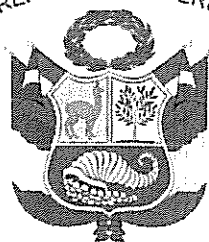


REPÚBLICA DEL PERÚ



**RESOLUCIÓN DIRECTORAL EJECUTIVA  
N° 077 -2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE**

Lima, 22 JUN. 2020

**VISTOS:**

El Informe Técnico N° 011-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL-DAB/SDC emitido por la Sub Dirección de Comercialización adosado al Memorando N° 452-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL-DAB de la Dirección de Abonos; el Informe Técnico N° 019-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL-OPP/UPS de la Unidad de Planificación y Seguimiento adosado al Memorando N° 750-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL-OPP de la Oficina de Planificación y Presupuesto y; el Informe Legal N° 087-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL/OAL de la Oficina de Asesoría Legal y;

**CONSIDERANDO:**

Que, por Decreto Supremo N° 997 se aprueba la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Agricultura, disponiéndose en la Segunda Disposición Complementaria Final la creación del Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural - AGRO RURAL, como una Unidad Ejecutora adscrita al Vice Ministerio de Agricultura, con la finalidad de promover el desarrollo agrario a través del financiamiento de proyectos de inversión pública en zonas rurales en territorios de menor grado de desarrollo económico;

Que, mediante Resolución Ministerial N° 0015-2015-MINAGRI se aprueba el Manual de Operaciones del Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural - AGRO RURAL, el cual establece, entre otros, su estructura orgánica y las funciones de cada uno de los órganos que lo conforman;

Que, en el artículo 10 del mencionado Manual de Operaciones se establece que la Dirección Ejecutiva es la máxima autoridad ejecutiva y administrativa; ejerce la representación legal ante las entidades públicas y privadas, nacionales o extranjeras, y es responsable de la conducción y supervisión de la gestión del Programa;

**SOBRE LOS FINES Y COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE DESARROLLO PRODUCTIVO AGRARIO RURAL – AGRORURAL EN SU NORMA DE CREACIÓN Y EN EL MANUAL DE OPERACIONES**

Que, el Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural - AGRO RURAL, se crea con la finalidad de promover el desarrollo agrario rural, a través del financiamiento de proyectos de inversión pública en zonas rurales en el ámbito agrario en territorios de menor grado de desarrollo económico, aprobados conforme a la normatividad vigente; se constituye como unidad ejecutora adscrita al Viceministerio de Agricultura del Ministerio de Agricultura y es responsable de articular las acciones relacionadas con la promoción del desarrollo agrario rural en el marco de los lineamientos de política establecidos por el Sector Agricultura; asimismo, se financia

exclusivamente con los recursos aprobados para las unidades ejecutoras del Ministerio de Agricultura que se incorporen a AGRO RURAL mediante fusión por absorción;

Que, el Manual de Operaciones de AGRORURAL en su artículo 3 estableció que su finalidad es promover el desarrollo agrario rural a través del financiamiento de programas rurales, proyectos de inversión pública y actividades en zonas rurales del ámbito agrario, y articular las acciones en territorios de menor grado de desarrollo económico;

Que, la misma norma menciona en sus artículos 4, 7 y 8 que AGRORURAL desarrolla sus actividades en zonas rurales a nivel nacional y entre las funciones generales se encuentra la de contribuir a la competitividad de la productividad agraria de los pequeños y medianos productores a través del fomento de la asociatividad, la adopción de tecnología agraria, entre otros; siendo su objetivo general el contribuir a la mejora de oportunidades económicas productivas de los pequeños y medianos productores agrarios en las zonas rurales; y uno de sus objetivos específicos es desarrollar capacidades productivas y de comercialización en los pequeños y medianos productores agrarios, para la gestión sostenible de agronegocios;

### **EL ORIGEN DE LA DIRECCIÓN DE ABONOS, SU NORMA DE CREACIÓN Y LAS FUNCIONES EN EL MANUAL DE OPERACIONES DE AGRORURAL**

Que, la actual Dirección de Abonos tiene su origen en la Ley N° 26857, Ley que crea el Proyecto Especial de Promoción de Aprovechamiento de Abonos provenientes de Aves Marinas, que en su artículo 3 menciona como objetivo, la extracción, procesamiento y comercialización del Guano de las Islas, como actividad empresarial subsidiaria del acuerdo con lo previsto en el Artículo 60 de la Constitución Política, con el objetivo de mejorar el acceso de los pequeños agricultores y comunidades campesinas y nativas a dicho insumo;

Que, el artículo 4 de la mencionada Ley, enumera sus funciones y atribuciones, siendo las principales las siguientes:

- a) Proponer, concertar y ejecutar Planes, Programas y Proyectos que posibiliten la modernización y mejora de la extracción, procesamiento y comercialización del guano de islas.
  - b) Efectuar la extracción y el procesamiento del guano de islas de acuerdo a su plan de trabajo institucional.
  - c) Comercializar el guano de islas y organizar su distribución en coordinación con las entidades competentes del sector agrario.
- (...)"

Que, el artículo 6 de la Ley N° 26857, establece que el presupuesto del Proyecto Especial será financiado con los ingresos que, por concepto de tasas y venta de bienes y prestación de servicios se recaude en el ejercicio de sus funciones, así como las transferencias que le realice el Tesoro Público;

Que, la acotada norma de creación señala que el Proyecto Especial denominado PROABONOS cumple un rol subsidiario del Estado, toda vez que no existía (situación que se mantiene hasta la fecha) un privado que satisfaga la demanda de guano de isla en el mercado y su carácter era netamente transitorio, hasta que se den las condiciones para su privatización conforme lo establece la Quinta Disposición Complementaria, Transitoria y Final;

Que, luego de la fusión por absorción del Proyecto Especial de Promoción de Aprovechamiento de Abonos a AGRORURAL como entidad absorbente dispuesto por Decreto Supremo N° 014-2008-AG, el Manual de Operaciones de AGRORURAL en su artículo 33 aprobado por Resolución Ministerial N° 0015-2015-MINAGRI establece que:

"La Dirección de Abonos es la responsable de ejecutar los procesos de recolección, procesamiento, transporte multimodal, distribución y comercialización del guano de las islas para el desarrollo de los pequeños y medianos agricultores, principalmente".

Que, además, el citado artículo del Manual de Operaciones, en sus literales a) y d) establece textualmente lo siguiente:

"(...)

La Dirección de Abonos tiene las siguientes funciones:

a) Planificar, conducir, organizar, ejecutar y supervisar los procesos de extracción, procesamiento, comercialización y distribución de guano de las islas;

(...)

d) Proponer el Plan Anual de Extracción y el Plan Anual de Comercialización de guano de las islas;

(...)"

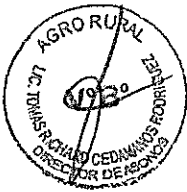


### RESPECTO AL INFORME TÉCNICO QUE SUSTENTA EL PLAN ANUAL DE COMERCIALIZACIÓN 2020 TOMANDO EN CONSIDERACIÓN EL MARCO NORMATIVO ANALIZADO

Que, la Dirección de Abonos a través de la Sub Dirección de Comercialización en su Informe Técnico N° 011-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL-DAB/SDC señala entre las conclusiones que sustenta su propuesta lo siguiente:



- Que el Plan de Comercialización 2020 cumple con la finalidad establecida en el artículo 60 de la Constitución, al realizar actividad empresarial subsidiaria pues AGRORURAL es la única entidad autorizada a comercializar el guano de isla;
- Que, el Plan Anual de Comercialización 2020, está desarrollado de acuerdo al Manual de Operaciones de AGRO RURAL, orientando mayoritariamente a los pequeños y medianos agricultores que se encuentran en los sub segmentos de agricultura familiar, familiar DZ y agricultor, con una participación del 64.16%;
- Que, para garantizar equidad en las condiciones de venta para los clientes del segmento agricultor, se ha hecho una distinción en relación a los rendimientos productivos entre las personas naturales y jurídicas que componían este segmento. Las personas jurídicas con rendimientos productivos a gran escala (empresas agro industriales), se trasladan al segmento agroindustria/transformación (no subsidiado) y aquellas personas naturales con rendimientos a mediana o baja escala y poseedores de áreas de cultivo mayores a 10 hectáreas, mantengan las condiciones de subsidio que el segmento agricultor familiar les confiere la Oficina de Asesoría Legal no ha considerado que la Dirección de Abonos para realizar la extracción de guano no recibe recursos por parte del MEF sino que se cubre con recursos propios de su venta y que durante años se han aprobado los mismos segmentos comerciales.
- Que se contempla la inclusión de una medida excepcional para la atención de los pequeños agricultores frente al impacto en la economía producto de las acciones adoptadas frente a la emergencia sanitaria decretada por el gobierno, las cuales pueden afectar a este grupo de beneficiarios de la actividad subsidiaria. Cabe precisar que esta acción se ejecutará una vez que el Ministerio de Agricultura aprobase y determine a los potenciales beneficiarios, y precise el monto de subsidio que se otorgaría a dicho sub segmento.



Que, asimismo, se advierte que la Dirección de Abonos ha establecido en su propuesta de Plan Anual de Comercialización 2020, los siguientes segmentos:



- **Segmento de agricultura familiar:** conformado por agricultores independientes o asociados dedicados a la agricultura familiar y/u orgánica, de subsistencia, intermedia o consolidada cuyas áreas de cultivo no exceden las 10 hectáreas. Este segmento goza de un precio preferencial y en función a las características de su atención, se subdivide en:



- a) Agricultura familiar: formado por aquellos agricultores que adquieren el producto a través de la sede central, son atendidos en los almacenes periféricos centrales y para efectos del trámite, se pueden presentar bajo las siguientes nominaciones:

- Pequeños Agricultores.
- Comunidades nativas y/o comunidades campesinas.
- Juntas de agricultores, juntas de usuarios, comisiones de regantes.
- Asociaciones de agricultores o productores, centrales y cooperativas agrícolas.
- A través de instituciones públicas de carácter nacional, regional y/o local, cuyos proyectos/planes benefician a los pequeños agricultores.
- A través de entidades de cooperación internacional, organizaciones sin fines de lucro (ONG) y organizaciones religiosas cuya actividad o proyecto esté relacionada con el apoyo a los pequeños agricultores.



- b) Agricultura familiar DZ (Direcciones Zonales): conformado por agricultores/productores que practican la agricultura familiar en sus diversas modalidades y realizan el trámite de adquisición y recojo en los locales designados en el ámbito de la Dirección Zonal respectiva, cumpliendo los requisitos establecidos.

- **Segmento agricultor:** formado por agricultores y personas naturales cuyas áreas cultivadas exceden las 10 hectáreas, no están considerados dentro de la agricultura familiar y obtienen rendimientos de producción a mediana escala.



- **Segmento agroindustria/transformación:** está formado por empresas, organizaciones y demás instituciones que utilizan el guano de las islas como insumo en sus formulaciones, con la finalidad de producir abonos orgánicos, los cuales comercializan en el mercado local o externo (empresas procesadoras) u organizaciones privadas (con actividades no afines a la agricultura) que adquieren el guano de las islas en sus proyectos de labor social en beneficio de los agricultores en su zona de influencia, así como aquellas organizaciones dedicadas a la agricultura convencional con rendimientos a mediana y gran escala.

- **Segmento exportación,** destinado a las personas naturales o jurídicas que adquieren el guano de las islas para exportarlo en su forma y presentación original (forma natural).

Que, respecto al Presupuesto a considerar en el Plan de Comercialización 2020, mediante Memorándum N° 128-2020-MINAGRI-DVIDIAR-AGRORURAL-DE/DAB, la Dirección de Abonos solicitó una modificación a su PIA por un monto de S/ 5'278,953.00 soles a fin de habilitar fondos para los actuales y nuevos CAS de dicha Dirección. Para el período mayo – diciembre 2020, el presupuesto a ejecutar estará compuesto de la siguiente manera y ascenderá a un total de S/ 23'497,983 soles:



Concepto	Monto S/
PIA	25,836,631.00
(+) Solicitud de modificación	5,278,953.00
PIM	31,115,584.00
(-) Ventas enero - abril	6,947,601.00
(-) Prestaciones no ejecutadas abril	670,000.00
<b>PPTO</b> may-dic	<b>23,497,983.00</b>

Presupuesto por ejecutar de mayo a diciembre 2020



Que, en cuanto al precio, la Dirección de Abonos menciona que se ha logrado mantener los precios del ejercicio 2019 y asignando una proporción 55% (Subvencionado) - 45% (No subvencionado) en las cuotas por grupo, lográndose de esta manera un valor de recaudación muy cercano (por exceso) a la Recaudación Total Estimada -RTE, para el volumen de guano a comercializar y donde la proporción de asignación para el grupo subsidiado es mayor que el grupo no subsidiado. Los precios y cantidades a comercializar se encuentran señalados en el siguiente cuadro:

Segmento	P. Unit. S/	TM	% en TM	Sub total	% en S/
Agricultura familiar	950.00	5,000.00	28.90%	4,750,000.00	20.17%
Agricultura familiar DZ	1,000.00	5,000.00	28.90%	5,000,000.00	21.24%
Agricultor	1,250.00	1,100.00	6.36%	1,375,000.00	5.84%
Agroindustria/transformación	1,635.00	2,504.00	14.47%	4,094,040.00	17.39%
Exportación	2,250.00	3,700.00	21.38%	8,325,000.00	35.36%
<b>Totales</b>		<b>17,304.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>23,544,040.00</b>	<b>100.00%</b>



Que, la Dirección de Abonos señala que, en el gráfico precedente se considera que el  $P_{\text{agricultor}}$  es menor que el  $C_{\text{total}}$  en almacén central ( $62.50 < 63.74$ ), es por ello que el segmento agricultor también está siendo subsidiado en parte para efectos del ejercicio 2020. Ante esta situación, y con las cuotas de segmento ya definidas, la proporción (en términos reales) del volumen de guano de las islas asignado al grupo subsidiado es de 64.16% contra 35.84% del grupo no subsidiado<sup>1</sup>;

#### DE LA NECESIDAD DE APROBAR EL PLAN ANUAL DE COMERCIALIZACIÓN 2020 CON EFICACIA ANTICIPADA

Que, la Dirección de Abonos a través de la Sub Dirección de Comercialización solicita se apruebe el Plan Anual de Comercialización 2020 con eficacia anticipada al primero de mayo del año en curso, fecha desde la cual se han calculado todos los parámetros del plan en función a la situación de emergencia y suspensión de actividades frente al COVID-19 y por marcar el inicio de las transferencias de guano tamizado desde la Sub Dirección de Extracción hacia la Sub Dirección de Comercialización.

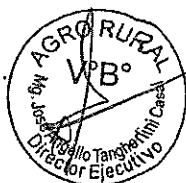
Que, el numeral 17.1 del artículo 17 del Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General aprobado por Decreto Supremo N° 0004-2019-JUS regula el tema de la eficacia anticipada y señala que:

#### “Artículo 17.- Eficacia anticipada del acto administrativo

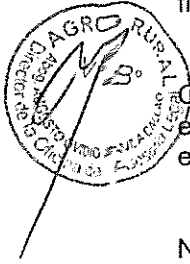
17.1 La autoridad podrá disponer en el mismo acto administrativo que tenga eficacia anticipada a su emisión, sólo si fuera más favorable a los administrados, y siempre que no lesione derechos fundamentales o intereses de buena fe legalmente protegidos a terceros y que existiera en la fecha a la que pretenda retrotraerse la eficacia del acto el supuesto de hecho justificativo para su adopción.

Que, en el presente caso se advierte que cabe aplicar la eficacia anticipada toda vez que no existe perjuicio alguno para los administrados, puesto que el precio final establecido en el Plan

<sup>1</sup> Es el denominado "subsidio por excepción" en el precio del segmento agricultor. Para efectos del plan de comercialización, en términos reales, este monto a subsidiar se tiene que sumar a los montos resultantes del segmento de agricultura familiar a fin de conocer el monto total real a subsidiar al final del ejercicio.



Anual de Comercialización 2020 es el mismo del año 2019, es decir no existe un incremento en el precio que pueda perjudicar o que se quiera aplicar en forma retroactiva a los consumidores finales;



Que, mediante Informe Legal N° 087-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL/OAL la Oficina de Asesoría Legal opina por la viabilidad legal del Plan Anual de Comercialización 2020 al encontrarse acorde a la normatividad especial y a los fines y objetivos institucionales, así como su entrada en vigencia con eficacia anticipada;

De conformidad con la Segunda Disposición Complementaria Final del Decreto Legislativo N° 997, modificado por la Ley N° 30048, y en uso de las facultades otorgadas mediante Resolución Ministerial N° 0015-2015-MINAGRI que aprueba el Manual de Operaciones del Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural – AGRO RURAL, y con el visto de la Dirección de Abonos, de la Sub Dirección de Comercialización, de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto y, la Oficina de Asesoría Legal;

**SE RESUELVE:**


**ARTÍCULO PRIMERO.- APROBAR** el Plan Anual de Comercialización de Guano de Isla para el Ejercicio Fiscal 2020 con eficacia anticipada al 1ro de mayo de 2020, propuesto por la Dirección de Abonos del Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural - AGRO RURAL que consta de cincuenta y siete (57) folios, los cuales forman parte integrante de la presente Resolución Directoral Ejecutiva.

**ARTÍCULO SEGUNDO.- NOTIFICAR** la presente Resolución Directoral Ejecutiva a la Dirección de Abonos.

**ARTÍCULO TERCERO.- DISPONER** la publicación de la presente Resolución en el portal institucional de la Entidad [www.agrorural.gob.pe](http://www.agrorural.gob.pe)

**REGISTRESE, PUBLIQUESE Y CUMPLASE.**



PROGRAMA DE DESARROLLO PRODUCTIVO  
AGRARIO RURAL - AGRO RURAL  
  
Mg. José Angello Tangherlini Casal  
Director Ejecutivo

CUT: 6705

# PLAN ANUAL DE COMERCIALIZACIÓN 2020

AGRO RURAL

DIRECCIÓN DE ABONOS

Dirección de Abonos  
Sub Dirección de Comercialización



Lima, mayo de 2020



- 1. Introducción..... 4
  - 1.1 Marco legal..... 4
  - 1.2 Objetivo general ..... 6
  - 1.3 Objetivos específicos..... 6
- 2. Del producto: "guano de las islas" ..... 7
  - 2.1 Propiedades del guano de las islas ..... 7
  - 2.2 Aspectos biológicos ..... 8
  - 2.3 Bondades del guano de las islas ..... 8
  - 2.4 Presentación del producto ..... 9
- 3. El mercado del guano de las islas ..... 10
  - 3.1 Mercado potencial ..... 11
  - 3.2 Segmentos de mercado..... 11
- 4. Consideraciones para el Plan de Comercialización ..... 13
  - 4.1 Volumen a comercializar. .... 13
  - 4.2 Precios de venta (P<sub>i</sub>)..... 14
  - 4.3 Cuotas de venta por segmento..... 15
  - 4.4 Parámetros del Plan de Comercialización 2020..... 15
  - 4.5 Asignación a DZ..... 16
  - 4.6 Actividades de promoción y difusión..... 17
  - 4.7 Seguimiento y evaluación al Plan de Comercialización..... 19
  - 4.8 Modificaciones al Plan de Comercialización..... 20
- 5. Acciones de comercialización del guano de las islas..... 20
  - 5.1 Almacenes periféricos centrales ..... 20
  - 5.2 Almacenes periféricos zonales ..... 22
  - 5.3 Comercialización en la sede central (Lima) ..... 24
  - 5.4 Comercialización en las Direcciones Zonales ..... 26
  - 5.5 Donaciones ..... 26
  - 5.6 Asignación de gastos operativos y de transporte..... 27
  - 5.7 Condiciones comerciales..... 28
- 6. Mecanismos de promoción y difusión del guano de las islas ..... 30
  - 6.1 Promoción y difusión desde la sede central..... 30
  - 6.2 Promoción y difusión desde las Direcciones Zonales ..... 31
  - 6.3 Charlas de capacitación técnica ..... 31
  - 6.4 Medios/herramientas a utilizar en la promoción y difusión ..... 31
  - 6.5 Plataformas digitales ..... 32







7. Acciones de control, seguimiento y supervisión ..... 33

    7.1 Acciones de supervisión previa al proceso. .... 33

    7.2 Acciones de supervisión durante el proceso ..... 34

    7.3 Acciones de supervisión posterior al proceso. .... 35

8. Procedimientos operativos. .... 37

    8.1 Procedimiento para las ventas en la sede central..... 37

    8.2 Procedimiento para las ventas en las Direcciones Zonales ..... 38

    8.3 Procedimiento para el despacho en almacén periférico central ..... 39

    8.4 Procedimiento para la suscripción de convenios. .... 39

9. Anexos ..... 41

    9.1 Reporte diario de ventas..... 41

    9.2 Reporte diario de despachos. .... 42

    9.3 Control de stocks..... 43

    9.4 Registro de ventas (facturación). .... 44

    9.5 Registro de ingresos..... 45

    9.6 Padrón de beneficiarios..... 46

    9.7 Guía para el registro de ventas en el Sisgea ..... 47

    9.8 Requisitos para la venta al segmento de agricultura familiar..... 52

    9.9 Requisitos para la venta al segmento agricultor..... 54

    9.10 Gastos operativos para las Direcciones Zonales ejercicio 2020. .... 55

    9.11 Productores a beneficiar y recaudación estimada 2020..... 56

    9.12 Ejecución presupuestal de gastos operativos y transporte de la SDC 2020..... 57

Tabla de cuadros

Cuadro 1: elementos nutritivos del guano de las islas..... 7

Cuadro 2: precios y cuotas de segmento para ejercicio 2020 ..... 16

Cuadro 3: principales ferias nacionales y macro regionales para el 2020. .... 18

Cuadro 4: cronograma de charlas técnicas a realizar en las Direcciones Zonales..... 19

Cuadro 5: almacenes periféricos centrales de la Dirección de Abonos ..... 21

Cuadro 6: almacenes periféricos centrales hábiles para el ejercicio 2020..... 22

Cuadro 7: almacenes periféricos zonales para el ejercicio 2020..... 23





## 1. Introducción

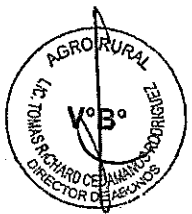
De acuerdo con el artículo 33° del Manual de Operaciones del programa AGRO RURAL, aprobado mediante Resolución Ministerial N° 0015-2015-MINAGRI, la Dirección de Abonos es responsable de ejecutar los procesos de recolección, procesamiento, transporte multimodal, distribución y comercialización del guano de las islas, para el desarrollo de los pequeños y medianos agricultores principalmente; asimismo, de conformidad a lo señalado en el artículo 35°, la Sub Dirección de Comercialización, tiene entre otras funciones, el formular e implementar el Plan Anual de Comercialización del guano de las islas.

El presente Plan Anual de Comercialización se enmarca en el plan Estratégico Sectorial Multianual 2015 – 2021, con el objetivo de hacer accesible el guano de las islas a los productores individuales y organizados como insumo clave para mejorar los rendimientos y calidad de los cultivos. Por esta razón, se plantea atender preferentemente a aquellos productores que practican la agricultura familiar, a fin de contribuir a la reducción de la pobreza y de la misma forma; con la finalidad de generar los recursos que permitan cumplir con nuestra labor subsidiaria, se atenderá a los sectores de agroindustria/transformación y exportación.

Para el ejercicio 2020, se ha suscitado una situación particular a consecuencia de la expansión del COVID-2019, lo que ha llevado al poder ejecutivo a dictar una serie de medidas que producirán un impacto notorio en la economía del país puesto que las cadenas productivas no operan en su real capacidad y la economía no presenta el dinamismo esperado. Consecuentemente, nuestros procesos de producción y comercialización de guano de las islas también se ven afectados al punto que la producción para este año ha disminuido en aproximadamente 9,784 toneladas (41% menos respecto del volumen inicial estimado), lo cual afecta directamente en la oferta del producto.

### 1.1 Marco legal

- Constitución política del Perú, artículo 60°, actividad empresarial subsidiaria.
- Ley N° 26857 que crea el proyecto especial de promoción del aprovechamiento de abonos provenientes de aves marinas.
- Decreto Supremo N° 036-2008-AG que modifica el plazo de la fusión, dispuesta en el Decreto Supremo N° 014-2008-AG, al 31 de marzo de 2009.
- Decreto Legislativo N° 997, ley de organización y funciones del ministerio de agricultura y que crea el programa de desarrollo productivo agrario rural – AGRO RURAL.
- Resolución Ministerial N° 0015-2015-MINAGRI, aprueban el Manual de Operaciones del programa de desarrollo productivo agrario rural – AGRO RURAL.





- Directiva General N° 005-2015-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE, que establece los procedimientos para la recepción y/o recuperación del recurso guano de las islas incautado por la policía nacional del Perú y el ministerio público.
- Decreto Supremo N° 086-2005-EF, exoneración del impuesto general a las ventas al guano de las islas.
- Ley N° 29546, que modifica y prorroga la vigencia de los apéndices I y II del TUO de la ley del impuesto general a las ventas e impuesto selectivo al consumo.
- Ley N° 30355 de la promoción y desarrollo de la agricultura familiar.
- Decreto Supremo 015-2016 MINAGRI que aprueba el reglamento de la ley de la promoción y desarrollo de la agricultura familiar.
- Ley N° 29966 que prorroga la vigencia de beneficios y exoneraciones tributarias.
- Decreto Supremo N° 014-2008-AG que aprueba la fusión de distintas entidades del MINAG, entre ellas PROABONOS a AGRO RURAL.
- Resolución Directoral Ejecutiva N° 269-2015-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE, que aprueba la Directiva General N° 008-2015-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE, que establece las normas y procedimientos para la operación y control del almacén de producción y los almacenes zonales de la Dirección de Abonos del programa de desarrollo productivo agrario rural – AGRO RURAL.
- Resolución Directoral Ejecutiva N° 300-2015-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE, aprueba la Directiva General N° 009-2015-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE, que establece el procedimiento para determinar el costo del guano de las islas por saco de guano procesado – producto terminado.
- NTP 311.299:2011 (actualizada 1016) fertilizantes. Guano de isla; elaborada por el comité técnico de normalización de fertilizantes y sus productos afines, donde se establece los requisitos que debe cumplir el guano de las islas usado como fertilizante.
- Decreto Supremo N° 007-2019-MINAGRI que aprueba el plan nacional de la agricultura familiar 2019-2021.
- Decreto Supremo N° 044-2020-PCM, publicado el 15 de marzo, mediante el cual se declara "Emergencia Sanitaria" a nivel nacional por el plazo de 15 días calendario, dictando medidas de prevención y control respecto al COVID-2019.
- Decreto Supremo N° 046-2020-PCM, publicado el 18 de marzo de 2020, mediante el cual se dispone la inmovilización social obligatoria de todas las personas en sus domicilios desde las 20:00 horas hasta las 5:00 horas del día siguiente.
- Decreto Supremo N° 051-2020-PCM que amplía por 13 días calendario el periodo de inmovilización social obligatoria declarado en el Decreto Supremo N° 044-2020-PCM, desde el 31 de marzo hasta el 12 de abril de 2020.
- Decreto Supremo N° 064-2020-PCM que amplía por 14 días calendario el período de inmovilización social obligatoria declarado en el Decreto Supremo N° 044-2020-PCM, desde el 13 de abril hasta el 26 de abril de 2020.
- Decreto Supremo N° 075-2020-PCM, que amplía por 14 días calendario el período de inmovilización social obligatoria declarado en el Decreto Supremo N° 044-2020-PCM, desde el 27 de abril hasta el 10 de mayo de 2020.





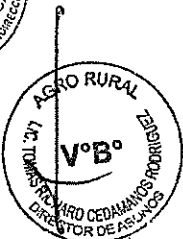
- Resolución Ministerial N° 239-2020-MINSA, que aprueba los “Lineamientos para la vigilancia de la salud de los trabajadores con riesgo a exposición de Covid 19”.
- Decreto Supremo N° 080-2020-PCM, que aprueba la reanudación de las actividades productivas en forma progresiva.

### 1.2 Objetivo general

A través del presente plan, lograr la accesibilidad del recurso guano de las islas a los productores individuales y organizados del territorio nacional como insumo clave para mejorar el rendimiento y la calidad de sus cultivos, en especial de aquellos que practican la agricultura familiar en sus 3 variantes: de subsistencia, intermedia y consolidada. Para ello, la Sub Dirección de Comercialización define, implementa y ejecuta acciones orientadas a la consecución de las metas establecidas a través de la satisfacción de la demanda de los diversos segmentos con una oferta y precios adecuados.

### 1.3 Objetivos específicos

- Lograr las metas establecidas por la Alta Dirección con relación a la atención de los segmentos definidos en el presente plan a través de una oferta consistente y una política de precios adecuada.
- Atender de manera eficiente y oportuna a actuales y nuevos consumidores de guano de las islas pertenecientes al grupo subsidiado que practican la agricultura familiar en especial, desde nuestros almacenes periféricos distribuidos a nivel nacional.
- Brindar capacitación y asesoría técnica a usuarios finales en las bondades, uso y aplicación del guano de las islas en los diferentes cultivos, así como sensibilizarlos en acciones que eviten la venta ilegal y adulteración del producto.
- Mejorar la eficiencia del uso del guano de las islas promoviendo la investigación y transferencia tecnológica en fertilización en convenio con instituciones públicas y privadas de reconocido prestigio.
- Implementar mecanismos y estrategias para la venta y distribución del guano de las islas; a fin de cumplir con las metas correspondientes al año fiscal en curso, contando con la flexibilidad para cambios o correctivos que aseguren el cumplimiento de las metas institucionales.
- Implementar procedimientos para la formulación, el trámite y posterior suscripción de convenios, a los cuales se realizará un seguimiento en su ejecución.
- Definir y ejecutar las acciones de control necesarias para el cumplimiento de los objetivos organizacionales a través de labores de supervisión de los procesos antes, durante y después del desarrollo de los mismos.





## 2. Del producto: "guano de las islas"

De acuerdo a la Norma Técnica Peruana NTP 311.299:2011<sup>1</sup>, en el numeral 4.1, se define al guano de las islas o guano de aves marinas como: "el producto proveniente de las deyecciones de aves guaneras y restos de aves que se acumulan en las islas y puntas del litoral peruano". En tal sentido, podemos afirmar que el guano de las islas es un recurso natural renovable, producido por las aves guaneras cuyo hábitat son las islas y puntas del litoral peruano, siendo un abono orgánico con alto contenido de nutrientes para ser utilizado en la agricultura.

### 2.1 Propiedades del guano de las islas

Las propiedades físicas y químicas del guano de las islas, están definidas según lo dispuesto en los capítulos 5 y 6 de la Norma Técnica Peruana NTP 311.299:2011. Estas propiedades se validan con los resultados de los análisis realizados antes y durante la campaña de extracción en las islas o puntas por un laboratorio de análisis de suelos, plantas, aguas y fertilizantes acreditado. Entre las propiedades físicas y químicas más relevantes, tenemos las siguientes:

#### Propiedades físicas:

- Polvo de granulación uniforme.
- Color gris amarillento verdoso.
- Con fuerte olor a vapores amoniacales.
- Contenido de humedad entre 16% a 22%.

#### Propiedades químicas:

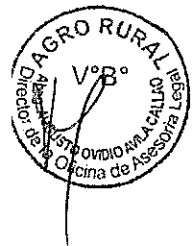
- Presencia de macro elementos, elementos secundarios y micro elementos que se constituyen en los principales elementos nutritivos del producto. En el cuadro 1 se muestran dichos elementos.

Elemento	Símbolo/ Fórmula	Contenido %	Contenido (ppm)
<b>Macroelementos</b>			
Nitrógeno	N	Mín. 10%	
Fósforo	P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	Mín. 10%	
Potasio	K <sub>2</sub> O	Mín. 2%	
<b>Elementos secundarios</b>			
Calcio	CaO		Presencia
Magnesio	MgO		Presencia
Azufre	S		Presencia

Elemento	Símbolo/ Fórmula	Contenido %	Contenido (ppm)
<b>Microelementos</b>			
Hierro	Fe		Presencia
Zinc	Zn		Presencia
Cobre	Cu		Presencia
Manganeso	Mn		Presencia
Boro	B		Presencia
Molibdeno	Mo		Presencia
Cloro	Cl		Presencia

Cuadro 1: elementos nutritivos del guano de las islas

<sup>1</sup> La presente Norma Técnica Peruana establece los requisitos que debe cumplir el guano de las islas utilizado como





## 2.2 Aspectos biológicos

El guano de las islas aporta materia orgánica a los suelos, la cual es utilizada como sustrato alimenticio de hongos y bacterias benéficas, rica en flora microbiana, la cual se configura como millones de laboratorios biológicos que por acción de sus jugos gástricos y enzimas realizan la transformación de sustancias complejas a formas más simples. Este proceso bioquímico se conoce como “mineralización de la materia orgánica” mediante la cual los productos orgánicos se transforman a productos inorgánicos, que es la forma como las plantas toman los nutrientes (gráfico N° 1) y mediante la “humificación” se forman sustancias húmicas. La intensa actividad microbiana que se realiza en un suelo que contiene materia orgánica, le confiere la acepción que “el suelo tiene vida”.

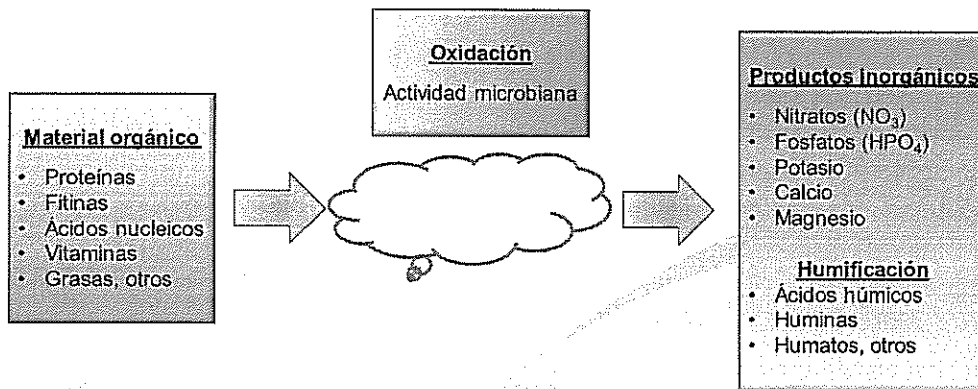


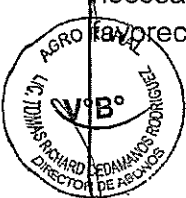
Gráfico 1: mineralización de la materia orgánica.

## 2.3 Bondades del guano de las islas

Por su contenido nutricional, el guano de las islas, es un abono orgánico natural, completo y mejorador del suelo, ideal para el crecimiento, desarrollo y producción de cosechas orgánicas, con muy buenos resultados en frutales, hortalizas, leguminosas, cereales, agroindustriales entre otros. Dichas aseveraciones se sustentan con los estudios que se vienen realizando en el marco del Convenio de Cooperación Interinstitucional N° 030-2019-MINAGRI-INIA/J, que tiene por finalidad realizar estudios técnicos con los cultivos antes mencionados.

Entre las bondades del guano de las islas, tenemos las siguientes:

- Mejorador de suelos; por el aporte de materia orgánica, tiene la capacidad de mejorar las propiedades físicas, químicas y biológicas en el suelo, en consecuencia, mejora la fertilidad natural del suelo haciéndolo más productivo.
- Abono orgánico; por el aporte de los nutrientes mayores, secundarios y menores en las plantas hace que se presente un buen crecimiento, desarrollo y producción de cosechas en cantidad y calidad por lo que considerado un abono orgánico completo.
- Los contenidos de nitrógeno, fósforo y potasio, hacen del guano de las islas un elemento valioso para el desarrollo de los cultivos puesto que el nitrógeno es necesario para el crecimiento de la planta y la formación de las hojas; el fósforo favorece la floración en muchas plantas y la formación de frutos y el potasio es





esencial para que las raíces de las plantas crezcan más y puedan alcanzar mayor territorio.

- Producción orgánica; el guano de las islas, cuenta con la certificación orgánica para ser usado en el abonamiento en cultivos diversos que lo requieran.
- Mejora el rendimiento de los cultivos; por el contenido de los elementos nutricionales que la planta necesita, ha permitido obtener buenos rendimientos de los cultivos de pan llevar.
- Presenta sinergismo; Al realizar mezclas de guano de las islas con diferentes abonos se genera efectos de sinergia, que ayudan a mejorar la fertilización en forma conjunta, como también de manera independiente, esta propiedad al ser aplicada por los agricultores permitirá mejorar sus cosechas y/o mejorar el suelo con el tipo a abono a usar.

El guano de las islas ofrece sus bondades para una agricultura orgánica, obteniendo frutos sanos para una alimentación saludable, contrarrestando los efectos negativos por mal uso de fertilizantes químicos.

#### 2.4 Presentación del producto

Para efectos de comercialización, la presentación del producto guarda concordancia con lo descrito en el acápite 9.1 de la NTP 311.299:2011 y el registro de la propiedad industrial: certificado N°00243599 vigente hasta el 22 de noviembre de 2026.

El guano de las islas es un producto peruano que se comercializa bajo una sola presentación: sacos de polipropileno laminados de color crema, con un peso aproximado de 50 kilos, el que contiene guano tamizado. Las características del empaque son las siguientes:

#### DIRECCIÓN DE ABONOS

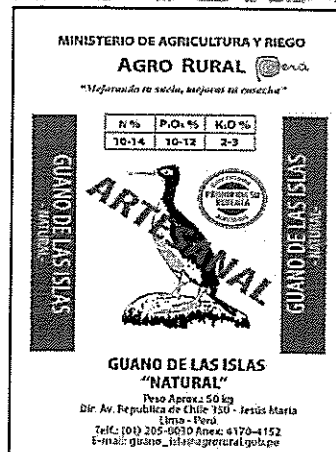
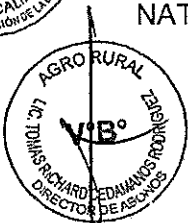


Imagen 1: saco de guano de las islas

- Bandas laterales de color verde con la inscripción “GUANO DE LAS ISLAS – NATURAL”.





- En la parte superior, los datos de la entidad: MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO, AGRO RURAL y la información del contenido de los nutrientes N, P, K.
- En la parte central, la figura del ave emblemática (guanay) y la palabra ARTESANAL en letras de color rojo en forma diagonal descendente.
- En la parte inferior, la inscripción "GUANO DE LAS ISLAS "NATURAL", donde se detalla, además, el peso aproximado y los datos de contacto de la entidad.
- Sello con la inscripción "Comercialización exclusiva por AGRO RURAL, PROHIBIDA SU REVENTA"<sup>2</sup>.
- Marca Perú en la zona superior derecha al lado de la inscripción "Agro Rural".
- En la parte superior, lleva adosada la etiqueta con el respectivo código QR.

### 3. El mercado del guano de las islas

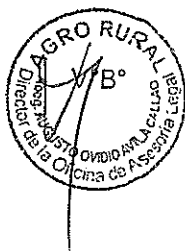
El Ministerio de Agricultura y Riego recibe el mandato del estado, mediante la Ley N° 26857 (creación de PROABONOS) que en su artículo 3º, tiene como objetivo encargarse de la extracción, procesamiento y comercialización del guano de las islas, como actividad empresarial subsidiaria de acuerdo con lo previsto en el artículo 60<sup>3</sup> de la constitución política, con la finalidad de mejorar el acceso de los pequeños agricultores y comunidades campesinas y nativas a dicho insumo.

Existe actualmente un marco legal que orienta las acciones de las organizaciones del estado a mejorar la calidad de vida de la familia rural y superar la pobreza en este segmento de la agricultura en pequeña escala. Así lo establece el Decreto Supremo N° 015-2016-MINAGRI, a través del cual se aprueba el reglamento de la ley N° 30355, Ley de Promoción y Desarrollo de la Agricultura Familiar; la estrategia nacional de la agricultura familiar 2015 – 2021 y la estrategia nacional de seguridad alimentaria y nutricional 2013 – 2021 aprobadas mediante Decreto Supremo DS N° 009-2015-MINAGRI.

En atención al mandato establecido y considerando que para garantizar la operación productiva subsidiaria se hace necesario incorporar actores que permitan financiar dicha operación, la institución establece 2 grupos claramente definidos de usuarios en su mercado objetivo. Estos son:

<sup>2</sup> Se precisa que la prohibición de la reventa es a nivel nacional.

<sup>3</sup> Artículo 60° de la Constitución Política del Perú, el Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de empresa. Sólo autorizado por ley expresa, el Estado puede realizar subsidiariamente actividad empresarial directa o indirecta, por razón de alto interés público o de manifiesta conveniencia nacional. La actividad empresarial, pública o no pública, recibe el mismo tratamiento legal.







- a) **Los pequeños y medianos agricultores a nivel nacional** (grupo subsidiado) que practican la agricultura familiar con rendimientos productivos a baja escala<sup>4</sup>, quienes gozan de condiciones de subsidio en los precios de venta.
- b) **Los productores que practican la agricultura convencional con rendimientos productivos a mediana y gran escala** y también las empresas de transformación y exportación (grupo comercial). Este grupo contribuye a financiar las operaciones productivas y equiparan el efecto subsidiario del primer grupo.

### 3.1 Mercado potencial

La agricultura orgánica es amigable con el medioambiente, pues mejora el uso y manejo del agua, del suelo y la diversidad biológica, a la vez que genera beneficios económicos, sociales y divisas al Perú. Nuestro país tiene un gran potencial orgánico por ser mega diverso y poseer condiciones agroecológicas favorables para la producción orgánica.

Según cifras del ministerio de agricultura y riego (MINAGRI – 2018)<sup>5</sup>, el país cuenta con una superficie de 571,880 hectáreas dedicadas a la agricultura orgánica, de las cuales, 429,627.74 están certificadas y 95,226.69 en transición, representando el 7.37% de los 7 millones de hectáreas agrícolas en el ámbito nacional. Más de 103,000 peruanos se dedican a la producción orgánica en 23 regiones del país.

### 3.2 Segmentos de mercado

Con la finalidad de poder establecer un equilibrio entre el volumen de guano de las islas a ofrecer a los grupos que componen el mercado objetivo y lograr una recaudación que permita financiar la totalidad del presupuesto operativo, se han definido segmentos de mercado con características diferenciadas en función a: la dimensión de las áreas de cultivo, el tipo de agricultura que se practica (familiar, orgánica, convencional, de transformación y exportación) y la escala de rendimiento obtenido.

Esta segmentación busca establecer condiciones comerciales diferenciadas para financiar apropiadamente las actividades del proceso productivo. La creación, incorporación, modificación o re asignación de los segmentos o de un nuevo segmento se hace a solicitud de la Dirección de Abonos y en función a la situación general o particular que se desea afrontar a fin de cumplir con el logro de los objetivos institucionales. Los segmentos definidos para el ejercicio 2020 son los siguientes:

**3.2.1 Segmento de agricultura familiar:** conformado por agricultores independientes o asociados dedicados a la agricultura familiar de subsistencia, intermedia o consolidada o con características orgánicas cuyas áreas de cultivo no exceden

<sup>4</sup> El rendimiento a baja o gran escala está directamente relacionado con el uso intensivo o no de tecnología en las labores agrícolas. Un rendimiento de baja escala implica muy poco o uso nulo de tecnología.

<sup>5</sup> Fuente: Estadísticas de producción Orgánica Nacional 2018, SPO-DIAIA-SENASA-2019.





las 10 hectáreas. Este segmento goza de un precio preferencial y en función a las características de su atención, se subdivide en:

A. Agricultura familiar: formado por aquellos agricultores que adquieren el producto a través de la sede central, son atendidos en los almacenes periféricos centrales y para efectos del trámite, se pueden presentar bajo las siguientes nominaciones:

- Pequeños Agricultores.
- Comunidades nativas y/o comunidades campesinas.
- Juntas de agricultores, juntas de usuarios, comisiones de regantes.
- Asociaciones de agricultores o productores, centrales y cooperativas agrícolas.
- A través de instituciones públicas de carácter nacional, regional y/o local, cuyos proyectos/planes benefician a los pequeños agricultores.
- A través de entidades de cooperación internacional, organizaciones sin fines de lucro (ONG) y organizaciones religiosas cuya actividad o proyecto esté relacionada con el apoyo a los pequeños agricultores.

B. Agricultura familiar DZ (Direcciones Zonales): conformado por agricultores/productores que practican la agricultura familiar en sus diversas modalidades y realizan el trámite de adquisición y recojo en los locales designados en el ámbito de la Dirección Zonal respectiva, cumpliendo los requisitos establecidos.

3.2.2 **Segmento agricultor**: formado por agricultores y personas naturales cuyas áreas cultivadas exceden las 10 hectáreas, no están considerados dentro de la agricultura familiar y obtienen rendimientos de producción a mediana escala.

3.2.3 **Segmento agroindustria/transformación**: está formado por empresas, organizaciones y demás instituciones que utilizan el guano de las islas como insumo en sus formulaciones, con la finalidad de producir abonos orgánicos, los cuales comercializan en el mercado local o externo (empresas procesadoras) u organizaciones privadas (con actividades no afines a la agricultura) que adquieren el guano de las islas en sus proyectos de labor social en beneficio de los agricultores en su zona de influencia, así como aquellas organizaciones dedicadas a la agricultura convencional con rendimientos a mediana y gran escala.

3.2.4 **Segmento de exportación**, destinado a las personas naturales o jurídicas que adquieren el guano de las islas para exportarlo en su forma y presentación original (forma natural).

La atención de estos tres segmentos se realiza desde los almacenes periféricos centrales.





#### 4. Consideraciones para el Plan de Comercialización

Con la finalidad de hacer cada vez más accesible el guano de las islas a los productores a nivel nacional, las operaciones de venta se realizarán a través de la sede central y las 19 Direcciones Zonales con que cuenta Agrorural.

Con la promulgación de los Decretos de Supremos: 044-2020-PCM, 046-2020-PCM, 051-2020-PCM, 064-2020-PCM, 075-2020-PCM y 080-2020-PCM<sup>6</sup>, se ha producido una situación por excepción que ha afectado directamente la cadena productiva, haciendo que la cantidad estimada de guano tamizado a entregar por la Subdirección de Extracción se vea disminuida debido a la paralización temporal de actividades.

Para el logro de los objetivos propuestos, en este capítulo se analizan y muestran los valores de las variables más representativas relacionadas con el proceso de venta y distribución, como son: el volumen a comercializar, los precios de venta asignados a cada segmento, la cuota de guano de las islas que se asignará a cada uno de ellos y la recaudación total esperada. De manera complementaria, se muestran los cronogramas de asistencia a ferias y charlas de capacitación técnica que la Sub Dirección de Comercialización propone como parte de sus funciones.

##### 4.1 Volumen a comercializar.

Es la cantidad de toneladas de guano de las islas tamizado que se comercializa durante cada ejercicio y se compone de las siguientes variables:

- Stock inicial (SI) de guano tamizado disponible (para la venta) del ejercicio anterior en todos los almacenes, más
- La cantidad estimada de guano tamizado a suministrar por la Sub Dirección de Extracción durante el ejercicio actual a través del Plan de Extracción, menos
- La cantidad estimada de guano tamizado que quedará como stock final (SF) disponible del ejercicio actual en todos los almacenes.

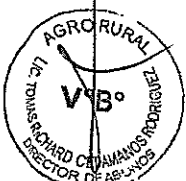
Finalmente, el volumen a comercializar viene dado por:

$$V_{\text{comercializar}} = SI_{\text{ejercicio anterior}} + V_{\text{plan de extracción}} - SF_{\text{ejercicio actual}}$$

Para el ejercicio fiscal 2020, de acuerdo a lo calculado en el informe técnico 011-2020-MINAGRI-AGRO RURAL/DAB/SDC, el volumen a comercializar será:

$$V_{\text{comercializar}} = 17,304 \text{ TM.}$$

<sup>6</sup> Decretos que declaran la emergencia sanitaria en el país, así como el período de inmovilización social, las medidas a tomar, la respectiva prórroga del período y la reanudación de las actividades productivas.





#### 4.2 Precios de venta (P<sub>v</sub>).

Los precios a fijar en cada ejercicio se basan en los precios del año anterior y tomando como referencia el costo total calculado según la Directiva General 009-2015<sup>7</sup>. Estos valores pueden verse afectados por: el comportamiento comparativo de la recaudación anual en el sector agro exportador, diferencias sustanciales en el tipo de cambio con relación al dólar norteamericano del ejercicio anterior, variaciones sustanciales en los índices de precios al consumidor (IPC) o por disposiciones emanadas desde la Alta Dirección para la atención de situaciones de excepción. En función a estos factores, los precios pueden incrementarse o mantenerse. De existir algún incremento, este será planteado por la Dirección de Abonos.

La política de precios que se aplica para efectos del presente plan, tiene diferentes características en función al segmento al cual van dirigidos y toman como punto de comparación el costo total del producto (C<sub>total en almacén central</sub>) calculado de acuerdo a la directiva descrita en el párrafo anterior.

Así, para cada segmento se tiene lo siguiente:

- a) Precio agricultor familiar (P<sub>agricultor familiar</sub>): este precio se aplica a aquellos agricultores pertenecientes al segmento de agricultura familiar (sub segmento agricultura familiar) y está subsidiado en parte ya que nominalmente en valor es menor que el costo total de producción del guano puesto en el almacén periférico central. Este precio cumple lo siguiente:

$$P_{\text{agricultor familiar}} < C_{\text{total en almacén central}}$$

- b) Precio agricultor familiar DZ (P<sub>agricultor familiar DZ</sub>): se aplica a aquellos agricultores que pertenecen al segmento de agricultura familiar (sub segmento agricultura familiar DZ), que realizan la adquisición en los almacenes periféricos de las Direcciones Zonales. Al igual que el precio anterior, también está subsidiado en parte, pero en adición, lleva subsidiado en parte, además, el costo del flete desde el almacén periférico central hasta el almacén periférico DZ (C<sub>flete al almacén DZ</sub>). Este precio cumple lo siguiente:

$$P_{\text{agricultor familiar DZ}} < (C_{\text{total en almacén central}} + C_{\text{flete al almacén DZ}})$$

- c) Precio agricultor (P<sub>agricultor</sub>): dado que este precio se aplica en aquellos agricultores con área de cultivo considerable (mayor a 10 Ha.), el precio al menos debe cubrir los costos totales de producción<sup>8</sup>.

$$P_{\text{agricultor}} \approx C_{\text{total en almacén central}}$$

7 Aprobada con Resolución Directoral Ejecutiva N° 300-2015-MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL-DE.

8 Tal como se ha definido, el precio del segmento agricultor debe igualar al costo total, pero, para efectos prácticos, el precio de venta es menor que el costo total porque dicho precio se fijó en el año 2017 (cuando el costo era menor) y desde entonces se ha mantenido ya que un incremento podría generar conflictos sociales producto del descontento. En consecuencia, se ha generado un "subsidio por excepción".





- d) Precio agroindustrial/transacción ( $P_{\text{agroindustrial/transacción}}$ ): este precio está dirigido a aquellas empresas que utilizan nuestro producto como insumo para un nuevo producto o se dedican a la agricultura convencional con rendimientos productivos a mediana y gran escala. El precio establecido para este segmento es mayor que el costo total del producto puesto en el almacén central ya que debe ayudar a cubrir la diferencia producida por el subsidio en los precios de agricultura familiar, es decir,

$$P_{\text{agroindustrial/transacción}} > C_{\text{total en almacén central}}$$

- e) Precio exportación ( $P_{\text{exportación}}$ ): aplicable en el segmento exportador y al igual que el precio de transformación, debe contribuir a cubrir la diferencia generada producto del subsidio a los precios del segmento de agricultura familiar, es decir, debe ser mayor que el costo total de producción del producto puesto en el almacén central.

$$P_{\text{exportación}} \gg C_{\text{total en almacén central}}$$

#### 4.3 Cuotas de venta por segmento.

La cuota de venta por segmento, es la cantidad total de guano de las islas que se estima vender en cada segmento de clientes definidos en el acápite 3.2. Para efectos del plan anual, se realiza un cálculo inicial, el cual sirve como punto de partida para las operaciones de venta. Con el transcurrir del ejercicio, estas cuotas pueden modificarse atendiendo las prioridades o necesidades propias de la institución o por decisiones de la Alta Dirección. Para el cálculo de las cuotas, se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Que el volumen conjunto a comercializar en los segmentos de agricultura familiar y agricultura familiar DZ, debe ser mayor que el conjunto de los otros tres segmentos. Es decir:

$$(V_{\text{agricultura familiar}} + V_{\text{agricultura familiar DZ}}) > (V_{\text{agricultor}} + V_{\text{agroindustrial/transacción}} + V_{\text{exportación}})$$

- Que, en la medida de lo posible, la participación porcentual de cada segmento para el ejercicio actual sea similar a la participación del ejercicio anterior.

#### 4.4 Parámetros del Plan de Comercialización 2020

Dado que se han definido varios segmentos de mercado con condiciones diferenciadas, corresponde a cada uno de ellos un precio determinado en función a las siguientes variables:

- Volumen de guano de las islas tamizado a comercializar en toneladas en el ejercicio ( $V_{\text{comercializar}}$ ).
- Cuota por segmento asignada en toneladas ( $CS_i$ ).
- Recaudación total esperada (RTE) en función al presupuesto institucional de apertura previamente aprobado en soles que proviene de los recursos directamente recaudados (RDR). Para efectos del presente ejercicio, el presupuesto contra el cual se compara la RTE será el que resulte por ejecutar de mayo a diciembre de 2020.





Para efectos de cálculo, se deben verificar las siguientes fórmulas:

$$V_{\text{comercializar}} = \sum_1^n CSi$$

$$RTE = \sum_1^n CSi * Pi = PIA_{RDR} = PPTO_{\text{may-dic}}$$

En nuestro caso, para definir los parámetros del Plan Anual de Comercialización del ejercicio 2020, tenemos los siguientes valores:

- $V_{\text{comercializar}} = 17,304 \text{ TM}$ .
- De acuerdo a lo consignado en el informe técnico 011-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL-DE/DAB/SDC, el monto de recaudación total para el período mayo – diciembre 2020, será de 23'500,000.00 soles<sup>9</sup>.
- Mediante memorándum 062–2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL/DAB de fecha 20 de enero (el cual contenía el informe técnico 02-2020 MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL/DAB/SDC), se comunicó a la Oficina de Administración el costo total por saco de guano de las islas del ejercicio 2019.
- De la información recogida en el informe técnico 011-2020-MINAGRI-AGRORURAL/DAB/SDC, se concluyó que para el ejercicio 2020, se mantienen vigentes los precios del ejercicio 2019.

Para establecer las cuotas por segmento, se realizó un proceso iterativo en el que se combinaron las variables precio y volúmenes estimados por segmento. El resultado de cada iteración, nos arrojó un monto de recaudación. El proceso de iteración culminó cuando el valor de recaudación igualó o superó el valor del RTE<sub>2020</sub> y además se validó el cumplimiento de las condiciones descritas en los acápites 4.2 y 4.3.

**Finalmente, las cuotas asignadas a cada segmento y los precios establecidos para el ejercicio 2020 son los siguientes:**

Segmento	P. Unit. S/	TM	% en TM	Sub total	% en S/
Agricultura familiar	950.00	5,000.00	28.90%	4,750,000.00	20.17%
Agricultura familiar DZ	1,000.00	5,000.00	28.90%	5,000,000.00	21.24%
Agricultor	1,250.00	1,100.00	6.36%	1,375,000.00	5.84%
Agroindustria/transformación	1,635.00	2,504.00	14.47%	4,094,040.00	17.39%
Exportación	2,250.00	3,700.00	21.38%	8,325,000.00	35.36%
<b>Totales</b>		<b>17,304.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>23,544,040.00</b>	<b>100.00%</b>

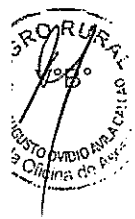
Cuadro 2: precios y cuotas de segmento para ejercicio 2020

#### 4.5 Asignación a DZ.

Las cantidades de guano de las islas a transferir a cada Dirección Zonal se calculan en función de:

- Los datos del histórico de ventas del ejercicio anterior.

<sup>9</sup> Este monto resulta de: 25'836,631.00 + 5'278,953.00 – 6'947,601.00 – 670,000.00 = 23'497,983.00





PERÚ

Ministerio de Agricultura y Riego



- El pronóstico de demanda estimada para el ejercicio actual.
- El análisis de lo sucedido en cada región en el ejercicio anterior.

A partir de estos considerandos, la Sub Dirección de Comercialización establece los volúmenes a distribuir a cada Dirección Zonal en base al presupuesto operativo aprobado en el PIA asignado a la Dirección de Abonos y a partir de los volúmenes estimados de venta que cada Dirección Zonal incluyó en su informe anual correspondiente al ejercicio 2019.

Para el presente ejercicio, debido a la disminución en la oferta de producto originada por la suspensión de actividades, el cálculo para la asignación a cada Dirección Zonal se hará en forma proporcional a los volúmenes de venta estimados para el año 2020 y aproximando dichos valores a números múltiplo de 30 toneladas, que es la capacidad comercial de los vehículos de transporte. Es así que el valor total a asignar a las DZ será de 5,000 TM con una diferencia de +/- 5%.

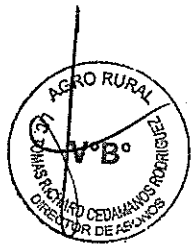
En el anexo 9.10 se muestran los volúmenes a entregar a cada almacén periférico zonal.

#### 4.6 Actividades de promoción y difusión.

Como parte de las labores a ejecutar durante el ejercicio anual, la Sub Dirección de Comercialización lleva a cabo una serie de actividades destinadas a ampliar el universo de pequeños y medianos agricultores que conocen o utilizan adecuadamente el producto en beneficio propio y de sus familias. Dichas actividades se manifiestan a través de:

- Participación en ferias: con la finalidad de dar a conocer el origen, propiedades y bondades del guano de las islas en las cuales, la participación de la Sub Dirección obedece a una iniciativa propia o a solicitud del ente rector. Esta participación puede ser a nivel local, regional o nacional.
- Charlas técnicas: dirigidas a pequeños y medianos productores individuales o asociados y organizaciones relacionadas con la labor agrícola y que hagan uso del recurso guano de las islas en sus labores de abonamiento a fin de contribuir con las buenas prácticas de fertilización.

4.6.1 **Cronograma de participación en ferias para el año 2020:** se ha previsto la participación de la Dirección de Abonos en las principales ferias nacionales y macro regionales para el año 2020 con la finalidad de acercar el conocimiento sobre el uso y bondades del guano de las islas en pro de una agricultura familiar y orgánica. La relación de ferias se muestra en el cuadro 3.





Nº	Dirección Zonal	Provincia	Distrito	Nombre del evento	Mes	Fecha	Nº días
1	Huanuco	Huanuco	Kichki	XVIII feria campesina de la agrobiodiversidad Muru Raymi	Junio	21 al 22	2
2	Lima	Lima	Surco	Salón del cacao y chocolate Perú 2020	Julio	16 al 19	4
3	Cajamarca	Cajamarca	Cajamarca	Feria Regional Fongal	Julio	24 al 29	6
4	Junín	Huancayo	Huancayo	Feria Nacional Agropecuario - Yauris 2020	Julio	24 al 31	8
5	Junín	Chanchamayo	Pichanaki	XXI Festival nacional del café	Agosto	23 al 25	3
6	Huancavelica	Acobamba	Acobamba	Feria Agropecuaria del trueque	Setiembre	12 al 15	4
7	Lima	Lima	Surco	Expoalimentaria	Set- Oct.	30 al 2	3
8	Lima	Huaral	Huaral	Feria Agropecuaria	Octubre	25 al 30	6
9	Tumbes	Zarumilla	Zarumilla	Festival de la ciruela	Noviembre	14	1
10	Tacna	Tacna	Sama	Feria Agropecuaria, industrial y artesanal	Noviembre	25 al 27	3

Cuadro 3: principales ferias nacionales y macro regionales para el 2020.

4.6.2 **Cronograma de charlas técnicas para el año 2020:** de modo similar, se ha establecido un cronograma de charlas técnicas dirigidas a los productores, asociaciones, cooperativas y juntas de usuarios que practican la agricultura familiar en sus 3 modalidades<sup>10</sup> en el ámbito de las Direcciones Zonales. Estas charlas de capacitación están orientadas a explicar el uso y las bondades del guano de las islas en los cultivos más representativos de cada región y con alto impacto en la cadena agro exportadora de cada Dirección Zonal de acuerdo a los reportes emitidos por la Sociedad de Comercio Exterior (Comex). Para el ejercicio 2020, se ha definido el siguiente cronograma de charlas de capacitación:

10 De acuerdo a lo establecido en el acápite 2.2 del plan nacional de agricultura familiar 2019-2021, las modalidades son: agricultura familiar de subsistencia (AFS), agricultura familiar intermedia (AFI) y agricultura familiar consolidada (AFC).







N°	Región	Distrito	Mes	Fechas				Cultivo Prioritario	Cultivo alternativo
1	Piura	Chulucanas	Febrero		6	7	8	Mango	Plátano
2	Lambayeque	Motupe	Febrero	26	27	28		Limón	Maracuya
3	Ancash	Pampas grande	Marzo	11	12	13	14	Tara	Palto
4	Huánuco	Tingo María	Agosto	27	28			Te	Cacao
5	Ucayali	Pucallpa	Agosto			29	30	Camu camu	
6	Tacna	La yarada	Setiembre	3	4			Aceituna	
7	Moquegua	Moquegua	Setiembre			5		Palto	
8	Arequipa	Majes	Setiembre				6 7	Páprika	
9	Cajamarca	Asunción	Setiembre	23	24	25		Chirimoya	
10	Ayacucho	Ayacucho	Octubre	7	8			Tuna	
11	Apurímac	Abancay	Octubre			9		Kiwicha	
12	Cusco	Urubamba	Octubre				10 11	Maíz amiláceo	
13	Puno	Lampa	Octubre	21	22	23		Quinua	
14	Tumbes	Pampas de Hospital	Noviembre	7	8			Banano	
15	La Libertad	Poroto	Noviembre			9		Lúcuma	
16	La Libertad	Moche	Noviembre				10 11	Arándano	
17	Madre de Dios	Puerto maldonado	Noviembre	21	22	23		Carambola	
18	San Martín	Lamas	Diciembre	9	10	11		Cacao	

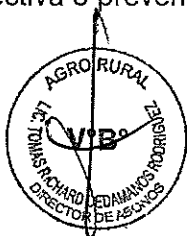
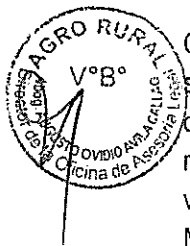
Cuadro 4: cronograma de charlas técnicas a realizar en las Direcciones Zonales.

Cada charla incluye la capacitación en labores de abonamiento hasta de 2 cultivos representativos. El cultivo prioritario se obtuvo del reporte de Comex y el cultivo alternativo se coordina oportunamente con el responsable de cada Dirección Zonal, por lo que a medida que se va cumpliendo el cronograma, se actualiza la información.

Cabe precisar que los cronogramas de asistencia a ferias y charlas de capacitación, han sido reprogramados considerando el estado de inmovilización y aislamiento social decretados por el gobierno. Cuando se anuncie la finalización de dicho estado o la reanudación de las actividades, estos cronogramas se reactivarán, pero manteniendo vigentes los protocolos de seguridad y salubridad establecidos en la Resolución Ministerial 239-2020-MINSA o hasta recibir una indicación en contrario.

#### 4.7 Seguimiento y evaluación al Plan de Comercialización.

El mecanismo a emplear para el seguimiento y evaluación al Plan de Comercialización se hace mensualmente a través de los informes de gestión que la Sub Dirección de Comercialización eleva a la Dirección de Abonos (como máximo al quinto día útil del mes siguiente). Este informe consigna además de la data estadística, el avance y cumplimiento de los cronogramas y demás actividades declaradas en el presente plan, así como aquellas acciones que se puedan implementar a consecuencia de una acción correctiva o preventiva con un alcance a corto o mediano plazo.





Asimismo, como parte de las labores de seguimiento y evaluación, se revisan los valores obtenidos en cada mes y se comparan con los declarados en el cronograma de ejecución presupuestal de los gastos operativos y transporte de la Sub Dirección de Comercialización, ingresos por venta de guano tamizado y las metas registradas en el aplicativo Ceplan v.01 correspondientes al año 2020. En el anexo 9.11 y 9.12 se muestra dicha información.

#### 4.8 Modificaciones al Plan de Comercialización.

Según lo descrito en el párrafo anterior, se realiza el seguimiento y se evalúa el plan con el fin de evitar desviaciones o alteraciones a la marcha regular del mismo; sin embargo, durante el desarrollo, pueden presentarse situaciones que escapen al control de esta Sub Dirección: casos de fuerza mayor, desastres naturales que ameriten acciones extraordinarias, o disposiciones de la Alta Dirección en función a la coyuntura, que impliquen la toma de acciones que conlleven a realizar alguna modificación en el plan.

Es menester de la Sub Dirección de Comercialización proponer las acciones que permitan incorporar la(s) modificación(es) al plan original a fin de lograr el cumplimiento de los objetivos propuestos. Aun cuando no se definan plazos ni fechas, cualquier modificación al plan será notificada oportunamente a través de la Dirección de Abonos.

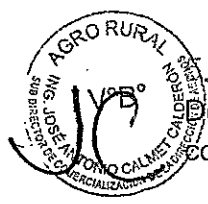
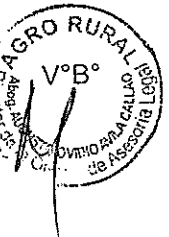
Para realizar el trámite de modificación, la Sub Dirección de Comercialización (luego del seguimiento y evaluación mensual), elabora un informe técnico a través del cual sustenta la necesidad de modificar las cuotas por segmento con la finalidad de mantener el equilibrio financiero entre la recaudación esperada y el valor del PIA<sub>RDR</sub> que permitan cumplir las metas y objetivos operacionales. Este informe se eleva desde la Dirección de Abonos hacia la unidad de Planificación y Presupuesto, quien, con su visto bueno, lo deriva a la Oficina Legal, quien, a su vez, emite el respectivo informe, elabora la Resolución Directoral Ejecutiva y la eleva para la firma de la Dirección Ejecutiva.

#### 5. Acciones de comercialización del guano de las islas

En este capítulo se describen los mecanismos y acciones que la Sub Dirección de Comercialización desarrolla durante el proceso de venta del guano de las islas, así como los entes que intervienen en el proceso.

##### 5.1 Almacenes periféricos centrales

De acuerdo a la directiva relacionada a las normas y procedimientos para la operación y control del almacén de producción y los almacenes periféricos de la Dirección de





Abonos<sup>11</sup>, los almacenes de productos terminados son áreas seleccionadas bajo criterios y técnicas adecuadas, a cargo de la Sub Dirección de Comercialización destinados a la custodia del guano de las islas como producto terminado hasta su despacho definitivo hacia el cliente o Direcciones Zonales para su comercialización y venta.

Estos almacenes se ubican -en la medida de lo posible-, en los lugares más próximos al punto de extracción y recolección y en las cercanías de un puerto o muelle de descarga, razón por la cual, pueden ser de carácter temporal. En función al lugar de extracción elegido para cada campaña, el Plan Anual de Comercialización indicará cuáles serán utilizados en cada una de ellas; del mismo modo, se definirá un almacén alternativo en previsión de algún evento de fuerza mayor.

La relación de almacenes periféricos centrales de la Dirección de Abonos son los siguientes:

N°	Almacén	Ubicación			
		Dirección	Distrito	Provincia	Región
1	Salaverry	Carretera Trujillo Salaverry Km. 1.8	Salaverry	Trujillo	La Libertad
2	La Puntilla	Carretera Pisco Paracas Km. 19.5	Paracas	Pisco	Ica
3	San Juan	Panamericana sur Km. 490	Marcona	Nazca	Ica
4	Chimbote	Malecón Grau N° 519	Chimbote	Santa	Ancash
5	Supe	Jr. Callao 200	Supe	Barranca	Lima
6	Punta Coles	Reserva Punta Coles	Ilo	Ilo	Moquegua

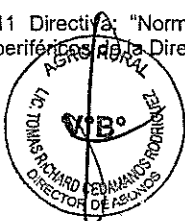
Cuadro 5: almacenes periféricos centrales de la Dirección de Abonos

Estos almacenes movilizan el producto terminado y cuentan con personal responsable para las labores de ingreso y salida del producto, el registro de los movimientos en el sistema y un responsable de escanear los códigos QR al momento del despacho a clientes.

Desde estos almacenes se hace la entrega a los clientes que se apersonan para el recojo y la distribución hacia los almacenes periféricos ubicados en las Direcciones Zonales.

**Para el ejercicio 2020, los almacenes periféricos centrales hábiles para las labores de almacenamiento y distribución, serán los siguientes:**

11 Directiva: "Normas y procedimientos para la operación y control del almacén de producción y los almacenes periféricos de la Dirección de Abonos – AGRO RURAL", aprobada con RDE N°269-2015





N°	Almacén	Ubicación			
		Dirección	Distrito	Provincia	Región
1	Salaverry	Carretera Trujillo Salaverry Km. 1.8	Salaverry	Trujillo	La Libertad
2	La Puntilla	Carretera Pisco Paracas Km. 19.5	Paracas	Pisco	Ica
3	San Juan	Panamericana sur Km. 490	Marcona	Nazca	Ica
4	Supe	Jr. Callao 200	Supe	Barranca	Lima

Cuadro 6: almacenes periféricos centrales hábiles para el ejercicio 2020

### 5.2 Almacenes periféricos zonales

De acuerdo a la Directiva General N° 008-2015-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE<sup>12</sup>, los almacenes periféricos son áreas externas a la sede central de cada entidad, seleccionadas bajos criterios técnicos adecuados; destinados a la conservación y custodia de los bienes adquiridos hasta su disposición final. En el caso de la Dirección de Abonos, están destinados a la custodia y conservación de bienes corrientes, de capital y guano de las islas.

En concordancia con el Manual Operativo de AGRO RURAL, las Direcciones Zonales son órganos desconcentrados, responsables de ejecutar los procesos técnicos, operativos y administrativos, entre otros, de la distribución del guano de las islas en sus respectivos ámbitos de intervención.

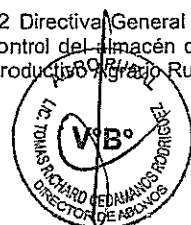
Con la finalidad de brindar facilidades a los pequeños agricultores, AGRO RURAL cuenta con almacenes periféricos desconcentrados (almacenes zonales) que a su vez sirven como puntos de venta de guano de las islas en la jurisdicción de las Direcciones Zonales. Estos almacenes se ubican en la medida de lo posible en lugares de fácil acceso donde se haya detectado concentración de demanda.

### DIRECCIÓN DE ABONOS

A fin de realizar una gestión adecuada para la distribución del guano de las islas, las Direcciones Zonales deben contar en su ámbito de acción con uno o más almacenes apropiados para el desarrollo de las labores. Para ello, dichos almacenes deben reunir las condiciones mínimas siguientes:

- Contar con un documento que sustente el uso del espacio físico, a través de un contrato de arrendamiento, convenio de cooperación, acta de entendimiento o documento que indique la posesión de la propiedad (ficha de inscripción en registros públicos, testimonio, contrato de compra venta con firma legalizada o sentencia judicial que acredite la titularidad del bien). El período de vigencia descrito en dicho documento debe ser al menos por un ejercicio fiscal.
- Buenas condiciones de iluminación natural y artificial.
- Local cercado con muros perimétricos de preferencia construidos con material noble.

12 Directiva General N° 08-2015-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE, Normas y procedimientos para la operación y control del almacén de producción y los almacenes periféricos de la Dirección de Abonos del Programa de Desarrollo Productivo Agro Rural - AGRO RURAL





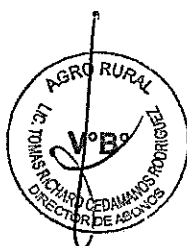
- Seguridad y vigilancia para las instalaciones y el producto terminado.
- Puertas de acceso para facilitar las operaciones de carga y descarga.
- Espacio adecuado y techado donde resguardar el producto terminado de cualquier evento climatológico.
- Contar con los servicios básicos: electricidad, agua y desagüe.

El cumplimiento cabal de estas condiciones permitirá que nuevos locales puedan ser incorporados dentro de la relación de almacenes periféricos hábiles como también a la póliza de seguro patrimonial que la institución tiene contratada. En la medida de lo posible, el funcionamiento de estos locales debe ceñirse al calendario de abonamiento de los cultivos en la zona de influencia a fin de darles un funcionamiento temporal que contribuya a racionalizar los gastos de operación. El trámite queda a cargo del Director Zonal dentro de su ámbito geográfico.

La relación de los almacenes periféricos zonales hábiles para el ejercicio 2020, se muestra en el cuadro 7:

Amazonas		Cusco		Lambayeque	
1	Bagua grande	1	Pichari baja	1	Ferreñafe
2	Lonya grande	2	Quillabamba	Lima	
3	Moyobamba	3	Kimbirí	1	Huaral
Ancash		4	San Sebastián	2	Canta
1	Huaraz	Huancavelica		3	Cañete
Apurímac		1	Acobamba	Moquegua	
1	Abancay	Huánuco		1	Moquegua
2	Andahuaylas	1	Pillcomarca	2	Puquina
3	Chincheros	2	Uchiza	3	Omate
Arequipa		3	Pucallpa	Pasco	
1	Calem	4	Tocache	1	Villarica
2	Cocachacra	Junín		2	Pasco
3	Corire	1	Huancayo	Piura	
4	Cotahuasi	2	Perené	1	Morropón
5	Camaná	3	San ramón	Puno	
6	Zamacola	4	Mazamari	1	Juliaca
Ayacucho		5	Rio negro	Tacna	
1	Huamanga	6	Pichanaki	1	Tarata
2	Santa Rosa	7	San Martín de Pangoa	2	Candarave
Cajamarca		La Libertad			
1	Baños del inca	1	Huamachuco		
2	Jaen	2	Julcán		
		3	Otuzco		
		4	Santiago de Chuco		

Cuadro 7: almacenes periféricos zonales para el ejercicio 2020.





Las operaciones que se realizan en los almacenes periféricos están enmarcadas en la Directiva General N° 008-2015-MINAGRI-DVDIAR-AGRO RURAL-DE, relacionada a las normas y procedimientos para la operación y control de los almacenes periféricos de la Dirección de Abonos. Cada almacén está a cargo de un almacenero, el cual es designado por el Director Zonal a través de un documento formal. Tiene como responsabilidad directa la recepción, almacenamiento y despacho del producto terminado y sus respectivos registros en el sistema.

El responsable de supervisar al almacenero es el administrador de la Dirección Zonal. En ese sentido, debe revisar y visar: el Kardex valorizado, los reportes emitidos por el almacenero y los informes periódicos que emita la Dirección Zonal a la Dirección de Abonos y a la Oficina de Administración.

5.3 Comercialización en la sede central (Lima)

La comercialización del guano de las islas desde la sede central está dirigida a los clientes de los segmentos de agricultura familiar, agricultor, transformación o exportación que adquieren más de 5 toneladas métricas (100 sacos) de producto y todas ellas son atendidas desde los almacenes periféricos principales.

A efectos de canalizar apropiadamente los trámites para la venta, la Sub Dirección de Comercialización define mecanismos como herramientas de gestión a través de los cuales se contribuye al cumplimiento de las metas y objetivos definidos en el Plan de Comercialización. Estos mecanismos son:

5.3.1 **Ventas directas:** estas ventas son coordinadas directamente con el personal de la oficina en la sede central, donde luego de validarse y cumplirse los requisitos establecidos para cada segmento, se procede a la entrega del producto.

Para los casos en que la venta del guano de las islas se haga a las instituciones públicas, se pueden utilizar además los siguientes mecanismos:

5.3.2 **Suscripción de convenios:** los convenios son alianzas estratégicas de cooperación interinstitucional entre AGRO RURAL y otras entidades del estado, que facilitan la adquisición directa del guano de las islas, en beneficio de los pequeños agricultores.

La gestión de los convenios se realiza a través de la Dirección de Abonos, quien propone la suscripción por iniciativa propia o a solicitud de las entidades y es quien se encarga del trámite.

A. Pautas para la suscripción de convenios: la Sub Dirección de Comercialización, por encargo de la Dirección de Abonos es el órgano responsable de llevar a cabo las actividades previas a la suscripción de un



DIRECCIÓN DE ABONOS





convenio. Su labor consiste en revisar, validar y evaluar el cumplimiento de los requisitos establecidos.

B. Requisitos para suscribir un convenio: como paso previo a la suscripción del convenio, las entidades públicas deben cumplir con presentar la siguiente documentación:

B1 Solicitud para la suscripción de convenio: es el documento mediante el cual una entidad pública efectúa el requerimiento a AGRORURAL para la adquisición de determinada cantidad de sacos de guano de las islas.

B2 Plan de trabajo: es la herramienta de gestión que utilizarán las entidades públicas para organizar las actividades a desarrollar y lograr su objetivo mediante la suscripción del convenio<sup>13</sup>. El plan debe contener la siguiente información:

- Resumen ejecutivo del proyecto que contenga: localidad donde se llevará a cabo, cantidad de familias y población beneficiadas con el proyecto, tipos de cultivo a fertilizar y el plan de abonamiento.
- Cronograma de actividades.

B3 Padrón de beneficiarios<sup>14</sup>: es el documento/aplicativo diseñado por AGRORURAL en el cual las organizaciones consignan la información relacionada con el universo de familias que se verán beneficiadas con el desarrollo de los proyectos ejecutados por las instituciones públicas (ver anexo 9.6).

B4 Proyecto de convenio: es la primera versión del convenio que podrá ser modificado según los intereses interinstitucionales. La suscripción de convenios para la adquisición de guano de las islas, se rige por lo dispuesto en la Directiva General N° 001-2015-MINAGRI-AGRO RURAL-DE "Normas y procedimientos para la formulación, trámite, suscripción y seguimiento de convenios que celebra el programa de desarrollo productivo agrario rural – Agro Rural".

B5 Documento de nombramiento de cargo: en el caso de gobiernos regionales o locales, es la credencial del alcalde o gobernador regional. Si el convenio es suscrito por otra institución pública, se deberá adjuntar la resolución de designación del titular. Asimismo, en el caso que el alcalde o gobernador regional designe a otro funcionario, este deberá adjuntar el acta de sesión de concejo donde se autorice la suscripción del convenio.

13 El especialista en promoción y difusión de la Sub Dirección de Comercialización coordinará con el responsable técnico que elaboró el plan de trabajo para brindar la capacitación técnica siempre que sea requerida por la Entidad Pública.

14 Los datos consignados en el padrón de beneficiarios servirán para ingresarlos en el sistema de beneficiarios – SISBEN, sistema a cargo de la Unidad de Planificación y Presupuesto, que permite realizar seguimiento histórico del productor, evaluar el alcance de nuestra intervención y en la toma de decisiones. Asimismo, el especialista técnico de la Sub Dirección de Comercialización llevará un registro de los números de familias y beneficiarios detallados en el padrón.





- B6 Documento nacional de identidad (DNI): es el documento que sirve para identificar a la persona que suscribe un convenio.
- B7 Acta de sesión/acuerdo de concejo, es el documento que se emite en la reunión presidida por el alcalde del concejo municipal con la participación de los regidores y en el cual se aprueba la adquisición del guano de las islas con la finalidad de impulsar el desarrollo de los pequeños agricultores en la zona de influencia. Para el caso de los gobiernos regionales, este documento es emitido por el consejo regional.

5.3.3 **Ventas por proceso de selección:** las que, por su naturaleza, son realizadas según lo dispuesto en la ley de contrataciones y en concordancia con el reglamento vigente.

#### 5.4 Comercialización en las Direcciones Zonales

El guano de las islas que se comercializa en estas sedes, se orienta a satisfacer la demanda de pequeños productores agrarios y aquellos que practican la agricultura familiar en sus 3 modalidades: de subsistencia, intermedia y consolidada, ubicados en el ámbito de intervención de cada dirección con la finalidad de contribuir con su desarrollo productivo y mejorar su calidad de vida.

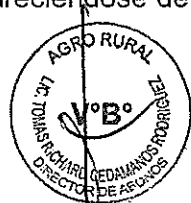
La comercialización a través de las Direcciones Zonales está destinada únicamente para el sub segmento de agricultura familiar DZ acreditado, de acuerdo con los requisitos establecidos en el anexo 9.8.

El director(a) de la Dirección Zonal designa al responsable de comercialización y promoción del guano de las islas en su ámbito de acción. Dicho personal será responsable de verificar el cumplimiento de los requisitos, el registro diario de las ventas en el sistema informático y en el formato del anexo 9.1, elaborar los reportes que le solicite la Dirección de Abonos como también los informes mensuales y anuales relacionados a la comercialización del guano de las islas.

La cantidad máxima a vender para cada agricultor es de hasta 5 TM. (100 sacos), en el año. En caso que la demanda sobrepase la oferta, el Director Zonal, con la finalidad de hacer llegar el guano de las islas al mayor número de pequeños agricultores, deberá establecer el tope para la venta máxima por cada agricultor beneficiario, a través de un documento formal correspondiente, debiendo contar con el informe técnico de sustento del responsable de venta designado para cada Dirección Zonal.

#### 5.5 Donaciones

Es preciso indicar que las competencias atribuidas por norma para las finalidades de Agrorural, solo contemplan acciones de comercialización más no la donación, careciéndose de un marco normativo sectorial para tales efectos; asimismo, en base al







oficio N° 0098-2013-AG-OAJ del 25 de marzo de 2013, la Oficina de Planeamiento y Presupuesto señala que no existe disposición legal para realizar donaciones de guano de las islas<sup>15</sup>. En ese sentido, se concluye que no es posible realizar donaciones de guano de las islas en el ejercicio fiscal.

5.6 Asignación de gastos operativos y de transporte

La Sub Dirección de Comercialización, como ente responsable de la venta y distribución del guano de las islas a nivel nacional, es quien asume los gastos relacionados con la promoción, venta y transporte desde los almacenes periféricos principales hacia los 50 almacenes periféricos en las Direcciones Zonales; esto con la finalidad de garantizar la disponibilidad y entrega del producto en los puntos de venta a nivel nacional.

Para conocer el detalle y monto estimado de estos gastos, la Sub Dirección de Comercialización, consolida la información remitida por las Direcciones Zonales con la finalidad de programar en su presupuesto los rubros de gastos operativos y transporte de guano de las islas tamizado. La distribución de los recursos económicos que se asignan (presupuesto) estará alineada con el PIA asignado a la Dirección de Abonos; los procedimientos para la transferencia de los recursos y la convocatoria de los procesos se realizan en el marco de las normas administrativas vigentes.

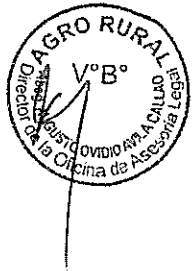
Los gastos operativos inherentes a la comercialización del guano de las islas, deben ser utilizados única y exclusivamente por las Direcciones Zonales para coadyuvar las actividades de venta y distribución del producto en sus respectivos ámbitos de intervención. La transferencia y ejecución de los mismos se realizan de acuerdo a las directrices administrativas vigentes.

Los gastos por transporte para el abastecimiento del guano de las islas hacia los almacenes periféricos de las Direcciones Zonales surgen como resultado de los procesos de selección convocados por las propias Direcciones Zonales y/o la sede central, en el marco de la ley de contrataciones del estado. Para su ejecución, las Direcciones Zonales deben remitir a la Sub Dirección de Comercialización una programación de abastecimiento adjuntando la orden de servicio respectiva y los datos de los vehículos y conductores designados para el traslado.

En el anexo 9.10 se detallan los volúmenes de guano de las islas en toneladas para abastecer a las Direcciones Zonales y el presupuesto operativo a considerar para cada una.

La Dirección de Abonos en coordinación con la Alta Dirección de Agrorural podrá variar el presupuesto y las cantidades por abastecer a las Direcciones Zonales, alineados con las políticas sectoriales del MINAGRI y las contingencias que se presenten durante el ejercicio fiscal.

15 De acuerdo a lo expresado en el informe legal N° 025-2013-AG-AGRORURAL-DE





### 5.7 Condiciones comerciales

Los recursos captados por la venta del guano de las islas, sólo han de destinarse para las operaciones y funcionamiento de las actividades propias de la extracción, procesamiento, transporte y comercialización del mismo en concordancia con la normatividad vigente.

A fin de concretar y realizar la venta del guano de las islas y transferir apropiadamente la propiedad y responsabilidad sobre el producto, Agrorural ha establecido las siguientes condiciones comerciales:

**5.7.1 Forma de pago:** la venta del guano de las islas se efectúa al contado por adelantado, es decir, el cliente procede a realizar el pago a través de transferencia bancaria o depósito a la cuenta de Agrorural, pudiendo presentarse los siguientes escenarios:

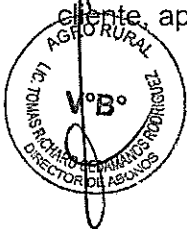
- a) Cuando el pago es en efectivo, o a través de un cheque (personal, comercial o de gerencia), el abono se realiza a la cuenta corriente N° 000-876577 del banco de la nación.
- b) Cuando se trata de una transferencia desde otro banco, el abono se realiza a la cuenta corriente interbancaria (CCI) N° 01800000000087657708 del banco de la nación.

No obstante, y dado que la forma de pago es por anticipado, Agrorural podrá emitir facturas por adelantado a fin que los gobiernos regionales, gobiernos locales e instituciones públicas y/o privadas puedan comprometer y/o gestionar administrativamente los fondos para la adquisición del guano de las islas. Cabe precisar, que la cancelación de estas facturas tiene como plazo máximo 60 días calendario a partir de la notificación de la misma a la institución, caso contrario, se procede a la anulación. Queda establecido que es necesaria la cancelación de la factura para la entrega del producto.

**5.7.2 Plazo de entrega:** el plazo de entrega se define en función a la forma de pago utilizada por el cliente previa coordinación y disponibilidad del producto. Así tenemos:

- a) Cuando el pago se realiza en efectivo, el plazo de entrega es en las siguientes 24 horas después de que el cliente haya realizado y comunicado el depósito a la cuenta corriente de Agrorural, previa confirmación del depósito, por la unidad de tesorería de la Oficina de Administración de Agrorural.
- b) Para los pagos efectuados mediante transferencia o cheque, el plazo de entrega será a partir de 2 días hábiles siguientes a la notificación del depósito o transferencia por parte del cliente y previa confirmación del disponible en cuenta por parte de la unidad de tesorería de Agrorural.

**5.7.3 Lugar de entrega:** la entrega del producto se realiza en los almacenes autorizados de Agrorural, teniendo en cuenta el segmento al que pertenece el cliente, aplicado al momento de realizar la compra.





- a) Para las ventas realizadas al sub segmento de agricultura familiar y los segmentos: agricultor, agroindustria/transformación y exportación, el lugar de entrega del guano de las islas se realiza en los almacenes centrales, indicados en el punto 5.1 del presente documento.
- b) Para las ventas al sub segmento de agricultura familiar DZ, el lugar de entrega será en los almacenes a cargo de las Direcciones Zonales ubicadas en el ámbito de intervención de éstas.

**5.7.4 Horario de atención:** el horario de atención para ventas y despacho es de lunes a viernes de 08:00 a 17.00 horas, considerando el refrigerio de 13.00 a 14.00 horas. No se atiende los días feriados o días declarados no laborables. Tener en cuenta para el recojo en los almacenes centrales que, si el peso de la carga sobrepasa de 30 toneladas, el encargado del transporte o el cliente deberá acercarse con una anticipación no menor de 2 horas al cierre de la atención. En casos excepcionales, la atención se podrá realizar fuera del horario previa autorización de la Sub Dirección de Comercialización.

**5.7.5 Garantías y documentación ofrecidas al cliente:** Agrorural ofrece a sus clientes como garantía de la calidad de su producto los siguientes certificados:

- a) Certificado de Análisis Químico, realizado en laboratorio acreditado y referido al contenido de N, P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>, K<sub>2</sub>O, Ph, conductividad eléctrica, humedad, elementos secundarios y micro elementos, con la finalidad de ofrecerles a los agricultores un producto que les permita mejorar la productividad de sus cultivos en concordancia con la norma técnica de fertilizantes señalada en la base legal del presente documento.
- b) Certificación orgánica, emitida por una entidad acreditada, donde se indique que el guano de las islas es un abono orgánico, natural y con proceso de producción artesanal.
- c) Constancia de venta<sup>16</sup>, documento solicitado por el cliente, que acredita la compra del producto a Agrorural.
- d) Certificado del guano<sup>17</sup>, documento extendido a solicitud del cliente, donde se certifica el origen del producto, cómo ha sido extraído, recolectado y procesado.
- e) Etiqueta de control tipo QR, sistema implementado para el control de sacos a través de la cual, se garantiza la autenticidad del guano de las islas que llegue a los clientes y los almacenes de las Direcciones Zonales.



DIRECCIÓN DE ABONOS



16 Aprobado con Resolución Directoral Ejecutiva 093-2017 MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL-DE.

17 Aprobado con Resolución Directoral Ejecutiva 093-2017 MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL-DE.





## 6. Mecanismos de promoción y difusión del guano de las islas

Las acciones de promoción y difusión, tienen como objetivo:

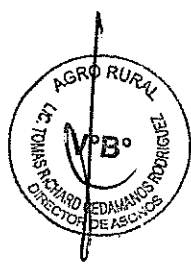
- a) Capacitar y brindar asesoramiento técnico a usuarios finales en las bondades, uso y aplicación del guano de las islas en los diferentes cultivos, así como sensibilizarlos en los mecanismos de adquisición y una serie de acciones destinadas para evitar la venta ilegal.
- b) Lograr el posicionamiento en el mercado de abonos de insumos agrícolas la marca "guano de las islas", como fertilizante orgánico natural y producto peruano, el cual se obtiene por la recolección de la deyecciones de las aves guaneras (guanay: *Phalacrocorax boungavillii*; piquero peruano: *Sula variegata* y pelicano peruano: *Pelecanus thagus*), de las islas y puntas del litoral peruano, destinándose su uso hacia la agricultura familiar, agricultura convencional, exportación y de transformación, mediante el slogan ¡Mejorando tu suelo, mejoras tu cosecha!, por las bondades y beneficios que ofrece este producto.
- c) Mejorar la eficiencia del uso del guano de las islas a través de la investigación y transferencia tecnológica en fertilización en convenio con instituciones públicas y/o privadas afines al sector.

### 6.1 Promoción y difusión desde la sede central

La Sub Dirección de Comercialización diseña y desarrolla los elementos necesarios para la publicidad y promoción del guano de las islas, los que son distribuidos a las Direcciones Zonales y otras entidades del sector a nivel nacional.

A través de la producción de videos, spots y notas de prensa se busca promocionar y difundir las bondades y usos del guano de las islas a nivel nacional, regional y/o local, apoyándose en las transmisiones de los diferentes medios de comunicación. Desarrolla y promueve, además, eventos institucionales, mediante alianzas con diferentes entidades públicas, privadas, asociaciones y/o productores en general con la finalidad de promocionar las bondades y usos del guano de las islas.

Con la participación en los diferentes convenios que autorice la Dirección de Abonos con diversas instituciones públicas, privadas y otros, se busca obtener sinergias que coadyuven en las investigaciones respecto del uso del guano de las islas en la obtención de mejores resultados para los agricultores (por ejemplo: dosis de fertilización en el cultivo de papayo); y también mediante la participación en los eventos calendarizados por el MINAGRI, ministerios, gobiernos regionales, gobiernos locales provinciales y/o distritales, asociaciones, juntas de usuarios y productores en general, en los lanzamientos de campañas de abonamiento, ferias, charlas y otros.





### 6.2 Promoción y difusión desde las Direcciones Zonales

Las Direcciones Zonales promocionan y difunden las bondades y usos del guano de las islas en sus ámbitos de atención, apoyados por la Sub Dirección de Comercialización. Para ello, realizan alianzas estratégicas con las instituciones del sector agrario a fin de unir esfuerzos para que, a través de una gestión logística adecuada, se logre una satisfactoria promoción y difusión a los productores en el ámbito de atención. Realizan, además, eventos de capacitación teórica y/o práctica, dirigida a los productores en el buen uso del guano de las islas, así como los mecanismos de adquisición vigentes y las acciones que ayuden a evitar el comercio ilegal y también participan en ferias del sector agrario en sus ámbitos de acción en coordinación con la Sub Dirección de Comercialización.

### 6.3 Charlas de capacitación técnica

Los especialistas técnicos de la sede central y Direcciones Zonales, capacitarán a los agricultores en "las bondades y usos del guano de las islas en los diferentes cultivos" a través de charlas técnicas y talleres teórico – prácticos (prácticas de abonamiento), con el uso de fichas técnicas, separatas, manuales de abonamiento o cualquier otro elemento aprobado por la Dirección de Abonos. El cronograma de capacitación para efectos del plan anual, se muestra en el acápite 4.5 (cuadro 5).

En cumplimiento a lo dispuesto en el Decreto Supremo N° 044-2020-PCM, la realización de las charlas de capacitación se hará una vez culminado el plazo de emergencia sanitaria o en su defecto, siguiendo todos los protocolos de salubridad establecidos, tal como se menciona en la Resolución Ministerial N° 239-2020-MINSA<sup>18</sup>; uso adecuado de implementos de protección, manteniendo las distancias mínimas requeridas y evitando aglomeraciones o confinamiento de personas. El cumplimiento y verificación de las disposiciones recae en el Sub Director de Comercialización y el respectivo Director Zonal.

### 6.4 Medios/herramientas a utilizar en la promoción y difusión

Para el desarrollo de estas acciones, la Sub Dirección de Comercialización hace uso de los siguientes medios o herramientas:

- Charlas técnicas; cuya finalidad es dar a conocer: el origen y proceso productivo del guano de las islas, charlas preventivas sobre adulteración y/o venta ilegal del producto, mecanismos de comercialización, técnicas y dosis de abonamiento de los diversos cultivos, entre otros. Estas charlas van dirigidas a los agricultores,

<sup>18</sup> Con memorándum circular 006-2020-MINAGRI-DVDIAR-AGRORURAL-DE/DAB en fecha 14 de abril, la Dirección de Abonos remitió a los responsables de los almacenes periféricos centrales y Directores Zonales, los respectivos protocolos de salubridad para la atención de compradores, proveedores y visitantes que acudan a nuestros almacenes. Dichos protocolos incluyen al personal de Agrorural y personas externas que interactúen con aquellos en los procesos. La vigencia de estos protocolos, se extenderá hasta que el gobierno dicte la finalización del Estado de Emergencia o se reciba una indicación en contrario.





usuarios, especialistas y técnicos que utilizan el Guano de las islas en el abonamiento de sus cultivos.

- Manuales de abonamiento – guías para cultivo; material técnico que permite al usuario conocer la naturaleza del guano de las islas, su composición química, bondades en su uso y dosis a aplicar en cada cultivo. La suscripción de convenios con el Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA) o con diversas entidades públicas o privadas que realicen actividades afines al sector agricultura, permiten actualizar estos manuales a partir de los resultados obtenidos en los trabajos de investigación respectivos.
- Videos explicativos; donde se exponen tópicos relacionados con el proceso productivo del guano de las islas desde la extracción hasta la entrega en el punto final, actividades que contribuyen a la conservación del hábitat de las aves y actividades de abonamiento, entre otras. Este material es de libre disponibilidad y se puede acceder a él desde diversas plataformas con la intención de sensibilizar al visitante en el uso y conservación de este recurso.
- Spots radiales que permitan difundir las bondades del guano de las islas, los puntos de expendio del mismo y cualquier otra actividad relacionada con una correcta adquisición y uso del producto.
- Notas de prensa que contribuyan a resaltar las actividades que desarrolla la Dirección de Abonos a través de las sub direcciones de extracción y comercialización.
- Conferencias de prensa, entrevistas o reportajes con la finalidad de informar a través de los medios de comunicación sobre acontecimientos de interés vinculados con el desarrollo de las actividades ejecutadas por la Dirección de Abonos.
- Productos de merchandising.
- Participación en ferias a nivel nacional y otros eventos realizados por el sector.
- Reuniones informativas con autoridades locales y regionales, orientadas a informar sobre las características del producto y los procedimientos relacionados con su adquisición.
- Lanzamiento de campañas de abonamiento, que contribuyan a impulsar el uso del producto en fechas importantes de la agenda pública.



### 6.5 Plataformas digitales

En coordinación con el área de imagen institucional, se tendrá presencia en las redes sociales y página web de Agro Rural ya sea que se genere o publique contenido referido al guano de las islas, con el objetivo de dar a conocer sus bondades y usos, así como las actividades relacionadas con su proceso productivo. Esta presencia contribuye a:

- a) Dar a conocer el origen, procesamiento, bondades y usos de nuestro producto, así como los servicios de capacitación técnica que brinda la Dirección de Abonos.
- b) Generar confianza y credibilidad respecto a nuestro producto.
- c) Posicionar a AGRO RURAL como la única institución autorizada para la comercialización del guano de las islas en el Perú.





### 7. Acciones de control, seguimiento y supervisión

En concordancia con lo establecido en el artículo 36 del Manual de Operaciones de Agrorural, la Sub Dirección de Comercialización, es responsable de supervisar los procesos de almacenamiento, distribución y comercialización del guano de las islas.

En tal sentido, ha identificado una serie de procesos sobre los cuales se deben ejecutar acciones de control a través de auditorías, visitas inopinadas, presentación de informes, seguimiento al cumplimiento de planes, etc.

En cumplimiento, además, de lo dispuesto en el Decreto Supremo N° 044-2020-PCM, la realización de cualquiera de las acciones descritas en el presente capítulo, se harán una vez culminado el plazo de emergencia sanitaria o en su defecto, siguiendo todos los protocolos de salubridad establecidos en concordancia con los dispuesto en la Resolución Ministerial 239-2020-MINSA: uso adecuado de implementos de protección, manteniendo las distancias mínimas requeridas y evitando aglomeraciones o confinamiento de personas. El cumplimiento y verificación de las disposiciones recae en el Sub Director de Comercialización o Director Zonal según sea el caso.

En función a la oportunidad en que las acciones se desarrollan, se clasifican en:

#### 7.1 Acciones de supervisión previa al proceso.

Son todas aquellas que contribuyen a prevenir desviaciones o no conformidades en el nivel de servicio o cumplimiento de directivas.



##### 7.1.1 Verificación de requisitos para la venta a clientes del segmento agroindustria/transformación. Esta acción se despliega una vez que el cliente ha tomado contacto con la sede central de Agrorural y muestra intención de adquirir guano de las islas.

Cuando se trata de una empresa de transformación, la acción de prevención pasa por realizar una visita de inspección a las instalaciones físicas del cliente a fin de verificar:

- Validez de la información registrada ante Sunat: actividad principal, dirección fiscal, de almacén(es) y datos del representante legal.
- Existencia de instalaciones físicas.
- Descripción del proceso productivo.
- Maquinaria a utilizar.
- Producto terminado y presentación a comercializar.
- Cartera de clientes/distribuidores del producto.

Cuando se trata de una empresa agroindustrial, la acción de prevención pasa por verificar:

- Validez de la información registrada ante Sunat: actividad principal, dirección fiscal, de almacén(es) y datos del representante legal.





- Existencia de plantaciones y/o campos de cultivo.
- Existencia de maquinaria y uso de tecnología en las actividades agrícolas.

La visita es realizada por personal de la sede central (coordinador de ventas y promoción del guano de las islas), para el caso de Lima y personal de la Dirección Zonal en el respectivo ámbito de influencia (Director Zonal o el funcionario que éste designe), quienes elaboran el informe correspondiente.

Con el informe favorable y visto bueno de la Sub Dirección de Comercialización, el trámite prosigue.

### 7.2 Acciones de supervisión durante el proceso

Son las acciones de seguimiento al desarrollo de los procesos y que ayudan a la toma de decisiones inmediatas o de corto plazo, las que a su vez son derivadas a la Dirección de Abonos. Entre ellas tenemos:

#### 7.2.1 Presentación de informes de gestión periódicos a nivel de Sub Dirección de Comercialización y Direcciones Zonales (informes mensuales).

El Director Zonal debe remitir mensualmente un informe sobre la comercialización del guano de las islas en su ámbito de intervención, dicho informe debe contener: el registro de las ventas realizadas, los movimientos de existencias en sus puntos venta y almacenes zonales durante el mes. Sin perjuicio de ello, los responsables de venta deben remitir semanalmente y en forma obligatoria, el reporte de movimientos obtenido del sistema Sisgea vía correo electrónico a la Sub Dirección de Comercialización. Cabe señalar, que la data contenida en los reportes constituye un insumo importante para la toma de decisiones y la elaboración de informes ejecutivos a ser elevados a la Alta Dirección de Agrorural, por lo que su remisión tiene carácter obligatorio y bajo responsabilidad. Se precisa que los informes que recibe la Dirección de Abonos son única y exclusivamente para fines ejecutivos y estadísticos.

El Sub Director de Comercialización, por su parte, eleva mensualmente un informe de gestión al Director de Abonos presentando la información estadística del mes en curso y los resultados obtenidos en ventas y movimiento de stock de almacenes, así como el seguimiento al Plan de Comercialización, las acciones más relevantes ocurridas en el período y las acciones a desarrollar a partir de los resultados. *Este informe se presenta como plazo máximo al cuarto día útil del mes siguiente.*

#### 7.2.2 Revisión y verificación de documentación durante el proceso de venta en la sede central.

Como parte del procedimiento para las ventas, corresponde al coordinador de ventas y promoción, al especialista en promoción y difusión y al asistente técnico en ventas, facturación y despacho, realizar una verificación estricta al cumplimiento de los requisitos exigidos a los clientes en función al segmento al cual pertenecen con la finalidad de asegurar que el producto llegue







eficazmente a quién lo solicita en el marco de las normas vigentes. Los requisitos para los segmentos social, social DZ y agricultor se muestran en los anexos 9.8 y 9.9.

7.2.3 **Inventarios sorpresivos a los almacenes periféricos principales y zonales.**

Estos controles se realizan a criterio de la Sub Dirección de Comercialización con la finalidad de detectar desviaciones o diferencias en los niveles de inventario de producto en cualquiera de los almacenes que administra Agrorural. La labor consiste en verificar que los registros físicos y lógicos se encuentren actualizados, así como la cantidad en físico del producto y que las condiciones de almacenamiento y el estado de la infraestructura sea el adecuado.

7.2.4 **Seguimiento al cumplimiento del plan de charlas técnicas y asistencia a ferias.**

Acción destinada a verificar el nivel de cumplimiento oportuno de los planes de charlas técnicas y asistencia a las ferias declarados en el Plan de Comercialización. Esta verificación también forma parte del informe mensual presentado por el Sub Director de Comercialización.

7.2.5 **Seguimiento al plan de trabajo de los convenios:**

la Sub Dirección de Comercialización de la Dirección de Abonos, a través de las Direcciones Zonales de Agrorural (DZ), realizará el monitoreo a los planes de trabajo de los convenios suscritos, con la finalidad de verificar la ejecución de las actividades descritas en dichos planes. Este monitoreo se hace a criterio de la SDC durante el desarrollo del convenio o posterior a él.

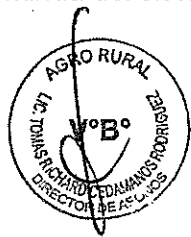
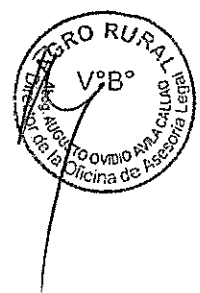
Las coordinaciones para el monitoreo de los planes de trabajo son realizadas entre el especialista en promoción y difusión de la SDC y los responsables de ventas de las DZ y es reportado por las DZ a la Dirección de Abonos mediante un informe técnico con periodicidad trimestral.

7.2.6 **Reporte mensual de ventas en oficina Lima a tesorería.**

Acción que consiste en informar oportunamente a la unidad de tesorería las ventas efectuadas dentro del período, las cuales deben coincidir con la documentación física (comprobantes de pago) y lógica (reporte del sistema Sisgea) colectada por la Sub Dirección de Comercialización.

7.3 **Acciones de supervisión posterior al proceso.**

Las acciones de supervisión posteriores, tienen como objetivo comprobar la eficacia del sistema a través de: lo declarado por la Sub Dirección de Comercialización en su manual operativo, el cumplimiento y funcionamiento de los mecanismos y normas contenidos en las directivas y demás documentos elaborados para tal fin. Estas acciones ayudan a tomar decisiones de mediano y largo plazo buscando la mejora continua del sistema.





7.3.1 **Presentación de informes de gestión anual.** El Director Zonal, debe remitir un informe anual relacionado a la comercialización del guano de las islas en su ámbito de intervención, cuya fecha máxima de presentación será el décimo día útil del año siguiente. Dicho informe debe tener las consideraciones mínimas siguientes:

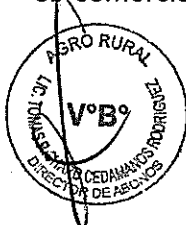
- a) Información de lo ejecutado en ventas mes a mes (toneladas y soles), adjuntando los reportes del sistema Sisgea respecto de las ventas y los comprobantes como imagen a través de un medio digital (CD, USB, etc.).
- b) El movimiento de existencias físicas del guano de las islas (copia de kardex). Las copias deben estar visadas por el administrador de la Dirección Zonal.
- c) Ejecución de los gastos operativos a nivel de específica y el sustento respectivo. En este acápite, se incluye la proyección de gastos operativos para el ejercicio fiscal siguiente, a nivel de específica de gasto mensual.
- d) Resultado del proceso de transporte, y la proyección de abastecimiento, vale decir, la cantidad de guano de las islas que requieren, para la siguiente campaña agrícola, tomando como base la demanda de sus agricultores en su zona de intervención y sus ventas históricas.
- e) Plan de ventas que incluya los recursos necesarios para la promoción y difusión del guano de las islas en sus respectivos ámbitos de intervención: charlas de capacitación técnica, asistencia a ferias, etc.
- f) Acciones a desarrollar en el siguiente ejercicio fiscal a partir de las experiencias obtenidas en el ejercicio anterior.



El Sub Director de Comercialización toma estos informes como insumo para la preparación de su informe anual, en el cual incluye la información referida a las estadísticas de venta y movimientos de stocks de productos terminados tanto en la sede central como en las Direcciones Zonales. En este informe se consigna, además, el cumplimiento de los planes y todo aquel tópico declarado en el Plan Anual de Comercialización, así como los planes de acción contemplados para el ejercicio siguiente.

7.3.2 **Toma de inventario general semestral.** Esta toma de inventario se realiza bajo la modalidad "al barrer" y tiene como objetivo, la verificación de los movimientos de ingreso y salida registrados en el sistema versus la documentación en físico y el conteo de la cantidad de sacos de producto terminado en el almacén periférico respectivo. Es factible de llevar a cabo a discreción en cualquiera de los almacenes periféricos centrales o zonales.

7.3.3 **Realización de operativos de incautación por venta ilegal y/o adulteración del producto guano de las islas,** el cual es llevado a cabo por un equipo especializado (designado por la Sub Dirección de Comercialización) y el acompañamiento del Ministerio Público, Policía Nacional, Autoridad Local/Regional y Director Zonal cuando corresponda, con la finalidad de disuadir el comercio ilegal o la venta fraudulenta del recurso. Estos operativos se





planifican a partir de la evidencia fílmica o fotográfica recibida desde las Direcciones Zonales, quienes son la primera voz de alerta. Los resultados de dichos operativos se podrán traducir en denuncias penales ante los organismos competentes.

- 7.3.4 **Revisión y análisis de los informes mensuales emitidos por los responsables de los almacenes periféricos principales y zonales**, con la finalidad de contrastar los movimientos registrados a través del sistema Sisgea, la documentación física y el registro del kardex manual, para su posterior comprobación con la información remitida a tesorería.
- 7.3.5 **Revisión del cumplimiento de requisitos posteriores a la venta**. Esta acción está destinada a validar que los expedientes de venta contengan toda la documentación requerida de acuerdo al segmento de venta al que pertenezca el cliente y se lleva a cabo a criterio de la SDC en la sede central y/o los puntos de venta de las Direcciones Zonales. Esta tarea queda a cargo del Sub Director de Comercialización.

### 8. Procedimientos operativos.



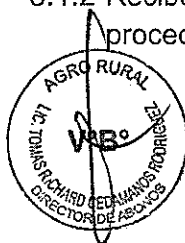
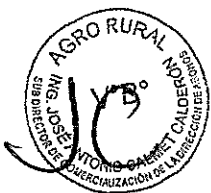
En este capítulo se hace una descripción de los procedimientos para los procesos más relevantes de la Sub Dirección de Comercialización y que están ligados al cumplimiento de los objetivos.

En cumplimiento, además, de lo dispuesto en el Decreto Supremo N° 044-2020-PCM, la realización de cualquiera de los procedimientos descritos en este capítulo, se harán una vez culminado el plazo de emergencia sanitaria o en su defecto, siguiendo todos los protocolos de salubridad establecidos en concordancia con los dispuesto en la Resolución Ministerial 239-2020-MINSA: uso adecuado de implementos de protección, manteniendo las distancias mínimas requeridas y evitando aglomeraciones o confinamiento de personas. El cumplimiento y verificación de las disposiciones recae en el Sub Director de Comercialización o el correspondiente Director Zonal, según sea el caso.

#### 8.1 Procedimiento para las ventas en la sede central

8.1.1 El coordinador de promoción y ventas de la SDC recibe vía correo electrónico, teléfono o personalmente, el interés de compra de guano de las islas por parte de los clientes y le se brindan los requisitos de acuerdo al segmento al que pertenece (de agricultura familiar, agricultura familiar DZ, agricultor, agroindustrial/transformación o exportación).

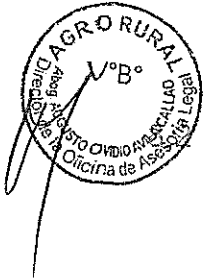
8.1.2 Recibe del cliente la documentación solicitada (expediente de venta) y se procede a la revisión de la misma. Para el caso de los sub segmentos de





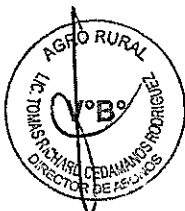
agricultura familiar y agricultura familiar DZ, el especialista técnico interviene en la evaluación del padrón de beneficiarios y coloca su visto bueno anexando el respectivo formato de evaluación. Ante cualquier observación, se notifica al cliente para que haga las subsanaciones respectivas.

- 8.1.3 Con la conformidad respectiva, el coordinador de promoción y ventas envía la cotización vía correo electrónico, la cual está visada por el Sub Director de Comercialización.
- 8.1.4 Una vez que se recibe la constancia de depósito o transferencia por parte del cliente, el coordinador de promoción y ventas imprime la solicitud de emisión de comprobante de pago, la cual es firmada por el Sub Director de Comercialización y el Director de Abonos y se entrega al encargado de facturación.
- 8.1.5 El encargado de facturación valida la incorporación del depósito al saldo disponible con el resumen diario de ingresos a las cuentas de Agrorural emitido por la oficina de tesorería, procede a imprimir la factura electrónica (a través del Sisgea) y la envía a través del correo electrónico junto con el modelo de carta de autorización para recojo del producto.
- 8.1.6 El encargado de facturación recibe del cliente la carta de autorización para recojo debidamente firmada y sellada y la deriva al coordinador de distribución, quien, a su vez, la remite al responsable del almacén periférico central que se encargará del despacho.



#### Procedimiento para las ventas en las Direcciones Zonales

- 8.2.1 El encargado de venta DZ recibe la documentación entregada por el cliente. De estar conforme, autoriza al cliente a que realice el depósito en la cuenta corriente de Agrorural. Si existieran observaciones, se procede a subsanarlas.
- 8.2.2 Recibe del cliente el voucher de depósito original e ingresa al sistema Sisgea para registrar la venta de acuerdo al documento denominado "Guía de registro en el Sisgea de los comprobantes de pago" (ver anexo 9.7).
- 8.2.3 El encargado de facturación en la sede central, ingresa al sistema Sisgea, verifica la información del voucher y valida que el pago haya ingresado al monto disponible en la cuenta corriente de Agrorural a través del reporte emitido por tesorería y notifica la conformidad (cambio de estado de pendiente a aprobado) del trámite al encargado de venta DZ a través del sistema.
- 8.2.4 El encargado de venta DZ procede a imprimir el comprobante de pago, elabora la guía de remisión, entrega el producto al cliente y registra la salida en el sistema Sisgea.





8.3 Procedimiento para el despacho en almacén periférico central

8.3.1 El coordinador de distribución recibe del encargado de facturación la carta de autorización para el recojo.

8.3.2 Coordina vía correo electrónico con el responsable del almacén periférico central sobre la entrega y envía carta de autorización para el recojo.

8.3.3 Cuando el producto lo recoge el transportista autorizado:

- a) El responsable de almacén verifica los datos del transportista y lo valida con la información contenida en la carta de autorización y procede con el despacho.
- b) Entrega el producto, emite la guía de remisión, la constancia de pesos y medidas (según el formato del ministerio de transportes y comunicaciones), toma las respectivas fotografías (donde se muestra el estado de conservación de los sacos), registra la salida en el Sisgea y llena la tarjeta de kardex manual.
- c) Envía al coordinador de distribución a través del correo electrónico las fotografías obtenidas.

8.3.4 Cuando es el propio cliente quien recoge el producto:

- a) El responsable de almacén verifica la existencia del voucher de depósito, copia de la factura o boleta electrónica y los datos personales del cliente.
- b) Entrega al cliente el formato de carta de autorización para el recojo para que lo llene.
- c) Recibe del cliente la carta de autorización para el recojo, verifica los datos contenidos en ella y procede al despacho.
- d) Procede de forma similar al caso anterior.

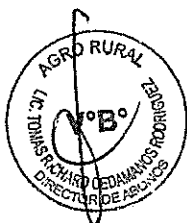


8.4 Procedimiento para la suscripción de convenios

8.4.1 La entidad pública (ENTIDAD), remite a AGRORURAL la solicitud para la suscripción del convenio, anexando la documentación requerida.

8.4.2 La Dirección de Abonos (DAB) recibe el expediente y lo deriva a la Sub Dirección de Comercialización (SDC), quien, a su vez, lo deriva al coordinador de promoción y ventas, que verifica la existencia de la documentación requerida en su totalidad. En caso de incumplimiento, comunica a la entidad, para la subsanación o levantamiento de observaciones.

8.4.3 El coordinador de promoción y ventas entrega el padrón de beneficiarios al especialista en promoción y difusión de la SDC quien procede a la revisión de la información contenida en él y en el plan de trabajo para validar el requerimiento y emitir un informe en el cual se precisa la cantidad de guano a abastecer en función a lo establecido en las fichas técnicas, el manual de abonamiento y el Plan de Comercialización. De existir alguna observación, se comunica a la ENTIDAD para que se proceda a subsanarla.





- 8.4.4 La SDC procede a revisar y validar el proyecto de convenio, lo visa y emite el informe técnico respectivo, los cuales anexa al expediente y deriva a la DAB.
- 8.4.5 La DAB visa el proyecto de convenio y eleva el expediente a la Oficina de Planificación y Presupuesto (OPP) para la evaluación correspondiente y con su conformidad y visado, se eleva a la Oficina de Asesoría Legal (OAL).
- 8.4.6 La OAL evalúa el contenido del expediente y con su conformidad, procede a visar el convenio y remite a la Dirección Ejecutiva (DE), quien, a su vez, lo remite a la ENTIDAD, entrega una copia a la DAB y a su vez, una copia a la SDC.

















9.6 Padrón de beneficiarios.

PADRÓN DE BENEFICIARIOS AÑO \_\_\_\_\_

Nombre de la organización: \_\_\_\_\_

RUC: \_\_\_\_\_

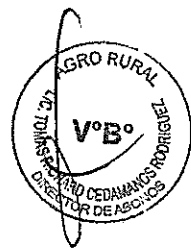
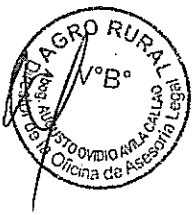
N°	Nombre y Apellidos del Representante de la Familia	DNI	Numero de Ingresantes de la Familia	Región	Provincia	Distrito	Casero/CCPP/AAH (Otro)	Hectáreas que posee	Hectáreas a abonar	Cultivo	Edad de la plantación	Densidad de plantas/ha	Etapa de aborramiento	Cantidad de sacos	Firma
1															
2															
3															
4															
...															
15															
16															
17															
18															
19															
20															
<b>Total</b>															

Nota: Según Decreto Supremo N° 007-2019-MINAGRI, la familia no debe exceder de las 10 has que posee

SELLO Y FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN

NOMBRES, APELLIDOS Y FIRMA DEL TÉCNICO DE LA ORGANIZACIÓN

SELLO Y FIRMA AUTORIDAD DE LA ZONA





### 9.7 Guía para el registro de ventas en el Sisgea

#### Introducción

Según lo establecido en el artículo 33° del Manual de Operaciones del programa AGRO RURAL, aprobado mediante Resolución Ministerial N° 0015-2015-MINAGRI, la Dirección de Abonos es responsable de ejecutar los procesos de recolección, procesamiento, transporte multimodal, distribución y comercialización del guano de las islas para el desarrollo de los pequeños y medianos agricultores principalmente; funciones que se realizan a través de sus dos unidades orgánicas: Sub Dirección de Extracción y Sub Dirección de Comercialización.

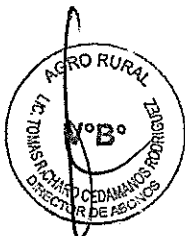
De acuerdo al artículo 36 del referido manual, la Sub Dirección de Comercialización tiene la función de administrar, ejecutar y supervisar los procesos de almacenamiento, distribución y comercialización del guano de las islas, así como gestionar un sistema de información sobre las acciones de comercialización. En tal sentido, se hace necesario instruir al personal responsable para la gestión de las ventas de modo que se genere información sistémica bajo un mismo criterio y para ello, se elabora el presente documento denominado "Guía para el registro en el Sisgea de los comprobantes de pago por venta del guano de las islas", el cual tiene por objetivo:

- Uniformizar el criterio y la operatividad entre los responsables de venta de los almacenes zonales respecto del registro en el sistema de la documentación que avala la transacción realizada para la compra del guano de las islas.
- Hacer más fluida la aprobación de ventas desde la sede central, evitando demoras.
- Generar una base de datos confiable de las transacciones bancarias realizadas por la venta del guano de las islas.
- Facilitar la conciliación de saldos periódicos en la unidad de tesorería a partir del correcto registro en el sistema.



#### Procedimiento operativo

- 2.1 El responsable de ventas ingresa al sistema Sisgea e ingresa a la opción "registro de venta".
- 2.2 Hace clic en la opción "agregar comprobante de pago".





Registro de Venta

Datos de Pago

Tipo Pago	Cuenta	Moneda	Fecha Depósito	DNI	Abogado	Tipo	Estado
Transferencia	00000000000000000000	USD	2018-01-01				Activo

2.3 Ir al menú "tipo de transacción" y elegir una de las opciones.

Tipo Transacción	Cuenta
Transferencia	00000000000000000000
Deposito en efectivo	00000000000000000000
Transferencia Otros Bancos	00000000000000000000
Entrega Cheque de Banco Nación	00000000000000000000
Entrega Cheque de Otros Bancos	00000000000000000000
Transferencia Banco Nación	00000000000000000000

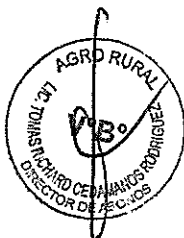
2.4 Ingresar el código de la agencia y el número de transacción

Tipo Transacción (Seleccione Tipo Transacción)	Cuenta (Seleccione Cuenta)
Código Agencia	Número Transacción
Fecha Transacción	Tipo Documento Abonante
Documento Abonante	Nombre / Razón Social

2.5 En función al lugar donde el cliente realizó el pago, el responsable de ventas registrará la información que aparece en el voucher de la siguiente manera:

2.5.1 Si el pago se hizo en agencia del banco de la nación y el voucher está impreso en papel autocopiativo, se registra de la siguiente manera:

Código de agencia: 0296  
Número de transacción: 0080856





**Banco de la Nación**  
 S.A. C. P. 0371 ANA TORO  
 RUC : 2047793682  
 DEPOSITO EN EFECTIVO CIA. CTE. MN  
 F.P.: 29/01/2020

CUENTA DESTINO : 00-000-876577  
 DENOMINACION : PROG. DES. PROD. AGRA. RURAL - AGRO RURAL  
 NRO. DOCUMENTO : RUE 02847793682  
 ORDENANTE : INVENTARIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO RURAL  
 NRO. DOCUMENTO : 2847793682  
 IMPORTE : S/ \*\*\*\*\*15,000.00  
 PAGO COMISION : S/ \*\*\*\*\*0.00  
 ITF COMISION : S/ \*\*\*\*\*0.00  
 ITF C/CTA : S/ \*\*\*\*\*0.00

EJECUTANTE :  
 DANIELA MELGAREJO OLIVIA MARQUEL  
 DNI : 44778884  
 C.C. : 0371 0700 0700 0371 11:28  
 2657-5-K CLIENTE

2.5.2 Si el pago se hizo en agencia del banco de la nación y el voucher está impreso en papel térmico, se registra de la siguiente manera:

Código de agencia: 0371  
 Número de transacción: 0032052

**BANCO DE LA NACION**  
 RUC : 2047793682  
 S/ : 0371 ANA TORO  
 29/01/2020  
 RP: 0346241

DEPOSITO EN EFECTIVO CIA. CTE. MN  
 F.P.: 29/01/2020

CUENTA DESTINO : 00-000-876577  
 DENOMINACION : PROG. DES. PROD. AGRA. RURAL - AGRO RURAL  
 NRO. DOCUMENTO : RUE 02847793682

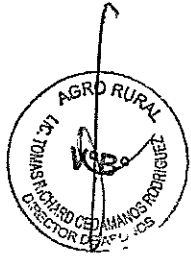
ORDENANTE : ROSALES MAGUIRA MARCELINO  
 NRO. DOCUMENTO : 31608384

IMPORTE : S/ \*\*\*\*\*500.00  
 PAGO COMISION : S/ \*\*\*\*\*0.00  
 ITF COMISION : S/ \*\*\*\*\*0.00  
 ITF C/CTA : S/ \*\*\*\*\*0.00

EJECUTANTE :  
 ROSALES MAGUIRA MARCELINO  
 DNI : 31608384  
 C.C. : 0032052 0700 0700 0371 11:40  
 CLIENTE

2.5.3 Si el pago se hizo en un agente Multired y el voucher está impreso en papel térmico, se registra de la siguiente manera:

Código de agencia: 0976  
 Número de transacción: 633371





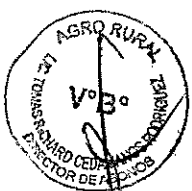




### Recomendaciones

- Difundir e instruir a los responsables de los almacenes en los objetivos y el procedimiento operativo declarados en la presente guía. Asimismo, extender el alcance a aquellos involucrados en el proceso de venta de guano de las islas.
- A fin de acortar la curva de aprendizaje considerando la alta rotación del personal en las Direcciones Zonales, este guía debe incluirse como parte del proceso de inducción del nuevo personal.

Para consultas adicionales, comunicarse con los responsables de comercialización de guano de las islas en la oficina central al teléfono: (01) 205-8030 anexos: 4151 o 4152 y/o al correo [guano\\_isla@agrorural.gob.pe](mailto:guano_isla@agrorural.gob.pe).





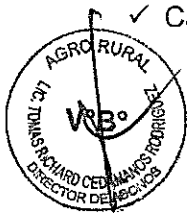
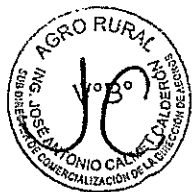
### 9.8 Requisitos para la venta al segmento de agricultura familiar.

#### ¿Quiénes pueden comprar?

- Pequeños agricultores asociados e independientes con predios de hasta 10 hectáreas.
- Comunidades nativas y campesinas que utilizan el guano de las islas para sus proyectos de desarrollo producto.
- Juntas de agricultores, juntas de usuarios, comisiones de regantes que requieren el guano para sus asociados en sus respectivos ámbitos de intervención.
- Asociaciones de agricultores o productores, centrales y cooperativas agrícolas que hagan llegar el guano de las islas a sus pequeños agricultores asociados.
- Entidades del estado: gobiernos regionales y locales cuyos proyectos benefician a los pequeños productores.
- Proyectos y programas del estado que ejecutan sus proyectos en alianza con los pequeños productores agrarios.
- Entidades de cooperación internacional: organizaciones sin fines de lucro y organizaciones religiosas cuya actividad o proyecto esté relacionada con el apoyo a los pequeños productores agrarios

#### Requisitos

- Agricultor individual:
  - ✓ Certificado o constancia de agricultor y/o productor agrícola otorgado por la dirección regional, agencia u oficina agraria, autoridad competente del sector o autoridad local designada por norma legal. En la constancia se debe indicar: área, ubicación y cultivo(s) que se están manejando en el predio.
  - ✓ Recibo de pago por uso de agua de riego.
  - ✓ Copia del DNI
  - ✓ En el ámbito de las Direcciones Zonales: para facilitar el acceso al guano de las islas a los pequeños agricultores, podrán suscribir declaración jurada hasta por un máximo de 10 sacos, la cual deberá contar con el visto bueno de un extensionista de la Dirección o Agencia Zonal.
- Agricultores asociados
  - ✓ Acreditación o constancia de la organización a la que pertenecen debidamente firmada por el presidente o representante legal de la misma.
  - ✓ Relación de agricultores beneficiarios en el formato proporcionado por Agro Rural, debidamente firmado por el presidente de la organización y por cualquier autoridad competente de la zona.
- Organizaciones: asociaciones, cooperativas, comunidades campesinas, comunidades nativas, junta de agricultores, entidades del estado, proyectos, programas y entidades de cooperación internacional, como organismos sin fines de lucro.
- ✓ Carta de presentación.





- ✓ Acreditación o constancia de la organización a la que pertenecen debidamente firmada por el presidente o representante legal de la misma.
- ✓ Relación de agricultores beneficiarios en el formato proporcionado por Agro Rural, debidamente firmado por el presidente de la organización y por cualquier autoridad competente de la zona.
- ✓ Copia de convenio, proyecto de inversión, plan de negocios y otros concernientes a fertilización vigentes.

# AGRO RURAL

## DIRECCIÓN DE ABONOS





9.9 Requisitos para la venta al segmento agricultor.

¿Quiénes pueden comprar?

- Medianos y grandes agricultores cuyas áreas de cultivo son mayores a 10 hectáreas.
- Persona natural o jurídica, que poseen áreas cultivadas mayores a 10 hectáreas y utilizan el guano de las islas para sus cultivos.

Requisitos

- ✓ Carta de presentación dirigida al Director Ejecutivo de Agrorural, dando a conocer la labor que realiza, así como la intención de compra del guano de las islas. En caso de ser cliente recurrente, deberá cursar un correo al director de abonos y Sub Director de Comercialización, indicando la cantidad de guano requerida.

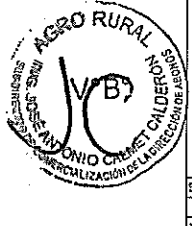
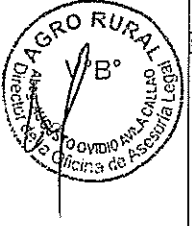




### 9.10 Gastos operativos para las Direcciones Zonales ejercicio 2020.

Volumen a destinar en TM 5,000

Almacén de origen	Región	Mera Ppto	Punto de distribución	Km.	Costo por TM	Cantidad de guano a distribuir (TM)				Presupuesto ejercicio 2020 \$/					
						Venta proyectada	Solicitado	% del total anual	Sub total TM	Sincerado	PIA	Venta proyectada	Solicitado	Sincerado	Habilitar - Rebanar
Almacén Salaverry	1. Amazonas	0128	Bagua Grande	558	140.00	420.00	420.00	4.24%	212.06	210.00	97,920.00	58,800.00	58,800.00	29,400.00	
			Moyobamba	826	240.00	600.00	100.00	6.00%	302.94	309.00		144,000.00	24,000.00	72,000.00	
			Rodriguez de Mendoza	782	235.00	120.00	120.00	1.21%	60.59	60.00		28,200.00	28,200.00	14,100.00	
			Lonya Grande	643	200.00	100.00	480.00	1.01%	50.49	60.00		20,000.00	96,000.00	12,000.00	
			<b>Sub Total Amazonas</b>												
	2. Ancash	0129	Huaraz	334	205.00	350.00	270.00	3.53%	178.71	180.00	25,200.00	71,750.00	55,350.00	36,900.00	
			Tauca	209	350.00	60.00	30.00	0.61%	30.29	30.00	21,000.00	10,500.00	10,500.00		
			<b>Sub Total Ancash</b>												
	3. Cajamarca	0133	Cajamarca	322	168.50	670.00	840.00	6.77%	338.28	330.00	141,000.00	112,895.00	141,540.00	55,895.00	
			Jasen	536	189.00	330.00	30.00	3.33%	166.62	180.00	62,370.00	73,710.00	34,020.00		
	<b>Sub Total Cajamarca</b>														
	4. La Libertad	0138	Huamachuco	192	190.00	50.00	100.00	0.50%	25.24	30.00	26,640.00	9,500.00	19,600.00	5,700.00	
			Truzco	87	110.00	50.00	75.00	0.50%	25.24	30.00		5,500.00	6,250.00	3,300.00	
			Santiago de Chuco	175	160.00	40.00	30.00	0.40%	20.20	30.00		6,400.00	4,800.00	4,800.00	
			Julcan	110	175.00	50.00	75.00	0.50%	25.24	30.00		8,750.00	13,125.00	5,250.00	
<b>Sub Total La Libertad</b>															
5. Lambayeque	0139	Chilayo - Ferretale	246	90.00	180.00	180.00	1.82%	90.88	90.00	16,200.00	16,200.00	16,200.00	8,100.00		
<b>Sub Total Lambayeque</b>															
7. Piura	0147	Morropón	498	185.00	50.00	60.00	0.50%	25.24	30.00	17,280.00	9,250.00	11,100.00	5,550.00		
<b>Sub Total Piura</b>															
8. Tumbes	0150	Tumbes	729	192.00	30.00	90.00	0.30%	15.15	30.00	5,760.00	5,760.00	5,760.00			
<b>Sub Total Tumbes</b>															
<b>Sub total almacén Salaverry</b>															
Almacén La Puntila	7. Ayacucho	0132	Huamanga	354	260.00	500.00	800.00	5.05%	252.45	240.00	102,960.00	130,000.00	208,000.00	62,400.00	
			Santa Rosa	565	360.00	120.00	200.00	1.21%	60.59	60.00	43,200.00	72,000.00	21,600.00		
			<b>Sub Total Ayacucho</b>												
	8. Cusco	0134	Pichan	563	310.00	256.00	250.00	2.59%	129.25	120.00	180,100.00	79,360.00	77,500.00	37,200.00	
			Gmbin	645	320.00	143.00	150.00	1.44%	72.22	60.00	45,780.00	48,000.00	19,200.00		
	<b>Sub Total Cusco</b>														
	14. Huancavelica	0135	Azobamba	397	190.00	300.00	330.00	3.03%	151.47	150.00	42,120.00	57,000.00	62,700.00	28,500.00	
	<b>Sub Total Huancavelica</b>														
	10. Huánuco	0136	Piñamarca	626	230.00	240.00	220.00	2.42%	121.18	120.00	129,600.00	55,200.00	50,600.00	27,600.00	
			Tocachi	922	230.00	220.00	150.00	2.22%	111.08	120.00		50,600.00	34,500.00	27,600.00	
			Pucallpa	1,007	250.00	200.00	160.00	2.02%	100.98	90.00		52,000.00	46,800.00	23,400.00	
			Uchiza	912	250.00	110.00	90.00	1.11%	55.54	60.00		27,500.00	22,500.00	15,000.00	
	<b>Sub Total Huánuco</b>														
	9. Junín	0137	Huancayo	430	230.00	240.00	240.00	2.42%	121.18	120.00	236,280.00	55,200.00	55,200.00	27,600.00	
			Perene	576	210.00	360.00	360.00	3.64%	181.76	180.00		75,600.00	75,600.00	37,800.00	
Pichanqui			626	230.00	480.00	480.00	4.85%	242.35	240.00	110,400.00		110,400.00	55,200.00		
La Merced			672	205.00	60.00	60.00	0.61%	30.29	30.00	12,300.00		12,300.00	6,150.00		
Satipo			678	240.00	180.00	180.00	1.82%	90.88	90.00	43,200.00		43,200.00	21,600.00		
Mazamari			698	250.00	330.00	330.00	3.33%	166.62	180.00	82,500.00		82,500.00	45,000.00		
<b>Sub Total Junín</b>															
11. Lima	0144	Huamal	329	160.00	150.00	150.00	1.51%	75.73	90.00	26,928.00	24,000.00	24,000.00	14,400.00		
		Cañete	109	80.00	120.00	120.00	1.21%	60.59	60.00		9,600.00	9,600.00	4,800.00		
		Canta	360	195.00	90.00	90.00	0.91%	45.44	60.00		17,550.00	17,550.00	11,700.00		
<b>Sub Total Lima</b>															
12. Pasco	0146	Pasco	554	190.00	60.00	60.00	0.61%	30.29	30.00	88,858.00	11,400.00	15,200.00	5,700.00		
		Vilanca	664	205.00	100.00	120.00	1.21%	60.59	60.00		20,500.00	24,600.00	12,300.00		
<b>Sub Total Pasco</b>															
<b>Sub total almacén La Puntila</b>															
Almacén Marcona	6. Apurímac	0130	Abancay - Nauccacalle	583	280.00	120.00	150.00	1.21%	60.59	60.00	110,700.00	33,600.00	42,000.00	16,800.00	
			Andahuayles	599	230.00	660.00	870.00	6.66%	333.23	330.00		151,600.00	200,100.00	75,900.00	
			Chincheros	548	265.00	150.00	150.00	1.51%	75.73	90.00		39,500.00	39,500.00	23,940.00	
	<b>Sub Total Apurímac</b>														
	13. Arequipa	0131	Arequipa	539	220.00	60.00	60.00	0.61%	30.29	30.00	24,800.00	13,200.00	13,200.00	6,600.00	
			Majes Padregal	435	220.00	90.00	80.00	0.91%	45.44	60.00		19,800.00	19,800.00	13,200.00	
			Caravel	302	220.00	60.00	60.00	0.61%	30.29	30.00		13,200.00	13,200.00	6,600.00	
			Castilla	478	220.00	30.00	30.00	0.30%	15.15	30.00		6,600.00	6,600.00	6,600.00	
			Camaná	357	220.00	60.00	60.00	0.61%	30.29	30.00		13,200.00	13,200.00	6,600.00	
	<b>Sub Total Arequipa</b>														
	8. Cusco	0134	San Sebastián	776	280.00	109.00	140.00	1.10%	55.03	60.00	81,200.00	30,520.00	39,200.00	15,800.00	
			Chigabamba	823	190.91	305.00	220.00	3.28%	153.99	150.00		58,227.27	42,000.00	28,635.36	
	<b>Sub Total Cusco</b>														
	15. Moquegua	0145	Minicaj Nieto - NIA	618	230.00	60.00	60.00	0.61%	30.29	30.00	41,400.00	13,800.00	13,800.00	6,900.00	
			Sanchez Corro-Oriente	647	230.00	150.00	150.00	1.51%	75.73	90.00		34,500.00	34,500.00	20,700.00	
Puquina			583	230.00	60.00	60.00	0.61%	30.29	30.00	13,800.00		13,800.00	6,900.00		
<b>Sub Total Moquegua</b>															
16. Puno	0148	Liuaca	787	395.00	200.00	150.00	2.82%	100.98	90.00	39,600.00	62,150.00	62,100.00	34,300.00		
<b>Sub Total Puno</b>															
17. Tacna	0149	Tarata	818	315.00	40.00	40.00	0.40%	20.20	30.00	26,280.00	12,600.00	12,600.00	9,450.00		
		Candarave	772	315.00	40.00	40.00	0.40%	20.20	30.00		12,600.00	12,600.00	9,450.00		
<b>Sub Total Tacna</b>															
<b>Sub total almacén Marcona</b>															
<b>Total distribución 2020</b>															





9.11 Productores a beneficiar y recaudación estimada 2020.

**Productores a beneficiar ejercicio 2020**

Sede	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Oficina Lima	899	160	254	1	350	700	700	700	700	700	700	900	6,764
Amazonas	27	28	29	1			37	53	100	110	43		426
Ancash	35	35	37			282	8	25	35	82	73		614
Apurimac	70	53						27	323	158	47		678
Arequipa	44		15	15	3	3	7	14	19	5			126
Ayacucho	1	9	7					6	2	86	18	2	131
Cajamarca	37	30	23	4				17	39	82	115	49	395
Cusco	56	39	32				50	64	94	113	128	83	660
Huancavelica	13	11	12					3	35	41	26		140
Huánuco	22	23		18	21	19	57	41	66	55	35		357
Junín	71	50	10					44	143	143	88	16	565
La Libertad	42	30						52	52	48	24		248
Lambayeque	13	14	7					8	9	12	34	8	104
Lima	14	10	4			6	22	29	8	18	5		116
Moquegua	22	15			28	20	20	27	67	18	10		227
Pasco	28		20	19	9	9	9	16	45	17			173
Piura	15	11	7		2	2	2	2	2	2			46
Puno									56	30	9		95
Tacna								14	14	47	44		119
<b>Totales</b>	<b>1,409</b>	<b>518</b>	<b>456</b>	<b>58</b>	<b>414</b>	<b>1,043</b>	<b>912</b>	<b>1,142</b>	<b>1,809</b>	<b>1,767</b>	<b>1,399</b>	<b>1,056</b>	<b>11,984</b>

**Recaudación estimada ejercicio 2020**

DIRECCION DE ABONOS

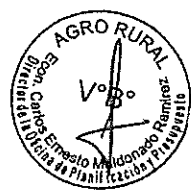
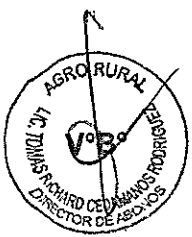
Enero	Febrero	Marzo	Trim. I
2,900,000.00	1,600,000.00	2,000,000.00	6,500,000.00

Abril	Mayo	Junio	Trim. II
3,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	7,000,000.00

Julio	Agosto	Setiembre	Trim. III
1,800,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00	7,800,000.00

Octubre	Noviembre	Diciembre	Trim. IV
3,300,000.00	2,400,000.00	3,500,000.00	9,200,000.00

<b>Total ejercicio 2020</b>	<b>30,500,000.00</b>
-----------------------------	----------------------





9.12 Ejecución presupuestal de gastos operativos y transporte de la SDC 2020.

Sede	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Oficina Lima	36,471	130,949	110,894	20,900	85,640	95,600	142,000	108,500	224,900	115,000	118,300	201,654	1,390,806
Amazonas				10,880		10,880		10,880	130,800	10,880			174,320
Ancash				7,754		7,754	65,850	7,754		7,753			96,865
Apurimac				9,375		9,375		9,375	240,600	9,375			278,100
Arequipa				4,500		37,900		4,500	37,000	4,500			88,400
Ayacucho	14,000			8,050		8,050	183,600	8,050		8,050			229,800
Cajamarca				7,175		7,175		7,175	157,800	7,175			186,500
Cusco				13,675		13,675	206,700	13,675		13,675			261,400
Huancavelica				3,940		3,940		60,940		3,940			72,760
Huanuco				9,493		9,493		161,593		9,491			190,070
Junín				14,700		14,700	248,700	14,700		14,700			307,500
La Libertad		31,000		4,900		4,900	37,575	4,900		4,900		3,000	91,175
Lambayeque				4,962		4,962	13,500	4,962		4,964			33,350
Lima	10,500			5,015		5,015	51,150	5,015		5,015			81,710
Moquegua				4,600		4,600	41,400	4,600		4,600			59,800
Pasco				3,900		3,900	36,000	3,900		3,900			51,600
Piura	1,600			2,850	16,650	3,550		2,850		2,850			30,350
Puno				4,700		4,700	59,250	4,700		4,700			78,050
Tacna				3,175		31,525		3,175		3,175			41,050
Tumbes				1,875		1,875		19,155		1,875			24,780
<b>Totales</b>	<b>62,571</b>	<b>161,949</b>	<b>110,894</b>	<b>146,419</b>	<b>102,290</b>	<b>283,569</b>	<b>1,085,725</b>	<b>460,399</b>	<b>791,100</b>	<b>240,518</b>	<b>118,300</b>	<b>204,654</b>	<b>3,768,386</b>

Presupuesto de ejecución de gastos 2020

