



PERÚ

Ministerio
de la Producción

PROCOMPITE

APOYO A LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA

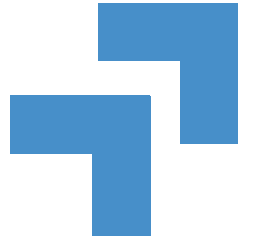
**LINEAMIENTOS PARA LA FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO
PROCOMPITE**

D.S N° 01 -2021-PRODUCE

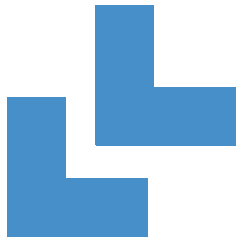


PERÚ

Ministerio
de la Producción



Produciendo el Perú del Bicentenario



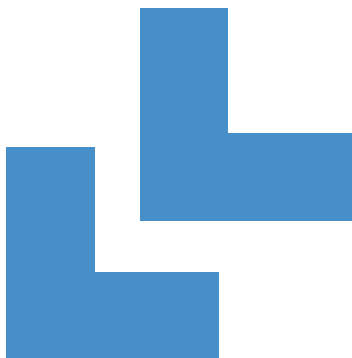


PERÚ

Ministerio
de la Producción



LEY N° 29337 - Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva





PERÚ

Ministerio
de la Producción



Temas

INTRODUCCION

Criterios de
Evaluación

01

Aspectos Generales

02

Análisis del Negocio

03

Objetivos y Estrategias

04

Análisis del Mercado
Objetivo

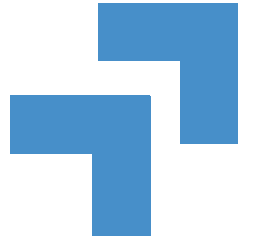
05

Plan de Operaciones y
de producción/Servicio



PERÚ

Ministerio
de la Producción



Temas

06

Requerimiento de la
Inversión

07

Análisis de
Rentabilidad
Económica

08

Indicadores

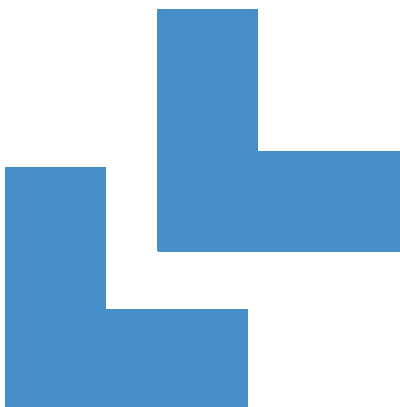


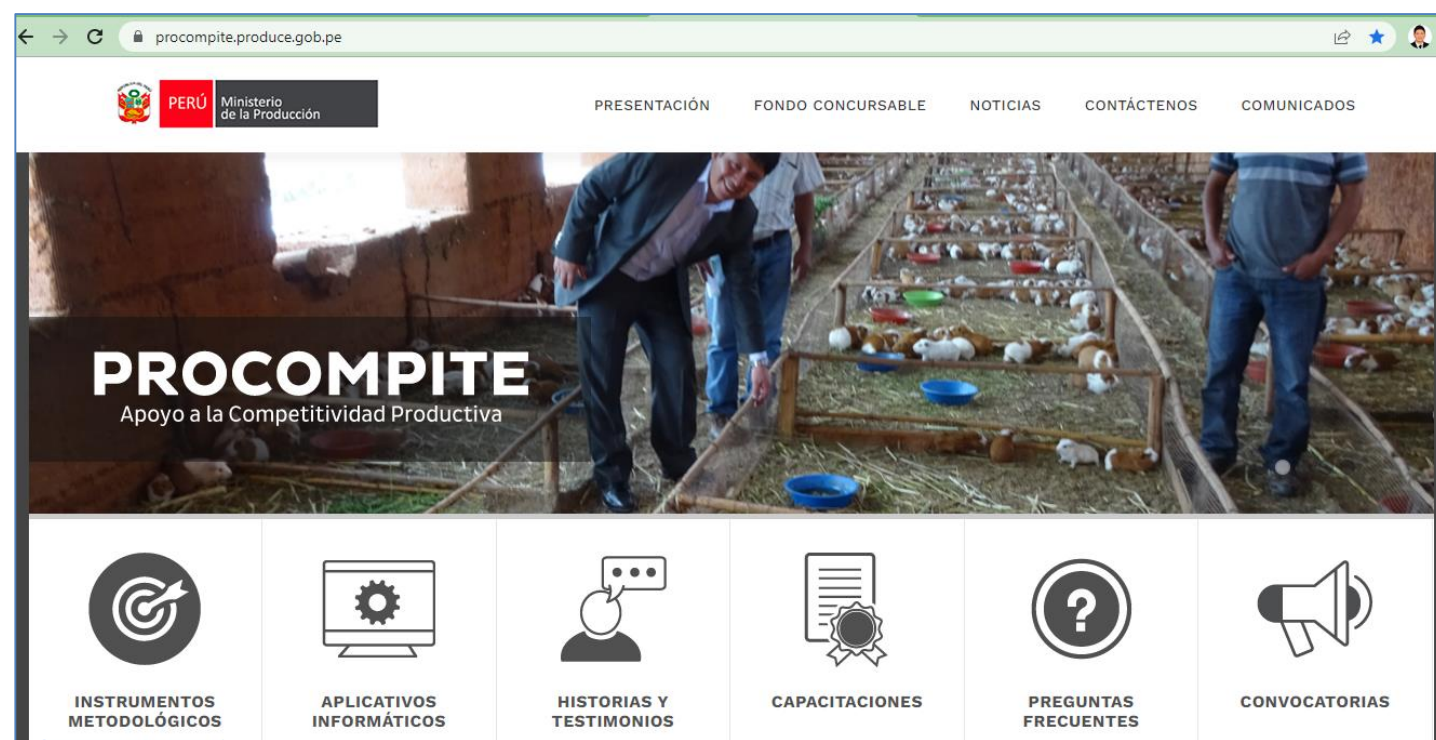
PERÚ

Ministerio
de la Producción

Introducción: Criterios de Evaluación

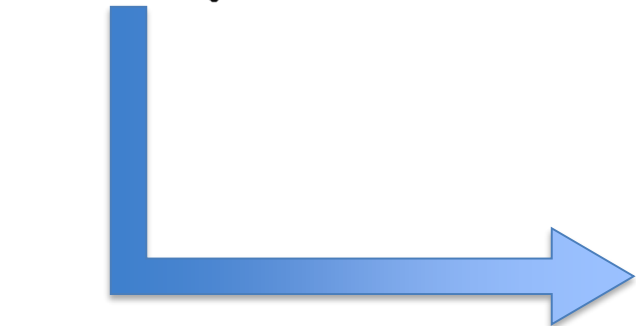
Decreto Supremo N° 001-2021-PRODUCE



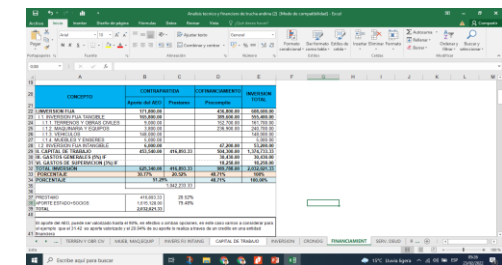
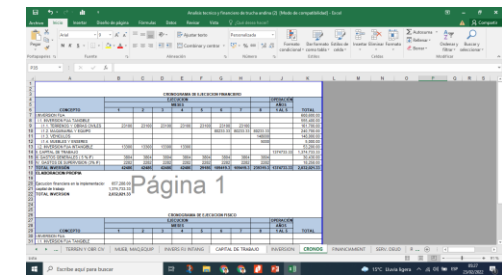


Guiarse de las pautas metodológicas para la elaboración de planes de negocio ...

CLICK



<https://procompite.produce.gob.pe/index.php/instrumentos-metodologicos>





i) Caracterización de las categorías

| CATEGORIAS | SOCIOS | VENTAS | ANTIGÜEDAD DEL AEO |
|------------|--------|------------|--------------------|
| A | MIN 10 | - | - |
| B | MIN 2 | - | MIN 1 AÑO |
| C | MIN 20 | 5-1000 UIT | MIN 1 AÑO |

Agente Económico Organizado (AEO): Unidad económica formalmente constituida bajo cualquier modalidad de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente y, que tenga entre sus fines desarrollar actividad productiva y/o empresarial.

ejemplo

| CAT | COFINANCIAMIENTO GR/GL | | + | CONTRAPARTIDA | = | MONTO DE INVERSION DEL PDN | |
|-----|--|----------------|---|-------------------------------------|---|----------------------------|--------|
| | Soles | % | | | | Mínimo | Máximo |
| A | Mínimo S/ 80,000.00 Máximo S/ 160,000.00 | MAX 80% | | MIN 20% (15% VAL + 5% EFEC) | | S/ 100,000.00 | |
| B | Mínimo S/ 80,000.00 Máximo S/ 350,000.00 | MAX 70% | | MIN 30% (20% VAL + 10% EFEC) | | S/ 114,285.71 | |
| C | Mínimo S/ 100,000.00 Máximo S/ 1,000,000.00 | MAX 50% | | MIN 50% (30% VAL + 20% EFEC) | | S/ 200,000.00 | |



ii) Etapa 2: Elegibilidad Cualitativa

| N° | CRITERIOS DE EVALUACIÓN | NIVEL | RANGO | PUNTAJE |
|-------|--|---------------------------------------|-------|---------|
| 1 | Participación de la mujer | Ninguno | 0 | |
| | | Bajo | 1 | |
| | | Medio | 2 | |
| | | Alto | 3 | |
| 2 | Participación de los jóvenes (18-25) en la AEO | Ninguno | 0 | |
| | | Bajo | 1 | |
| | | Medio | 2 | |
| 3 | Años de experiencia de la AEO en la actividad (contados a partir de la fecha de fundación) | ≤ 01 año | 1 | |
| | | > 01 año | 2 | |
| 4 | Años de experiencia promedio de los miembros en la actividad económica. | ≤ 02 años | 1 | |
| | | > 02 años ≤ 5 | 2 | |
| | | > 06 años | 3 | |
| 5 | Verificación de existencia/asistencia e interés de socios integrantes del AEO. | ≤ 60% | 1 | |
| | | > 61% ≤ 80% | 2 | |
| | | > 81% ≤ 95% | 3 | |
| | | 100% | 4 | |
| 6 | Ubicación del Agente Económico Organizado (AEO) | Zona urbana | 1 | |
| | | Zona peri urbana | 2 | |
| | | Zona rural | 3 | |
| 7 | La existencia de los bienes y servicios ofrecidos como aportes del AEO para la ejecución del plan de negocio. | > 61% ≤ 80% | 1 | |
| | | > 81% ≤ 95% | 2 | |
| | | 100% | 3 | |
| 8 | La disponibilidad de recursos básicos (energía, agua y saneamiento) acorde a lo requerido para la ejecución y operación del plan de negocio. | No disponen de recursos básicos. | 1 | |
| | | Dispone de recursos básicos limitados | 2 | |
| | | Dispone de recursos básicos óptimos | 3 | |
| 9 | Análisis de accesibilidad. | Sin acceso | 1 | |
| | | Regular acceso | 2 | |
| | | Buen acceso | 3 | |
| 10 | El diagnóstico de la problemática descrita en el plan de negocio y la viabilidad de las alternativas de solución propuestas son coherentes con lo observado. | No es coherente | 1 | |
| | | Parcialmente coherente | 2 | |
| | | Totalmente coherente | 3 | |
| TOTAL | | | | 0 |

Esta etapa, tiene un carácter de excluyente, tendrá un valor total de **30 puntos**, y para pasar a la siguiente fase deberá obtener como **mínimo 20 puntos**.



Visita in situ

Introducción: Criterios de Evaluación



iii) Etapa 3.1: Elegibilidad Técnica – Evaluación del Plan de Negocio

| N° | CONTENIDO MINIMO | CRITERIOS | PUNTAJE |
|--------------|--|---|----------|
| 1 | Análisis del negocio actual | Descripción precisa del producto y diagnóstico de la situación actual del AEO y actividad que realiza. Identificación precisa y cuantificada de factores limitativos (Max 2.0 puntos) | |
| 2 | Objetivos y estrategias | Objetivos cuantificables, medibles, realizables y coherentes con la intervención relacionados a los factores limitativos identificados. Relación y consistencia entre objetivos, estrategias y acciones propuestas. Muestra la mejora tecnológica y/o innovación, que genera un aumento significativo de valor para el AEO. Descripción clara y coherente del plan de negocio. | |
| 3 | Análisis del mercado objetivo | Análisis de la demanda, oferta, brecha, uso de parámetros y modelos matemáticos para su elaboración. Plan y estrategia de marketing de acorde a las condiciones de la AEO y sustento con evidencias la participación de la AEO en mercados (ver el punto de alianzas estratégicas y verificar la existencia de alianzas comerciales). | |
| 4 | Plan de operaciones y de producción | Descripción clara del proceso productivo y coherente con las condiciones de la AEO. Plan de producción concordante con las condiciones de la AEO y los objetivos propuestos | |
| 5 | Requerimiento de la inversión | Requerimiento de infraestructura, maquinaria, equipo, utensilios, muebles, enseres o semovientes, según la capacidad de producción establecida. Presenta especificaciones técnicas y términos de referencia acorde con el diseño, además de sustentar con evidencias (ver cotizaciones y TDR's anexos). | |
| 6 | Análisis de rentabilidad económica | Evaluación del estado de resultados (ganancias y pérdidas) Análisis del flujo de caja | |
| 7 | Análisis de sostenibilidad, impacto ambiental y punto de equilibrio. | Definición clara y coherente del análisis de sostenibilidad. Análisis de impacto ambiental coherente con la cadena productiva analizada Análisis del punto de equilibrio coherente con la capacidad de producción. | |
| TOTAL | | | 0 |

| NIVEL | RANGO |
|---------------|-------|
| Deficiente | 0 |
| Regular | 1 |
| Bueno | 2 |
| Satisfactorio | 3 |

Esta etapa, tiene un carácter de excluyente, tendrá un valor total de **50 puntos**, y para pasar a la siguiente fase deberá obtener como **mínimo 35 puntos**.

Introducción: Criterios de Evaluación



iv) Etapa 3.2: Elegibilidad Técnica – Exposición del Plan de Negocio

| N° | CRITERIOS | NIVELES | | PUNTAJE |
|-------|--------------------------|---------------|---|---------|
| 1 | Claridad | Deficiente | 0 | |
| | | Regular | 1 | |
| | | Bueno | 2 | |
| | | Satisfactorio | 3 | |
| | | Excelente | 4 | |
| 2 | Orden | Deficiente | 0 | |
| | | Regular | 1 | |
| | | Bueno | 2 | |
| | | Satisfactorio | 3 | |
| | | Excelente | 4 | |
| 3 | Coherencia | Deficiente | 0 | |
| | | Regular | 1 | |
| | | Bueno | 2 | |
| | | Satisfactorio | 3 | |
| | | Excelente | 4 | |
| 4 | Conocimiento del negocio | Deficiente | 0 | |
| | | Regular | 1 | |
| | | Bueno | 2 | |
| | | Satisfactorio | 3 | |
| | | Excelente | 4 | |
| 5 | Compromiso y creatividad | Deficiente | 0 | |
| | | Regular | 1 | |
| | | Bueno | 2 | |
| | | Satisfactorio | 3 | |
| | | Excelente | 4 | |
| TOTAL | | | | 0 |

Esta etapa, tiene un carácter de excluyente, tendrá un valor total de **20 puntos**, y para pasar a la siguiente fase deberá obtener como **mínimo 15 puntos**.

EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

| | |
|----------------|-----|
| Puntaje Máximo | 100 |
|----------------|-----|

| | |
|----------------|----|
| Puntaje Mínimo | 70 |
|----------------|----|

Nota: El puntaje mínimo para que la Propuesta Productiva sea considerada admisible es como mínimo, 70 puntos.

Nota: Los Agentes Económicos Organizados integrados por personas con discapacidad, se les asignara un puntaje adicional del 5% sobre el puntaje total. **Solo se considerara en el acta de Evaluación.**

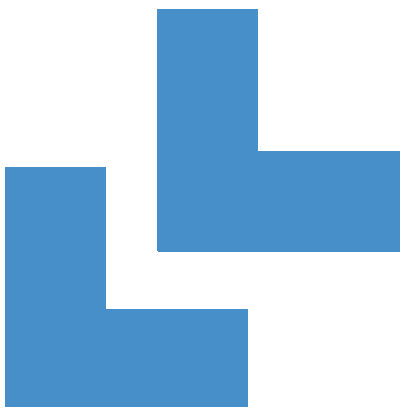


PERÚ

Ministerio
de la Producción

1. ASPECTOS GENERALES

Plan de Negocio (PN)



1. Aspectos Generales



1.1. Definición del nombre del Plan de Negocio

Se deberá tomar en cuenta 04 aspectos:

- **Naturaleza de la intervención** (creación, Mejoramiento y ampliación)
- **Objeto de intervención** (sobre el bien o el servicio)
- **Nombre del AEO**
- **Localización Geográfica** (Distrito, provincia y región).



Unidad Productora (UP): Es el conjunto de recursos o factores productivos (infraestructura, equipos, personal, organización, capacidades de gestión, entre otros) que, articulados entre sí, tienen la capacidad de proveer bienes y/o servicios que oferta la AEO.

ejemplo

Fortalecimiento de la capacidad técnica especializada para la producción de artesanía textil en fibra de alpaca, comunidad de Pampamarca, distrito de Cotaruse, provincia de Aymaraes, región de Apurímac



Mejoramiento de la cadena productiva de palto de la variedad (fuerte y hass) y sus derivados en el distrito de Yautan, provincia de Casma, región Ancash



ejemplo

1

Mejoramiento de la producción y postcosecha de banano orgánico en la Cooperativa Agraria de Productores Orgánicos de Salitral, del distrito de Salitral, provincia de Sullana, región Piura



2

Ampliación del servicio de empaque de banano orgánico en la Cooperativa Agraria de Productores Orgánicos de Salitral, del distrito de Salitral, provincia de Sullana, región Piura



1. Aspectos Generales

1.2. Institucionalidad

1.2.1 Clasificador funcional del plan de negocio

| Función | División Funcional | Grupo Funcional |
|----------------------|--------------------|------------------------------|
| Ej. 10: Agropecuaria | Ej. 024: Pecuario | Ej. 0049: inocuidad Pecuaria |

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

CLICK



ejemplo

ejemplo

| | | | |
|---|----------------------------------|--|---------------------|
| FUNCIÓN 10: AGROPECUARIA | División Funcional 023: Agrario | Grupo Funcional 0046: Protección sanitaria vegetal | Agricultura y Riego |
| | | Grupo Funcional 0047: Inocuidad Agroalimentaria | Agricultura y Riego |
| | División Funcional 024: Pecuario | Grupo Funcional 0048: Protección sanitaria animal | Agricultura y Riego |
| | | Grupo Funcional 0049: Inocuidad pecuaria | Agricultura y Riego |
| | División Funcional 025: Riego | Grupo Funcional 0050: Infraestructura de riego | Agricultura y Riego |
| Grupo Funcional 0051: riego tecnificado | | Agricultura y Riego | |

| | | | |
|----------------------------|--|--|------------------------------------|
| FUNCIÓN 09: TURISMO | División Funcional 022: Turismo | Grupo Funcional 0045: Promoción del turismo | Comercio Exterior y Turismo |
|----------------------------|--|--|------------------------------------|

| | | | |
|--------------------------|-------------------------------------|---|------------|
| FUNCIÓN 11: PESCA | División Funcional 026: Pesca | Grupo Funcional 0052: Regulación y administración del recurso ictiológico | Producción |
| | | Grupo Funcional 0053: Infraestructura pesquera | Producción |
| | División Funcional 027: Acuicultura | Grupo Funcional 0054: Fomento de la producción acuícola | Producción |

| FUNCIÓN | DIVISION FUNCIONAL | GRUPO FUNCIONAL |
|------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| 14: INDUSTRIA | 031: Industria | 0060: Promoción de la industria |
| 14: INDUSTRIA | 031: Industria | 0060: Promoción de la industria |
| 10: AGROPECUARIA | División Funcional 023: Agrario | 0047: Inocuidad Agroalimentaria |
| 14: INDUSTRIA | 031: Industria | 0060: Promoción de la industria |
| 10: AGROPECUARIA | 024: Pecuario | 0049: Inocuidad pecuaria |
| 10: AGROPECUARIA | 024: Pecuario | 0049: Inocuidad pecuaria |

| CADENA | PRODUCTO |
|---------------|-------------------|
| CACAO | CACAO Y DERIVADOS |
| PALTA | EMPACADO DE PALTA |
| PALTO | PALTO |
| CAFÉ | CAFÉ Y DERIVADOS |
| VACUNO | LECHE |
| APICULTURA | MIEL |

| FUNCIÓN | DIVISION FUNCIONAL | GRUPO FUNCIONAL |
|------------------|--------------------|---|
| 10: AGROPECUARIA | 024: Pecuario | 0049: Inocuidad pecuaria |
| 11: PESCA | 027: Acuicultura | 0054: Fomento de la producción acuícola |
| 09: TURISMO | 022: Turismo | 0045: Promoción del turismo |
| 14: INDUSTRIA | 031: Industria | 0060: Promoción de la industria |
| 09: TURISMO | 022: Turismo | 0045: Promoción del turismo |

| CADENA | PRODUCTO |
|------------------|-------------------------------------|
| CUY | CUY |
| TRUCHA | TRUCHA |
| ARTESANIA | TEXTIL, TEJIDOS |
| LACTEOS | DERIVADOS |
| TURISMO | ECOTURISMO, VIVENCIAL Y DE AVENTURA |



PERÚ

Ministerio
de la Producción

1. Aspectos Generales



1.2. Institucionalidad

1.2.2 Responsable de la Formulación

1.2.3 Unidad Ejecutora

| | |
|---|--|
| Unidad Ejecutora | |
| Sector | |
| Pliego | |
| Funcionario Responsable del Pliego | |
| Órgano encargado de la gestión Procompite | [indicar la denominación de la GDE en el GR/GL] |
| Dirección | |
| Teléfono | |
| Página web | |

1.2.4 Órgano responsable de la operación y sostenibilidad

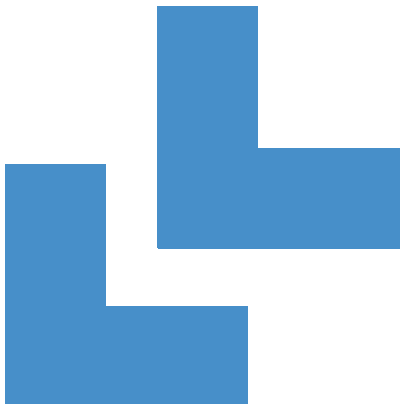


PERÚ

Ministerio
de la Producción

2. ANÁLISIS DEL NEGOCIO

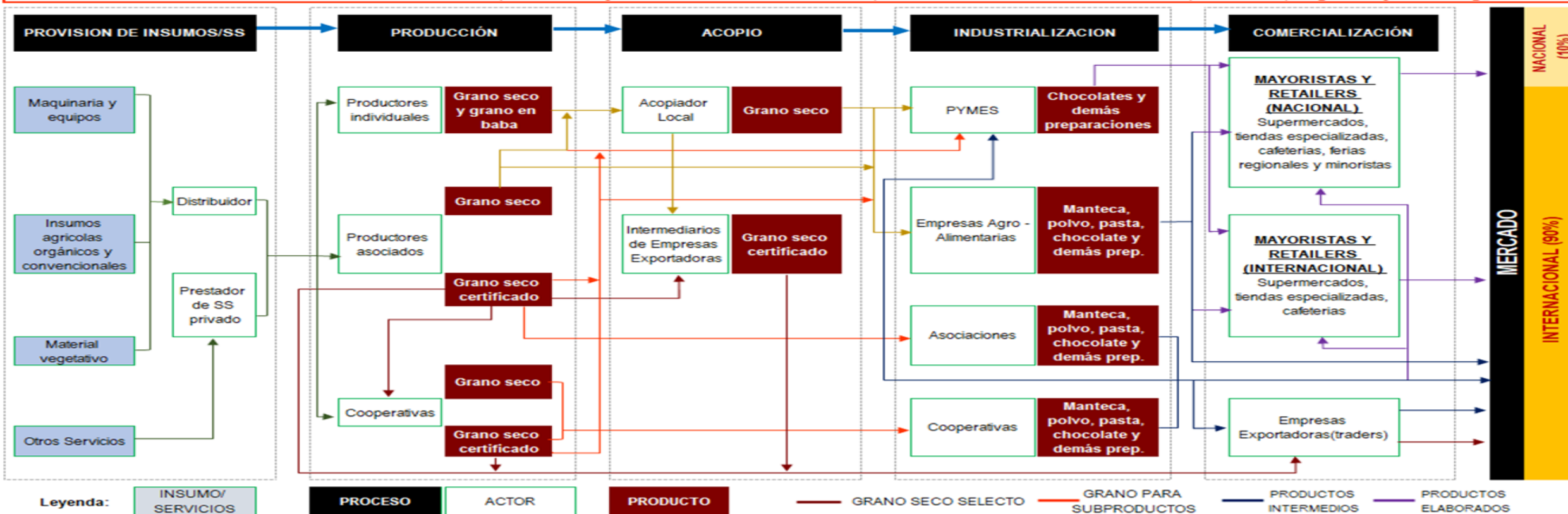
Plan de Negocio (PN)



2. Análisis del Negocio

Cadena productiva: Sistema que agrupa a los actores económicos interrelacionados por el mercado y que participan articuladamente en actividades que generan valor alrededor de un bien o servicio, en las fases de provisión de insumos, producción, conservación, transformación, industrialización, comercialización y el consumo final en los mercados internos y externos.

MARCO INSTITUCIONAL: Políticas Nacionales, Tratados y acuerdos internacionales, Marco normativo Internacional, nacional, regional y local vigente.



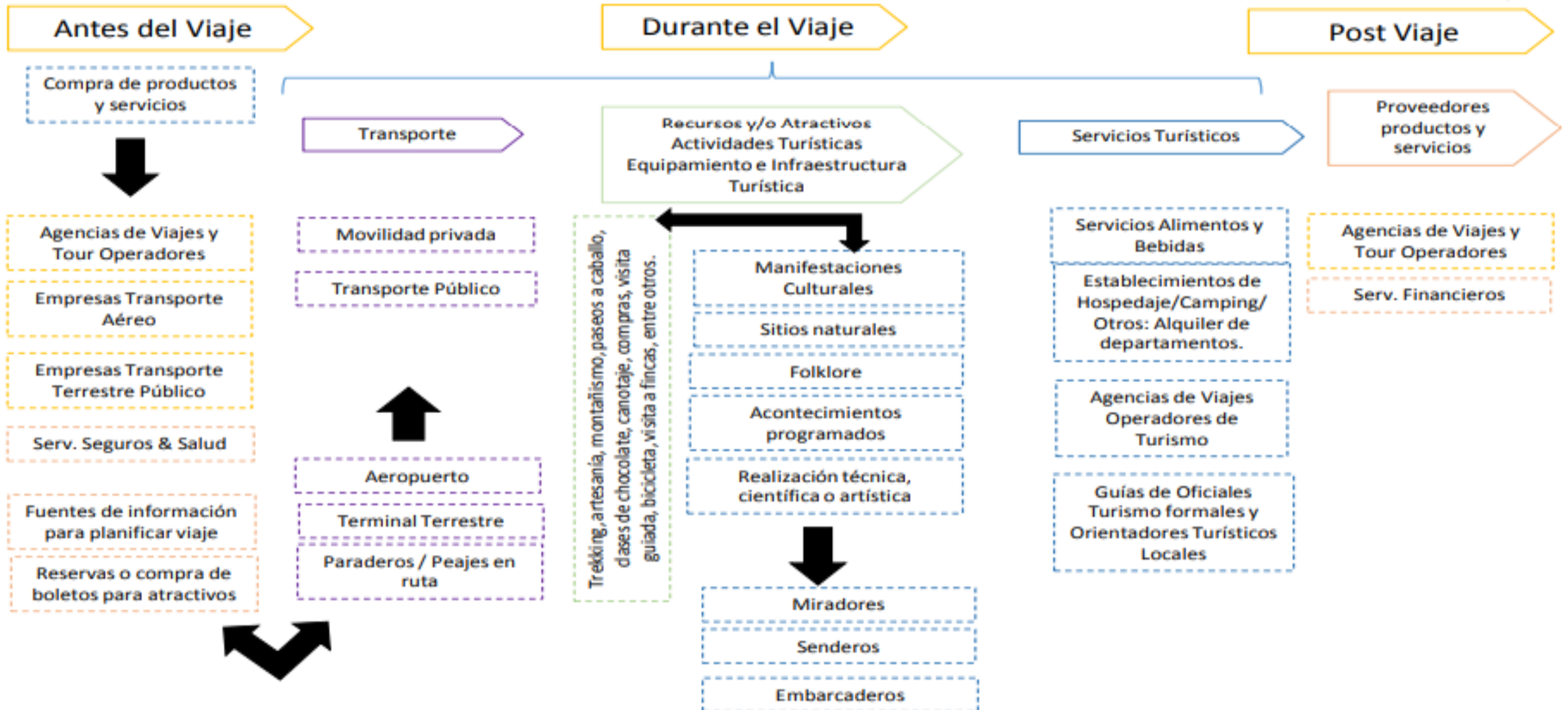
SECTORES CONEXOS Y DE APOYO

- SERVICIOS DE CREDITO:** BANCA COMERCIAL, AGROBANCO, RABOBANK, CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO, COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO, COOPERACIÓN INTERNACIONAL (i)
- SERVICIO FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO NO REEMBOLSABLE:** PROCOMPITE, AGRORURAL, AGROIDEAS, PNIA, INNOVATE, FONDO EMPLEO
- SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA:** ONG'S, PDA (a), DEVIDA, APPCACACO, SENASA, SIERRA EXPORTADORA, COOPERATIVAS, GOBIERNO REGIONAL, MUNICIPALIDADES, COOPERACIÓN INTERNACIONAL
- SERVICIOS DE CERTIFICACION Y CONTROL:** BIO LATINA, CERES CERTIFIED, FAIR TRADE - FLO, CONTROL UNIÓN, IMO, SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGRARIA (SENASA), DIRECCIÓN GENERAL DE SALUD AMBIENTAL (DIGESA)
- SERVICIOS DE INVESTIGACION, DESARROLLO E INNOVACION:** INIA, CONCYTEC, FINCyT, CIENCIACTIVA, CITE, CIC, ITC, UNIVERSIDADES
- OTROS SERVICIOS:** OPERADORES LOGISTICOS, SUNAT, INDECOPI, MESA TECNICA, CENTRAL CAFÉ Y CACAO DEL PERU, CAMARA DE CAFÉ Y CACAO

2. Análisis del Negocio



Cadena de servicios turísticos



2. Análisis del Negocio



2.1. Análisis de la cadena productiva

2.1.1 Caracterización del Negocio

| 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 | [indicar una breve descripción de las principales características del producto/servicio como: características físicas, químicas, organolépticas, nutricionales, propiedades, presentación, etc.] | | |

2.1.2 Análisis de los eslabones de las cadenas productivas

| 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 | | |
| | | | |

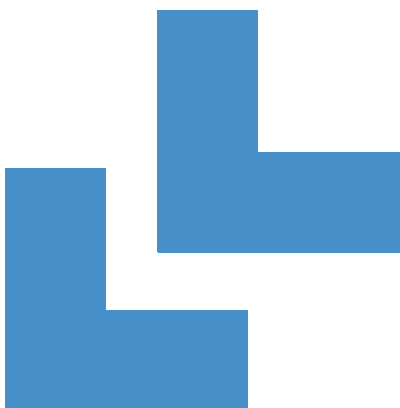


PERÚ

Ministerio
de la Producción

3. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

Plan de Negocio (PN)



3. Objetivos y Estrategias



3.1. Objetivos

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



Estos objetivos deben ser cuantificables, medibles, alcanzables en un periodo de tiempo.

3.2. Estrategias y mejora tecnológica propuesta

3.2.1 Estrategias

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

3. Objetivos y Estrategias



3.2. Estrategias y mejora tecnológica propuesta

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 fertilizantes, 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 | | | | |

3. Objetivos y Estrategias



3.3. Alianzas estratégicas

| Descripción de la alianza estratégica u oportunidad de negocio | Finalidad | Empresa u organización | La alianza u oportunidad ¿Es probable o concreta*? | Sustento (evidencia documentaria) |
|--|---|------------------------|--|-----------------------------------|
| 1. Articulación comercial | Participación en ruedas de negocio | Sierra Exportadora | Probable | --- |
| 2. Venta y distribución nacional | Proveer de banano orgánico a nivel nacional | Supermercado Tottus | Concreta | Contrato Comercial |
| ... | | | | |

3.4. Descripción del plan de negocio

Descripción del plan de negocio

La intervención del Plan de Negocio contempla el equipamiento con 04 botes inflable para canotaje de 13 pies, incluye accesorios e implementos de seguridad para 7 pasajeros, aditamentos para la campaña de marketing y activos intangibles necesarios para la formalización y sostenibilidad del negocio; con ello el servicio turístico a ofertar consistirá en: servicio de canotaje grupal y social en el río Pachachaca y Pampas, el cual considera la observación de flora y fauna, visita de las secciones seguras, orientación, guiado, fotografía y videograbación, entre otros. Los precitados servicios se darán con el cuidado y respeto hacia el patrimonio natural, así como, una excepcional atención y seguridad al turista.



PERÚ

Ministerio
de la Producción

4. ANALISIS DE MERCADO OBJETIVO

Plan de Negocio (PN)

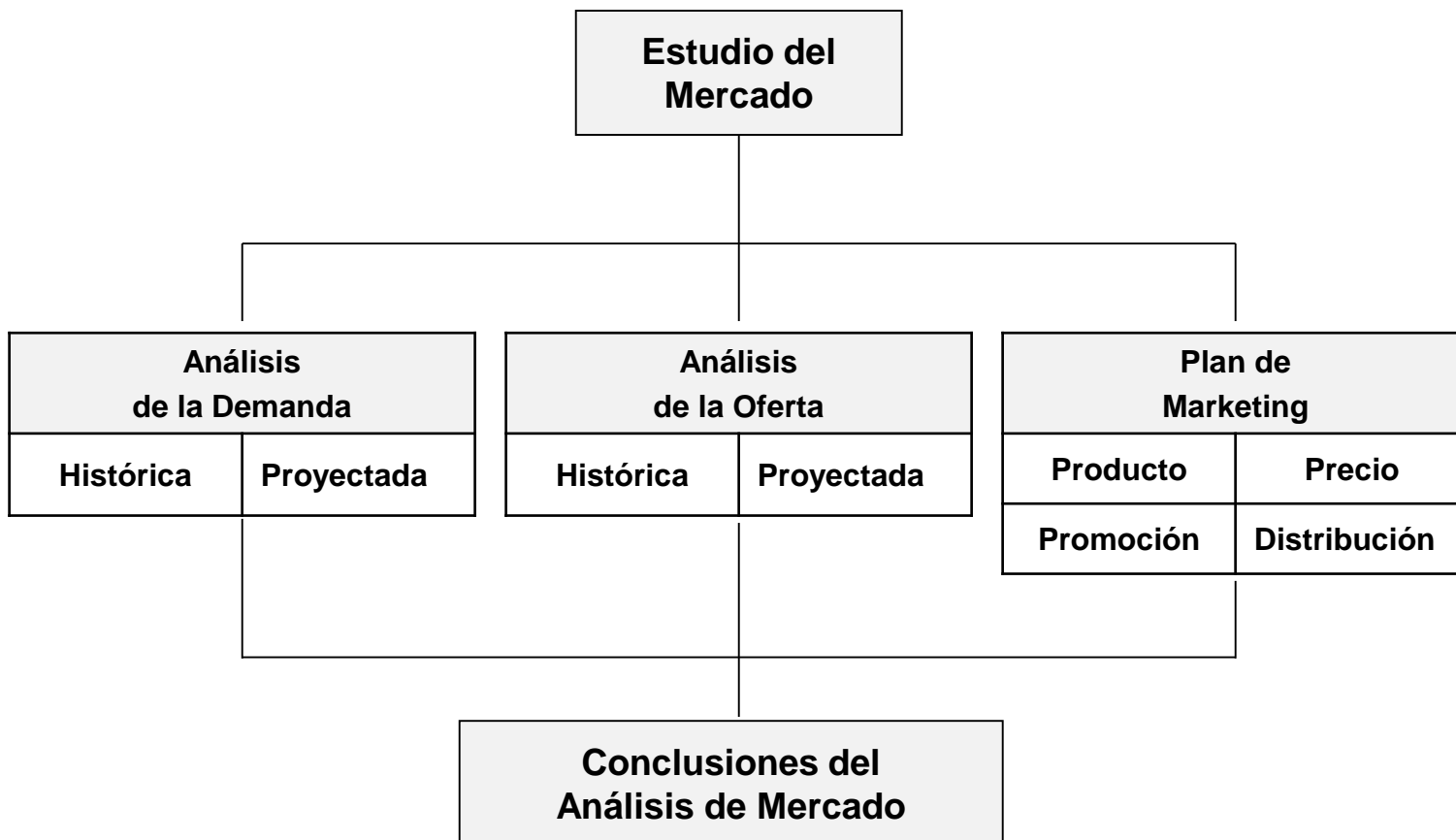


4. Análisis de Mercado Objetivo



4.1. Generalidades

4.1.1 Estructura del Estudio de Mercado



Objeto: probar que existen suficientes individuos, empresas u otras entidades económicas que presentan una demanda que justifica la realización de un plan de negocio.

4. Análisis de Mercado Objetivo



4.1. Generalidades

4.1.2 Tipos de Información

Fuentes Secundarias:

- Estadísticas oficiales
- Publicaciones especializadas
- Informes internos

Fuentes Primarias:

- Encuestas
 - Proveedores
 - Clientes/ Consumidor
 - Prospectos de clientes
 - Distribuidores
 - Competencia



4. Análisis de Mercado Objetivo



4.1. Generalidades

Para realizar el estudio de mercado, mediante encuestas se debe tener en cuenta los siguientes pasos principales.

1. Definir el universo poblacional.
2. Seleccionar el método muestral.
3. Estimar el tamaño de muestra.
4. Elaborar el cuestionario y
5. Realizar el trabajo de campo.
6. Procesar y analizar la información.

Metodología del muestreo para determinar el número de encuestas: Para poder determinar el tamaño de la muestra debo realizar técnicas de muestreo que dependiendo del tamaño de la población debo definir la técnica de muestreo que puede ser:

Poblaciones definidas, son poblaciones generalmente menores a 100,000 habitantes.

$$n = \frac{Z^2_{(1-\alpha)/2} P Q N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

De donde

- n: Tamaño de la muestra.
N: Población total.
Z: margen de seguridad valor de tabla (distribución normal) a un nivel de confianza establecido.
p: Probabilidad de ocurrencia con un valor de 50%.
q: Probabilidad de no ocurrencia con un valor de 50%.
ε: Margen de error.

Poblaciones con tendencia al infinito, son grandes poblaciones generalmente mayores a 100,000 habitantes.

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

De donde

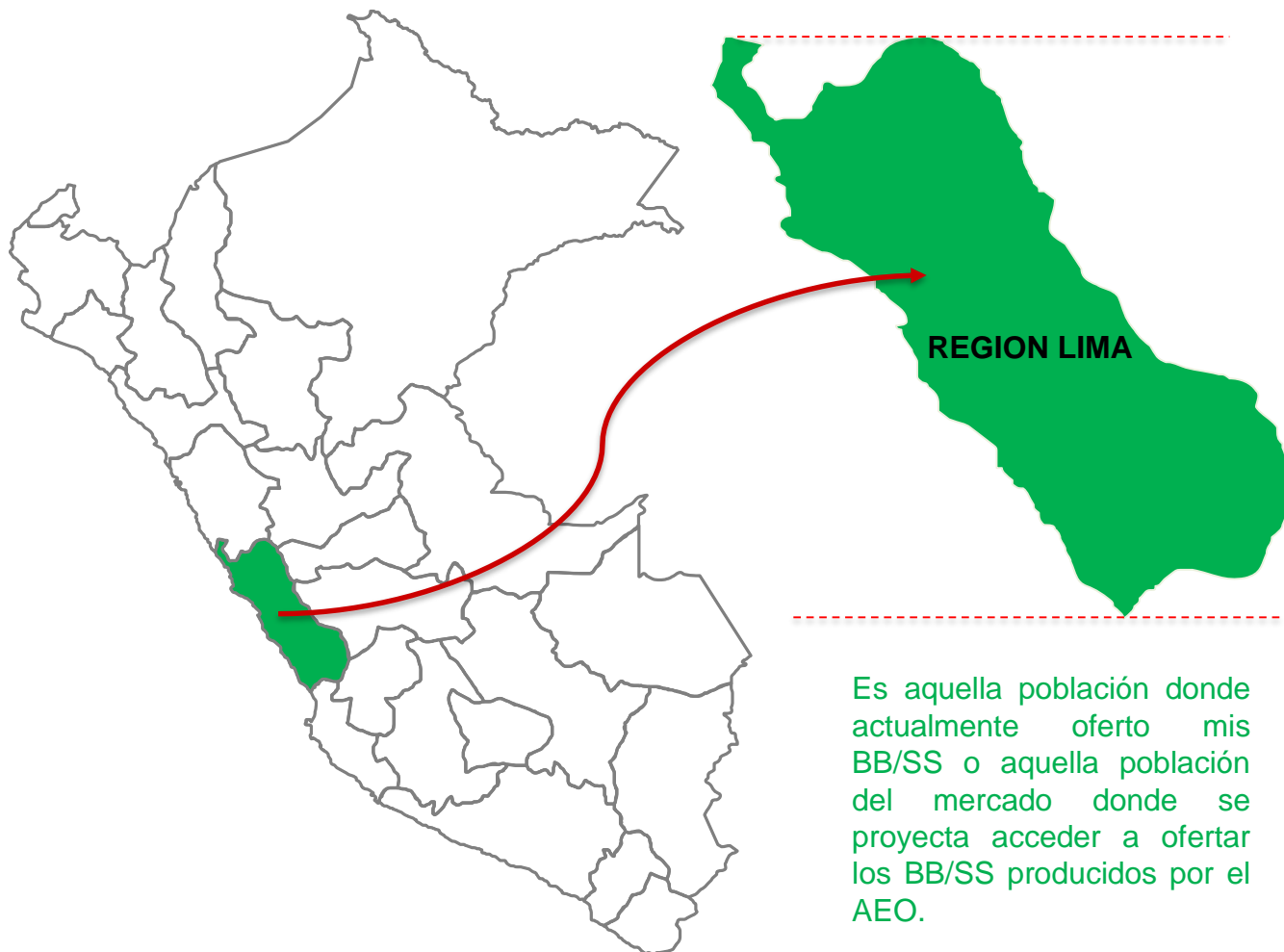
- n: Tamaño de la muestra.
Z: margen de seguridad valor de tabla (distribución normal) a un nivel de confianza establecido.
p: Probabilidad de ocurrencia con un valor de 50%.
q: Probabilidad de no ocurrencia con un valor de 50%.
e: Margen de error.

4. Análisis de Mercado Objetivo



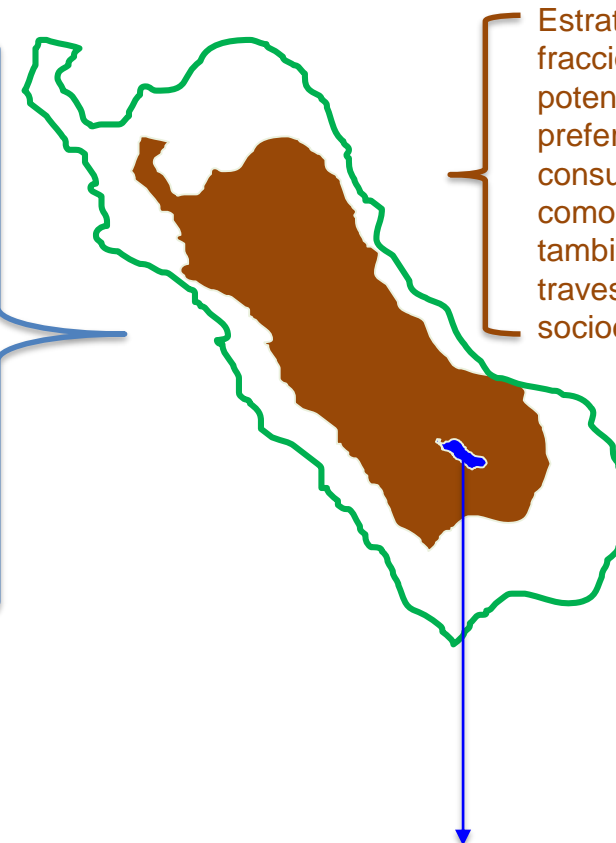
4.1. Generalidades

¿POBLACIÓN DEMANDANTE POTENCIAL?



Es aquella población donde actualmente oferto mis BB/SS o aquella población del mercado donde se proyecta acceder a ofertar los BB/SS producidos por el AEO.

¿POBLACIÓN DEMANDANTE EFECTIVA?



Estratificación, segmento, o fracción de la población potencial, que tienen gustos, preferencias, o hábitos de consumo; también se conoce como el mercado meta este también se puede focalizar a través de grupos etarios, nivel socioeconómico, etc.

PARTICIPACIÓN DEL AEO EN EL MERCADO

4. Análisis de Mercado Objetivo



4.2. Población demandante potencial y Efectiva

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

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

4.3. Demanda Proyectada

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

ejemplo

CLICK



4. Análisis de Mercado Objetivo



4.3. Brecha Demanda - Oferta

| Año | Demanda | Oferta | Brecha |
|-----|---------|--------|--------|
| 1 | | | |
| 2 | | | |
| 3 | | | |
| 4 | | | |
| 5 | | | |

| Año | Demanda objetivo | % Participación del Mercado disponible [Demanda objetivo/Brecha] |
|-----|------------------|--|
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |
| 4 | | |
| 5 | | |

4.4. Plan de Marketing

| Estrategia | Descripción |
|-------------|-------------|
| Producto | |
| Precio | |
| Plaza | |
| Promociones | |

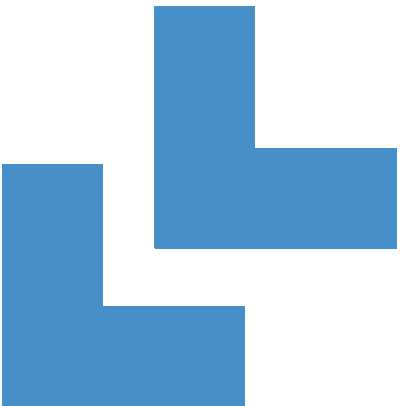


PERÚ

Ministerio
de la Producción

5. PLAN DE OPERACIONES Y DE PRODUCCIÓN

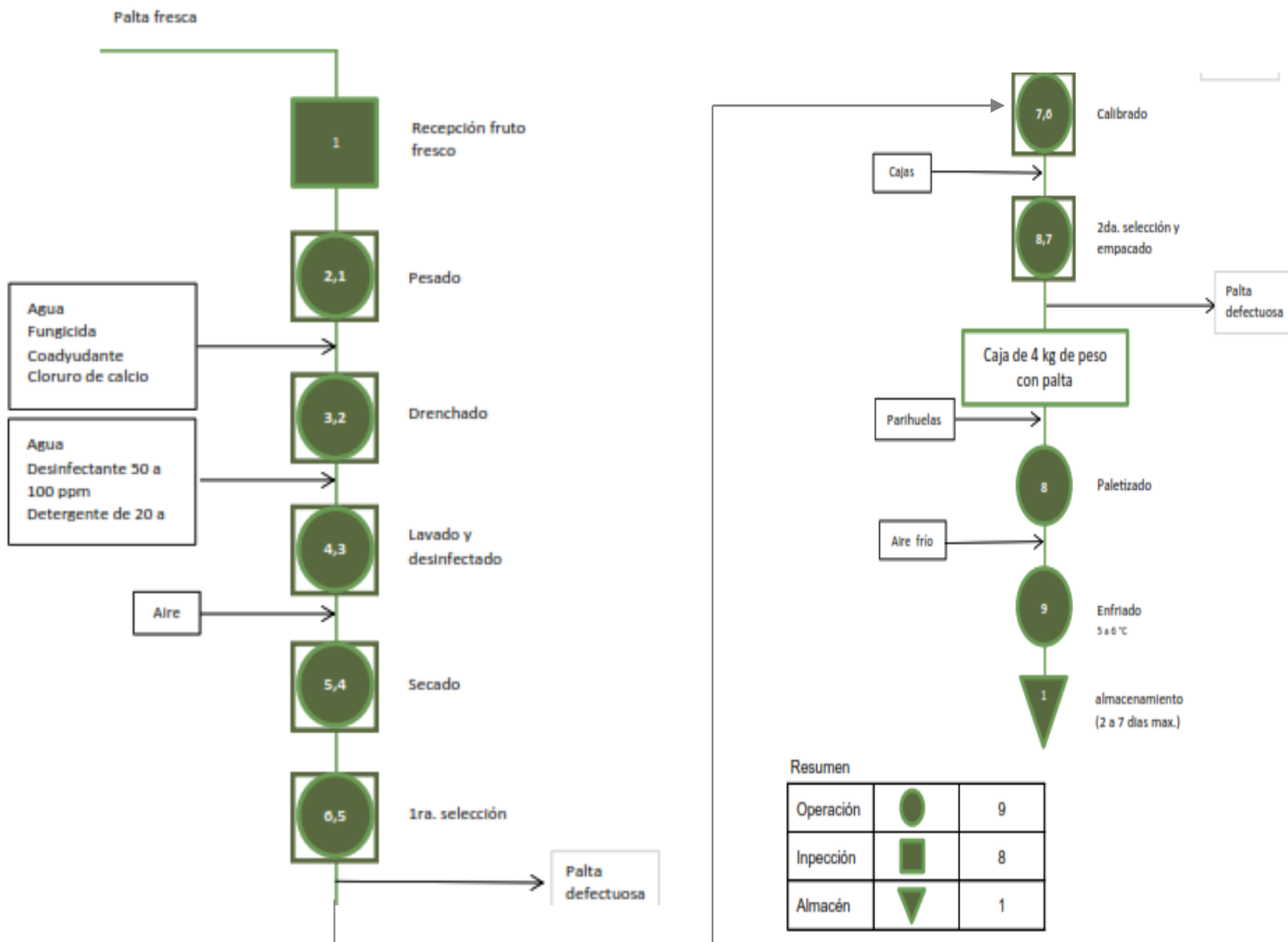
Plan de Negocio (PN)



5. Plan de operaciones y de producción



5.1. Proceso productivo o ciclo del servicio



| Descripción de la actividad | ● | ➔ | ■ | D | ▼ |
|-----------------------------|-----------|------------|------------|--------|---------|
| | Operación | Transporte | Inspección | Demora | Almacén |
| Actividad 1 | | | | | |
| Actividad 2 | | | | | |
| Actividad 3 | | | | | |
| ... | | | | | |
| Actividad n | | | | | |

5. Plan de operaciones y de producción



5.1. Proceso productivo o ciclo del servicio

| ACTIVIDAD | RESPONSABLE | |
|--|-----------------------------|---------|
| | A SOCIEDAD DE GUÍAS DE YACA | CLIENTE |
| Inicio | | |
| Llegada de los clientes a Yaca | | |
| Recepción de los clientes | | |
| Venta del servicio | | |
| Confirmación del itinerario y pago | | |
| Cientes dejan sus pertenencias en casilleros del módulo de atención | | |
| Colocación de chalecos por parte del instructor – guía | | |
| Traslado hacia el lugar de partida del bote (puede ser Casinchihua) | | |
| Explicación e instrucciones a los usuarios | | |
| Desarrollo del servicio | | |
| Llegada a la meta | | |
| Verificación de los equipos | | |
| El cliente recoge sus pertenencias y en el descanso completa la encuesta de satisfacción | | |
| Preparación de los equipos para un nuevo servicio | | |
| FIN | | |

| Descripción de la actividad | | | | | |
|-----------------------------|-----------|------------|------------|--------|---------|
| | Operación | Transporte | Inspección | Demora | Almacen |
| Actividad 1 | | | | | |
| Actividad 2 | | | | | |
| Actividad 3 | | | | | |
| ... | | | | | |
| Actividad n | | | | | |

5. Plan de operaciones y de producción



5.2. Plan de ventas y de Producción

5.2.1. Plan de ventas

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



- ✓ De acuerdo a la capacidad productiva real.
- ✓ De acuerdo al productivo del bien o ciclo del servicio.

5.2.2. Plan de producción/servicio

| 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 | | | | | | | | |

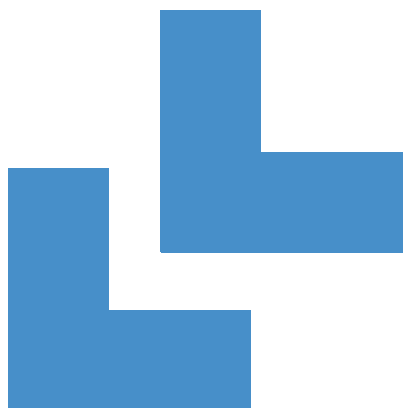


PERÚ

Ministerio
de la Producción

6. REQUERIMIENTO DE LA INVERSIÓN

Plan de Negocio (PN)



6. Requerimiento de la inversión



Conceptos

Una **maquinaria** es un conjunto de elementos móviles y fijos cuyo funcionamiento posibilita aprovechar, dirigir, regular o transformar energía, o realizar un trabajo con un fin determinado.

Se denomina maquinaria (del latín *machinarus*) al conjunto de máquinas que se aplican para un mismo fin y al mecanismo que da movimiento a un dispositivo.

La maquinaria es un conjunto de máquinas, cuya acción de fuerza es dirigida por el hombre y sirven para un determinado uso; ejemplo la maquinaria agrícola; el tractor, la sembradora, rastras, discos, pulverizadora, chata, etc

MAQUINARIA

AMASADORA
BATIDORA
BOMBA SOLAR
BORDADORA
CENTRIFUGA
CONGELADORA
COSEDORA DE SACOS
DESCREMADORA
DESPULPADORA
EMPACADORA
GENERADOR ELECTRICO
LAVADORA
LICUADORA
MAQUINA DE COSER
MAQUINA DE TEJER
MAQUINA SOBADORA
MOLINO DE GRANOS
MOTO CULTOR
MOTO GUADAÑA
MOTO PULVERIZADORA
MOTOBOMBA A GASOLINA
MOTOBOMBA SOLAR
MOTOR ELECTRICO
MOTOSIERRA
ORDEÑADORA MECANICA
URDIDORA TEXTIL

Conjunto de accesorios útiles que operan para un servicio o trabajo determinado, es de rango menor a la maquinaria. Ejemplo, el equipo de fumigación que puede ser manual o accionado por otra máquina es decir mecanizado.

EQUIPOS

AEREO GENERADOR
AFILADORA / ESMERIL
BALANZA DE PLATAFORMA DE 200 KGS
BALANZA ELECTRONICA 100 A 300 KG
BALANZA GRAMERA
CAJONES DE FERMENTACION
CALEFACTOR
CAMARA DE REFRIGERACION

CAMPANA CRIADORA
COCHE RODANTE
COCINA
COLMENA

COOLER
CORTADORA
CORTADORA DE PAPAS
ENBOLSADORA AL VACIO

6. Requerimiento de la inversión



Caracterización del Presupuesto de inversión Procompite



COMPONENTE

CLASIFICADORES

| ESTRUCTURA DEL PRESUPUESTO PROCOMPITE | |
|---------------------------------------|--|
| I. INVERSION FIJA | |
| I.1. INVERSION FIJA TANGIBLE | |
| I.1.1. TERRENOS E INFRAESTRUCTURA | |
| I.1.2. MAQUINARIA | |
| I.1.3. EQUIPO | |
| I.1.4. MUEBLES Y ENSERES | |
| I.1.5. SEMOVIENTES - A. BIOLÓGICO | |
| I.2. INVERSION FIJA INTANGIBLE | |
| II. CAPITAL DE TRABAJO | |
| III. GASTOS GENERALES % IF | |
| IV. GASTOS DE SUPERVISION % IF | |
| TOTAL INVERSIÓN | |

SUB COMPONENTE

6. Requerimiento de la inversión

6.1. Requerimiento de infraestructura

| Áreas | cantidad | Ancho (m) | Largo (m) | Área (m2) |
|-------------------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|
| Cofinanciado por el GR/GL | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Financiado con Aporte de AEO | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

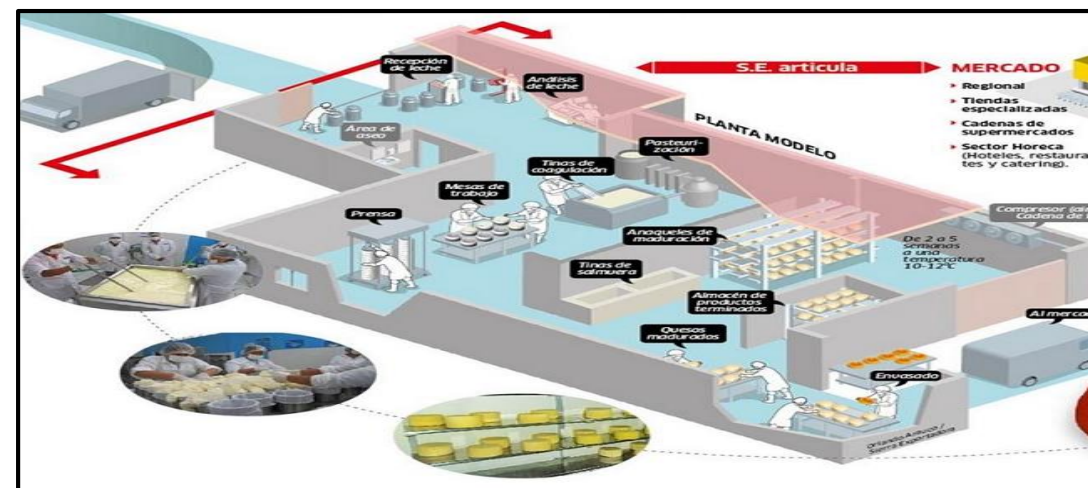
Información básica de las obras propuestas

- 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.

| ÁREA | CANTIDAD | ANCHO (m) | LARGO (m) | ALTURA (m) | ÁREA (m ²) |
|--|----------|-----------|-----------|------------|------------------------|
| Patio de maniobras de ingreso de materia prima | 1 | 8 | 10 | 0 | 80 |
| Área de recepción de materia prima | 1 | 5 | 7 | 4 | 35 |
| Selección y lavado | 1 | 6 | 8 | 4 | 48 |
| Área de envasado y embalaje | 1 | 6 | 6 | 4 | 36 |
| Laboratorio de calidad | 1 | 3 | 3 | 4 | 9 |
| Cámara de frío | 1 | 6 | 7 | 3 | 42 |
| Área de acumulación de residuos sólidos | 1 | 3 | 5 | 4 | 15 |
| Almacén de productos terminados | 1 | 6 | 8 | 4 | 48 |
| Patio de maniobras de despacho | 1 | 8 | 10 | 0 | 80 |
| Vestidor para el personal obrero | 1 | 4 | 5 | 3 | 20 |
| Servicios higiénicos para obreros | 2 | 3 | 4 | 3 | 12 |
| Servicios higiénicos para administrativos | 1 | 2 | 3 | 3 | 6 |
| Oficinas administrativas | 1 | 6 | 8 | 3 | 48 |
| Caseta de vigilancia | 1 | 3 | 4 | 3 | 12 |
| TOTAL | | | | | 491 |



6. Requerimiento de la inversión

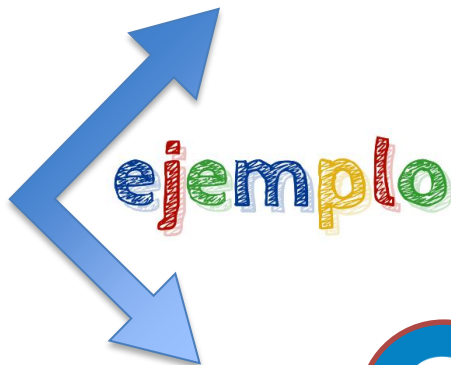


6.1.1. Consideraciones para elaborar el Expediente Técnico

1. Definir la **modalidad de ejecución** de la infraestructura productiva
2. Definir el **presupuesto** de la infraestructura productiva



| ESTRUCTURA DEL PRESUPUESTO PROCOMPITE |
|---------------------------------------|
| I. INVERSION FIJA |
| I.1. INVERSION FIJA TANGIBLE |
| I.1.1. TERRENOS E INFRAESTRUCTURA |
| I.1.2. MAQUINARIA |
| I.1.3. EQUIPO |
| I.1.4. MUEBLES Y ENSERES |
| I.1.5. SEMOVIENTES - A. BIOLÓGICO |
| I.2. INVERSION FIJA INTANGIBLE |
| II. CAPITAL DE TRABAJO |
| III. GASTOS GENERALES % IF |
| IV. GASTOS DE SUPERVISION % IF |
| TOTAL INVERSIÓN |



PRESUPUESTO DE INFRAESTRUCTURA - MODALIDAD DE EJECUCION POR ADMINISTRACIÓN DIRECTA

| CONCEPTO | PORCENTAJE (%) | VALOR (S/) |
|----------------------|----------------|----------------------|
| COSTO DIRECTO | | S/ 117,547.94 |
| GASTOS GENERALES | 0.00% | |
| UTILIDAD | 0.00% | |
| SUB TOTAL | | S/ 117,547.94 |
| IGV | 18.00% | S/ 21,158.63 |
| PRESUPUESTO | | S/ 138,706.57 |

PRESUPUESTO DE INFRAESTRUCTURA - MODALIDAD DE EJECUCION POR CONTRATA

| CONCEPTO | PORCENTAJE (%) | VALOR (S/) |
|----------------------|----------------|----------------------|
| COSTO DIRECTO | | S/ 117,547.94 |
| GASTOS GENERALES | 7.91% | S/ 9,300.04 |
| UTILIDAD OPERATIVA | 5.00% | S/ 5,877.40 |
| SUB TOTAL | | S/ 132,725.38 |
| IGV | 18.00% | S/ 23,890.57 |
| PRESUPUESTO | | S/ 156,615.95 |

3. Actualizar precios unitarios

4. Verificar las condiciones mínimas (terreno saneado, servicios, accesos, permisos, conflictos sociales, etc) – realizar estudio de localización.

6. Requerimiento de la inversión



6.2 Requerimiento de maquinaria, equipos, Muebles, enseres, materiales e insumos



- ✓ Realizar estudio de mercado de **disponibilidad** de BB/SS (proveedores nacionales, importadores, etc).
- ✓ Realizar las **cotizaciones a nombre de la entidad convocante** (incluir servicios conexos necesarios como: asistencia técnica, mantenimiento, disponibilidad de repuestos, puesto en obra, instalación, etc.)
- ✓ De acuerdo a la **capacidad productiva** actual y proyectada.
- ✓ Evaluar condiciones técnicas de **complementos, accesorios o aditamentos** necesarios para la operatividad del bien.
- ✓ Revisar la compatibilidad de operación con las **condiciones climatológicas, suelos, etc,** de la zona.
- ✓ Revisar si la unidad productiva cuenta con las **condiciones y servicios básicos.**

| MAQUINARIA /EQUIPO | DESCRIPCION DEL REQUERIMIENTO | ESPECIFICACIONES TECNICAS |
|---|---|---|
|  <p>Pasteurizador de placas</p> | Características técnicas | Equipo compacto compuesto por <ul style="list-style-type: none"> - Tanque de balance, de 100 litros, en AISI 304. - Bomba de alimentación centrífuga Hyginox SE. - Intercambiador de calor de placas, que puede ser de 1, 2 o 3 etapas, a petición del cliente y/o proceso. Con bastidor de acero inoxidable, placas de acero inoxidable AISI 316L de 0,6 mm de espesor. Con juntas de NBR, fijadas mecánicamente. |
| | Capacidad de diseño y de producción normal. | 500 l/h |
| | Vida útil | 10 años |
| | Dimensiones | L =1.5, A = 0.8, H = 1.2 |
| | Cantidad | 1 |
| | Plazos y otras condiciones de entrega | 30 días |
| | Gastos de traslado | Incluye en el precio |
| | Garantías ofrecidas. | Garantía por 02 años o 3000 horas de trabajo |
| | Servicio de capacitación y asistencia técnica | Curso de capacitación a operadores |
| | Servicio de montaje y desmontaje | Incluye la instalación y puesta en marcha. |

6. Requerimiento de la inversión



T.D.R



6.3 Requerimiento de activos intangibles

Servicios

| Servicio | Unidad de Medida | Cantidad | Periodo de duración | Descripción del servicio (Actividades y metas) | Perfil profesional |
|------------------------------|------------------|----------|---------------------|--|--------------------|
| Cofinanciado por el GR/GL | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Financiado con Aporte de AEO | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Licencias, permisos, certificaciones, etc.

| Requerimiento | Unidad de Medida | Cantidad | Periodo de vigencia | Descripción del servicio | Entidad gestora | Plazo de gestión |
|------------------------------|------------------|----------|---------------------|--------------------------|-----------------|------------------|
| Cofinanciado por el GR/GL | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| Financiado con Aporte de AEO | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

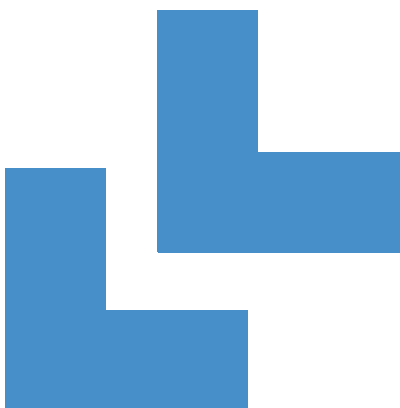


PERÚ

Ministerio
de la Producción

7. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA

Plan de Negocio (PN)



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** necesarios para iniciar las operaciones de la iniciativa de negocio

| 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 | |
| 3. Gastos Generales (%IF) | |
| 4. Gastos de Supervisión (%IF) | |
| TOTAL INVERSIÓN | |

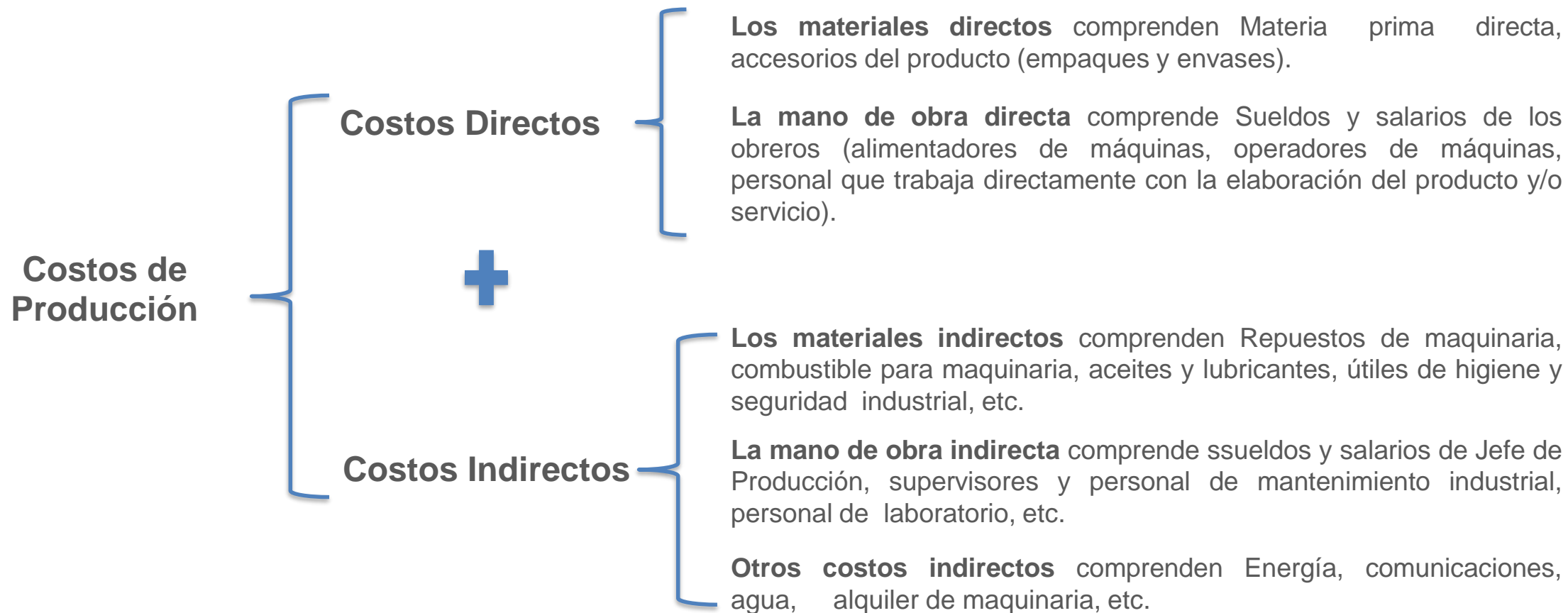
El cofinanciamiento del GR o GL, usando recursos del Procompite, no debe considerar: terrenos, vehículos, manteniendo. La contrapartida de los AEO puede considerar dinero en efectivo o valorización de activos vinculados a la propuesta productiva.

7. Análisis de rentabilidad económica



7.2 Costos de Operación del Plan de negocio (Presupuesto de egresos)

7.2.1. costos de producción



7. Análisis de rentabilidad económica



7.2 Costos de Operación del Plan de negocio (Presupuesto de egresos)

7.2.2. Gastos de operación

comprende los Gastos de venta y gastos administrativos

- **Los gastos de venta** comprenden: Sueldos y salarios de ejecutivos, supervisores, vendedores, investigadores de mercado, comisiones a vendedores, representación, publicidad y promoción, transportes, movilidad local ,viajes y viáticos, asistencia Técnica a clientes
- **Los gastos administrativos** comprenden: Sueldos y salarios del Gerente, secretarias, asistentes , es decir de todo el personal administrativo, leyes sociales, alquiler del local, útiles de escritorio, papel impreso, arbitrios municipales, licencias, franquicias, derechos de autor y propiedad intelectual e industrial, seguros, etc.

7. Análisis de rentabilidad económica



7.2 Costos de Operación del Plan de negocio (Presupuesto de egresos)

7.2.3. Costos Totales

| 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. Materiales Indirectos | | | | | | |
| I.2.2. Mano de Obra Indirecta | | | | | | |
| I.2.3 Otros Costos Indirectos | | | | | | |
| II. Gastos De Operación | | | | | | |
| II.1. Gastos de Venta | | | | | | |
| II.2. Gastos Administrativos | | | | | | |
| III. Depreciación y Amortización Intangible | | | | | | |
| IV. Gastos Financieros | | | | | | |
| Pago De Préstamo | | | | | | |
| Total | | | | | | |

7. Análisis de rentabilidad económica



7.3 Capital de Trabajo

El **capital de trabajo**, es el componente indispensable para la operación del plan de negocio durante un **ciclo productivo**, toda vez que el inversionista debe contar con liquidez para realizar las adquisiciones de materias primas, insumos complementarios, mano de obra, bienes y servicios diversos que son necesarios para la normal operación de la propuesta productiva.

Se denomina **ciclo productivo** al proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y termina cuando se venden los insumos, transformados en productos terminados, y se percibe el producto de la venta y queda disponible para cancelar nuevos insumos.

CICLO DE CONVERSION EN EFECTIVO

Esta definido por el ciclo productivo menos los días de crédito de proveedores; el ciclo productivo es el numero de días que va desde el momento en que se compran los insumos hasta que se recibe el pago por la venta del producto que se elaboro con estos insumos, por lo tanto el N° de días a financiar estará determinado por el ciclo de producción + ciclo de cobranza - N° de días de crédito de proveedores.

METODO CONTABLE

Esta determinado de la siguiente manera:

$CAPITAL\ DE\ TRABAJO = ACTIVO\ COORIENTE - PASIVO\ CORRIENTE$

$CTN = CAJA + CTAS\ X\ COBRAR + INVENTARIOS - PROVEEDORES$

| Ciclo de conversión en efectivo | |
|---------------------------------|-------|
| Ciclo de producción | 30 |
| Ciclo de cobranza | 45 |
| Días de crédito proveedores | 30 |
| Días a financiar | 45 |
| Periodo de desfase | 0.125 |

7. Análisis de rentabilidad económica



7.3 Capital de Trabajo

| CONCEPTO | AÑOS | | | | | |
|--|-------------------|------------------|------------------|------------------|---|---|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| I.MATERIA PRIMAS E INSUMOS | 132,912.00 | 13,291.20 | 14,620.32 | 16,082.35 | - | - |
| Materia prima | 127,512.00 | 12,751.20 | 14,026.32 | 15,428.95 | | |
| Insumos Complementarios | 5,400.00 | 540.00 | 594.00 | 653.40 | | |
| II.1 MANO DE OBRA | 40,800.00 | - | - | - | - | - |
| Mano de Obra Directa | 14,400.00 | | | | | |
| Mano de Obra Indirecta | 9,600.00 | | | | | |
| Mano de obra Operación | 2,700.00 | | | | | |
| Mano de Obra Administrativa | 14,100.00 | | | | | |
| II.2 OTROS BIENES Y SERVICIOS | 27,052.50 | 1,295.25 | 1,424.78 | 1,567.25 | - | - |
| Publicidad y marketing | 3,000.00 | | | | | |
| Materiales de empaque y embalaje | 9,487.50 | 948.75 | 1,043.63 | 1,147.99 | | |
| Flete terrestre | 3,465.00 | 346.50 | 381.15 | 419.27 | | |
| Servicios de matenimiento y repaciones | 3,000.00 | | | | | |
| Servicios basicos | 5,400.00 | | | | | |
| Utiles de oficina y limpieza | 2,700.00 | | | | | |
| TOTAL CAPITAL DE TRABAJO | 200,764.50 | 14,586.45 | 16,045.10 | 17,649.60 | - | - |

7. Análisis de rentabilidad económica



7.4. Financiamiento de la inversión

| 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. Análisis de rentabilidad económica



7.5 Estado de Resultados

| 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 de intereses (-) | | | | | | |
| VIII. Utilidad antes de Impuesto (=) | | | | | | |
| IX. Impuesto a la Renta (-) | | | | | | |
| Utilidad Neta (=) | | | | | | |

7. Análisis de rentabilidad económica



7.6 Flujo de Caja

| 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 | | | | | | |
| Flujo de Caja Económico | | | | | | |
| (+) Préstamo | | | | | | |
| (-) Servicio de deuda (cuota) | | | | | | |
| (+) Escudo fiscal | | | | | | |
| Flujo de Caja Financiero | | | | | | |

7. Análisis de rentabilidad económica



7.7 Indicadores de Rentabilidad

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



WACC = 0%

COK ≤ 20%

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

Criterios de decisión:

VAN > 0 Se acepta (crea valor).

VAN = 0 Se acepta (rinde lo esperado).

VAN < 0 Se rechaza (destruye valor).

| | | | | |
|------------------------------------|-----|--|--------------------|------------------|
| Flujo de caja del accionista (FCA) | COK | Rentabilidad de una alternativa de similar riesgo. | Rentabilidad > COK | Genera valor. |
| | | | Rentabilidad = COK | Da lo requerido. |
| | | | Rentabilidad < COK | Destruye valor. |

El **COK**, es decir, la tasa de rentabilidad que exigen los accionistas por invertir su dinero en el proyecto, es la única variable que necesitamos determinar.

7. Análisis de rentabilidad económica



7.7.1 Cronograma de ejecución financiero



- ✓ Máximo 12 meses para programar.
- ✓ La adquisición de BB/SS se realizan por la entidad convocante, y se rige por la ley de contrataciones del estado y normas complementarias.
- ✓ Congruencia entre todas las partidas del Presupuesto de Inversiones y el Cronograma.
- ✓ Planificar el cronograma de ejecución de los componentes GG y/o GS de acuerdo a la programación de ejecución de IF y CT.

| 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 | | | | | | | | | | | | | |

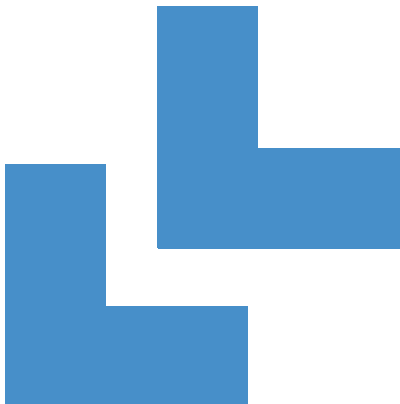


PERÚ

Ministerio
de la Producción

8. INDICADORES

Plan de Negocio (PN)



8. Indicadores



8.1 Indicadores de Resultado e impacto

| Indicadores | UM | Linea 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 |
| 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 |



PERÚ

Ministerio
de la Producción

Anexos



- 1. Datos AEO
- 2. Aspectos Generales
- 3. El producto y cadena productiva
- 4. Estudio de mercado
- 5. Estudio Técnico
- 6.1 Inversión / Egresos
- 6.2 Flujo Caja / Equilibrio
- 7. Cronograma de ejecución

- 8. Conclusiones y recomendaciones
- 9. Archivos Adjuntos

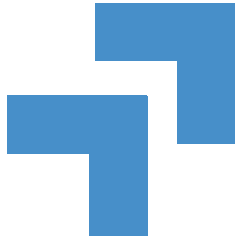
Adjuntar sustentos de la iniciativa

| Tipo | Nombre | Archivo |
|---|---|---------|
| Declaración jurada de antecedentes del representante legal del AEO | DECLARACION JURADA DE ANTECEDENTES.pdf | |
| Informe de opinión favorable, si la AEO ya fue beneficiada del PROCOMPITE del GR/GL | | |
| Declaración jurada de trabajo conjunto y aporte del AEO | DECLARACION DE TRABAJO EN CONJUNTO Y APORTE DEL AEO.pdf | |
| Copias de DNI de los Miembros del AEO | DNI BEATRIZ Y MARIO.pdf | |
| Vigencia de poder con antigüedad no mayor de 30 días | VIGENCIA DE PODER GENESIS.pdf | |
| Plan de negocio | | |
| Cotizaciones | | |
| Especificaciones técnicas | | |
| Análisis Técnico Financiero | | |
| Sustento de Valorizaciones y Otros | | |
| Estatutos y/o Reglamentos del AEO | | |

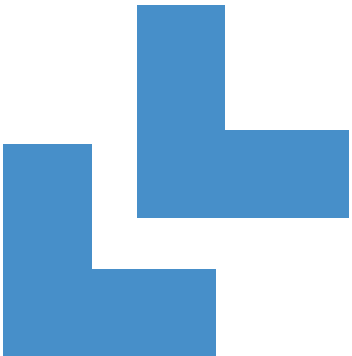


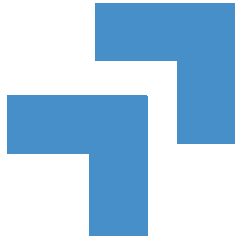
PERÚ

Ministerio
de la Producción



Gracias por su asistencia.





PRODUCE

Ministerio de la Producción

