



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

Despacho Viceministerial de  
Desarrollo De Agricultura Familiar e  
Infraestructura Agraria Y Riego



# **BASES DE CONCURSO DE PLANES DE NEGOCIOS**

**PROYECTO: “Mejoramiento y Ampliación de los Servicios  
Públicos para el Desarrollo Productivo Local en el Ámbito  
de la Sierra y la Selva del Perú” – AVANZAR RURAL**

**CONVOCATORIA 2024  
AVANZAR RURAL  
PLAN DE NEGOCIOS AVANZADOS,  
DE CONSOLIDACIÓN/ESCALAMIENTO**

Av. Arnaldo Márquez 1677.  
Tercer piso. Jesús María  
T. (01) 5024415  
[WWW.Avanzarrural.org.pe](http://WWW.Avanzarrural.org.pe)  
[www.gob.pe/minagri](http://www.gob.pe/minagri)



**BICENTENARIO  
DEL PERÚ  
2021 - 2024**



## 1. GENERALIDADES

### 1.1. ANTECEDENTES

El 01 de julio del 2020 se firma el Convenio de Financiación entre la República del Perú y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola – FIDA para la ejecución del Proyecto “Mejoramiento y Ampliación de los Servicios Públicos para el Desarrollo Productivo Local en el Ámbito de la Sierra y Selva del Perú- 5 Departamentos” AVANZAR RURAL. Con carta del 06 de julio 2020 el FIDA comunica que la fecha de entrada de vigor es el 01 de julio 2020; la fecha de terminación será el 30 de septiembre del 2025; y, la fecha de cierre será el 31 de marzo del 2026.

La finalidad del Proyecto “Mejoramiento y Ampliación de los sectores públicos para el desarrollo productivo local en el ámbito de la sierra y la selva del Perú” es, contribuir a la reducción de la pobreza rural en las áreas de intervención, mediante el escalamiento y consolidación de los enfoques y actividades ejecutadas por el anterior “Proyecto de Fortalecimiento del Desarrollo Local en la Sierra y Selva Alta-PSSA”-; y mediante la ampliación de los ámbitos de intervención que tuvo éste proyecto, y con un enfoque de mercado, y de digitalización.

El grupo objetivo del proyecto Avanzar Rural está dirigido a 17,400 pequeños productores agrarios organizados, que representan a 57,420 beneficiarios directos, estimándose por cada organización de Pequeños Productores (OPP) un promedio de 15 productores por cada Plan de Negocios y considerándose 3.3 miembros por familia. (INEI, 2017).

A través del Proyecto AVANZAR RURAL se contribuirá a reducir la brecha del Sector Agropecuario correspondiendo al indicador Porcentaje de productores agropecuarios sin servicio de asistencia técnica.

Con la implementación de Planes de Negocios (PN) se busca mejorar las capacidades de los pequeños productores agrarios organizados en el desarrollo de negocios rurales rentables, sostenibles e inclusivos, que se asocien con mercados más exigentes y articulados a corredores económicos o circuitos comerciales y que sean capaces de estimular el desarrollo local y que articulados con el Componente 1. Aprovechamiento sostenible de los Recursos Naturales asociado a los Negocios rurales se buscará a través de los Planes de Recursos Naturales Asociados (PGRNA) mejorar la gestión de los recursos naturales, de forma sostenible y con enfoque de adaptación al cambio climático, que estén asociados a los negocios rurales de las Organizaciones de Pequeños Productores (OPP.)

El Proyecto implementará estrategias de escalamiento y consolidación de los negocios rurales, de actividades netamente productivas hacia actividades productivas y comerciales, mediante la capacitación técnico-productiva; aprovisionamiento de capital de trabajo; disponibilidad de activos productivos y acompañamiento para la articulación comercial.



## 1.2. ÁMBITO

El área de intervención del Proyecto se determinó: 15 provincias y 101 distritos de las regiones de Amazonas, Ancash, Cajamarca, Lima y San Martín, según la siguiente distribución que está descrito en los documentos del PIP y PDR. La identificación de las áreas de intervención de acuerdo al diagnóstico del estudio de preinversión a nivel de Perfil corresponde a criterios geográficos, sociales y enfoques transversales, adicionalmente a ello se tuvo en cuenta los ámbitos de intervención del PSSA en los cuales se han identificado ámbitos distritales en las cuales en una primera fase se revelado e identificado cadenas productivas con potencial y que requieren de servicios productivos de manera de lograr un escalamiento de la actividad productiva. Así se estableció e identificó:

- 71 distritos, 10 provincias de las regiones atendidas anteriormente, por el PSSA (Amazonas, Cajamarca, Lima y San Martín), según la estrategia del gobierno de escalar y consolidar los resultados del PSSA. Excluye la Provincia de Yauyos (14 municipios), dado la dinámica económica y social los productores, quienes viven principalmente en la ciudad de Lima, siendo difícil su ubicación.
- 10 distritos de la provincia de Huaylas en la región de Ancash. Esta región ha sido priorizada según la estrategia del gobierno, de ampliación de servicios públicos e innovaciones en nuevos territorios. Los distritos tienen un potencial económico importante para los pequeños productores, que se pueden beneficiar a través de su participación en corredores económicos, circuitos comerciales y mercados, según la estrategia del Proyecto. Además, Los distritos no se encuentran en el área de influencia directa de las actividades mineras.
- 20 distritos y 4 provincias adicionales en las regiones atendidas por PSSA y que se agregan bajo la estrategia de ampliación de servicios e innovaciones a otros territorios.

## 1.3. OBJETIVO DEL CONCURSO

### 1.3.1. Objetivo General

Establecer los mecanismos y procedimientos para identificar, seleccionar y cofinanciar Planes de Negocios (PN) y Planes de Fortalecimiento Organizacional (PFO) para pequeños productores organizados, que contribuyan al mejoramiento de los activos y condiciones económicas de las Organizaciones de Pequeños Productores (OPP).

### 1.3.2. Objetivos Específicos

- Establecer los mecanismos y procedimientos de las OPP que demanden el acceso a recursos públicos del Proyecto Avanzar Rural a través de PN Consolidados/Escalamiento, los mismo que serán establecidos mediante Fondos Concursables a través del Comité Local de Adquisición de Recursos – CLAR en coordinación con los Gobiernos locales y el Proyecto.
- Establecer los mecanismos y procedimientos de los Fondos Dirigidos por el Núcleo Ejecutor Central (NEC) del Proyecto para cofinanciar Planes de Negocios Avanzados para productores organizados.

## 1.4. INICIATIVAS RURALES QUE ACCEDEN A RECURSOS PÚBLICOS POR FONDOS CONCURSABLES

### 1.4.1. Plan de Negocio Avanzado

Plan orientado al escalamiento y consolidación de negocios que articulan mínimo a cinco organizaciones en torno a la actividad y comercialización de la organización Pivot o avanzada, la que debe tener una demanda insatisfecha en el mercado por cumplir.

- Articular a mínimo a 05 organizaciones, dedicadas a la misma actividad



económica.

- Cada organización con un mínimo de 15 integrantes.
- Tener 20% de contrapartida en efectivo.

#### **Características OPP Pivot**

- ✓ Es una organización sólida y debidamente constituida.
- ✓ Estén debidamente organizados y que sus miembros se encuentren integrados y cohesionados.
- ✓ Contar RUC y emitir facturas o boletas de venta).
- ✓ Contar con un mercado objetivo permanente y constante.
- ✓ Contar con bienes o servicios aceptados totalmente por el mercado ya sea por su calidad, características de los mismos, volumen, precio, certificaciones, etc.
- ✓ Contar con un volumen de venta sostenible.
- ✓ Que exista demanda insatisfecha de los bienes y servicios que produce u otorga respectivamente.
- ✓ Ser una organización capaz de poder articularse con otras organizaciones.
- ✓ Necesita articularse a otras OPP (04) para cerrar una venta conjunta satisfaciendo una demanda insatisfecha (Calidad, volumen, oportunidad, costos, comercialización, certificaciones, etc.) a través de un acta de compromiso.
- ✓ La organización Pivot previo a los acuerdos establecidos con las organizaciones articuladas se presenta ante el NEC Proyecto Avanzar Rural (Cumpliendo los requisitos establecidos) para gestionar la solicitud de recursos financieros mediante el Plan de Negocio Avanzado que permita la sostenibilidad del negocio en común.

#### **1.4.2. Plan de Negocio de Consolidación / Escalamiento**

Estas inversiones buscan el aumento de la productividad agrícola, pecuaria y forestal, la diversificación, la creación de valor y el fortalecimiento de servicios empresariales que apoyen la consolidación y el escalamiento de producción de los negocios rurales y resilientes al cambio climático.

Estos PN tienen un enfoque de mercado. Es decir, todos los planes articulan los productos al mercado. En ese sentido, el componente de comercialización es implícito en cada plan de negocio; así como las acciones que correspondan para el manejo de los recursos naturales que requiera para su consolidación.

Las OPP seleccionadas a participar en este Fondo concursable reconocerán claramente, el eslabón o servicio de la cadena en que se encuentra su negocio y determinarán las opciones de escalamiento, de acuerdo a sus mercados actuales y potenciales, dentro de los corredores económicos y circuitos comerciales.

El enfoque de estas inversiones también permitirá promover nuevos negocios dentro de la cadena de valor, que incorporen mayor valor agregado (diversificación) a los productos, así como desarrollar negocios asociados a los servicios (contables, asistencia técnica, mantenimiento de equipos, etc.), o bien negocios verdes que aprovechen los recursos naturales de manera sostenible.

A través de inversiones se priorizarán recursos en activos, asistencia técnica especializada, desarrollo de mercados, acciones de manejo de recursos naturales, vinculación a mecanismos financieros y acceso a conocimientos e innovaciones.

Las OPP seleccionados para participar a estos fondos concursables deben contar con un mínimo de 15 personas y deberán estar conformadas en su mayoría por pequeños productores agrarios en condición de pobreza y que habiten en los





territorios focalizados Una organización deberá tener al menos el 40% de mujeres y 20% de jóvenes.

#### INCENTIVOS AL PROCESO DE EJECUCION PN

- Las OPP conformadas mayormente por mujeres (Más del 85%), aportaran del (10-15%). Según su ubicación en el mapa de pobreza. Incluye mujeres productoras agrarias del área rural, que pueden corresponder más de una de las siguientes clasificaciones: mujeres jefas de hogar, mujeres jóvenes, mujeres indígenas.
- Financiamiento alternativo para el aporte valorizado de los beneficiarios, orientado a atender a distritos identificados con pobreza total de acuerdo al mapa de Pobreza. (Anexo 20.1)
- Disminución de número de participantes y de contrapartida; orientado a atender a distritos cuya autoridad política lo solicite y que se encuentren en pobreza total (Anexo 20.2)

#### 1.5. ENTIDADES ELEGIBLES

- a) Ser una **organización de pequeños productores** (OPP) que desarrollen actividades agrarias (agricultura, ganadería, agroforestería) de transformación y comercialización, o de servicios asociados a las cadenas de valor, priorizando que sean de personas jóvenes y mujeres, **con predios bajo producción**.
- b) Productores consolidados; Corresponde a pequeños productores agrarios que destinan la mayor parte de la producción (agrícola y no agrícola) a la venta. Es decir, son pequeños productores que están en proceso de insertarse al mercado de forma sostenible.
- c) Las OPP mixtas deberán estar integradas por un 40% de mujeres y 20% de jóvenes. Podrán beneficiarse del proyecto las organizaciones integradas por mujeres en un 85% a más.
- d) Organizaciones con capacidad colectiva o individual de sus miembros para cofinanciar el proyecto según lo establecido: OPP mixta un cofinanciamiento de 20% y para el caso de las organizaciones de mujeres, jóvenes e indígenas es un 10% o 15%. (Según el mapa de pobreza).
- e) Organizaciones con paridad de género en las Juntas Directivas y/o comités orientados a promover la inclusión social.
- f) Organizaciones que generan excedentes de producción, pero que aún no se han insertado al mercado de forma sostenible (productores en transición).
- g) Organizaciones que fueron apoyadas por el Proyecto PSSA y por otros proyectos o iniciativas y que cuentan con un negocio en marcha.
- h) Organizaciones nuevas o apoyadas en su formación por el Proyecto, y con un negocio productivo o de servicios por iniciar.
- i) Contar con **personería jurídica**.
- j) Pertenecer a comunidades campesinas, comunidades nativas “u otras formas de asociación”.
- k) Contar con **Registro único de contribuyente (RUC) activo y habido** y no presentar deudas coactivas vigentes reportadas por la SUNAT.
- l) La mayoría de los asociados de la OPP (80%) **no deben tener problemas con el sistema financiero (no morosos) así como ninguno de su órgano directivo**. Sobre todo los directivos.
- m) Los asociados de las OPP **deben ser titulares de la propiedad, en su defecto contar con la posesión del predio**.
- n) No se admitirán predios que se ubiquen dentro del sistema de reserva nacional, bosques de producción natural, zona arqueológica, concesiones mineras, zonas en litigio o que estén afectos a otros impedimentos legales o técnicos.
- o) En casos de **planes de negocio en apicultura**, los documentos de propiedad o constancia de posesión podrán sustituirse por documentos de sesión en uso inscritos en Registros Públicos o por contratos de alquiler, cuyo plazo de vigencia





sea mayor de dos años.

- p) La actividad productiva no debe estar incluido en los criterios de exclusión del Proyecto. Anexo N° 19.
- q) Presentar **declaración jurada** de contar con recursos monetarios para la contrapartida del Plan de Negocio. El usuario del proyecto debe ser: jefe de familia (PN Consolidado/escalamiento/Nuevos), mayor de edad, **residente en la zona**, asimismo no puede integrar otras organizaciones, ni su conyugue, ni sus hijos.
- r) La OPP puede gestionar aportes adicionales a su contrapartida. Solo en casos excepcionales (distritos en pobreza total), la OPP puede ser apoyada por un aliado estratégico, con un máximo del 50% de su aporte.

## 1.6. PLAN DE NEGOCIO ELEGIBLE

Los negocios rurales promovidas por las OPP, podrán ser de diferentes tipos de acuerdo al siguiente detalle:

### 1.6.1. Plan de agronegocios.

Podrán incluir las siguientes líneas de financiamiento:

- a) Producción agropecuaria: se refiere a procesos productivos primarios dentro de la cadena de valor, basados en uso y aprovechamiento sostenible de recursos naturales renovables, como la agricultura, ganadería (manejo de animales domésticos con fines de producción para su aprovechamiento), acuicultura, zoo cría y/o silvicultura.
- b) Adecuación o transformación de la producción primaria: se refiere a procesos de agregación de valor a la producción primaria, dentro de la cadena de valor, a través de actividades de acondicionamiento o adecuación de los productos para el transporte y/o comercialización (lavado, selección, clasificación, empaque, etc.), o de transformación del producto primario.
- c) Producción y comercialización de artesanías: se refiere a procesos rudimentarios de producción de objetos de identidad cultural comunitaria, cuya materia prima básica a transformar es obtenida en la región donde habita el artesano. Se trata de procesos manuales continuos, auxiliados por implementos rudimentarios y algunos de función mecánica que aligeran ciertas tareas. Esta línea también apoya la comercialización de los productos artesanales.
- d) Servicios al turismo rural: se refiere a servicios para el turismo de bajo impacto, ecoturismo, educación ambiental y etnoturismo; tales como alojamiento, alimentación, alquiler de semovientes para excursiones guiadas, senderismo, observación de fauna y flora, guía y reconocimiento en zonas con atractivos turísticos o ecosistemas estratégicos.

### 1.6.2. Plan de Negocios verdes:

En esta línea productiva se podrán presentar prácticas de agricultura climáticamente inteligente, utilización de abonos verdes, incorporación de prácticas de agricultura de conservación, rotación y diversificación de cultivos, promoción y desarrollo de la agroforestería, implementación de BPA (Buenas Prácticas Agrícolas), reducción de la quema de residuos de cosecha, gestión de los recursos hídricos, ahorro y uso eficiente del agua, utilización de variedades resistentes a plagas y enfermedades y/o tolerantes al calor, uso eficiente de fertilizantes, manejo del suelo, implementación de sistemas silvopastoriles.

### 1.6.3. Plan de servicios de apoyo a la cadena.

Se refiere a negocios asociados a los servicios de las cadenas de valor, **como emprendimientos de preparación de terrenos, siembra, cosecha, deshierbo, venta de insumos, herramientas, servicios de inseminación y otros, que puedan ser desarrollados mayormente por jóvenes o mujeres.**





## 1.7 CONDICIONES PARA EL FINANCIAMIENTO DE LOS PN. TODO PN DEBERÁ CUMPLIR CON:

- Uso eficiente de los recursos. Se promoverá las combinaciones adecuadas y equilibradas de saberes, tecnologías e insumos y aprovecha las potencialidades de los servicios de los ecosistemas.
- Producción que privilegia la conservación, protección y mejoramiento de los recursos naturales y resiliencia. Se buscará proteger y restaurar ecosistemas (ganadería silvopastoril, arreglos agroforestales, entre otras), y se articulan con las medidas para la conservación y restauración con autoridades locales, según la Nota SECAP. Para la adaptación al cambio climático considera entre sus acciones la prevención, mitigación y/o adopción de medidas más eficientes, diversificadas y amigables con el medio ambiente, para hacer frente a los riesgos y adaptación al cambio y fenómenos como la variabilidad en los patrones climáticos, eventos climáticos extremos, sobreutilización de agroquímicos, aumento de plagas y enfermedades, inestabilidad de los mercados y contiendas civiles, entre otros.

### 1.7. DURACIÓN, FINANCIAMIENTO Y CONTRAPARTIDA

- El Plan de Negocio no debe exceder de (15) meses, su ejecución, pre liquidación, liquidación y perfeccionamiento de la donación; debiendo ser liquidados como plazo máximo al concluir el último mes de los 15 meses.
- Los montos y porcentajes de financiación son los siguientes:

| PLAN DE NEGOCIO             | AVANZAR RURAL                         |                             | CONTRAPARTIDA                   |                       | INVERSIÓN TOTAL(S/) |
|-----------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|-----------------------|---------------------|
|                             | Monto máximo de RNR (monetario) (S/.) | % máximo de RNR (monetario) | Monto de aporte monetario (S/.) | % de aporte monetario |                     |
| Avanzados                   | Hasta 280,000.00                      | 80%                         | 70,000.00                       | 20%                   | Hasta 350,000.00    |
| Consolidación/ Escalamiento | Hasta 100,000.00                      | 80%                         | 25,000.00                       | 20%                   | Hasta 125,000.00    |
| Mujeres                     | Hasta 100,000.00                      | 85-90%                      | 11,111.00                       | 10-15%                | Hasta 111,111.00    |

Es necesario indicar que las OPP no necesariamente tienen que solicitar el techo máximo otorgado por el Proyecto, sino esto es de acuerdo a la necesidad de la organización y al Plan de negocio que ejecutara.

Las organizaciones de productores deben acreditar un cofinanciamiento mínimo en efectivo de acuerdo a lo indicado en la tabla adjunta:

| INVERSIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO AVANZADA                                   | %  | MONTO S/.         |
|--|----|-------------------|
| <b>Componente 1: Implementación de activos físicos (*)</b>               | 80 | 280,000.00        |
| Infraestructura  |    |                   |
| <b>Componente 2: Asistencia técnica y capacitación (intangibles) (*)</b> | 20 | 70,000.00         |
| Asistencia técnica especializada   |    |                   |
| Participación en ferias u otro tipo de eventos                           |    |                   |
| Rutas de aprendizaje   |    |                   |
| certificación, registro de marca   |    |                   |
| Páginas web, catálogos   |    |                   |
| <b>TOTAL INVERSIÓN HASTA</b>   |    | <b>350,000.00</b> |

(\*) Denominación dada de acuerdo a la estructura de presupuesto del PN





| INVERSION DEL PLAN DE NEGOCIO  | %  | PN CONSOLIDACION/<br>ESCALAMIENTO S/. |
|--|----|---------------------------------------|
| <b>Componente 1: Implementación de activos físicos (*)</b>               |    |                                       |
| Infraestructura  | 70 | 87,500.00                             |
| <b>Componente 2: Asistencia técnica y capacitación (intangibles) (*)</b> |    |                                       |
| Asistencia técnica especializada   |    | 37,500.00                             |
| Participación en ferias u otro tipo de eventos                           |    |                                       |
| Rutas de aprendizaje   | 30 |                                       |
| certificación, registro de marca   |    |                                       |
| Páginas web, catálogos   |    |                                       |
| <b>TOTAL INVERSION HASTA</b>   |    | <b>125,000.00</b>                     |

(\*) Denominación dada de acuerdo a la estructura de presupuesto del PN

### 1.8. CONVOCATORIA Y PRESENTACIÓN DE ORGANIZACIONES

Recepción de inscripciones (Oficina zonal de AGRORURAL en todos los ámbitos de ejecución del proyecto), Página web del proyecto: <https://sisepe.pe>. La organización que se presente con su iniciativa rural al proyecto AVANZAR RURAL presentará lo siguiente:

- ✓ Partida Registral de la SUNARP de la organización (máximo 3 meses de antigüedad).
- ✓ Vigencia de poder del presidente y tesorero emitido por Registros Públicos, (máximo 3 meses de antigüedad).
- ✓ Ficha RUC (clasificación ACTIVO y HABIDO).
- ✓ Copia nítida del DNI de los titulares y conyugues de la organización que se presenta (Según el orden del anexo 2).
- ✓ Acta de aprobación de presentación de la OPP al Proyecto. Según modelo de acta. Anexo N° 01 (Copia del libro de actas).
- ✓ Padrón de familias Anexo N° 02
- ✓ Declaración jurada. Padrón total de socios activos. Anexo N° 03
- ✓ Ficha de Registro de la Organización Anexo N° 04
- ✓ Ficha de Registro del negocio. Anexo N°05
- ✓ DNI de presidente y Tesorero o presidente y Gerente, según el tipo de organización,
- ✓ Acta de constitución de la OPP.

### 1.9. IDENTIFICACIÓN / SELECCIÓN DE LAS ORGANIZACIONES Y ANÁLISIS DE LOS NEGOCIOS

- a) Revisión de fichas de registros y selección: El asistente técnico, especialista de negocios y especialista de mercado revisaran las fichas de registro para verificar que los datos estén completos y correctos. Asimismo, verificarán que la Organización cumple con el TDR indicado.
- b) Muestreo y verificación en campo de los integrantes de la OPP (Padrón de participantes, mujeres, jóvenes, áreas de producción, estado del negocio, etc.) El equipo territorial cogerá al azar un número de organizaciones y verificará insitu si cumple con lo indicado en las Fichas.
- c) Aplicación del Índice de Desarrollo Organizacional – IDO: Las organizaciones que han pasado este filtro desarrollaran el IDO con apoyo del equipo territorial, con la finalidad de verificar en qué nivel se encuentra la organización y poder categorizarlas, para que de acuerdo a ese nivel y por orden de ubicación; se formule su Plan de negocio.





El resultado de la evaluación IDO será comunicado por la entidad mediante correo electrónico registrado de la OPP y publicado en las Municipalidades Distritales del ámbito de intervención del proyecto Avanzar Rural.

Los resultados de evaluación de la ficha de proyecto son **NO APELABLES**.

Los documentos en original podrán ser solicitados por Avanzar Rural y puede verificar en cualquier etapa del concurso la veracidad de la información, si se comprueba que la información presentada al concurso no es veraz, la Entidad Solicitante quedará descalificada.

Las OPPs admitidas podrán pasar a la etapa de formulación de sus planes de negocios según los lineamientos de Avanzar Rural.

### 1.10. FORMULACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS

Elaboración participativa de la OPP de los PN y PFO con el apoyo de consultores a través de la oficina zonal y la Coordinación del proyecto, se contratará a los consultores que estén registrados en la base de datos del proyecto Avanzar Rural.

El plan de negocio se elaborará de acuerdo a los contenidos mínimos. Anexo N° 07.

### 1.11. REVISIÓN DE LA VIABILIDAD DE LOS PN.

La revisión y cumplimiento de los contenidos mínimos del plan de negocio rural elaborado, estará a cargo de los Asistentes técnicos y Especialistas de Negocio Rural de los equipos zonales – AVANZAR RURAL. Posteriormente serán evaluados por los especialistas de la UCP (AT C2, Especialista de Negocios rurales), según corresponda, quienes darán la viabilidad del PN.

En el caso de los PFO. Se desarrollará según formato. será revisado por el Facilitador de Inclusión social.

En el caso del Estudio de mercado exploratorio, será revisado por el Especialista de Mercado.

En el caso del Análisis de riesgos ambientales y climáticos, será revisado por el AT C1 o promotor.

Con su visto bueno, serán remitido a la UCP. Según formatos de evaluación.

### 1.12. INFORME DE EVALUACIÓN DEL PN

Finalmente se elaborará el informe de viabilidad de los PN, se adjuntará la ficha de Evaluación del PN, firmado por cada especialista evaluador, según formato de evaluación. Anexo N°10, que será remitido a la OPP, quien lo aprobará mediante acta de su asamblea general. Se adjunta modelo Anexo N° 11.

### 1.13. ACREDITACIÓN DE LA OPP, PARA SU PRESENTACIÓN ANTE EL CLAR

- Plan de negocio viable
- Acta de Asamblea de aprobación del PN
- Voucher de contrapartida, aporte depositado en una institución financiera acreditada ante la SBS, de forma mancomunada entre el presidente y tesorero o según corresponde al tipo de negocio.





## 1.14. APROBACIÓN POR EL CLAR

### 1.14.1. Convocatoria y conformación de los CLAR.

El CLAR (Comité local de adjudicación de recursos) es el espacio de participación, transparencia y rendición de cuentas a nivel de los territorios, donde se presentan los planes de negocio. Los CLAR estarán conformados por representantes de instituciones públicas y privadas, la sociedad civil organizada en un territorio local, y será presidido por el Alcalde. El CLAR revisará y aprobará la selección de los planes de negocio de las organizaciones de productores agrarios que participan en el concurso.

El CLAR está conformado por representantes de instituciones que gozan de la confianza y credibilidad frente a la población beneficiaria, además de este requisito tienen que estar vinculados a los temas de negocio y desarrollo rural.

No existe ningún compromiso laboral ni dependencia con los integrantes del CLAR, los gastos que ocasiona están referidos a refrigerios y gastos de pasajes locales, durante los días de apoyo.

El objetivo de la participación del CLAR es de garantizar una asignación de recursos públicos en forma pública, transparente e imparcial a las mejores iniciativas o planes en el concepto de un fondo concursable, además como un respaldo de la actuación pública, democrática, transparente de la institución frente a la sociedad en su conjunto.

Los PN serán ordenados según su prioridad de atención; con las cuales se podrá establecer la línea de corte en función al presupuesto asignado a este concurso y a la prioridad establecida por el CLAR.

Los PN viables serán puestos a consideración del CLAR (Comité local de adjudicación de recursos), para su respectiva evaluación.

## 2. SESIONES CLAR

### 2.1. SUSTENTACIÓN PÚBLICA DEL PLAN DE NEGOCIO POR LAS OPP

- En la reunión, los representantes de las asociaciones de productores o comunidad realizan una breve presentación de su Plan de negocio, utilizando papelotes u otros instrumentos. Bajo la coyuntura actual se hará una presentación virtual.
- Explican la intensidad del negocio rural y los éxitos o resultados esperados. Cada integrante del CLAR puede solicitar aclaraciones o precisiones de estimarlo necesario.

## 3. EVALUACIÓN DEL PN POR EL CLAR

Una vez concluida la presentación, proceden a calificar la iniciativa rural, asignando un puntaje, de acuerdo a las Cartillas de calificación. Anexo N° 12.

## 4. APROBACIÓN DE LOS PN POR EL CLAR

- El secretario técnico del CLAR, consolida los puntajes obtenidos en cada cartilla, y los promedia entre el número de integrantes del CLAR que los calificaron. El puntaje promedio obtenido deberá ser mayor de 60 puntos, para declarar como aprobada la OPP y su iniciativa rural y pueda autorizarse el cofinanciamiento del Plan de Negocios. Al finalizar la evaluación de todos los PN, el CLAR elabora el acta respectiva con los resultados.





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

Despacho Viceministerial de  
Desarrollo De Agricultura Familiar e  
Infraestructura Agraria Y Riego



- El acta del CLAR y la relación de PN aprobados y también desaprobadas, son publicadas en la Agencia Zonal de AGRO RURAL.

## **5. CONTRATO DE DONACIÓN CON CARGO ENTRE LA OPP GANADORA Y EL PROYECTO.**

La Coordinación del Proyecto AVANZAR RURAL con el visto bueno del Especialista de Negocios suscribirá el “Contrato de Donación con Carga” con cada una de las OPP cuyos planes de negocio o de gestión de recursos naturales fueron aprobados; dicha suscripción de contrato se debe hacer a la brevedad posible.

En dichos contratos se definen las condiciones, requisitos, los compromisos, obligaciones, la estructura de cofinanciamiento, modalidad operativa y financiera, plazos, entre otros.





## 5.1. PROCEDIMIENTO PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO

| ETAPAS DE PROCESO |   | FECHA                     | OBSERVACIÓN   |
|-------------------|---|---------------------------|---|
| 1                 | Convocatoria y difusión Organizaciones de Pequeños Productores (OPP)  | ENERO-FEBRERO             | Equipo técnico del proyecto Avanzar Rural OZ                                |
| 2                 | Recepción de inscripciones de las Organizaciones de Pequeños Productores (OPP)<br><b>Presentar:</b><br><i>Documentación descrita en el punto 2.2, de las presentes bases.</i>   | ENERO<br>FEBRERO<br>MARZO | Ingresar por mesa de partes OZ, página web                                  |
| 3                 | Selección de organizaciones mediante aplicación del IDO (Índice de Desarrollo Organizacional)   | FEBRERO.<br>MARZO         | Equipo técnico del proyecto Avanzar Rural OZ                                |
| 4                 | Publicación de resultados de aplicación IDO   | FEBRERO<br>MARZO          | Equipo técnico del proyecto Avanzar Rural OZ                                |
| 5                 | Formulación de Plan de Negocios y Plan de Fortalecimiento Organizacional  | FEBRERO<br>MARZO<br>ABRIL | Formulador contratado por Avanzar Rural                                     |
| 6                 | Revisión de la viabilidad de los PN   | MARZO<br>ABRIL            | Equipo técnico del proyecto Avanzar Rural OZ / UCP - Proyecto Avanzar Rural |
| 7                 | Informe de evaluación del PN por UCP  | MARZO<br>ABRIL<br>MAYO    | Especialista evaluador - OPP  |
| 8                 | Evento Comité Local de Asignación de Recursos –CLAR<br><b>Presentar:</b><br><i>1. Plan de negocio viable<br/>2. Acta de Asamblea de aprobación del PN<br/>3. Voucher de aporte depositado en una institución financiera acreditada ante la SBS, según corresponde al tipo de negocio.</i> | MARZO<br>ABRIL<br>MAYO    | CLAR  |
| 9                 | Resultados de evento CLAR   | Mismo día del evento CLAR | CLAR  |
| 10                | Firma de contrato de donación con cargo   | MARZO<br>ABRIL<br>MAYO    | Coordinación Proyecto Avanzar Rural   |





**ANEXO N° 01: ACTA APROBACION DE PRESENTACION DE LA OPP MODELO DE ACTA DE ASAMBLEA**  
**(La copia del Acta debe ser tomada del Libro de Actas)**

En la localidad/comunidad/caserío de ....., del distrito de ....., provincia de ....., Región de....., siendo las ..... horas del día ....., de ..... de 20....., nos reunimos los miembros de la organización de productores (OPP) denominada....., participando .....

socios de un total de....., en sesión (indicar claramente la clase de reunión como ordinaria, extraordinaria, etc.), según convocatoria efectuada de conformidad con los estatutos para tratar la siguiente agenda:

- 1) Aprobar la participación en el Proyecto Mejoramiento y Ampliación de los Servicios Públicos para el Desarrollo Productivo Local en el Ámbito de la Sierra y la Selva del Perú” – AVANZAR RURAL.
- 2) Actualizar el padrón total de socios activos y la relación de socios que participan en la Iniciativa Rural.
- 3) Aprobar que todos los socios activos que participen en el Plan de Negocio, no podrán presentarse nuevamente al Proyecto AVANZAR RURAL como participante a través de otra OPP.
- 4) Aprobar el compromiso de la OPP de contar con recursos para el cofinanciamiento.

**ACUERDOS**

- 1) Aprobar nuestra participación en el Proyecto Mejoramiento y Ampliación de los Servicios Públicos para el Desarrollo Productivo Local en el Ámbito de la Sierra y la Selva del Perú” – AVANZAR RURAL.
- 2) Aprobar la actualización del padrón total de socios activos y la relación de socios que participan en el Plan de Negocio, según el Anexo “Ficha de registro de OPP y Relación de familias participantes en la Iniciativa rural.
- 3) Aprobar que todos los socios activos que participen en el Plan de Negocio, no podrán presentarse nuevamente al Proyecto como participante a través de otra OPP.
- 4) Aprobar que la OPP asumirá el cofinanciamiento monetario del Plan de negocio que estamos solicitando al Proyecto Mejoramiento y Ampliación de los Servicios Públicos para el Desarrollo Productivo Local en el Ámbito de la Sierra y la Selva del Perú” – AVANZAR RURAL.

Aprobados los acuerdos, se encarga a los directivos realizar las gestiones necesarias para conseguir ser declarados elegibles por el Proyecto Mejoramiento y Ampliación de los Servicios Públicos para el Desarrollo Productivo Local en el Ámbito de la Sierra y la Selva del Perú” – AVANZAR RURAL.

Una vez agotada la agenda y no presentándose ninguna otra intervención, se da lectura a los acuerdos del Acta y después de aprobar la misma, se da por terminada la asamblea siendo las horas,

firmando todos los asistentes en señal de conformidad (o poniendo su huella digital de ser el caso).

---

Presidente  
 Nombres y Apellidos  
 DNI

---

secretario  
 Nombres y Apellidos  
 DNI





PERÚ

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego

Despacho Viceministerial de Desarrollo De Agricultura Familiar e Infraestructura Agraria Y Riego



ASISTENTES DE LA ASAMBLEA DE FECHA \_\_/\_\_/\_\_

| N°  | Nombre (s) y Apellidos | DNI | Firma o Huella Digital |
|-----|------------------------|-----|------------------------|
| 1   |                        |     |                        |
| 2   |                        |     |                        |
| 3   |                        |     |                        |
| 4   |                        |     |                        |
| 5   |                        |     |                        |
| 6   |                        |     |                        |
| 7   |                        |     |                        |
| 8   |                        |     |                        |
| 9   |                        |     |                        |
| 10  |                        |     |                        |
| 11  |                        |     |                        |
| 12  |                        |     |                        |
| 13  |                        |     |                        |
| ... |                        |     |                        |

*Nota: En caso el socio sea iletrado bastará con su huella digital.*





PERÚ

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego

Viceministerio de Desarrollo de Agricultura Familiar e Infraestructura Agraria

AGRORURAL

### ANEXO N°02: PADRON DE FAMILIAS

| RELACION DE FAMILIAS PARTICIPANTES EN LA INICIATIVA RURAL |         |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
|---|---------|------------------|------------------|-----|----------------------------------|------------------|--------|-----------|----------|---------|--------------------------|-------------------|------|--------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| Relación de la Organización                               |         |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         | Partida                  |                   |      | Firma y/o huella digital |                                 |                                |
| N°  | NOMBRES | APELLIDO PATERNO | APELLIDO MATERNO | DNI | FECHA DE NACIMIENTO (dd/mm/aaaa) | ESTADO CIVIL (1) | REGION | PROVINCIA | DISTRITO | CP o CC | Grado de Instrucción (2) | Idioma (Dialecto) | Sexo |                          | N° de integrantes de la familia | N° de hijos menores de 05 años |
| 1   | Titular |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
|   | Pareja  |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
| 2   | Titular |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
|   | Pareja  |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
| 3   | Titular |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
|   | Pareja  |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
| 4   | Titular |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
|   | Pareja  |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
| 5   | Titular |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
|   | Pareja  |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
| 6   | Titular |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
|   | Pareja  |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
| 7   | Titular |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
|   | Pareja  |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
| 8   | Titular |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
|   | Pareja  |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
| 9   | Titular |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
|   | Pareja  |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
| 10  | Titular |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |
|   | Pareja  |                  |                  |     |                                  |                  |        |           |          |         |                          |                   |      |                          |                                 |                                |

(1) ESTADO CIVIL

1. Casado (a)
2. Conviviente
3. Divorciado
4. Separado
5. Viudo
6. Soltero

(2) GRADO DE INSTRUCCIÓN

1. Sin instrucción
2. Primaria
3. Secundaria
4. Técnico
5. Universitario

Imprimir todas las hojas adicionales necesarias para completar la lista  
Adjuntar copia de DNI de las personas que aparecen en la lista.



**ANEXO N° 03; DECLARACION JURADA: PADRÓN TOTAL DE SOCIOS ACTIVOS**

Los socios activos que participaremos en el plan de negocio denominado \_\_\_\_\_  
(según relación anterior), declaramos que:

1. Somos pequeños productores agrarios, de acuerdo a los criterios establecidos en el Marco Normativo vigente del Proyecto Mejoramiento y Ampliación de los Servicios Públicos para el Desarrollo Productivo Local en el Ámbito de la Sierra y la Selva del Perú” – AVANZAR RURAL.
2. Que es la primera vez que seremos beneficiados por AVANZAR RURAL por la OPPa la que pertenezco.
3. Que en nuestra relación de participantes para el plan de negocio no se ha registrado a dos miembros de una misma sociedad conyugal, y que a su vez aceptan que ninguno participa (rá) en otro plan de negocio de otra OPP.
4. Que de ser el caso, nuestras (os) cónyuges o convivientes con quienes compartimos la propiedad o posesión del predio agrario, tienen pleno conocimiento y están de acuerdo con nuestra presentación al Proyecto AVANZAR RURAL.
5. Que nuestros predios no cuentan con problemas administrativos ni legales donde se discute la propiedad o posesión.
6. Que las afirmaciones vertidas y la documentación que se anexa, corresponden con los datos exactos de la realidad, y que tenemos conocimiento que la presente declaración y la documentación presentada está sujeta a verificación posterior de su veracidad, y en caso de haber proporcionado información, documentos, formatos y/o declaraciones que no respondan a la verdad, se me podrán aplicar las sanciones administrativas y/o penales correspondientes, pudiendo declarar la nulidad de la elegibilidad.





## 7. ANEXO N° 04: FICHA DE REGISTRO DE LA ORGANIZACION

| FICHA DE REGISTRO DE LA ORGANIZACIÓN  |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
|---|---|--------------------------------------|--|-----------------------------|-----------------------------|----------------------|---------------------------|
| <b>DATOS DE LA ORGANIZACIÓN</b>   |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| <b>ORGANIZACIÓN</b>   |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Razon social  | <input type="text"/>                          |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Tipo  | <input type="checkbox"/> ASOCIACIÓN           | <input type="checkbox"/> COOPERATIVA | <input type="checkbox"/> OTROS (Especificar) | <input type="text"/>        |                             |                      |                           |
| <b>UBICACIÓN</b>  |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Región  | <input type="text"/>                          |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Provincia   | <input type="text"/>                          |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Distrito  | <input type="text"/>                          |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Centro Poblado/ Anexo   | <input type="text"/>                          |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| <b>Coordenadas Geográficas UTM</b>  |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Longitud  | <input type="text"/>                          | Latitud                              | <input type="text"/>                         | Altura m.s.n.m              | <input type="text"/>        |                      |                           |
| Grados Decimales  | <input type="text"/>                          | <input type="text"/>                 | <input type="text"/>                         | <input type="text"/>        | <input type="text"/>        |                      |                           |
| <b>ACCESIBILIDAD</b>  |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Tipo de Acceso  | Tramos  | Tipo                                 | Estado (Bueno, regular, malo)                | KM                          | <input type="text"/>        | Horas                | <input type="text"/>      |
|   | 1   | Pavimento                            | <input type="text"/>                         | <input type="text"/>        | <input type="text"/>        | <input type="text"/> | <input type="text"/>      |
|   | 2   | Trocha carrozable                    | <input type="text"/>                         | <input type="text"/>        | <input type="text"/>        | <input type="text"/> | <input type="text"/>      |
|   | 3   | Camino de herradura                  | <input type="text"/>                         | <input type="text"/>        | <input type="text"/>        | <input type="text"/> | <input type="text"/>      |
| <b>Situación Legal</b>  |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Fecha de constitución   | <input type="text"/>                          |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Fecha Inscripción RR.PP   | <input type="text"/>                          |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| N° Partida Registral  | <input type="text"/>                          |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Fecha de Inscripción RUC:   | <input type="text"/>                          |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| RUC N°  | <input type="text"/>                          |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| ACTIVO  | <input type="checkbox"/> SI                   | <input type="checkbox"/> NO          | HABIDO                                       | <input type="checkbox"/> SI | <input type="checkbox"/> NO |                      |                           |
| Actividad Actual  | <input type="text" value="Crianza de cuyes"/> |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| <b>Relación de Directivos</b>   |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| CARGO   | NOMBRES Y APELLIDOS                           | DNI                                  | Sexo   | fecha de Nacimiento         | N° telefonco                | Correo electronico   | Vigencia de poder (Fecha) |
| Presidente (a)  | <input type="text"/>                          | <input type="text"/>                 | <input type="text"/>                         | <input type="text"/>        | <input type="text"/>        | <input type="text"/> | <input type="text"/>      |
| Secretario (a)  | <input type="text"/>                          | <input type="text"/>                 | <input type="text"/>                         | <input type="text"/>        | <input type="text"/>        | <input type="text"/> | <input type="text"/>      |
| Tesorero (a)  | <input type="text"/>                          | <input type="text"/>                 | <input type="text"/>                         | <input type="text"/>        | <input type="text"/>        | <input type="text"/> | <input type="text"/>      |
| Fiscal  | <input type="text"/>                          | <input type="text"/>                 | <input type="text"/>                         | <input type="text"/>        | <input type="text"/>        | <input type="text"/> | <input type="text"/>      |
| Vocal   | <input type="text"/>                          | <input type="text"/>                 | <input type="text"/>                         | <input type="text"/>        | <input type="text"/>        | <input type="text"/> | <input type="text"/>      |
| <b>Persona de contacto</b>  |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Nombres y Apellidos   |   |                                      | Dirección - Domicilio                        |                             | Telefono                    | Correo electronico   |                           |
| <input type="text"/>  |   |                                      | <input type="text"/>                         |                             | <input type="text"/>        | <input type="text"/> |                           |
| <b>Información de productores asociados/membresía</b>                         |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
|   |   |                                      |  | HOMBRES                     | MUJERES                     | TOTAL                |                           |
| Número de productores en la constitucion de la organización                   |   |                                      |  | 40                          | 15                          | 55                   |                           |
| Número de productores que participan en la iniciativa rural                   |   |                                      |  | 12                          | 8                           | 20                   |                           |
| Número de productores que se identifican como población indígena              |   |                                      |  | 8                           | 4                           | 12                   |                           |
| <b>Composición de Productores Integrantes de la organización</b>              |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Sexo  | Mayores de 24 años                            | Menores de 24 años                   | Total  |                             |                             |                      |                           |
| Mujeres   | <input type="text"/>                          | <input type="text"/>                 | 0  |                             |                             |                      |                           |
| Varones   | <input type="text"/>                          | <input type="text"/>                 | 0  |                             |                             |                      |                           |
| <b>Total</b>  | <b>0</b>                                      | <b>0</b>                             | <b>0</b>                                     |                             |                             |                      |                           |
| <b>Apoyo recibido durante los ultimos cinco años en desarrollo productivo</b> |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Institución   | Año   | Tipo de apoyo                        |  | Monto asignado              |                             |                      |                           |
|   |   | Bienes de capital                    | Intangibles                                  |                             |                             |                      |                           |
| <input type="text"/>  | <input type="text"/>                          | <input type="text"/>                 | <input type="text"/>                         | <input type="text"/>        |                             |                      |                           |
| <input type="text"/>  | <input type="text"/>                          | <input type="text"/>                 | <input type="text"/>                         | <input type="text"/>        |                             |                      |                           |
| <b>¿Cuentan con instrumentos de gestion? Indique</b>                          |   |                                      |  |                             |                             |                      |                           |
| Reglamento  | <input type="text"/>                          | Plan                                 | <input type="text"/>                         | Manual                      | <input type="text"/>        | Otros                | <input type="text"/>      |





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

Viceministerio de Desarrollo de Agricultura  
Familiar e Infraestructura Agraria

AGRORURAL

## ANEXO N° 05: FICHA DE REGISTRO DEL PN

### FORMATO N° ....PN - CÓDIGO DEL TIPO DEL PN

#### PLAN DE NEGOCIO CONSOLIDACION/ESCALAMIENTO

Nombre:

Nombre de la Organización

Tipo de PN

Lugar y Fecha:





## FICHA DE REGISTRO DEL NEGOCIO

## 1 DATOS DEL NEGOCIO

1.1. Denominación del Plan de Negocio

1.2. Situación actual y Perspectivas del Negocio

| Situación actual     | Qué esperan del Negocio |
|----------------------|-------------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/>    |
| <input type="text"/> | <input type="text"/>    |
| <input type="text"/> | <input type="text"/>    |

## LINEA PRODUCTIVA

## PRODUCTO

1.5 El negocio se articula a un corredor economico?

|    |                      |    |                      |
|----|----------------------|----|----------------------|
| SI | <input type="text"/> | NO | <input type="text"/> |
|----|----------------------|----|----------------------|

Cual es el corredor economico? Detallar

1.6 Actualmente la organización cuenta con un credito o ha realizado la cancelacion del mismo? Si la respuesta es no. Obviar las preguntas siguientes

SI  NO 

Que entidad financiera le ha otorgado el credito

Tipo de credito

|         |                      |                    |                      |             |                      |
|---------|----------------------|--------------------|----------------------|-------------|----------------------|
| Campaña | <input type="text"/> | Capital de trabajo | <input type="text"/> | activo fijo | <input type="text"/> |
|---------|----------------------|--------------------|----------------------|-------------|----------------------|

Cual ha sido el monto prestado y el periodo de pago?

Estan cumpliendo con sus pagos?

|    |                      |    |                      |
|----|----------------------|----|----------------------|
| SI | <input type="text"/> | NO | <input type="text"/> |
|----|----------------------|----|----------------------|

La Organización ha terminado de cancelar el prestamo?

|    |                      |    |                      |
|----|----------------------|----|----------------------|
| SI | <input type="text"/> | NO | <input type="text"/> |
|----|----------------------|----|----------------------|

Fecha de cancelacion

1.7 La organizacion ha aplicado y obtenido recursos o bienes por otro tipo de intervencion: Procompite, PNIA (Programa ejecutado por el INIA), AGROIDEAS, Gobiernos Locales, entre otros.

SI  NO 

Cuales? Mencione

|                      |
|----------------------|
| <input type="text"/> |
| <input type="text"/> |

1.8 ¿Cuentan con la Contrapartida?

|    |                      |    |                      |
|----|----------------------|----|----------------------|
| SI | <input type="text"/> | NO | <input type="text"/> |
|----|----------------------|----|----------------------|

1.9 La organización tiene una cuenta de ahorro? Lo usan?

|    |                      |    |                      |
|----|----------------------|----|----------------------|
| SI | <input type="text"/> | NO | <input type="text"/> |
|----|----------------------|----|----------------------|



**6. MERCADO****6.1 FUNCIONES FÍSICAS**

| Función        | Característica |
|----------------|----------------|
| Acopio         |                |
| Almacenamiento |                |
| Transformación |                |
| Clasificación  |                |
| Empaque        |                |
| Transporte     |                |

**6.2 PRODUCTOS**

| Producto | ¿Qué Productos comercializa actualmente la organización? |                 |                    | ¿Cómo mejorara su producto? |                 |                    |
|----------|--|-----------------|--------------------|-----------------------------|-----------------|--------------------|
|          | Campañas/año   | Características | Signos distintivos | Campañas/año                | Características | Signos distintivos |
|          |  |                 |                    |                             |                 |                    |
|          |  |                 |                    |                             |                 |                    |
|          |  |                 |                    |                             |                 |                    |

1) Registro sanitario/ registro de marcas/ códigos de barras/ otros

**6.3 CLIENTES**

| Producto | ¿Quién compra actualmente su producto? |             |                     | ¿A quienes se comercializara el producto? |             |                     |
|----------|--|-------------|---------------------|---|-------------|---------------------|
|          | Clientes                               | Lugar venta | Frecuencia de Venta | Clientes                                  | Lugar venta | Frecuencia de Venta |
|          |  |             |                     |   |             |                     |
|          |  |             |                     |   |             |                     |
|          |  |             |                     |   |             |                     |

**6.4 PRECIOS**

| Producto | Actualmente         |                     |                 | Con el Plan de Negocio |                     |                 |
|----------|---------------------|---------------------|-----------------|------------------------|---------------------|-----------------|
|          | Competencia/ Costos | Costo de Producción | Precio de Venta | Competencia/ Costos    | Costo de Producción | Precio de Venta |
|          |                     |                     |                 |                        |                     |                 |
|          |                     |                     |                 |                        |                     |                 |

**6.5 PLAN DE PRODUCCION Y VENTAS**

| Producción / Año | Producto | Unidad de Medida | Rendimiento esperado (Tn/ha., Lot./cabeza, etc.) | Producción Total en Unidades, Kg, etc.) | Autoconsumo en Unidades, Kg, etc.) | Costo de Producción |
|------------------|----------|------------------|--|---|------------------------------------|---------------------|
|                  |          |                  |  |   |                                    |                     |
|                  |          |                  |  |   |                                    |                     |
| Ventas / Año     | Producto | Unidad de Medida | Volumen de Venta Total en Unidades, Kg,          | Precio de Venta Unitario                | Ingreso Total                      | Margen de Utilidad  |
|                  |          |                  |  |   |                                    |                     |
|                  |          |                  |  |   |                                    |                     |

**7. VENTAS****7.1 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN**

| Herramientas de Comunicación | Actualmente | Con el Plan de Negocios           |
|------------------------------|-------------|-----------------------------------|
| Eventos comerciales          |             | Ferias locales, rueda de negocios |
| Papejería                    |             | Tarjetas personales               |
| Publicidad                   |             | Banner, spot en radio             |
| Web Page                     |             | Diseño de página web              |
| Redes sociales               |             | Facebook                          |
| Otros                        |             | Relaciones públicas               |

.- Si participa en eventos comerciales (Ferias, Misiones comerciales, Ruedas de Negocio), preñise:

| Nombre del Evento Comercial | Tipo de Evento | Lugar | Fecha | Participación                    |
|-----------------------------|----------------|-------|-------|----------------------------------|
|                             |                |       |       | Asociación/<br>Individual/ Mixta |
|                             |                |       |       |                                  |
|                             |                |       |       |                                  |
|                             |                |       |       |                                  |

Con PN se requiere participar en los Eventos Comerciales:

| Nombre de la Feria | Cuándo se realiza | Donde se realiza | N° de participantes | Costo aprox. (S/.) |
|--------------------|-------------------|------------------|---------------------|--------------------|
| 1                  |                   |                  |                     |                    |
| 2.-                |                   |                  |                     |                    |
| 3.-                |                   |                  |                     |                    |

**7.2 COMPETENCIA**

| ¿Quiénes son la competencia? | ¿Qué servicios ofrece la competencia? | ¿En que se diferencia mis productos? | ¿Cuáles son mis estrategias? |
|------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|
|                              |                                       |                                      |                              |
|                              |                                       |                                      |                              |
|                              |                                       |                                      |                              |

**7.3 PROPUESTA DE VISITA GUIADA PARA MEJORAR CAPACIDADES**

| Cuándo (Mes propuesto) | Lugares de visita | Qué esperan aprender | N° participantes (varones y mujeres) | Costo aprox. |
|------------------------|-------------------|----------------------|--------------------------------------|--------------|
|                        |                   |                      |                                      |              |
|                        |                   |                      |                                      |              |
|                        |                   |                      |                                      |              |
|                        |                   |                      |                                      |              |
| TOTAL                  |                   |                      | -                                    | -            |



**2 MEDIO AMBIENTE Y CLIMA**

**2.1 EFECTOS AMBIENTALES EN EL DESARROLLO DEL PN**

| EFFECTO AMBIENTAL       | DESCRIPCIÓN | PROPUESTA |
|-------------------------|-------------|-----------|
| Contaminacion del agua  |             |           |
| Contaminacion del aire  |             |           |
| Contaminacion del suelo |             |           |

**2.2 ACCIONES DE MITIGACIÓN Y DE ADAPTACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO**

| EFFECTO AMBIENTAL       | ACCIONES TOMADAS | RESULTADO ESPERADO |
|-------------------------|------------------|--------------------|
| Contaminacion del suelo |                  |                    |
| Contaminacion del agua  |                  |                    |
| Contaminacion del aire  |                  |                    |



**3 GENERO Y JOVENES**

**3.1. ¿Cuentan con una política institucional (Lineamientos) de equidad de género en su organización?**

|    |  |    |  |
|----|--|----|--|
| SI |  | NO |  |
|----|--|----|--|

**3.2. ¿Han recibido fondos para ejecutar acciones o proyectos para promover la equidad de género?**

|    |  |    |  |
|----|--|----|--|
| SI |  | NO |  |
|----|--|----|--|

**3.3. ¿Qué cargos ocupan las mujeres actualmente en su organización?**

| Cargo | Nombre |
|-------|--------|
|       |        |
|       |        |
|       |        |
|       |        |
|       |        |
|       |        |

**3.4. ¿Cuentan en su organización con un comité o comisión para promover la equidad de género?**

|    |  |    |  |
|----|--|----|--|
| SI |  | NO |  |
|----|--|----|--|

Si su respuesta es "sí", ¿cuál es su denominación?:

**3.5. ¿Cuentan con una política institucional de inclusión de jóvenes en su organización?**

|    |  |    |  |
|----|--|----|--|
| SI |  | NO |  |
|----|--|----|--|

**3.6. ¿Cuentan con directivas/os jóvenes actualmente?**

|    |  |    |
|----|--|----|
| SI |  | NO |
|----|--|----|

**3.7. ¿Qué cargos ocupan las y los jóvenes en la organización?**

| Nombre | Cargo | Edad |
|--------|-------|------|
|        |       |      |
|        |       |      |
|        |       |      |
|        |       |      |
|        |       |      |

**3.8. Describa como participarán las mujeres y jóvenes en el negocio propuesto.**

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



4 SITUACIÓN PATRIMONIAL DEL GRUPO DE INTERÉS RESPECTO AL NEGOCIO

| Descripción del Patrimonio con el que cuenta el grupo (Sólo el que se relaciona con el Negocio) | Unidad de Medida | Cantidad | Costo Unitario Estimado | Valor Total Estimado (S/.) | Condición (Bueno, regular, malo)        |
|---|------------------|----------|-------------------------|----------------------------|---|
| <b>a. Maquinaria y equipo</b>   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
| <b>b. Terrenos para uso en el negocio</b>   |                  |          |                         |                            | Condición (Con riego/sin riego)         |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
| <b>c. Animales mayores y menores. (SEMOVIENTES)</b>   |                  |          |                         |                            | Cada cuanto tiempo se renueva           |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
| <b>d. Materia prima / Insumos</b>   |                  |          |                         |                            | Cada cuanto tiempo se renueva           |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
| <b>e. Construcciones / Instalaciones</b>  |                  |          |                         |                            | Cada cuanto tiempo se renueva/actualiza |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
| <b>c. Otros</b>   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
|   |                  |          |                         |                            |   |
| <b>VALOR ESTIMADO (S/.)</b>   |                  |          |                         | -                          |   |





5 ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y PROPUESTAS DE SOLUCIÓN

| Tipo  | Descripción del problema | Alternativas de solución |
|---|--------------------------|--------------------------|
| <b>Gestión organizacional</b> (Trabajan en forma coordinada, deciden juntos)  |                          |                          |
|   |                          |                          |
|   |                          |                          |
| <b>Provisión de materias primas</b> (ejemplo: Es costosa, está lejos, es de mala calidad, es escasa, etc)                                       |                          |                          |
|   |                          |                          |
|   |                          |                          |
| <b>Proceso Productivo</b> (ejemplo: baja productividad, baja calidad tecnológica, mano de obra no calificada, rendimiento actual)               |                          |                          |
|   |                          |                          |
|   |                          |                          |
|   |                          |                          |
| <b>Comercialización</b> (ejemplo: presencia de intermediarios, dinámica de mercados, demasiada competencia, poca demanda, costos de transporte) |                          |                          |
|   |                          |                          |
|   |                          |                          |
| <b>Otros problemas:</b> (financiamiento, gestión empresarial, servicios de Asistencia Técnica, accesibilidad, etc.)                             |                          |                          |
|   |                          |                          |
|   |                          |                          |

Explique brevemente. Que espera mejorar en su negocio con el apoyo del Proyecto AVANZA RURAL?





## 8 PRESUPUESTO

## PRESUPUESTO REQUERIDO:

## EVALUACION ECONOMICA

Plazo: 2 años

| MONTO TOTAL DEL PROYECTO | APORTE MAX AL PROYECTO | APORTE DE COFINANCIAMIENTO |
|--------------------------|------------------------|----------------------------|
| S/ 125,000.00            | 80%                    | 20%                        |
|                          | S/ 100,000.00          | S/ 25,000.00               |

| PARTIDA DE GASTO   | % MAX DE APOORTE AL PROYECTO | APORTE MAX AL PROYECTO |
|--|------------------------------|------------------------|
| Activos físicos (Maquinaria, equipo, infraestructura)              | 70%                          | S/ 87,500.0000         |
| Activos intangibles:   |                              |                        |
| Asistencia Técnica   |                              |                        |
| Participación en ferias  |                              |                        |
| Rutas de aprendizaje   | 30%                          | S/ 37,500.00           |
| Desarrollo de productos (Marca, registro sanitario, certificación) |                              |                        |
| <b>SUB-TOTALES</b>   | <b>100%</b>                  | <b>S/ 125,000.00</b>   |
| <b>TOTALES</b>   | <b>100%</b>                  | <b>S/ 125,000.00</b>   |





## 8. ANEXO N° 06: INDICE DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL- IDO

Recogido en el kobo toolbox

## 9. ANEXO N° 07. CONTENIDOS MINIMOS PLAN DE NEGOCIO CONTENIDO

1. Resumen Ejecutivo
2. Datos Generales de la Organización
3. Antecedentes
  - 3.1 Problemática
  - 3.2 Indicadores socioeconómicos de la zona de influencia de la Organización
4. Análisis Interno de la Organización
  - 4.1 Indicadores técnicos y económicos de la Organización
  - 4.2 Procesos y productos actuales
    - 4.2.1 Descripción de los procesos actuales
    - 4.2.2 Diagrama de flujo de los procesos actuales de la Organización
    - 4.2.3 Descripción de los productos actuales
  - 4.3 Dotación de recursos productivos
  - 4.4 Organización y recursos humanos
    - 4.4.1 Plana directiva
    - 4.4.2 Plana técnica
5. Análisis del Entorno
  - 5.1 Mercado
    - 5.1.1 Delimitación del Mercado
    - 5.1.2 Análisis del Mercado Objetivo
    - 5.1.3 Precios
    - 5.1.4 Comercialización
    - 5.1.5 Clientes identificados en el Marco del PN
  - 5.2 Regulación y Normatividad
    - 5.2.1 Licencias y Permisos
    - 5.2.2 Normas de la Industria
    - 5.2.3 Aspectos tributarios y laborales
    - 5.2.4 Aspectos Ambientales
6. Planeamiento Estratégico
  - 6.1 Objetivos del PNT
  - 6.2 Objetivos Específicos y Estrategias
  - 6.3 Estrategia de Mercadotecnia
  - 6.4 Metas del PNT
  - 6.5 Programación de Actividad
7. Propuesta de Adopción de Tecnología
  - 7.1 Descripción de la solución tecnológica a implementar
  - 7.2 Procesos y Productos con el PN
    - 7.2.1 Descripción de Procesos con el PN
    - 7.2.2 Distribución del Área de Trabajo o Diseño de Planta
    - 7.2.3 Descripción de productos del plan de negocio a implementar
  - 7.3 Requerimiento de Bienes o Servicios para la Adopción de Tecnología
  - 7.4 Factibilidad





- 7.5 de la Instalación y Funcionamiento de los Bienes y Servicios en la Zona de Producción
8. Plan de Producción y Ventas
- 8.1 Plan de Producción con el PN
- 8.2 Plan de Manejo Ambiental
- 8.3 Presupuesto del Plan de Manejo Ambiental
9. Plan de Control de Riesgos
- 9.1 Identificación de los Riesgos y Acciones de Prevención o Mitigación
10. Presupuesto del PN
- 10.1 Costos de Operación (producción y/o acopio y/o transformación)
- 10.2 Gastos de comercialización
- 10.3 Gastos de Gestión y/o Administración
- 10.4 Gastos de Financiamiento
- 10.5 Gastos de manejo ambiental
- 10.6 Presupuesto consolidado del PN
11. Estructura Financiera del PN
- 11.1 Usos y Fuentes del Financiamiento
- 11.2 Detalle del Cofinanciamiento
12. Análisis Económico y Financiero del PN
- 12.1 Estado de Resultados Proyectado (escenario con PN)
- 12.2 Flujo de Caja Proyectado (escenario sin PN)
- 12.3 Flujo de Caja Proyectado (escenario con PN)
- 12.4 Flujo de Caja Económico Incremental
- 12.4.1 Estimación de la Generación de Valor y Rentabilidad del PN
- 12.5 Análisis de Sensibilidad del Flujo de Caja Incremental
- 12.6 Resultados esperados de la adopción de tecnología
13. Conclusiones
14. Anexos





10. ANEXO N° 08: FORMATO PLAN DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

PLAN DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL (PFO) DE LA ORGANIZACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRARIOS (OPP)“... ”

PLAN DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL (PFO) Y EMPRESARIAL DE LA ORGANIZACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRARIOS (OPP)

“ ..... ”

1. INTRODUCCION

Hacer un resumen del contenido del Plan de Fortalecimiento Organizacional (PFO). Explicar qué mejoras y logros se desea alcanzar con la implementación del Plan de Fortalecimiento Organizacional.

2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA OPP

Nombre de la OPP: .....

Indicar el Origen de la OPP: .....

Table with 3 columns: Población Indígena, Poblaciones indígenas, Poblaciones campesinas

Table with 6 columns: Ubicación, Caserío/ CP, Distrito, Provincia, Región, Altura m.s.n.m. Includes sub-tables for Geographical Location and Differentiation with coordinates.

Table with 4 columns: Naturaleza de la OPP, Figura Jurídica, Tipo del Negocio, Composición de las/os Socios

Table with 6 columns: Ubicación Legal, RUC (N°, Fecha, Estado), Partida Registral (N°, Fecha)

Table with 6 columns: Socios de la OPP, Menores de 29 años, Mayores de 29 años, Total, Personas con discapacidad



| Integrantes de la Junta Directiva |    |      | e (mm/aa) | Cargo |
|-----------------------------------|----|------|-----------|-------|
| Apellidos y Nombres               | xo | Edad |           |       |
|                                   |    |      |           |       |
|                                   |    |      |           |       |
|                                   |    |      |           |       |
|                                   |    |      |           |       |
|                                   |    |      |           |       |
|                                   |    |      |           |       |

### 3. DETERMINACION DEL OBJETIVO

#### Objetivo General del PFO

Es lo que se propone desarrollar, lograr, fortalecer con la implementación del PFO y E. Por ejemplo: “La Asociación Molino Viejo Ollucanchi, desarrolla competencias y estrategias que favorecen la **línea productiva** y adecuada gestión organizacional, **productiva**, ambiental, financiera, y comercial para su posicionamiento en un mercado local y mercado provincial de Lima”

### 4. METODOLOGÍA

Referido a la metodología y proceso a desarrollará por el/la consultor/a con la finalidad de obtener toda la información necesaria para apoyar a las/os socias/os de la OPP en estructurar su PFO, donde debe desarrollar por lo menos un taller participativo o grupo focal con la participación de socias/os orientado en función de las necesidades, pudiendo emplear encuestas, entrevistas o fichas de observación.

En dichos eventos el/la consultor/a tendrá que utilizar herramientas que faciliten que socias/os de la OPP participantes se sientan en confianza y comprendan los planteamientos para opinar y brindar toda la información que se requiere; además, debe promoverse la discusión, el análisis y la reflexión, además se buscará la manera más clara de expresión en cada tema para que la OPP pueda entender su contenido y validarlo.

EL PFO debe ser discutido y revisado en plenaria con socias y socios de la OPP dirigido por su Junta Directiva, y su aprobación debe constar en acta de la OPP, además se requerirá su aprobación con un Acta de Entendimiento entre la Organización y el Proyecto, donde se debe establecer los compromisos a cumplir por parte de la organización y proyecto Avanza Rural.

### 5. ESTRATEGIAS DE LA OPP

#### 5.1. ANÁLISIS FODA

##### 5.1.1. ANÁLISIS INTERNO DE LA OPP





En esta etapa, se analiza lo propio de la organización y el negocio, recolectando información de análisis del IDO (información que facilitará el equipo técnico de la AZ) y otra información complementaria de la OPP, la cual pretende realizar una auditoría interna - objetiva y sincera - de la OPP, cuyo propósito es encontrar las Fortalezas y Debilidades en las áreas funcionales, según Cuadro N° 01.

**Cuadro N° 01 Fortalezas y Debilidades en el Análisis Interno**

| AREA                                    | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|---|------------|-------------|
| 1. Dirección.                           |            |             |
|   |            |             |
|   |            |             |
| 2. Producción/<br>Control de<br>Calidad |            |             |
|   |            |             |
|   |            |             |
| 3. Gestión<br>Ambiental                 |            |             |
|   |            |             |
|   |            |             |
| 4. Finanzas y<br>Contabilidad           |            |             |
|   |            |             |
|   |            |             |
| 5.<br>Comercialización<br>y Ventas      |            |             |
|   |            |             |
|   |            |             |

### 5.1.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LA OPP

El análisis del entorno debe ayudar a la OPP a identificar y evaluar todos los factores externos que afectan a su desempeño, y que no puede controlar. En cuadro N° 02, realizar el análisis del entorno para descubrir las Oportunidades y Amenazas.

#### PESTEL



**Cuadro N° 02 Oportunidades y Amenazas en el Análisis del Entorno**

| FACTORES                    | OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
|-----------------------------|---------------|----------|
| 1. Políticos                |               |          |
|                             |               |          |
|                             |               |          |
| 2. Económicos y financieros |               |          |
|                             |               |          |
|                             |               |          |
| 3. Socioculturales          |               |          |
|                             |               |          |
|                             |               |          |
| 4. Tecnológicos             |               |          |
|                             |               |          |
|                             |               |          |
| 5. Ecológicos y ambientales |               |          |
|                             |               |          |
|                             |               |          |
| 6. Legales                  |               |          |
|                             |               |          |
|                             |               |          |

**5.1.3. ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES ACTUALES DE LA ORGANIZACION**

5.1.3.1 Diagnóstico de la situación actual de los recursos productivos  
Identificar qué tipo de recursos o activos cuenta actualmente la Organización (aquellos que son de su propiedad o de sus asociados y que son o serán empleados en los procesos de producción de la Organización), tales como: tierras, ganado, inmuebles, maquinarias, equipos, herramientas, etc., así como señalar el estado de los mismos y si tienen las condiciones necesarias para su operatividad en el negocio.

Tabla N° 1 Condición actual de los activos

| Concepto Descripción del activo                                      | Cantidad | Unidad de medida | Valor de mercado S/  | Valor total estimado S/ | Condición (bueno, regular, malo)   | Porcentaje de uso (%)  |
|--|----------|------------------|--|-------------------------|--|--|
| Indicar si es: un terreno, un inmueble, una máquina, un equipo, etc. |          |                  | Indicar el valor aproximado de mercado considerando su estado de conservación. |                         | Precisar la capacidad de proceso, si está operativo o requiere mejora, reparación o reemplazo. Indicar en qué tipo de proceso se emplea. | Indicar el porcentaje de uso según la utilidad que se le dé. |

5.1.3.2 Diagnóstico de la situación actual de los recursos humanos y organizacionales.

Deberá incorporarse información que permita analizar la capacidad técnica, operativa y gerencial, en función de los objetivos propuestos para cada área funcional (mercadotecnia, operaciones, finanzas, etc.) y analizar la pertinencia de reforzar los cuadros de personal, de acuerdo con las necesidades del negocio en el marco del PN.

**PRESENTAR EL ORGANIGRAMA ACTUAL DE LA ORGANIZACIÓN**

Ejemplo:

- **Plana Directiva**

Se debe presentar la relación de personas que actualmente están a cargo de la dirección de la Organización (según lo establecido en sus estatutos), así como aquellos cargos ejecutivos funcionales. Por ejemplo, los cargos de: gerencias, administración, técnicos, etc. u otros que pueda tener la Organización. Así como un breve resumen de su formación y experiencia.

**Tabla 2: Personal directivo**

| Cargo                  | Apellidos y nombres | DNI | Género | Fecha de nacimiento | N° celular | Correo electrónico | Vigencia poder |
|------------------------|---------------------|-----|--------|---------------------|------------|--------------------|----------------|
| <i>Presidente</i>      |                     |     |        |                     |            |                    |                |
| <i>Vice Presidente</i> |                     |     |        |                     |            |                    |                |
| Secretario             |                     |     |        |                     |            |                    |                |
| ...                    |                     |     |        |                     |            |                    |                |

- **Personal técnico**

Presentar la relación de personas que están actualmente a cargo de la parte técnica de las actividades de producción y/o transformación, administración, contabilidad, comercialización de la Organización. Por ejemplo, los cargos de: jefe de planta, ingeniero de campo, jefe de producción, etc. u otros que pueda tener la Organización. Así como un breve resumen de su formación y experiencia.

**Tabla x: Personal Técnico**

| Apellidos y nombres | Cargo          | Desde (mm/aa) | Formación académica y resumen de experiencia.   |
|---------------------|----------------|---------------|---|
| xxx                 | Jefe de planta |               | Bachiller en ingeniería industrial con 5 años de experiencia en dirección de la producción de productos como..... |
| .....               |                |               |   |

**5.1.3.3 Diagnostico socio organizativo.**

Se realizará un diagnóstico para identificar y tipificar a la organización según sus características y potencialidades. Con esta información se espera conocer la situación actual de la organización y sus diversas áreas, con indicadores que permiten identificar sus actuales niveles de desarrollo (técnico, económico, gobernanza), las relaciones que han venido desarrollando con otros actores y con su entorno; así como el grado de autoridad, liderazgo e influencia que tienen. Considerar para el diagnóstico los siguientes criterios:

- Estructura organizativa y funcionamiento. (marco jurídico, desarrollo personal y liderazgo, funcionamiento interno, desarrollo organizacional).

- La gobernanza y la representatividad. (participación democrática, cero discriminación, inclusión, igualdad y equidad).
- Las capacidades administrativas y de gestión. (Plan de desarrollo, herramientas de gestión empresarial, informes mensuales y anuales; capacidad de administrar sus actividades).
- La participación en el desarrollo local. (Los proyectos financiados han sido identificados con los beneficiarios. Los productores participan y están informados, directamente o a través de sus representantes de las decisiones vinculadas al Fondo de desarrollo).

#### a. FORMACION DE ESTRATEGIAS DE LA OPP

Construir la Matriz FODA combinando las Fortalezas y Debilidades internas con las Oportunidades y Amenazas en el entorno que se identificaron en los ítems 5.1. Una vez efectuada la matriz FODA en Cuadro N° 03 Matriz Analítica de Formación de Estrategias (MAFE), desarrollando cuatro tipos de estrategias, de acuerdo a como se indica en el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 03 Matriz Analítica de Formación de Estrategias (MAFE)**

| MATRIZ FODA          | Análisis Interno   |   |
|----------------------|--|---|
|                      | Fortalezas - F   | Debilidades - D   |
| MATRIZ MAFE          | 1.- ...<br>2.- ...<br>3.- ...  | 1.- ...<br>2.- ...  |
| Análisis del Entorno |  |   |
| Oportunidades – O    | <b>Estrategias Ofensivas - FO</b><br>(Utilizar las fortalezas para aprovechar las oportunidades)<br>s de mayor impacto; para generarlas debe pensarse en qué puede hacer la OPP apoyándose en sus Fortalezas, para lograr el máximo aprovechamiento de las Oportunidades que se han identificado en el entorno | <b>Estrategias Adaptativa - DO</b><br>Superar las debilidades aprovechando las oportunidades)<br>eñan para reducir las limitaciones que pueden imponerle a la OPP determinadas Debilidades, en el máximo aprovechamiento de Oportunidades que ha identificado en el entorno.            |
| Amenazas – A         | <b>Estrategias Defensivas - FA</b><br>Optimizar las fortalezas para evitar las amenazas)<br>Se diseñan para enfrentar los posibles impactos negativos que pueden crearle a la OPP las Amenazas que se identificaron en el entorno, mediante el máximo aprovechamiento de sus Fortalezas.                       | <b>Estrategias de Supervivencia – DA</b><br>Optimizar las debilidades y evitar las amenazas)<br>s más traumáticas. Se generan para reducir el efecto que pueden tener las Debilidades de la OPP, que puedan agudizar el impacto negativo de Amenazas que ha identificado en el entorno. |



## 6. IDENTIDAD DE LA OPP

### 6.1 MISIÓN ¿Quiénes somos? y ¿Qué hacemos? (1 frase)

La misión de la OPP define la actividad principal a la que se dedican, la cual se plasma en una declaración escrita que refleja la razón de ser de la OPP

*Ejemplo: “La Asociación Molino Viejo Ollucanchi producimos y comercializamos productos lácteos de la más alta calidad que contribuyan al crecimiento y nutrición de una población saludable”.*

### 6.2 VISIÓN ¿dónde nos vemos en 5 años? (1 frase)

La visión de la OPP describe el objetivo que espera lograr en un futuro. Se trata de la expectativa ideal de lo que quiere alcanzar la organización, indicando además cómo planea conseguir sus metas.

*Ejemplo: “Para el 2026 ser una empresa rural líder en el mercado local y la provincia Lima al satisfacer las necesidades alimenticias de la población ofreciéndoles productos lácteos de calidad, impulsando una cadena agroalimentaria sostenible con el cuidado y conservación del medio ambiente”.*

## 7. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA OPP

Los objetivos estratégicos son los fines o metas desarrolladas a nivel estratégico y que la OPP pretende lograr en un periodo determinado de tiempo (5 años), que permitan a la OPP orientarse hacia su misión y visión.

En Cuadro N° 04 construir los objetivos estratégicos alineado a las áreas funcionales, bajo el modelo de objetivos SMART, es decir deben ser específicos, mensurables, alcanzables, relevantes y temporales.

**Cuadro N° 04 Objetivos Estratégicos de la OPP**

| Objetivo Estratégico - SMART | Área Funcional |
|------------------------------|----------------|
|                              |                |
|                              |                |
|                              |                |
|                              |                |
|                              |                |
|                              |                |

## 8. PLAN DE ACCION DEL PFO Y EMPRESARIAL DE LA OPP

En Cuadro N° 05 construir el Plan de Acción del PFO y Empresarial, el cual debe operativizar las actividades que deben llevar a cabo la OPP para dar cumplimiento a los objetivos estratégicos y objetivo general fijados en el capítulo 7. y capítulo 3.

Se sugiere establecer una actividad (es) directamente para favorecer la participación y liderazgo de mujeres y jóvenes para una gestión organizacional coherente con sus objetivos comunes.





**Cuadro N° 05 Plan de Acción del PFO y Empresarial de la OPP**

| Objetivo General PFO | Objetivo Estratégico - SMART | Actividades | Indicador | Recursos | Financiamiento Asistencia Técnica y Capacitación |               | Responsable | Área                              |
|----------------------|------------------------------|-------------|-----------|----------|--|---------------|-------------|-----------------------------------|
|                      |                              |             |           |          | Aportes PN (Proyecto + OPP)                      | Otros aportes |             |                                   |
|                      |                              |             |           |          |  |               |             | 1. Dirección                      |
|                      |                              |             |           |          |  |               |             |                                   |
| <b>Sub Total S/</b>  |                              |             |           |          |  |               |             |                                   |
|                      |                              |             |           |          |  |               |             | 2. Producción/ Control de calidad |
|                      |                              |             |           |          |  |               |             |                                   |
| <b>Sub Total S/</b>  |                              |             |           |          |  |               |             |                                   |
|                      |                              |             |           |          |  |               |             | 3. Gestión Ambiental              |
|                      |                              |             |           |          |  |               |             |                                   |
| <b>Sub Total S/</b>  |                              |             |           |          |  |               |             |                                   |
|                      |                              |             |           |          |  |               |             | 4. Finanzas y contabilidad        |
|                      |                              |             |           |          |  |               |             |                                   |
| <b>Sub Total S/</b>  |                              |             |           |          |  |               |             |                                   |
|                      |                              |             |           |          |  |               |             | 5. Comercialización y Ventas      |
|                      |                              |             |           |          |  |               |             |                                   |
| <b>Sub Total S/</b>  |                              |             |           |          |  |               |             |                                   |
| <b>TOTAL S/</b>      |                              |             |           |          |  |               |             |                                   |





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego

Viceministerio de Desarrollo de Agricultura  
Familiar e Infraestructura Agraria

AGRORURAL

## 9. ANEXOS

- ✓ Anexo N° 1: Encuestas/ Fichas de observación/ otros documentos de recolección de datos.
- ✓ Anexo N° 2: Material fotográfico que refleje el trabajo en campo
- ✓ Anexo N° 3: Acta de Entendimiento con la OPP.
- ✓ Anexo N° 3: Otros





**ANEXO N° 10. FICHA DE EVALUACION DEL PN**

| FORMATO: INFORME DE EVALUACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO - AVANZAR RURAL   |   |                                  |                  |            |              |              |               |                         |
|---|---|----------------------------------|------------------|------------|--------------|--------------|---------------|-------------------------|
| NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO: □   |   |                                  |                  |            |              |              |               |                         |
| Nombre de la OPP:   |   |                                  |                  |            |              |              |               |                         |
| Nombre del Formulador :   |   |                                  |                  |            |              |              |               |                         |
| item  | CRITERIOS   | JUSTIFICACION DE LA CALIFICACION | CALIFICACIÓN (K) |            |              |              | factor (F)    | PUNTAJE OBTENIDO (=K*F) |
|   |   |                                  | Muy Bueno<br>3   | Bueno<br>2 | Regular<br>1 | Ninguno<br>0 |               |                         |
| <b>1</b>  | <b>INCLUSIÓN</b>  |                                  |                  |            |              |              | <b>20%</b>    | <b>0.000</b>            |
| 1.1   | Participación de mujeres, jóvenes e indígenas.  |                                  |                  |            |              |              | 0.1666        | 0                       |
| 1.2   | Participación de personas con discapacidad  |                                  |                  |            |              | 0            | 0.1666        | 0                       |
| <b>2</b>  | <b>ESTUDIO DEL MERCADO</b>  |                                  |                  |            |              |              | <b>20%</b>    | <b>0.00</b>             |
| 2.1   | Se ha analizado con profundidad el mercado sobre el que pretenden actuar, en relación al tamaño, estructura y tendencias de futuro  |                                  |                  |            |              |              | 0.1666        | 0                       |
| 2.2   | Visto el estudio de mercado, se puede considerar que el GOP tiene experiencia o son especialistas en el mercado en el que pretenden competir.   |                                  |                  |            |              |              | 0.1666        | 0                       |
| 2.3   | Existe contratos de venta con potenciales compradores del bien o servicio que desea comercializar.  |                                  |                  |            |              |              | 0.1666        | 0                       |
| 2.4   | El plan de negocio abarca varios niveles de eslabonamientos en la cadena productiva (hacia adelante o hacia atrás)  |                                  |                  |            |              |              | 0.1666        | 0                       |
| <b>3</b>  | <b>RELACION COMERCIAL</b>   |                                  |                  |            |              |              | <b>20%</b>    | <b>0.00</b>             |
| 3.1   | Se describen cuáles son las ventajas competitivas con las que cuenta el producto o servicio para captar el segmento o nicho de mercado  |                                  |                  |            |              |              | 0.1333        | 0                       |
| 3.2   | Se analiza con rigor y de manera coherente las diferentes variables del marketing   |                                  |                  |            |              |              | 0.1333        | 0                       |
| 3.3   | Existen condiciones favorables para la ejecución del proyecto (Planta de producción o procesamiento, galpones, energía eléctrica, gestión de recursos naturales y adaptación al cambio climático) |                                  |                  |            |              |              | 0.1333        | 0                       |
| 3.4   | Articulación con corredores económicos y vías de acceso   |                                  |                  |            |              |              | 0.1333        | 0                       |
| 3.5   | El producto o servicio es potencial productivo de la zona   |                                  |                  |            |              |              | 0.1333        | 0                       |
| <b>4</b>  | <b>DESCRIPCIÓN TÉCNICA*</b>   |                                  |                  |            |              |              | <b>20%</b>    | <b>0.00</b>             |
| 4.1   | Coherencia entre la necesidad/opportunidad/problema identificado, el objetivo general, específicos, actividades y presupuesto del proyecto.   |                                  |                  |            |              |              | 0.1333        | 0                       |
| 4.2   | Los resultados finales e intermedios, así como los hitos y entregables están claramente definidos y respaldados por indicadores.  |                                  |                  |            |              |              | 0.1333        | 0                       |
| 4.3   | Coherencia y pertinencia del presupuesto con relación a las actividades y resultados planteados   |                                  |                  |            |              |              | 0.1333        | 0                       |
| 4.4   | Pertinencia del equipamiento, bienes, materiales e infraestructura, consultorías y servicios de terceros, que se destinarán a la ejecución del proyecto   |                                  |                  |            |              |              | 0.1333        | 0                       |
| 4.5   | El cronograma del proyecto es realista y coherente con las necesidades del negocio  |                                  |                  |            |              |              | 0.1333        | 0                       |
| <b>5</b>  | <b>RENTABILIDAD</b>   |                                  |                  |            |              |              | <b>20%</b>    | <b>0.00</b>             |
| 5.1   | Tasa Interna de Retorno (TIR), superior a la tasa de descuento y coherente con la realidad. Valor Actual Neto (VAN), superior a cero y coherente con la realidad                                  |                                  |                  |            |              |              | 0.3333        | 0                       |
| 5.2   | Existen antecedentes y proyecciones de ventas justificadas con claridad, que permiten proyectar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.   |                                  |                  |            |              |              | 0.3333        | 0                       |
| <b>6</b>  | <b>CONCLUSIONES</b>   |                                  |                  |            |              |              | <b>10%</b>    | <b>0.0</b>              |
| 6.1   | El resumen ejecutivo del plan describe con claridad las magnitudes básicas que permitan una primera y clara visión del negocio y sus objetivos  |                                  |                  |            |              |              | 0.1666        | 0                       |
| 6.2   | El plan de negocio es realista, lógico y convincente  |                                  |                  |            |              |              | 0.1666        | 0                       |
|   |   |                                  |                  |            |              |              | <b>MÁXIMO</b> | <b>0.00</b>             |
| Observaciones adicionales:  |   |                                  |                  |            |              |              |               |                         |
| *Para que una evaluación sea considerada aprobatoria, y pasar a la siguiente instancia, esta debe tener antes de la ponderación, 2 puntos en el ítem Descripción Técnica. |   |                                  |                  |            |              |              |               |                         |
| Evaluador de planes de negocio  |   |                                  |                  |            |              |              |               |                         |





PERÚ

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego

Viceministerio de Desarrollo de Agricultura Familiar e Infraestructura Agraria

AGRORURAL

### ANEXO N°11: MODELO ACTA APROBACIÓN PLAN DE NEGOCIO

#### Acta de asamblea para la aprobación del Plan de negocio

En la localidad de..... a horas .....los integrantes de la Asociación/Comité/Comunidad Campesina, a los ....., del 20 , con la finalidad de tratar la siguiente agenda:

##### 1. Aprobación Plan de negocio

El Presidente/representante/u otro integrante de la organización/comunidad campesina, hace de conocimiento que el Plan de negocio propuesto por la organización ha sido formulado por el consultor contratado por el Proyecto AVANZAR RURAL.

Por lo que es necesario presentarlo a la Asamblea en general, para revisarlo y luego de escuchada la sustentación de parte del consultor y del equipo zonal del proyecto; los socios del grupo organizado/ comunidad campesina deciden APROBAR el Plan de negocio denominado:" ”.

Concluida la reunión correspondiente, se da por terminada la asamblea a los ....., del 20\_\_\_\_a horas , firmando en señal de conformidad los participantes.

| N° | Apellidos y Nombre | DNI | Firma | Huella |
|----|--------------------|-----|-------|--------|
|----|--------------------|-----|-------|--------|





10. ANEXO N°12. FORMATO FICHA DE EVALUACION DE CONCURSO CLAR: PN

**NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIOS**

**ORGANIZACIÓN\_DISTRITO PROVINCIA**

| EJES                            | CRITERIOS  | N°   | DESCRIPCIÓN   | ESCALA  | PUNTAJE ASIGNADO |   |
|---------------------------------|--|--|---|---|------------------|---|
| MERCADO                         | OPERACIÓN  | 1.1  | Antigüedad de la constitución y puesta en marcha del Negocio  | Mayor a 5 años  | 5                | 5 |
|                                 |  |  |   | De 04 a 05 años   | 4                |   |
|                                 |  |  |   | De 03 a 04 años   | 3                |   |
|                                 |  |  | 1.2   | Tiene experiencia en la venta del producto o servicio presentado en el plan de negocio. | De 01 a 02 años  | 2 |
|                                 |  | Menor de 01 año  |   |   | 1                |   |
|                                 |  | Mayor a 5 años   |   |   | 5                |   |
|                                 |  | 1.3  | Identifica la cadena de valor del negocio para la producción del bien o servicio  | De 04 a 05 años   | 4                | 5 |
|                                 | De 03 a 04 años  |  |   | 3   |                  |   |
|                                 | De 01 a 02 años  |  |   | 2   |                  |   |
|                                 |  | 1.4  | Tiene claridad de donde vender y promocionar sus productos (Tiene identificados a su mercado objetivo)                              | Menor de 01 año   | 1                |   |
|                                 | Muy Bueno  |  |   | 5   |                  |   |
|                                 | Bueno  |  |   | 4   |                  |   |
|                                 |  | 1.5  | El producto o servicio posee atributos que lo diferencian de la competencia (Ventaja competitiva)                                   | Regular   | 3                | 5 |
|                                 | Malo   |  |   | 2   |                  |   |
|                                 | Muy Malo   |  |   | 1   |                  |   |
|                                 |  | 1.6  | Tienen conocimiento de cómo vender su producto para posicionarse en el mercado (Estrategia de ventas y ser sostenible en el tiempo) | Marca, registro   | 5                | 5 |
|                                 | Solo tres  |  |   | 4   |                  |   |
|                                 | Solo dos   |  |   | 3   |                  |   |
|                                 | 1.7  | Se ha establecido pautas o lineamiento para involucrar a mujeres, jóvenes e indígenas en las acciones de comercialización  | Solo uno  | 2   | 5                |   |
| No tiene                        |  |  | 1   |   |                  |   |
| Muy Bueno                       |  |  | 5   |   |                  |   |
|                                 | 1.8  | Identifica la presencia de socios estratégicos que contribuyen al éxito del Plan de Negocios (Socios comerciales, financieros, proveedores de insumos, servicios, etc)       | Bueno   | 4   | 5                |   |
| Regular                         |  |  | 3   |   |                  |   |
| Malo                            |  |  | 2   |   |                  |   |
| <b>SUB TOTAL</b>                |  |  |   |   | <b>40</b>        |   |
| PRODUCCIÓN Y ORGANIZACIÓN       | ORGANIZACIÓN   | 2.1  | La organización ha sabido aprovechar las oportunidades que se le han presentado para el alcance de logros y éxitos (Antecedentes)   | Muy Capaz   | 5                | 5 |
|                                 |  |  |   | Capaz   | 4                |   |
|                                 |  | 2.2  | Experiencia en la producción de bienes o servicios del Plan de Negocios   | Regular   | 3                |   |
|                                 |  |  |   | Poco Capaz  | 2                |   |
|                                 | 2.3  | La presentación evidencia la atención a las necesidades e intereses de socios y socias, capacidad de trabajo en equipo y organización para la ejecución del Plan de Negocio. | No tiene capacidad  | 1   | 5                |   |
|                                 |  |  | Mayor a 5 años  | 5   |                  |   |
|                                 |  |  | De 04 a 05 años   | 4   |                  |   |
|                                 |  |  | De 03 a 04 años   | 3   |                  |   |
|                                 | 2.4  | Presentación de la exposición: Claridad, orden, coherencia, pertinencia de objetivos propuestos  | De 01 a 02 años   | 2   |                  |   |
|                                 |  |  | Menor de 01 año   | 1   |                  |   |
|                                 |  |  | Muy Bueno   | 5   |                  |   |
|                                 |  |  | Bueno   | 4   |                  |   |
| 2.5                             | Los socios y socias han identificado problemas en la producción del bien o servicio y saben como resolverlo  | Regular  | 3   | 5   |                  |   |
|                                 |  | Malo   | 2   |   |                  |   |
|                                 |  | Muy Malo   | 1   |   |                  |   |
|                                 |  | Muy Bueno  | 5   |   |                  |   |
| 2.6                             | El negocio podría mejorar mediante el apoyo asistencia técnica o asesoría  | Bueno  | 4   | 5   |                  |   |
|                                 |  | Regular  | 3   |   |                  |   |
|                                 |  | Poco probable  | 1   |   |                  |   |
|                                 |  | Muy probable   | 5   |   |                  |   |
| 2.7                             | Cuenta con tecnología, equipos, infraestructura en la actualidad para mejorar la producción del negocio  | Probable   | 3   | 5   |                  |   |
|                                 |  | Poco probable  | 1   |   |                  |   |
|                                 |  | Buen equipamiento  | 5   |   |                  |   |
|                                 |  | Regular  | 3   |   |                  |   |
| 2.8                             | Generan valor agregado al producto o servicio  | Poco equipamiento  | 1   | 5   |                  |   |
|                                 |  | Muy Bueno  | 5   |   |                  |   |
|                                 |  | Bueno  | 4   |   |                  |   |
|                                 |  | Regular  | 3   |   |                  |   |
| <b>SUB TOTAL</b>                |  |  |   |   | <b>40</b>        |   |
| ASPECTOS SOCIALES Y AMBIENTALES | SOCIALES   | 3.1  | El PN constituye una alternativa para el bienestar de las familias al generar empleo, asociatividad, mejores ingresos y equidad.    | Muy importante  | 5                | 5 |
|                                 |  |  |   | Importante  | 4                |   |
|                                 |  | 3.2  | Presenta participación relevante de socios mujeres y jóvenes e indígenas de la organización, en la presentación del PN              | Regular   | 3                |   |
|                                 |  |  |   | Poco importante   | 2                |   |
|                                 | 3.3  | Identifica las necesidades en gestión de recursos naturales, adaptación al cambio climático asociados al PN  | No importante   | 1   | 5                |   |
|                                 |  |  | Muy relevante   | 5   |                  |   |
|                                 |  |  | Relevante   | 4   |                  |   |
|                                 |  |  | Regular   | 3   |                  |   |
| 3.4                             | El negocio es amigable con el medio ambiente (Uso sostenible de los recursos naturales a través de las Buenas practicas agrícolas/pecuarias/manufactura) | Poco relevante   | 2   |   |                  |   |
|                                 |  | Irrelevante  | 1   |   |                  |   |
|                                 |  | Alta identificación  | 5   |   |                  |   |
|                                 |  | Identifica   | 4   |   |                  |   |
| <b>SUB TOTAL</b>                |  |  |   |   | <b>20</b>        |   |
| <b>TOTAL EVALUACIÓN</b>         |  |  |   |   | <b>100</b>       |   |

Nombre y Apellido del Miembro del CLAR

DNI N° \_\_\_\_\_

Institución: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Fecha \_\_\_\_\_





ANEXO N°13: ACTA CLAR: PN

# PROYECTO AVANZAR RURAL

## ACTA N°

### REUNIÓN DEL COMITÉ LOCAL DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS – CLAR

#### AGENCIA ZONAL.....

En el local Municipal del Distrito de ....., de la Provincia de....., del Departamento de ....., siendo las ..... horas del día ..... de 2020, se inició la Sesión del CLAR – Comité Local de Asignación de Recursos – de la Agencia Zonal..... del Proyecto AVANZAR RURAL, el cual se desarrolló conforme a lo siguiente:

### 1.-PARTICIPANTES

#### A.- Miembros del CLAR:

| Nombres y apellidos | Cargo   |
|---------------------|---|
|                     | ALCALDE O REPRESENTANTE DEL GOBIERNO LOCAL - PRESIDENTE |
|                     | JEFE DE LA AGENCIA ZONAL AGRORURAL (Secretario técnico) |
|                     | JEFE DE LA OFICINA ZONAL DE FONCODES                    |
|                     | REPRESENTANTE DEL GOBIERNO REGIONAL                     |
|                     | REPRESENTANTE DE LA ONG                                 |
|                     | REPRESENTANTE DE LAS ORGANIZACIONES CAMPESINAS          |

#### B.-Otros Asistentes:

Participan también en este evento, las siguientes personas: (Nombres de otras autoridades del lugar)

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

### 2.- AGENDA DE LA REUNIÓN

- Bienvenida a los participantes y delegaciones e Inauguración del Evento, a cargo del señor Alcalde o su representante.
- Informe Técnico del Jefe de la Agencia Zonal de Agrorural.
- Evaluación y calificación de Iniciativas Rurales – Fase de Evaluación Pública.

### 3.- DESARROLLO DE LA AGENDA:

a) El Sr..... Alcalde de la Municipalidad Distrital de....., dio la bienvenida a las Autoridades, a los participantes del Concurso de Iniciativas Rurales, a los representantes del Proyecto Avanzar Rural, así como también a las diferentes delegaciones de visitantes y asistentes al evento, dando por inaugurado el evento con la expectativa de que las organizaciones participantes expongan satisfactoriamente sus propuestas.





b) El/La Sr(a). .....Jefe de la Agencia Zonal de Agrorural, manifestó su agradecimiento al Sr Alcalde y autoridades locales por su esfuerzo colaborativo en la organización de este CLAR y expresó el reconocimiento a las organizaciones participantes por su interés y compromiso asumido en el desarrollo de sus iniciativas orientadas a mejorar sus condiciones de vida, capitalizando las oportunidades de acceder a fondos públicos que les brinda el Proyecto Avanzar Rural de AGRORURAL – MIDAGRI, que se ejecuta con apoyo financiero del FIDA – Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. Luego presentó un Informe Técnico respecto del proceso de preparación de las diferentes organizaciones locales que participan del Concurso, destacando los siguientes aspectos:

- Énfasis en la etapa de promoción y difusión, para dar a conocer la filosofía del Proyecto AVANZAR RURAL y generar la demanda de iniciativas rurales, habiéndose realizado diferentes Jornadas Informativas, eventos de capacitación.
- La jornada de capacitación que se dio al Jurado Calificador sobre los criterios de calificación el día ..... del mes de .....
- Presentó a cada uno de los miembros del CLAR, quienes se encargaran de evaluar los Planes de Negocio (PN) y Plan de Fortalecimiento Organizacional (PFO). Finalmente,
- Presentó a cada una de las organizaciones postulantes y solicitó autorización al presidente del CLAR para que procedan a exponer sus propuestas de PN y PFO.

| OPP | DENOMINACION DEL PN |
|-----|---------------------|
|     |                     |
|     |                     |
|     |                     |
|     |                     |
|     |                     |
|     |                     |
|     |                     |
|     |                     |

c) La secretaria técnica del CLAR, hizo entrega de los resultados de la Evaluación Pública a cada miembro del CLAR, y hace de conocimiento que el puntaje mínimo de aprobación es 60 puntos.

Seguidamente se da cuenta de los resultados de la calificación de cada una de las iniciativas de PN y PFO, según el cuadro siguiente:

| PLANES DE NEGOCIO Y PLAN DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL |                      |                           |               |        |
|--|----------------------|---------------------------|---------------|--------|
| N°   | N° PARTIDA REGISTRAL | NOMBRE DE LA ORGANIZACION | PUNTAJE TOTAL | ESTADO |
|  |                      |                           |               |        |
|  |                      |                           |               |        |
|  |                      |                           |               |        |
|  |                      |                           |               |        |
|  |                      |                           |               |        |

Se deja constancia que los documentos de calificación de los jurados de cada una de las propuestas, obran en poder de la Agencia Zonal... , para los fines a que hubieran lugar.

No habiendo otros asuntos más que tratar, siendo las .... horas, se dio por concluida la reunión, firmando los participantes, en señal de conformidad.





## 11. ANEXO N°14: CRITERIOS DE EXCLUSION OPP

### CRITERIOS DE EXCLUSION DE PERFILES DE PLANES DE NEGOCIO (PN) – AVANZAR RURAL

1. Actividades que causen un impacto adverso significativo a los hábitats y/o ecosistemas y sus servicios, por ejemplo, la conversión de bosques naturales, pérdida de hábitats, erosión u otra forma de degradación, fragmentación o cambios hidrológicos.
2. El territorio de la iniciativa incluye áreas ecológicamente sensibles, áreas protegidas, áreas de importancia global para la conservación de la biodiversidad, hábitats que albergan especies en peligro, bosques naturales, humedales, ecosistemas costeros, arrecifes de coral, manglares, áreas altamente vulnerables al cambio y variabilidad climáticas, áreas susceptibles a deslizamientos, erosión y otras formas de degradación del suelo, área que incluyen recursos físicos culturales (históricos, religiosos, arqueológicos y otros de importancia cultural) y áreas de vulnerabilidad social alta.
3. El territorio de implementación de la iniciativa está sujeto a destrucción a gran escala por eventos geo-físicos, incluyendo deslizamiento de tierra, terremotos, erupciones volcánicas, tsunamis.
4. La iniciativa incluye prácticas no sostenibles de manejo de recursos naturales (pesquerías, acuicultura, forestería, crianza de animales) y/o excedería la capacidad de carga, por ejemplo, en áreas donde existe muy poca información actualizada sobre crianza sostenible o capacidad de carga.
5. Uso significativo de agro-químicos que conduzcan a enfermedades que amenacen la vida o efectos a largo plazo en la seguridad o salud pública.
6. La actividad depende del recurso agua (superficial o subterránea), en una condición en que exista un deterioro o reducción del caudal significativos, sea por efecto del cambio climático o sobre-utilización.
7. La actividad implica un riesgo de introducción de especies potencialmente invasivas u organismos genéticamente modificados que puedan alterar las características genéticas de las especies nativas o tener un efecto adverso en la biodiversidad local.
8. La iniciativa presentada utilizará agua de desecho (ejemplo: industrial, minería, alcantarillado).
9. La iniciativa incluye la construcción o rehabilitación de sistemas de riesgo de gran escala (más de 100 hectáreas).
10. Contempla la construcción, rehabilitación, mejoramiento de vías que incluyen más de 10 km de longitud a ser intervenidos o la expropiación de más del 10% de propiedad privada.
11. Implica el drenaje o corrección de cuerpos de agua naturales.
12. Extracción, desvío, contención de agua superficial, reduciendo el caudal del río por debajo del 20% del caudal ecológico requerido y afectando a los usuarios aguas abajo.
13. La intervención resultará en la conversión y/o pérdida de recursos físicos culturales.

La actividad genera impactos sociales significativos a las comunidades locales (incluyendo indígenas y grupos en desventaja y vulnerables) u otras partes involucradas.