis de *rentabilidad de producción de quinua sin plan de negocio*

*Fuente: Elaboración propia del equipo técnico Separ.*

Anexo N° 02

Análisis de rentabilidad de Palta en producción sin plan de negocio

*Fuente: Elaboración propia del equipo Separ*

Anexo N° 03

Análisis de rentabilidad de tara en producción sin plan de negocio

*Fuente: Equipo técnico Separ*

ANEXO N° 04

FICHA DE CARACTERIZACIÓN Y LÍNEA DE BASE DE JÓVENES EMPRENDEDORES

APELLIDOS Y NOMBRES

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| APELLIDO PATERNO | APELLIDO MATERNO | NOMBRES |
|  |  |  |

DATOS GENERALES

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| LUGAR DE NACIMIENTO | FECHA DE NACIMIENTO | EDAD | ESTADO CIVIL | DNI | RUC |
|  |  |  |  |  |  |

EN CASO DE SER CASADO O CONVIVIENTE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| APELLIDOS Y NOMBRES DE ESPOSA(CONVIVIENTE) | NUMERO DE HIJOS | VIVEN CON PADRES O INDEPENDIENTES |
|  |  |  |

DOMICILIO

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| DIRECCION | LOCALIDAD | DISTRITO | PROVINCIA | REGION |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| FECHA DE DIAGNOSTICO | DIA | MES | AÑO |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| TIPO DE DIAGNOSTICO | INICIAL ( ) | INTERMEDIO ( ) | FINAL ( ) |

ESTADO ACTUAL

|  |  |
| --- | --- |
| TIPO DE NEGOCIO |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| SITUACION DEL NEGOCIO | FUNCIONAMIENTO ( ) | IDEA ( ) | IMPLEMENTACION ( ) |

NUMERO DE TRABAJADORES

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| TOTAL | EVENTUALES | PERMANENTES | FAMILIARES |
|  |  |  |  |

ACTIVOS DEL NEGOCIO

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ACTIVOS FIJOS | CAPITAL DE TRABAJO | INGRESO POR VENTA | COSTOS DE PRODUCCION | UTILIDADES |
|  |  |  |  |  |

ACTIVIDAD ECONOMICA

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| AGROPECUARIO | TRANSPORTE | EDUCACION | COMERCIO | SALUD | SERVICIOS | OTROS |
|  |  |  |  |  |  |  |

EN CASO DE SER AGROPECUARIO

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| CULTIVOS | CRIANZAS | AMBOS |
|  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| CULTIVO MAS IMPORTANTE | | CRIANZA MAS IMPORTANTE | |
| CULTIVO |  | TIPO DE CRIANZA |  |
| VARIEDAD |  | RAZA |  |
| AREA TOTAL |  | NUMERO DE ANIMALES |  |
| RENDIMIENTO POR HA |  | FINALIDAD DE LA CRIANZA |  |
| COSTO DE PRODUCCION/HA |  | RENDIMIENTO POR CABEZA |  |
| PRECIO DE VENTA |  | PRECIO DE VENTA |  |
| LUGAR DE VENTA |  | LUGAR DE VENTA |  |
| PRESENTACION DEL PRODUCTO |  | PRESENTACION DEL PRODUCTO |  |
| TENENCIA DE TERRENOS DE CULTIVO |  | TENENCIA DE TERRENO DE CRIANZA |  |
| CALIDAD DE SEMILLA QUE USA |  | CALIDAD DE REPRODUCTORES |  |
| DE DONDE COMPRA LOS INSUMOS |  | DE DONDE COMPRA LOS INSUMOS |  |
| CUENTA CON CREDITO |  | CUENTA CON CREDITO |  |
| CUENTA CON MAYOR AREA PARA AMPLIAR LA PRODUCCION |  | CUENTA CON MAYOR AREA PARA AMPLIAR LA PRODUCCION |  |
| CUENTA CON RIEGO |  | CUENTA CON RIEGO |  |
| EPOCA DE SIEMBRA |  | EPOCA DE PRODUCCION |  |
| EPOCA DE COSECHA |  | EPOCA DE VENTA |  |
| NUMERO DE COSECHA POR AÑO |  | NUMERO DE ANIMALES DE VENTA POR CAMPAÑA |  |
| DESEA CONTINUAR CON EL CULTIVO |  | DESEA CONTINUAR CON LA CRIANZA |  |
| COMENTARIO SOBRE EL NEGOCIO |  | COMENTARIO SOBRE EL NEGOCIO |  |

DUEÑO DEL NEGOCIO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ES UN NEGOCIO FAMILIAR |  | ES UN NEGOCIO PROPIO (ES EL DUEÑO) |  |

DOCUMENTOS DEL NEGOCIO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| PERSONERIA JURIDICA | LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO | RUC | OTROS |
|  |  |  |  |

OBTUVO RECURSOS DE:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| FAMILIARES | AMIGOS | ENTIDADES DE APOYO SOCIAL | INSTITUCIONES FINANCIERAS | OTROS |
|  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO | MONTO APROXIMADO DE INVERSION |
|  |  |

GANANCIA DE UTILIDADES POR MES

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| DE 0 A 300 NUEVOS SOLES | DE 301 A 500 NUEVOS SOLES | DE 0 A 300 NUEVOS SOLES | DE 501 A 700 NUEVOS SOLES | DE 701 A 900 NUEVOS SOLES | DE 900 A MAS NUEVOS SOLES |
|  |  |  |  |  |  |

OPINION FINAL SOBRE EL NEGOCIO

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| FORTALECER | CAMBIAR DE NEGOCIO | A QUE TIPO DE NEGOCIO QUIERE CAMBIAR |
|  |  |  |

ANEXO N° 05

PROGRAMA DE CAPACITACION EN PLANES DE NEGOCIOS

Número de participantes: 200 jóvenes

Número de aulas: 10

Número de participantes por aula: 20

Numero de sesiones: 6

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° DE SESION | PARTICIPANTES | CONTENIDO | DURACION | LUGAR | METODOLOGIA | | |
| Teórico  30 % (Minutos) | Práctico  70 % (Minutos) | |
| SESION 1: Formación de grupos y elaboración de reglamento interno | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | -Introducción: | 7 Horas | Local comuna | 10 |  | |
| Bienvenida | 10 |  | |
| Recordatorio | 16 |  | |
| Inscripción definitiva de participantes: padrón de participantes. |  | 15 | |
| -Formación de grupos de apoyo – funciones. |  | 30 | |
| Refrigerio |  | 15 | |
| -Elaboración de reglamento interno para funcionamiento de grupos de trabajo. | 60 |  | |
| -Convenio de aprendizaje. | 30 |  | |
| -Compromisos para la 2da sesión. |  | 15 | |
| -Evaluación del día; caritas felices. |  | 15 | |
| Almuerzo |  | 60 | |
| - Actividad: Visita a parcelas individuales de un negocio en marcha |  | 144 | |
| TOTAL DE HORAS | | | 7 horas |  | 126 | | 294 |
| Sesión 2  Antecedentes análisis interno del negocio y análisis del entorno | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | Introducción | 7 horas | Negocio local en marcha | 10 | |  |
| Bienvenida | 10 | |  |
| Recordatorio | 26 | |  |
| Evaluación de compromisos |  | | 20 |
| Antecedentes del negocio: problemática del negocio, indicadores socioeconómicos del negocio. | 40 | | 80 |
| Refrigerio |  | | 19 |
| Análisis del entorno: delimitación de mercado, análisis de mercado objetivo, precios, comercialización, clientes identificados, competidores. | 40 | | 80 |
| Almuerzo |  | | 60 |
| Compromisos para la 3ra sesión. |  | | 20 |
| Evaluación del día; caritas felices. |  | | 15 |
| TOTAL DE HORAS | | | 7 horas |  | 126 | | 294 |
| SESION 3: Planeamiento estratégico, propuesta de adopción de tecnología, plan de producción y ventas con el plan de negocio | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | Introducción | 7 horas | Negocio local en marcha | 10 | |  |
| Bienvenida | 10 | |  |
| Recordatorio /Evaluación de compromisos | 26 | |  |
| Planeamiento estratégico: objetivos del pan de negocio, estrategia de mercadotecnia, metas del plan de negocio, programación de actividades.  Propuesta de adopción de tecnología: descripción de la solución tecnológica a implementar, requerimiento de bienes y servicios para la adopción de la tecnología, factibilidad de la instalación y funcionamiento de los bienes y servicios en la zona de producción. | 50 | | 120 |
| Refrigerio |  | | 19 |
| Plan de producción y ventas con el plan de negocio. | 30 | | 60 |
| Almuerzo |  | | 60 |
| Compromisos para la 4Ta sesión. |  | | 20 |
| Evaluación del día; caritas felices. |  | | 15 |
| TOTAL DE HORAS | | | 7 horas |  | 126 | | 294 |
| Sesión 4 Plan de manejo ambiental, plan de control de riesgos, presupuesto del plan de negocio | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | Introducción | 7 horas | Negocio | 10 | |  |
| Bienvenida | 10 | |  |
| Recordatorio | 10 | |  |
| Evaluación de compromisos | 16 | |  |
| Plan de manejo ambiental | 20 | | 60 |
| Plan de control de riesgos | 20 | | 60 |
| Refrigerio |  | | 14 |
| Presupuesto del plan de negocio: costos de operación, costos de producción, costos de comercialización, gastos de gestión y administración, gastos de financiamiento, gastos de manejo ambiental, presupuesto consolidado. | 40 | | 70 |
| Almuerzo |  | | 60 |
| Compromisos para la 5ta sesión. |  | | 20 |
| Evaluación del día; caritas felices. |  | | 10 |
| TOTAL DE HORAS | | | 7 horas |  | 126 | | 294 |
| Sesión 5  Estructura financiera del plan de negocio | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | Introducción | 7 horas | Negocio | 10 | |  |
| Bienvenida | 10 | |  |
| Recordatorio | 10 | |  |
| Evaluación de compromisos | 16 | |  |
| Refrigerio |  | | 20 |
| Estructura financiera del plan de negocio: fuentes de financiamiento, detalle del cofinanciamiento. | 80 | | 180 |
| Almuerzo |  | | 60 |
| Compromiso para la 6ta sesión. |  | | 24 |
| Evaluación del día: caritas felices. |  | | 10 |
| TOTAL DE HORAS | | | 7 horas |  | 126 | | 294 |
| SESION 6: Análisis económico y financiero del plan de negocio | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | Introducción | 7 horas | Negocio | 10 | |  |
| Bienvenida | 10 | |  |
| Recordatorio | 10 | |  |
| Evaluación de compromisos | 16 | |  |
| Refrigerio |  | | 20 |
| Análisis económico y financiero del plan de negocio: Estado de resultados proyectado con plan de negocio, flujo de caja proyectado con plan de negocio, flujo de caja incremental, valor neto actual (VAN) y Tasa interna de retorno (TIR) | 40 | | 160 |
| Almuerzo |  | | 60 |
| Resultados esperados con el plan de negocio | 40 | |  |
| Compromisos finales. |  | | 44 |
| Evaluación del plan de capacitación. |  | | 10 |
| TOTAL DE HORAS | | | 7 horas |  | 126 | | 294 |

#### SESIONES DE CAPACITACIÓN EN MANEJO TÉCNICO DE CULTIVOS

|  |  |
| --- | --- |
| CULTIVO DE QUINUA | |
| Número de participantes | 200 jóvenes |
| Número de aulas | 10 |
| Número de participantes por aula: | 20 |
| Numero de sesiones | 5 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| NUMERO DE SESION | PARTICIPANTES | CONTENIDO | DURACION (Horas) | LUGAR | METODOLOGIA | |
| TEORICO (30%) | PRACTICO (70%) |
| SESION 1: Formación de grupos y elaboración de reglamento interno | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | -Introducción | 7 | Local comunal | 10´ | 0 |
| Bienvenida | 10´ | 0 |
| Recordatorio | 16’ | 0 |
| Inscripción definitiva de participantes: padrón de participantes. | 0 | 15’ |
| -Formación de grupos de apoyo – funciones. | 0 | 30’ |
| refrigerio | 0 | 15’ |
| -Elaboración de reglamento interno. | 60’ | 0 |
| -Convenio de aprendizaje. | 30’ | 0 |
| -Compromisos para la 2da sesión. | 0 | 15’ |
| -Evaluación del día; caritas felices. | 0 | 15’ |
| Almuerzo | 0 | 60’ |
| - Actividad: Visita a parcelas individuales de quinua | 0 | 144’ |
|  |  | TOTAL DE HORA | 7 |  | 126’ | 294’ |
| SESIÓN 2: | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | Introducción | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 10’ | 0 |
| Bienvenida | 10’ | 0 |
| Introducción | 10’ | 0 |
| Bienvenida | 10’ | 0 |
| Recordatorio | 16’ | 0 |
| Evaluación de compromisos | 15’ | 0 |
| refrigerio | 15’ | 0 |
| Elección del terreno | 0 | 60’ |
| Preparación del terreno | 0 | 60’ |
| Almuerzo | 0 | 60’ |
| Ciclo de vida y métodos de control del gusano de tierra | 30´ | 30’ |
| Importancia de la materia orgánica | 30’ | 30’ |
| Compromisos para la 3ra sesión. | 0 | 15’ |
| Evaluación del día: caritas felices. | 0 | 15’ |
|  |  | TOTAL DE HORA | 7 |  | 126’ | 294’ |
| SESION 3: | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | 1.Introducción | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 11’ | 0 |
| Bienvenida | 10’ | 0 |
| Recordatorio | 30 | 0 |
| Evaluación de compromisos | 15 | 0 |
| refrigerio | 0 | 14’ |
| 2.Densidad de siembra | 0 | 30’ |
| 3.Abonamiento y 1ra fertilización | 0 | 60’ |
| 4.Fisiología de la nutrición de la planta | 30’ | 30’ |
| 5.Cuidados en el uso de pesticidas | 30’ | 30’ |
| almuerzo | 0 | 60’ |
| 6.Segunda Fertilización nitrogenada | 0 | 40’ |
| 7. Compromisos para la 3ra sesión. | 0 | 15’ |
| 8. Evaluación del día; caritas felices. | 0 | 15’ |
|  |  | TOTAL EN HORA | 7 |  | 126’ | 294’ |
| Sesión 4 | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | 1.Introducción | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 11’ | 0 |
| Bienvenida | 10’ | 0 |
| Recordatorio | 30’ | 0 |
| Evaluación de compromisos | 15’ | 0 |
| regrigerio | 0 | 15’ |
| 2.Importancia de un buen aporque y deshierbo | 20’ | 60’ |
| 3.Importancia del raleo de plantas | 20’ | 60’ |
| 4. Importancia del riego. | 20’ | 60’ |
| almuerzo | 0 | 60’ |
| 5. Compromisos para la 5ta sesión. | 0 | 24’ |
| 6. Evaluación del día; caritas felices. | 0 | 15’ |
|  |  | TOTAL DE HORA | 7 |  | 126’ | 294’ |
| Sesión 5 | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | 1.Introducción | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 11’ | 0 |
| Bienvenida | 10’ | 0 |
| Recordatorio | 30’ | 0 |
| Evaluación de compromisos | 15’ | 0 |
| 2.Ciclo de vida y métodos de control de Diabrotica y Escarabajo negro | 30’ | 30’ |
| refrigerio | 0 | 15’ |
| 3.Ciclo de vida y métodos de control de mildiu o quemado | 30’ | 30’ |
| 4.Ciclo de vida y métodos de control del mancha foliar | 0 | 25’ |
| 5.Ciclo de vida y métodos de control de polilla de quinua | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 0 | 25’ |
| almuerzo | 0 | 60’ |
| 6.Selección de semilla en planta | 0 | 25’ |
| 7.Cosecha oportuna | 0 | 25’ |
| 8.Almacenamiento | 0 | 30’ |
| 9.compromisos finales | 0 | 14’’ |
| 10.evaluación final del plan de capacitación | 0 | 15’’ |
|  |  | TOTAL DE HORA | 7 |  | 126’ | 294’ |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CULTIVO DE PALTO | | | | | | |
| Número de participantes | | | 200 jóvenes | | | |
| Número de aulas | | | 10 | | | |
| Número de participantes por aula: | | | 20 | | | |
| Numero de sesiones | | | 5 | | | |
| NUMERO DE SESION | | PARTICIPANTES | CONTENIDO | | DURACION (Hora) | LUGAR | METODOLOGIA | | |
| TEORICO  (30%) | | PRACTICO  (70%) |
| SESION 1: Formación de grupos y elaboración de reglamento interno | | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | -Introducción: | | 7 | Local comunal | 10’ | | 0 |
| Bienvenida | | 10’ | | 0 |
| Recordatorio | | 16’ | | 0 |
| Inscripción definitiva de participantes: padrón de participantes. | | 0 | | 15’ |
| -Formación de grupos de apoyo – funciones. | | 0 | | 30’ |
| refrigerio | | 0 | | 15’ |
| -Elaboración de reglamento interno. | | 60’ | | 0 |
| -Convenio de aprendizaje. | | 30’ | |  |
| -Compromisos para la 2da sesión. | | 0 | | 15’ |
| -Evaluación del día; caritas felices. | | 0 | | 15’ |
| almuerzo | | 0 | | 60’ |
| - Actividad: Visita a parcelas individuales de quinua | | 0 | | 144’ |
|  | |  | Total de hora | |  |  | 126’ | | 294’ |
| Sesión 2: preparación de terreno | | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | 1.Introducción | | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 10’ | | 0 |
| Bienvenida | | 10’ | | 0 |
| Recordatorio | | 16’ | | 0 |
| Evaluación de compromisos | | 15’ | | 0 |
| refrigerio | | 0 | | 15’ |
| 2.Identificación y reconocimiento de plantaciones | | 20’ | | 30’ |
| 3.Riegos | | 25’ | | 24’ |
| 4. Deshierbos | | 0 | | 60’ |
| 5.Podas | | 30 | | 60’ |
| almuerzo | | 0 | | 60’ |
| 6.Compromisos para la 3ra sesión | | 0 | | 15’ |
| 7.Evaluación del día: caritas felices | | 0 | | 15’ |
|  | |  | TOTAL DE HORAS | |  |  | 126’ | | 294’ |
| Sesión 3: abonamiento y fertilización | | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | 1Introducción. | | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 10’ | | 0 |
| Bienvenida | | 10’ | | 0 |
| Evaluación de compromisos | | 16’ | | 0 |
| 2.Importancia de la materia orgánica | | 30’ | | 30’ |
| refrigerio | | 0 | | 15’ |
| 3.Fisiología de la nutrición de la planta | | 30’ | | 35’ |
| 4.Polinización | | 0 | | 34’ |
| 5.Coroneo | | 0 | | 30’ |
| almuerzo | | 0 | | 60’ |
| 6.Importancia de la fertilizació | | 30’ | | 0 |
| 7.1° fertilización (después de cosecha) | | 0 | | 30’ |
| 8.2° fertilización (al inicio de floración) | | 0 | | 30’ |
| 9. compromisos para la 4ta sesión. | | 0 | | 15’ |
| 10. Evaluación del día: caritas felices. | | 0 | | 15’ |
|  | |  | TOTAL DE HORAS | | 7 |  | 126’ | | 294’ |
| Sesión 4  Control de plagas y enfermedades | | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | 1. introducción. | | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 10’ | | 0 |
| Bienvenida | | 10’ | | 0 |
| Evaluación de compromisos | | 16’ | | 0 |
| 2.Ciclo de vida y métodos de control de arañita roja | | 30’ | | 60’ |
| refrigerio | | 0 | | 15’ |
| 3.Ciclo de vida y métodos de control de mosca blanca | | 30’ | | 60’ |
| 4.Ciclo de vida y métodos de control del antracnosis | | 30’ | | 60’ |
| almuerzo | |  | 0 | | 60’ |
| 5. compromisos para la 5ta sesión. | | 0 | | 20’ |
| 6. Evaluación del día: caritas felices. | | 0 | | 19’ |
|  | |  | TOTAL DE HORA | |  |  | 126’ | | 294’ |
| Sesión 5  Cosecha | | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | 1. introducción. | | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 10’ | | 0 |
| Bienvenida | | 10’ | | 0 |
| Evaluación de compromisos | | 16’ | | 0 |
| 2.Cosecha | | 0 | | 60’ |
| refrigerio | | 0 | | 15’ |
| 3.Post cosecha | | 0 | | 60’ |
| 4.Acopio | | 30’ | | 30’ |
| 5.Comercialización | | 30’ | | 30’ |
| almuerzo | | 0 | | 60’ |
| 6.Compromisos finales | | 0 | | 15’ |
| 7.Evaluación final del plan de capacitación | | 30’ | | 24’ |
|  | |  | TOTAL DE HORA | | 7 |  | 126’ | | 294’ |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CULTIVO DE TARA | | | | | | |
| Número de participantes | | | 200 jóvenes | | | |
| Número de aulas | | | 10 | | | |
| Número de participantes por aula: | | | 20 | | | |
| Numero de sesiones | | | 5 | | | |
| NUMERO DE SESION | | PARTICIPANTES | CONTENIDO | | DURACION  (Hora) | LUGAR | METODOLOGIA | | |
| TEORICO (30%) | | PRACTICO (70%) |
| SESION 1: Formación de grupos y elaboración de reglamento interno | | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | -Introducción: | | 7 | Local comunal | 10’ | | 0 |
| Bienvenida | | 10’ | | 0 |
| Recordatorio | | 16’ | | 0 |
| Inscripción definitiva de participantes: padrón de participantes. | |  | | 15’ |
| -Formación de grupos de apoyo – funciones. | | 0 | | 30’ |
| refrigerio | | 0 | | 15’ |
| -Elaboración de reglamento interno | | 60’ | | 0 |
| -Convenio de aprendizaje. | | 30’ | | 0 |
| -Compromisos para la 2da sesión. | | 0 | | 15’ |
| -Evaluación del día; caritas felices. | | 0 | | 15’ |
| almuerzo | | 0 | | 60’ |
| - Actividad: Visita a parcelas individuales de quinua | | 0 | | 144’ |
|  | |  | Total de horas | | 7 |  | 126’ | | 294’ |
| Sesión 2: preparación de terreno | | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | 1.Introducción | | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 10’ | | 0 |
| Bienvenida | | 10’ | | 0 |
| Recordatorio | | 16’ | | 0 |
| Evaluación de compromisos | | 15’ | | 0 |
| Refrigerio | | 0 | | 15’ |
| 2.Identificación y reconocimiento de plantaciones | | 30’ | | 35’ |
| 3.Riegos | | 30’ | | 35’ |
| 4.Deshierbos | |  | | 60’ |
| 5.Podas | | 15’ | | 60’ |
| Almuerzo | | 0 | | 60’ |
| 6.Compromisos para la 3ra sesión | | 0 | | 15’ |
| 7.Evaluación del día: caritas felices | | 0 | | 15’ |
|  | |  | TOTAL DE HORAS | |  |  | 126’ | | 294’ |
| Sesión 3: abonamiento y fertilización | | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | 1. introducción. | | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 10’ | | 0 |
| Bienvenida | | 10’ | | 0 |
| Evaluación de compromisos | | 16’ | | 0 |
| 2.Importancia de la materia orgánica | | 30’ | | 30’ |
| Refrigerio | | 0 | | 15’ |
| 3.Fisiología de la nutrición de la planta | | 30’ | | 25’ |
| 4.Coroneo | |  | | 30’ |
| 5.Importancia de la fertilización | | 30’ | | 0 |
| Almuerzo | | 0 | | 60’ |
| 6.Eliminación de plantas parasitas | | 0 | | 60’ |
| 7.Fertilización | | 0 | | 45’ |
| 8. Compromisos para la 4ta sesión. | | 0 | | 15’ |
| 9. Evaluación del día: caritas felices. | | 0 | | 15’ |
|  | |  | TOTAL DE HORAS | |  |  | 126’ | | 294’ |
| Sesión 4  Control de plagas y enfermedades | | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | 1. introducción. | | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 10’ | | 0 |
| Bienvenida | | 10’ | | 0 |
| Evaluación de compromisos | | 16’ | | 0 |
| 2.Ciclo de vida y métodos de control de pulgones | | 30’ | | 0 |
| Refrigerio | | 0 | | 15’ |
| 3.Ciclo de vida y métodos de control de hormiga koki | | 30’ | | 60’ |
| 4.Ciclo de vida y métodos de control de fumagina | | 30’ | | 60’ |
| Almuerzo | | 0 | | 60’ |
| 5.Ciclo de vida y métodos de control de oídium | | 0 | | 60’ |
| 6. compromisos para la 5ta sesión. | | 0 | | 20’ |
| 7. Evaluación del día: caritas felices. | | 0 | | 20’ |
|  | |  | TOTAL DE HORAS | | 7 |  | 126’ | | 294’ |
| Sesión 5  Cosecha | | 20 jóvenes por cada aula/200 jóvenes en total divididos en 10 aulas. | 1. introducción. | | 7 | Local comunal y parcelas demostrativas | 10’ | | 0 |
| Bienvenida | | 10’ | | 0 |
| Evaluación de compromisos | | 16’ | | 0 |
| 2.Cosecha | | 30’ | | 45’ |
| Refrigerio | | 0 | | 15’ |
| 3. Post cosecha | | 30’ | | 45’ |
| 4.Almacenamiento | | 30’ | | 40’ |
| 5.Comercialización | | 0 | | 60’ |
| Almuerzo | | 0 | | 60’ |
| 6.Compromisos finales | | 0 | | 15’ |
| 7.Evaluación final del plan de capacitación | | 0 | | 15’ |
|  | |  | TOTAL DE HORAS | | 7 |  | 126’ | | 294’ |

ANEXO N° 6

Separ

*ESTRATEGIA DE MONITOREO Y SEGUIMIENTO*

*Proyecto: “Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho”*

*Ejecutor: SEPAR*

Huancayo, noviembre de 2013

Estrategia de monitoreo y seguimiento

Proyecto: “Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla - Huanta – Ayacucho”

I.- Presentación de la estrategia

Separ por política institucional cuenta con una estrategia de monitoreo y seguimiento a los proyectos que ejecuta, por lo que la propuesta de Monitoreo interno del Proyecto: ***“Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho”***, tiene por finalidad asegurar el cumplimiento satisfactorio de los objetivos del proyecto, así como su estricto cumplimiento del convenio suscrito con Fondoempleo. Para ello, se trabajará sobre la base del acopio y análisis de la información, la asistencia técnica y la retroalimentación al equipo técnico y la entidad financiadora (Fondoempleo).

En primer lugar, explicamos la necesidad de la estrategia, analizando el contexto de la propuesta, de la institución ejecutora y del equipo técnico. Seguidamente, incluimos una breve síntesis del proyecto a monitorear, señalando sobre qué aspectos se incidirá durante la realización del monitoreo. Asimismo, presentamos la estrategia de monitoreo, señalando los aspectos conceptuales considerados, objetivos, enfoques, alcances, estrategia, sistema de monitoreo, actividades y cronograma previstos, fuentes de información.

II.- Contexto y Pertinencia de la acción

2.1.- De Fondoempleo

El Fondo Nacional de Capacitación Laboral y Promoción del Empleo - Fondoempleo, es una persona jurídica de derecho privado, creada por ley, con el propósito de financiar proyectos destinados a la capacitación de trabajadores y promover oportunidades de empleo que sean sostenibles, con fondos que provienen del remanente de las utilidades que les corresponde distribuir a las empresas. Desde el inicio de sus actividades en 1998, Fondoempleo ha convocado a 13 concursos de proyectos.

En el año 2013, Fondoempleo lanza su 13vo convocatoria, con 4 Líneas; para contribuir al desarrollo de capacidades, fomentar el empleo y mejorar los ingresos de los trabajadores, con especial atención a los grupos de población en situación de pobreza. Como resultado de dichos concurso, se pre seleccionaron proyectos, los cuáles deben asegurar su ejecución adecuada para el cumplimiento de los productos planteados en el proyecto para lo cual deben recibir un monitoreo efectivo y riguroso, que contribuya a su adecuada gestión y al cumplimiento de los objetivos previstos. En ese sentido, el monitoreo deberá facilitar la identificación de las debilidades o problemas del proyecto para implementar oportunamente las medidas correctivas, comprobar el logro de las metas ofrecidas, así como documentar los procesos, los resultados y las lecciones aprendidas a fin de asegurar la adecuada implementación de cada proyecto. El presente documento detalla la estrategia de monitoreo y seguimiento del proyecto “Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho”, correspondiente a la Línea 3: Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos de FONDOEMPLEO.

2.2.- De SEPAR

SEPAR, la institución proponente, es una asociación civil sin fines de lucro, que promueve el desarrollo sostenible en la región central del Perú, a través de tres direcciones descentralizadas: Seguridad Alimentaria, Competitividad territorial y Medio Ambiente. SEPAR tiene una experiencia de más de 25 años en acciones de promoción del desarrollo, fundamentalmente rural. Sus acciones se orientan a impulsar iniciativas sociales y productivas con enfoques de sostenibilidad, género, derechos humanos e interculturalidad. Bajo estos enfoques promueve el desarrollo local sostenible, en lo económico: a través de los sectores de producción agropecuaria, agroindustrial, turismo rural y microempresa; con organizaciones de pequeños productores de cultivos andinos, asociaciones de regantes, pequeñas agroindustrias conducidas por mujeres, micro y pequeñas empresas en crecimiento y acumulación. Todo ello, con el fin de contribuir a mejorar la calidad de vida de las familias residentes en las regiones de Ayacucho, Junín, Huancavelica, Pasco y Ancash; en lo social: promueve la gestión local concertada, la participación ciudadana, el fortalecimiento institucional y los derechos, con gobiernos regionales, instituciones sectoriales, municipalidades distritales y provinciales, Mesas de Concertación, organizaciones de mujeres, organizaciones sociales de base, autoridades, líderes y funcionarios a nivel distrital, provincial y regional.

En relación al tipo de proyecto a monitorear, SEPAR cuenta con una gran experiencia de trabajo en *promover el emprendimiento de jóvenes de las zonas rurales, fortalecimientos de sus capacidades para incrementar la producción y productividad de cultivos andinos* como: quinua, palta, tara, papa, maíz, frijól, haba, arveja, alcachofa, maca, etc., en varias provincias de las regiones Ayacucho, Huancavelica y Junín.

SEPAR ha logrado sistematizar una propuesta metodológica para las actividades productivas y de emprendimientos, que sintetiza los mejores aportes y prácticas técnicas, como son metodología de Escuelas de Campo para Agricultores (ECAs), Metodología Campesino a campesino, para el trabajo de campo en temas agrícolas (de cultivos andinos) y pecuarios (de vacunos, ovinos y cuyes). Estas metodologías han sido validadas y aplicadas exitosamente en diversos proyectos de desarrollo, ejecutados principalmente en varias provincias de las regiones de Ayacucho, Huancavelica, Junín, Pasco y Ancash; ****con acciones de capacitación, asistencia técnica, asesoría, difusión y acompañamiento permanentes.**** Con estos proyectos, se ha contribuido a mejorar la calidad de vida de la población beneficiaria, mediante la promoción y fortalecimiento de emprendimientos, así como en el incremento de la producción y productividad de sus cultivos, el fortalecimiento organizativo y la gestión comercial.

2.3.- Del equipo técnico propuesto

*a.- Líder de monitoreo*

*Ing. Agrónomo, Federico Serapio Ollero Delgado;* cuenta con estudios de Maestría en Administración MBA en la Universidad ESAN, con amplia experiencia en labores de capacitación y asesoramiento a productores agropecuarios para el mejoramiento de la producción y la productividad; en fortalecimiento organizacional, gestión empresarial y comercialización de productos agrícolas, principalmente de la zona alto andina, como papa nativa, maca, arveja, habas y otros, habiendo logrado un incremento en mas del 100% en el rendimiento en relación al promedio regional.

Asimismo, tiene amplia experiencia en la formulación, implementación, ejecución, monitoreo y evaluación de proyectos productivos, mediante trabajo en equipo con profesionales multidisciplinarios. Las labores cumplidas durante su permanencia en el Proyecto Especial Pichis Palcazu, que duro 2 años, le permitió conocer aspectos relacionados al monitoreo y evaluación de proyectos productivos; de catastro y titulación de tierras; y créditos supervisados.

En el Banco Agrario cumplió funciones de Oficial de Créditos, durante 7 años, promoviendo préstamos a los pequeños agricultores de papa nativa, realizando un acompañamiento técnico y gestionando su recuperación total. Como Docente de la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional del Centro del Perú, desarrollo habilidades de investigación, proyección social y diferentes metodologías pedagógicas para efectivizar la labor de asesoramiento técnico.

Como Director de la Agencia Agraria del Ministerio de Agricultura y Jefe del Programa Nacional de Manejo de Cuencas Hidrográficas y Conservación de Suelos – Pronamachcs, estuvo muy ligado con los productores de la zona alto andina, principalmente de papa nativa, maca, maíz, haba, arveja, entre otros, manejando racionalmente el recurso agua, manejo y conservación de suelos; y desarrollo forestal.

Por más de 12 años, viene formulando y ejecutando proyectos productivos financiados por Fondoempleo; principalmente en la Región Huancavelica, beneficiando a productores de papa, maíz, haba, arveja, palta y tara.

III.- Ficha Técnica del Proyecto: “Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho”

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Línea | Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles | | |
| Nombre del proyecto (máximo 15 palabras) | Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho | | |
| Institución ejecutora | Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural - SEPAR | | |
| Fecha de fundación | 02 de Febrero de 1987 | | |
| Presupuesto manejado por la Institución 2010 |  | | S/. 1,828,811.53 |
| Presupuesto manejado por la Institución 2011 |  | | S/. 3,011,946.00 |
| Presupuesto manejado por la Institución 2012 |  | | S/. 3,092,069.19 |
| Promedio Anual Solicitado al Fondo (Monto Solicitado al Fondo/N° de años de ejecución ) |  | | S/. 499,999.11 |
| Cuenta con la Capacidad Administrativa |  | | SI |
| Monto de la Carta Fianza /Modalidad Donación |  | | S/. 62,499.89 |
| Instituciones colaboradoras o asociadas | Municipalidad distrital de Huamanguilla | | |
| Objetivos del Proyecto | Fortalecer competencias emprendedoras para promover el autoempleo de hombres y mujeres jóvenes en la zona rural del distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho | | |
| Población Beneficiaria | 200 hombres y mujeres jóvenes del distrito de Huamanguilla | | |
| Ámbito de ejecución del Proyecto | Región: Ayacucho | | |
| Provincia | Huanta | |
| Distrito: Huamanguilla | | |
| Duración del proyecto | 24 | | meses |
| Presupuesto del Proyecto: |  | | S/. 1,644,798.22 |
| FONDOEMPLEO |  | | S/. 999,998.22 |
| SEPAR |  | | S/. 48,000.00 |
| Municipalidad Distrital de Huamanguilla |  | | S/. 25,000.00 |
| Aporte de Beneficiarios |  | | S/. 571,800.00 |

IV.- Sobre el Monitoreo y seguimiento:

4.1.- Aspectos conceptuales:

Monitoreo es el examen y análisis periódico de la ejecución de actividades, que se compara con el uso de recursos y cumplimiento de metas, para asegurar que el proyecto avanza de acuerdo a lo planificado (plan operativo, asignación de responsabilidades y presupuesto). El monitoreo provee la información y análisis necesario para tomar acciones correctivas cuando los avances discrepen con lo planificado. Este ajuste de los planes permite una ejecución del proyecto conforme con sus metas y objetivos, a pesar de los imprevistos que se puedan encontrar en el camino.

Además, el monitoreo es parte de la gestión de cualquier proyecto y responde a las siguientes interrogantes:

* Qué hace el proyecto en relación a los objetivos planteados: se están desarrollando las actividades planificadas?
* Cuanto avanza el proyecto particularmente frente a las metas trazadas: se cumple secuencia y cronograma de avance?
* Cómo desarrolla sus acciones y si éstas conducen necesariamente a los resultados esperados por el proyecto: procesos, cómo se organiza para lograr metas, tipos de estrategia que adopta.
* Si tiene relación la ejecución física con la ejecución presupuestal.
* Qué vamos a hacer durante la siguiente etapa del proyecto? (Ajuste del plan).

Con el monitoreo se posibilita observar los cambios positivos y negativos en las instituciones involucradas, en los grupos meta y en el entorno del proyecto y aprender de ello (qué cambios se presentaron y en quién? cómo se produjeron los cambios? Porqué algunos cambios deseados no se dan?

El monitoreo permite ayudar en la rendición de cuentas y presentar lo que los participantes han logrado con la labor del proyecto y cómo lo han logrado.

4.2.- Objetivos

*Objetivo General:*

Acompañar y asegurar el cumplimiento de los objetivos y metas del Proyecto *“Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla - Huanta - Ayacucho”* financiado por el Fondo Nacional de Capacitación Laboral y Promoción del Empleo; sobre la base del acopio y análisis de información, visitas de campo, evaluación participativa (monitoreo comunal) y retroalimentación entre el beneficiario, ejecutor y el financiador (Fondoempleo).

*Objetivos específicos:*

Generar información relevante sobre el desempeño del proyecto (limitaciones, problemas, potencialidades, etc.), para los indicadores de proceso e indicadores finales.

* Generar información relevante sobre el desempeño del proyecto (limitaciones, problemas, potencialidades, etc.), para los indicadores de proceso e indicadores finales.
* Verificar la eficiencia y eficacia de la ejecución del proyecto, mediante la identificación de sus logros y debilidades y en consecuencia recomendar medidas correctivas para optimizar los resultados esperados del proyecto.
* Apoyar a los participantes del proyecto a presentar y analizar los efectos pretendidos e indeseados, así como también reorientar la planificación y la ejecución del proyecto.

4.3.- Enfoques

La presente propuesta se centra en el monitoreo de actividades y resultados, es decir, corresponde a un seguimiento de la implementación y progreso del proyecto. Diferencias entre monitoreo convencional y participativo: en el cuadro siguiente se aprecian las principales características que diferencian estos enfoques.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Monitoreo Convencional | Monitoreo Participativo |
| Quién? | Expertos internos | Participantes, incluyendo los grupos meta y colaboradores del proyecto, moderadores externos |
| Cuándo? | Intervalos definidos por la gerencia del proyecto | Continuamente durante la marcha del proyecto (los participantes deciden los intervalos para el levantamiento de informaciones) |
| Cómo? | Con los indicadores desarrollados en los talleres o por los responsables del proyecto, que miden los productos.  Cuestionarios, entrevistas de evaluadores externos, neutrales con poca relación con el proyecto. | Indicadores que son identificados o desarrollados por los participantes para observar los resultados y los efectos.  Métodos sencillos cualitativos y cuantitativos utilizados por los participantes mismos (de ser necesario, con apoyo externo, moderación y levantamiento de información) |
| Porqué? | Para que los proyectos y empleados técnicos rindan cuenta ante los comitentes | Para generar la capacidad de los participantes en la introducción de correcciones |

No se considera conveniente un procedimiento puramente convencional. Los diversos actores tienen intereses y percepciones diferentes, pero también conocimientos y experiencias diversas, que guardan un potencial para efectos del monitoreo. Al involucrar a los diferentes actores, se aumenta la probabilidad que el monitoreo corresponda a los intereses y necesidades de sus participantes y sus resultados sean más ricos. Por ello, la presente propuesta, si bien en su esencia corresponde al esquema convencional, incorpora elementos participativos. Al inicio del monitoreo los responsables del proyecto deberán decidir respecto a la conveniencia de incorporar un Consejo Consultivo, conformado por representantes de las instituciones participantes, incluyendo a los beneficiarios, para fines de coordinar la ejecución de las actividades programadas y apoyar en el monitoreo del proyecto. De no ser éste el caso, durante el monitoreo se establecerán mecanismos de consulta con representantes de los participantes en el proyecto.

Para evitar percepciones equivocadas respecto al monitoreo externo y que eventualmente puedan afectar la gestión del proyecto, se estima que el monitoreo interno se realizará en estrecha coordinación y cooperación con el encargado del monitoreo externo y con la Coordinación del proyecto.

4.4.- Alcances del monitoreo

* Revisar la programación del proyecto.
* Detecta las fallas en el diseño y la implementación de un proyecto.
* Permite comprobar si se está manteniendo la ruta hacia el objetivo planteado.
* Evalúa los supuestos y determina los riesgos de no alcanzar las metas.
* Estima la probabilidad de alcanzar los objetivos planeados.
* Identifica las debilidades que deben ser atendidas y recomienda cambios de manera oportuna.
* Propone soluciones
* Sacar las lecciones aprendidas.
* Medir la relación entre la comunidad y los organismos ejecutores.
* Viabilidad de los compromisos adquiridos en las condiciones acordadas con otros socios en el proyecto.

4.5.- Estrategia

Existen tres niveles de monitoreo:

* Monitoreo de actividades: qué actividades planificamos? Qué actividades hemos ejecutado? Comparación entre lo logrado y lo planificado.
* Monitoreo de resultados: qué hemos logrado? Cuánto hemos logrado?
* Monitoreo de impacto: que efectos tiene el proyecto?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| TIPO DE ANÁLISIS | OBJETIVO | TIPOS DE PROPUESTA |
| Implementación | Si el proyecto está siendo implementado tal como se planeó | * Se seleccionaron los participantes adecuadamente * Las actividades y estrategias son las establecidas * Se contrató el equipo humano adecuado * Se cumplen los cronogramas, etc. |
| Progreso | Determinar el progreso en la consecución de las metas del proyecto | * Qué efectos se han logrado sobre los participantes en las diferentes etapas * Están los participantes movilizándose hacia las metas? * Qué actividades o estrategias ayudan más para ello? |
| Final | Determinar el éxito del proyecto | * Probables efectos sobre el empleo? * Probables efectos sobre la empleabilidad * Probables efectos sobre la productividad e ingresos |

4.6.- Sistema de monitoreo

Se propone una serie de pasos y se define el rol del monitor en cada una de ellas:

|  |  |
| --- | --- |
| ***PASOS*** | ***ROL DEL MONITOR*** |
| * Familiarizarse con el proyecto | * + Examinar los documentos del proyecto y los informes disponibles.   + Entrevistar a los encargados del diseño y administración del proyecto.   + Realizar una visita de campo y entrevistar al personal del organismo ejecutor. |
| * Determinar los requisitos de información | * + Identificar a los usuarios del monitoreo.   + Aclarar con el jefe del proyecto y el monitor de Fondoempleo quiénes van a recibir los informes de monitoreo y quiénes una copia del mismo.   + Establecer un cronograma para la presentación de informes.   + Discutir si existen otras inquietudes. |
| * Identificar la información necesaria. | * + Identificar a los usuarios de la información,   + Aclarar las necesidades de los usuarios,   + Vincular las fuentes de información con las necesidades del proyecto.   + Contribuir en el establecimiento de los métodos más apropiados para la recolección de datos (encuestas, focus group, etc.).   + Identificar los recursos requeridos para que el monitoreo sea confiable. |
| * Visitas de campo. | * + Establecer un cronograma para las visitas.   + Realizar las entrevistas correspondientes.   + Recoger las inquietudes los beneficiarios.   + Registrar archivos fotográficos. |
| * Monitoreo Comunal (Participativo). | * + Establecer la fecha de la realización del taller.   + Determinar la participación de los involucrados.   + Desarrollo del taller participativo.   + Recoger las inquietudes los beneficiarios.   + Registrar archivos fotográficos. |
| * Presentar informes a | * + ¿Siguen siendo válidos los supuestos del proyecto?   + ¿Las actividades del proyecto se están realizando de manera eficaz según los costos?   + Los productos se están obteniendo tal como estaba planeado?   + ¿Se están cumpliendo las cláusulas del contrato? ¿En qué grado?   + Cuál es la probabilidad de que el proyecto alcance sus objetivos? |
| * Intervenir en la mejora del proyecto. | * El monitor debe estar en la capacidad de decidir cuándo debe contar con especialistas que respalden sus acciones. * Existen ocasiones en las que se pueden programar acciones especiales de monitoreo. |

4.7.- Actividades y cronograma Fondoempleo previstos:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Actividades* | *Meses* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| Familiarizarse con el proyecto |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Determinar los requisitos de información. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identificar la información necesaria. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Visitas de campo. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Monitoreo Participativo. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Presentar informes a Fondoempleo. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Intervenir en la mejora del proyecto. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Nota: Programación tentativa, se definirá al momento de inicio del proyecto.

*Puntos críticos para el cronograma:*

* Al segundo mes de inicio del proyecto para tomar conocimiento del punto de partida.
* En el proceso de desarrollo fenológico del cultivo.
* Después de la primera cosecha.
* Al segundo año etapa de masificación de la propuesta.
* Pertinencia en cosecha vinculado a la comercialización
* Al segundo año inicio para medir avances de resultados.
* Al final del proyecto realizar una evaluación de Monitoreo Comunal.

4.8.- Fuentes de información

* Entrevistas y discusiones.
* Encuestas.
* Registros fotográficos.
* Caminata transversal participativa
* Caminata transversal participativa y observación
* Planes de trabajo
* Visitas sobre el terreno
* Reuniones de las partes interesadas
* Focus Group

V.- Criterios de Calificación

5.1.- Nivel de evaluación

|  |  |
| --- | --- |
| Aprobado | La propuesta se desarrolla con normalidad hacia la obtención de los objetivos planificados. |
| Aprobado con reserva | La propuesta muestra un desarrollo con dificultades que sugieren la pertinencia de acciones necesarias para encaminar la propuesta hacia la obtención de los objetivos planificados. |
| Desaprobado | La propuesta no muestra desarrollo hacia la obtención de los objetivos planificados. |

5.2.- Indicadores para calificación

1.- Cumplimiento de metas físicas y financieras:

* Describe el porcentaje de avance de las metas previstas en las actividades.
* Describe el porcentaje de avance de los gastos financieros en las actividades.

2.- Capacidades del Equipo:

* Describe el nivel de implementación de la propuesta metodológica.
* Describe el nivel de complementariedad y trabajo en equipo.

3.- Soporte institucional:

* Describe el grado de cumplimiento de los requerimientos internos en tiempo, cantidad y calidad.
* Describe el grado de cumplimiento de los requerimientos externos (informes) en tiempo cantidad y calidad.

4.- Adopción de la propuesta técnica:

* Describe el nivel de evaluación de las metas a nivel de resultados y propósitos.
* Describe el nivel de evaluación de la viabilidad económica.

5.3.- Escala de ponderación

*1.- Cumplimiento de metas físicas y financieras*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Criterios de calificación* | *Puntaje* | | | | |
| a) Avance en metas físicas. | 0 – 20% | 21% - 40% | 41 - 60% | 61 - 80% | 81 - 100% |
| A.- Puntuación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) Avance en metas financieras. | 0 – 20% | 21% - 40% | 41 - 60% | 61 - 80% | 81 - 100% |
| B.- Puntuación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| *Puntaje obtenido A+B/2* | *Puntuación mínima = 1*  *Puntuación máxima = 5* | | | | |

*2.- Capacidades del equipo*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Criterios de calificación* | *Puntaje* | | | | |
| a) Avance en implementación metodológica adecuada. | 0 – 20% del equipo aplica | 21% - 40% del equipo aplica | 41 - 60% del equipo aplica | 61 - 80% del equipo aplica | 81 - 100% del equipo aplica |
| A.- Puntuación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) Avance complementariedad y trabajo en equipo. | Es insuficiente a las necesidades del proyecto y 20% de participación cruzada de todo el equipo | Es escasa a las necesidades del proyecto y 40% de participación cruzada de todo el equipo | Es justa a las necesidades del proyecto y 60% de participación cruzada de todo el equipo | Es adecuada a las necesidades del proyecto y 80% de participación cruzada de todo el equipo | Es optimo a las necesidades del proyecto y 100% de participación cruzada de todo el equipo |
| B.- Puntuación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| *Puntaje obtenido A+B/2* | *Puntuación mínima = 1*  *Puntuación máxima = 5* | | | | |

*3.- Soporte institucional*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Criterios de calificación* | *Puntaje* | | | | |
| a) Avance en cumplimiento de requerimientos internos en tiempo, cantidad y calidad. | 0 – 20% | 21% - 40% | 41 - 60% | 61 - 80% | 81 - 100% |
| A.- Puntuación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) Avance en cumplimiento de requerimientos externos (informes) en tiempo, cantidad y calidad. | 0 – 20% | 21% - 40% | 41 - 60% | 61 - 80% | 81 - 100% |
| B.- Puntuación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| *Puntaje obtenido A+B/2* | *Puntuación mínima = 1*  *Puntuación máxima = 5* | | | | |

*4.- Adopción de la propuesta técnica*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Criterios de calificación* | *Puntaje* | | | | |
| a) Avance en resultados y propósito. | 0 – 20% | 21% - 40% | 41 - 60% | 61 - 80% | 81 - 100% |
| A.- Puntuación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) Avance en viabilidad económica. | Si a) = 0 – 20% y la ejecución presupuestal es mayor a 81% | Si a) = 21% - 40% y la ejecución presupuestal es mayor a 61% | Si a) = 41 - 60% y la ejecución presupuestal es mayor a 41% | Si a) = 61 - 80% y la ejecución presupuestal es mayor a 21% | Si a) = 81 - 100% y la ejecución presupuestal es mayor a 0% |
| B.- Puntuación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| *Puntaje obtenido A+B/2* | *Puntuación mínima = 1*  *Puntuación máxima = 5* | | | | |

*5.3.1.- Resultado de la calificación del primer año del proyecto:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Criterios / Resultado* | *Primera puntuación* | *Ponderación* | *Puntuación final* |
| 1.- Cumplimiento de metas físicas y financieras | De 1 a 5 | *= (Puntuación 1.- + 2.- + 3 .- + 4.- ) / 3* | *Da 1 a 5* |
| 2.- Capacidades del equipo | De 1 a 5 |
| 3.- Soporte institucional | De 1 a 5 |

*5.3.2.- Resultado de la calificación a partir del segundo año del proyecto:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Criterios / Resultado* | *Primera puntuación* | *Ponderación* | *Puntuación final* |
| 1.- Cumplimiento de metas físicas y financieras | De 1 a 5 | *= (Puntuación 1.- + 2.- + 3 .- + 4.- ) / 4* | *Da 1 a 5* |
| 2.- Capacidades del equipo | De 1 a 5 |
| 3.- Soporte institucional | De 1 a 5 |
| 4.- Adopción de la propuesta técnica | De 1 a 5 |

5.4.- Nivel de resultado

|  |  |
| --- | --- |
| *Nivel* | *Puntuación* |
| Desaprobado | 1 – 2.5 |
| Aprobado con reserva | 2.6 – 4 |
| Aprobado | 4.1 – 5 |

VI.- Equipo técnico

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Nombres y Apellidos* | *Profesión* | *Cargo* | *Responsabilidades* |
| Federico Serapio Ollero Delgado | Ing. Agrónomo | Responsable del Programa de Competitividad Territorial de Separ | * Responsable principal del monitoreo del proyecto. * Responsable de las visitas a campo. * Elaboración de informes correspondientes. * Coordinaciones interinstitucionales. |

Huancayo, noviembre 2013.