

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	3
CAPITULO 1: ASPECTOS GENERALES	4
1.1 Nombre del plan de negocio y su localización.	4
1.2 Institucionalidad.....	4
1.2.1 Clasificador funcional del plan de negocio	4
1.2.2 Responsable de Formulación.....	4
1.2.3 Órgano responsable de la operación y sostenibilidad.....	5
1.3 Antecedentes.....	5
1.4 Justificación	5
CAPITULO 2: ANÁLISIS DEL NEGOCIO	5
2.1 Análisis de la cadena productiva.....	5
2.1.1 Caracterización del negocio	5
2.1.2 Análisis de los eslabones de la cadena productiva.....	6
2.2 Priorización para la intervención con el plan de negocio	6
CAPITULO 3: OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS.....	7
3.1 Objetivos.....	7
3.1.1 Cuantificación de objetivos.....	7
3.2 Estrategias y mejora tecnológica propuesta	7
3.2.1 Estrategias.....	7
3.2.2 Mejora tecnológica	8
3.3 Alianzas estratégicas.....	8
3.4 Descripción del plan de negocio.....	8
CAPITULO 4: ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO	8
4.1 Análisis de la población, demanda histórica y proyectada.....	8
4.2 Análisis de la oferta histórica y proyectada	9
4.3 Brecha demanda oferta	10
4.4 Plan de marketing.....	10
CAPITULO 5: PLAN DE OPERACIONES Y DE PRODUCCIÓN/SERVICIO	10
5.1 Proceso productivo o ciclo del servicio *	10
5.2 Plan de ventas y de producción/servicio	11
5.2.1 Plan de ventas	11
5.2.1 Plan de producción/servicio.....	11
CAPITULO 6: ANÁLISIS DE REQUERIMIENTOS DE RECURSOS	11
6.1 Requerimiento de infraestructura	11
6.2 Requerimiento de maquinaria, equipos, muebles, enseres y activos biológicos.....	12
6.3 Requerimiento de materiales e insumos	12

6.4	Requerimiento de activos intangibles.....	13
6.4.1	Servicios	13
6.4.2	Licencias, permisos, certificaciones, etc.	13
CAPITULO 7: ANÁLISIS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA.....		13
7.1	Inversiones	13
7.1.1	Inversión fija.....	13
7.1.2	Capital de Trabajo	14
7.1.3	Inversión Total	14
7.2	Presupuesto de egresos del plan de negocio	15
7.2.1	Costos de Producción	15
7.2.2	Costo Promedio Unitario	15
7.2.3	Costos de Operación.....	15
7.2.4	Presupuesto de Egresos	15
7.3	Determinación de los ingresos	16
7.4	Financiamiento de la inversión	16
7.5	Estados Financieros	17
7.5.1	Estado de Resultados	17
7.5.2	Flujo de Caja.....	17
7.6	Evaluación de la rentabilidad financiera.....	18
7.7	Cronograma de ejecución físico – financiero	19
7.7.1	Cronograma de ejecución financiero.....	19
7.7.2	Cronograma de ejecución físico (en porcentaje %)	20
CAPITULO 8: ORGANIZACIÓN Y GESTION		21
8.1	Organigrama General del AEO	21
8.1.1	Funciones actuales.....	21
CAPITULO 9: ANÁLISIS DE SOSTENIBILIDAD, IMPACTO AMBIENTAL Y PUNTO DE EQUILIBRIO. 21		
9.1	Análisis de sostenibilidad	21
9.2	Análisis de impacto Ambiental.....	22
9.3	Análisis del Punto de Equilibrio	23
9.3.1	Punto de equilibrio.....	23
CAPITULO 10: INDICADORES.....		23
10.1	Indicadores de resultados e impacto.....	23
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		24
Conclusiones		24
Recomendaciones.....		24
ANEXOS.....		25

RESUMEN EJECUTIVO

Es una síntesis de los aspectos más relevantes contemplados en el Plan de Negocio, que refleja las características de la propuesta productiva y los resultados del estudio, de acuerdo al siguiente orden:

A. Información general

Nombre, localización, órgano encargado de ejecución y datos del Agente Económico Organizado (AEO).

B. Descripción de la propuesta productiva

Breve descripción de la propuesta productiva, que identifique el producto, localización, tipología de clientes, mejora tecnológica y/o innovación, capacidad de producción, principales rubros de inversión, entre otros.

C. Factores limitativos de la cadena productiva para su desarrollo competitivo y sostenible

Identificar y explicar los factores limitativos de la cadena productiva y la contribución de la propuesta productiva al desarrollo competitivo y sostenible de cadenas productivas.

D. Determinación de la brecha oferta y demanda

Presentar la tabla de balance de oferta y demanda proyectado en el horizonte de evaluación. Señalar brevemente los supuestos y parámetros utilizados para las estimaciones y proyecciones de la demanda y oferta.

E. Análisis técnico de la propuesta productiva

Señalar los resultados del análisis de tamaño, proceso, localización, plan de producción y requerimiento de recursos.

F. Costo de inversión y fuentes de financiamiento

Presentar el presupuesto de costos de inversión desagregado por rubros, agrupados en activos fijos tangibles e intangibles y capital de trabajo. Presentar el presupuesto de inversión, según fuentes de financiamiento (recursos PROCOMPITE y aporte de beneficiarios). Presentar el cronograma de los costos de inversión por rubros.

G. Evaluación de la rentabilidad financiera

Presentar el flujo de caja proyectado en el horizonte de evaluación. Señalar el punto de equilibrio y los resultados de la evaluación de la rentabilidad financiera de acuerdo a los indicadores Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR).

H. Organización y gestión

Describir brevemente la organización que se adoptará para la ejecución y operación de la propuesta productiva.

I. Sostenibilidad de la propuesta productiva

Señalar los riesgos que se han identificado en relación con la sostenibilidad de la propuesta productiva y las medidas que se han adoptado

J. Impacto ambiental

Señalar los principales impactos negativos, medidas de mitigación y control a implementar.

K. Conclusiones y recomendaciones

Señalar las principales conclusiones en torno a:

- *Existencia de demanda insatisfecha y de un mercado concreto para los productos.*
- *Con la ejecución del plan de negocio existirán niveles de producción suficientes para atender la demanda insatisfecha.*
- *Propuesta de inversión en mejora tecnológica y/o innovación que se realiza para crear o mejorar una determinada capacidad productiva.*
- *Contribución efectiva al desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.*
- *Presencia de alianzas estratégicas con otros agentes económicos, entidades públicas y privadas, y otros actores.*
- *Capacidad de organización y gestión del AEO.*
- *Principales indicadores financieros.*

Recomendar las acciones siguientes con relación a los procedimientos del proceso concursable PROCOMPITE, en el marco de la Ley N° 29337 y su Reglamento vigente.

CAPITULO 1: ASPECTOS GENERALES

1.1 Nombre del plan de negocio y su localización.

Formato: TIPO DE INTERVENCION (MEJORAMIENTO, CREACION O AMPLIACION) + EL BIEN O SERVICIO EN EL QUE SE VA INTERVENIR + NOMBRE DE LA ASOCIACION + UBICACION (DISTRITO, PROVINCIA Y REGION). Considerar solo caracteres alfabéticos, números, comas y puntos.

Ejemplo: CREACION DE UNA PLANTA PROCESADORA DE QUINUA DE LA ASOCIACION PRO SEMBRADORES DE QUINUA, DISTRITO AYACUCHO, PROVINCIA HUAMANGA, REGION AYACUCHO.

Nombre del plan de negocio		Categoría

Localización del área de influencia del plan de negocio

Departamento	Provincia	Distrito	Localidad/Comunidad	Zona/Anexo	Código Ubigeo	Longitud	Latitud	Altitud (m.s.n.m)

Fuente: INEI

Localización principal del plan de negocio

Departamento	Provincia	Distrito	Localidad/Comunidad	Zona/Anexo	Código Ubigeo	Longitud	Latitud	Altitud (m.s.n.m)

1.2 Institucionalidad.

1.2.1 Clasificador funcional del plan de negocio

Para este punto utilizar el "Clasificador de responsabilidad funcional del Sistema Nacional de Programación Multianual y Gestión de Inversiones" vigente. Ejemplo (Ej.): Si el plan de negocio es de la cadena productiva de apicultura y su producto ofertado es miel de abeja la clasificación sería de la siguiente forma:

Función	División Funcional	Grupo Funcional
Ej. 10: Agropecuaria	Ej. 024: Pecuario	Ej. 0049: inocuidad Pecuaría

Fuente: https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv_publica/anexos/anexo2_directiva001_2019EF6301.pdf

1.2.2 Responsable de Formulación

Nombres y apellidos			
DNI N°		N° de celular	
Título Profesional			
N° de Colegiatura			
Dirección			
Email			

1.2.3 Órgano responsable de la operación y sostenibilidad

Señalar el nombre del AEO responsable de la operación y sostenibilidad de la propuesta productiva PROCOMPITE, contemplando en cada caso los datos correspondientes a la organización.

AGENTE ECONOMICO ORGANIZADO			
Nombre del AEO (razón social)			
RUC N°			
N° de Partida registral		Fecha de Constitución	
Tipo de AEO	[Asociación, cooperativa, S.A.C, etc]		
Departamento/Provincia/Distrito			
Domicilio legal			
N° de teléfono		N° de celular	
Email			
Total de socios		Cantidad de socias	

REPRESENTANTE LEGAL DEL AEO			
Cargo			
Nombres y apellidos			
DNI N°		N° de celular	
Dirección			
Email			
Periodo de vigencia	[Desde]		[Hasta]

SOCIOS INTEGRANTES DEL AEO							
N°	Apellidos y nombres	DNI	Sexo	Cargo	Correo	Teléfono	Patrimonio

1.3 Antecedentes

Antecedentes	
--------------	--

Presentar antecedentes e hitos relevantes sobre el origen y los estudios que dieron origen al plan de negocio

1.4 Justificación

Justificación	
---------------	--

Describir que la idea de negocio es una oportunidad de negocio concreta, en el marco de la normatividad Procompite. Analizar los siguientes aspectos: existencia un mercado concreto para el producto; disponibilidad y acceso a materias, insumos y recursos humanos; capacidad de organización y gestión del AEO.

CAPITULO 2: ANÁLISIS DEL NEGOCIO

2.1 Análisis de la cadena productiva.

2.1.1 Caracterización del negocio

Se debe caracterizar el negocio según los siguientes sectores: agrícola, pecuario, forestal, agroindustria, industria, pesca, turismo, minería, y servicios.

Sector	Cadena productiva	Producto primario o extractivo / servicio	Producto principal
Ej. Pecuario	Ej. Apicultura	Ej. Miel de abeja	[Producto/Servicio objeto del PN]

El producto/servicio de la iniciativa de negocio	<p>[Indicar una breve descripción de las principales características del producto/servicio como: características físicas, químicas, organolépticas, nutricionales, propiedades, presentación, etc.]</p> <p>[Indicar si el producto se desarrolla utilizando Normas Técnicas y Equipos Calibrado, si se dispone de control de calidad y si se aplica evaluación de la conformidad de tercera parte, esto permite tener una idea de cómo se garantiza la calidad y la uniformidad de dicha calidad en cada producto o servicio]</p>
---	---

2.1.2 Análisis de los eslabones de la cadena productiva

Eslabón	Proceso/operación*	Situación actual**	Problemática identificada (Factores limitativos)
Producción	Ej. Fertilización	Ej. La fertilización se realiza parcialmente con estiércol proveniente de vacunos y otros animales de la zona, se agrega directamente a las plantaciones sin tratamiento previo y en cantidades definidas según criterio del productor. Dicha situación influye directamente en la nutrición de la planta, limitando el desarrollo de la misma, obteniendo frutos de bajo peso o calibre requerido por el mercado y rendimientos promedio de 3.850 kg/hectárea, el mismo que está por debajo del promedio regional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Productores con capacidades técnicas limitadas. 2. Limitado acceso a servicios de análisis de suelos. 3. Falta de infraestructura e implementación adecuada para la producción de abonos orgánicos. 4. Limitado acceso a fertilizantes adecuados que complementen los requerimientos mínimos de la planta. 5. Inexistencia de un plan de fertilización.
	Ej. Poda	---	---
	Ej. Riego		
	Ej. Manejo integrado de Plagas		
	Ej. Manejo de malezas		
Post-producción	Ej. Cosecha		
	Ej. Acopio		

Transformación			
Comercialización	Venta a acopiador		

(*) Identificar y describir los procesos u operaciones que se desarrollen hasta la obtención del producto o servicio final ofertado, clasificándolos según el eslabón que corresponda. Pueden agregar las filas que sean necesarias, asimismo las AEO's solo registrarán la información de acuerdo a los eslabones donde desarrollan procesos. El ejemplo desarrollado corresponde a la producción de palta fuerte.

(**) Describir la situación actual, identificando los problemas principales por cada proceso u operación que se realice en el eslabón de la cadena productiva. Evaluar la incidencia de aspectos de calidad como causas relacionadas a la situación actual. En ese sentido, estos condicionantes puede estar relacionados a estándares de calidad, evaluación de la conformidad y/o servicios metrológicos.

Diagnóstico de la situación actual	[En consideración al cuadro anterior, describir cual es la situación actual del negocio, identificando cuales son los factores limitativos identificados que no permiten desarrollar el negocio]
---	--

2.2 Priorización para la intervención con el plan de negocio

Eslabón	Proceso/operación	Problemática priorizada *	Justificación de la intervención**

(*) Se indicará la problemática que la AEO decida abordar a través del plan de negocio, este punto debe ser coherente con lo descrito en el punto 2.1.2.

(**) Se describirá los principales argumentos por los cuales la AEO priorizó la atención de dicho problema.

CAPITULO 3: OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

3.1 Objetivos

N°	Problema priorizado	Objetivos*
1	<i>Ej. Productores con capacidades técnicas limitadas</i>	<i>Ej. Fortalecer las capacidades técnico productivas a 15 productores del AEO, durante el primer año de ejecución del plan de negocio.</i>
2	<i>Ej. Falta de infraestructura e implementación adecuada para la producción de abonos orgánicos.</i>	<i>Ej. Producción de 45 toneladas de compost durante el primer año de operación del plan de negocio.</i>
3	..	
..		
n		

(*) *Debe estar en verbo infinitivo, ser cuantificables, medibles y alcanzable durante el periodo de evaluación del plan de negocio.*

3.1.1 Cuantificación de objetivos

N°	Objetivos	Indicador	Unidad de medida	Valor actual	Valor esperado
1	<i>Ej. Fortalecer las capacidades técnico productivas a 15 productores del AEO, durante el primer año de ejecución del plan de negocio.</i>	<i>Ej. Productores capacitados</i>	<i>Und</i>	<i>0</i>	<i>15</i>
2	<i>Ej. Producción de 45 toneladas de compost durante el primer año de operación del plan de negocio.</i>	<i>Ej. Compost Producido</i>	<i>t</i>	<i>0</i>	<i>45</i>
...					
n	<i>Objetivo n</i>				

Citar los objetivos planteados en el plan de negocio y cuantificarlos, el valor actual servirá como referencia o línea de base.

3.2 Estrategias y mejora tecnológica propuesta

3.2.1 Estrategias

N°	Objetivos	Estrategias	Acciones estratégicas	Financiamiento / Gestión *
1	<i>Objetivo 1</i>	<i>Estrategia 1</i>	<i>Acción 1</i>	
		<i>Estrategia 2</i>	<i>Acción 2</i>	
			
2	<i>Ej. Producción de 45 toneladas de compost durante el primer año de operación del plan de negocio.</i>	<i>Estrategia 1: Ej. Construcción e implementación de una infraestructura para la producción de abonos orgánicos como compost y otros.</i>	<i>Acción 1: Ej. Elaborar un expediente técnico.</i>	<i>Ej. Financiado o gestionado por el AEO</i>
			<i>Acción 2: Ej. Ejecutar la construcción de la infraestructura</i>	<i>Ej. Financiado a través del cofinanciamiento Procompite</i>
			<i>Acción 3: Ej. Implementar la planta de producción de compost</i>	<i>Ej. Financiado a través del aporte en efectivo del AEO</i>
			<i>Acción 4: Ej. Operación de la planta.</i>	<i>Ej. Financiado a través del aporte valorizado del AEO</i>
		<i>Estrategia 2: Ej. Fortalecimiento de capacidades a los productores en producción de compost</i>	<i>Acción 1: Ej. Desarrollar ECAS</i>	<i>Ej. Gestionado por el AEO en alianza con la ONG Cesal</i>
		<i>Acción 2: Ej. Desarrollar talleres a fines.</i>	<i>Ej. Gestionado por el AEO en alianza con la ONG Cesal</i>	
n	<i>Objetivo n</i>	<i>Estrategia 1</i>		
		<i>Estrategia 2 ...</i>		
		<i>Estrategia n</i>	<i>Acción n</i>	

(*) *Indicar el medio de financiamiento gestión para cada acción, este puede ser: Procompite, recursos propios, alianza estratégica con GR/GL, organismos adscritos a los sectores, ONG, etc. Se podrán agregar filas de acuerdo a la necesidad.*

3.2.2 Mejora tecnológica

N°	Proceso/operación	Tecnología Actual	Mejora Tecnológica propuesta	Justificación de cambio de tecnología
1	Ej. Fertilización	Ej. Se realiza de forma manual y directa, utilizando estiércol de animales de la zona sin tratamiento.	Ej. Se realizara de forma manual y directa, utilizando abonos como compost y otros, cumpliendo con el plan de fertilización.	Ej. Realizar la fertilización planificada con abonos adecuados, mejorara el rendimiento por hectárea, asimismo reducimos los costos al producir dichos abonos.
2				
n				

Identificar y consignar solo las acciones que representen una mejora tecnológica y que serán financiadas con recursos de Procompite. Señalar si se proponen innovaciones de proceso, es decir la implementación de un método de producción o distribución nuevo o con un alto grado de mejora. De ser el caso, se debe señalar las mejoras importantes en técnicas, presentación del producto, equipo y/o software.

3.3 Alianzas estratégicas

Descripción de la alianza estratégica u oportunidad de negocio	Empresa u organización	Finalidad	La alianza u oportunidad ¿Es probable o concreta*?	Sustento (evidencia documentaria)
1				
2				
...				

Señalar las alianzas concretas y posibles, con otros agentes económicos, entidades públicas y privadas y otros actores, que mejoran efectivamente la competitividad, rentabilidad y sostenibilidad del plan de negocio. En caso la alianza estratégica sea de carácter "concreta", se debe de adjuntar al plan de negocio el documento de sustento correspondiente (actas de entendimiento, actas de cooperación interinstitucional, convenios interinstitucionales, contratos de compraventa, cartas de intención de compra, etc.).

3.4 Descripción del plan de negocio

Descripción del plan de negocio	
---------------------------------	--

Breve descripción del plan de negocio, que identifique el producto, localización, mejora tecnológica y/o innovación, capacidad de producción, principales rubros de inversión, entre otros.

Fundamentar que el plan de negocio no es duplicada de otro	
--	--

Fundamentar que la propuesta productiva no es duplicación de otra propuesta con los mismos beneficiarios, ámbito de influencia, ni tiene los mismos objetivos.

CAPITULO 4: ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO

4.1 Análisis de la población, demanda histórica y proyectada

Características de la demanda actual*	
Descripción breve de parámetros y modelos matemáticos utilizado para estimar la demanda proyectada	
Descripción de las necesidades del cliente expresadas como requisitos del producto, incluyendo normas para el proceso y/o producto.	

Regulación aplicable al producto en el mercado destino (Describir solo en caso aplicar condición)	
Requerimientos de evaluación de la conformidad requerida para lograr la preferencia del mercado destino (Describir solo en caso aplicar condición).	

(*) ¿A quién y donde venderemos nuestro producto y/o servicio luego del cofinanciamiento solicitado? Describir brevemente las características de los demandantes como: perfil del demandante o comprador, la tipología de consumidores, y factores que explican el comportamiento de la demanda, asimismo las especificaciones técnicas requeridas por el demandante o comprador, y los requisitos obligatorios relacionados al producto exigido por el mercado de destino. Por último, citar las fuentes de donde se extrae la información.

Año	Población demandante potencial
Año 1	
Año 2	
Año 3	
Año 4	
Año 5	

La proyección se realizará para los próximos 05 años

Año	Población demandante efectiva
Año 1	
Año 2	
Año 3	
Año 4	
Año 5	

La proyección se realizará para los próximos 05 años

Demanda proyectada	
Año	Demanda [unidad de medida]
Año 1	
Año 2	
Año 3	
Año 4	
Año 5	

Proyectar estadísticamente la demanda actual, considerando el método de estimación acorde a las características de la información disponible. Esta proyección debe realizarse para el horizonte de evaluación que se establezca para el negocio. Esta proyección debe realizarse para un horizonte de 5 años de operación.

4.2 Análisis de la oferta histórica y proyectada

Describir las características de la oferta actual*	
Descripción breve de parámetros y modelos matemáticos utilizado para estimar la oferta proyectada	

(*) Detallar brevemente las características de los oferentes, características de producción, tecnología, nivel de participación en el mercado, precios de los productos, formas de comercialización, estándares de calidad, niveles de inversión en tecnología, señalar los puntos fuertes y débiles de los competidores, entre otros. Citar las fuentes de donde se extrae la información.

Oferta histórica	
Año	Demanda [unidad de medida]
Año 1	
Año ...	
Año actual o "Año 0"	

Presentar información sobre la evolución de la producción de las unidades económicas que conforman la oferta actual dirigida al segmento de mercado del producto. Analizar la serie histórica y estimar los coeficientes de crecimiento histórico de la oferta en la industria

Oferta proyectada	
Año	Demanda [unidad de medida]
Año 1	
Año 2	
Año 3	
Año 4	
Año 5	

Proyectar estadísticamente la tendencia histórica, considerando el método de estimación acorde a las características de la información disponible. Esta proyección debe realizarse para el horizonte de evaluación que se establezca para el negocio.

4.3 Brecha demanda oferta

Año	Demanda	Oferta	Brecha
1			
2			
3			
4			
5			

Demanda objetivo*	% Participación del Mercado disponible [Demanda objetivo/Brecha]

**A partir de la determinación de la brecha se debe definir la demanda objetivo que se proyecta atender, considerando la capacidad productiva actual y la que se implementara con el plan de negocio*

4.4 Plan de marketing

Se debe señalar como se logrará la ventaja competitiva necesaria para que los bienes y servicios generados por la propuesta productiva, sean demandados efectivamente por el público objetivo.

Estrategia	Descripción
Producto	<i>Se debe describir el producto haciendo referencia a: sus características, sus bondades, su calidad, cantidad, variedades de producto, atributos adicionales y la calidad de los servicios relacionados; con relación a las características y condiciones que exigen el mercado.</i>
Precio	<i>Establecer la política de fijación de precios, considerando criterios de fijación en función a la estructura de costos, a los precios de la competencia o disponibilidad a pagar. Señalar el precio propuesto, en base a la política de fijación de precio establecida.</i>
Plaza	<i>Determinar la forma cómo se llegará al cliente o consumidor final. En ese sentido, se debe analizar los canales de distribución y plantear como se distribuirá los productos a los mercados, cómo se llegará a los clientes para la venta y la post-venta.</i>
Promociones	<i>Determinar la estrategia de promoción considerando la imagen del AEO y del producto, definición de objetivos, acciones concretas para darse a conocer, programación y presupuesto requerido.</i>

CAPITULO 5: PLAN DE OPERACIONES Y DE PRODUCCIÓN/SERVICIO



5.1 Proceso productivo o ciclo del servicio *

Descripción del proceso productivo o ciclo del servicio	<i>Describir brevemente el proceso de producción y definir cada línea de producción.</i>
--	--

Diagrama de Operaciones

El proceso descrito deberá graficarse en un diagrama de operaciones y definir las líneas de producción.

(*) *Identificar los requerimientos de la calidad (normas técnicas, evaluación de la conformidad, servicios de acreditación y metrología) en cada uno de los eslabones de la cadena o proceso productivo a fin de cumplir con los requerimientos y estándares en el marco voluntario o regulatorio dependiendo del mercado de destino.*

RESUMEN		
Descripción	símbolo	Cantidad
Operación		
Transporte		
Inspección		
Demora/ Espera		
Almacén		

5.2 Plan de ventas y de producción/servicio

5.2.1 Plan de ventas

Determinar el plan de ventas, en base a la demanda objetivo y metas de venta, como consecuencia del análisis de la demanda insatisfecha, estructura de mercado, estrategia de marketing y capacidad operativa. El plan de ventas se proyectará durante el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

Año	Producción/Servicio [Unidad de medida]	Precio Unitario	Total (ingreso)
Año 1			
Año 2			
Año 3			
Año 4			
Año 5			

5.2.1 Plan de producción/servicio

Presentar el plan de producción, a partir de la relación entre el plan de ventas y los inventarios iniciales y finales, por cada tipo de producto o servicio y por año durante el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

Año	Producción por Mes [Unidad de medida/Mes]							TOTAL
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	...	Mes 12	
Año 1								
Año 2								
Año 3								
Año 4								
Año 5								

CAPITULO 6: ANÁLISIS DE REQUERIMIENTOS DE RECURSOS

6.1 Requerimiento de infraestructura

Determinar los requerimientos de infraestructura, diseño, dimensiones y sus características, en función al flujograma del proceso de producción. Es importante puntualizar que, tratándose de procesamiento de alimentos, el diseño de Planta, deberá reunir los requisitos exigidos por DIGESA (para productos alimenticios) y demás organismos competentes, dependiendo de la naturaleza del producto.

Áreas	cantidad	Ancho (m)	Largo (m)	Altura (m)	Área (m2)

Se deberá Adjuntar al plan de negocio la siguiente información.

Información básica de las obras propuestas

- Breve memoria descriptiva
- Estudios de localización
- Información topográfica
- Información y especificaciones técnicas de arquitectura, estructuras, instalaciones eléctricas e instalaciones sanitarias.

Presentación de planos, presupuestos y estudios afines

- Presentar planos de ubicación
- Planos topográficos
- Planos de estructuras, arquitecturas, instalaciones eléctricas y sanitarias
- Planos de cortes, elevaciones
- Presentar presupuestos de obras
- Planilla de metrados
- Relación de insumos
- Desagregado de gastos generales
- Modalidad de ejecución
- Estudio de suelos
- Otros que considere necesarios.

6.2 Requerimiento de maquinaria, equipos, muebles, enseres y activos biológicos

Determinar los requerimientos de maquinaria, equipos y sus especificaciones técnicas, en función al flujograma del proceso de producción, metas del plan de producción y requerimientos de intervención para mejorar la competitividad y sostenibilidad de la cadena productiva.

Maquinaria, equipos, muebles, enseres y activos biológicos	Unidad de Medida	Cantidad	Especificaciones técnicas*

Se debe adjuntar las cotizaciones correspondientes, de acuerdo a lo establecido en las bases del concurso.

(*) Las específicas técnicas deben cumplir con los reglamentos técnicos y normas que correspondan, definiendo con precisión las características, condiciones, cantidad y calidad de los bienes y servicios que se requieran, considerando por lo menos lo siguiente: a) Características técnicas, b) Capacidad de diseño y de producción normal, c) Vida útil de los bienes y de partes especiales, d) Dimensiones y peso total, e) Cantidad, f) Plazos y otras condiciones de entrega, g) Gastos de traslado, h) Garantías ofrecidas sobre la capacidad, calidad y plazo de entrega, i) Servicio de capacitación y asistencia técnica para el buen uso y mantenimiento, j) Servicio de montaje y desmontaje de equipos y k) otros que considere necesario. Deberá adjuntar como parte de los anexos las especificaciones técnicas de los equipos emitida por el fabricante o distribuidor.

6.3 Requerimiento de materiales e insumos

Determinar los requerimientos de materiales e insumos y sus especificaciones técnicas, en función al flujograma del proceso de producción, información del diseño, metas del plan de producción y requerimientos de intervención para mejorar la competitividad y sostenibilidad de las cadenas productivas.

Materiales e insumos	Unidad de Medida	Cantidad	Especificaciones técnicas

Se debe adjuntar las cotizaciones correspondientes, de acuerdo a lo establecido en las bases del concurso.

Las especificaciones técnicas deben cumplir los reglamentos técnicos y normas correspondientes, definiendo con precisión las características, condiciones, cantidad y calidad de los bienes y servicios que se requieran, considerando por lo menos lo siguiente: a) Características técnicas, b) Versatilidad en el tipo de producción, c) Caducidad de bienes, d) Dimensiones y peso total, e) Cantidad, f) Plazos y otras condiciones de entrega, g) Gastos de traslado, h) Garantías ofrecidas sobre la calidad y plazo de entrega, i) Existencia de servicio local de asistencia técnica y k) otros que considere necesario.

6.4 Requerimiento de activos intangibles

6.4.1 Servicios

Determinar los requerimientos de servicios, considerando necesidades de gestión productiva, administrativa y comercial del negocio.

Servicio	Unidad de Medida	Cantidad	Periodo de duración	Descripción del servicio (Actividades y metas)

Se debe adjuntar los TDR correspondientes al presente plan de negocio.

6.4.2 Licencias, permisos, certificaciones, etc.

Definir las licencias, autorizaciones, permisos, entre otros, los cuales son necesarios para la ejecución y operación del proyecto.

Requerimiento	Unidad de Medida	Cantidad	Periodo de vigencia	Descripción del servicio	Plazo de gestión

En el caso de certificaciones, en descripción del servicio indicar si se requiere acreditada en el país o no.

CAPITULO 7: ANÁLISIS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA

7.1 Inversiones

Estimar los costos de inversión con el debido sustento de cantidades y precios de los bienes y servicios de capital. La inversión comprende los requerimientos de recursos correspondientes a los activos fijos tangibles, intangibles y capital de trabajo necesario para iniciar las operaciones de la propuesta productiva, asimismo se recomienda considerar gastos generales y gastos de supervisión o inspección.

7.1.1 Inversión fija

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Valor unitario (S/)	Costo total (S/)
1.1. Inversión Fija Tangible				
1.1.1. Terrenos e infraestructura				
1.1.1.1.				
1.1.1.2.				
1.1.1.3.				
1.1.2. Maquinaria				
1.1.2.1.				
1.1.2.2.				
1.1.2.3.				
1.1.3. Equipos				
1.1.3.1.				
1.1.3.2.				
1.1.3.3.				
1.1.4. Muebles y enseres				
1.1.4.1.				
1.1.4.2.				
1.1.4.3.				

Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Valor unitario (S/)	Costo total (S/)
1.1.5. Activos biológicos				
1.1.5.1.				
1.1.5.2.				
1.1.5.3.				
1.2. Inversión fija intangible				
1.2.1.				
1.2.2.				
1.2.3.				

7.1.2 Capital de Trabajo

7.1.2.1 Ciclo productivo

Para calcular el capital de trabajo, se va a hacer uso del método del ciclo de conversión en efectivo

Ciclo de conversión en efectivo	
Ciclo de producción (+)	
Ciclo de cobranza (+)	
Días de crédito proveedores (-)	
Días a financiar (=)	
Periodo de desfase (365/días a financiar)	

7.1.2.2 Capital de Trabajo

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
I. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS						
Materia prima						
Insumos						
II. MANO DE OBRA						
Mano de Obra Directa						
Mano de Obra Indirecta						
Mano de Obra de Ventas						
Mano de Obra Administrativa						
III. OTROS COSTOS INDIRECTOS						
Otro costos indirectos						
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO						

7.1.3 Inversión Total

Concepto	Total S/.
1. Inversión Fija	
1.1. Inversión Fija Tangible	
1.1.1. Terrenos e Infraestructura	
1.1.2. Maquinaria	
1.1.3. Equipo	
1.1.4. Muebles y Enseres	
1.1.5. Activos biológicos	
1.2. Inversión Fija Intangible	
2. Capital de Trabajo	
2.1. Materiales e insumos	
2.2. Mano de obra	
2.3. Otros costos indirectos	

Concepto	Total S/.
3. Gastos Generales (%IF)	
4. Gastos de Supervisión (%IF)	
TOTAL INVERSIÓN	

Los gastos generales y/o supervisión pueden ser incluidos en el Plan de Negocio que requieran alto nivel de especialización para su ejecución y/o Planes de negocio que incluyan infraestructura especializada, los cuales no deben superar el 5% del monto total del Plan de negocio. Estos gastos se destinan directamente al cumplimiento de metas y/o objetivos que el AEO plantee en el Plan de Negocio, su ejecución puede realizarse con el aporte del AEO o cofinanciamiento de la Entidad y no se destina al cumplimiento de responsabilidades que la Entidad asume durante la Fase de Ejecución.

7.2 Presupuesto de egresos del plan de negocio

7.2.1 Costos de Producción

Concepto	Año 0	Proyectado				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
I. Costos Directos						
1.1. Materiales e insumos directos						
1.2. Mano de obra directa						
II. Costos Indirectos						
2.1. Mano de obra indirecta						
2.2. Otros costos indirectos						
TOTAL						

7.2.2 Costo Promedio Unitario

Concepto	Año 0	Proyectado				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Directos (S/.)						
Costos Indirectos (S/)						
Producción total						
Costo Promedio Unitario (S/)						

7.2.3 Costos de Operación

Concepto	Año 0	PROYECTADO				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Venta*						
Gastos de Administración						
Total Costos de Operación						

* Se pueden considerar los costos de muestreos, ensayos y evaluación de la conformidad de lotes, así como certificados.

7.2.4 Presupuesto de Egresos

Concepto	Año 0	Proyectado				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
I. Costos de Producción						
I.1. Costos Directos						
I.1.1. Materiales e Insumos Directos						
I.1.2. Mano de Obra Directa						
I.2. Costos Indirectos						
I.2.1. Mano de Obra Indirecta						
I.2.2. Otros Costos Indirectos						
II. Gastos De Operación						

Concepto	Año 0	Proyectado				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
II.1. Gastos de Venta						
II.2. Gastos Administrativos						
III. Depreciación de activo fijo y Amortización Intangible						
IV. Gastos Financieros						
Pago De Préstamo						
Total						

7.3 Determinación de los ingresos

Estimar los ingresos detallados por producto de la propuesta productiva, en base al precio de venta determinado y el número de unidades que se ha proyectado vender por periodo de tiempo (plan de ventas).

Concepto	Proyectado				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producción Anual [indicar unidad de medida]					
Precio (S/.)					
TOTAL (S/.)					

7.4 Financiamiento de la inversión

Presentar el presupuesto de inversiones, por fuentes de financiamiento, según los bienes y servicios de capital sean financiados con recursos Procompite o con aporte de los beneficiarios, tomando en cuenta los criterios y restricciones de la normatividad vigente.

Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Presupuesto Técnico					
			Total Inversión (S/.)	Cofinanciado por el GR / GL (S/.)	Financiado por AEO			
					Efectivo (S/.)	Valorización (S/.)	Total (S/.)	
1. INVERSIÓN FIJA								
1.1. Inversión fija tangible								
1.1.1. Terrenos e Infraestructura								
1.1.2. Maquinaria								
1.1.3. Equipo								
1.1.4. Muebles y Enseres								
1.1.5. Activos biológicos								
1.2. Inversión intangible								
2. CAPITAL DE TRABAJO								
2.1. Materiales e insumos								
2.2. Mano de obra								
2.3. Otros costos indirectos								
3. GASTOS GENERALES IF								
4. GASTOS DE SUPERVISIÓN IF								
TOTAL INVERSIÓN								
% de financiamiento			100%					

7.5 Estados Financieros

7.5.1 Estado de Resultados

Elaborar y presentar el estado de resultados o pérdidas y ganancias aplicando el principio de devengado, que implica que los gastos se registran cuando se constituye la obligación o derecho, no dependiendo si se efectiviza en el periodo de análisis. Realizar la proyección el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

Régimen tributario:	
Impuesto a la Renta (%)	

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
I. Ingresos (Ventas)						
Ventas (+)						
Ingresos extraordinarios (+)						
II. Costos de Producción (-)						
III. Utilidad Bruta (=)						
IV. Gastos de Operación						
Gastos de venta (-)						
Gastos administrativos (-)						
V. Depreciación de A.F. y Amort. Intang (-)						
VI. Utilidad Operativa (=)						
VII. Gastos Financieros						
Pago del préstamo (-)						
VIII. Utilidad antes de Impuesto (=)						
IX. Impuesto a la Renta* (-)						
Utilidad Neta (=)						

* Se debe considerar el porcentaje de impuesto a la renta anual según el régimen tributario (Régimen Especial de Impuesto a la Renta, Régimen MYPE Tributario y Régimen General) al que pertenece el AEO.

7.5.2 Flujo de Caja

Elaborar y presentar el flujo de caja como herramienta de evaluación, que muestre todos los ingresos y egresos, actuales y futuros, que tiene una propuesta productiva, que sirve para estimar la rentabilidad financiera. Realizar la proyección el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva

Concepto	Año 0	Proyectado				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
I. Ingresos						
(+) Ingresos por venta						
(+) Valor residual						
(+) Recupero capital de trabajo						
II. Egresos						
II.1. Costos de producción						
II.2. Gastos de operación						
II.3. Impuesto a la renta						
II.4. Inversión fija año 0						
(-) Inversión Fija						
(-) Capital de Trabajo						
(-) Gastos Generales						
(-) Gastos de Supervisión						
Flujo de Caja Económico						
(+) Préstamo						
(-) Servicio de deuda (cuota)						
(+) Escudo fiscal						
Flujo de Caja Financiero						

7.6 Evaluación de la rentabilidad financiera

Para calcular el valor presente de los flujos de caja netos que va a generar el plan de negocio (flujos de caja incrementales), primero debemos definir si el negocio es o no con apalancamiento. Si el negocio es con apalancamiento se utiliza el costo promedio ponderado de capital (CPPK o el WACC), que es la valla de rentabilidad mínima que deberá superar el Plan de Negocio, lo que significa que, por encima de ello, el proyecto genera valor. Si se da caso que el negocio se realiza sin apalancamiento, el Flujo de caja económico o flujo de caja libre (FCL) lo descontamos con el COK. El COK, para negocios Procompite se recomienda que como máximo sea 20%, siendo la tasa de rentabilidad que los AEO exigen por invertir en negocios Procompite.

Indicadores	Resultados	Interpretación
Tasa WACC		
Tasa COK		
VAN Económico (VANE) (S/)		
VAN Financiero (VANF) (S/)		
TIR Económico (TIRE) (%)		
TIR Financiero (TIRF) (%)		
Beneficio / Costo		

Omitir VAN Financiero y TIR Financiero en caso que el plan de negocio no presente créditos para el financiamiento de la contrapartida en efectivo.

7.7.2 Cronograma de ejecución físico (en porcentaje %)

CONCEPTO	MESES												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
I. Inversión Fija													
1.1. Inversión Fija Tangible													
1.1.1. Terrenos e Infraestructura													
1.1.1.1.													
1.1.1.2.													
1.1.2. Maquinaria													
1.1.2.1.													
1.1.2.2.													
1.1.3. Equipo													
1.1.3.1.													
1.1.3.2.													
1.1.4. Muebles y Enseres													
1.1.4.1.													
1.1.4.2.													
1.1.5. Activos biológicos													
1.1.5.1.													
1.1.5.2.													
1.2. Inversión Fija Intangible													
1.2.1.													
1.2.2.													
1.2.3.													
II. Capital de Trabajo													
2.1.													
2.2.													
2.3.													
III. Gastos Generales (%IF)													
IV. Gastos de Supervisión (%IF)													
TOTAL INVERSIÓN													

CAPITULO 8: ORGANIZACIÓN Y GESTION

- Presentar el organigrama general del AEO
- Definir las funciones de cada nivel jerárquico.
- Señalar las acciones necesarias para garantizar la solidez y sostenibilidad de la organización.

8.1 Organigrama General del AEO



8.1.1 Funciones actuales

Cargo	Funciones

Describir las funciones de los cargos según la estructura orgánica del AEO establecida en los estatutos correspondientes.

CAPITULO 9: ANÁLISIS DE SOSTENIBILIDAD, IMPACTO AMBIENTAL Y PUNTO DE EQUILIBRIO.

9.1 Análisis de sostenibilidad

Factores	Medidas adoptadas
Alianzas estratégicas	
Estabilidad Financiera	
Producción Constante y de calidad	
Sostenibilidad en el mercado	
Fortalecimiento organizacional	
Adaptación a los cambios tecnológicos	
[Considerar los necesarios]	

Especificar las medidas que se están adoptando para garantizar que el plan de negocio genere los resultados previstos a lo largo de su vida útil.

9.2 Análisis de impacto Ambiental

El proceso de producción o prestación del producto o servicio seleccionado respectivamente, deberá utilizar lo más amigable en términos ecológicos para evitar impactos negativos en el ambiente. Es necesario elaborar una categorización de impactos en donde se demuestre que la ejecución de las propuestas productivas no genera impactos negativos en las etapas de ejecución y operación en los siguientes medios: a) Medio económico (social y económico), b) Medio biológico (flora y fauna), y c) Medio físico (agua, suelo y aire)

Matriz ambiental

POSIBLES IMPACTOS			PREGUNTAS - PLAN DE NEGOCIO		SI	NO	IMPACTO POSITIVO (+1,+2,+3,+4,+5) NEGATIVO (-1,-2,-3,-4,-5)
A. Posibles Impactos Ambientales	Biológicos	Elemento Ambiental	1. ¿Estarán incluidos dentro del área de influencia directa del Plan de Negocio, corredores, barreras o territorios en reclamo de comunidades?				
		Flora	2. ¿Estimulará la "erosión genética" esto es la variabilidad vegetal?				
			3. ¿Limita el acceso a recursos naturales para las Poblaciones locales?				
		Fauna	4. ¿Estimula la "Erosión genética" esto es la variabilidad animal?				
B. Posibles Impactos Sociales y Culturales	Socio - Económicos	Empleo	5. ¿Aumenta la demanda de mano de obra generando empleo a largo plazo?				
		Ingresos	6. ¿Provoca alteración importante en los medios de subsistencia/ sustento de la población (su significancia dependerá de la escala y tipo de impacto socioeconómico)?				
			7. ¿Recibirá frecuentemente cantidades importantes de visitantes?				
		Educación y población	8. ¿Producirá afectación de núcleos de Poblaciones aledañas que obliguen a su desplazamiento o reubicación?				
		Salud y seguridad alimentaria	9. ¿Provoca el encharcamiento de aguas que puedan causar altos riesgos a la salud humana o animal?				
	Culturales	Conocimientos y Tecnologías Tradicionales	10. ¿Provoca cambios de las técnicas productivas campesinas?				
			11. ¿Provoca cambios en la comercialización a favor de comunidad?				
			12. ¿Fomentará la introducción de nuevas tecnologías apropiadas?				
		Restos Arqueológico	13. ¿Utilizará áreas de importancia cultural, histórica y religiosa?				
			14. ¿Pondrá en riesgo sitios, construcciones de interés arqueológico, histórico o cultural?				
	C. Posibles impactos en el agua, suelo y aire		15. ¿El plan de negocio afecta fuentes o corrientes de agua naturales o de consumo humano?				
			16. ¿El plan de negocio genera impactos en los suelos de su entorno?				
			17. ¿El plan de negocio contamina el aire del medio ambiente?				

Conclusiones	
Acciones de mitigación	de <i>Describir en caso se genere alguna externalidad negativa al medio ambiente, qué medidas se toman para mitigarlos</i>

9.3 Análisis del Punto de Equilibrio

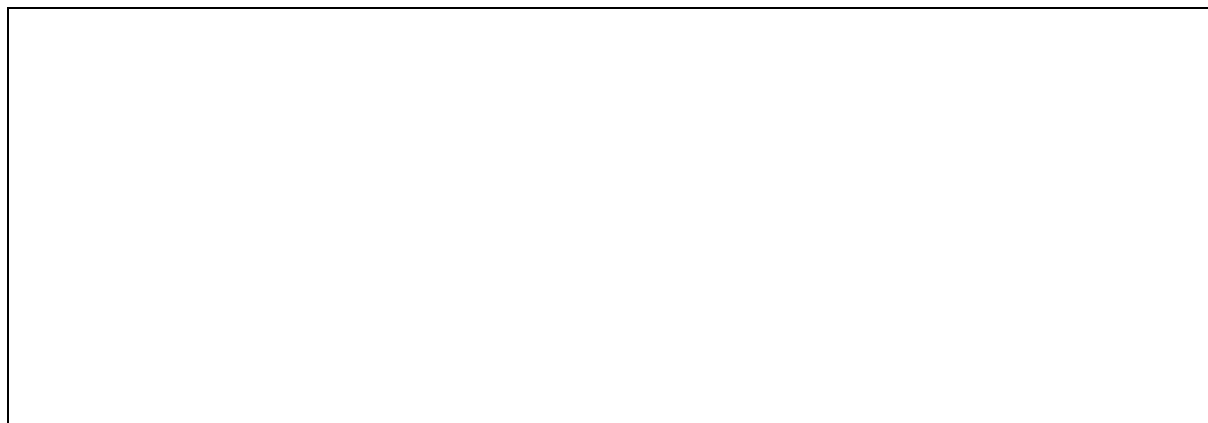
9.3.1 Punto de equilibrio

Determinar el punto de equilibrio como aquella cantidad de productos que se necesitan vender para sostener el negocio, es decir, cubrir sus costos fijos y variables. Esta información proporciona información sobre la cantidad mínima que se debe producir y vender, para no presentar pérdidas.

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Costos Fijos.					
Depreciación de A.F. y Amort. Intang					
Gastos Financieros					
Gastos Administrativos					
Costos Variables					
Costos de Producción					
Gastos de Venta					
Costos Totales					
Ventas Promedio (Q)					
Costo Variable Unitario (CVU)					
Precio De Venta Unitario					
Punto De Equilibrio (Q)					
Punto De Equilibrio (S/.)					

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Costos Totales Acumulados					
Ventas					

Gráfica



CAPITULO 10: INDICADORES

10.1 Indicadores de resultados e impacto

Indicadores	UM	Línea de base	Meta año 1 Programada	Meta año 2 Programada	Meta año 3 Programada	Meta año 4 Programada	Meta año 5 Programada	Meta total Programada
Porcentaje de producción que pasa por un proceso de transformación de las AEO								0.00

Indicadores	UM	Línea de base	Meta año 1 Programada	Meta año 2 Programada	Meta año 3 Programada	Meta año 4 Programada	Meta año 5 Programada	Meta total Programada
Costo medio variable del AEO								0.00
Costo medio total								0.00
Rendimiento productivo								0.00
Porcentaje de producción de la AEO destinada a la comercialización								0.00
Número de miembros del AEO que desarrollan nuevos productos								0.00
Valor de activos de la AEO								0.00
Valor de ventas anuales de la AEO								0.00
Número de miembros del AEO que acceden a nuevos mercados								0.00
Número de nuevos clientes que posee la AEO								0.00
Porcentaje de miembros del AEO con acceso a crédito formal								0.00
Productividad laboral AEO								0.00
Ingreso promedio de cada socio/productor de la AEO								0.00
Número de nuevos socios/productores de la AEO								0.00
Número de trabajadores permanentes en la AEO								0.00

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Señalar las principales conclusiones entorno a:

- Existencia de demanda insatisfecha y de un mercado concreto para los productos.
- Con la ejecución del plan de negocio existirán niveles de producción suficientes para atender la demanda insatisfecha.
- Propuesta de inversión en mejora tecnológica y/o innovación que se realiza para crear o mejorar una determinada capacidad productiva.
- Contribución efectiva al desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.
- Presencia de alianzas estratégicas con otros agentes económicos, entidades públicas y privadas, y otros actores.
- Capacidad de organización y gestión del AEO.
- Principales indicadores financieros.

Recomendaciones

- En base a las conclusiones recomendar la aprobación técnica (elegibilidad técnica) del plan de negocio Procompite.
- Recomendar las acciones siguientes con relación a los procedimientos del proceso concursable Procompite, en el marco de la Ley N° 29337 y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° [indicar numero]-2020-PRODUCE

ANEXOS

Documentos sustentatorios de alianzas estratégicas

Expediente técnico de infraestructura *(solo en casos que el plan de negocio contemple el cofinanciamiento de infraestructura productiva).*

Cotizaciones, Términos de Referencia y/o especificaciones técnicas *(En este punto se recomienda que citen las normas técnicas implementadas o que implementarán).*

Sustento de valorizaciones y otros que considere necesario