**FORMATO N°3**

**FICHA DE REGISTRO DEL PLAN DE NEGOCIO**

1. ASPECTOS GENERALES
	1. DATOS GENERALES

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nombre de la Propuesta Productiva |   |   |   |
| \* Menos de 250 caracteres |  |  |  |
| Monto Total de Inversión |   |   |   |
|  |  |  |  |
| Cofinanciamiento solicitado |   |   |   |

* 1. Responsables de la Formulación

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nombres y apellidos | Cargo | DNI |
|  |  |  |

* 1. Antecedente

\* Menos de 400 caracteres

|  |
| --- |
|  |
|

* 1. Justificación

\* Menos de 400 caracteres

|  |
| --- |
|  |
|

* 1. Descripción de la propuesta: Nuestra propuesta consiste específicamente en:

\* Menos de 400 caracteres

|  |
| --- |
|  |
|

* 1. Clasificador del gasto: la ubicación de la propuesta productiva en la cadena programática:

|  |  |
| --- | --- |
| Función |  |
| División |  |
| Grupo |  |

* 1. Objetivos y descripción de la propuesta productiva
		1. Misión:

|  |
| --- |
|  |

* + 1. Visión

|  |
| --- |
|  |

* + 1. Objetivos (deben ser medibles y/o cuantificables)

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

* 1. UBICACIÓN DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA: La propuesta productiva interviene en las siguientes actividades:

\*Menos de 150 caracteres

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ubicación de la cadena productiva | Marca con una aspa | Describir brevemente |  |
| Producción |   |   |
| Post-producción |   |   |
| Transformación |   |   |
| Comercialización |   |   |

* 1. FUNDAMENTAR QUE LA PROPUESTA PRODUCTIVA NO ES DUPLICACIÓN DE OTRA.

\*Menos de 400 caracteres

|  |
| --- |
|  |

1. **EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA**
	1. EL PRODUCTO DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA: descripción del producto a vender, incluye imagen

\*Menos de 400 caracteres

|  |
| --- |
|  |

* 1. DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ACTUAL: describir cómo está el negocio, en qué situación se encuentra:

\*Menos de 400 caracteres

|  |
| --- |
|   |
|
|

* 1. LA CADENA PRODUCTIVA:

|  |  |
| --- | --- |
| Producto |  |
| Sector |  |
| Cadena |  |
| Eslabonamiento |  |

* 1. ALIANZAS ESTRATEGICAS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO: La propuesta productiva a identificado alianzas estratégicas para la producción u oportunidades de negocios para la comercialización, probables o concretadas, instituciones u otras organizaciones.

| Descripción de la alianza estratégica u oportunidad de negocio | Finalidad | Empresa u organización | La alianza u oportunidad ¿Es probable o concreta\*? |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 |   |   |   |
| 2 |   |   |   |
| 3 |   |   |   |
| 4 |   |   |   |
| … |   |   |   |

1. **ESTUDIO DE MERCADO**
	1. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA ACTUAL: ¿A quién y donde venderemos nuestro producto y/o servicio luego del cofinanciamiento solicitado?

\*Menos de 400 caracteres

|  |
| --- |
|  |

* 1. PROYECCION DE LA DEMANDA: Se deberá proyectar por lo menos de 5 años

 Definir los supuestos y criterios técnicos para proyectar la demanda; de tratarse de un plan de negocio que involucra la demanda de más de un producto, deberá hacer la proyección para cada producto.

|  |  |
| --- | --- |
| AÑO | DEMANDA DEL PRODUCTO(Unidad de Medida) |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |
| 5 |  |

* 1. CARACTERISTICAS DE LA OFERTA ACTUAL: Describir las características de los competidores

\*Menos de 400 caracteres

|  |
| --- |
|   |
|
|

* 1. PROYECCION DE LA OFERTA:

Definir los supuestos y criterios técnicos para proyectar la oferta; de tratarse de un plan de negocio que involucra el análisis de la oferta de más de un producto, deberá hacer la proyección para cada producto.

|  |  |
| --- | --- |
| AÑO | OFERTA CON PROYECTO (Unidad de medida) |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |
| 5 |  |

* 1. BRECHA DEMANDA Y OFERTA: En el marco de la estructura de mercado existente; con el propósito de evaluar la viabilidad de mercado, teniendo en cuenta los riesgos existentes.

De tratarse de un plan de negocio que involucra la producción de más de un producto, deberá determinar la brecha para cada producto.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| AÑO | DEMANDA | OFERTA | BRECHA |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |

Nota: deberá adjuntar el Excel del Estudio de Mercado (demanda, oferta y brecha).

* 1. ESTRATEGIA 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 de producto\*Menos de 400 caracteres |  |
| Estrategia de precio\*Menos de 400 caracteres |  |
| Estrategia de Plaza\*Menos de 400 caracteres |  |
| Estrategia de Promociones\*Menos de 400 caracteres |  |

1. **ESTUDIO TECNICO**
	1. DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION: deberá describir brevemente el proceso de producción, y definir cada línea de producción.

\*Menos de 400 caracteres

|  |
| --- |
|  |

* 1. MEJORA TECNOLOGICA PROPUESTA: 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.

\*Menos de 200 caracteres

|  |
| --- |
| Señalar las innovaciones que se propone  |
| 1 |
| 2 |
| 3 |
| 4 |
| … |

* 1. PLAN DE VENTAS Y PRODUCCION:

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.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Años | Producción (unidad de medida) | Precio por unidad de medida (S/.) | Ventas proyectadas (S/.) |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |

Nota: El formulador deberá analizar si se considera un incremento en la producción y/o precio y durante qué periodo.

1. **ESTUDIO FINANCIERO**
	1. ESTIMACION DE LA INVERSION TOTAL: se deberá detallar de todos los bienes y servicios a ser financiado por el GR/GL y el AEO.

| CONCEPTO | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | PRESUPUESTO TECNICO |
| --- | --- | --- | --- |
| (Considerado en la propuesta de productiva) |
| Total Inversión (S/.) | Monto Financiado por el GR o GL(S/.) | Monto Financiado por los AEO |
| En efectivo (S/.) | En valorizaciones | Total |
| (S/.) | (S/.) |
| I.INVERSION FIJA  |   |   |  |  |  |  |  |
|  I.1. INVERSION FIJA TANGIBLE |   |  |  |  |  |  |
|  I.1.1. Terrenos y obras civiles |   |   |  |  |  |  |  |
| Terrenos |   |   |  |  |  |  |  |
| Obras civiles |   |   |  |  |  |  |  |
| ……………………………. |   |   |  |  |  |  |  |
|  I.1.2. Maquinaria y Equipos |   |   |  |  |  |  |  |
| …………………………… |   |   |  |  |  |  |  |
| ……………………………….. |   |   |  |  |  |  |  |
|  I.1.4. Vehículos |   |   |  |  |  |  |  |
| …………………………… |   |   |  |  |  |  |  |
| ………………………….. |   |   |  |  |  |  |  |
|  I.1.5.Muebles y enseres |   |   |  |  |  |  |  |
| ……………………………. |   |   |  |  |  |  |  |
| ……………………………… |   |   |  |  |  |  |  |
|  I.2. INVERSION FIJA INTANGIBLE |   |  |  |  |  |  |
| Estudio Definitivos |   |   |  |  |  |  |  |
| Gastos en la Organización |   |   |  |  |  |  |  |
| Licencia Municipal  |   |   |  |  |  |  |  |
| Certificado Defensa Civil |   |   |  |  |  |  |  |
| …………….. |   |   |  |  |  |  |  |
| ………………….. |   |   |  |  |  |  |  |
| …………………… |   |   |  |  |  |  |  |
| II. CAPITAL DE TRABAJO |   |   |  |  |  |  |  |
| Materia prima |   |   |  |  |  |  |  |
| Insumos complementarios |   |   |  |  |  |  |  |
| Mano de obra |   |   |  |  |  |  |  |
| Otros necesarios… |   |   |  |  |  |  |  |
| III.GASTOS GENERALES (Max 10% ) de Inversión Fija |   |   |  |  |  |  |  |
| IV. GASTOS DE SUPERVISION (Max. 5%) Inversión Fija  |   |   |  |  |  |  |  |
| TOTAL INVERSIÒN |  |  |  |  |  |

* 1. PRESUPUESTO DE EGRESOS: Se registrara los costos de producción del bien o servicio y los gastos de operación

| **PRESUPUESTO DE EGRESOS (OPERACION)** |
| --- |
| CONCEPTO | AÑOS |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| I. COSTOS DE PRODUCCIÒN |  |  |  |  |  |
| I.1. COSTOS DIRECTOS |  |  |  |  |  |
| I.1.1. MATERIALES DIRECTOS |  |  |  |  |  |
| I.1.2. MANO DE OBRA DIRECTA. |  |  |  |  |  |
| I.2. COSTOS INDIRECTOS |  |  |  |  |  |
| 1.2.1 MATERIALES INDIRECTOS |  |  |  |  |  |
| I.2.2. MANO DE OBRA INDIRECTA. |  |  |  |  |  |
| I.2.3 OTROS COSTOS INDIRECTOS |  |  |  |  |  |
| II. GASTOS DE OPERACIÒN |  |  |  |  |  |
| II.1. GASTOS DE VENTA |  |  |  |  |  |
| II.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS |  |  |  |  |  |
| III. DEPRECIACIÒN DE ACT.FIJO Y AMORTIZACION INTANG. |  |  |  |  |  |
| IV. GASTOS FINANCIEROS (\*) |  |  |  |  |  |
| PAGO DE PRESTAMO (cuota) |  |  |  |  |  |
| TOTAL EGRESOS |  |  |  |  |  |

(\*) Nota: Se considera Gastos Financieros siempre y cuando, con el plan de negocio se incurra en endeudamiento.

* 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 para el horizonte de evaluación planteado en la propuesta productiva.

Nota: Si es con financiamiento, se llenaran los dos cuadros, sino solamente el primero (Estado de Resultados sin financiamiento)

**ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIAMIENTO**

|  |  |
| --- | --- |
| CONCEPTO | AÑOS |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| I. INGRESOS (VENTAS) |  |  |  |  |  |
| Ventas |  |  |  |  |  |
| Ingresos extraordinarios |  |  |  |  |  |
| II. COSTOS DE PRODUCCIÒN |  |  |  |  |  |
| III. UTILIDAD BRUTA |  |  |  |  |  |
| IV. GASTOS DE OPERACIÒN |  |  |  |  |  |
|  Gastos de venta |  |  |  |  |  |
|  Gastos administrativos |  |  |  |  |  |
| V. DEPRECIACIÒN DE A.F. Y AMORT. INTANG |  |  |  |  |  |
| VI. UTILIDAD OPERATIVA |  |  |  |  |  |
| IX. IMPUESTO A LA RENTA ( \* ) |  |  |  |  |  |
| UTILIDAD NETA |  |  |  |  |  |

 (\*) Se deberá considerar el porcentaje de Impuesto a la renta determinado por la SUNAT, para el presente año.

**ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO**

| CONCEPTO | AÑOS |
| --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| I. INGRESOS (VENTAS) |  |  |  |  |  |
|  Ventas |  |  |  |  |  |
|  Ingresos extraordinarios |  |  |  |  |  |
| II. COSTOS DE PRODUCCIÒN |  |  |  |  |  |
| III. UTILIDAD BRUTA |  |  |  |  |  |
| IV. GASTOS DE OPERACIÒN |  |  |  |  |  |
|  Gastos de venta |  |  |  |  |  |
|  Gastos administrativos |  |  |  |  |  |
| V. DEPRECIACIÒN 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 |  |  |  |  |  |

(\*) Se deberá considerar el porcentaje de Impuesto a la renta determinado por la SUNAT, para el presente año.

Nota: Para efectos del flujo de caja económico, se utiliza el impuesto calculado en el estado de resultados sin financiamiento, toda vez que en el flujo de caja financiero se le agrega el escudo fiscal tributario.

* 1. 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 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I. INGRESOS | - |  |  |  |  |  |
|  INGRESOS POR VENTA |  |  |  |  |  |  |
| VALOR RESIDUAL |  |  |  |  |  |  |
| RECUPERO CAPITAL DE TRABAJO |  |  |  |  |  |  |
| II. EGRESOS | - |  |  |  |  |  |
| II.1. COSTOS DE PRODUCCIÒN |  |  |  |  |  |  |
| II.2. GASTOS DE OPERACIÒN |  |  |  |  |  |  |
| II.3. IMPUESTO A LA RENTA |  |  |  |  |  |  |
| II.4. INVERSION FIJA AÑO 0 |  |  |  |  |  |  |
|  ACTIVO FIJO |  |  |  |  |  |  |
|  ACTIVO INTANGIBLE |  |  |  |  |  |  |
|  CAPITAL DE TRABAJO |  |  |  |  |  |  |
|  GASTOS GENERALES |  |  |  |  |  |  |
|  GASTOS DE SUPERVISION |  |  |  |  |  |  |
| FLUJO DE CAJA ECONÒMICO |  |  |  |  |  |  |
| PRESTAMO |  |  |  |  |  |  |
| SERVICIO DE DEUDA |  |  |  |  |  |  |
| ESCUDO FISCAL |  |  |  |  |  |  |
| FLUJO DE CAJA FINANCIERO |  |  |  |  |  |  |

Nota: Las celdas sombreadas deben ser llenadas siempre y cuando una parte del monto total de inversión del proyecto sea financiado por una entidad financiera.

|  |  |
| --- | --- |
| COK |  |
| Tasa de descuento del préstamo (TEA) |  |

Nota: La TEA es la tasa efectiva anual del préstamo, es decir, tasa a la que te presta la entidad financiera y se utiliza siempre y cuando el plan de negocio sea con apalancamiento.

|  |  |
| --- | --- |
| WACC |  |

Nota: Se considera el cálculo del WACC siempre y cuando una parte del proyecto sea financiado con préstamo por una entidad financiera; caso contrario, se deberá hacer uso solo de la tasa de descuento del costo de oportunidad (COK). Considerar 20 % como máximo para el COK.

|  |  |
| --- | --- |
| VANE |  |
| VANF |  |
| TIRE |  |
| TIRF |  |

* 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 perdidas.

| **RUBROS** | AÑOS |
| --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| VENTAS |  |  |  |  |  |
| COSTOS TOTALES ACUMULADOS |  |  |  |  |  |
| COSTOS FIJOS |  |  |  |  |  |

Nota: El grafico de punto de equilibrio consignado en esta ficha es referencial, a modo de ejemplo. El consultor o formulador deberá colocar el grafico de punto de equilibrio correcto, en base a los datos obtenidos de ventas, costos totales acumulados y costos fijos.

1. **CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN**
	1. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN FISICO

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| CONCEPTO | EJECUCION |  TOTAL  |
| MESES |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | …. | n |
| I.INVERSION FIJA  |   |   |   |   |   |   |   | 0% |
|  I.1. INVERSION FIJA TANGIBLE |   |   |   |   |   |   |   | 0% |
|  I.1.1. TERRENOS Y OBRAS CIVILES |   |   |   |   |   |   |   | 0% |
|  I.1.2. MAQUINARIA Y EQUIPO |   |   |   |   |   |   |   | 0% |
|  I.1.3. VEHICULOS |   |   |   |   |   |  |   | 0% |
|  I.1.4. MUEBLES Y ENSERES |   |   |   |   |   |   |   | 0% |
|  I.2. INVERSION FIJA INTANGIBLE |   |   |   |   |   |   |   | 0% |
| II. CAPITAL DE TRABAJO |   |   |   |   |   |   |   | 0% |
| III. GASTOS GENERALES ( max. 10 % IF )  |   |   |   |   |   |   |   | 0% |
| IV. GASTOS DE SUPERVISION ( max. 5% IF)  |   |   |   |   |   |   |   | 0% |
| TOTAL INVERSIÒN |   |   |   |   |   |   |   | 0% |

Nota: Se recomienda consignar los componentes para cada partida

* 1. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN FINANCIERO

| CONCEPTO | EJECUCION |  TOTAL  |
| --- | --- | --- |
| MESES |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | ……… | n |  |
| I.INVERSION FIJA  |   |   |   |   |   |   |   | S/.0.00 |
| I.1. INVERSION FIJA TANGIBLE |   |   |   |   |   |   |   | S/.0.00 |
| I.1.1. TERRENOS Y OBRAS CIVILES |  |  |  |  |  |  |  | S/.0.00 |
| I.1.2. MAQUINARIA Y EQUIPO |  |  |  |  |  |  |  | S/.0.00 |
| I.1.3. VEHICULOS |  |  |  |  |  |  |  | S/.0.00 |
| I.1.4. MUEBLES Y ENSERES |  |  |  |  |  |  |  | S/.0.00 |
| I.2. INVERSION FIJA INTANGIBLE |  |  |  |  |  |  |  | S/.0.00 |
| II. CAPITAL DE TRABAJO |  |  |  |  |  |  |  | S/.0.00 |
| III. GASTOS GENERALES (max. 10% IF)  |  |  |  |  |  |  |  | S/.0.00 |
| IV. GASTOS DE SUPERVISION (max. 5% IF)  |  |  |  |  |  |  |  | S/.0.00 |
| TOTAL INVERSIÒN |  |  |  |  |  |  |  | S/.0.00 |

* 1. ANALISIS DE SOSTENIBILIDAD: Especificar las medidas que se están adoptando para garantizar que la propuesta productiva generará los resultados previstos a lo largo de su vida útil.

\*Menos de 400 caracteres

|  |
| --- |
|  |

* 1. INDICADORES

| Indicadores | Unidad de Medida | Línea de Base | Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año I | Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año II | Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año III | Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año IV | Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año V | Meta Total |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|
| Programada | Programada | Programada | Programada | Programada | Programada |
| Empleos generados |   |   |   |   |   |   |   |  -  |
| Rendimientos |   |   |   |   |   |   |   |  -  |
| Producción |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Costo Unitario |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Número de Unidades Vendidas |   |   |   |   |   |   |   |  -  |
| Precio Unitario |   |   |   |   |   |   |   |  -  |
| Ingresos por Ventas |   |   |   |   |   |   |   |  -  |
| Utilidades |   |   |   |   |   |   |   |  -  |
| Número de socios |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Utilidad promedio por cada socio del AEO\* |   |   |   |   |   |   |   |  -  |
| Rentabilidad de las Ventas \*\* |   |   | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% |
| Rentabilidad de la Inversión\*\*\* |   |   |   |  |  |  |  |  |
| Ingresos promedio por cada socio del AEO \*\*\*\* |   |   |   |   |   |   |   |  -  |
| \* Se obtiene de dividir la utilidad total entre el número de productores que integran un AEO. |
| \*\* Se obtiene dividiendo las Utilidades Generadas entre los Ingresos por Ventas. |
| \*\*\* Se obtiene dividiendo la diferencia entre Ingresos por Ventas y el producto del costo unitario por unidades vendidas, entre el total de la inversión de la propuesta productiva. |
| \*\*\*\* Se obtiene dividiendo los Ingresos por Ventas entre el número de productores que integran un AEO. |
| El costo de mano de obra se obtiene de multiplicar el costo unitario de la mano de obra por el número de unidades vendidas |
| Los últimos tres indicadores se levantan a partir del año 3 y hasta el año 5 de manera anual, por ser considerados resultados Finales o de Impacto.1. **CONCLUSIONES**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | … |
| 2 | … |
| 3 | … |
| n | … |

\*Menos de 500 caracteres* + 1. **RECOMENTACIONES**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | … |
| 2 | … |
| 3 | … |
| n | … |
|  | \*Menos de 500 caracteres |

 |