



Maestría en Administración

**ESTRUCTURA DE UN FONDO DE INVERSIÓN SOCIAL DE ALTO  
IMPACTO APLICABLE A PROYECTOS DE EDUCACIÓN EN LA  
COMUNIDAD DE MOLLEBAMBA – PROYECTO MINERO  
TRAPICHE**

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener  
el grado de magíster en administración por:

**GUILLERMO CANSECO ZAVALAGA**

**ROLANDO JOEL CASAVARDE SORIA**

Programa de Maestría en Administración a Tiempo Parcial Weekends 04

Lima, 26 de Mayo de 2020

## **HOJA DE FIRMAS**

Esta tesis:

**ESTRUCTURA DE UN FONDO DE INVERSIÓN SOCIAL DE ALTO  
IMPACTO APLICABLE A PROYECTOS DE EDUCACIÓN EN LA  
COMUNIDAD DE MOLLEBAMBA – PROYECTO MINERO  
TRAPICHE**

Ha sido aprobada:

---

ANA I. REATEGUI VELA (JURADO)

---

NANCY R. MATOS REYES (JURADO)

---

CÉSAR A. FUENTES CRUZ (ASESOR)

**UNIVERSIDAD ESAN**

**2020**

## **DEDICATORIA**

A Dios por su infinita misericordia y  
Soporte espiritual para mi vida.  
A mis padres por todo el amor y apoyo que  
Me brindan día a día y por inculcarme la ayuda social en mis acciones.  
Y finalmente a mi esposa y a mis hijos  
Por su apoyo, paciencia y comprensión.  
**Guillermo Canseco Zavalaga**

A mis padres que siempre dedicaron amor  
a sus hijos, y nos motivaron a aprender y enseñar estudiando.  
A mi familia por su paciencia  
y apoyo para poder llegar hasta este punto de mi carrera.  
A mis compañeros de estudio, asesor y profesores de Esan  
**Rolando Joel Casaverde Soria**

## **AGRADECIMIENTO**

Un agradecimiento especial a nuestro asesor Cesar Fuentes (PhD) por su dedicación y exigencia, además por inculcarnos a elaborar la tesis desarrollando iniciativas innovadoras, y con enfoque de gestión pública que contribuye a reducir las brechas de educación que se presentan en Perú.

**Los autores**

## **CURRICULUM VITAE DE LOS AUTORES**

### **Guillermo Canseco Zavalaga**

MBA (EN TITULACIÓN) Ing. Industrial. Ejecutivo con experiencia en empresas de SEGUROS, RETAIL, MANUFACTURA, orientadas al consumo masivo. Especializado en operaciones y gestión comercial. Focalizado en la gestión de los objetivos estratégicos de la compañía. Profesional, persuasivo, con espíritu comercial, con mucha energía, innovador, atento al cliente, gestión en equipos multidisciplinarios, proactivo, 100% comprometió con la organización y colaboradores.

#### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

##### **CONSULTOR EXTERNO PARA AUNA**

**2018 –Presente**

Funciones:

- Implementar lineamientos de venta en beneficio de la permanencia del cliente.
- Elaboración de programas de capacitación de persistencia para la fuerza de venta.
- Gestionar la cartera de clientes nuevos a nivel multicanal, en cuanto a permanencia durante los tres primeros meses de afiliación.
- Gestión de indicadores de Persistencia, recaudación y Churn y exponer los resultados.

Logros:

- Sembrar cultura de permanencia en los CS, supervisores y jefes. Mejora en 7% el primer mes.
- Implementación de tablero de control para CS.
- Reportería y Estadística: Elaboración de reportes de ventas morosas con semáforos de alertas.
- Pago adelantado para las ventas convertidas desde el día 23 hasta el 31 de cada mes.

##### **INTERFOREST S.A.C.**

**Mayo 2018 – diciembre 2018**

Empresa dedicada a la venta y manufactura de materiales para la construcción de muebles de aglomerados de madera. Cuenta con 12 tiendas en Lima que facturan 5 millones de soles al mes.

##### **GERENTE DE TIENDA**

Funciones:

- Gestionar el clima laboral, procurando generar un ambiente de camaradería entre los colaboradores, motivando las iniciativas y ejecutando las propuestas de mejora recibidas.

- Garantizar que los recursos de capital humano, materiales e infraestructura brinden un servicio de excelencia para nuestros clientes, siguiendo los protocolos de atención establecidos.
- Velar por la seguridad de cada colaborador en la operación, gestionando los recursos necesarios para que realicen sus actividades con el menor riesgo posible.
- Generar indicadores de gestión para las tiendas de la cadena: venta x m<sup>2</sup>, tique promedio, venta perdida x quiebre de stock, diferencia transaccional, ranking de venta por colaborador, venta diferencial (SSS), eficiencia de máquina, tiempo de entrega y calidad del servicio brindado.
- Gestionar las competencias de 4 jefes de sección y 35 operadores. Motivándolos y capacitándolos constantemente para que logren sus objetivos personales y laborales.
- Analizar y exponer los resultados de la operación y comunicar las acciones correctivas en comité.
- Gestionar el capital de trabajo óptimo para la operación garantizando que el Top 50 de materiales se encuentre en los volúmenes adecuados para la comercialización.

Logros:

- Durante un año y medio la tienda no cumplía con la medición de nivel de servicio. A partir de agosto la tienda cumple con esta evaluación.
- En el mes de octubre se logró vender 0.5% más que el año pasado con la mitad de personal.
- Se aprobó el proyecto para incrementar la capacidad instalada, con el objetivo de aumentar la disponibilidad y flexibilidad en la operación.

**SMU – PERU**

**2016 - 2018**

**SUB GERENTE EN OPERACIONES**

Funciones:

- Planificar y dirigir la estrategia del mantenimiento y los servicios de la compañía para garantizar el cumplimiento de los objetivos estratégicos.
- Implementación y gestión de Kpi's de economato y mantenimiento como son: consumo de bolsas, consumo de envases descartables, control de contó metros, disponibilidad, confiabilidad.
- Negociación y firma de convenios con proveedores de economato y de servicios.
- Evaluar y exponer los requerimientos de inversión en infraestructura, que permitan la continuidad operativa, enfocados en rentabilizar la venta por metro cuadrado.

- Elaborar, presentar los resultados financieros del departamento con el fin de garantizar la transparencia en la gestión.
- Asegurar el cumplimiento de la normativa legal y regulatoria en edificaciones (INDECI) para garantizar la seguridad y salud de los colaboradores.
- Gestionar y comercializar los locatarios de la compañía garantizando el cumplimiento del plan de venta de la organización.

Logros:

- Ejecución del plan de mantenimiento logrando aumentar la disponibilidad de los equipos en 24%.
- Renegociación de los costos de economato logrando un ahorro del 10% en el presupuesto anual.
- Reestructuración del área de mantenimiento logrando un ahorro de S/ 40 mil soles mensuales

### **SODIMAC PERU & MAESTRO PERU**

**2012 - 2016**

#### **JEFE DE LINEA DE MADERAS & TABLEROS**

Funciones:

- Elaborar y presentar propuestas comerciales que maximicen la rentabilidad de la línea.
- Generar Kpí's para gerencia comercial: venta x m<sup>2</sup>, contribución, ticket promedio, puntualidad de proveedores, volumen de inventario, volumen de obsolescencia, entre otros.
- Análisis de precios de la competencia, según categoría comercial.
- Analizar, determinar y proponer el mix de productos a comercializar en todas las tiendas, definiendo el layout que maximice la rentabilidad por metro cuadrado de cada tienda.
- Análisis y preparación de estrategia para negociaciones anuales con las cuales se elaborarán los acuerdos comerciales que regularán las relaciones del año.

Logros:

- Aumento del margen del producto top de la compañía de -12% a 2% con lo cual mejoramos en 1.2% el margen total de la línea.
- Reducción del costo de tableros aglomerados y triplay, logrando aumentar el margen de la categoría en 2 y 15 puntos porcentuales respectivamente.

### **JEFE DE SERVICIO AL CLIENTE**

**2014 – 2015**

Funciones:

- Garantizar un óptimo nivel de servicio en los puntos de atención al cliente: lineal de cajas, diseño de cocinas, centro de dimensionado, atención posventa, centro de matizado, etc.
- Gestión de indicadores del call center: tiempo entre llamadas, nivel de servicio, ocupación, tiempo de espera, tiempo promedio entre llamadas, satisfacción del cliente.
- Gestión de indicadores de servicio de tienda como son: NPS, calidad del producto terminado, nivel de servicio en centro de diseño, nivel de servicio posventa, consultas, requerimientos y reclamos.
- Gestión de venta de proformas de la compañía, analizando las ventas fallidas y retroalimentando al área comercial sobre las necesidades y oportunidades de venta.
- Analizar las encuestas de satisfacción de nuestros clientes e implementar acciones correctivas.

Logros:

- Logramos estandarizar las buenas prácticas operativas del call center Maestro & Sodimac generando un ahorro de S/ 40 mil al mes.
- Implementamos los indicadores de gestión de Maestro a Sodimac lo cual permitió mejorar la eficiencia de procesos productivos y aumentar la venta en 18% en Sodimac.
- Implementamos cotizaciones digitales en pasillos de venta para la gestión de proformas generando un incremento en la concreción de 4% a 18% lo que representa 2 millones en ventas incrementales.
- Se centralizaron los servicios de armado e instalaciones a través del call center agregando mayor valor al seguimiento del servicio, generando un ahorro de S/ 47 K al mes.

## EDUCACIÓN

<b>UNIVERSIDAD ESAN</b> <b>2019</b> Maestría en Administración	<b>2017-</b>
<b>UNIVERSIDAD DE CIENCIAS APLICADAS</b> <b>2013</b> Ingeniero Industrial	<b>2008-</b>
<b>ESCUELA SUPERIOR DE TECNOLOGIA “SENATI”</b> <b>2005</b>	<b>2000-</b>

Técnico en ingeniería mecánica de mantenimiento.

### **FORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

UPC: Inglés Intermedio	2014
TECSUP: Curso - Supervisión eficaz.	2012

## **Rolando Joel Casaverde Soria**

MBA (EN TITULACIÓN) Bachiller en Ing. Mecatrónica. Ejecutivo con experiencia en gestión comercial, ingeniería eléctrica e instrumentación. Enfocado en la búsqueda constante de estrategias, para generar valor agregado en la organización, y que estén en armonía con el entorno externo e interno.

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**SIA Trading S.A.C** **2014** –  
**PRESENTE**

**Fundador – Gerente General**

Conformamos SIA con personal técnico altamente calificado, donde perseguimos la consecución de un objetivo claro: La formación de una empresa confiable que ofrece servicios de ingeniería especializada, brindando soluciones innovadoras y aplicando las mejores prácticas en beneficio de nuestro colaboradores y clientes.

**Corporación Coinsa S.A.C.** **2012- 2019**

**Ingeniero de Proyectos**

Estudio y elaboración de ofertas técnicas/económicas brindando soluciones integrales de sistemas Eléctricos e Instrumentación, y acorde a la aplicación Minería, Petróleo e Industrias en general.

**GUSAL** **2017-2018**

**Director de Ingeniería**

Encargado de validar información técnica referente a proyectos de sistemas eléctricos en la primera y segunda ampliación de la minera Shougang Hierro del Peru.

**MECATRONICS SOLUTIONS** **2014-2017**

**Cofundador - Gerente Comercial**

Elaborar estrategias comerciales para la búsqueda de clientes en minería y petróleo en aplicaciones de sistemas de bombeo, instrumentación y electricidad.

**ENSOL** **2011-2012**

**Ingeniero Supervisor**

Coordinar y supervisar, la correcta ejecución de Sistemas Contraincendios, preparación de propuestas, valorizaciones por avance de obra, elaboración de planos As-Built

## **EDUCACIÓN**

**UNIVERSIDAD ESAN**

**2017-2019**

Maestría en Administración - Especialización en Finanzas

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA**

**2006-2011**

Ingeniería Mecatrónica

**TECSUP**

**2012-2013**

Especialización de sistemas mecatrónicos

**TECSUP**

**2011**

Programa integral de habilidades de Supervisión

## LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1	Entrevistas sobre la salud de los estudiantes de Mollebamba .....	13
ANEXO 2	Entrevista acerca la inversión Minera de Buenaventura en el Proyecto Trapiche	16
ANEXO 3	Entrevista sobre la Educación en Mollebamba.....	19
ANEXO 4	Entrevista sobre Educación en Mollebamba .....	22
ANEXO 5	Entrevista acerca de la implementación de biohuertos y crianza de animales menores .....	25
ANEXO 6	Entrevista sobre la posición de la Comunidad frente a la propuesta de la Tesis	28
ANEXO 7	Escala de valorización de probabilidades e impactos para evaluación de riesgos	31
ANEXO 8	Entrevista a experto sobre la educación en Mollebamba .....	33
ANEXO 9	Marco Legal Educativo, Fondo de Inversión y Mercado de Valores .....	36
ANEXO 10	Entrevistas sobre la validación del modelo propuesto .....	52
ANEXO 11	Entrevistas sobre la validación del modelo propuesto .....	54

## **ANEXO 1      Entrevistas sobre la salud de los estudiantes de Mollebamba**

Entrevistada: Diana Oscco Anamaría (Colegiatura Nro. 65012)

Cargo:            Encargada de la salud de niños de 0 a 5 años en el Centro Médico de Mollebamba.

Fecha:            25 de enero del 2020

Lugar:            Mollebamba – Antabamba – Apurímac

Diana se encarga especialmente de la atención de los niños más pequeños del Centro Médico de Mollebamba, desde recién nacidos hasta los 5 años. En este sentido, es una profesional de la salud que asiste activamente a estos infantes, lo que le permite estar actualizada en cuanto a su calidad de vida y los problemas en su desarrollo, en comparación con estándares establecidos a nivel nacional y mundial para un infante saludable. El objetivo de la entrevista fue validar las implicancias de la desnutrición y la anemia en el crecimiento y en el aprendizaje de los niños moyobambinos.

1. Comprensión de los múltiples factores en la comunidad que causan la desnutrición infantil, y sus consecuencias
2. Definición y medidas de prevención actuales para evitar la desnutrición infantil y la anemia en los niños moyobambinos entre 0 y 5 años
3. Ratio de niños y gestantes tratados por ambos males en la comunidad

Luego de realizar las preguntas correspondientes, la entrevistada indicó que:

- 1- El principal detonante es la falta de una fuente de alimentos directa. Afirma que los pobladores no crían animales ni siembran huertos, como en otras comunidades rurales. En cambio, prefieren importar desde Huancayo, lo cual aumenta el costo de estos, ya de por sí altos al

pertenecer a un ramo lucrativo como es la minería. El acceso al agua potable se complica al contar con solo dos tomas, debido a la falta de mantenimiento del sistema de tuberías, y una calidad decadente del vital líquido que yace en la falta de cloración. Además, la especialista de la salud señala que la abundancia de gatos y perros callejeros contamina las fuentes. Califica la falta de información sobre una alimentación balanceada un factor decisivo.

- 2- Señala que la desnutrición crónica infantil se determina en base a la talla del niño, que debe ser igual o mayor a 24 cm. Este problema, a diferencia de la falta de hemoglobina en la sangre conocido como anemia, es difícil de recuperar, y genera daños irreversibles en su crecimiento. En cuanto al aprendizaje, el niño anémico es el más afectado, ante su fatiga constante y falta de retención mental. La respuesta, indica, se encuentra en la enseñanza a las madres desde el momento de la gestación, cuando el bebé comienza a formarse en base a la alimentación de la madre, además de los pactos fijados con el alcalde para asegurar la creación de biohuertos y centros de crianza para animales menores, como pollos y cuyes. Esto busca cubrir la deficiencia de productos cárnicos en su alimentación. La fórmula ha funcionado anteriormente en Chincheros, asegura.
- 3- Actualmente se suplementa de forma preventiva a 12 niños menores de seis meses, y a 2 madres de 10 reportadas como anémicas o desnutridas. El apadrinamiento a ambos es la estrategia que se aplica en la actualidad

para asegurar su bienestar. Por otro lado, hasta ahora se ha podido recuperar de la anemia a cuatro de cinco niños mayores de seis meses.

## **ANEXO 2          Entrevista acerca la inversión Minera de Buenaventura en el Proyecto Trapiche**

Entrevistada: Paola Chávez

Cargo:            Coordinadora de Asuntos Sociales- Proyecto Trapiche

Fecha:            25 de enero 2020

Lugar:            Mollebamba – Antabamba – Apurimac

Dentro del proyecto minero Trapiche, Paola Chávez se desempeña como coordinadora de asuntos sociales. Su labor incluye los temas de responsabilidad social del proyecto de cara a la comunidad moyobambina, entre mejoras educativas y sanitarias que buscan promover una cultura de prevención y respeto mutuo, más allá de un beneficio económico a corto plazo para los comuneros. Su experiencia le ha permitido conocer las necesidades, la percepción y las expectativas de estos pobladores con respecto a los trabajos de exploración y extracción minera que actualmente ejecuta la empresa privada.

El fin de la entrevista fue explorar la disposición de este tipo de industrias frente a los problemas que presenta la comunidad en la que se desenvuelven, y su disposición de colaborar con respecto a:

1. Un plan de acción para mitigar los conflictos sociales de la comunidad a grandes rasgos
2. La estructuración del fondo propuesto para implementar una villa educativa
3. Las pautas que debería seguir un proyecto de tal magnitud para la comunidad y la presentación de sus resultados.

Luego de debatir sobre los diversos argumentos, la entrevistada señaló lo

siguiente:

- 1- El proyecto Trapiche cuenta con un área de responsabilidad social que firmó convenio con la comunidad de Mollebamba desde 2011, al iniciar la etapa de exploración del terreno con potencial minero. Sin embargo, luego de varios encuentros, no fue hasta 2018 cuando finalmente se llegó a un acuerdo con la comunidad. Señala: *“Ellos querían trabajo, querían pagos que en esa etapa era imposible darles. Salud y educación son las áreas en las que se ha concentrado la atención del convenio extrajudicial que se firmó en 2018”*. Inicia con la implementación de equipos de cómputo e internet en los colegios de primaria, inicial y secundaria, además de la entrega de kits estudiantiles. Además, se brinda capacitaciones constantes a los docentes y orientación vocacional para los chicos de secundaria. La entrevistada resalta la carencia de valores culturales en los jóvenes como principal problema, más allá de alguna falla cognitiva.
- 2- Se mostró de acuerdo con la creación del fondo propuesto, siempre y cuando se demuestre de una forma atractiva que existe conveniencia tanto para la comunidad como para la empresa privada, y que no solo será factible, sino medible y sostenible en el tiempo. Esto, agrega, podría unir a varias iniciativas privadas.
- 3- En su experiencia dentro del proyecto Trapiche, el inicio fue fijar metas y contratar a consultoras especializadas en los temas que buscan atender. De esta manera, la responsabilidad directa recae en su nivel de experiencia y conocimiento. Los indicadores, de cara a los jóvenes, son: acceso a la

educación, conocimiento básico de la tecnología, profesores capacitados y rendimiento curricular.

En base a su vivencia dentro de la comunidad de Mollebamba, la entrevistada resalta que los padres no deben estar fuera de los proyectos de acompañamiento y capacitación, ya que ellos son quienes educarán a sus hijos para ser personas más respetuosas, un aspecto que la escuela solo puede terminar de pulir, mas no es su deber construirlo.



- 1- La falta de nombramientos hace que los educadores contratados permanezcan por tiempo limitado en la comunidad, un ciclo que impide la continuidad de la enseñanza y disonancias en el aprendizaje de los estudiantes. Entre las capacitaciones que brinda el Estado, son pocos los educadores interesados. Afirma que los maestros locales carecen de una estrategia metodológica adecuada para desarrollar competencias en los alumnos en la actualidad, en especial en cuanto a materias fundamentales, como la comprensión lectora o las matemáticas. La mayoría de los profesores de la comunidad tiene más de 40 años, por lo que surge resistencia frente a posibles modificaciones. Más allá de esto, afirma que las escuelas locales no cuentan con laboratorios debidamente acondicionados e implementados.
- 2- Con respecto a los resultados más recientes de las evaluaciones del Minedu y la DREA, especifica que el primero ha establecido un modelo de evaluación que los ha ayudado a avanzar, pero reconoce que queda mucho camino por recorrer. Destaca que la mayoría de los moyobambinos cuentan con educación inicial y primaria.
- 3- Afirma que la mayoría de los educadores se dedica a actividades secundarias para compensar el sueldo que perciben insuficiente. El gobierno regional ha propuesto mejorar las escuelas en las zonas rurales, pero más allá de esto, existe la desventaja de que en algunas zonas el maestro no tiene dónde vivir o cómo acceder a alimentos.
- 4- El entrevistado expresa que el acompañamiento pedagógico ya se aplica en la

comunidad, gracias al Estado. Argumenta que muy pocos padres van al colegio para ver cómo les va a sus hijos en clases, y aún menos los ayudan con las asignaciones. Indica que el acompañamiento es necesario para concientizar a los padres. Explica que la creación de una villa deportiva ya fue propuesta por el gobierno regional saliente, pero nunca se llevó a cabo. Se muestra en favor de la idea, dado que esas condiciones permitirán el desenvolvimiento de los profesores y llamaría la atención de los jóvenes.

#### **ANEXO 4      Entrevista sobre Educación en Mollebamba**

Entrevistado: Licenciada Luz Dávila Portocarrero

Cargo:            Directora del Centro Educativo Secundario José María Arguedas

Fecha:            25 de enero del 2020

Lugar:            Mollebamba – Antabamba - Apurímac

La licenciada Luz Portocarrero funge como directora de una de las instituciones principales a nivel secundaria de la comunidad de Mollebamba. Su amplia experiencia la ha hecho conocedora de los menesteres de la educación local, así como la relación de la comunidad con la misma. Estas características la convierten en un elemento valioso en la configuración y planificación de cualquier plan que involucre una innovación en la pedagogía en este entorno rural.

El objetivo de la entrevista fue validar el nivel de necesidad frente una mejora integral en la educación secundaria de la región de Mollebamba, con respecto a:

1. La situación actual y los problemas que afectan el aprendizaje en este nivel educativo
2. Asignación actual de recursos del estado para asegurar una educación de calidad
3. Creación de un fondo privado de inversión para promover mejoras educativas
4. Reforma del sistema de enseñanza local, adaptado a las necesidades particulares.

Luego de presentar las propuestas que llevarían a potenciar este aspecto social a través de este grupo de inversión privada, la entrevistada sostuvo:

- 1- Según las evaluaciones a nivel provincial, regional y nacional, se debe fortalecer la enseñanza matemática en esta institución, pero en líneas generales, el diagnóstico es positivo, y el nivel de deserción, mínimo. Sin embargo, hay elementos que juegan en contra: algunos estudiantes vienen de diferentes comunidades. A distancia, sus padres los descuidan, y son ajenos a su avance o a lo que hacen en las horas libres. A esta falta de compromiso y seguimiento se suma la desnutrición, aunque en menor medida. Además, coincide con otros especialistas locales del ramo, al señalar que la inestabilidad en la situación contractual del docente dificulta que los jóvenes sigan una línea de aprendizaje, debido a las variaciones metodológicas entre uno y otro.
- 2- En cuanto a la asignación de recursos del Estado, la profesional objeta que no se trata solo de dinero, sino de las mejoras estructurales que hoy requieren las instituciones educativas, en función de hacerlas aptas, tecnológicas y bien acondicionadas. Agrega que el municipio y la empresa minera brindan apoyo desde el año pasado, con clases matinales y orientación académica para los jóvenes.
- 3- Indica que, ante la posibilidad de una mejora integral en la educación, el foco debe ser una infraestructura adecuada, tomando en cuenta que la actual se encuentra en condiciones precarias. La loza deportiva es ejemplo. Asegura que la capacitación para alumnos y representantes es primordial para que hagan uso adecuado y consciente de una villa educativa. Desde su experiencia, sugiere incluir a psicólogos que enseñen a los padres cómo

cumplir la labor que les corresponde dentro de la educación de sus hijos, más allá del pago de una matrícula.

- 4- Resalta la carencia de un modelo pedagógico exclusivamente peruano, fuera de la adaptación actual al de Chile, Argentina y Ecuador. Aspira a un rediseño curricular integrativo, en base a un diagnóstico preciso de las necesidades locales, desde la comunidad hacia afuera.

**ANEXO 5      Entrevista acerca de la implementación de biohuertos y  
crianza de animales menores**

Entrevistado: Freddy Quispe

Cargo:            Coordinador del Área de agronomía de la región de Antabamba

Fecha:            07 de febrero del 2020

Lugar:            Vía telefónica

Freddy Quispe es un experto integral, su amplia experiencia en este campo le permite brindar una opinión de peso con respecto al hecho, las necesidades y las condiciones actuales para cultivar alimentos o criar animales para el consumo humano. Más allá de la producción, conoce los menesteres de la comercialización de estos insumos debido a la demanda local y circundante.

Es por ello por lo que el objetivo de la entrevista fue conocer la situación de la región con respecto al cultivo y cría a nivel micro, y el nivel de oportunidad en este ramo para el surgimiento de proyectos diversos que sumen a la calidad de vida de sus pobladores. Este diálogo aclara los siguientes puntos:

1. El rendimiento promedio de los dos cereales que conforman el mayor nivel de producción agrícola en la región, y su diferenciación.
2. El periodo de tiempo requerido para renovar una cosecha que logre alimentar a 200 niños de la localidad.
3. Los riesgos relacionados con la siembra y la cosecha de cereales, y con la cría de animales menores.
4. Las recomendaciones del experto frente a la creación de proyectos relacionados.

Luego de presentar la propuesta de crear de un fondo de alto impacto que contribuya a potenciar la agronomía a través de la inversión privada, el entrevistado indicó:

- 1- El rendimiento promedio de una hectárea de quinua es de 2000 kilos, más o menos, mientras que una de cebada es de 3000 kilos. Se diferencian, principalmente, por el tamaño: la cebada es más granulada, y la quinua es menuda. También la fertilización del suelo varía entre una y otra.
- 2- En su experiencia, se requiere entre 4 y 5 meses para finalizar el ciclo de cosecha de un cultivo, los dos cereales principales que se cultivan en la región de Antabamba.
- 3- Entre los riesgos a tomar en cuenta en el ámbito de la siembra y cosecha, el experto destaca la humedad del suelo. Sostiene que muchos cultivos locales no cuentan con riego constante, sino que aprovechan campañas agrícolas, o, en algunos casos, la transferencia de humedad desde sembradíos a mayor altitud.
- 4- Para alimentar a 200 niños, asignando 9 cuyes cada mes por cada uno (tres veces por semana), se requiere un aproximado de S/10,000, monto que puede variar según la alimentación del animal (si es balanceada o se limita al forraje). Cuando se habla de gallinas, su alimentación es más costosa, y permite escoger entre maíces parrilleros o de postura, según lo que se busca estimular.

Quispe hace hincapié en la necesidad de establecer medidas para prevenir enfermedades en ambos casos, y combatir el problema de alimentación que genera la

altura (3600 msnm) y la sequía propia de junio a agosto. En su experiencia, la dirección del viento, el curso del sol y una infraestructura adecuada son elementos que deben regir la actividad en el campo.

## **ANEXO 6           Entrevista sobre la posición de la Comunidad frente a la propuesta de la Tesis**

Entrevistado: Rinberto Rea

Cargo:            Presidente de la comunidad de Mollebamba

Fecha:            25 de enero 2020

Lugar:            Vía telefónica

El Sr. Rinberto Rea es el actual presidente de la comunidad Mollebamba, un comunero conocedor de las costumbres campesinas y de las necesidades de los pobladores. Es el encargado de convocar asambleas generales donde se presentan propuestas para el bienestar de la comunidad y son debatidas con toda la población hasta tomar una decisión final.

La entrevista tiene como fin conocer la posición de la comunidad respecto a la propuesta del presente trabajo de investigación, por lo que se realizaron las siguientes preguntas:

1. Cuál es el requerimiento para el desarrollo en infraestructura educativa en la comunidad:
  - En general, es un hecho necesario para acercar a los educandos a mejores oportunidades de vida. Pagan para que estudien, pero no se conectan con ellos. Deben estar bien alimentados y contar con una estructura acorde con lo que ellos necesitan.
2. ¿Cómo pueden cooperar los comuneros para que la educación mejore?
  - Se debe asegurar de que los niños puedan comer y nutrirse. Alimentarse con cuy, quinua, cebada y cañihua. Deben organizarse por barrios para hacer

biohuertos que aseguren el fortalecimiento de la alimentación a nivel local, ya que algunas propuestas gubernamentales brindan facilidades con empresas de comida, pero son facilismos que no resuelven el problema de raíz. Esto no ayuda a que las personas aprendan cómo asegurarse su propio alimento. Si le ofrecen que les van a comprar todo, se van a poner a trabajar por ello. Compra de materia prima por empresas sería una buena forma de estimularlos.

3. ¿La comunidad estaría de acuerdo con esta iniciativa?, ya que percibe beneficio cultural y también económico a largo plazo.
  - Industria minera trae beneficio y también consecuencia. En cuanto al tema educativo
4. ¿El resultado es positivo o negativo para usted?
  - Nos interesa a los comuneros más que todo el impacto ambiental, que a la vez deriva en problemas para la educación, porque nada está desligado. El proyecto minero actual ya está en última fase del proceso de exploración. Los comuneros que puedan contribuir en la construcción de nuevas estructuras físicas y de sistemas, y asegurar posteriormente su cuidado y preservación. Al ser los representantes del lugar, es su deber tomar la batuta para mejorar su casa, porque el ajeno siempre se va, no siente ese arraigo.
5. ¿Está de acuerdo con la inversión de la educación?
  - La educación es la fortaleza de una comunidad. El profesor debe estar realmente capacitado para brindar conocimiento a los más pequeños, y eso es algo que a comunidad le preocupa. De aquí se desprende lo que ellos

serán en el futuro y el conocimiento que luego pueda beneficiar de regreso a la comunidad que los educó.

**ANEXO 7 Escala de valorización de probabilidades e impactos para  
evaluación de riesgos**

**Anexo 7.1: Escala de valorización de probabilidades**

<b>Probabilidad de ocurrencia</b>		<b>Definición</b>
1	Rara	Posibilidad de ocurrencia menor que 10% que dicho riesgo se presente a lo largo de la intervención
2	Poco probable	Posibilidad de ocurrencia entre 10% y 35% que dicho riesgo se presente a lo largo de la intervención
3	Posible	Posibilidad de ocurrencia entre 35% y 65% que dicho riesgo se presente a lo largo de la intervención
4	Probable	Posibilidad de ocurrencia entre 65% y 90% que dicho riesgo se presente a lo largo de la intervención
5	Casi seguro	Posibilidad de ocurrencia del 90% o mayor que dicho riesgo se presente a lo largo de la intervención

*Fuente: (Curtis & Carey, 2012)*

## Anexo 7.2: Escala de valorización de impactos

Impacto		Definición	Desempeño técnico	Costos	Cronograma
1	Insignificante o imperceptible	La ocurrencia del riesgo puede conllevar a impactos menores o cero impactos en el alcance de los resultados deseados	No se presentan impactos en el éxito del modelo	Presupuesto no afectado Incremento de costos se pueden manejar con un plan	No genera efecto en el cronograma Ajustes en el cronograma pueden ser ajustados con un plan Capaz de cumplir con los hitos propuestos el modelo
2	Poco menor	La ocurrencia del riesgo puede conllevar a impactos menores en el alcance de los resultados deseados, en la medida que uno o más de los objetivos esté por debajo de las metas, pero muy por encima de los niveles aceptables	Desempeño por debajo de las metas, pero dentro del rango aceptable No se alcanza el requerimiento objetivo	Impacto en el presupuesto programado menor que el 5% de la inversión	Retraso menor del cronograma, menor que 1 mes Ninguna actividad crítica retrasada
3	Moderado	La ocurrencia del riesgo puede conllevar a impactos moderados en el alcance de los resultados deseados, en la medida que uno o más de los objetivos esté por debajo de las metas, pero por encima de los niveles aceptables	Desempeño por debajo de las metas propuestas Requiere cambios moderados	Impacto en el presupuesto programado entre 5% y 15% de la inversión	Retraso moderado del cronograma, de uno a dos meses
4	Mayor	La ocurrencia del riesgo puede conllevar a impactos mayores o significantes en el alcance de los resultados deseados, en la medida que uno o más de los objetivos esté por debajo de los niveles aceptables	Desempeño inaceptable Requiere de cambios significativos No se cumple con los requerimientos propuestos	Impacto en la inversión entre 15% y 30%	Retraso en el cumplimiento del cronograma de dos a tres meses
5	Severo	La ocurrencia del riesgo puede conllevar a impactos severos en el alcance de los resultados deseados, en la medida que no se logre uno o más de los objetivos planteados	Desempeño inaceptable No se alcanzan las metas planteadas	Impacto en la inversión mayor que 30% de la inversión total	Retraso en el cumplimiento del cronograma, mayor que tres meses

*Fuente: (Curtis & Carey, 2012; MITRE, 2016) y propia*

## **ANEXO 8      Entrevista a experto sobre la educación en Mollebamba**

Entrevistado: Cristóbal Suárez-Guerrero

Cargo:            Profesor del Dpto. Didáctica y Organización Escolar – Universidad de  
Valencia - España

Fecha:            07 de febrero 2020

Lugar:            Video llamada

Se entrevistó al experto para saber su opinión acerca de la educación en Mollebamba, el entrevistado nacido en Mollebamba conoce las necesidades y el estado actual del aprendizaje en los niños de la comunidad. Su punto de vista otorga una mayor y amplio alcance de lo que se desarrolla en el proyecto.

En ese sentido se realizaron las siguientes preguntas:

- 1    ¿Cuál crees usted que debería ser los aspectos más importantes, para considerar la correcta estructuración de una oficina de bienestar educativo & calidad para la enseñanza en zonas rurales?

Esta oficina puede atender la educación formal, la educación no formal y la educación informal. Entendiendo que la acción educativa no es solo escuela, sino que en un pueblo como Mollebamba, la comunidad completa educa. Ahora la misión de una oficina debería evaluar las necesidades educativas de la población, no solo de los alumnos, por ejemplo, temas sobre educación sexual, dieta sana, educación emocional o alfabetización son claves.

- 2    ¿Tomando como referencia la pregunta anterior cual sería la correcta estructuración de un programa de nivelación estudiantil? ¿Tiene alguna idea de costos asociados?

Un proyecto de nivelación cabe, si y solo si, se concibe la educación como sinónimo de escuela. No está mal, pero el proyecto busca pensar en la educación, los pobladores del Ande y sus comuneros, como en Mollebamba, educan a través de varias formas: rituales, costumbres, festividades, trabajos, etc.

3 ¿Qué aspectos más importantes se debe considerar para la correcta estructuración de un programa de acompañamiento pedagógico ¿Tiene alguna idea de costos asociados?

El acompañamiento pedagógico funciona, no cabe duda, si el rendimiento escolar es el único problema. El acompañamiento cabe a nivel socioeducativo, también a los padres.

4 ¿Qué opinión tiene acerca de realizar una ECE con el objetivo de saber la realidad de la comunidad? ¿Tiene alguna idea de costos asociados?

Si ECE es escuela del conocimiento, bien, pero creo es mejor apostar por el desarrollo del objetivo 4 de las ODS (Objetivos Desarrollo Sostenible).

5 ¿Qué recomendaciones sugiere en cuanto al equipamiento tecnológico al servicio de los estudiantes? ¿Hay algún indicador? ¿Tiene alguna idea de costos relacionados?

Se pueden ver dos aspectos, por un lado, el acceso a la tecnología, un tema de equipamiento, y otro el desarrollo de la competencia digital, un tema de capacidades, habilidades, actitudes y conocimientos sobre cómo usar adecuadamente la tecnología. Tener tecnología no es sinónimo de destreza tecnológica, menos de competencia digital. Esto ocurre tanto para el estudiante como para el profesor, no existen nativos digitales, existen personas con o sin competencia digital (Suarez-Guerrero, Lloret-Catala, &

Mengual-Andres, 2016).

6 ¿En su opinión cuál es el número de estudiantes óptimo por salón de clase?

No más de 25.

7 ¿Que opinión tiene sobre el rol de los padres de familia en el aprendizaje de las niñas y niños?

Crucial. La casa es la primera escuela y la escuela la segunda casa. La educación rebasa la idea de escuela, y a la escuela van a continuar una educación que viene de casa, de la comunidad, de los amigos, de los medios de comunicación, etc. La escuela no es una abstracción.

8 ¿Cómo garantizaría el mejoramiento del nivel de aprendizaje?

En general aprender depende de muchos factores. Sería ingenuo pensar que hay una relación causal entre enseñanza y aprendizaje, enseñar es una parte. Se han detectado 252 aspectos que influyen en el rendimiento (Hattie, 2017). En una comunidad como Mollebamba, estos factores pueden ser los mismos, pero se dan en distinta intensidad. Esto es lo importante analizar para diseñar un proyecto educativo, no solo escolar.

**ANEXO 9 Marco Legal Educativo, Fondo de Inversión y Mercado de Valores**

**a) Ley de fomento de la Educación de las Niñas y Adolescentes Rurales. Ley N° 27558**

El 23 de noviembre del 2001 se publica la ley de fomento de la educación de las niñas y adolescentes Rurales. En el artículo 1 de esta ley, se establece que el Estado debe promover las condiciones de equidad entre niños y niñas. Por tal razón, se deben formular políticas educativas que respondan a las necesidades de ese sector de la población, con mayor énfasis en las niñas y adolescentes de los ámbitos rurales (Poder Ejecutivo, 2001).

En el artículo 7 de la misma ley se habla de la cobertura de la educación, para lo cual se establecieron ciertos objetivos, debido a mitigar la falta de cobertura de la educación de los más jóvenes en las zonas rurales del Perú, los cuales fueron: (Poder Ejecutivo, 2001)

- El acceso universal a la educación en los niveles de inicial, primaria y secundaria.
- El ingreso oportuno a la etapa inicial, y permanencia hasta culminar la etapa secundaria.

El artículo 8° de la ley, se establece que en la escuela rural debe predominar la equidad de género, y la necesidad de erradicar las prácticas discriminatorias a las niñas y adolescentes, por motivos de raza o cualquier otro tipo de discriminación, propiciando un ambiente donde impere la equidad de todos los estudiantes, entre los profesores, niños y adolescentes. De esta manera, se busca lograr aprendizajes óptimos y oportunos al producirse el periodo de la pubertad, con el valor que estos generan en

el desarrollo femenino (Poder Ejecutivo, 2001).

Por otro lado, el artículo 36 de la ley indica que el Estado se compromete a estimular la cooperación económica del sector privado operante en el país, efectuando donaciones, sosteniendo becas educativas y otorgando premios, orientados sobre todo a las alumnas y a las escuelas rurales que brindan los servicios educativos (Poder Ejecutivo, 2001).

Finalmente, en el artículo 37° se estipula que “El Estado promoverá la suscripción de convenios con organismos multilaterales de desarrollo y con agencias de cooperación internacional sobre asuntos educativos relativos al área rural” (Poder Ejecutivo, 2001).

#### *Proyecto Educativo Nacional al año 2021*

El 4° objetivo estratégico del Proyecto Educativo Nacional al 2021 hace referencia a una gestión descentralizada, democrática, que logre resultados y sea financiada con equidad. En su política número 15, describe el compromiso de fortalecer la participación social responsable y de calidad en la formulación, gestión y vigilancia de las políticas y proyectos educativos (Consejo Nacional de Educación, 2017).

En esta se menciona los problemas que tiene la ciudadanía para gravitar en la gestión educativa, como la carencia de metodologías y redes de coordinación que permitan concluir en propuestas viables para la mejora educativa, así como también canales de comunicación regionales y nacionales que ejerzan institucionalmente, de una forma inclusiva, que les permita a las comunidades dar su opinión e impactar en las decisiones públicas de la educación.

En el mismo objetivo estratégico se hace mención a la política 18°, en la que el Estado se compromete a estimular y procurar el aumento de la contribución social al financiamiento de la educación. Señala que “(...) Es preciso crear las condiciones para que la iniciativa privada interesada en contribuir solidariamente al bienestar social vea en la educación pública una de sus prioridades” (Consejo Nacional de Educación, 2017).

Ello pretende estimular el crecimiento de la base tributaria, con el fin de contrarrestar la falta de recaudación por la evasión de impuestos de toda persona natural o jurídica, lo cual genera un déficit en la inversión en educación y, con ello, millones de infantes se ven perjudicados en la calidad de su aprendizaje. Las iniciativas expuestas por esta política buscan generar un mayor atractivo para que el sector privado disponga recursos en favor de proyectos innovadores a favor de la educación.

Las principales medidas expuestas en el Proyecto Educativo Nacional al año 2021 se detallan en el Anexo 1. Resalta el literal C, que promueve la creación de algún tipo de mecanismo financiero que permita mejorar el nivel de aprendizaje en la educación, brindando inclusive facilidades tributarias (Consejo Nacional de Educación, 2017).

*Ley Orgánica de los Gobiernos Regionales. Ley N° 27867*

El artículo número 47 de la Ley Orgánica de Gobiernos Regionales se hace mención del papel del gobierno regional hacia la educación, en cuanto a las funciones específicas para la gestión del aprendizaje de los niños y niñas en etapa escolar (Poder Ejecutivo, 2003).

Como lineamientos generales de la función del gobierno regional en cuanto la

educación, se indica que el mismo ha de gestionar las políticas regionales que decanten en un proyecto educativo (más allá del plan nacional), el cual se debe ejecutar, administrar y supervisar. Por otro lado, tiene como deber tropicalizar las mallas curriculares, con el objetivo de que se adapten a la realidad de cada zona a la que va dirigida.

Como principales literales alineados al proyecto de tesis, se mencionan los Literales Q y U:

Literal Q: “Fomentar y participar en el diseño, ejecución y evaluación de proyectos de investigación, experimentación e innovación educativa que aporten al desarrollo regional y al mejoramiento de la calidad de servicio educativo” (Poder Ejecutivo, 2003).

Literal U: “Impulsar y articular la participación de las universidades, empresas e instituciones de la sociedad civil en la ejecución de los planes de desarrollo regional” (Poder Ejecutivo, 2003).

Ley Orgánica del Ministerio de Educación. Decreto de Ley N° 25762.

El presente decreto, publicado el 1 de octubre de 1992, dispone la función y organización de los organismos públicos del sector educación. Destacan los literales G y H, que enfatizan la necesidad del Estado de promover la participación de la sociedad en general, en la gestión y mejoramiento del aprendizaje para el desarrollo del sector educativo, en base a la implementación de mecanismos apropiados, además de las coordinaciones necesarias para facilitar la gestión del sistema educativo (Poder Ejecutivo, 1993).

Ley general de Comunidades Campesinas. Ley N° 24656

La presente, en su artículo 3°, con respecto a la Igualdad de derechos y obligaciones de los comuneros, sostiene que estos se involucran los derechos educativos. Por otro lado, el artículo 4° hace mención a la necesidad de formular y ejecutar planes de desarrollo industrial, entre otros, promoviendo la participación de la comunidad campesina. Indica que la misma debe contar con pobladores capacitados, educados para asegurar el desarrollo de la comunidad. Finalmente, el literal G señala que las comunidades campesinas deben promover y apoyar el desarrollo de actividades culturales, alineadas a los valores y costumbres originarios de la comunidad (Poder Ejecutivo, 1997).

**b) Fondos de inversión y sus sociedades administradoras**

Según el artículo 1 de la Ley de Fondos de Inversión y Sociedades Administradoras, estas se definen como un patrimonio autónomo integrado por aportes de personas naturales y jurídicas para su inversión en instrumentos, operaciones financieras y demás activos, bajo la gestión de una sociedad administradora constituida para tal fin, por cuenta y riesgo de los partícipes del fondo. La denominación “Sociedad administradora de fondos de inversión” es exclusiva de aquellas sociedades administradoras que cuenten con autorización de funcionamiento de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Las sociedades administradoras de fondos mutuos de inversión en valores a las que se refiere la Ley del Mercado de Valores pueden también gestionar fondos de inversión (PCM, 1996).

A continuación, se brinda descripción del funcionamiento del fondo de inversión respecto de lo establecido en los dispositivos legales mencionados.

*Participación de inversionistas*

Según señala la Ley de Fondos de Inversión y sus Sociedades Administradoras “Ninguna persona natural o jurídica podrá ser partícipe directa o indirectamente, de más de un tercio del patrimonio neto de un fondo de inversión (...)”, a excepción de fundadores y de inversionistas institucionales (PCM, 1996).

#### Características de las cuotas de los fondos de inversión

Según la Ley de Administración de Fondos de Inversión y sus sociedades administradoras, los certificados de un fondo de inversión representan las cuotas en las que se divide su patrimonio. Estos son transferibles, pudiendo tomar la forma de títulos o anotaciones en cuenta. Asimismo, se explica que estos pueden ser traspasados en una oferta pública o privada (PCM, 1996).

De acuerdo con la Ley de Fondos de Inversión y sus Sociedades Administradoras los fondos de inversión son de capital cerrado. Estas cuotas no están disponibles de rescate previo a la liquidación del fondo de inversión, con la salvedad de que sean derivados del ejercicio de derecho de separación de fondo (PCM, 1996).

#### Regulación de fondos de inversión

Según la Ley de Fondos de Inversión y sus Sociedades Administradoras establece que su reglamento y sus sociedades administradoras rigen el funcionamiento y la operación del fondo en mención, así como el reglamento de participación y contrato suscrito entre el fondo y los partícipes. Esta regulación se da en función a la modalidad de colocación, según se trate de una oferta privada o pública (PCM, 1996) .

Si la Sociedad Administradora de Fondos de Inversión (SAFI) es la entidad administradora del fondo y este es público, se debe cumplir con los requisitos asociados e informar el ámbito de acción del fondo, los parámetros del reglamento

interno, así como también los métodos de suscripción y transferencia.

#### Modalidades de adquisición de la calidad de partícipe

El artículo 5° de la Ley de Fondos de Inversión y Sociedades Administradoras dispone los lineamientos por los cuales se compara la calidad de participación en el fondo de inversión: (PCM, 1996).

1. Suscripción de certificados de participación, en el momento en que la sociedad administradora recibe el aporte del inversionista.
2. Adquisición de certificados de participación.
3. Adjudicación de certificados de participación en copropiedad, sucesión por causa de muerte u otras formas permitidas por las leyes.

#### Traspaso de los certificados de participación

La sociedad administradora no recibe efectos negativos por la transferencia de los certificados de participación, mientras no sea informada de forma escrita. Lo mismo ocurre frente terceros, en tanto no se hayan anotado en el registro de partícipes que deberá llevar la sociedad administradora o en el registro contable a cargo de la institución de compensación y liquidación de valores. Las normas vigentes que rigen al fondo son asumidas por el cesionario al momento de suscribir la transferencia. De igual forma, la sociedad administradora está obligada a inscribir, sin trámite alguno, los traspasos requeridos.

#### Contenido del reglamento del fondo de inversión

De acuerdo con el Reglamento de Fondos de Inversión y sus Sociedades Administradoras el reglamento del fondo debe contener, como mínimo, las siguientes partes: (PCM, 1996)

- Denominación del fondo, donde se especificará si los certificados de participación son colocados por oferta pública o privada;
- Plazo de duración del fondo;
- Política de inversiones, que incluya el grado de diversificación y/o especialización, teniendo en cuenta los niveles de riesgo;
- Planes para la colocación de los certificados de participación emitidos;
- Procedimientos de valorización del patrimonio;
- Criterios de base para la distribución de los beneficios obtenidos por el fondo;
- Comisiones que percibirá la sociedad administradora y gastos a asumir por la misma y por el fondo;
- Información para entregar a los partícipes, sobre todo con respecto a la valorización de cuotas, periodicidad y medios de comunicación por los cuales será divulgada;
- Normas para suscripción y negociación de cuotas;
- Mecanismos para utilizar en caso de discordias entre la sociedad administradora y los partícipes;
- Atribuciones de la Asamblea General de Partícipes, quórum requerido para su convocatoria y adopción de acuerdos. De ser el caso, también las funciones del Comité de Vigilancia y la forma de elección y remoción de sus miembros;
- Políticas y límites a cumplir referentes a concentración y participación de los partícipes;
- Criterios de selección y renovación de la auditoría del fondo o de los fondos, y de la propia sociedad administradora;

- Procedimiento para su modificación;
- Política de incremento de aportes y normas para determinación de su monto y condiciones; derecho de preferencia correspondiente a titulares de cuotas para suscribir las nuevas;
- Política de endeudamiento;
- Normas respecto a operaciones del fondo de inversión con activos de personas vinculadas o relacionadas a la sociedad administradora y las de éstas con cuotas en el fondo;
- Procedimiento para transferencia de la administración del fondo, disolución y liquidación

Asamblea general de partícipes

En el artículo 11 de la ley de Fondos de Inversión y sus Sociedades Administradoras, se enumeran las funciones de la Asamblea General, ya sea ordinaria o extraordinaria.

a) Asamblea Ordinaria (que se celebra una vez al año dentro de los primeros cuatro meses del ejercicio):

- I. Aprobar los estados financieros del fondo;
- II. Elegir y remover a los miembros del comité de vigilancia y fijar su retribución, cuando corresponda; y,
- III. Tratar cualquier otro asunto, incluso los que fueran de competencia de la Asamblea Extraordinaria, cuando se hubiesen consignado en la convocatoria.

b) Asamblea Extraordinaria (que se celebra cuando lo exijan las necesidades del fondo, a solicitud del porcentaje de partícipes que señale el reglamento de

participación o la Asamblea Ordinaria):

- I. Aprobar las modificaciones que proponga la sociedad administradora al reglamento de participación del fondo;
- II. Designar a los auditores externos del fondo;
- III. Determinar, cuando corresponda, a propuesta de la sociedad administradora, las condiciones de las nuevas emisiones de cuotas, fijando el monto a emitir y el plazo de colocación de éstas;
- IV. En caso de disolución de la sociedad administradora u otra circunstancia grave que pueda afectar los derechos de los partícipes, acordar la transferencia de la administración a otra sociedad administradora o la disolución del fondo y aprobar el balance final;
- V. En caso de disolución del fondo, establecer el procedimiento de liquidación, designar al liquidador, fijar sus atribuciones y retribución;
- VI. Resolver los demás asuntos que la ley o el reglamento de participación establezcan.

#### Comité de vigilancia

En el capítulo VII sobre el Comité de Vigilancia del Reglamento de Fondos de Inversión y sus Sociedades Administradoras y sus Modificadorias (MEF, 2014), se estima que el comité tiene como principal función revisar y supervisar que el reglamento interno de fondo de inversión se cumpla, y que todos los participantes del fondo, sin excepción, estén alineados a éste (MEF, 2014).

#### Liquidación del fondo

De acuerdo con el Reglamento de Fondos de Inversión, los partícipes se deben de

poner de acuerdo para ello. También se da por el vencimiento del plazo del fondo.

**c) Con respecto a la Ley del Mercado de Valores y su reglamento. Decreto Legislativo N° 861**

Alcance de la ley

El fin de la ley en mención es promover el desarrollo transparente del mercado de valores, fomentando el orden adecuado para la protección del inversionista. En el artículo 1° de la presente Ley se señala el alcance de esta:

“(…) Quedan comprendidas en la presente ley las ofertas públicas de valores mobiliarios y sus emisores, los valores de oferta pública, los agentes de intermediación, las bolsas de valores, las instituciones de compensación y liquidación de valores, las sociedades tituladoras, los fondos mutuos de inversión en valores, los fondos de inversión y, en general, los demás participantes en el mercado de valores, así como el organismo de supervisión y control. Salvo mención expresa en contrario, sus disposiciones no alcanzan a las ofertas privadas de valores” (Poder Ejecutivo, 2002).

El artículo 8° de la Ley del Mercado de Valores detalla su alcance de la siguiente manera: (Poder Ejecutivo, 2002)

- a) Agentes de intermediación: los agentes de intermediación en el mercado de valores;
- b) Bolsas: las bolsas de valores;
- c) Clasificadoras: las empresas clasificadoras de riesgo;
- d) CONASEV: la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores;
- e) Diario oficial: el diario “El Peruano”, en la capital de la República y el diario

encargado de las publicaciones judiciales en los demás lugares de ella;

f) Días: los útiles;

g) Emisor: se refiere la persona de derecho privado o de derecho público que emite valores mobiliarios;

h) Fondos mutuos: los fondos mutuos de inversión en valores;

i) Grupo económico: el resultante de la aplicación de la Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros;

j) Inversionistas institucionales: los bancos, financieras y compañías de seguros regidos por la Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros; los agentes de intermediación, las administradoras privadas de fondos de pensiones, las sociedades administradoras de fondos de inversión, las sociedades administradoras de fondos mutuos, así como las entidades del exterior que desarrollen actividades similares y las demás personas a las que la CONASEV califique como tales;

k) Ley de Sociedades: haciendo referencia a la Ley General de Sociedades;

l) Ley General: la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros;

m) Mecanismo centralizado: el mecanismo centralizado de negociación de valores;

n) Parientes: los comprendidos hasta el segundo grado de consanguinidad, primero de afinidad y el cónyuge;

o) Propiedad indirecta: la que resulta de la aplicación de la Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros

p) Registro: el Registro Público del Mercado de Valores;

- q) Representante de los obligacionistas: es el fideicomisario al que se refiere la Ley General de Sociedades para la emisión de obligaciones;
- r) Sociedades administradoras: las sociedades administradoras de fondos mutuos de inversión en valores;
- s) Sociedades agentes: las sociedades agentes de bolsa
- t) Sociedades intermediarias: las sociedades intermediarias de valores;
- u) Superintendencia: la Superintendencia de Banca y Seguros;
- v) Sociedades Auditoras: las sociedades auditoras inscritas en el Registro Único de Sociedades de Auditoría;
- w) Valores: los valores mobiliarios;
- x) Valor inscrito en rueda de bolsa: valor inscrito en bolsa para su negociación en rueda;
- y) Vinculación: la que resulta de la aplicación de la Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros;
- z) Gobierno Central: órganos políticos y administrativos que constituyen los pliegos presupuestarios que señala la Ley de Gestión Presupuestaria.

### Marco de la ley

El artículo 3° De la Ley del Mercado de Valores establece que los valores mobiliarios son aquellos que se expelen en forma abundante y son libremente negociables. Los mismos conceden a sus portadores los siguientes derechos: (Poder Ejecutivo, 2002)

- Crediticios;
- Patrimoniales:

- De participación de capital;
- Utilidades del Emisor.

En la presente Ley de Mercado de Valores se definen los lineamientos de oferta pública y privada. Se detallan a continuación:

Oferta Pública-. Una o más personas naturales o jurídicas deben comunicar al público en general o a un determinado segmento su intención de ejecutar cualquier acto jurídico referente a la adquisición, disposición y colocación de valores mobiliarios.

Oferta privada-. Se consideran ofertas privadas las siguientes:

a) Colocación de valores dirigida exclusivamente a un segmento de inversionistas institucionales. Dichos valores adquiridos no podrán ser transferidos a terceros, con la excepción de que el nuevo adquirente sea otro inversionista institucional o se declare su valor previamente en registros públicos del mercado de valores.

b) El portador del valor no podrá ejecutar la colocación si el valor unitario (también llamado nominal) es igual o mayor que S/. 250 000,00.

c) Aquellas que establezca el control y supervisión de la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV).

La Ley de mercado de valores define con respecto a la intermediación, que se trata de la realización habitual de valores mobiliarios y operaciones de compra, por cuenta ajena, así como la colocación, venta, corretaje, distribución, comisión o negociación de valores, inclusive los realizados por cuenta propia, con el objetivo de percibir el diferencial del precio.

El artículo 7° de la ley establece que el ente encargado de la supervisión y control

del cumplimiento de la presente ley del mercado de valores es la CONASEV, la cual está facultada para interpretar las disposiciones legales que la ley aborda y la comunicación de los reglamentos de la ley. Lo antes mencionado debe ceñirse a los principios del derecho común. Se ejercen a través de su directorio (Poder Ejecutivo, 2002).

#### Transparencia del mercado de valores

El Artículo 10 de la presente ley indica que la información que la CONASEV, la bolsa, otros mecanismos centralizados o los inversionistas soliciten debe ser veraz, suficiente y oportuna para ser publicada posteriormente al público en general (Poder Ejecutivo, 2002).

También se hace referencia en el artículo 11° de la presente ley a la publicidad de la colocación, emisión o intermediación de valores debe ser clara. La misma debe evitar cualquier duda o interpretación ambigua con respecto a su composición (Poder Ejecutivo, 2002).

El artículo 12° de la ley de mercado de valores es clara en señalar todos los actos que están prohibidos, como el hecho de proporcionar información falsa o poco clara con respecto a la oferta y/o la demanda de un bien o valor, en beneficio propio u ajeno, o ejecutar transacciones ficticias, las cuales podrían: (Poder Ejecutivo, 2002)

- Subir o bajar el precio de los valores o instrumentos financieros para el aprovechamiento propio o ajeno.
- Incrementar o reducir su liquidez.
- Fijar o mantener el precio del valor.

#### Registro en el mercado de valores

Con la finalidad de proporcionar una información clara y veraz, se deben inscribir los valores, fondos mutuos y de inversión, los programas de emisión de valores y sus respectivos participantes, mismos que deben presentar la información requerida, de forma diligente y veraz. La Ley de Mercado de Valores también menciona en el artículo 14° que el encargado del registro es la CONASEV, que determina la organización y el funcionamiento sobre la base de los principios de libre acceso a la información. Finalmente, en el artículo 15 de la ley se hace mención a los requerimientos necesarios para el registro de un bien valor, entre los que figuran: (Poder Ejecutivo, 2002)

- a) De valores mobiliarios y programas de emisión;
- b) De agentes de intermediación en el mercado de valores;
- c) De fondos mutuos;
- d) De fondos de inversión;
- e) De sociedades de propósito especial;
- f) De sociedades administradoras de fondos de inversión;
- g) De sociedades administradoras de fondos mutuos;
- h) De sociedades titularizadoras;
- i) De empresas clasificadoras de riesgo;
- j) De sociedades anónimas abiertas;
- k) De instituciones de compensación y liquidación de valores;

## **ANEXO 10      Entrevistas sobre la validación del modelo propuesto**

Entrevistada: Verónica Paniura Márquez

Cargo: Padre de familia, Residente de la comunidad de Mollebamba

Fecha: 28/06/2020

Lugar: Vía telefónica

Verónica Paniura es una mujer nativa de la comunidad estudiada. Sus hijos son estudiantes del centro educativo de Mollebamba, lo cual le permite emitir una opinión válida sobre el escenario actual de las familias locales, en el ámbito educativo.

Es por ello que el objetivo de la entrevista es conocer su experiencia en la situación actual que viven los padres frente a las dificultades manifiestas en el aprendizaje de sus hijos. La movilidad de los estudiantes de zonas aledañas, la calidad de la educación local y las carencias de infraestructura son los aspectos explorados en la entrevista.

- La precaria alimentación de los menores y el descuido de los padres que necesitan trabajar en la mina por necesidad económica son, desde su punto de vista, los aspectos clave que impiden el flujo adecuado de la educación.
- Indica que en algunos hogares la educación es un tema que han tomado en sus propias manos, ante las carencias del sistema actual.
- La entrevistada estaría de acuerdo con la construcción de una carretera hacia Vito y la implementación de un transporte terrestre para que los estudiantes de las poblaciones vecinas puedan asistir a sus clases en Mollebamba, ya que esa dificultad en el acceso hace que muchos jóvenes desistan de estudiar. Sugiere que esta carretera sea construida en las adyacencias del río que bordea la

comunidad.

- Señala que algunos estudiantes de otras comunidades se ven obligados a alquilar una habitación a pesar de no contar con recursos, otro gatillo del nivel de deserción.
- La entrevistada reafirmó las deficiencias en la infraestructura educativa actual y manifestó su apoyo con respecto a la creación de una villa educativa para el desarrollo integral de los estudiantes, con énfasis en un laboratorio, que permita que abran su mente a un conocimiento avanzado, además de la carpintería y arte.
- Paniura indica su deseo de que se implemente al quechua como parte de la educación inicial. Enfatiza que la universalización del castellano desplaza la identidad de los más jóvenes con el tiempo. Enfatiza la necesidad de conservar este lenguaje milenario.
- Con respecto a la formación actual de los docentes Mollebambinos, la entrevistada afirma que aún no están bien preparados para transmitir su conocimiento adecuadamente, con lo que se presenta una oportunidad de mejora.

## **ANEXO 11      Entrevistas sobre la validación del modelo propuesto**

Entrevistada:    Oshin Rea Potosí

Cargo:            Padre de familia, Residente de la comunidad de Mollebamba

Fecha:            28/06/2020

Lugar:            Vía telefónica

Oshin es una madre de la comunidad de Mollebamba. Sus hijos estudian en la zona, misma que se enfrenta actualmente a lo que señalan como una crisis educativa. Su experiencia diaria como madre de familia aporta otro punto de vista con respecto a las oportunidades de mejora en el sistema escolar.

En base a ello, el objetivo de la entrevista es el de explorar los problemas de aprendizaje que percibe actualmente en la región, además de su impresión con respecto a una posible mejora en la infraestructura y el transporte escolar. El resultado fue el siguiente:

- La falta de acceso al internet y a las nuevas tecnologías dificulta el aprendizaje para la mayoría de los menores de la comunidad, ya que muchos de ellos no cuentan con celulares inteligentes o laptops para hacer las tareas que se les asignan.
- La entrevistada denuncia que el único recurso didáctico al que tienen acceso los estudiantes mollebambinos es la biblioteca municipal, con textos desactualizados y en mal estado.
- Con respecto al interés de los padres en invertir en la educación de sus hijos, Rea indica que la mayoría son campesinos, y apenas pueden comprar lo más básico que necesitan sus hijos, como lápices y cuaderno, pero no mucho más.

- La posibilidad de la creación de una carretera hacia Vito y de la implementación de un transporte escolar son puntos que la ciudadana señala como necesarios, ya que los padres, por sus ocupaciones, suelen dejar ir solos a los niños de las comunidades aledañas por caminos complejos, largos y solitarios que los exponen notablemente.
- En cuanto a la creación de una villa educativa que una educación inicial, primaria y secundaria, Rea opina que el nivel de población que completa la secundaria en Mollebamba es muy bajo, pero con las facilidades anteriores podría completar el quórum de tal infraestructura con estudiantes de Vito y otras cercanas.
- Con respecto al nivel de formación de los profesores, la entrevistada asegura que los profesionales contratados son bastante buenos, frente a los demás (nombrados), que en su opinión aún tienen mucho por aprender, más allá de lo que califica como una falta de vocación.
- Desde su punto de vista, las clases en quechua deberían ser parte de una mixtura, para que los estudiantes puedan comunicarse tanto en castellano como en quechua, sin perder la lengua nativa de la comunidad.

