

## GUÍA PARA LA FORMULACIÓN DEL PNA

### Índice o Contenido

#### 1. DATOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN

La Organización deberá llenar de forma clara la siguiente tabla:

**Tabla 1: Datos Generales de la Organización**

Razón social			
RUC			
Domicilio fiscal			
Sede productiva			
	<b>Distrito</b>	<b>Provincia</b>	<b>Departamento</b>
<b>Principales productos o servicios de la Organización</b>			
1)			
2)			
3)			
Inicio de actividades	mm/aa	(fecha inscripción en RRPP)	
Capital social inicial (S/.)		<b>Capital social actual (S/.)</b>	
Nº inicial de socios	Hombres: ____ Mujeres: ____ Total: ____	<b>Nº actual de socios</b>	Hombres: ____ Mujeres: ____ Total: ____
Área inicial (Ha.)		<b>Área actual (Ha.)</b>	
Nº inicial de cabezas 1/	(especifique tipo de ganado)	<b>Nº actual de cabezas 1/</b>	
<b>Datos de la SDA</b>			
Nº de socios elegibles para el programa	Hombres: ____ Mujeres: ____ Total: ____		
Nº de hectáreas en el Plan de Negocios	Bajo riego: ____ Secano: ____ Total: ____		
Nº de cabezas en el Plan de Negocios 1/			
Monto de la SA	S/.		
Teléfono de contacto			
Correo electrónico			

1/ Si la Organización tiene diferentes tipos de ganado, debe señalar el número de cabezas por cada tipo (agregar las filas que sean necesarias).

## **2. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN**

Se inicia con algunos datos generales. Por ejemplo: *La Organización fue constituida el \_\_\_ de \_\_\_\_\_ del \_\_\_ por un total de \_\_\_ socios y con un capital social de \_\_\_\_\_. Sus miembros son agricultores con experiencia en los cultivos de \_\_\_\_\_.*

Luego, se continúa mencionando los principales logros de la Organización (o de los productores) como organización (o a nivel individual) a nivel productivo, comercial y económico. Por ejemplo: *En su desarrollo productivo, la Organización ha alcanzado una producción total de XXXX Kg. de \_\_\_\_\_ en el año 2011, lo que significa un crecimiento de X% respecto al año anterior.*

*Este crecimiento se explica por el mejor manejo implementado por sus asociados.... Asimismo, en el año 2011, la Organización ha suscrito contratos de compra venta con las empresas \_\_\_\_\_, para comercializar un total de XXX Kg. de producto por año. Estos contratos se mantendrán vigentes en principio hasta el año \_\_\_\_\_, con lo que la Organización consigue asegurar ingresos anuales por un total de S/. \_\_\_\_\_, en dicho período.*

Si se trata de Organización de reciente conformación, se debe comentar la experiencia de sus socios y las motivaciones que tuvieron para asociarse. Asimismo, comentar brevemente cuáles son los planes y objetivos que la Organización tiene para el corto y mediano plazo.

Debe comentarse en esta parte si la Organización está solicitando o solicitará otro tipo de incentivo al programa.

Debe comentarse también si en anteriores oportunidades la Organización ha recibido algún otro tipo de apoyo del Estado, a través de cualquiera de sus organismos y programas y cómo esto ha sido aprovechado en la mejora de la misma.

Estos son ejemplos, por lo que se debe consignar la información que se considere importante y según las características propias de la Organización y los negocios que realiza. Sin embargo, deberá tenerse en cuenta que este punto no debe ser extenso.

## **3. INFORMACIÓN INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN**

### **3.1 Plana Directiva**

Debe presentarse la relación de personas que están a cargo de la dirección de la Organización (Junta Directiva). Por ejemplo, los puestos de: presidente, tesorero, secretario, vocal, etc.

**Tabla 2: Personal Directivo de la Organización**

Apellidos y nombres	Cargo	Desde (mm/aa)	Resumen de experiencia y formación
<i>Pérez Pérez Martín</i>	<i>Presidente</i>	<i>Mar-2003</i>	<i>Agricultor con 10 años de experiencia en la conducción de los productos de café y cacao.</i>
.....			

### 3.2 Objetivos y Estrategia de la Organización en el Marco del PNA

En la Tabla N°3 deberá señalarse los objetivos que la Organización persigue y que guiarán sus acciones en el corto y mediano plazo. Asimismo, se deberá especificar las líneas estratégicas que seguirá la Organización para alcanzar cada objetivo. Por ejemplo:

**Tabla 3: Objetivos y Estrategias**

Objetivo estratégico ¿Qué es lo que se quiere lograr?	Línea estratégica ¿Cómo se logrará lo propuesto?
<i>Incurtionar en el mercado de Lima con el producto _____</i>	<i>Pactar una alianza estratégica con la empresa comercializadora _____, a través de la cual se podrá llegar a los supermercados más importantes de Lima, tales como: _____.</i>
<i>Incrementar la eficiencia del proceso de post cosecha del producto _____</i>	<i>Invertir en la adquisición de una máquina de secado, con lo que sería factible la reducción de mermas hasta en un ... %. Para lo cual se solicitará el apoyo del Programa.</i>
.....	.....

#### 4. INDICADORES DEL PNA

INDICADORES DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL	Unidad de Medida	Línea de Base	PROPUESTA a seis meses	Línea de cierre	Comentarios
		Estado actual		LOGRADO a seis meses	
¿Cuenta con Gerente?	Si / No				
Inversiones en infraestructura	S/.				
Nº de proyectos que gestionó	Nº				
Nº de proyectos aprobados	Nº				
Nº de contratos de comercialización	Nº				
¿Contrata servicios de asistencia técnica?	Si / No				
¿Se presentará a otro Incentivo del PCC?	Si / No				
¿Manejan cuenta Bancaria como Asociación	Si / No				
.....					
.....					
.....					