



PLANES DE NEGOCIO PARA LOS PRODUCTORES DE CACAO Y CAFÉ, EN EL DISTRITO DE LALAQUIZ-HUANCABAMBA-PIURA



INFORME MEMORIA DE LOS TALLERES Y DIAS DE CAMPO



**SEGUNDO ARTURO URRELO GARCIA
Y
JENNY MANDUJANO GARCIA**





MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LALAQUIZ- HUANCABAMBA

ING. ANTONIO FRANCISCO HUAMÁN HUAMÁN
Alcalde Distrital de Lalaquiz - Huancabamba

ING. UBALDO SIGIFREDO OLEMAR UBILLUS
Gerente Municipal de Desarrollo Económico y Social

EQUIPO TÉCNICO CAPACITADOR Y FACILITADOR

ING. ARTURO URRELO GARCÍA, Especialista en planes de negocio
ING. JENNY MANDUJANO GARCÍA, Especialista en post cosecha.

TITO A. HERNÁNDEZ T., PhD
Operador FEC/CTB-APCI

**CON EL APOYO TÉCNICO Y FINANCIERO DEL FONDO BELGA PERUANO DE ESTUDIOS Y
CONSULTORÍAS
FEC/CTB -APCI**

JUNIO 2014



CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	3
I. INTRODUCCIÓN	4
II. OBJETIVOS	5
III. PASOS METODOLÓGICOS Y RESULTADOS	6
A. Cronograma de actividades	6
B. Desarrollo de la actividad	11
IV. DÍA DE CAMPO	21
Nivel de aprendizaje alcanzado por los participantes en el curso taller	27
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	28
VI. ANEXOS	30
A. Plantilla Excel planes de negocio	31
B. Resultados de la evaluación del taller a los participantes	52
C. Lista de asistencia de participantes	53
D. Certificado de participación a los asistentes	55

RESUMEN EJECUTIVO

Los Productores de cacao y café del Distrito de Lalaquiz de la Provincia de Huancabamba, Región Piura, con el apoyo de la Municipalidad distrital de Lalaquiz, en convenio con el Fondo Belga peruano de Estudios y Consultorías - FEC/CTB-APCI, han participado en el **“TALLER DE PLANES DE NEGOCIO”**, con el objetivo capacitarse en el manejo, de manera organizada y planificada, de toda su actividad productiva.

Al mismo tiempo, los y las participantes han adquirido conocimientos en la identificación de las herramientas para la elaboración del plan de negocio, abarcando el comportamiento de la cadena de valores en sus diferentes etapas, desde la siembra hasta la comercialización, con enfoque sistémico y enfatizando en la producción en volúmenes, calidad y precios competitivos.

El taller contó con una amplia participación de los productores de cacao y café de los diferentes sectores del distrito de Lalaquiz, quienes participaron en las sesiones teóricas y prácticas, con una duración de 60 horas pedagógicas, en 03 talleres de 20 horas cada uno, incluyendo días de campo.

Para el desarrollo de la actividad se contó con el apoyo logístico de miembros de la Gerencia de desarrollo económico de la Municipalidad de Lalaquiz y dos consultores externos del FEC/CTB-APCI, designados como facilitadores del taller.

I. INTRODUCCIÓN

El gobierno municipal de Lalaquiz ha planteado como prioridad el mejoramiento de capacidades; como condición para impulsar el desarrollo económico sostenible y la gestión ambiental, a través de la promoción de cadenas productivas, planes de negocios y formalización.

En este distrito, entre el 2000 y 2007, se fortaleció a las organizaciones de base y se constituyeron asociaciones de productores, con el fin de articularse a la cadena productiva del café; y en los últimos años estas mismas organizaciones se han involucrado a la cadena de cacao y caña de azúcar.

Entre el 2005 y 2010, con la intervención de ONG como PIDECAFE, CEPICAFE, SOLCODE y FIAD, se fortalece el proceso de desarrollo local a través del apoyo con iniciativas económicas básicamente en la producción, instalación de infraestructura básica para dar valor agregado al café y la caña de azúcar; y el mejoramiento de la vivienda con letrinas y cocinas mejoradas.

El 2011, se constituye una alianza estratégica entre las municipalidades de Lalaquiz, Canchaque y San Miguel del Faique; con el fin de abordar el DEL a nivel de corredor socio económico, proceso que es cofinanciado con recursos del Fondo Perú Alemania.

Existen varias iniciativas concertadas que aún necesitan y demandan de mejores capacidades para producir, dar valor agregado y comercialización equitativa, motivo por el cual se presenta este proyecto. Por ello, la Municipalidad de Lalaquiz solicitó el apoyo técnico financiero al Fondo de Estudios y Consultorías Belga Peruano FEC /CTB_APCI.

La Municipalidad Distrital de Lalaquiz, cuenta con el Plan de Desarrollo Concertado, que aborda los ejes de desarrollo capacidades e institucionalidad, desarrollo social, desarrollo económico y gestión ambiental.

En este contexto, el Operador del Fondo FEC /CTB_APCI, ha diseñado, implementado y ejecutado el Módulo de Capacitación sobre Planes de negocio para los productores de cacao y café, en el distrito de Lalaquiz – Huancabamba - Piura, a través de talleres y días de campo complementarios.

Este informe da cuenta de los procesos y logros alcanzados en el desarrollo de este Módulo de capacitación.

II. OBJETIVOS

1. Objetivo general.

Capacitar a productores de cacao y café del ámbito del Distrito de Lalaquiz, de la Provincia de Huancabamba, de la Región Piura, en el Tema de “Planes de Negocios Agrarios”.

2. Objetivos específicos.

- a. Capacitar a productores de cacao y café del Distrito de Lalaquiz en la elaboración de Planes de Negocios Agrarios.
- b. Identificar grupos de productores por cultivo para la elaboración de Planes de Negocio.
- c. Conocer y aplicar las herramientas para participar en la elaboración de Planes de Negocio.



Para la ejecución de la presente consultoría se contó con el apoyo del personal técnico de la Municipalidad del Distrito de Lalaquiz, en la planificación, coordinación y logística.

LUGAR DE DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD: El Curso Taller se desarrolló en el local Comunal de la localidad de Lalaquiz, con un ambiente apropiado con la iluminación y ventilación adecuada.

III. PASOS METODOLÓGICOS Y RESULTADOS

A. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

El taller se desarrolló según la siguiente programación:

DIA 1: 27-01-14

Hora	Actividades Iniciales
8:15am – 8:45am	<ul style="list-style-type: none"> - Saludos de bienvenida y presentación del facilitador. - Registro de ideas y expectativas sobre la sesión (usando preguntas claves). - Diálogo entre el facilitador y los participantes sobre las expectativas y contenido eje de la sesión. - Conformación de los grupos de trabajo.

Tema 1: Utilidad del Plan de Negocio			
Hora	Ciclo de aprendizaje	Actividades y Temas	Recursos didácticos y materiales
8:45am	Activar saberes previos	<ul style="list-style-type: none"> -Se pedirá a los participantes leer la historieta 1. Con base en ella, los grupos deberán responder las preguntas planteadas. -Exposición de trabajos grupales -Comentarios: participantes y facilitador. 	<ul style="list-style-type: none"> - Historieta 1 - Papelotes - Plumones
9:30am	Complementar y construir nuevos saberes	<p>Exposición dialogada, recogiendo saberes previos sobre los siguientes contenidos:</p> <p><u>Utilidad del Plan de Negocio</u></p> <p>1.1 ¿Qué es un plan de negocio?</p> <p>1.2 ¿Para qué sirve un plan de negocio?</p> <p>1.3 ¿Quiénes deben intervenir en la elaboración del plan de negocio?</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Presentación en Power Point -Lectura complementaria 1
10:00am	Ejercitar lo aprendido	<ul style="list-style-type: none"> -Se pedirá a los participantes realizar la dinámica 1. -Presentación de trabajos grupales. -Comentarios: participantes y facilitador. 	<ul style="list-style-type: none"> -Dinámica 1 -Cartulinas (25 pliegos) -Papelotes (35) -Set de producción: tijera, regla, lápiz, goma

			(15).
11.00am	REFRIGERIO		
Tema 2: Planes de negocios para cultivos anuales, cultivos perennes y crianzas			
11:15am	Activar saberes previos	-Todos los grupos resolverán la Tarea 1. -Presentación de trabajos grupales. -Comentarios: Participantes y facilitador.	-Tarea 1 -Papelotes -Plumones
12.00	Complementar y construir nuevos saberes	-Exposición dialogada, recogiendo saberes previos sobre los siguientes contenidos: <u>Planes de negocios para cultivos anuales, cultivos perennes y crianzas:</u> 2.1 El mercado 2.2 Aspectos técnicos de la producción 2.3 Análisis FODA	-Presentación en Power Point -Lectura complementaria X -Lectura complementaria Y
12:15pm	Ejercitar lo aprendido	- Ejercicio 1: Informarse acerca del mercado del producto, a través de la presentación que hace el facilitador. -Comentario: Participantes y facilitador.	-Ejercicio 1 -Estudio de mercado -Presentación en Power Point del estudio de mercado
13:00pm	ALMUERZO		
14: 30 pm	Ejercitar lo aprendido	- Ejercicio 2: Participación conjunta en plenaria para elaborar el balance sobre aspectos técnicos de la producción. -Presentar la plantilla en Excel (parte 2) para ser llenada con la participación de todos.	-Ejercicio 2 -Plantilla en Excel para elaborar plan de negocio (parte 2. Aspectos técnicos)
16: 15 pm	REFRIGERIO		
16: 30 pm	Ejercitar lo aprendido	- Ejercicio 3: Participación conjunta en plenaria para elaborar el análisis FODA de la organización.	-Ejercicio 3 -Plantilla en excel para elaborar el plan de negocio

		-Presentar la plantilla en excel (parte 3) para ser llenada con la participación de todos.	(parte 3, análisis FODA)
--	--	--	--------------------------

Día 2: 28-01-14

Tema 2: Planes de negocios para cultivos anuales, cultivos perennes y crianzas			
Hora	Ciclo de aprendizaje	Actividades y Temas	Recursos didácticos y materiales
8:30am	Activar saberes previos	-Facilitador invitará a algunos participantes a la lectura conjunta del caso 1. -Opiniones y comentarios de participantes y facilitador.	-Caso 1
9:00am	Complementar y construir nuevos saberes	-Exposición dialogada, recogiendo saberes previos sobre los siguientes contenidos: <u>Planes de negocios para cultivos anuales, cultivos perennes y crianzas:</u> 2.4 Costos de producción 2.5 La oferta de la organización 2.6 Cronograma de actividades y requerimiento de insumos, mano de obra, equipos u otros recursos. 2.7 Presupuesto mensual y necesidades de financiamiento 2.8 Gastos de gestión 2.9 Proyección de ingresos 2.10 Flujo de caja 2.11 Evaluación económica de los resultados del negocio 2.12 Aspectos de gestión y distribución de responsabilidades	-Presentación en Power Point -Lectura complementaria 6
9:30am	Ejercitar lo aprendido	- Ejercicio 4: Participación conjunta en plenaria para elaborar los costos del producto que se está trabajando. -Presentar la plantilla en Excel (parte 4) para ser llenada con la participación de todos.	-Ejercicio 4 -Plantilla en Excel para elaborar plan de negocio (parte 4. Costos)
11:00	REFRIGERIO		

am			
11:15 am	Ejercitar lo aprendido	<p><i>...continua</i></p> <p>-Participación conjunta en plenaria para elaborar los costos del producto que se está trabajando.</p> <p>-Presentar la plantilla en Excel (parte 4) para ser llenada con la participación de todos.</p>	-Plantilla en Excel para elaborar plan de negocio (parte 4. Costos)
12:15 pm	Ejercitar lo aprendido	<p>-Ejercicio 5: Participación conjunta en plenaria para estimar la oferta de la organización.</p> <p>-Presentar la plantilla en Excel (parte 5) para ser llenada con la participación de todos.</p>	-Ejercicio 5 - Plantilla en Excel para elaborar plan de negocio (parte 5. Oferta de la organización)
12:45 pm	Ejercitar lo aprendido	<p>-Ejercicio 6: Participación conjunta en plenaria para elaborar el cronograma de actividades y requerimientos de insumos, mano de obra u otros recursos.</p> <p>-Presentar la plantilla en Excel (parte 6) para ser llenada con la participación de todos.</p>	-Ejercicio 6 Plantilla en Excel para elaborar plan de negocio (parte 6. Cronograma)
13:00 pm	ALMUERZO		
14:15 pm	Ejercitar lo aprendido	<p>-Ejercicio 7: Participación conjunta en plenaria para elaborar el presupuesto y las necesidades de financiamiento de los socios de la organización.</p> <p>-Presentar la plantilla en Excel (parte 7) para ser llenada con la participación de todos.</p>	-Ejercicio 7 Plantilla en Excel para elaborar plan de negocio (parte 7. Presupuesto y financiamiento)
14:30 pm	Ejercitar lo aprendido	<p>-Ejercicio8: Participación conjunta en plenaria para estimar los gastos de gestión de la organización.</p> <p>-Presentar la plantilla en Excel (parte 8) para ser llenada con la participación de todos.</p>	-Ejercicio 8 Plantilla en Excel para elaborar plan de negocio (parte 8. Gastos de gestión)
15:00 pm	Ejercitar lo aprendido	<p>-Ejercicio 9: Participación conjunta en plenaria para estimar</p>	-Ejercicio 9 Plantilla en Excel

		la proyección de ventas e ingresos. -Presentar la plantilla en Excel (parte 9) para ser llenada con la participación de todos.	para elaborar plan de negocio (parte 9. Ingresos)
15:30 pm	Ejercitar lo aprendido	-Ejercicio 10: Participación conjunta en plenaria para elaborar el flujo de caja del negocio. -Presentar la plantilla en Excel (parte 10) para ser llenada con la participación de todos.	-Ejercicio 10 Plantilla en Excel para elaborar plan de negocio (parte 10. Flujo de caja)
16:00 pm	REFRIGERIO		
16:15 pm	Ejercitar lo aprendido	-Ejercicio 11: Participación conjunta en plenaria para calcular y analizar los posibles resultados económicos del negocio. -Presentar la plantilla en Excel (parte 11) para ser llenada con la participación de todos.	-Ejercicio 11 Plantilla en Excel para elaborar plan de negocio (parte 11. Evaluación económica)
16:45 pm	Ejercitar lo aprendido	-Ejercicio 12: Participación conjunta en plenaria para definir actividades y responsabilidades de su ejecución. -Presentar la plantilla en Excel (parte 12) para ser llenada con la participación de todos.	-Ejercicio 12 Plantilla en Excel para elaborar plan de negocio (parte 12. Responsables de actividades)

Día 3: 29-01-14

Tema 3: Manejo post cosecha del cacao y elaboración de derivados		
8:30am	-Post cosecha del cacao Cosecha Quiebra Fermentación Secado Almacenamiento	-Power Point
10.00am	REFRIGERIO	
10:30am	Derivados del cacao (práctica) -Elaboración de pasta fina de cacao -Elaboración de chocolate para taza -Elaboración de chocolate artesanal	-Participación grupal

B. DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

El taller se llevó a cabo de forma teórico-práctico. Previamente, se distribuyó en el Manual de Contenido del Plan de Negocio, el cual fue desarrollado, mediante exposiciones, intervenciones, intercambio de experiencias, recomendaciones y sugerencias por parte de los participantes.

PRIMER DÍA

Se inició el taller con la participación de los miembros de la Municipalidad distrital de Lalaquiz, el facilitador y agricultores presentes.

El representante de la municipalidad distrital hizo la presentación correspondiente del facilitador y dio por iniciado el taller.

Enseguida, el facilitador dio a conocer los objetivos del Curso Taller y la importancia de cada uno de los temas en la repercusión de los planes de negocio en cacao y café.

Posteriormente se realizó una evaluación de entrada, para medir el nivel de conocimiento de cada participante.



Foto 01. Apertura de evento, a cargo del Gerente Municipal de Desarrollo



Foto 02. Participantes en el curso taller, exponiendo los resultados de la práctica.

En seguida se inició el desarrollo de la temática **Utilidad del Plan de Negocio**.

Se ha dado a conocer la importancia de esta herramienta de gestión en la actividad productiva que se pretende desarrollar, a fin de trabajar organizada y planificada. Un Plan de negocio ayuda a minimizar los riesgos y con ello obtener mayores utilidades.

Para ello, se hace la conformación de los grupos de trabajo de 6 a 7 personas conjugando entre hombres y mujeres, jóvenes y adultos, esto con la finalidad de balancear el grado de participación grupal y facilitar el aprendizaje.



Foto 03. Facilitador explicando la importancia de los planes negocio

TRABAJOS GRUPALES

Practica 01. Información de mercado para tomar decisiones

El facilitador invita a los representantes de cada grupo pasar al frente para desarrollar el sketch. Según la historieta y luego lo discuten de acuerdo a las interrogantes.

Historieta 1.

Locutor de radio: Buenos días, amigos del campo... hoy la gran noticia es que por fin los agricultores saldrán de pobres... y ¿cómo lo harán? ... pues produciendo "XYZ"... el "XYZ" es el "gran negocio" del año... sí queridos amigos, como lo oyen... gracias a los cambios que se han dado en el mercado internacional, su precio está "por las nubes", y según los especialistas, en nuestra zona se puede producir "XYZ" de muy buena calidad y con alto rendimiento por hectárea... así que todos a sembrar "XYZ"... ¡¡¡no pierdas esta oportunidad!!!... ah! Les doy un dato final... la empresa "XYZ soy" los espera en la Av. Abancay # 550 en Lima para comprarles toda su producción y a 20 puntos más que el precio internacional... ¡¡¡provecho!!!

Juan: Rosa, ¿has escuchado ésta gran noticia? Es lo que estábamos esperando...

Rosa: Pero en nuestra zona nunca se ha sembrado "XYZ"...

Juan: No te preocupes, mujer... yo creo que sí va a dar bien... además, gracias a la radio, ya tengo la información de mercado que necesitaba... Rosa, ahora sí, con éste negocio ¡¡¡salimos de pobres!!! ...

Rosa: Ojalá... pero sería bueno que lo converses con los vecinos...

Juan: No... si hago eso, más agricultores pueden sembrar y el precio puede bajar... mejor me voy de una vez a buscar la semilla...

Juan siembra y después de 3 meses empieza a tener problemas en el cultivo. Entonces va en busca de un técnico de una institución que trabaja en la zona.

Juan: Buenos días, señor técnico. Le cuento que tengo un terrenito sembrado con "XYZ"... quisiera que me dé una ayudadita...

Técnico: ¿Qué pasa Juan?

Juan: Es que mi "XYZ" está con problemas... parece que una enfermedad lo está atacando...

Técnico: Vamos a verlo entonces... ¿dónde queda tu terreno?

Juan: Está aquisito nomás...

El técnico le hace el favor de ver su cultivo, pero no está muy seguro de la enfermedad que tiene, ya que él no es especialista en "XYZ". Sin embargo, le recomienda que aplique "algo" a Juan.

Juan: Rosa, ya fui a comprar el remedio, pero está muy caro... no me alcanza la plata que tengo para comprarlo... pero no puedo perder este "gran negocio"... además, el técnico "sabe lo que dice"... voy a tener que pedirle plata prestada a mi compadre...

Rosa: pero el compadre cobra muy caro... dile que le voy a preparar un almuercito, tal vez así te cobra menos...

Juan presta plata de su compadre, compra el remedio y lo aplica en su campo. A la cosecha, no obtiene la producción que esperaba...

Juan: Rosa, acabo de terminar la cosecha, pero lamentablemente mi producción no ha sido como la que dijeron por la radio, pero felizmente la empresa de Lima me pagarán un buen precio...

Rosa: Eso te pasa por no hacerme caso...

Juan se va a Lima en busca de la empresa... la encuentra y se da con la sorpresa que el precio que pagaba era mucho menor al que había escuchado por la radio y que la variedad de "XYZ" que había sembrado no era la que compran... regresa triste a su zona y se encuentra con su compadre...

Juan: Compadrito, ¡¡¡qué mal me ha ido!!! He tenido poca producción y encima la empresa me dice que compra otra variedad de "XYZ" y a un precio mucho menor al que dijeron en la radio...

Compadre: Así es la vida compadre... algunos negocios funcionan, otros no... ah! No te olvides que me tienes un "saldito" de lo que te presté... y ¿el almuercito que me ofreciste?...

Analizar lo sucedido en la historieta y contestar las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué a Juan le fue mal con la producción y la venta de "XYZ"?

Rpta.: A Juan le fue mal con la producción y venta de "XYZ" porque nunca ha planificado su actividad productiva, ha trabajado en forma individual, no ha tenido experiencia en el manejo del cultivo y tan poco ha tenido información real de mercado.

2. ¿Qué recomendaciones le puedes dar?

Rpta.: Se puede dar las siguientes recomendaciones:

- Planificar su actividad productiva
- Informarse bien del mercado para tomar decisiones
- Debe trabajar en forma organizada

3. ¿Alguna vez han planificado su campaña agrícola? ¿Cómo lo hicieron?

Rpta.: No ha planificado su actividad agrícola.

4. ¿Qué resultados obtuvieron en esa campaña?

Rpta.: En esa campaña productiva obtuvieron resultados negativos por que le ha ocasionado pérdidas.



Foto 04. Participantes analizando la práctica de la historieta

Práctica 02. La Parrillada

Aprendiendo a planificar una actividad productiva (dinámica de grupos)

En la escuela de sus hijos es urgente concluir el cercado de la parte trasera, por lo que los padres de familia han acordado realizar una parrillada para recaudar el dinero necesario. A su grupo se le ha encargado organizar dicha parrillada.

¿Qué pasos debe seguir para que la parrillada tenga éxito? Explicar dichos pasos.

Luego de un tiempo determinado, se pidió a los grupos nombrar un representante para hacer la exposición respectiva de la dinámica.

Cada grupo mediante su exposición dio a conocer la manera de cómo deben organizarse para tener éxito en la venta de las parrilladas y así concluir con la construcción del cercado. Pues casi por lo general coincidieron ya que ambos planificaron sus actividades, ejecutaron el trabajo teniendo todos los insumos delegando responsabilidades y finalmente hicieron un control de gastos y ventas con el cual les permitió evaluar si ganaron o perdieron en dicha actividad.



Foto 05. Participantes exponiendo los resultados de la práctica de la parrillada.

Practica 03. Produciendo manzanas de exportación.

Una empresa exportadora de manzanas está interesada en comprar la producción de las organizaciones productoras de manzanas, según las siguientes instrucciones.

1. Debe informarse a los participantes que para producir las manzanas se utilizaría cartulina, papelotes y set de producción (tijera, regla, lápiz y goma), que los tendrán que comprar a los siguientes precios.

Cartulina 10 soles el pliego

Papelote 4 soles cada uno

Set de producción 6 soles cada uno.

Nota. El facilitador es quien “venderá” estos materiales, para lo cual debe estar lo suficientemente abastecido. Por lo menos, debe contar con 25 pliegos de cartulina ,35 papelotes y 15 sets de producción (tijera mediana, regla de 30 cm, lápiz recién tajado y goma en la presentación más pequeña que se encuentre o a granel para repartirla en vasitos pequeños cuidando que todos tengan la misma cantidad).

El facilitador debe llevar la cuenta de las compras de cada grupo, para lo cual se recomienda utilizar el archivo en Excel, “Dinámica de manzanas 2010” que se encuentra en la siguiente ruta: Guía didáctica / Guía didáctica / Dinámica de manzanas 2010.xls.

2. La empresa compradora ofrece pagar un precio de 1.30 soles por cada manzana y recibe las manzanas pegadas en papelotes (empaques) Las manzanas deben estar “empacadas” utilizando el papelote de manera horizontal y deben estar ordenadas en 4 filas por 5 columnas.

3. Todos los grupos tendrán un plazo de 10 minutos para realizar su “producción de manzanas”.



Foto. 06 Participantes por grupo realizando la dinámica de las manzanas



Foto 07. Facilitador explicando los resultados de la dinámica.

Practica 04: Costos de producción de cultivos perennes

En esta práctica el facilitador explica el contenido de los costos de producción, sobre cómo se debe llevar a cabo el registro de los costos de producción de cultivos perennes, como se calculan los costos de producción y como se clasifican los costos por actividades.



Foto 08: Facilitador explicando registro de costos para cultivos perennes.

En seguida, se procede a dar las tareas a cada grupo tanto en café como en cacao para desarrollar sus cuadros de registros de costos en base a sus realidades.



Foto 09: Cada grupo discute los registros de costos según cultivo perenes.

Después de la explicación, el facilitador da un tiempo determinado para desarrollar la tarea.



Foto 10: Los grupos estructuran sus registros de costos de producción.

Luego cada representante de grupo expone en papelografos los resultados de la tarea. Y con apoyo del facilitador se hace el análisis correspondiente de cada realidad, resaltando los aciertos y desaciertos en cada grupo.



Foto 11: Los grupos exponen los registros de costos de producción según la elección del cultivo perennes.

Practica 05: Proyección de ingresos y flujo de caja para cultivos perennes.

En esta práctica se hace un recuento de todo lo aprendido, por lo tanto cada grupo según la elección del cultivo perenne, debe proyectar los diez primeros años su actividad productiva, registrando sus costos y producción por año; en base a esos datos debe elaborar el flujo de caja de su negocio el cual le permitirá evaluar sus pérdidas o ganancias.



Foto 12: Participante exponiendo proyección de ingresos

Finalmente exponen el flujo de caja obtenido como producto de una planificación en su actividad productiva durante los diez primeros años, dando como producto de ello el aprendizaje de las herramientas para la elaboración del plan de negocio.

IV. DIA DE CAMPO

COSECHA Y POST COSECHA DE CACAO



Ing. JENNY MANDUJANO GARCÍA
Especialista en Post Cosecha de cacao y café.



Se ha orientado a los y las participantes, para que realicen la cosecha de frutos en su estado óptimo de madurez, evitando la cosecha de frutos pintones, enfermos y muy maduros. Para la cosecha se emplearon herramientas como tijera de mano, podón, para evitar el desprendimiento de los cojines florales, repercutiendo en la futura floración de la próxima cosecha.

Se ha realizado la selección de mazorcas con la finalidad de mejorar la calidad de los granos de cacao de acuerdo a la norma técnica NTP 208.040.2008.



Foto 14: Muestras seleccionadas.

✓ **Práctica de Cosecha en Campo.**

Se ha orientado a los participantes para que se realice la cosecha de frutos en su estado óptimo de madurez. Posteriormente se enseñó a reconocer clones comerciales (CCN-51, IMC-67, ICS-95, CRIOLLO), mediante una ficha técnica con ciertos parámetros como: Rendimiento de grano fresco a seco, Peso de Mazorca, Peso de semilla, N° de surcos, Color, Aroma, Índice fruto, Índice almendra, entre otros.



Foto 15: Rendimiento y Reconocimiento de Clones Comerciales.

✓ **Quiebre y Extracción de las Almendras**

Empleando un machete sin filo para no lesionar las almendras que pueden sufrir ataques de hongos e insectos, se procedió a partir los frutos haciendo un corte longitudinal.

La extracción de las almendras se hizo en una carretilla sobre hojas de plátano, teniendo en cuenta la manipulación de las mazorcas. Así mismo se dio las siguientes recomendaciones.

- Verificar que las almendras estén libres de placentas o granos enfermos, cascaras u otra materia extraña.
- Separar las almendras de calidad A. (Granos limpios y sanos).
- Separar las almendras de calidad B. (Granos con daños, enfermos, germinados etc.).
- No se debe de utilizar envases o materiales de cosecha en mal estado, puesto que pueden dañar al producto cosechado, causando pérdidas y contaminación.
- Los granos obtenidos en días diferentes no deben ser mezclados, en el proceso de fermentación.
- Se evitar herir las almendras (produce contaminación y sabor a moho).



Foto 16: Ingeniera enseñando selección de caco.

✓ **Fermentación**

En la etapa de fermentación se les explicó todo lo referente a la forma correcta de realizar un buen proceso de fermentación en cajones de madera con la finalidad de incrementar la temperatura en la masa fermentante, remoción de granos y los días de fermentación por tipo de cacao.

Así mismo se les brindó ciertas recomendaciones como se define a continuación:

Recomendaciones:

- La altura de la masa de fermentación debe estar entre 60 y 90 cm.
- Evitar la pérdida de calor en los cajones de fermentación.
- Evitar la fermentación de mezcla de granos cosechados en diferentes días.
- Fermentar granos sin placentas.
- El exudado o jugo deben de ser canalizados para evitar la contaminación.
- Los cajones deben de tener orificios con la finalidad eliminar el exudado y se debe de mantener limpio.



Foto 17: Fermentación de cacao.

✓ **Pre secado – Secado**

Se explicó a los participantes que después de finalizar el proceso de fermentación, se considere el pre secado, con la finalidad de evitar la acidez acética en el cotiledón, y la función del secado que consiste en disminuir el contenido de humedad de las almendras, que éstas al salir del área de fermentación tienen una humedad alrededor del 60% que debe disminuir una vez finalizado el secado hasta un 7.5%, según lo indica la Noma Técnica Peruana.

Funciones del Secado.

- ❖ Reducir la humedad de un 60 a 7.5%.
- ❖ Disminuir la Acidez (mediante un secado gradual).
Evita el crecimiento de hongos que originan sabores indeseables a los granos.



Foto 18: Proceso de pre secado y secado.

✓ **Almacenamiento.**

En esta etapa se dio a conocer la forma correcta de almacenar los granos de cacao que deben ser almacenados en sacos yute y acomodados sobre parihuelas de madera.

El ambiente del almacén debe estar libre de productos tóxicos, olores extraños y bien ventilados.

Recomendaciones:

- Los sacos deben estar separados del suelo no menos de 7 cm y de la pared para evitar los roedores e insectos plaga y la humedad.

- Controlar semanalmente la limpieza de la bodega y los sacos.
- Se deben mantener un control apropiado de la humedad para evitar que las almendras la capten.
- Los sacos deben ser resistentes, utilizados solo una vez.
- Una buena ventilación, correcta fumigación con productos permitidos y buenas practicas sanitarias, contribuyen a mantener las condiciones óptimas de almacenamiento.

✓ **Industria del cacao y derivados**

Se complementa el tema de la calidad con la importancia de obtener cacao de calidad para el proceso de transformación de los granos para la obtención de los subproductos como son Pasta de cacao, Manteca de cacao, Polvo de cacao y Chocolates, así como las condiciones mínimas de higiene (BPM) personal y de planta de procesamiento que se deben tener en cuenta para la transformación y elaboración de los productos.

A manera de que los participantes en el taller se familiaricen y conozcan con precisión la transformación o el proceso industrial de los granos de cacao, se formó grupos de trabajo para que elaboren sus flujogramas en los siguientes temas, Pasta de cacao , Manteca de cacao , Polvo de cacao, beneficios y desventajas de los chocolates.

Además se enseñó a conocer los beneficios del cacao, y saber reconocer un chocolate para diferenciar de una golosina y poder determinar si lo que se está consumiendo es verdaderamente un chocolate.



Foto 19: Participantes realizando la operación de tostado y molienda la pasta de cacao



Foto 20: Miembros de la municipalidad de Lalaquiz, facilitador y participantes del curso taller, último día.

NIVEL DE APRENDIZAJE ALCANZADO POR LOS PARTICIPANTES EN EL CURSO TALLER PLAN DE NEGOCIO.

Se sometió a los participantes a una prueba de conocimiento al inicio y fin de los talleres con la finalidad de evaluar el grado de aprendizaje. Se obtuvieron los siguientes resultados.

NIVEL DE APRENDIZAJE

- Análisis de los resultados

✓ Evaluación inicial:

Evaluados	:	17	(100%)
Aprobados	:	3	(17%)
Desaprobados	:	14	(83%)

✓ Evaluación final:

Evaluados	:	17	(100%)
Aprobados	:	16	(95%)
Desaprobados	:	1	(5%)

Se puede observar que al inicio del curso el **83%** de participantes carecían de conocimientos acerca del tema de Planes de Negocio y a final del curso taller se ha evaluado a los participantes teniendo como resultado un **95%** de aprobados en la evaluación realizada, teniendo como **resultado final 95% de un nivel de aprendizaje en esta actividad.**



Foto 21: Participantes del taller

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Durante el desarrollo del Curso Taller de Planes de Negocios, se ha observado el gran interés de los participantes en aprender los diferentes temas que se abordaron, quienes a su vez participaron de forma individual y grupal en la teoría como en la práctica, por lo que se concluye lo siguiente:

- Se ha logrado el desarrollo del curso taller de acuerdo al cronograma de actividades establecido.
- Se logró un nivel de aprendizaje en planes de negocio de un 95% de los participantes.
- En la elaboración del plan de negocio de cultivos perennes, los participantes aprendieron la planificación y el manejo de los registros de costos.
- Se ha identificado dos grupos de actividades agrícolas de mayor importancia que son café y cacao, pero con muchas deficiencias especialmente baja producción acompañado de un bajo nivel de calidad.
- Las organizaciones de productores de café y cacao aún no están consolidados.

Recomendaciones

- Es importante continuar con el desarrollo de talleres de capacitación para fortalecer los conocimientos en planes de negocios de los productores en todos los sectores del ámbito del Distrito de Lalaquiz.
- Es importante dotar de las herramientas de gestión a las organizaciones de productores de café y cacao, con lo cual incrementarán su productividad en campo y deberán mejorar la calidad de sus productos.

- La autoridad local debe promover el desarrollo de capacidades de los productores de café y cacao del ámbito del distrito de Lalaquiz con la finalidad de fortalecer las organizaciones de agricultores.

VI. ANEXOS

Hoja 2: Aspectos técnicos

2. Aspectos técnicos de la producción			
Actividades Generales	Aspectos críticos para mejorar	Resultados obtenidos y consecuencias del mal manejo	Recomendaciones para la nueva campaña
Preparación del suelo			
Siembra			
Fertilización			
Labores culturales			
Control Fitosanitario			
Riego			
Cosecha			
Post-cosecha			
Si fuese necesario inserte filas			

Hoja 3: Análisis FODA

3. Análisis FODA	
Preguntas para el análisis FODA	Respuestas
¿Cuáles son nuestras principales ventajas o fortalezas para competir en este mercado?	1
	2
	3
	4
	5
¿Cuáles son nuestras principales desventajas o debilidades para competir en este mercado?	1
	2
	3
	4
	5
¿Qué oportunidades nos ofrece este mercado?	1
	2
	3
	4
	5
¿Qué riesgos hay en este mercado?	1
	2
	3
	4
	5
Si fuese necesario inserte filas	

Para clasificar las tareas utilice estos nombres y sus códigos y colores respectivos

Se recomienda usar "copy page" para poner estos nombres en su registro (columna 8)

Actividad General	Código
Infraestructura	1
Equipos y suministros	2
Preparación del suelo	3
Siembra e instalación del cultivo	4
Fertilización	5
Control fitosanitario	6
Alquiler del terreno	7
Labores culturales (deshierbos, podas)	8
Riego	9
Cosecha	10
Post-cosecha	11
Otros	12

IMPORTANTE

Puede cambiar los nombres de las Actividades Generales o reemplazar algunas de ellas por otros que considere más relevante.

Los códigos NO deben cambiarse. Si tiene una forma de clasificar donde hay más de 12 códigos póngase en contacto con nosotros.

Actividad General	Costo (S/.)	Participación (%)
Infraestructura	0,00	0%
Equipos y suministros	0,00	0%
Preparación del suelo	750,00	100%
Siembra e instalación del cultivo	0,00	0%
Fertilización	0,00	0%
Control fitosanitario	0,00	0%
Alquiler del terreno	0,00	0%
Labores culturales (deshierbos, podas)	0,00	0%
Riego	0,00	0%
Cosecha	0,00	0%
Post-cosecha	0,00	0%
Otros	0,00	0%
Costo total de producción	750,00	100%

Hoja 5: Oferta organización (*)

5. Oferta de la organización

IMPORTANTE:

1. Escriba solo en las celdas en blanco. Las celdas sombreadas con color se calculan automáticamente.
2. Debajo y al costado de cada cuadro hay indicaciones que siempre debe seguir.
3. Grabe su archivo con un nombre específico y conserve siempre la plantilla en blanco con su nombre original.
4. Si hay filas o columnas que no va a utilizar, no las elimine, solo ocúltelas.

Unidad de la producción kilos

→ Escriba la unidad, por ejemplo kilos, quintales, sacos x 50kg., etc.

En los siguientes cuadros debe poner la producción que se espera para 1 hectárea (estandar), desde el año en que se inicia la producción y los años sucesivos.

Producción estimada en 1 hectárea para el año 1 (kilos)														
Descripción	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	Total
	#N/A	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre		
														0
														0
														0
Total	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

En la columna "Descripción" ponga las calidades que corresponden a su producto. Si hubiese más de tres calidades, inserte filas. Esto debe hacerlo en todos los cuadros de abajo.

Recuerde, al insertar filas hágalo siempre ubicándose encima de "Total"

Al insertar filas no olvide copiar la fórmula de última columna "Total"

Producción estimada en 1 hectárea para el año 2 (kilos)														
Descripción	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	Total
	#N/A	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre		
0														0
0														0
0														0
Total	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Resumen de la producción estimada por años en kilos

Descripción	Años									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

En este cuadro debe poner los nombres de los socios y el área de sus plantaciones.

	Apellidos y Nombres	Área (has)			
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
	Total	0			

(*): El detalle de la plantilla se encuentra en el CD adjunto.

Hoja 7: Financiamiento (*)

7. Financiamiento

IMPORTANTE:

1. Escriba solo en las celdas en blanco. Las celdas sombreadas con color se calculan automáticamente.
2. Debajo y al costado de cada cuadro hay indicaciones que siempre debe seguir.
3. Grabe su archivo con un nombre específico y conserve siempre la plantilla en blanco con su nombre original.
4. Si hay filas o columnas que no va a utilizar, no las elimine, solo ocúlteas.

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019
TIPO DE PRÉSTAMO (% de la inversión necesaria)	0	0%	0%	0%	0%	0%
	1	30%	30%	30%	30%	30%
	2	40%	40%	40%	40%	40%
	3	50%	50%	50%	50%	50%
	4	60%	60%	60%	60%	60%
	5	70%	70%	70%	70%	70%
TASA DE INTERÉS EFECTIVA ANUAL						
PERIODO DE CAPITALIZACIÓN	1	1	1	1	1	1
	mensual	mensual	mensual	mensual	mensual	mensual
PERIODO DE GRACIA	MESES	MESES	MESES	MESES	MESES	MESES
PLAZO DE PAGO	MESES	MESES	MESES	MESES	MESES	MESES
GASTOS ADMINISTRATIVOS (%)						

Se asume que la entidad financiera podría ofrecer varias alternativas de préstamo que cubren un % de la inversión que necesita cada socio. Estos % se pueden cambiar según lo que ofrezca la entidad financiera.

Poner la tasa de interés en %.
Si tiene un periodo de capitalización diferente, póngase en contacto con nosotros

Poner el periodo de gracia en números. Es el periodo en que no se paga nada pero los intereses que se generan se capitalizan a la deuda principal.

Poner el plazo de los préstamos. Se entiende que cada año que pasa este plazo puede ser menor porque se está más cerca de la entrada en producción del cultivo y ya se tendrá ingresos
Es un % de las cuotas a pagar. Si no estuviera expresado en %, se debe de hacer el cálculo previo.

(*): El detalle de la plantilla se encuentra en el CD adjunto.

Hoja 8: Gastos de gestión (*)

8. Gastos de gestión y asesoría técnica

IMPORTANTE:

1. Escriba solo en las celdas en blanco. Las celdas sombreadas con color se calculan automáticamente.
2. Debajo y al costado de cada cuadro hay indicaciones que siempre debe seguir.
3. Grabe su archivo con un nombre específico y conserve siempre la plantilla en blanco con su nombre original.
4. Si hay filas o columnas que no va a utilizar, no las elimine, solo ocúltelas.

Presupuesto de gastos de gestión y asesoría técnica (AT)-Año 1

Descripción	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	Total
	#N/A	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	
Gerente												0,00
Asistente administrativo												0,00
Asesoría técnica												0,00
Comunicaciones												0,00
Viajes y viáticos												0,00
Movilidad												0,00
Fotocopias												0,00
Útiles de oficina												0,00
Otros												0,00
Total gastos de gestión y AT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Puede cambiar la "Descripción" de los gastos de gestión. Lo que está actualmente es un ejemplo.

Si fuese necesario insertar filas, hágalo siempre ubicándose encima de la fila "Total gastos de gestión"

Al insertar filas no olvide copiar la fórmula de última columna "Total"

Presupuesto de gastos de gestión y asesoría técnica-Todos los años

Descripción	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10
	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024
Gerente	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Asistente administrativo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Asesoría técnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Comunicaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Viajes y viáticos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Movilidad	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fotocopias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Útiles de oficina	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total gastos de gestión y AT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Este cuadro debe tener exactamente la misma cantidad de filas que el cuadro anterior del Año 1

Si fuese necesario insertar filas, hágalo siempre ubicándose encima de la fila "Total gastos de gestión"

Al insertar filas no olvide copiar las fórmulas de las columnas sombreadas con color canela, desde una fila anterior hacia abajo hasta antes de la fila "Total gastos de gestión y AT"

Para calcular los valores a partir del Año 2, haga un estimado considerando los valores del Año 1. Por ejemplo asuma una tasa de crecimiento de 10 % anual tal como está a manera de ejemplo.

(*): El detalle de la plantilla se encuentra en el CD adjunto.

Hoja 9: Ingresos (*)

9. Ingresos

IMPORTANTE:

1. Escriba solo en las celdas en blanco. Las celdas sombreadas con color se calculan automáticamente.
2. Debajo y al costado de cada cuadro hay indicaciones que siempre debe seguir.
3. Grabe su archivo con un nombre específico y conserve siempre la plantilla en blanco con su nombre original.
4. Si hay filas o columnas que no va a utilizar, no las elimine, solo ocúltelas.

Producción estimada por años en kilos										
Descripción	Años									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Producción total	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Este cuadro se calcula automáticamente

Si fuese necesario insertar filas, hágalo siempre ubicándose encima de la fila "Producción total"

Este cuadro debe tener exactamente el mismo número de filas que el cuadro de producción estimada para 1 hectárea del punto 5.Oferta organización

Al insertar filas no olvide copiar las fórmulas de las columnas sombreadas con color canela, desde una fila anterior hacia abajo hasta antes de la fila "Producción total"

Precios en soles por kilo

Descripción	Años									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024
0										
0										
0										

Este cuadro debe tener exactamente el mismo número de filas que el cuadro anterior "Producción estimada por años".

Si fuese necesario insertar filas, hágalo siempre ubicándose encima de la fila sombreada de color canela

Al insertar filas no olvide copiar las fórmulas de las columnas sombreadas con color canela desde una fila anterior hacia abajo hasta antes de la fila pintada con color canela.

Ingresos proyectados en soles										
Descripción	Años									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024
0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Este cuadro se calcula automáticamente

Si fuese necesario insertar filas, hágalo siempre ubicándose encima de la fila "Total ingresos"

Este cuadro debe tener exactamente el mismo número de filas que el cuadro anterior "Producción estimada por años".

Al insertar filas no olvide copiar las fórmulas de las columnas sombreadas con color canela, desde una fila anterior hacia abajo hasta antes de la fila "Total ingresos"

(*): El detalle de la plantilla se encuentra en el CD adjunto.

Hoja 10: Flujo de caja (*)

10. Flujo de caja

IMPORTANTE:

1. Escriba solo en las celdas en blanco. Las celdas sombreadas con color se calculan automáticamente.
2. Debajo y al costado de cada cuadro hay indicaciones que siempre debe seguir.
3. Grabe su archivo con un nombre específico y conserve siempre la plantilla en blanco con su nombre original.
4. Si hay filas o columnas que no va a utilizar, no las elimine, solo ocúlte las.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	Total
		2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024	
Ingresos												
Ventas		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Crédito (cultivo)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes de socios												
Cultivo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gestión y asesoría técnica (AT)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Adicional (extraordinario)*												0,00
Ingreso extraordinario**		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Egresos												
Presupuesto de insumos, mano de obra, maquinaria, otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de gestión y asesoría técnica		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Devolución del crédito		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costo del crédito		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Devolución del aporte de socios (cultivo+gestión y AT+adicional)												0,00
Devolución del ingreso extraordinario***												0,00
Impuesto a la renta		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Saldo del período	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Saldo acumulado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Este cuadro se calcula automáticamente, salvo las dos líneas en blanco donde se digitan los valores según las orientaciones dadas líneas abajo.

Impuesto a la renta												
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	
		2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024	
Coficiente pagos a cuenta		2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%

(*): El detalle de la plantilla se encuentra en el CD adjunto.

Hoja 11: Evaluación económica (*)

11. Evaluación económica

IMPORTANTE:

1. Escriba solo en las celdas en blanco. Las celdas sombreadas con color se calculan automáticamente.
2. Debajo y al costado de cada cuadro hay indicaciones que siempre debe seguir.
3. Grabe su archivo con un nombre específico y conserve siempre la plantilla en blanco con su nombre original.
4. Si hay filas o columnas que no va a utilizar, no las elimine, solo ocúltelas.

PARA LA ORGANIZACIÓN

Flujo de caja económico de la organización

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
		2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024
Ingresos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costos de Producción	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de gestión		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costos del crédito		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuesto a la renta		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ganancias del período	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ganancias acumuladas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

El valor resaltado en amarillo debe ser exactamente igual al valor del último saldo del flujo de caja que también está resaltado de amarillo

EVALUACION ECONOMICA

Indicadores de evaluación	Resultado
Rentabilidad alternativa	10%
VAN	0,00
TIR	#¡NUM!
Beneficio / Costo	#¡DIV/0!
Período de recuero	0,00

(*): El detalle de la plantilla se encuentra en el CD adjunto.

Hoja 12: Responsables de actividades

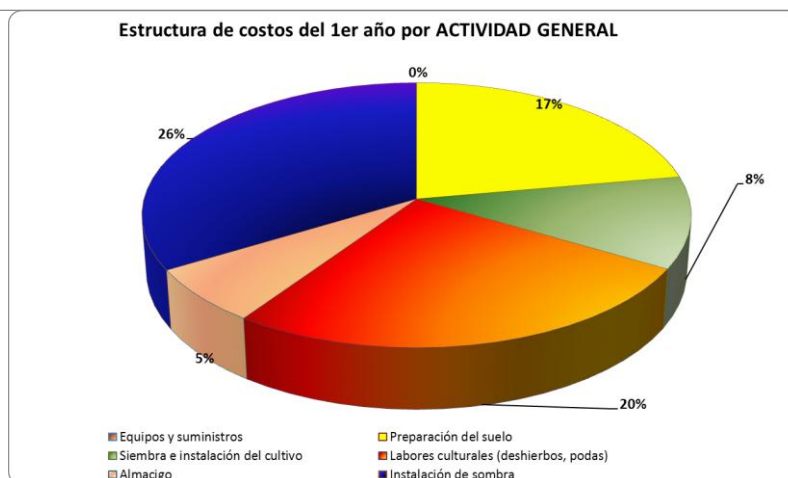
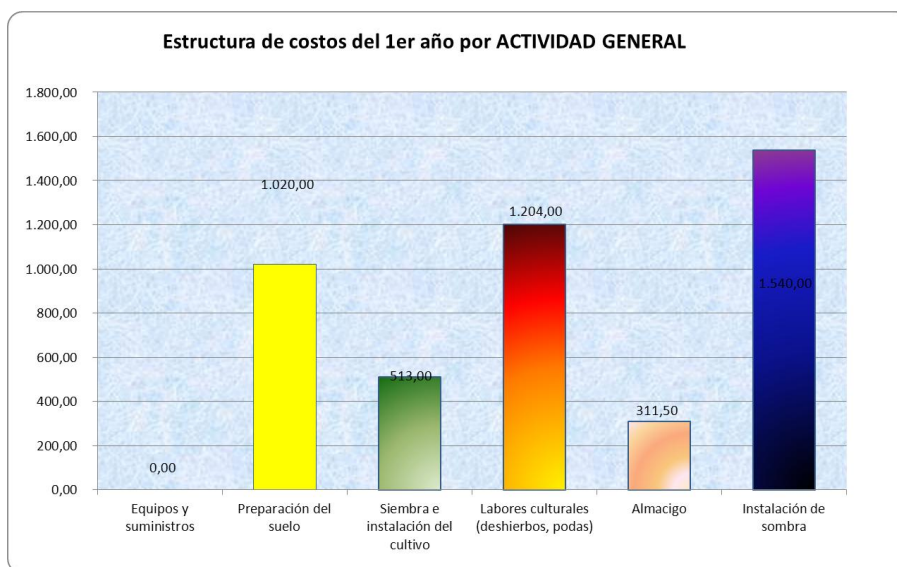
12. Aspectos de gestión y distribución de responsabilidades		
	Tareas a cumplir	Responsables
Gestión conjunta del financiamiento		
Compra conjunta de insumos		
Distribución de insumos		
Acceso a asesoría técnica		
Acopio de cosechas		
Venta conjunta		

b. PLANTILLA CULTIVO CACAO

Hoja 1: Año 1 (*)

Registro de Costos para 1 hectárea de:		Cacao							
		1er año							
Inicio de campaña (mes / año)		10	2011						
Fin de campaña (mes / año)		9	2012						
1	2	3	4	5	6	7	8		
Fecha	¿Qué tareas hice?	¿Qué recurso o insumo usé?	¿Cómo se mide el recurso o insumo que usé (unidad)?	¿Qué cantidad del recurso o insumo usé?	¿Cuánto cuesta la unidad del recurso o insumo que usé?	Costo por tarea (Soles)	Clasificación por Actividad General	Códigos	
Agosto	Roza y tumba	Peones	jornal	20	20,00	400,00	Preparación del suelo	3	
	Picacheo	Peones	jornal	15	20,00	300,00	Preparación del suelo	3	
	Shunteo	Peones	jornal	10	20,00	200,00	Preparación del suelo	3	
	Compra de material	Bolsas	Unidad	1500	0,03	37,50	Almacigo	12	
	Instalación de vivero	Peones	jornal	3	20,00	60,00	Almacigo	12	
	Preparación de substrato	Peones	jornal	2	20,00	40,00	Almacigo	12	
	Llenado de bolsas	Peones	jornal	4	20,00	80,00	Almacigo	12	
	Acomodado de bolsas	Peones	jornal	2	20,00	40,00	Almacigo	12	
	Compra y siembra de semilla de cacao	Semilla de cacao	Kilos	4,5	12,00	54,00	Almacigo	12	
	Diseño y trazado de terreno	Peones	jornal	6	20,00	120,00	Preparación del suelo	3	
	Compra de semilla	Plátano	Unidad	625	1,00	625,00	Instalación de sombra	13	
	Compra de semilla	Yuca	Unidad	2500	0,10	250,00	Instalación de sombra	13	
	Compra de semilla	Frijol de palo	Kilos	5	5,00	25,00	Instalación de sombra	13	
Setiembre	Poseo para sombra temporal_ Plátano	Peones	jornal	6	20,00	120,00	Instalación de sombra	13	
	Siembra de sombra temporal_ Plátano	Peones	jornal	3	20,00	60,00	Instalación de sombra	13	
	Siembra de sombra temporal_ yuca	Peones	jornal	6	20,00	120,00	Instalación de sombra	13	
	Siembra de sombra temporal_ Frijol de palo	Peones	jornal	3	20,00	60,00	Instalación de sombra	13	
	Poseo para siembra de cacao	Peones	jornal	6	20,00	120,00	Siembra e instalación del cultivo	4	
	Compra de abonos	Compost	Sacos	5,5	20,00	110,00	Fertilización	5	
	Compra de abonos	Roca Fosfórica	Sacos	2	35,00	70,00	Fertilización	5	
	Compra de abonos	Cal	Sacos	5,5	100,00	550,00	Control fitosanitario	6	
	Mescla de insumos	Peones	jornal	0,5	20,00	10,00	Fertilización	5	
	Primer abonamiento	Peones	jornal	2	20,00	40,00	Fertilización	5	
Noviembre	Instalacion a campo definitivo + abonamiento	Peones	jornal	13	21,00	273,00	Siembra e instalación del cultivo	4	
	Primer Deshierbo	Peones	jornal	12	20,00	240,00	Labores culturales (deshierbos, podas)	8	
	Siembra de cacao	Peones	jornal	6	20,00	120,00	Siembra e instalación del cultivo	4	
	Compra de material para injertar	Plástico	Metros	6	1,50	9,00	Labores culturales (deshierbos, podas)	8	
	Compra de material genético	Varas yemeras	Unidad	600	0,50	300,00	Labores culturales (deshierbos, podas)	8	
	Compra de cuchillo para injertar	Cuchillo	Unidad	25	1,00	25,00	Labores culturales (deshierbos, podas)	8	
	Compra de tijera de podar (bahco)	Tijera	Unidad	1	70,00	70,00	Labores culturales (deshierbos, podas)	8	
	Injertación	Peones	jornal	10	20,00	200,00	Labores culturales (deshierbos, podas)	8	
	Compra de abonos	Guano de isla	Sacos	0,5	65,00	32,50	Fertilización	5	
Abril	Compra de abonos	Sulfato de potas	Sacos	1	130,00	130,00	Fertilización	5	
	Segundo abonamiento	Peones	jornal	2	20,00	40,00	Fertilización	5	
	Segundo Deshierbo	Peones	jornal	12	20,00	240,00	Labores culturales (deshierbos, podas)	8	
	Comprade de abonos	Compost	Sacos	3	20,00	60,00	Fertilización	5	
	Mescla de insumos	Peones	jornal	0,5	20,00	10,00	Fertilización	5	
	agobio (poda de guia)	Peones	jornal	2	20,00	40,00	Labores culturales (deshierbos, podas)	8	
	Reijertación	Peones	jornal	4	20,00	80,00	Labores culturales (deshierbos, podas)	8	
	Poseo para siembra de sombra permanente	Peones	jornal	1	20,00	20,00	Instalación de sombra	13	
	Instalación de Sombra permanente_ (Guaba)	Peones	jornal	1	20,00	20,00	Instalación de sombra	13	
Julio	Tercer deshierbo	Peones	jornal	12	20,00	240,00	Labores culturales (deshierbos, podas)	13	
	compra de abonos	Guano de isla	sacos	0,5	65,00	32,50	Fertilización	5	
	compra de abonos	Roca Fosfórica	sacos	1,5	35,00	52,50	Fertilización	5	
	compra de abonos	Ecomaster	sacos	0,5	135,00	67,50	Fertilización	5	
	compra de abonos	sulfato de magr	kgr	1	9,00	9,00	Fertilización	5	
	compra de abonos	sulfato de zinc	kgr	1	8,00	8,00	Fertilización	5	
	compra de abonos	sulfato de cobre	kgr	1	12,00	12,00	Fertilización	5	
	compra de abonos	magnocal	Sacos	0,5	30,00	15,00	Fertilización	5	
	compra de abonos	compost	Sacos	5,5	20,00	110,00	Fertilización	5	
	mezcla de insumos	Peones	jornal	0,5	20,00	10,00	Fertilización	5	
	Tercer abonamiento	Peones	jornal	4	20,00	80,00	Fertilización	5	
Costo Total						6.037,50			

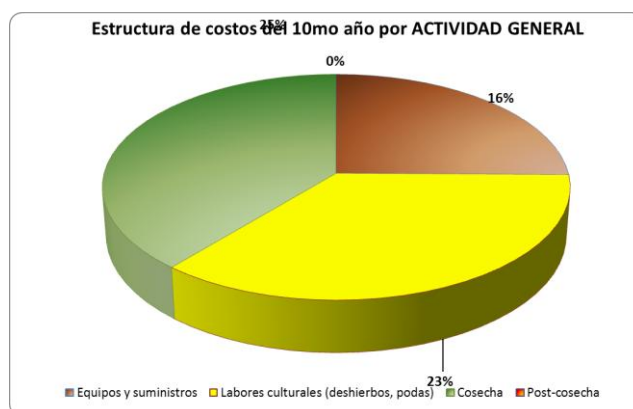
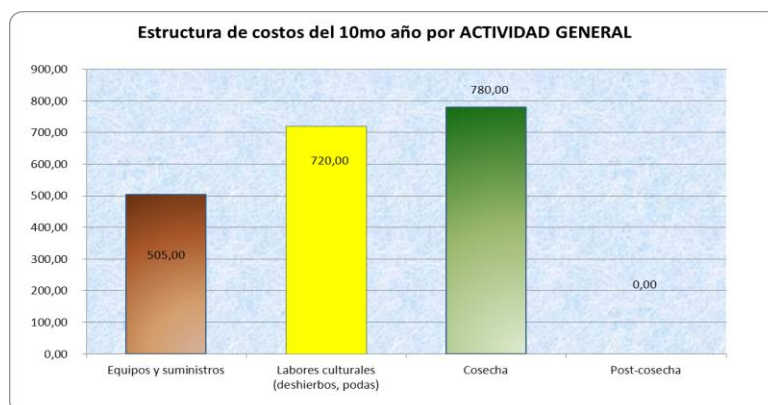
Estructura de costos del 1er año por Actividad General		
Actividad General	Costo (S/.)	Participación (%)
Infraestructura	0,00	0%
Equipos y suministros	0,00	0%
Preparación del suelo	1.020,00	17%
Siembra e instalación del cultivo	513,00	8%
Fertilización	899,00	15%
Control fitosanitario	550,00	9%
Alquiler del terreno	0,00	0%
Labores culturales (deshierbos, podas)	1.204,00	20%
Riego	0,00	0%
Cosecha	0,00	0%
Post-cosecha	0,00	0%
Almacigo	311,50	5%
Instalación de sombra	1.540,00	26%
Comercialización	0,00	0%
Costo total de producción	6.037,50	100%



(*): El detalle de la plantilla se encuentra en el CD adjunto.

Estructura de costos del 10mo año por Actividad General

Actividad General	Costo (S/.)	Participación (%)
Infraestructura	0,00	0%
Equipos y suministros	505,00	16%
Preparación del suelo	0,00	0%
Siembra e instalación del cultivo	0,00	0%
Fertilización	0,00	0%
Control fitosanitario	0,00	0%
Alquiler del terreno	0,00	0%
Labores culturales (deshierbos, podas)	720,00	23%
Riego	0,00	0%
Cosecha	780,00	25%
Post-cosecha	0,00	0%
Almacigo	0,00	0%
Instalación de sombra	0,00	0%
Comercialización	1.125,00	36%
Costo total de producción	3.130,00	100%



(*): El detalle de la plantilla se encuentra en el CD adjunto.

CRONOGRAMA DE PAGOS						
AÑOS	SALDO INICIAL	PRESTAMO	INTERES	AMORTIZ	SALDO FINAL	CUOTA
0	0,00	6.037,50	0,00	0,00	6.037,50	0,00
1	6.037,50	0,00	784,87	0,00	6.822,38	0,00
2	6.822,38	0,00	886,91	0,00	7.709,28	0,00
3	7.709,28	0,00	1.002,21	2.262,84	5.446,44	3.265,05
4	5.446,44	0,00	708,04	2.557,01	2.889,43	3.265,05
5	2.889,43	0,00	375,63	2.889,43	0,00	3.265,05
6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
			3.757,65	7.709,28		9.795,15

Hoja 13: Producción (*)

Producción de cacao											
	Años										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	
Producción por ha. "cacao en baba" (Kilos)			900,00	2.400,00	3.600,00	4.500,00	6.000,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00	39.900,00

(*): El detalle de la plantilla se encuentra en el CD adjunto.

Hoja 14: Ingresos (*)

Ventas												
Producto	Unidad	Años										Total
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
		2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024	
Cacao baba	Kilos	0,00	0,00	900,00	2.400,00	3.600,00	4.500,00	6.000,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00	39.900,00
Yuca	Kilos	0,00	15.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15.000,00
Plátano	Racimos	0,00	1.800,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.000,00

Precios de venta												
Producto	Unidad	Años										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
		2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024	
Cacao baba	Kilos	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Yuca	Kilos	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Plátano	Racimos	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00

Ingresos												
Producto	Unidad	Años										Total
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
		2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024	
Cacao baba	Kilos	0,00	0,00	2.250,00	6.000,00	9.000,00	11.250,00	15.000,00	18.750,00	18.750,00	18.750,00	99.750,00
Yuca	Kilos	0,00	7.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.500,00
Plátano	Racimos	0,00	14.400,00	1.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16.000,00
Total		0,00	21.900,00	3.850,00	6.000,00	9.000,00	11.250,00	15.000,00	18.750,00	18.750,00	18.750,00	123.250,00

(*): El detalle de la plantilla se encuentra en el CD adjunto.

B. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DEL TALLER A LOS PARTICIPANTES

Número de Participantes	Nombres y Apellidos	Nota del Nivel de Conocimiento Inicial	Nota del Nivel de Conocimiento Final
1	Teófilo García Guerrero	06	12
2	María García Huamán	07	12
3	Elvi Guevara Zurita	09	14
4	Orlando Huamán Coello	14	17
5	Eliaser Huamán Zurita	05	11
6	Javier Neira Huamán	10	12
7	José Congrado Huamán Coello	10	15
8	Imelda Saldaña Guevara	07	12
9	Teodoro Herrera Jibaja	05	12
10	Edicación García Ruiz	09	12
11	Esteban Huamán Jibaja	03	08
12	Felix Neira Peña	06	12
13	Juan Dionilo García Quinde	15	17
14	Asunción Ruiz Ruiz	06	13
15	Andrés Neira Huamán	07	12
16	José Valentín Neira Neira	08	12
17	Eduardo Neira Neira	12	12

Fuente: Elaboración del consultor.

C. LISTA DE ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

NOMBRE COMPLETO	DNI	LOCALIDAD	ORGANIZACIÓN
Alfredo Neyra Cruz	o3235026	Tunal	MDL
Altogracio García García	44871479	Cruz Alta	socio Canal ligaron
Ananias Huamán Santos	o3222668	Papayo	presidente Canal Lucumo
Andres Neyra Huamán	o3232064	La Laguna	presidente Cooperativa chuquisana
Asunción Ruiz Cruz	o3222300	Tunal	APAGROP
Audelio Renteria Jaime	o3235474	San Juan de los Guayaquiles	APROCAP
Calixto García Sánchez	o3222580	Papayo	presidente APAGROP
Carmelita Gonzales Coello	44078743	La Laguna	secretaria Canal alto Sandalique
Domitila Adrianzen Zurita	o3222374	Tunal	madres artesanas
Edicación García Ruiz	o3222100	La Laguna	APAGROP
Eduardo Neyra Neyra	42603134	Capasho	presidente Central Rondas
Elia Zurita Mejia	40130339	Tunal	MDL
Eliser Huamán Zurita	o3378915	Limonal	APAGROP teniente
Elvira García García	44224798	Limonal	socio de café
Elvy Guevara Zurita	80424094	Tunal	APAGROP
Esmelda Santos Cruz	43150374	La Laguna	socio de ronda
Esperanza Lopez Flores	o3230145	Guayaquil alto	socio de ronda
Esteban Herrera Jibaja	o3230200	Tunal	agente municipal
Fabian Guerrero Cordova	40170752	Maray Grande	locutor
Faustino Davalos García	o3235377	Maray Grande	APROCAP
Faustino García Flores	o3235644	Ullma	teniente
Felix Neyra Peña	45712281	Ambunique	-
Florencio Guerrero Peña	o3222518	Maray Grande	APAGROP
Franciso Huamán Cruz	o3230368	Suturumbe	teniente gobernador
Imelda Saldaña Guevara	o3235342	Tunal	APAGROP
Isidro Guerrero García	o3235693	Caraveli	APROCAP
Isidro Guevara Huamán	o3222280	Cruz Baja	agente
Javier Neyra Huamán	72507489	La Laguna	-
Jorge García García	42559130	Tunal	MDL
Jose Congrado Huamán Coello	44110133	La Laguna	artesano de bambú
Jose Encarnación Lopez Huamán	o3235763	Guayaquil alto	Canal Chasqueros
Jose Valentin Neyra Neyra	o3235995	Tunal	APAGROP/presidente rondas
Juan Dionilo García Quinde	o3222013	La Laguna	APAGROP
Lever Nelver Neyra Huamán	92119831	Tunal	MDL

Lister García Coello	80425806	San Lorenzo	MDL
Manuel Zurita Jimenez	o3230101	Arrayan	presidente Canal Sandalique
Maria Ernanda García Huamán	o3222552	Limal	_
Maria Flores Medina	_	Maray Grande	APAGROP
Nolberto Huamán Bermeo	o3235144	Papayo	APAGROP
Obdulio Guevara García	o3222478	Tunal	presidente APADROG
Orlando Huamán Coello	44110128	La Laguna	Cooperativa Chuquisana
Pablo Guerrero Sánchez	o3233068	La Laguna	presidente Canal San Nicolás
Pascual García Guerrero	o3222557	Tunal	tesoro Canal
Pascual Melendez Cruz	o3222145	Tunal	socio rondas
Renelmo Guerrero Roman	43115645	Tunal	MDL
Renelmo Neyra Peña	80423071	Ambuniqué	agente municipal
Rogelio Guerrero García	80421633	San Lorenzo	APAGROP San Lorenzo
Santos Moreto García	80421608	Tunal	APAGROP
Segundo Miguel Peña Peña	o3232867	Guayaquil alto	promotor de cacao
Telesforo Portocarrero Moreto	40420437	Tambo chico	presidente APAFA
Teodoro Herrera Jibaja	o3222019	Tunal	socio de CEPI-café
Teofilo García Guerrero	o3222212	Tunal	CEPI-café
Vitalina Palacios Rojas	45143494	Tunal	madres artesanas

Fuente: Elaboración propia.

D. CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN A LOS ASISTENTES



CERTIFICADO

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LALAQUIZ
Fondo de Estudios y Consultorías Belga Peruano FEC/CTB-APCI

La Municipalidad Distrital de Lalaquiz, hace entrega del presente certificado a:

Por su participación en el taller "Desarrollo de Planes de Negocio en Lalaquiz, Huancabamba". Realizado del 27 al 29 de enero del 2014 en Tunal, distrito de Lalaquiz, Provincia de Huancabamba, Departamento de Piura.

Lalaquiz, 29 de enero del 2014

ANTONIO F. HUAMÁN HUAMÁN
ALCALDE DE LALAQUIZ

TITO A. HERNANDEZ TERRONES
OPERADOR FEC/CTB-APCI



Agencia Belga de Desarrollo



Agencia Peruana de Cooperación Internacional

Fuente: Elaboración propia.