





INFORME FINAL DE EJECUCION DEL PROYECTO:

"Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla – Huanta - Ayacucho"

Código: C-13-21



AÑO. 2014- 2015







INFORME FINAL

		Código del proyecto:		C-13-21
Período de referencia		03 de Enero del al:		02 de Enero del
	Del:	2014		2016
Fecha del presente informe (día-mes-año):				
Nombre del jefe de proyecto:	Ing. Edgar Corilla Díaz			

Título del proyecto:	"Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla – Huanta - Ayacucho"				
Ubicación:	Departamento	Ayacucho Provincia(s) Huanta Huamanguilla			
	Distrito(s)				
Objetivo Central (u Propósito)	Fortalecer com	cer competencias emprendedoras para promover el			
	autoempleo de hombres y mujeres jóvenes en la zona rural del				
	distrito de Huamanguilla - Huanta – Ayacucho				

Ejecutor:	ONG: Servicios Educativos, Promoción y Apoyo Rural - SEPAR
Solicitantes Asociados	Créditos)Población beneficiaria
Colaborador(es)	Municipalidad Distrital de Huamanguilla – Huanta – Ayacucho
Población Objetivo	160 hombres y mujeres jóvenes del distrito de Huamanguilla

Fecha de inicio real del proyecto	03 de Enero del 2014
Fecha programada para el término del proyecto	02 de Enero del 2016

Resumir datos de programación presupuestal	Total programado	Total ejecutado	Porcentaje de avance (%)
Fondoempleo *	941,498.22	882,872.31	93.77%
Institución Ejecutora - SEPAR	72,100.00	72,100.00	100.00%
Institución Colaboradora - Municipalidad distrital de Huamanguilla	25,000.00	25,000.00	100.00%
Beneficiarios	571,800.00	571,880.00	100.01%
TOTAL DEL PROYECTO	1,610,398.22	1,551,852.31	96.36%

^{*} El presupuesto programado incluye línea base ejecutado por Fondoempleo.







1.- INTRODUCCION:

El proyecto "Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla – Huanta - Ayacucho", ha sido ejecutado con un equipo técnico integrado por 01 Coordinador del proyecto, 01 especialista social, 03 promotores de emprendimiento y 01 asistente técnico, quienes desarrollaron las actividades programadas oportunamente, mediante coordinaciones periódicas con cada uno de los beneficiarios.

El proyecto formalizó 02 asociaciones de jóvenes emprendedores agropecuarios y ha promovido la formalización de una asociación (financiada con recursos propios de los beneficiarios), con la finalidad de comercializar sus productos en forma conjunta, así como también para establecer convenios y gestionar financiamiento de instituciones privadas y públicas.

Las asociaciones cuentan con contratos de compra venta en quinua orgánica, cuyes y ganado vacuno, además en el caso de la asociación agropecuaria de emprendedores Llapanchik Wiñasum vienes implementando un Plan de negocios conjunto en crianza y comercialización de cuyes y la asociación de Agropecuaria y forestal de jóvenes emprendedores "Sumaq Ruruq Allpa" ha logrado la aprobación de un plan de negocios para la Producción y comercialización de Quinua Orgánica que será financiado con el Programa Nacional de Innovación Agraria PNIA.

Además es necesario recordar que cuentan con 18 articuladores comerciales rurales quienes desempeñan funciones de manera adecuada y evidencian capacidades fortalecidas.

También se va articular 300 toneladas de quinua organica con el articulador SEPAR a los mercados de exportación (ALICORP y otros). En la campaña 2015-2016.

2.- ANALISIS DEL CONTEXTO

2.1. 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

Relacion dei proyecto con el conte	exto 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 competitividadsobre 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)

2.2. 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

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

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

2.3.- 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 Huamanquilla

Relacion dei proyecto con el contexto distrital de nuamangulla				
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	COMPONENTE			
Implementar un plan de desarrollo agropecuario.Asistencia técnica y organización de productores	Fortalecimiento de capacidades en gestión de negocios			







PLAN DE DESARROLLO DISTRITAL CONCERTADO 2007- 2016 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	Apoyo Rural	101
 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 		PROYECTO
específico de las organizaciones de productores	 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 	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

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

2.4. Espacios de articulación.- Los espacios de articulación generados por SEPAR, se han establecido con las instituciones públicas: INIA, Senasa, Dirección Regional de Agricultura de Ayacucho, Agencias agrarias del ámbito regional; y con instituciones privadas: Financiera Confianza,

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.

2.5. DIAGNÓSTICO

para el desarrollo económico.

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

2.5.2. 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° 1)







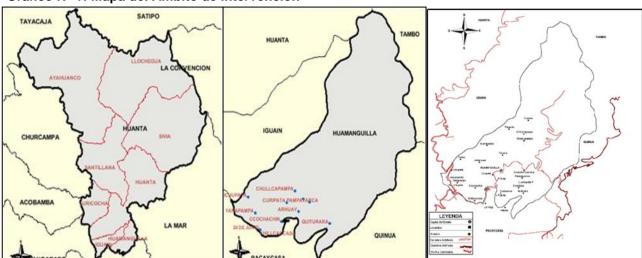


Gráfico N° 1: Mapa del Ámbito de Intervención

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.

2.5.3.- 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.

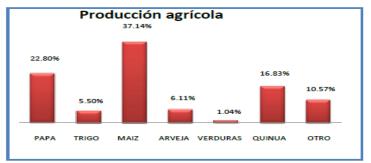
Cuadro N° 4:
Actividad según agrupación

Actividad s	segun agru	ipacion		
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° 02
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

2.5.4. 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)

2.5.5. Demanda real, análisis de oportunidad e identificación de nichos de mercado 2.5.5.1. 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:



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 1,0 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° 05
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	Heladas, granizadas, sequias, exceso de
(riesgos climáticos que afectan sus	Iluvias.
actividades)	
Grado de instrucción	Primaria completa
Residencia	En la zona rural (en la comunidad)
Fines de los cultivos	Autoconsumo
Numero promedio de integrantes por	4
familia	
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.

2.5.6. 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.

2.5.7. 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.

2.5.7.1 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 6.
Principales grupos/actores involucrados en el proyecto.

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

Fuente: Elaboración propia del equipo técnico de Separ.

2.5.7.2. 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° 7:
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

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

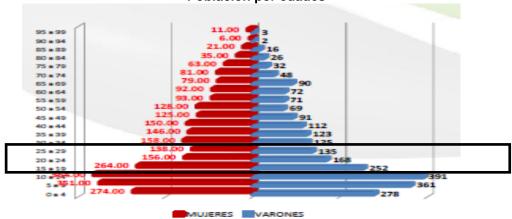
2.6.1. Grupo etáreo: Como se aprecia en el cuadro N° 14, según datos estadísticos del INEI y del Estudio socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla del año 2012, el distrito se caracteriza por tener una población que a partir del 2007, disminuye en el grupo menor de 15 años de 35.58% en el 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° 8 Población por edades



Fuente Estudio socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla 2012

2.6.2. 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° 9

Localidades y población por sexo del distrito

	Localidades y población por sexo del distrito											
N°	COMUNIDAD	Nº HOGARES	VARON	%	MUJER	%	TOTAL	%				
01	24 DE JUNIO	37	73	1.41%	72	1.62%	165	3.03%				
02	ACLLAHUASI	26	76	1.48%	47	1.05%	143	2.54%				
03	ARHUAY	48	89	1.77%	84	1.89%	183	3.66%				
04	CCENCHA - CCENCHA	17	29	0.43%	22	0.49%	61	0.92%				
05	CCOCHACHIN	52	97	1.95%	102	2.29%	209	4.24%				
06	CCORIPARO	20	38	0.63%	28	0.63%	76	1.26%				
07	CHILLCACCASA	42	70	1.35%	78	1.75%	168	3.10%				
08	CHULLCUPAMPA	98	129	3.79%	195	4.38%	394	8.17%				
09	CURIPATA	104	203	4.11%	212	4.76%	435	8.87%				
10	HUARIBAMBA	16	25	0.34%	16	0.38%	51	0.70%				
11	ICHUPATA	56	102	1.84%	93	2.09%	195	3.93%				
12	LA VEGA	74	168	3.32%	160	3.59%	338	6.91%				
13	PACCHANCCA	46	86	1.48%	75	1.68%	121	3.16%				
14	PACUCRO	20	44	0.54%	26	0.58%	20	1.12%				
15	PAMPAYARCCA	45	109	2.22%	105	2.38%	234	4.58%				
16	PARIACC	15	35	0.56%	27	0.61%	82	1.17%				
17	PITICHA	25	46	0.81%	37	0.83%	93	1.64%				
18	QUITURARA	134	246	4.85%	256	5.75%	502	10.59%				
19	HUAMANGUILLA	178	380	7.18%	376	8.44%	736	15.62%				
20	SULLUHUAYLLA	20	57	0.83%	33	0.74%	100	1.57%				
21	TENERIA	85	208	4.22%	205	4.60%	433	8.82%				
22	YANAPAMPA	47	115	2.13%	101	2.27%	216	4.40%				
	TOTAL	1205	2435	47.25%	2350	52.75%	5185	100.00%				

Fuente Estudio Socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla 2012

2.6.3. 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 N° 10 Grado de instrucción









Fuente Estudio socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla 2012

2.7. Acceso a servicios:

2.7.1. 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.

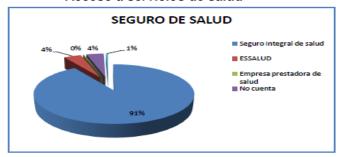
Cuadro Nº 11 Población Urbana y rural

	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

2.7.2. 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° 12 Acceso a servicios de salud



Fuente Estudio socioeconómico del Municipio distrital de Huamanguilla 2012

2.7.3. 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° 13 Mapa de Pobreza Distrital de FONCODES

PROVIN	DISTRITO	Població n 2007	% poblac. Rural	Quintil 1/	% poblac. sin agua	% poblac. sin	% poblac. sin eletricidd	% mujeres analfabet	% niños 0-12 años	Tasa desnutrio . Niños 6- 9 a ños	Indice de Desarroil
	HUANTA	40,198	30%	2	22%	16%	30%	28%	35%	41%	0.5385
	AYAHUANCO	8,874	88%	1	99%	70%	83%	42%	40%	58%	0.4702
<	HUAMANGUILLA	5,200	73%	1	42%	22%	46%	38%	34%	45%	0.4921
È	IGUAIN	2,697	83%	1	28%	26%	40%	46%	35%	47%	0.4857
HUANT	LURICOCHA	5,089	73%	2	52%	16%	27%	34%	34%	44%	0.5141
_	SANTILLANA	7,215	91%	1	32%	17%	74%	49%	42%	52%	0.4666
	SIVIA	11,956	66%	1	69%	20%	81%	29%	34%	45%	0.4981
	LLOCHEGUA	12,131	52%	1	87%	53%	83%	21%	32%	48%	0.5131

Fuente: Mapa de Pobreza de Foncodes 2007

.7.4. 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.

3. DESARROLLO DE ACTIVIDADES:

Análisis de cumplimiento de las actividades incluidas en cada uno de ellos, identificando los factores que facilitaron o limitaron el cumplimiento de las actividades del proyecto.

COMPONENTE 1: Fortalecimiento de capacidades en gestión de negocios

Producto 1.1: Jóvenes emprendedores identificados

Actividad 1.1.1: Reunión de coordinación con actores locales;

En el primer mes de inicio del proyecto el personal técnico se ubicó en el distrito de Huamanguilla donde se entrevistó y coordinó para el lanzamiento del proyecto a nivel de las autoridades locales, Alcalde, Gerente Municipal, y Sub gerente de Desarrollo Económico local y medio ambiente de la Municipalidad, representantes de organizaciones comunales, convocados por el personal del municipio, quienes facilitaron una primera reunión para conocer los objetivos, beneficios del Proyecto y los requisitos que deberán reunir los jóvenes para ser beneficiarios, además se establecieron acciones para la articulación y apoyo en la convocatoria e identificación de jóvenes de 18 a 29 años de edad del distrito de Huamanguilla.

Luego se hizo 10 reuniones a nivel de cada organización comunal del mismo modo dando a conocer los objetivos, beneficios del proyecto.











Actividad 1.1.2: Campaña de difusión y convocatoria a jóvenes;

Se efectuaron campañas de convocatoria y difusión, a través de entrevistas y spot radial en Radio Huanta, así como mediante afiches que fueron colocados en plazas instituciones educativas, comercios, iglesias y locales comunales, así como en todo e perímetro ferial y establecimientos de la capital de distrito.

Actividad 1.1.3: Registro de jóvenes(250 jovenes)

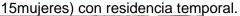
a) En el segundo mes del proyecto, con la labor de los promotores de emprendimientos y el especialista social, se logró identificar 413 jóvenes (194 varones y 219 mujeres) de 18 a 29 años de edad, con residencia permanente en la zona y con residencia temporal.

Grafico Nº 01: Jóvenes identificados de 18 a 29 años de edad



Con la identificación de 413 jóvenes, se procedió a una primera selección, donde 116 jóvenes tienen residencia temporal y trabajan fuera de la zona de intervención, en tal sentido fueron retirados del proyecto y 297 jóvenes (121 varones y 176 mujeres)con residencia permanente y trabajan en la zona de intervención.

En una segunda selección, de los 297 jóvenes, se consideró 264 jóvenes (161 mujeres y 103 varones) con residencia permanente y 33jovenes (18varones y 15 mujeres) con residencia temperal.







Actividad 1.1.4: Caracterización socioeconómica y aptitudinal de jóvenes (200 jóvenes)

Para efectos de aplicación de fichas de caracterización, así como las condiciones socioeconómicas de los jóvenes y la información de las fichas, que fue corroborado por las autoridades locales, destacando las ideas de negocios o negocios en marcha que intervengan en la cadena productiva de quinua, engorde de ganado vacuno y a la crianza de cuy. Permitiendo obtener el perfil de cada joven emprendedor, así como la caracterización de su idea de negocio o negocio en marcha.

- a) De la selección 264 jóvenes (103 varones y 161 mujeres) con residencia permanente y con dedicación a la producción de productos agropecuarios en la zona, según la caracterización de sus ideas de negocio o negocio en marcha se obtuvo la siguiente información:
- 117 Jóvenes emprendedores (40 varones y 77 mujeres) con residencia permanente con negocio en marcha, identificados, caracterizados y seleccionados.







147 jóvenes emprendedores (63 varones y 84 mujeres) con residencia permanente con idea de negocio, identificados, caracterizados y seleccionados.

- b) Una vez seleccionados los jóvenes, que serán beneficiarios del proyecto, según la caracterización de sus ideas de negocios o negocios en marcha, se procedió a registro de jóvenes emprendedores, para lo cual se ordenaron en files individuales donde se tiene los siguientes documentos:
 - Copia simple del DNI
 - Carta de compromiso del joven
 - Ficha socioeconómica y aptitudinal
 - Constancia de permanencia por la autoridad local.
 - Certificado de pobreza por la autoridad local.
 - Se armaron files grupales según ideas de negocios o negocios en marcha y de acuerdo los productos agropecuarios establecidos.

A continuación presentamos un gráfico donde se detalla lo mencionado:

Grafico N° 02: Jóvenes con ideas de negocio o negocio en marcha



Producto 1.2: Jóvenes con ideas de negocios y negocios en marcha caracterizados Actividad 1.2.1: Talleres de sensibilizacion y orientación para la identificación y generación de emprendimiento para el autoempleo; (5)

En el tercer mes de iniciado el proyecto se realizo 06 talleres de sensibilizacion y orientacion para la identificacion y generacion de emprendimiento para el autoempleo, a los jovenes de cada organización comunal, destacando de la gran mayoria de jovenes desean emprender en lla cadena productiva de quinua, luego en engorde de ganado vacuno y por ultimo en la crianza de cuyes



Actividad 1.2.2: Aplicación de fichas conteniendo propuestas de emprendimientos de jóvenes(200)

Se aplicaron 228 fichas al tercer mes del proyecto sobre Aptitudinales, que comprenden el conocimiento del joven en cuanto al manejo del cultivo, sus costos de producción,







comercialización de sus productos, el enfoque de empresa y el proceso productivo de su actividad, es decir las destrezas con que cuentan en su actividad productiva cotidiana

Actividad 1.2.3: Caracterización de emprendimientos de jóvenes(1inventario)

Al tercer mes de proyecto se efectuó un inventario para ver la caracterización de emprendimentos de cada joven del distrito de Huamanguilla.

Actividad 1.2.4: Verificación en campo sobre emprendimientos caracterizados

En el tercer mes de proyecto se realizo la verificación en el campo sobre los emprendimeintos caracterizados por cada joven emprendedore realizando 228 fichas de caracterización , comprobando que se cuenta con los recursos necesarios para poder emprender, un negocio .

Actividad 1.2.5: Selección de jóvenes con emprendimientos en marcha

Igualmente se realizó la selección a 228 jóvenes con emprendimientos en marcha, con negocio de produccion de quinua, en engorde de ganado vacuno y crianza de cuyes, reuniendo con las características emprendedoras de un joven, para poder fortalecer y tener experiencia en el manejo de estos negocios.

Producto 1.3: Profesionales especializados en la formulación de planes de negocio o mejora

Actividad 1.3.1: Elaboración de TDR para selección de facilitadores (01 documento)

En el tercer mes de proyecto se elabora un documento con los Términos de referencia para la selección de los profesionales especializados, quienes desarrollaran el programa de capacitación de acuerdo a las sesiones establecidas, con los siguientes términos:

Términos De Referencia – Servicios No Personales

- I. Título:
- II. Entidad Convocante
- III. Nombre Del Proyecto:
- IV. Antecedentes Del Proyecto
- V. Objetivo Del Proyecto.
- VI. Objetivo Del Servicio:
 - a. Objetivo General:
 - b. Objetivo Específico:
- VII. Cronograma De Productos Esperados:
- VIII. Ubicación Y Duración De Ejecución Del Servicio.
 - Coordinación Y Supervisión
 - IX.Costo Del Servicio Y Modalidad De Pago:
 - X. Presentación De Propuestas

Actividad 1.3.2: Convocatoria y selección de facilitadores para programa de capacitación y asesoramiento en planes de negocio(5facilitadores)

En el cuarto mes de proyecto se realizó el proceso de convocatoria para seleccionar 05 facilitadores (02 especialista en elaboración de planes de negocios, 02 especialistas en productos agropecuarios(cultivo de quinua, crianza de cuyes y engorde de ganado vacuno y 01 asesor en planes de negocios) a través de convocatoria por invitación directa, para lo cual se recepcionaron los documentos a través de correo electrónico o en físico en la oficina del distrito de Huamanguilla, y en la sede principal de Separ, los mismos que fueron evaluados por el área encargada de la institución ejecutora, una vez seleccionados los 5 profesionales requeridos, luego se informó a FONDOEMPLEO, para que otorgue el visto bueno y se proceda a la firma del contrato.

Producto 1.4: Mejora del acceso a Programas de capacitación en elaboración de planes de negocios o mejora







Actividad 1.4.1: Taller de validación de competencias , unidades temáticas y contenidos del plan curricular para la mejora del negocio(01taller)

En el cuarto mes de proyecto se realizó un taller de validación de

competencias, con los jóvenes emprendedores del distrito de Huamanguilla.

Actividad 1.4.2: Elaboración de carpeta pedagógica y de monitoreo del aprendizaje(01 carpeta)

En el cuarto mes de proyecto se contrata los servicios de un consultor para la elaboración de la carpeta pedagógica y de monitoreo del aprendizaje, para los siguientes objetivos:

Objetivo general: Lograr la eficiencia en el desempeño de los facilitadores para mejorar el proceso de formación y fortalecimiento de competencias emprendedoras en los jóvenes del distrito de Huamanguilla

Objetivos específicos:

- Fortalecimiento permanente de capacidades y habilidades de jóvenes hombres y mujeres, entendiéndolos como sujetos en permanente aprendizaje.
- Implementar la metodología de monitoreo y seguimiento como un proceso de evaluación autoevaluación permanente.
- Aplicación de instrumentos y herramientas de validación, fortalecimiento y retroalimentación en los procesos de capacitación en emprendimientos y la capacitación técnica productiva.

Actividad 1.4.3: Diseño y elaboración de módulo de capacitación en Planes de negocios o mejora(2diseño)

En el octavo mes del proyecto, para el reforzamiento de estas capacidades se diseñó un manual sobre gestión empresarial para productores agropecuarios y un formato para la elaboración de un plan de negocio (validado para la zona rural).

Actividad 1.4.4: Diseño y elaboración de módulo de manejo técnico de productos agropecuarios.

Esta actividad se pasó el POA del segundo año con el objetivo de diseñar módulos de manejo técnico de productos agropecuarios con la participacion de los jóvenes emprendedores (vivenciales).

Actividad 1.4.5: Edición e impresión de módulos de aprendizaje

En el octavo mes del proyecto se editó y se mandó a la impresión 200 manuales sobre gestión empresarial y 200 formato para la elaboración de un plan de negocios rural, con la finalidad de distribuirlos a los jóvenes emprendedores del distrito de Huamanguilla,

Producto 1.5: Planes de negocios formulados

Actividad 1.5.1: Capacitación en planes de negocios o mejora

Esta actividad se realiza desde el cuarto mes (abril) hasta el octavo mes (agosto) del proyecto, realizando 130 sesiones de la siguiente manera:

- a) Se fortalecieron capacidades a 228 jóvenes emprendedores, distribuidos en 10 salones con 20 jóvenes participantes en promedio cada salón.
- b) Se efectuó el contrato de un facilitador para el desarrollo 50 sesiones de aprendizaje en **emprendimientos juveniles** mediante las metodologías de GIN, ISUM y maletín empresarial a razón de 5 sesiones por salón, .como se muestra en cuadro:

		NUMERO D	E SESIONES EN PLAN	ES DE NEGOCIO		
CALCNE		oril	m	junio	total da	
SALONE		OS TALLERES SOE	RE EMPRENDIMI	ENTOS JUVENILES	(temas)	total de sesiones
	sesión N°01	sesión N°02	sesión N°03	sesión N°04	sesión N°05	







1	Primero generando ideas de negocio (metodología del GIN	Segundo generando ideas de negocio (metodología del GIN	Primero inicie su negocio(ISUN)	Segundo Inicie su negocio(ISUN)	Maletines empresariales	5
2	Primero generando ideas de negocio (metodología del GIN	Segundo generando ideas de negocio (metodología del GIN	Primero inicie su negocio(ISUN)	SEGUNDO Inicie su negocio(ISUN)	Maletines empresariales	5
3	Primero generando ideas de negocio (metodología del GIN	Segundo generando ideas de negocio (metodología del GIN	Primero inicie su negocio(ISUN)	SEGUNDO Inicie su negocio(ISUN)	Maletines empresariales	5
4	Primero generando ideas de negocio (metodología del GIN	Segundo generando ideas de negocio (metodología del GIN	Primero inicie su negocio(ISUN)	SEGUNDO Inicie su negocio(ISUN)	Maletines empresariales	5
5	Primero generando ideas de negocio (metodología del GIN	Segundo generando ideas de negocio (metodología del GIN	Primero inicie su negocio(ISUN)	SEGUNDO Inicie su negocio(ISUN)	Maletines empresariales	5
6	Primero generando ideas de negocio (metodología del GIN	Segundo generando ideas de negocio (metodología del GIN	Primero inicie su negocio(ISUN)	SEGUNDO Inicie su negocio(ISUN)	Maletines empresariales	5
7	Primero generando ideas de negocio (metodología del GIN	Segundo generando ideas de negocio (metodología del GIN	Primero inicie su negocio(ISUN)	SEGUNDO Inicie su negocio(ISUN)	Maletines empresariales	5
8	Primero generando ideas de negocio (metodología del GIN	Segundo generando ideas de negocio (metodología del GIN	Primero inicie su negocio(ISUN)	SEGUNDO Inicie su negocio(ISUN)	Maletines empresariales	5
9	Primero generando ideas de negocio (metodología del GIN	Segundo generando ideas de negocio (metodología del GIN	Primero inicie su negocio(ISUN)	SEGUNDO Inicie su negocio(ISUN)	Maletines empresariales	5
10	Primero generando ideas de negocio (metodología del GIN	Segundo generando ideas de negocio (metodología del GIN	Primero inicie su negocio(ISUN)	SEGUNDO Inicie su negocio(ISUN)	Maletines empresariales	5
TOTAL	10	10	10	10	10	50

c) Luego se efectuó el contrato de un facilitador para el desarrollo de 70 sesiones de aprendizaje **en planes de negocio**s, efectuando un formato con una estructura sencilla, para el joven emprendedor. Se realizó 7 sesiones por salón. Las sesiones se muestra en el cuadro siguientes:

			NUMERO	DE SESIONES E	N PLANES DE NEGO	CIO				
	junio			julio			agosto		ТОТА	
SALO NES		CUR	SOS TALL	LERES EN PLA	ANES DE NEGOC	IO(temas)			TOTAL DE	
1420		sesión	sesión			sesión	sesión		SESIO	
	sesión N°06	N°07	N°08	sesión N°09	sesión N°10	N°11	N°12	sesión N°13	NES	
	Concepto,	El	Costos		Presupuesto		Análisis	Aspectos de		
	problemática	mercado,	de	Cronograma	mensual,	Proyecci	económi	gestión y		
	sobre negocios	aspectos	producci	de	necesidades de	ón de	co de los	distribución		
1	y indicadores	técnicos	ón y	actividades,	financiamiento,	ingresos	resultad	de	8	
'	actuales del	de la	oferta	requerimient	gastos de	y flujo de	os del	responsabilid	"	
	negocio (línea	producció	del	os de mano	gestión y	caja.	negocio.	ades.		
	de base)	n y	product	de obra,	asesoramiento					
		análisis	or	insumos y	técnico.					







poyo Kural		foda		otros					
				recursos.					
2	Concepto, problemática sobre negocios y indicadores actuales del negocio (línea de base)	EI mercado, aspectos técnicos de la producció n y análisis foda	Costos de producci ón y oferta del product or	Cronograma de actividades, requerimient os de mano de obra, insumos y otros recursos.	Presupuesto mensual, necesidades de financiamiento, gastos de gestión y asesoramiento técnico.	Proyecci ón de ingresos y flujo de caja.	Análisis económi co de los resultad os del negocio.	Aspectos de gestión y distribución de responsabilid ades.	8
3	Concepto, problemática sobre negocios y indicadores actuales del negocio (línea de base)	El mercado, aspectos técnicos de la producció n y análisis foda	Costos de producci ón y oferta del product or	Cronograma de actividades, requerimient os de mano de obra, insumos y otros recursos.	Presupuesto mensual, necesidades de financiamiento, gastos de gestión y asesoramiento técnico.	Proyecci ón de ingresos y flujo de caja.	Análisis económi co de los resultad os del negocio.	Aspectos de gestión y distribución de responsabilid ades.	8
4	Concepto, problemática sobre negocios y indicadores actuales del negocio (línea de base)	El mercado, aspectos técnicos de la producció n y análisis foda	Costos de producci ón y oferta del product or	Cronograma de actividades, requerimient os de mano de obra, insumos y otros recursos.	Presupuesto mensual, necesidades de financiamiento, gastos de gestión y asesoramiento técnico.	Proyecci ón de ingresos y flujo de caja.	Análisis económi co de los resultad os del negocio.	Aspectos de gestión y distribución de responsabilid ades.	8
5	Concepto, problemática sobre negocios y indicadores actuales del negocio (línea de base)	El mercado, aspectos técnicos de la producció n y análisis foda	Costos de producci ón y oferta del product or	Cronograma de actividades, requerimient os de mano de obra, insumos y otros recursos.	Presupuesto mensual, necesidades de financiamiento, gastos de gestión y asesoramiento técnico.	Proyecci ón de ingresos y flujo de caja.	Análisis económi co de los resultad os del negocio.	Aspectos de gestión y distribución de responsabilid ades.	8
6	Concepto, problemática sobre negocios y indicadores actuales del negocio (línea de base)	El mercado, aspectos técnicos de la producció n y análisis foda	Costos de producci ón y oferta del product or	Cronograma	Presupuesto mensual, necesidades de financiamiento, gastos de gestión y asesoramiento técnico.	Proyecci ón de ingresos y flujo de caja.	Análisis económi co de los resultad os del negocio.	Aspectos de gestión y distribución de responsabilid ades.	8
7	Concepto, problemática sobre negocios y indicadores actuales del negocio (línea de base)	El mercado, aspectos técnicos de la producció n y análisis foda	Costos de producci ón y oferta del product or	Cronograma de actividades, requerimient os de mano de obra, insumos y otros recursos.	Presupuesto mensual, necesidades de financiamiento, gastos de gestión y asesoramiento técnico.	Proyecci ón de ingresos y flujo de caja.	Análisis económi co de los resultad os del negocio.	Aspectos de gestión y distribución de responsabilid ades.	8
8	Concepto, problemática sobre negocios y indicadores actuales del negocio (línea de base)	EI mercado, aspectos técnicos de la producció n y análisis foda	Costos de producci ón y oferta del product or	Cronograma de actividades, requerimient os de mano de obra, insumos y otros recursos.	Presupuesto mensual, necesidades de financiamiento, gastos de gestión y asesoramiento técnico.	Proyecci ón de ingresos y flujo de caja.	Análisis económi co de los resultad os del negocio.	Aspectos de gestión y distribución de responsabilid ades.	8



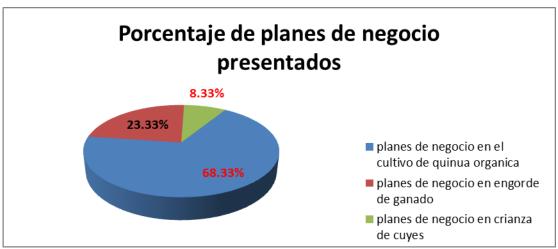




9	Concepto, problemática sobre negocios y indicadores actuales del negocio (línea de base)	El mercado, aspectos técnicos de la producció n y análisis foda	Costos de producci ón y oferta del product or	Cronograma de actividades, requerimient os de mano de obra, insumos y otros	Presupuesto mensual, necesidades de financiamiento, gastos de gestión y asesoramiento técnico.	Proyecci ón de ingresos y flujo de caja.	Análisis económi co de los resultad os del negocio.	Aspectos de gestión y distribución de responsabilid ades.	8
10	Concepto, problemática sobre negocios y indicadores actuales del negocio (línea de base)	El mercado, aspectos técnicos de la producció n y análisis foda	Costos de producci ón y oferta del product or	Cronograma de actividades, requerimient os de mano de obra, insumos y otros recursos.	Presupuesto mensual, necesidades de financiamiento, gastos de gestión y asesoramiento técnico.	Proyecci ón de ingresos y flujo de caja.	Análisis económi co de los resultad os del negocio.	Aspectos de gestión y distribución de responsabilid ades.	8
TOTA L	10	10	10	10	10	10	10	10	80

d) Luego fueron aprobados 82 planes de negocio en quinua, 28 planes de negocio en engorde de ganado y 10 planes de negocio en crianza de cuyes haciendo 120 planes de negocio para el capital semilla y 42 planes de negocio para acceder créditos agrícolas de financiera de la zona.

Grafico N° 01: Planes de negocio presentados por producto



Actividad 1.5.2: Capacitación en manejo técnico de productos agropecuarios

En el mes de agosto a octubre se efectuó las capacitaciones con un consultor, luego por disposición de FONDOEMPLEO se dejó de contratar al consultor, con el objetivo que asuman los promotores de emprendimientos por el perfil de estos promotores, completando las capacitaciones por ellos.

En el manejo técnico de los productos agropecuarios distribuidos por producto 7 sesiones en quinua orgánica, 7 sesiones en engorde de ganado y 7 sesiones en crianza de cuyes.como se muestra en el cuadro:

NUMERO DE SESIONES EN MANEJO TECNICO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS											
SALON		SETIEMBRE		ОСТ	UBRE	NOVIEN	ИBRE	TOT AL			
ES	1.°	2°	3°	3° 4° 5° 6° 7°							
1	Manejo en la crianza de cuyes										







	Instalaciones y manejo de la crianza de cuyes.	Alimentació n	Sanidad en la crianza de cuyes	Mejoramiento Genético De Cuyes	Costos de producción y administración en la crianza	Diseños de la infraestructura del galpón, modelos de pozas,pasteras, botiquín veterinario.	comercializació n.	
				Manejo en la criar	nza de cuyes			
2	Instalaciones y manejo de la crianza de cuyes.	Alimentació n	Sanidad en la crianza de cuyes	Mejoramiento Genético De Cuyes	Costos de producción y administración en la crianza	Diseños de la infraestructura del galpón, modelos de pozas,pasteras, botiquín veterinario.	comercializació n.	7
				manejo en el culti	vo de quinua			
3	Selección y preparación de terreno	siembra	labores culturales.	Control de enfermedades y plagas	selección de semilla y variedades mejoradas	Cosecha y pos cosecha	comercializació n	7
				manejo en el cultiv	vo de quinua			
4	Selección y preparación de terreno	siembra	labores culturales.	Control de enfermedades y plagas	selección de semilla y variedades mejoradas	Cosecha y pos cosecha	comercializació n	7
				manejo en el cultiv	vo de quinua			
5	Selección y preparación de terreno	siembra	labores culturales.	Control de enfermedades y plagas	selección de semilla y variedades mejoradas	Cosecha y pos cosecha	comercializació n	7
		•	Man	ejo de ganado vaci	uno para engorde		•	
6	Metodología implementad a en la experiencia	¿Qué es engorde de ganado?	¿Qué razas de vacunos productores de carne podemos criar?	¿Cómo hacemos la nutrición y alimentación de los vacunos?	¿ Cómo es el proceso de engorde y manejo de ganado vacuno?	¿Resultado esperados con el proyecto?	comercializació n	7
				manojo dol cultiv	o do quinua			
7	Selección y preparación de terreno	siembra	labores culturales.	Control de enfermedades y plagas	selección de semilla y variedades mejoradas	Cosecha y post cosecha	comercializació n	7
				manejo en el cultiv	vo de quinua			
8	Selección y preparación de terreno	siembra	labores culturales.	Control de enfermedades y plagas	selección de semilla y variedades mejoradas	Cosecha y pos cosecha	comercializació n	7
				manejo en el cultiv	vo de quinua			
9	Selección y preparación de terreno	siembra	labores culturales.	Control de enfermedades y plagas	selección de semilla y variedades mejoradas	Cosecha y pos cosecha	comercializació n	7
10				manejo en el cultiv	vo de quinua			7







	Selección y preparación de terreno	siembra	labores culturales.	Control de enfermedades y plagas	selección de semilla y variedades mejoradas	Cosecha y pos cosecha	comercializació n		
				TOTAL				70	

Actividad 1.5.3: Asesoramiento y asistencia técnica grupal en la concreción de planes de negocio.

En los meses de agosto y setiembre del proyecto se contrató un facilitador para realizar 10 sesiones de **asesoramiento y asistencia técnica grupa**l a razón de 01 por salón, donde se garantiza la elaboración y se concretó 162 planes de negocios donde fueron presentados al concurso para el acceso al capital semilla. Las sesiones se muestra el cuadro siguiente:

	NUMERO DE SESIONES EN ASESORAMIEN	NTO TECNICO EN PLANES DE NEGOCIO	
SALONES	agosto	setiembre	TOTAL
SALUNES	sesió	n N° 01	
1	Asesoramiento en planes de negocio en la crianza de cuyes		
2	Asesoramiento en planes de negocio en la crianza de cuyes		
3		Asesoramiento en planes de negocio en el cultivo de quinua	
4		Asesoramiento en planes de negocio en el cultivo de quinua	
5		Asesoramiento en planes de negocio en el cultivo de quinua	
6	asesoramiento en planes de negocio en engorde de ganado vacuno		
7	Asesoramiento en planes de negocio en el cultivo de quinua		
8		Asesoramiento en planes de negocio en el cultivo de quinua	
9		Asesoramiento en planes de negocio en el cultivo de quinua	
10		Asesoramiento en planes de negocio en el cultivo de quinua	
	TOTAL	•	

Actividad 1.5.4: Asistencia técnica en el uso de planes de negocio personalizado

Se inicia desde el doceavo mes (diciembre) del primer año del proyecto culminando en el diecisieteavo mes (mayo) del segundo año, desarrollando 454 asistencia técnicas en el uso de planes de negocio personalizados, para fortalecer a cada joven emprendedor. Se implementó esta nueva actividad en el POA II para el uso de los planes de negocio, por los jóvenes emprendedores, en las diferentes actividades desarrolladas en el plan de negocio aplican lo que menciona el plan. Con la participación de los 03 promotores de emprendimientos, se orientó mediantes hojas de recomendación, en el buen uso de los planes de negocio por cada joven emprendedor.

Actividad 1.5.5: asesoramiento personalizado en el desarrollo de CEPS

Esta actividad nueva está siendo implementada por la especialista social, quien seguirá reforzando sobre CEPS en cada uno de los jóvenes emprendedores del proyecto, se realizo 702 asesoramiento personalizado con 100% de avance en relación al total. Con e







asesoramiento personalizado, los jóvenes emprendedores reforzaran capacidades en e desarrollo de CEPS, para que los jóvenes generen su auto empleo en la zona.

Componente 02: 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

Actividad 2.1.1: Elaboración de bases para el acceso a capital semilla

Se elaboró las bases del concurso en el séptimo mes(julio) de proyecto para el acceso al capital semilla, luego inmediatamente fue difundido a través de separatas a cada joven, esta actividad estuvo a cargo de los promotores de emprendimientos,

La presente base tiene por objetivo establecer las condiciones generales del llamado a concurso 2014 de iniciativas empresariales para jóvenes e emprendedores del distrito de Huamanguilla.

La presente convocatoria se realiza bajo el procedimiento de concurso serrado cuyo periodo de recepción de planes de negocio es señalado en las bases generales del concurso. Así siendo realidad la postulación, esta deberá ser resuelta sometiéndose al proceso de evaluación y selección cuya asignación de recursos será supeditada a los criterios establecidos por el comité de evaluación de acuerdo a lo señalado en las bases.

Finalmente se invito a todos los jóvenes emprendedores capacitados que requieran fortalecer sus planes de negocio.

Actividad 2.1.2: Difusión y convocatoria del concurso de planes de negocio

Se realiza en el octavo mes(agosto) del proyecto, difundiendo en todas las organizaciones del distrito y entregando las bases del concurso a la vez convocando para el concurso de planes de negocio a nivel del todo el distrito de Huamanguilla

Actividad 2.1.3: Reunión de coordinación con actores locales y designación de jurados

Se realizó en el séptimo mes (julio) del proyecto, una reunión de coordinación con los actores locales y se procedió a dar a conocer a los jurados.

Se formaron 2 ternas para el concurso de planes de negocio, el comité evaluador estuvo conformado por jurados que serán independientes y que reúnen las condiciones para esta importante labor:

la primera terma estuvo conformado para los planes de negocio del cultivo de quinua agrícola por:

- > 01 coordinador del proyecto(especialista en manejo del cultivo agrícola)
- > 01 promotor de emprendimiento(especialista en manejo del cultivo agrícola)
- > 01 regidor del municipio del distrito.

La segunda terna estuvo conformado para los planes de negocio en engorde de ganado y crianza de cuyes por:

- 01 especialista social.
- 01 promotor de emprendimiento (especialista en el manejo pecuario).
- O1 regidor del municipio del distrito.

Producto 2.2: Mejores condiciones en la evaluación y selección de planes de negocios o mejora

Actividad 2.2.1: Recepción, evaluación y selección de planes de negocio

Se recepciona desde el octavo mes (agosto) hasta el noveno mes(setiembre, donde se presentaron 162 planes de negocios, de los cuales fueron seleccionados y aprobados 120 planes de negocios para la entrega del capital semilla, Al término del concurso se obtuvo 120 hombres y mujeres jóvenes beneficiarios con capital semilla.

Se obtuvieron los siguientes planes de negocios:

- > 81 planes de negocio en mejoramiento de ingresos económicos con producción de quinua orgánica.
- 10 planes de negocios mejora de ingresos económicos con la producción de cuyes.







- > 28 planes de negocio con engorde de ganado vacuno.
- > 01 plan de negocio de restaurante

Producto 2.3: Mejora del acceso a recursos económicos en la implementación de planes de negocio o mejora

Actividad 2.3.1: Publicación y notificación a jóvenes con planes de negocio ganadores Se publicó a finales del noveno mes (setiembre) la relación de planes de negocios o mejora aprobados según orden de relación y se procedió a notificar a cada joven ganador, así como la publicación de los resultados en los lugares de mayor afluencia del distrito y cada una de las localidades en los 10 salones

Producto 2.4: Mejora de condiciones de los jóvenes para recibir formalmente el recursos económico

Actividad 2.4.1: Verificación de especificaciones técnicas y requisitos para la entrega del Fondo de capital semilla

En los meses de setiembre y octubre del proyecto se procedió a una verificación de especificaciones técnicas y requisitos para la entrega del Fondo de capital semilla a los 120 jóvenes que tengan planes de negocios o mejora aprobados.

Actividad 2.4.2: Formalización de entrega del fondo de capital semilla

En los meses de noviembre y diciembre de proyecto se formaliza con la entrega de capital semilla. Donde la Entrega de Capital semilla será en insumos pesticidas 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 quinua, engorde de ganado, crianza de cuyes y restaurante.

➤ 10 planes de negocio con capital semilla por un monto de S/. 1,600.00 NUVEOS SOLES cada uno, haciendo un total de 16,000.00 NUEVOS SOLES.

I	MPLEMENTACION DE 10 PLANES DE N	IEGCOIO EN LA CRIA	NZA DE CUYES CO	N CAPITAL SEI	VILLA
N°	descripción	Unidad de medida	Cantidad/plan de negocio	N° de planes de negocio	Total
01	Cuyes reproductores hembras (800 gr.)	Unidad	42	9	378
02	Cuyes reproductores hembras (800 gr.)	Unidad	68	1	68
	Cuyes reproductores machos (1100 gr.)	Unidad	5	9	45
	Cuyes reproductores machos (1100 gr.)	Unidad	9	1	9
	Afrecho	Saco 40 kg.	5	7	35
03	Afrecho	Saco 40 kg.	3	1	3
	Afrecho	Saco 40 kg.	2	1	2
04	Balanza reloj	Unidad	1	9	9
05	Triclabendazol (antiparasitario interno)	Frasco 250 ml.	1	9	9
06	Ivermectina (antiparasitario externo)	Frasco 50 ml.	1	9	9
07	Fipronil	Frasco 120 ml.	1	9	9
08	Enrofloxacina vía oral (antibiótico)	Frasco 100 ml.	1	9	9
09	Enrofloxacina inyectable (antibiótico)	Frasco 20 ml.	1	9	9
10	Sulfaquinoxalina (antidiarreico)	Frasco 250 ml.	1	9	9
11	Yodo de uso veterinario	Frasco 250 ml.	1	9	9
12	Algodón	Bolsa 100 gr.	1	9	9
13	Sales Minerales	Kg.	5	4	20
14	Botiquín	Unidad	1	9	9
15	Calamina	Unidad	3	9	27
16	Malla	Rollo	1	9	9
17	Listón de madera 2x1x3 m.	Unidad	34	9	306

28 planes de negocio fueron implementados con capital semilla por un monto de S/.1,600.00 nuevos soles, cada uno. Haciendo un total de S/.44,800.00 NUEVOS SOLES







	IMPLEMENTACION DE 28 PLANES DE NEGOCIO EN ENGORDE DE GANADO						
N°	Descripción	Unidad de medida	Cantidad/plan de negocio	N° de planes de negocio	Total		
01	Semoviente (toro)	Cabeza	1	28	28		
	Pre mezcla para engorde (alimento)	Saco de 40 kg.	5	1	5		
	Pre mezcla para engorde (alimento)	Saco de 40 kg.	3	1	3		
	Pre mezcla para engorde (alimento)	Saco de 40 kg.	6	2	12		
02	Pre mezcla para engorde (alimento)	Saco de 40 kg.	2	28	56		
03	Naricera	Unidad	1	9	9		
04	Cinta Volumétrica	Unidad	1	13	13		
05	Tricabendazol (antiparasitario interno)	Frasco 500 ml.	1	13	13		
06	Ivermectina (antiparasitario externo)	Frasco 250 ml.	1	13	13		
07	Reconstituyente	Ampolla	1	13	13		
08	Jeringa	Unidad	25	1	25		
	Sales minerales	Kg.	5	1	5		
09	Sales minerales	Kg.	4	28	112		

➤ 81 planes de negocio fueron implementados con capital semilla por un monto de S/. 1,600.00 nuevos soles cada uno, haciendo un total de S/. 129,600.00 NUEVOS SOLES

	Implementación de 81	planes de negocio	s de quinua con	capital semill	a
N°	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad/Plan de Negocio	N° de Planes de Negocio	Total
01	Abono orgánico(humus -solofertil)	Saco de 50 kg.	20	66	1320
02	Abono organico (humus)	Sacos de 50 kg.	3	15	45
03	Abono compuesto	Sacos de 50 kg.	12	15	180
02	Mochila fumigadora	Unidad	1	81	81
03	Abono foliar	litros	1.70	81	137.80
04	Adherente orgánico	Unidad	1	81	81
05	Bio fungicida	Lt.	2	81	162
06	Bio insecticida	Lt.	1	81	81
07	Abono foliar doble	Lt.	1	81	81
08	Toldera (mantada)	m2	40	81	3240
09	Activador	25ml	3	81	243

➤ 01 plan de negocio en un restaurante, donde se implementó con capital semilla de S/: 1,600.00 nuevos soles.

	IMPLEMENTACION DE 01 PLAN DE NEGOCIO EN RESTAURANTE						
N°	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad/Plan de Negocio	N° de Planes de Negocio	Total		
01	Cocina	Unidad	1	1	1		
02	Balón de gas	Unidad	1	1	1		
03	Mesa de cocina	Unidad	1	1	1		
04	Mesa de madera 60 x 40 cm	Unidad	6	1	6		
05	Sillas de madera	Docenas	2	1	2		
07	Gigantografia 2x2 m	Unidad	1	1	1		
08	Platos tendidos	Docenas	2	1	2		
09	Platos hondos	Docenas	2	1	2		
10	Tazas	Docenas	2	1	2		
11	Olla №35 y 40	Unidad	4	1	4		
12	Cuchara	Docenas	2	1	2		
13	Tenedor	Docenas	2	1	2		
14	Cucharita	Docenas	2	1	2		
15	Cuchillo	Docenas	2	1	2		
16	Guantes de jebe	Unidad	2	1	2		
17	Gorra (mallas)	Caja	1	1	1		
20	Calamina transparente	Unidad	1	1	1		
21	Yeso	Bolsa	1	1	1		







Actividad 2.4.3: Capacitación en Manejo de financiamiento para implementación de planes de negocios (capital semilla).

En el mes de setiembre se desarrollaron capacidades en el Manejo de financiamiento para implementación de planes de negocios (capital semilla) en 02 sesiones con 40 participantes cada una y con una duración de 3 horas cronológicas por sesión.

En temas sobre el manejo de capital semilla, uso adecuado de los insumos, equipos y materiales que serán implementados a cada plan de negocio.

SEGUNDO AÑO

Actividad 2.4.4: capacitacion en cultura crediticia:

Esta actividad se desarrolla en los meses de diciembres del primer año y en el mes de marzo y junio del segundo año del proyecto

Esta actividad nueva se implementó con capacitaciones en cultura crediticia a los jóvenes emprendedores, se realizaron 3 capacitaciones. Con el apoyo de gestores de financieras de la zona, como son agro banco, cooperativa los andes y makipura. En los meses de diciembre, participaron 45 jóvenes, participaron 79 jóvenes en el mes marzo y en el mes junic participaron 84 jóvenes con el objetivo de obtener créditos financieros, familiares y propios, para la implementación de sus planes de negocio.

Actividad 2.4.5.: Entrega de materiales e insumos, semovientes a jóvenes:

En el POA II del segundo año se reformula el presupuesto y se considera 40 planes de negocio con incentivos por un monto de S/.400.00 nuevos soles por plan de negocio haciendo un total de S/.16,000.00 Nuevos soles, para la implementación de estos planes de negocio, que consiste en la adquisición de insumos, materiales, equipos y otros. Se efectuó en el segundo mes del segundo año del proyecto por la demora del desembolso de FONDOEMPLEO.

Se desarrollaron capacidades en el Manejo de financiamiento para implementación de planes de negocios (INSENTIVOS) en 02 sesiones con 40 participantes cada una y con una duración de 3 horas cronológicas por sesión. Luego se procedió a una verificación de especificaciones técnicas y requisitos para la entrega del Fondo de INSENTIVOS a los 40 jóvenes que tengar planes de negocios o mejora aprobados.

La implementación de los planes de negocio se realizó de acuerdo al requerimiento de cada plan de negocio, como se describe a continuación:

	Incentivos para la imple	mentación de 25	planes de nego	cios de quinu	а		
N°	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad/Plan de Negocio	N° de Planes de Negocio	Total		
01	Mochila fumigadora	Unidad	1	25	25		
02	Bio fungicida	Lt.	1	25	25		
03	Bio insecticida	Lt.	0.5	25	25		
04	Abono foliar	Lt.	1	25	25		
Incentivos para la implementación de 11 planes de Negocio en Engorde de Ganado							
N°	descripción	Unidad de medida	Cantidad/plan de negocio	N° de planes de negocio	Total		
01	Semoviente (toro)	Cabeza	1	11	11		
	Incentivos para la implementac	ión DE 04 PLANES D	E NEGCOIO EN LA	CRIANZA DE CU	YES		
N°	descripción	Unidad de medida	Cantidad/plan de negocio	N° de planes de negocio	Total		
01	Cuyes reproductores hembras (800 gr.)	Unidad	18	4	72		
02	Cuyes reproductores machos(800 gr.)	Unidad	2	4	8		







Componente 03: Mejorar el acceso para la articulación comercial

Producto 3.1. Capacidades fortalecidas en la puesta en marcha de planes de negocios o mejora

Actividad 3.1.1: Implementación de planes de negocio (Puesta en marcha y/o mejora del Negocio)

Esta Implementación de planes de negocio se efectúa a partir de los mes de octubre diciembre del primer año y en los meses de febrero y mayo del segundo año del proyecto c con el aporte de contrapartida de los jóvenes emprendedores, con capital propio, financiero y préstamo familiar, que consiste en alquiler de terreno, alquiler de maquinaria, jornales para la preparación de terreno, siembra, laborea cultural, control de plagas y enfermedades, cosecha selección y clasificación, ensacado, almacenamiento y comercialización , adquisición de guano de corral, insumos construcción de establos, instalación de galpones para la crianza de cuyes y otros.. APORTE DE LOS BENEFICIARIOS, con 100% de avance en relación a total.

Actividad 3.1.2: Rueda de negocios con compradores mayoristas y proveedores de bienes y servicios

En el mes de setiembre se realizó una **rueda de negocios** con compradores mayoristas y proveedores de bienes y servicios, a fin de permitir una relacionamiento de estos integrantes de la cadena productiva con los jóvenes emprendedores que podrán acceder a la adquisición de bienes a menor precio y mejor calidad, como también a establecer contratos de compra de sus productos.

Se viene Implementando los planes de negocios (puesta en marcha y/o mejora de negocios), lo que permitirá que al 12° mes del proyecto 120 negocios estén implementados adecuadamente

Para el programa de capacitación para el manejo técnico de productos agropecuarios se viene utilizando 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 utilizó ejercicios prácticos y dinámicas que promueven el trabajo en equipo, desarrollando las habilidades para tomar decisiones orientadas a resolver problemas.

Actividad 3.1.3: Capacitación en manejo técnico de productos agropecuarios durante la implementación.

Se viene Implementando los planes de negocios (puesta en marcha y/o mejora de negocios), lo que permitirá que al 12° mes del proyecto 120 negocios estén implementados adecuadamente

Para el programa de capacitación para el manejo técnico de productos agropecuarios se viene utilizando 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 utilizó ejercicios prácticos y dinámicas que promueven el trabajo en equipo, desarrollando las habilidades para tomar decisiones orientadas a resolver problemas.

Producto 3.2: Capacidades fortalecidas en evaluación de la rentabilidad de los negocios

SEGUNDO AÑO:

Actividad 3.2.1: Talleres de Capacitación sobre costos de producción y rentabilidad En los meses de mayo y octubre del proyecto, se realizó, 09 talleres de capacitación,







sobre costos de producción y rentabilidad, con el apoyo del personal técnico, con el objetivo que el joven emprendedor, conozca cuanto invierte en su negocio y si gana o pierde en la ejecución de sus planes de negocio en engorde de ganado vacuno, cuyes y quinua. Participaron 137 jóvenes emprendedores del distrito de Huamanguilla. Con 100% de avance en relación al total.

Actividad 3.2.2: Asesoramiento personalizado para evaluar la rentabilidad y sostenibilidad de sus negocios:

En los meses de mayo y octubre del proyecto, se retroalimenta con el asesoramiento personalizado en temas de rentabilidad y sostenibilidad de sus negocios, que vienen ejecutando. Se efectuaron 221 asesoramiento personalizado, con 100% de avance en relación al total.

Producto 3.3: Mejora del acceso a servicio de asistencia técnica en la articulación comercial

Actividad 3.3.1: Asistencia técnica grupal para la articulación comercial de negocios se brindaron 40 visitas de asistencia técnica grupal para la articulación comercial de sus productos, en los meses de mayo, agosto, setiembre y octubre del segundo año del proyecto de quinua orgánica, cuyes, ganado vacuno al mercado, donde cada visita tuvo una duración de 2 horas, de acuerdo a las situación de cada plan de negocios. Con un 100% de avance en relación al total

Actividad 3.3.2: Visitas de asistencia técnica individual para la articulación comercial y manejo técnico de cultivos.

Se inicia a partir del mes de agosto del primer año y hasta el mes de noviembre del segundo año del proyecto a cargo de los promotores de emprendimiento, cabe resaltar que la asistencia técnica es 244 jóvenes emprendedores que participaron y que luego fueron desistiendo, en aspectos contables, financieros, legales de su negocio Y el manejo técnico de sus productos. Se efectuaron 1622 asistencia técnica individual, con 100% de avance en relación al total.

SEGUNDO AÑO:

Actividad 3.3.3: Diseño y elaboración de rotafolios para asistencia técnica

En el mes de enero del segundo año del proyecto se diseña y elabora los rotafolios uno sobre la produccion de quinua con 10 láminas, otro sobre engorde de ganado vacuno con 10 láminas, otro sobre crianza de cuyes con 10 láminas y por ultimo sobre género y emprendimiento con 10 láminas que servirán como material de capacitacion para la asistencias técnicas que realizan los promotores de emprendimiento

Actividad 3.3.4: diseño y elaboración de módulo de experiencias en el manejo técnico de productos agropecuarios.

Por el retraso del desembolso de parte de FONDOEMPLEO se efectúa en los meses de junio y agosto del segundo año del proyecto actividad que fue reprogramada donde se diseñaron y elaboraron, 01 módulo de experiencias de los jóvenes emprendedores. en la crianza de cuyes se imprimieron 50 ejemplares,01 módulo de experiencias de los jóvenes emprendedores en el engorde de ganado vacuno se imprimieron 50 ejemplares, 01 módulos de experiencias de los jóvenes emprendedores en la produccion y comercializacion de quinua organica se imprimieron 100 ejemplares y por ultimo un módulo sobre género y emprendimiento se imprimieron 50 ejemplares con un 100% de avance en relación al total.

Actividad 3.3.5: Edición e impresión de módulos de aprendizaje

En el mes de junio del segundo año del proyecto se tuvo 50 boletines sobre cuyes de 50 hojas para la entrega a los jóvenes emprendedores. Con un 20% de avance en relación al total.

En el mes de agosto del segundo años del proyecto se tuvo 200 boletines ,50 de engorde de ganado de vacuno, 50 de género y 100 de produccion de quinua de 50 hojas cada uno, también se hizo la entrega de 200 CD con estuche que fueron entregados a los jóvenes







emprendedores. Con un 80% de avance en relación al total. Haciendo un total de 100% de avance

Producto 3.4: Fortalecimiento de capacidades en articulación al mercado

Actividad 3.4.1: Pasantía a mercados competitivos para la gestión de contratos

En el mes de mayo del segundo año del proyecto, se ejecutó con la participación de 06 articuladores comerciales rurales en 02 pasantías a mercados definidos(Huamanga y Huancayo) un grupo de 4 jóvenes emprendedores quienes son los articuladores comerciales rurales, en engorde de ganado vacuno, otro grupo de 2 jóvenes emprendedores como articuladores comerciales en cuyes para efectuar los compromisos de compra. Con un 33.33% de avance en relación

En el mes de agosto del segundo año del proyecto, se ejecutó con la participación de 12 articuladores comerciales rurales en 01 pasantías a mercados definidos(Lima) un grupo de 12 jóvenes emprendedores quienes son los articuladores comerciales rurales, en produccion de quinua para efectuar los compromisos de compra de insumos organicos(guano de isla compuesto, y biofunguicidas y bioinsecticidas). También se visitó a la empresa exportadora CANDELA PERU) Con un 70% de avance en relación al total.

Actividad 3.4.2: Articulación de negocios sostenibles a entes rectores para el monitoreo y asesoramiento.

En el mes de noviembre del segundo año de proyecto se ha firmado un convenio con la Municipalidad distrital de Huamanguilla, para que a través de su Oficina de Desarrollo Económico Local – ODEI, continúe brindado el soporte a cada uno de los jóvenes representados a través de sus asociaciones; cabe indicar que la Municipalidad luego de realizar un monitoreo del proyecto han visto conveniente reconocer la labro del equipo técnico a través de un resolución de Alcaldía, junto a la gobernación distrital.

SEGUNDO AÑO

Actividad 3.4.3: Formación de articuladores comerciales rurales

En los meses de marzo, abril y mayo del segundo año del proyecto se formaron 18 jóvenes emprendedores como articuladores comerciales rurales ,02 jóvenes articuladores comerciales rurales en la producción de cuyes, 04 jóvenes articuladores comerciales rurales en engorde de ganado vacuno y 12 jóvenes articuladores comerciales rurales en la producción de quinua orgánica. Se capacito en articulación comercial de sus productos. A cargo del consultor de articulación comercial. Con un 100% de avance en relación al total Al mes de Noviembre se ha cumplido al 100% con la formación de 18 articuladores comerciales, quienes han fortalecido capacidades para el ejercicio de sus funciones, y har participado en la gestión de contratos de compra venta de quinua orgánica, cuyes y ganado vacuno.

Estos articuladores han ganado un reconocimiento a nivel de sus asociaciones y ejercen liderazgo junto a los directivos de las 03 asociaciones. a nivel de todos los jóvenes.

Actividad 3.4.4: Capacitacion en desarrollo personal- emprendimiento comerciales

Actividad nueva se efectuaron en los meses de febrero, abril, mayo, julio y noviembre del segundo año del proyecto donde se efectuaron 36 capacidades en desarrollo personal emprendimientos comerciales, esta actividad ha permitido evidenciar el fortalecimiento de capacidades para impulsar los emprendimientos juveniles, dirigidos a los jóvenes emprendedores durante 2 horas por sesión quien está a cargo de la especialista social. Con un 100% de avance en relación al total.

Actividad 3.4.5. Intercambio de experiencias

En los meses de marzo y mayo del segundo año del proyecto se realizó 02 intercambios de experiencias, una a la zona de Huancayo (SAIS DE CHACLACAYO) con 37 jóvenes con planes de negocio en engorde de ganado vacuno. La otra zona a la ciudad de Lima a la empresa de ALICORP con la participación de 100 jóvenes con planes de negocio en quinua orgánica, con un 100% de avance en relación al total.







Componente 06: Manejo del Proyecto

La oficina administrativa del proyecto continuó funcionando en la ciudad de Huancayo, sin embargo la oficina técnica de ejecución del proyecto se estableció en el distrito de Humanguilla de la Provincia Huanta región Ayacucho, bajo responsabilidad del coordinador del proyecto.

El equipo técnico del proyecto su centro de operaciones en el distrito de Huamanguilla considerando el ámbito de ejecución a fin de facilitar su trabajo y desplazamiento en las diferentes organizaciones comunales del distrito. El proyecto contó con una oficina técnica en el distrito de Huamanguilla, proporcionado por el municipio. En todos los casos se cumplió con las directivas de administración de recursos establecidas por FONDOEMPLEO y se mantuvo permanente y estrecha coordinación, a fin de lograr el cumplimiento de las actividades y metas planteadas, para el logro de los objetivos. Así mismo, se mantuvo una permanente y estrecha coordinación con la oficina central de SEPAR sede en la ciudad de Huancayo, con la finalidad de facilitar y fortalecer la ejecución de las acciones previstas durante la ejecución del proyecto.

Producto 6.1: personal del proyecto

Actividad 6.1.1: Coordinador de proyecto

Durante la ejecución del proyecto se presentó cambios en los integrantes del equipo técnico, inicialmente 02 especialistas sociales, 02 promotores de emprendimientos y 01 asistente técnico, presentaron sus cartas de renuncia por razones personales, sin embargo se procedió a realizar un concurso público de méritos, de acuerdo a los términos de referencia y a un proceso de selección con la difusión formal, a continuación se menciona la relación del equipo técnico que culmino el proyecto.

Equipo Técnico:

Coordinador General
 Especialista social
 Promotor de Emprendimiento
 Promotor de Emprendimiento
 Ing. Edgar Corilla Díaz
 Lic. Saúl Poves Rosas
 Ing. Cesar Campos
 Ing. Nestor Gonzales.

Promotor de Emprendimiento
 Asistente Técnico
 Tec. Leonardo Corahua LLantoy
 Lic. Rocio Marticorena Granados

Producto 6.2: EQUIPAMIENTO DEL PROYECTO

Esta actividad se realizó en los primeros seis meses del ejecución del proyecto siguiendo los procesos de adquisición que estipula el Plan Operativo del Proyecto.

Producto 6.3: Gastos de funcionamiento

Esta actividad se desarrolló de acuerdo a la programación anual de los POAs correspondiente

Producto 6.4: GASTOS ADMINISTRATIVOS PARA TODO EL PROYECTO

Equivale al 100% del presupuesto total financiado por FE, contempla los recursos humanos involucrados en la administración del proyecto, también los costos operativos necesarios para ejecutar el proyecto durante los 24meses; la oficina de enlace de SEPAR, se encuentra operativo en el distrito de Huamanguilla, sede central de la quinua, engorde de ganado vacuno, crianza de cuyes y restaurante.

Producto 6.5: Línea de base y Evaluación

Representa el 5.5 % del presupuesto que financia FONDOEMPLEO como ejecutores no administramos este monto presupuestado, FONDOEMPLEO contrata los servicios de terceras personas a través de un concurso público para ejecutar esta actividad los cuales están programados para el primer y último año del proyecto respectivamente: Líneas de base y evaluación de impacto.

Producto 6.6: Imprevistos

El uso de imprevistos equivale al 42.35% del presupuesto anual del proyecto que financia FONDOEMPLEO para gastos no previstos que se presenten en la ejecución del proyecto







4. ANÁLISIS DE FIN, RESULTADOS 1/10 COMPONENTES

Realizar un análisis del cumplimiento de los indicadores de Fin y Resultados y Componente, señalando los factores que facilitaron o limitaron su cumplimiento.

En el proyecto no contempla en su diseño indicadores del fin y propósito

CUADRO FINAL DE AVANCE DE RESULTADOS A NIVEL DE INDICADORES DE COMPONENTES						
Componente Uno	Indiciadores	Meta inicial	Meta lograda	Descripción detallada		
	200 jóvenes (150 jóvenes con ideas de negocios y 50 jóvenes) con negocios en marcha, identificados, caracterizados y seleccionados al 3° mes del proyecto.	200	264	Inicialmente se focalizaron 413 jóvenes entre hombres y mujeres de 18 a 29 años, a través de una ficha de pre inscripción, para luego ser evaluados. En una segunda selección, de los 297 jóvenes, se consideró 264 jóvenes (161 mujeres y 103 varones) con residencia permanente y 33jovenes (18varones y 15mujeres) con residencia temporal.		
Fortalecimient o de capacidades en gestión de negocios	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.	160	162	Presentaron 162 planes de negocios, de los cuales fueron seleccionados y aprobados 120 planes de negocios para la entrega del capital semilla, Al término del concurso se obtuvo 120 hombres y mujeres jóvenes beneficiarios con capital semilla (1,600 nuevos soles). y luego 40 planes de negocio con incentivos, (400 nuevos soles) que fueron implementados sus planes de negocios con equipos, insumos y materiales.		
	120 jóvenes (90 jóvenes con ideas de negocios y 30 jóvenes con negocios en marcha) con capacidades de empresariabilidad al 24° mes del proyecto.	120	160	160 jóvenes emprendedores del distrito de Huamanguilla con capacidades de empresariabilidad en negocio de engorde de ganado vacuno, en la produccion y comercializacion de quinua orgánica y en la produccion y comercializacion de cuyes.		







Componente dos	Indiciadores	Meta inicial	Meta lograda	Descripción detallada
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 aprobados al 10° mes del proyecto.	120	160	160 jóvenes emprendedores acceden a recursos económicos para ser implementados en sus de planes de negocio concluidos y aprobados de los cuales: 120 jóvenes emprendedores implementados con capital semilla de S/ 1,600 nuevos soles cada uno. 40 jóvenes emprendedores implementados con incentivos de S/.400 nuevos soles cada uno
Componente tres	Indiciadores	Meta inicial	Meta lograda	Descripción detallada
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 24° mes del proyecto.	120	160	160 jóvenes emprendedores conformados en asociaciones agropecuarios de jóvenes emprendedores manejan negocios rentables y sostenibles, con contrato de compra y venta con la empresa ALICORP, con el programa de ALIADOS, con el programa de PNIA del Inia.

CUADRO FINAL DE AVANCE DE RESULTADOS A NIVEL DE INDICADORES DE PRODUCTOS

COMPONENTE 1: Fortalecimiento de capacidades en gestión de negocios

Producto	Indicadores	Meta inicial	Meta lograda	Descripción detallada
PRODUCTO 1.1 Jóvenes emprendedore	250 jóvenes identificados de 18 a 29 años al 2° mes del proyecto	250	413	Se logró identificar 413 jóvenes, se procedió a una primera selección, donde 116 jóvenes tienen residencia temporal y trabajan fuera de la zona de intervención, en tal sentido fueron retirados del proyecto y 297 jóvenes (121 varones y 176 mujeres)con residencia permanente y trabajan en la zona de intervención.







s identifica	ndos	200 jóvenes debidamente caracterizados y seleccionados por permanencia en la zona y dedicación a la idea de negocio al 3° mes del proyecto	200	297	En una segunda selección, de los 297 jóvenes, se consideró 264 jóvenes (161 mujeres y 103 varones) con residencia permanente y 33 jovenes (18 varones y 15 mujeres) con residencia temporal. Para efectos de aplicación de fichas de caracterización, así como las condiciones socioeconómicas de los jóvenes y la información de las fichas, que fue corroborado por las autoridades locales.
PRODUCT 1.2: Jóven con ideas negocios negocios marcha caracteriza	nes de s y en	200 jóvenes con emprendimientos caracterizados y priorizados con ideas de negocio o negocios en marcha al 3° mes del proyecto	200	264	De la selección 264 jóvenes (103 varones y 161 mujeres) con residencia permanente y con dedicación a la producción de productos agropecuarios en la zona, según la caracterización de sus ideas de negocio o negocio en marcha se obtuvo la siguiente información: 117 Jóvenes emprendedores (40 varones y 77 mujeres) con residencia permanente con negocio en marcha, identificados, caracterizados y seleccionados. 147 jóvenes emprendedores (63 varones y 84 mujeres) con residencia permanente con idea de negocio, identificados, caracterizados y seleccionados. Destacando las ideas de negocios o negocios. en marcha que intervengan en la cadena productiva de quinua, engorde de ganado vacuno y a la crianza de cuy.
PRODUCTO 1.3 Profesional especializad en formulación de planes negocio	les idos la n	5 facilitadores seleccionados y contratados al 4° mes del proyecto	5	5	Se realizó el proceso de convocatoria bajos los términos de referencia para seleccionar 05 facilitadores (02 especialista en elaboración de planes de negocios, 02 especialistas en productos agropecuarios(cultivo de quinua, crianza de cuyes y engorde de ganado vacuno y 01 asesor en planes de negocios) a través de convocatoria por invitación directa, para lo cual se recepcionaron los documentos a través de correo electrónico o en físico en la oficina del distrito de Huamanguilla, y en la sede principal de Separ, los mismos que fueron evaluados por el área







				encargada de la institución ejecutora, una vez seleccionados los 5 profesionales requeridos, luego se informó a FONDOEMPLEO, para que otorgue el visto bueno y se proceda a la firma del contrato.
PRODUCTO 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	1	1	Se contrató los servicios de un consultor para la elaboración de un plan curricular de capacitación en elaboración de planes de negocio o mejora, complementada con visitas de asistencia técnica, considerando 20 jóvenes emprendedores por aula. El programa de capacitación para la elaboración de los planes de negocios contiene temas relacionados a las siguientes metodologías: - Generando ideas de negocio (metodología del GIN) - Inicie sus negocios(ISUN). - Maletines empresariales. - Elaboración de Planes de negocios.
PRODUCTO 1.5 Planes de negocios	160 jóvenes capacitados en competencias emprendoras y genéricas al 6° mes del proyecto	160	199	Se contrató de un facilitador para el desarrollo 50 sesiones de aprendizaje en emprendimientos juveniles mediante las metodologías de GIN, ISUM y maletín empresarial a razón de 5 sesiones por salón. La limitante para desarrollar capacidades sobre emprendimientos juveniles es el idioma quechua.
formulados	160 jóvenes capacitados en planes de negocios al 8° mes del proyecto	160	160	Luego se efectuó el contrato de un facilitador para el desarrollo de 70 sesiones de aprendizaje en planes de negocios, efectuando un formato con una estructura sencilla, para el joven emprendedor. Se realizó 7 sesiones por salón. Desarrollando los temas que conforman el plan de negocio. Asimismo la limitante fue el idioma quechua.







160 planes de negocio elaborados al 9° mes del proyecto	160	160	 160 planes de negocios elaborados, asistencia técnica grupal y asesorados donde se contreto con la presentación de 162 planes de negocios de los cuales fueron aprobados 120 planes de negocios como sigue: 81 planes en la produccion y comercializacion de quinua. 10 planes de negocio de crianza y comercializacion de cuyes. 28 planes de negocio de engorde de ganado vacuno. 01 plan de negocio de restaurante. Como jurados tuvimos el apoyo de los regidores de la municipalidad distrital de Huamanguilla. 		
2: Fortalecimiento de capacidades para financiar ideas de negocios o					

COMPONENTE 2: Fortalecimiento de capacidades para financiar ideas de negocios o negocios en marcha

	negocios en maicha						
Productos	Indiciadores	Meta inicial	Meta lograda	Descripción detallada			
PRODUCTO 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	1	1	Se elaboró una base con las especificaciones, técnicas y los requisitos, para el acceso al capital semilla, luego inmediatamente fue difundido a través de separatas a cada joven, esta actividad estuvo a cargo de los promotores de emprendimientos, así mismo se realizó una reunión de coordinación con los actores locales y se procedió a dar a conocer a los jurados.			
PRODUCTO 2.2.: Mejores condiciones en la evaluación y selección de planes de negocios o mejora	160 fichas de calificación de los planes presentados y evaluados al 9° mes del proyecto	160	162	Se efectuaron 162 fichas de calificación que fueron entregados a los jurados para su evaluación a cada joven emprendedor de los cuales fueron seleccionados y aprobados 120 planes de negocios para la entrega del capital semilla,			
PRODUCTO 2.3: Mejora del acceso a recursos económicos en la implementació	120 jóvenes ganadores del concurso con planes de negocio aprobados y seleccionados al 9° mes del proyecto.	120	12	Al término del concurso se obtuvo 120 hombres y mujeres jóvenes beneficiarios con capital semilla. Se obtuvieron los siguientes planes de negocios aprobados: 81 planes de negocio en mejoramiento de ingresos			







n de planes de negocio o mejora				económicos con producción de quinua orgánica. > 10 planes de negocios mejora de ingresos económicos con la producción de cuyes. > 28 planes de negocio con engorde de ganado vacuno. > 01 plan de negocio con restaurante.
PRODUCTO 2.4: Mejora de condiciones de los jóvenes para recibir formalmente el recursos económico	120 fondos de capital semilla entregados formalmente al 09 mes del proyecto	120	120	Se orientó en el Manejo de financiamiento para la implementación de planes de negocios (capital semilla) en 02 sesiones con 40 participantes cada una y con una duración de 3 horas cronológicas por sesión. Luego se procedió a una verificación de las especificaciones técnicas para la entrega del Fondo de capital semilla a los 120 jóvenes que tengan planes de negocios o mejora aprobados. La entrega del Capital Semilla, fue en insumos, pesticidas organicos equipos y materiales donde se entregó de manera formal a los 120 jóvenes; el monto destinado para cada plan negocio es de S/ 1,600.00, para la implementación, orientados a las cadenas productivas de quinua, engorde de ganado, crianza de cuyes y restaurante
	40 negocios de 40 jóvenes con planes de negocio elaborados reciben créditos financieros para su implementación	40	40	d desarrollan capacidades en cultura crediticia Con el apoyo de gestores de financieras de la zona, como son agro banco, cooperativa los andes y makipura. Mayormente reciben crédito de familiares en dinero, alquiler de terreno, materiales, alimentos La mayoría de los jóvenes reciben de sus progenitores quienes contribuyen en la ejecución de sus planes de







	N. S.		
			negocio
40 Jóvenes que no accedieron al capital semilla reciben incentivos para implementación de su plan de negocio	40	40	En el POA II del segundo año se reformula el presupuesto y se considera 40 planes de negocio con incentivos por un monto de S/.400.00 nuevos soles por plan de negocio, haciendo un total de S/.16,000.00 Nuevos soles, para la implementación de estos planes de negocio, que consiste en la adquisición de insumos, materiales, equipos y otros. Se efectuó en el segundo mes del segundo año del proyecto por la demora del desembolso de FONDOEMPLEO. Los planes de negocios implementados fueron: - 04 planes de negocios en crianza de cuyes. - 11 planes de negocio en engorde de ganado vacuno. - 25 planes de negocio en produccion de quinua.

COMPONENTE 03: Mejorar el acceso para la articulación comercial

Productos	Indiciadores	Meta inicial	Meta lograda	Descripción detallada
PRODUCTO 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 9° mes del proyecto y al 13° mes implementan completamente el capital semilla.	120	120	120 jóvenes desarrollan capacidades mediante 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 utilizó ejercicios prácticos y dinámicas que promueven el trabajo en equipo, desarrollando las habilidades para tomar decisiones orientadas a resolver problemas.







PRODUCTO 3.2.: Capacidades fortalecidas en evaluación de la rentabilidad de los negocios	160 jóvenes capacitados evalúan la rentabilidad (análisis costo beneficio) de sus emprendimientos al 18° mes del proyecto	160	160	desarrollan capacidades sobre costos de producción y rentabilidad, con el apoyo del personal técnico, con el objetivo que el joven emprendedor, conozca cuanto invierte en su negocio y si gana o pierde en la ejecución de sus planes de negocio en engorde de ganado vacuno, cuyes y quinua.
	160 jóvenes con autoempleos generados gestionan adecuadamente sus negocios al 18° mes del proyecto	160	160	160 jóvenes emprendedores generan su autoempleo ejecutando sus planes de negocio desarrollados en su zona con el apoyo técnico del personal técnico del proyecto.
PRODUCTO 3.3: Mejora del acceso a servicio de asistencia técnica en la articulación comercial	160 jóvenes acceden a servicio de asistencia técnica grupal para la articulación comercial desde el 13° mes del proyecto	160	160	160 Jóvenes emprendedores recibieron asistencia técnica en forma grupal para articular su productos en forma organizada, donde se conforma 3 asociaciones agropecuarios de jóvenes, asimismo vienen adquiriendo insumos organicos y presentando planes de negocios a programas del estado como ALIADOS, PINIA, PROCOMPITE bajo el asesoramiento del especialista social. El apoyo de la municipalidad para la contrapartida que es fundamental para la implementación de estos planes de negocio.
	160 jóvenes acceden a servicio de asistencia técnica individual para el manejo técnico de quinua, engorde de ganado vacuno y cuyes y la articulación comercial desde el 9° mes del proyecto	160	160	A cargo de los promotores de emprendimiento cabe resaltar que la asistencia técnica será para 160 jóvenes emprendedores en aspectos contables, financieros, legales de su negocio Y el manejo técnico de sus productos. Se efectuaron 425 asistencia técnica individual, con un 75.46% de avance en relación al total.







PRODUCTO 3.4.: Fortalecimient o de capacidades en articulación al mercado	160 jóvenes cuentan con contratos de venta al finalizar el proyecto	160		mediante los articuladores cuenta con contratos de compra y venta de sus productos 106 contrato de compra venta en forma asociada con la empresa ALIICORP. Con los articuladores comerciales en cuyes para efectuar los 14 compromisos de compra articuladores comerciales rurales en el engorde de ganado vacuno consiguen 35 compromisos de compra de acopiadores 23 jóvenes emprendedores articulan su producto a acopiadores zonales quinua convencional.
	160 jóvenes dirigen negocios con logros de sostenibilidad informados a los gremios y sectores competentes para el monitoreo y asesoramiento al 23° mes del proyecto	160	160	160 Jóvenes emprendedores reciben el monitoreo y asesoramiento mediante un convenio con la Municipalidad distrital de Huamanguilla, para que a través de su Oficina de Desarrollo Económico Local – ODEI, quienes continuaran brindado el soporte a cada uno de los jóvenes representados a través de sus asociaciones; cabe indicar que la Municipalidad luego de realizar un monitoreo del proyecto han visto conveniente reconocer la labro del equipo técnico a través de un resolución de Alcaldía, junto a la gobernación distrital.
	3 mercados con los cuales se establecen contratos para la venta de los productos de los emprendedores al finalizar el 1er año	3	3	3 contratos de compra venta con las empresas de ALICORP , Restaurantes y Acopiadores de ganado







5.-ANÁLISIS DE LA EJECUCION PRESUPUESTAL

EJECUCION PRESUPUESTAL

COMPONENTE	ULTIMO PRESUPUESTO APROBADO S/.	PRESUPUESTO EJECUTADO S/.	% DE EJECUCION	OBSERVACIONES
Componente 1:	48,715.62	48,713.62	100.00%	
Componente 2:	211,070.00	211,017.00	99.97%	
Componente 3:	38,260.49	37,898.35	99.05%	
Componente 6:	643,452.11	585,243.34	90.95%	El presupuesto aprobado incluye línea base ejecutado por Fondoempleo
TOTAL	941,498.22	882,872.31	93.77%	

CONTRAPARTIDAS ACUMULADAS

FUENTE	ULTIMO PRESUPUESTO APROBADO S/.	PRESUPUESTO* EJECUTADO S/.	% DE EJECUCION CON RELACIÓN AL PRESUPUESTO APROBADO	OBSERVACIONES
SEPAR	72,100.00	72,100.00	100.00%	
Municipalidad Distrital Huamanguilla	25,000.00	25,000.00	100.00%	
Beneficiarios	571,800.00	571,880.00	100.01%	
TOTAL	668,900.00	668,980.00	100.01%	

6.-LOGROS:

En el distrito de Huamanguilla de la provincia de Huanta región Ayacucho; 160 Jóvenes emprendedores de condiciones vulnerables de 18 a 29 años de edad, desarrollan sus capacidades y destrezas en la elaboración de Planes de Negocio rurales , con el objeto de impulsar sus emprendimientos / negocio en la producción de quinua orgánica, engorde de ganado vacuno, crianza de cuyes y restaurante articulan sus productos a mercados nacionales y de exportación y generan su autoempleo temporales a través del proyecto: "Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla – Huanta - Ayacucho" se presentan los principales logros alcanzados:

1.- Sobre Habilidades emprendedoras

Jóvenes reconocen y/o ponen en práctica al menos 4 características o capacidades emprendedoras (CEPs) para el desarrollo o desempeño de sus negocios agro productivos:







"Responsabilidad", "Búsqueda de información", "Búsqueda de aliados", "tener metas para planificar el futuro".

2.- Producción y comercialización de Quinua

De los resultados de la campaña 2014-2015 se tiene: 88 emprendedores con planes de negocio de quinua orgánica del proyecto comercializan su producción con empresa ALICORP en el marco de contrato de compra suscrito.

23 jóvenes articulan su producción a intermediarios, puesto que no cumplieron el protocolo para la certificación orgánica, sin embargo el equipo técnico realizó el acompañamiento oportuno.

Del total de 150 TN comercializadas instaladas en 123.48 Ha

40 jóvenes que no ganaron capital reciben incentivos (S/400) para la el desarrollo de sus emprendimientos productivos. Jóvenes realizan aportes y manejan prestamos de terceros para la implementación (en caso de ganado completan la diferencia para la adquisición de ganado, en caso de cuy adecuación de galpones).

3.- Sobre Maneio técnico productivo

160 jóvenes emprendedores recibe acompañamiento técnico de sus negocios productivos y ponen en práctica mejoras en cada fase de sus actividades establecidas en sus planes elaborados.

4.- Sobre Articuladores comerciales

19 Articuladores comerciales empoderados para la búsqueda de información, establecer contactos comerciales y capacidad para negociar con potenciales compradores con quienes suscriben pre contratos de compra de producción de ganado de engorde, cuyes y quinua.

5.- Sobre Asociatividad y búsqueda de aliados

Se conformaron 03 asociaciones de emprendedores, en el caso de 2 logran acceder a recursos del Estado a través del concurso de planes de negocios del programa ALIADOS y PNIA. Existe entre los jóvenes reconocimiento de fortalecer asociatividad para la búsqueda de mercados. Los dirigentes han desarrollado habilidades para la realización de gestiones ante entidades públicas como (SUNARP, SUNAT y otros). Asimismo, en el Presupuesto Participativo 2016 del distrito se logró comprometer del gobierno local recursos para el acompañamiento técnico para la siguiente campaña agrícola, este compromiso se coordina con la Oficina de Desarrollo Económico Local (ODEL).

7.-RESULTADOS NO PREVISTOS

- Articulación de 150 toneladas de quinua orgánica a la empresa de exportación de ALICORP.
- certificación organica al cultivo de quinua por BIOLATINA
- conformación de 3 asociaciones agropecuarios de jóvenes emprendedores.

8.-LIMITACIONES:

A continuación se destacan las principales dificultades encontradas en el desarrollo del proyecto:

- 1. Inevitable factor climático (sequia o intensidad de precipitaciones) afecta el desarrollo de producción desde inicio de la instalación de cultivos de quinua. Existe riesgo de requerir una nueva instalación y/o casos de recalce, presencia de plagas o enfermedades.
- Se identifica que al menos 33 emprendedores de quinua (33%) no entregaron producción para la comercialización con ALICORP. Puesto que no cumplieron el protocolo de producción para la certificación orgánica.







3. Demora de desembolso de parte de FODNOEMPLEO para la ejecución de algunas actividades.

9.-FACTORES POSITIVOS

Predisposición por las autoridades locales en asumir contrapartidas y responsabilidades con el proyecto.

Interés por los jóvenes emprendedores en participar en las capacitaciones y asesoramiento personalizado.

Los precios de quinua organica fueron atractivos oscilaron de S/.6.50 A 8.00 nuevos soles por kilo.

10.-LECCIONES APRENDIDAS

- 10.1.- El fortalecimiento de capacidades sobre gestión empresarial y planes de negocio del equipo técnico que interviene en el Proyecto de desarrollo promueve el establecimiento de vínculos de accionar cooperativo, garantizando compromisos y responsabilidad compartida para el logro de resultados, por lo que se hace necesario el funcionamiento de espacios de formación y afinación de competencias profesionales de manera permanente.
- 10.2.- La utilización de técnicas adecuadas que refuercen la implementación del módulo ayuda a realizar un mejor trabajo educativo y la construcción de nuevos aprendizajes.
- 10.3.- La asociatividad permite la recuperación de saberes y experiencias, consecuentemente el interaprendizaje de jovenes emprendedores que a partir de ello es posible visibilizar las desigualdades de género y su necesidad de modificación para el logro de un desarrollo sostenible.
- 10.4.- Desde el inicio del programa de capacitación de jóvenes emprendedores deberá contemplárseles el aspecto contable, de manera que los jóvenes se encuentren preparados para un desempeño acorde a las exigencias tributarias y de mercado.
- 10.5.- Las directivas de las asociaciones agropecuarias de jóvenes emprendedores requieren de acciones permanentes para el fortalecimiento de sus capacidades en el área de dirección, sobre todo en el ejercicio de sus funciones, gestión, implementación y seguimiento a la elaboración de actas, control de documentación de la organización, control de ingresos y egresos, convocatorias, planificación entre otros.
- 10.6.- Los espacios de diálogo y concertación entre la sociedad civil y el Estado no solo deberá estar relacionado con la presentación de planes de negocio, sino que debe haber un seguimiento y vigilancia de las mismas y la perspectiva de que sus planes se constituyan en la base para el diseño e implementación de políticas públicas locales.
- 10.7.- Jóvenes emprendedores en proceso de aprendizaje y de fortalecimiento organizacional, deberían tomar tiempos prudenciales para asumir retos de gestión empresarial, de financiamiento a entidades públicas principalmente, teniendo en cuenta que uno de los requisitos para la financiación de planes de negocio, exige la realización de contribuciones o aportes económicos que no se encuentran al alcance de las economías familiares de los jóvenes.
- 10.8.- Los materiales educativos elaborados y el idioma quechua hablante en una orientación de educación de jóvenes rurales en especial de mujeres, deben responder a las condiciones de diversidad y vulnerabilidad de la población al cual se dirige, las mismas que deberán ser asociadas a contextos sociales determinados.
- 10.9.- Toda acción destinada al fortalecimiento de la participación de las mujeres rurales debe considerar una acción integral que incluya no solamente a las mujeres, sino también a sus familias y a la comunidad.
- 10.10.- Existencia de recursos humanos (Promotoras de Salud, programa tambos) valorables en el ámbito rural, con potencialidades de contribución al desarrollo local, a partir del fortalecimiento de sus capacidades de observación y reflexión de las características y efectos de su intervención.
- 10.11.- Los jóvenes emprendedores valoran e internalizaron las nuevas técnicas sencillas y disponibles de producción de quinua organica para mejorar sus rendimientos y comercializacion.
- 10.12.- Algunos productores/as manifiestan sus experiencias por intermedio de sus progenitores en el manejo técnico de quinua organica, engorde de ganado vacuno y de la crianza de cuyes,
- 10.13.- la importancia que tiene el desarrollo de alianzas estratégicas con instituciones conociendo sus fortalezas y debilidades, para el éxito de un proyecto productivo sostenible.







11.-PERSPECTIVAS

Sostenibilidad económica:

El proyecto Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles Rurales en el Distrito de Huamanguilla – Huanta - Ayacucho", va a generar sostenibilidad económica, desde una mirada netamente productivo, con el apoyo de trasferencia tecnológica (Equipos, desarrollo de capacidades) los jóvenes que participaron en el proyecto, obtuvieron una visión mucho más emprendedora, muestra de ello, un mayor porcentaje ampliaron sus fronteras productivas de quinua organica, así como otros productos alternativos, (cuyes, engorde de ganado vacuno).

Desde una perspectiva de manejo de costos de producción, los jóvenes emprendedores conocen y calculan sus costos de producción, cuadro de inversiones, puntos de equilibrio y elaboración de sus precios promedios. La acumulación de estos conocimientos adquiridos, incide en los jóvenes a pasar de un estado empírico a un estado de conocimientos en la producción de quinua organica, engorde de ganado vacuno y crianza de cuyes.

Sostenibilidad social.

Los jóvenes emprendedores se incorporaron con mayor certeza a la vida política de sus zonas, en la toma de decisiones, liderazgo para el bien común. Considerándose a la fecha como futuras autoridades.

Sostenibilidad ambiental.

Los jóvenes emprendedores son conscientes en el uso racional de los recursos y en el control de plagas y enfermedades que afectan a sus cultivos.

Realizan convenios con empresa de productos organicos para la aplicación a sus cultivos

12.-ANEXOS

- Anexo 01 Cuadro de Avance de Indicadores
- Anexo 02 Cuadro de Avance Presupuestal
- Anexo 03 Contrapartidas acumuladas
- Anexo 04 Base de datos de beneficiarios
- Anexo 05 Transferencia de bienes adquiridos por el proyecto (Cuadro resumen)
- Anexo 06 Medios de Verificación.
- Anexo 07 Copia de la carta de aprobación de transferencia de bienes
- Anexo 08 Activo del proyecto
- Anexo 09 Copia de la carta de cierre de cuenta