

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	3
CAPITULO 1:	3
1.1	3
1.2	3
1.2.1	3
1.2.2	3
1.2.3	4
1.2.4	4
CAPITULO 2:	4
2.1	4
2.1.1	4
2.1.2	5
2.2	5
CAPITULO 3:	5
3.1	5
3.1.1	5
3.2	5
3.2.1	5
3.2.2	6
3.3	6
3.4	6
CAPITULO 4:	6
4.1	6
4.2	7
4.3	7
4.4	7
CAPITULO 5:	7
5.1	7
5.2	8
5.2.1	8
5.2.1	8
CAPITULO 6:	8
6.1	8
6.2	9
6.3	9
6.4	9
6.5	9
6.6	10

6.6.1	10	
6.6.2	10	
CAPITULO 7:	10	
7.1	10	
7.1.1	10	
7.1.2	11	
7.1.3	11	
7.1.4	12	
7.2	12	
7.2.1	12	
7.2.2	13	
7.2.3	13	
7.2.4	13	
7.3	13	
7.4	14	
7.5	14	
7.5.1	14	
7.5.2	15	
7.6	15	
7.7	16	
7.7.1	16	
7.7.2	17	
CAPITULO 8:	19	
8.1	19	
8.2	19	
8.3	20	
CAPITULO 9:	20	
9.1	20	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		19
Conclusiones		19
Recomendaciones		20
ANEXOS		20
Plan de negocio en versión digital (formato Word y Excel)		20
Documentos sustentatorios de alianzas estratégicas		20
Expediente técnico de infraestructura		20
Especificaciones técnicas de maquinarias, equipos, etc.		20
Termino de referencia de servicios		20
Cotizaciones		20
Otros que considere necesario		20

RESUMEN EJECUTIVO

Describir brevemente la información clave y los resultados como: presentación de la AEO, nombre del PN, descripción del plan de negocio, objetivos, mejoras tecnológicas, principales inversiones, resultados de indicadores económicos y financieros.

Descripción	Inversión Total	Cofinanciamiento del GR/GL	Contrapartida AEO	
			Valorizada	Efectivo
Valor (S/)				
Porcentaje	100%			

CAPITULO 1: ASPECTOS GENERALES

1.1 Nombre del plan de negocio y su localización.

Considerar: Tipo de intervención (creación, ampliación o mejoramiento) + bien/servicio a intervenir + nombre AEO + localización (distrito, provincia, región)

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

Función	División	Grupo

Fuente: https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/anexo07_directiva001_2017EF6301.pdf

1.2.2 Formulator del Plan de Negocio

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

1.2.3 Unidad ejecutora

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

1.2.4 Órgano responsable de la operación y sostenibilidad

AGENTE ECONOMICO ORGANIZADO			
Nombre del AEO			
Partida Registral N°		RUC N°	
Tipo de AEO	<i>[Asociación, cooperativa, S.A.C, etc]</i>		
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	<i>[Desde]</i>		<i>[Hasta]</i>

ESTRUCTURA ORGANICA DE LA AEO			
Cargo	Nombre y apellido	DNI	Vigencia hasta

BENEFICIARIOS INTEGRANTES DEL AEO				
N°	Nombre y apellido	DNI	Genero	Fecha de nacimiento

CAPITULO 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
			<i>[Producto/Servicio objeto del PN]</i>
Descripción del producto/servicio ofertado	<i>[indicar una breve descripción de las principales características del producto/servicio como: características físicas, químicas, organolépticas, nutricionales, propiedades, presentación, etc.]</i>		

2.1.2 Análisis de los eslabones de la cadena productiva

Eslabón	Proceso/operación	Situación actual*	Causas directas (Factores limitativos)	Indicador de línea de base**
Producción				
Post-producción				
Transformación				
Comercialización				

(*) Describir la situación actual, identificando los problemas principales por cada proceso u operación que se realice en el eslabón de la cadena productiva.

(**) Señalar los indicadores de línea de base como: empleos generados, rendimientos, producción, costo unitario número de unidades vendidas, precio unitario, ingresos por ventas, utilidades, número de socios, etc; asimismo, indicar las unidades de medida correspondiente.

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	Problema priorizado*	Justificación de la intervención**

(*) Se indicará el problema o problemas que la AEO decida abordar a través del plan de negocio, el problema priorizado debe ser coherente con lo descrito en el punto anterior.

(**) 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		
2		
n		

(*) Debe estar en verbo infinitivo, ser cuantificables y medibles 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	Objetivo 1				
2	...				
n	Objetivo n				

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	
n	Objetivo n	Estrategia n	Acción n	

(*) 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.

3.2.2 Mejora tecnológica

N°	Proceso/operación	Acciones estratégicas	Tecnología Actual	Mejora Tecnológica propuesta	Justificación de cambio de tecnología
1		<i>Acción 1</i>			
2		<i>Acción 2</i>			
n		<i>Acción n</i>			

Identificar y consignar solo las acciones que representen una mejora tecnológica y que serán financiadas con recursos de Procompite.

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				
2				
...				

A través de las estrategias planteadas en el numeral anterior, se ha identificado alianzas estratégicas, probables o concretas, que se podrán gestionar y realizar con instituciones u otras organizaciones. 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.

CAPITULO 4: ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO

4.1 Análisis de la demanda histórica y proyectada

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

(*) *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, citar las fuentes de donde se extrae la información.*

Demanda histórica	
Año	Demanda [unidad de medida]
<i>Año 1</i>	
<i>Año ...</i>	
<i>Año actual o "Año 0"</i>	

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

La proyección se realizará para los próximos 05 años

4.2 Análisis de la oferta histórica y proyectada

Describir las características principales de la oferta*	
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, 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"	

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

La proyección se realizará para los próximos 05 años

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

Estrategia	Descripción
Producto	
Precio	
Plaza	
Promociones	

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	
---	--

Descripción de la actividad					
	Operación	Transporte	Inspección	Demora	Almacén
Actividad 1					
Actividad 2					
Actividad 3					
...					
Actividad n					

5.2 Plan de ventas y de producción/servicio

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			

1.1.1 Plan de producción/servicio

Concepto	Año 1							TOTAL
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	...	Mes 12	
Unidades productivas								
Rendimiento [Unidad de medida]								
Producción total [Unidad de medida]								

CAPITULO 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				

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 y herramientas.

Maquinaria, equipos y herramientas	Unidad de Medida	Cantidad	Marca (referencial)	Especificaciones técnicas	Condiciones de entrega
Cofinanciado por el GR/GL					
Financiado con Aporte de AEO					

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

6.3 Requerimiento de Muebles y enseres.

Muebles y enseres	Unidad de Medida	Cantidad	Especificaciones técnicas	Condiciones de entrega
Cofinanciado por el GR/GL				
Financiado con Aporte de AEO				

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

6.4 Requerimiento de semovientes.

Semovientes	Unidad de Medida	Cantidad	Especificaciones técnicas	Condiciones de entrega
Cofinanciado por el GR/GL				
Financiado con Aporte de AEO				

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

6.5 Requerimiento de materiales e insumos

Materiales e insumos	Unidad de Medida	Cantidad	Marca (referencial)	Especificaciones técnicas	Condiciones de entrega
Cofinanciado por el GR/GL					
Financiado con Aporte de AEO					

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

6.6 Requerimiento de activos intangibles

6.6.1 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					

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

6.6.2 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						

CAPITULO 7: ANÁLISIS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA

7.1 Inversiones

7.1.1 Inversión fija tangible

7.1.1.1 Terrenos e infraestructura Productiva

Concepto	Unidad	Metrados	Costo unitario (S/)	Costo total (S/)
1.1.1. Terrenos e infraestructura				
1.1.1.1. Terrenos				
1.1.1.2. Infraestructura				
1.1.1.2.1.				
1.1.1.2.2.				
1.1.1.2.3.				
... n				

7.1.1.2 Maquinaria.

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (S/)	Total (S/)
1.1.2. Maquinaria				
1.1.2.1.				
1.1.2.2.				
1.1.2.3.				
1.1.2.4.				

7.1.1.3 Equipos

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (\$)	Total (\$)
1.1.3. Equipos				
1.1.3.1.				
1.1.3.2.				
1.1.3.3.				
1.1.3.4.				

7.1.1.4 Muebles y enseres

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (\$)	Total (\$)
1.1.4. Muebles y enseres				
1.1.4.1.				
1.1.4.2.				
1.1.4.3.				
1.1.4.4.				

7.1.1.5 Semovientes

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (\$)	Total (\$)
1.1.5. Semovientes				
1.1.5.1.				
1.1.5.2.				
1.1.5.3.				
1.1.5.4.				

7.1.2 Inversión fija intangible

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (\$)	Total (\$)
1.2. Inversión fija intangible				
1.2.1.				
1.2.2.				
1.2.3.				
1.2.4.				

7.1.3 Capital de Trabajo

7.1.3.1 Ciclo productivo

Ciclo de conversión en efectivo	
Ciclo de producción	
Ciclo de cobranza	
Días de crédito proveedores	
Días a financiar	
Periodo de desfase	

7.1.3.2 Capital de Trabajo

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
I. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS						
Materia prima						
Insumos						
II. MANO DE OBRA						

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Mano de Obra Directa						
Mano de Obra Indirecta						
Mano de Obra de Operación o Ventas						
Mano de Obra Administrativa						
III. OTROS COSTOS INDIRECTOS						
Otro costos indirectos						
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO						

7.1.3.3 Capital de trabajo financiado con Aporte de AEO

Concepto	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (S/)	Total (S/)
1. Capital de Trabajo				
1.1. Materiales e insumos				
1.2. Mano de obra				
1.3. Otros costos indirectos				

7.1.4 Inversión Total

Concepto	Total S/.
1. Inversión Fija	
1.4. Inversión Fija Tangible	
1.4.1. Terrenos e Infraestructura	
1.4.2. Maquinaria	
1.4.3. Equipo	
1.4.4. Muebles y Enseres	
1.4.5. Semovientes	
1.5. 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 (5 %) IF	
4. Gastos de Supervisión (3%) IF	
TOTAL INVERSIÓN	

7.2 Costos de operación del plan de negocio (Presupuesto de egresos)

7.2.1 Costos de Producción

Concepto	Año 0	Proyectado				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
I. Costos Directos/Variables						
I.1. Materiales e insumos directos						
I.2. Mano de obra directa						

Concepto	Año 0	Proyectado				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
II. Costos Indirectos / Fijos						
II.1. Materiales e insumos directos						
II.2. Mano de obra indirecta						
II.3. Otros costos indirectos						
TOTAL						

7.2.2 Costo Unitario

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

7.2.4 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						

7.3 Determinación de los ingresos

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

Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario (S/.)	Presupuesto Técnico				
				Total Inversión (S/.)	Monto Cofinanciado por el GR / GL (S/)	Aporte AEO		
						Monetario (S/)	Valorizado (S/)	Total (S/)
1.								
1.1. Inversión fija tangible								
1.1.1. Terrenos e Infraestructura								
1.1.2. Maquinaria Equipo								
1.1.3. Equipo								
1.1.4. Muebles y Enseres								
1.1.5. Semovientes								
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 (5 %) IF								
4. Gastos de Supervisión (3%) IF								
TOTAL INVERSIÓN								
% de aporte				100%				

7.5 Estados Financieros

7.5.1 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 (-)						

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VIII. Utilidad antes de Impuesto (=)						
IX. Impuesto a la Renta (-)						
Utilidad Neta (=)						

7.5.2 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						
(-) 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

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.

Ítem	Concepto	Meses												Sub total (S/)
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	Programación financiera acumulada (%)	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

7.7.2 Cronograma de ejecución físico – Valorizado

Ítem	Concepto	Meses												%
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
A	Cofinanciamiento GR/GL	0.00%												
1	Inversión Fija													
1.1	Inversión Fija Tangible													
1.1.1	Terrenos y Obras Civiles	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1.1.2	Maquinarias	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1.1.3	Equipos	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1.1.4	Muebles y Enseres	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1.1.5	Semovientes	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1.2	Inversión Intangible	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
2	Capital de Trabajo													
2.1	Materiales e insumos	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
B	Aporte AEO	0.00%												
1	Inversión Fija													
1.1	Inversión Fija Tangible													
1.1.1	Terrenos y Obras Civiles	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1.1.2	Maquinarias	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1.1.3	Equipos	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1.1.4	Muebles y Enseres	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1.1.5	Semovientes	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1.2	Inversión Intangible	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
2	Capital de Trabajo													
2.1	Materiales e insumos	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
2.2	Mano de obra	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
2.3	Otros costos indirectos	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	Avance físico global Mensual (%)	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

Ítem	Concepto	Meses												%
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	Avance físico global Mensual acumulado (%)	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

CAPITULO 8: ANÁLISIS DE SOSTENIBILIDAD, IMPACTO AMBIENTAL Y PUNTO DE EQUILIBRIO.

8.1 Análisis de sostenibilidad

Factores	Medidas adoptadas
Alianzas estratégicas	
Estabilidad Financiera	
Producción Constante y de calidad	
Sostenibilidad en el mercado	<i>La estrategia de comercialización o venta de los productos.</i>
Fortalecimiento organizacional	
Adaptación a los cambios tecnológicos	
Organización para la administración de activos y operación del negocio.	
[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.

8.2 Análisis de impacto Ambiental

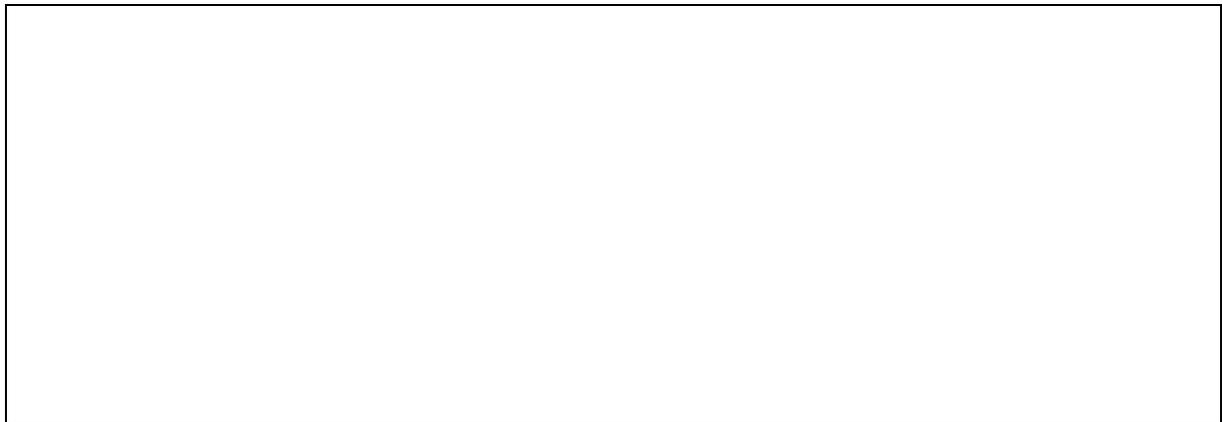
POSIBLES IMPACTOS			PREGUNTAS - PLAN DE NEGOCIO	SI	NO	IMPACTO POSITIVO (+1,+2,+3,+4,+5) NEGATIVO (-1,-2,-3,-4,-5)	
A. Posibles Impactos Ambientales	Biológicos	Elemento Ambiental	1. ¿Estarán incluidos dentro del área de influencia directa del Plan de Negocio, corredores, barreras o territorios en reclamo 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?				
	Culturales	Salud y seguridad alimentaria	9. ¿Provoca el encharcamiento de aguas que puedan causar altos riesgos a la salud humana o animal?				
			Conocimientos y Tecnologías Tradicionales	10. ¿Provoca cambios de las técnicas productivas campesinas?			
				11. ¿Provoca cambios en la comercialización a favor de comunidad?			
		Restos Arqueológico	12. ¿Fomentará la introducción de nuevas tecnologías apropiadas?				
			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?					

POSIBLES IMPACTOS	PREGUNTAS - PLAN DE NEGOCIO	SI	NO	IMPACTO POSITIVO (+1,+2,+3,+4,+5)
				NEGATIVO (-1,-2,-3,-4,-5)
	16. ¿El plan de negocio genera impactos en los suelos de su entorno?			
	17. ¿El plan de negocio contamina el aire del medio ambiente?			

8.3 Análisis del Punto de Equilibrio

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Costos Totales Acumulados					
Ventas					

Gráfica



CAPITULO 9: INDICADORES

9.1 Indicadores de resultados e impacto

Concepto	U. M.	Línea de Base	Meta Año 1	Meta Año 2	Meta Año 3	Meta Año 4	Meta Año 5	Meta Total
<i>Empleos generados</i>								0
<i>Rendimientos</i>								0
<i>Producción</i>								0
<i>Costo Unitario</i>								0
<i>Número de Unidades Vendidas</i>								0
<i>Precio Unitario</i>								0
<i>Ingresos por ventas</i>								0
<i>Utilidades</i>								0
<i>Número de Socios</i>								0
<i>Utilidad Promedio por cada socio del AEO *</i>								0
<i>Rentabilidad de las ventas **</i>								0
<i>Rentabilidad de la Inversión ***</i>								0
<i>Ingresos promedio por cada socio ****</i>								0

Los indicadores de resultado e impacto deben de ser coherentes a los planteados en los objetivos.

- 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

- **Plan de negocio en versión digital (formato Word y Excel)**
- **Documentos sustentatorios de alianzas estratégicas**
- **Expediente técnico de infraestructura**
- **Especificaciones técnicas de maquinarias, equipos, etc.**
- **Termino de referencia de servicios**
- **Cotizaciones**
- **Otros que considere necesario**