

CUSCO. AVANCES EN LA IRRIGACIÓN DE TIERRAS PARA CULTIVOS

Se puso en marcha el sifón invertido Sambor

■ **Obra beneficiará a unos 5.000 pobladores de los distritos cusqueños de Huroco y Zurite**

Antes de que culmine este año, los distritos de Huroco y Zurite, ubicados en la provincia cusqueña de Anta, serán capaces de cultivar hasta 400 hectáreas de productos tradicionales mejorados como la papa, el maíz, las habas, las arvejas y el trigo. Esa es la primera meta planteada tras la construcción del sifón invertido Sambor, perteneciente al proyecto de irrigación Sambor-Huaypo, que demandó una inversión de S/.3'460.581 y que permitirá la irrigación de 770 hectáreas de

cultivos en esos dos distritos, gracias al recurso hídrico proveniente de las quebradas de Chiche y Turpay.

De las 400 hectáreas, 50 serán destinadas exclusivamente al cultivo de alcachofas, vegetal estrella del departamento de Cusco. Según el coordinador de gestión y producción del proyecto de irrigación Sambor-Huaypo, Genaro Pedraza, ya existe una empresa interesada en adquirir esta producción.

Mientras tanto, para la presidenta del Comité de Regantes de la laguna de Huaypo, Concepción Quispe, la edificación del sifón permitirá que se tecnifique la actividad agrícola en su zona y con ello se beneficie a más de 5.000 pobladores.

EL DATO

Fondos del Gobierno

Para la ejecución y desarrollo del proyecto de irrigación Sambor - Huaypo en la provincia de Anta, el Gobierno Central destinó 20 millones de soles provenientes de los recursos ahorrados en su primer año de gestión.

ALGUNOS AVANCES

En los dos años de ejecución del proyecto, ya se cuenta con dos módulos de aspersión operativos y nueve instalados, los cuales habilitan el riego de 370 hectáreas y la irrigación por gravedad de otras 400. A ello se suma que

a través del Plan Meriss Inka se prestaron 26 módulos de riego en Chaquepay y Huayllacocho, que aseguran el riego de 788 hectáreas en la zona, a través de aspersores.

Asimismo se capacitaron en el uso de estos equipos a 70 usuarios. Para diciembre de este año se prevé contar con 400 pobladores instruidos eficazmente para operar los mismos, señaló Pedraza.

Con el tiempo, el proyecto se ha ido adecuando a las necesidades de la población de Anta. Originalmente se planteó la ejecución del sistema de riego Huroco - Zurite, pero luego se amplió a los sistemas Sambor e Izcuchaca, que a su vez integran a los subsistemas Huroco - Zurite, Chaquepay - Huayllacocho y Huaypo.

A través de estos sistemas, cuya inversión inicial pasó de S/.20 millones a más de S/.29 millones, se espera irrigar hasta 2.495 hectáreas, con lo cual se favorecerá a más 4.300 familias. ■



FUERZA. El sifón, que ya viene operando desde hace algunos días, permite que el agua salga con mayor presión. Así se distribuye mejor.

“LOS LINCES” DE ACCOMARCA

En exclusiva, desde la cárcel, y después de 23 años se confiesan los militares que participaron en la brutal masacre de Accomarca.

¿CRIMEN O SUICIDIO?

La extraña muerte del empresario José Francisco Forero. Una bella modelo es la principal testigo del fatal desenlace.

SECUESTRADO POR SU MEJOR AMIGO

Fue secuestrado, torturado y enterrado vivo en medio de un arenal.

HOY 8:00 p.m.

PEV

Programa Estratégico de Ventas

Diseñado a la medida de las necesidades de los ejecutivos de ventas en el Perú, combina las principales y más novedosas teorías de ventas utilizadas en el mundo con la gran experiencia de los profesores y un grupo selecto de participantes capaces de utilizar lo aprendido en la generación de mayor valor para las empresas que representan.

Directores

Fernando Chiappe

Julio Luque

Objetivos

- Conocer el *Modelo Pentágono* de gestión de ventas probado en más de veinte consultorías en Latinoamérica.
- Capacitar de manera práctica al ápice estratégico de la organización de ventas, como principales gestores de la implementación del modelo.
- Desarrollar las habilidades y competencias necesarias a través de ejercicios y casos reales especialmente elaborados.
- Establecer mecanismos de control más allá de las cuotas para predecir coherentemente los cierres de ventas.
- Establecer mecanismos equitativos de recompensa a los mejores profesionales del equipo de ventas.

Informes e inscripciones
 Avenida Salaverry 2255, San Isidro
 Teléfono: 419-2800
 Anexos 3518, 3318 y 3516 Fax: 419-2828
 postgrado@upc.edu.pe
 http://postgrado.upc.edu.pe

Laureate International Universities