

PLAN DE NEGOCIO
“INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARA EL INCREMENTO DEL
RENDIMIENTO Y CALIDAD DEL CAFÉ

“Asociación de Productores Agropecuarios, Agroindustriales”

Representante Legal:

DNI. N°

Celular N°

Formulador:

Cel.

E- mail

Formulador:

RUC :

Teléfono

E- mail.

ÍNDICE O 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 PNT**
 - 5.1.5 Competidores**
 - 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 PNT**
 - 7.2.1 Descripción de Procesos con el PNT**
 - 7.2.2 Distribución del Área de Trabajo o Diseño de Planta**
 - 7.2.3 Descripción de productos del plan de negocio a implementar**

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

7.3 Requerimiento de Bienes o Servicios para la Adopción de Tecnología

7.4 Factibilidad 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 PNT

9. Plan de Manejo Ambiental

9.1 Presupuesto del Plan de Manejo Ambiental

10. Plan de Control de Riesgos

10.1 Identificación de los Riesgos y Acciones de Prevención o Mitigación

11. Presupuesto del PNT

11.1 Costos de Operación (producción y/o acopio y/o transformación)

11.2 Gastos de comercialización

11.3 Gastos de Gestión y/o Administración

11.4 Gastos de Financiamiento

11.5 Gastos de manejo ambiental

11.6 Presupuesto consolidado del PNT

12. Estructura Financiera del PNT

12.1 Usos y Fuentes del Financiamiento

12.2 Detalle del Cofinanciamiento

13. Análisis Económico y Financiero del PNT

13.1 Estado de Resultados Proyectado (escenario con PN

13.2 Flujo de Caja Proyectado (escenario sin PNT)

13.3 Flujo de Caja Proyectado (escenario con PNT)

13.4 Flujo de Caja Económico Incremental

13.4.1 Estimación de la Generación de Valor y Rentabilidad del PNT

13.5 Análisis de Sensibilidad del Flujo de Caja Incremental

13.6 Resultados esperados de la adopción de tecnología

14. Conclusiones

15. Anexos

1.-RESUMEN EJECUTIVO

1.1.-Presentación de la Organización de Productores Agropecuarios (OPA)

Asociación de Productores Agropecuarios es una organización sin fines de lucro, constituida legalmente el 30 de Octubre del 2014, cuenta con 44 socios beneficiarios de los cuales 32 son varones y 12 son mujeres.

1.2.-Problemática y la descripción del negocio propuesto

El principal problema que afecta a la OPA es el bajo nivel de productividad y baja calidad, obteniendo un rendimiento físico de 70% cuando lo esperado es 74% y con una humedad promedio del 16% cuando lo esperado es 12%, debilitando el poder de negociación en base a calidad y rendimiento;

Todo esto originado por cinco causas directas: Practicas inadecuadas e insuficiente aplicación de fertilizantes, deficiente equipamiento para el desarrollo de labores culturales, Deficiente maquinaria e infraestructura para realizar el proceso de beneficio húmedo: despulpado, fermentado, lavado y tratamiento de aguas mieles, escaza maquinaria para el secado y equipos básicos para el acopio de café pergamino y deficiente asistencia técnica.

Con el PNT. se propone: Incrementar la productividad implementando un paquete de fertilización adecuado, Mejorar la Calidad del Café adquiriendo maquinaria, equipos, infraestructura adecuada para el proceso de beneficio húmedo y secado, adquisición de equipos básicos para el acopio del café pergamino seco e implementar un Plan de manejo con criterio técnico para incrementar progresivamente la productividad y calidad.

1.3.-El mercado al cual se orienta,

El mercado para el Café pergamino seco es internacional y será comercializado a través de LA COOPERATIVA, la OPA acopiará su café y lo ofrecerá como primera opción a nuestro aliado comercial, ubicado en el Distrito XXX, teniendo en cuenta los precios del mercado.

1.4.-Estrategia de comercialización

La OPA mantiene relaciones comerciales con Empresas Exportadoras en la zona de YYYY, para fines del P.N.T. se tiene una CARTA DE INTENCIÓN DE COMPRA con LA COOPERATIVA. La OPA se proyecta a ser reconocida como una organización confiable y sólida orientada a comercializar café de calidad producido con criterios de responsabilidad social y ambiental y el uso racional y sostenible de los recursos naturales.

1.5.-Impacto económico y social.

En la parte económica, la actividad de la caficultura se vuelve rentable, porque los ingresos son mayores a los costos, se logra mejor precio por la mejor calidad del producto. En la parte social el fortalecimiento de la unidad afectiva y económica familiar creando confianza necesaria para su autodesarrollo.

1.6.-Propuesta económica

La Adopción de tecnología propuesta para el PNT es de S/. 470,950.00 que consiste en la inversión en bienes y servicios.

La rentabilidad esperada es de una TIRE de 26.96% y los principales indicadores económicos son: VANE S/. 200,338.10

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

2. DATOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN

Tabla 1: Datos Generales de la Organización

Razón social	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS					
RUC						
Domicilio legal						
Representante Legal						Presidente
	Período de vigencia	06/10/20XX		06/10/20XX		
Teléfonos						
Sede Productiva	Distrito (s)		Provincia		Departamento	
Principales productos o servicios de la Organización						
1)café						
2)						
Inicio de actividades	10/20XX (fecha de inscripción en RRPP)					
Capital social inicial (S/.)	3000.00		Capital social actual (S/.)		34000.00	
Nº inicial de socios (a la fecha de constituida)	Hombres:	32	Nº actual de socios	Hombres:	32	
	Mujeres:	12		Mujeres:	12	
	Total:	44		Total:	44	
Área inicial (ha)	100		Área actual (ha)		100	
Nº inicial de cabezas 1/	(especifique tipo de ganado)		Nº actual de cabezas 1/			
Datos de la Solicitud de Apoyo						
Nº de socios elegibles para el Programa	Hombres:	32	Área considerada en el Plan de Negocios (ha)		Bajo riego:	
	Mujeres:	12			Secano:	100
	Total:	44			Total:	100
Nº de cabezas en el Plan de Negocios 1/						
Monto de la ST (S/.)	Total	%	Organización	%	Programa	%
	470,950.00	100%	94,190.00	20%	376,760.00	80%
Teléfono de contacto						
Correo electrónico						

3. ANTECEDENTES

La "ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS" es una Organización conformada por 44 agricultores de los cuales 12 son mujeres y 32 varones, que se dedican a la actividad cafetalera y de cultivos de pan llevar, el café es un producto de exportación, ofertado y vendido en la ciudad de Jaén; donde se encuentran firmas y organizaciones que compran y procesan café para exportar; y el segundo son productos de autoconsumo para el abastecimiento del Mercado local.

Nuestra organización se ubica en el Centro Poblado XXX, Provincia XXXX, Departamento de ZZZZ; fue constituida el 26 de Octubre del 20XX, e inscrita en SUNARP el 26 de Junio del 20XX, y tiene su RUC N° XXXX; Esta organización se constituye como una propuesta socio económica para el mejoramiento de nuestra producción y ofertar café al mercado a través de nuestro aliado comercial COOP y de otros compradores locales exportadores instalados en la ciudad de XXX.

La Asociación actualmente maneja 100 hectáreas de café para el mercado convencional con un nivel de productividad de 15 QQ/ha, logrando obtener una producción total de 1500 QQ de café convencional de 55.2 Kg, que fueron vendidos en esta última campaña (año 2014) de S/.Quintal-COOP con precio de S/.420.00, S/.Quintal- acopiadores locales con precio de S/.370.00 logrando obtener un ingreso global de S/. 570,000 por venta en el año 2014, generando una rentabilidad neta del 26%.

Para mejorar la productividad y calidad del café los miembros de la OPA requieren de bienes y servicios para desarrollar una caficultura competitiva moderna y rentable: implementación de un plan de fertilización, equipos para eficiente realización de labores culturales, maquinaria e infraestructura para el proceso de beneficio húmedo y secado, equipos básicos para el acopio del café y soporte técnico especializado para garantizar el incremento de la producción y productividad.

La OPA es una organización con más de 4 años compartiendo esfuerzos, éxitos y fracasos que los ha fortalecido, trazándose objetivos que todos comparten y se unen para conseguir, es así que han logrado la elegibilidad que les permite participar en el PCC e ir fortaleciendo su organización.

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

3.1 Problemática

Tabla 2: Definición de la problemática de la Organización

Problemática central	<ol style="list-style-type: none">1. <i>Bajo nivel de productividad del café, (15QQ/ha siendo lo esperado 25QQ/ha.</i>2. <i>Baja calidad del café: 70% de rendimiento físico, 16% de humedad (siendo lo esperado 74% de rendimiento físico y 12% de humedad)</i>
Causas	<ol style="list-style-type: none">1. <i>Prácticas inadecuadas e insuficiente aplicación de fertilizantes.</i>2. <i>Deficiente equipamiento para el desarrollo de labores culturales.</i>3. <i>Deficiente maquinaria e infraestructura para realizar el proceso de beneficio húmedo: despulpado, fermentado, lavado y tratamiento de aguas mieles.</i>4. <i>Escaza maquinaria para el secado y equipos básicos para el acopio de café pergamino.</i>5. <i>Deficiente asesoramiento técnico en todo el proceso productivo del café</i>
Efectos	<p><i>Bajos ingresos económicos, obteniendo una utilidad mínima para el mantenimiento de las familias caficultoras lo que no permite invertir en hacer mejoras y mantenimiento en los terrenos.</i></p>

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

3.2 Indicadores socioeconómicos de la zona de influencia de la Organización

Tabla 3: Información socio - económica de la zona de influencia de la Organización

Aspecto	Datos relevantes																					
Población	<i>En el Centro Poblado tiene aproximadamente 3,06491 habitantes (2007). El 81% de su población es rural y el 35% son menores a 15 años.</i>																					
Principales actividades económicas de la zona (provincia)	<i>La Agricultura ocupa el 58% de la PEA distrital, siendo su cultivo principal el café generadora de ingresos, además ésta actividad genera mano de obra temporal durante la cosecha y mantenimiento de los cafetales, como otras actividades secundarias tienen el cultivo de plátano y productos de pan llevar y en menor escala ganadería.</i>																					
Índice de pobreza	<i>SEGÚN el Mapa de la Pobreza 2007 (FONCODES), el Distrito se encuentra en el quintil 1, 93% de la población sin agua, 29% de la población sin desagüe/letrina, 68% de la población sin electricidad como se puede ver en el siguiente cuadro.</i>																					
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Centro Poblado</th> <th>Población 2007</th> <th>% población Rural</th> <th>Quintil 1/</th> <th>% pob. sin agua</th> <th>% pob. sin desag/letr.</th> <th>% pob. sin electricidad</th> <th>% mujeres analfabetas</th> <th>% niños 0-12 años</th> <th>Tasa desn. Niños 6-9 años</th> <th>IDH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XXX</td> <td>3,06491</td> <td>81%</td> <td>1</td> <td>93%</td> <td>29%</td> <td>68%</td> <td>22%</td> <td>35%</td> <td>28%</td> <td>0,5480</td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Fuente:</i></p>	Centro Poblado	Población 2007	% población Rural	Quintil 1/	% pob. sin agua	% pob. sin desag/letr.	% pob. sin electricidad	% mujeres analfabetas	% niños 0-12 años	Tasa desn. Niños 6-9 años	IDH	XXX	3,06491	81%	1	93%	29%	68%	22%	35%	28%
Centro Poblado	Población 2007	% población Rural	Quintil 1/	% pob. sin agua	% pob. sin desag/letr.	% pob. sin electricidad	% mujeres analfabetas	% niños 0-12 años	Tasa desn. Niños 6-9 años	IDH												
XXX	3,06491	81%	1	93%	29%	68%	22%	35%	28%	0,5480												
Índice de desarrollo humano	<i>EL índice de desarrollo humano del Distrito es 0.8480 y de la región XXXX 0.5535,</i> <i>Fuente:</i>																					
Principales productos agropecuarios de la zona de impacto de la Organización	<i>Los principales cultivos agrícolas y producción pecuaria en la zona de impacto de la "ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS", son:</i> <i>Cultivo principal: es el café</i> <i>Otros cultivos: plátano, yuca, maíz, leguminosas y cítricos solo para auto consumo</i> <i>crianza de animales menores también para autoconsumo</i> <i>El 80% de la economía familiar depende de los ingresos del cultivo del café.</i>																					
Principales Organizaciones de Productores Agropecuarios	<p>A nivel provincial existen cooperativas de productores entre las que se mencionan: Comercio & CIA, Perales Huancaruna entre otros</p> <p>A nivel distrital existen diversas asociaciones de productores agropecuarios como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ CE se encuentra instalada en XXX – quien ofrece servicios de asistencia técnica, Acopio y exportación de café a EE. UU. Alemania, Canadá y otros. ➤ APC . se encuentra instalada en los Distritos XXX, YYY ofrece servicios de asistencia técnica, acopio, transformación y exportación de café a EE. UU. Canadá y otros. ➤ UM, Asistencia técnica, acopio y comercialización. ➤ ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES CAFETALEROS 																					
Niveles de productividad	<i>El cultivo al que se dedica la OPA es el café y tienen un rendimiento de 15 qq/ha, siendo el rendimiento promedio de la Región XXXX 672 kg/ha que</i>																					

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

promedio en la zona para el (los) producto (s) de la Organización	<i>equivale a 12 qq/ha de café pergamino seco, según información del MINAGRI.</i>
Presencia de compradores, proveedores y otras entidades vinculadas a la industria.	<p><i>Dada la importancia del cultivo del café existen compradores, proveedores y otras Instituciones involucradas en este proceso.</i></p> <p><i>Entre los compradores de café tenemos:</i></p> <p><i>Cooperativa CENÉ, Comercio & cía S.A, PERHUSAC, ROMERO TRADING, entre otros</i></p> <p><i>Entre los proveedores</i> <i>de fertilizantes, insumos, semillas maquinaria y equipos tenemos:</i></p> <p><i>Cooperativa, AGRO, Agroveterinaria PEPITOL.</i></p> <p><i>Las Instituciones Públicas que operan en la zona son:</i></p> <p><i>SENASA, MINAGRI, INRENA,.</i></p>
Describir las facilidades de acceso.	<p><i>De Jaén a la sede de la OPA es un recorrido en auto de 3 horas y 45 minutos.</i></p> <p><i>Recorrido en auto:</i></p> <p><i>La vía no es asfaltada, el horario de salida de XXXX es de 4 am a 3 pm; El costo del pasaje es de S/.20.00 Soles También se contrata camioneta para ida y regreso en el mismo día; El costo del pasaje es de S/.300.00 Nuevos Soles</i></p>
Servicios disponibles.	<i>En el Centro Poblado, si existe señal de Telefonía Móvil y fijo, se cuenta con servicios de agua entubada, las viviendas cuentan con servicios higiénicos de manera artesanal, se tiene fluido eléctrico, en el Caserío existe un Colegio primario, una Iglesia Católica.</i>
Épocas de cosecha	<i>Los meses de cosecha son de Abril a Setiembre</i>

4. ANÁLISIS INTERNO DE LA ORGANIZACIÓN

De acuerdo al Análisis Interno realizado en la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS”, tenemos los siguientes indicadores:

4.1 Indicadores técnicos y económicos de la Organización

La OPA es una Organización conformada por 44 pequeños productores de Café, los principales indicadores técnicos y económicos que a continuación se detallan son: Producción, Productividad, Calidad, Costos, Ingresos, Generación de recursos, Financiamiento y Empleo, en relación a las actividades realizadas por la ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES”

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

Tabla 4: Principales indicadores Actuales de la Organización (Sin PNT)

Tipo de indicador	Indicadores de base (en la situación actual de la Organización)	Análisis
De producción	<p>La Asociación actualmente tiene 100 hectáreas en producción. <u>Densidad:</u> en promedio 5000 plantas por hectárea. <u>La edad de las plantaciones</u> es de 4 a 8 años de edad. <u>Variedad:</u> Catimor, Caturra y Typica <u>Volúmen de producción:</u> en el año 2014 se cosechó 1500qq de café pergamino seco de 55.2 Kg. c/u.</p>	<p>Los volúmenes de producción obtenidos no son los más óptimos considerando la capacidad productiva de la OPA, esto es consecuencia de malas prácticas agrícolas, deficiente e inoportuna fertilización, escasa asistencia técnica especializada en el manejo integral del cultivo del café; Esto se mejorará con el PNT. Con la implementación de un Plan de fertilización eficiente, se contará con asistencia técnica especializada en el cultivo del café, se realizarán labores culturales adecuadas y oportunas lo que se verá reflejado en el incremento de la producción, llegando a cosechar 2500 qq de café pergamino seco al año 5.</p>
De productividad	<p>En la OPA la productividad promedio actual por hectárea es de 15 quintales de café convencional de 55.2 Kg. cada quintal.</p>	<p>La productividad de la OPA es baja debido a la Fertilización insuficiente (una sola aplicación siendo lo recomendable realizar mínimo 2 aplicaciones por campaña), inadecuada (tipo y dosis de fertilizantes sin criterio técnico) e inoportuna (sin tener en cuenta la fase del cultivo); e inadecuada labores culturales.</p> <p>Con la implementación del PNT se contará con asistencia técnica especializada en el cultivo del café, con un paquete de fertilización adecuada, equipos apropiados para realizar las labores culturales y se obtendrán rendimientos de 25 qq/ha a partir del cuarto año.</p>
De Calidad	<p>Variedad: Catimor, Typica y Caturra Humedad del grano Variado, actualmente el agricultor entrega su café con una humedad promedio del 16% Rendimiento Físico Variado, actualmente el agricultor entrega su café con un rendimiento físico promedio de 70% Contaminación del grano Algunos lotes contaminados con olores extraños(tierra, humo,</p>	<p>La calidad del café que se obtiene es baja, debido a:</p> <p>a.-Deficiente fertilización b.-Procesos inadecuados de beneficio húmedo: el despulpado se realiza en maquinarias obsoletas(despulpadoras que aparentemente están en buen estado pero ya han sido arregladas muchas veces y cuando despulpan a pesar que los dientes están buenos arrojan granos mordidos por estar descalibradas), para el fermentado y lavado algunos agricultores poseen tanques tina que no reúnen las condiciones</p>

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

	<p><i>pulpa de café)</i></p>	<p><i>técnicas para su correcto funcionamiento y otros simplemente no tienen y lo realizan en cajas de madera y/o sacos.</i></p> <p><i>c.-Procesos inadecuados de beneficio seco del café: el secado se realiza en carpas en el suelo.</i></p> <p><i>Con el P.N.T. se contará con: asistencia técnica especializada en el cultivo del café que capacite y guíe a cada miembro de la OPA logrando un manejo técnico adecuado del cultivo y estandarizando procesos en el manejo del cultivo, fertilización adecuada, se construirá y equipará un módulo de beneficio húmedo en cada unidad productiva , se adquirirá secadora lo que nos permitirá homogeneizar la calidad del lote a comercializar, incrementando la calidad obteniendo un porcentaje de humedad al 12%, rendimiento físico de 74% y se continuará manteniendo la calidad de café</i></p>
De costos	<p>Costo de Producción: S/ 408,312.50 en las 100 has. S/. 4,083.13 por ha. S/.272.21 por quintal</p> <p>Costos de Administración: S/0</p> <p>Costos de Comercialización: S/. 12,750.00 en las 100 has. S/.127.50 por hectárea S/.8.50 por quintal</p> <p>Costo Total: S/. 421,062.50 en las 100 has. S/. 4,210.63 por ha. S/. 280.71 por quintal</p>	<p>Estos costos de Producción, Comercialización y Costo Total son elevados considerando la baja productividad y baja calidad que se obtienen, debido al manejo tradicional sin asesoramiento técnico y defcientes insumos, equipos, maquinarias e infraestructuras en todas las etapas del cultivo: fertilización, labores culturales, cosecha y post cosecha.</p> <p>Con el PNT los costos por ha se incrementan pero como se incrementa la productividad el costo por qq disminuye y al incrementar calidad se obtienen mejores precios de venta. Por ende se mejora la utilidad de la OPA.</p>
De Ingresos	<p>Ingresos Totales: S/.570000</p> <p>Ingreso por socio: S/. 12,954.55</p> <p>Precio de Venta de qq x 55.2kg. Un 20% de la producción se comercializa a S/420 el quintal con la COOP y el 80 % se comercializa a acopiadores locales a S/370.00 el quintal.</p>	<p>Los ingresos que obtiene la OPA son bajos debido al bajo precio de venta que se obtiene por quintal y a la baja productividad; Con la implementación del P.N.T. se conseguirá incrementar la productividad y calidad del café logrando así obtener mejores precios de venta en base a calidad, mejorando los ingresos de la OPA-</p>

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

De generación de utilidades	<p>Utilidad Operativa: S/. 148,938 de la OPA S/.3185 por sócio % de Util.oper./ventas es de 26%</p> <p>Utilidad Neta: S/. 148.938 de la OPA S/.3385 por sócio % de Util. neta/ventas es de 26%</p>	<p>Las utilidades generadas por la OPA son mínimas, debido a la baja productividad, precios de venta bajos (en base a la calidad) y elevados costos, con la implementación del P.N.T. se incrementará productividad y calidad, logrando obtener mejores precios de venta , además se disminuirán los costos por quintal lo que generará mejores utilidades.</p>
Financiamiento	<p>Actualmente los asociados de la OPA vienen asumiendo con recursos propios todos los costos del proceso de manejo y producción de café</p>	<p>A pesar de existir Entidades Financieras en la Provincia de Jaén, los productores no acceden a las diferentes modalidades de créditos, para todo su proceso productivo lo asumen con recursos propios, de la misma forma asumirán la contrapartida del 20% del presente PNT.</p>
Empleo	<p>El manejo y mantenimiento del cultivo del café de la OPA genera: 15,013 jr. En las 100 has. 150 jr. Por hectárea. Esto equivale a : 56 empleos permanentes por OPA</p>	<p>Con la Implementación del P.N.T. al mejorar las técnicas de cultivo y mejorar infraestructura y equipos, el N° de jornales será: 12,285 jr. en las 100 has. 123 jr. por ha. Esto equivale a: 45 empleos permanentes por OPA</p>

4.2 Procesos y productos actuales

4.2.1 Descripción de los procesos actuales

La OPA cuenta con 100 hectáreas de plantaciones establecidas con una edad 5 a 8 años, donde destacan las siguientes actividades:

Tabla 5: Descripción de los procesos actuales (sin el PNT)

Proceso/ Actividad	Descripción	Aspectos que mejorarían con la adopción de tecnología
Manejo de Labores culturales como: cultivo	<p>Deshierbos: El control de malezas se realiza 02 veces al año, sin tener en cuenta los tiempos adecuados, utilizando machetes y lampas lo cual no beneficia al suelo, empleando 40 jr/año (02 desh. X 20 jr/desh. = 40 jr/ha/año)</p>	<p>Con la adquisición de 22 desbrozadoras permitirá mejorar:</p> <p><u>Optimizar costos de producción:</u> permite reducir de 40 jornales en 2 deshierbos/ha/año , a 20 jornales en cuatro deshierbo/ha/año, es decir reducir de S/1000.00 /ha/año a S/. 500.00/ha/año.</p> <p><u>Optimizar de mano de obra:</u> con la adquisición de desbrozadoras se utilizarán menos mano de obra, de 40 jr/ha/año a 20 jr/ha/año.</p> <p><u>Mejora de productividad, producción y calidad:</u> El incremento de 2 a 4 deshierbos/año incide positivamente en la</p>

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

		<p><i>productividad, producción y calidad del café.</i></p> <p><i>Mitiga la incidencia de plagas y enfermedades: Realizar 4 deshierbos/año evita la competencia nutricional entre malezas y sistema radicular del café en consecuencia hace mas resistente a las plantaciones de café frente a plagas y enfermedades.</i></p> <p><i>Genera mayor rentabilidad del negocio: El uso de desbrozadoras permite ahorra S/. 500/ha/año, lo cual suma utilidades anuales por productor y en la OPA.</i></p>
	<p>Podas : se realiza con machete y basado en experiencia de los agricultores, sin ninguna asistencia técnica, utilizando 6 jr/ha/año</p>	<p>Con la implementación del PNT se mejorará:</p> <p><i>Mitigar la incidencia de plagas y restablecer brotes productivos: con la incorporación de un asistente técnico se implementará un plan de actividades de podas de café, esto permitirá una mayor productividad y calidad.</i></p>
	<p>Manejo de sombra.- Consiste en cortar las ramas de los árboles de sombra para guardar equilibrio de luz solar y sombra; pero ésta actividad no se tiene muy controlada, utilizando 7 jr/ha/año</p>	<p>Con la implementación del PNT se mejorará:</p> <p><i>Regular ingreso de radiación solar al cultivo e incremento de materia orgánica foliar al suelo: con la incorporación de un asistente técnico se implementará un plan de actividades de podas de sombra, esto permitirá regular el ingreso de luminosidad al café y generación de nuevos brotes incorporando mayor materia orgánica foliar al suelo.</i></p>
	<p>Fumigación.- No se realizan fumigaciones por desconocimiento y no contar con el equipo adecuado.</p>	<p>Con la adquisición de 03 moto fumigadoras permitirá:</p> <p><i>Reducir la incidencia directa de plagas y enfermedades sobre productividad y calidad física del grano: con la adquisición de motofumigadoras de uso colectivo se realizarán 03 fumigaciones al año, lo que disminuirá el riesgo de presencia de plagas y enfermedades, garantizando la calidad física del grano por ende calidad en tasa, para los fines se contará con un asistente técnico para garantizar los fines.</i></p>
<p>Fertilización</p>	<p>Actualmente los productores integrantes de la OPA utilizan Compomaster(3 bolsas de 50 kg/ha/año).</p>	<p>Con la implementación de un plan de fertilización se mejorara:</p> <p><i>El Suelo: Con el abonamiento se mejorarán las condiciones de disponibilidad de nutrientes del suelo para ser asimilados por la planta.</i></p>

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

		<p><i>Productividad y calidad:</i> Mediante una buena fertilización (2 veces al año) y un adecuado plan técnico de fertilización se logrará el incremento productivo y de la producción en general. Se considera la aplicación de 3 insumos necesarios para un buen desarrollo y crecimiento de la planta.</p> <p><i>Calidad:</i> A través del abonamiento de los cafetales, se logrará uniformizar la maduración del grano, mejorar el peso y calidad del grano del café, porque se obtendrán mayor rendimiento físico exportable y calidad en puntos en taza.</p> <p><i>Precios del Café:</i> Con una mejor calidad del café se logrará obtener mejores precios de venta por QQ.</p> <p><i>Fertilizantes a adquirir:</i></p> <table border="1" data-bbox="868 875 1366 1066"> <thead> <tr> <th>FERTILIZANTE</th> <th>unidad de medida</th> <th>sacos/ha</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ)</td> <td>sacos</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER B ECOLÓGIC)</td> <td>sacos</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCIÓN)</td> <td>sacos</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>12</td> </tr> </tbody> </table>	FERTILIZANTE	unidad de medida	sacos/ha	FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ)	sacos	3	FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER B ECOLÓGIC)	sacos	6	FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCIÓN)	sacos	3			12
FERTILIZANTE	unidad de medida	sacos/ha															
FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ)	sacos	3															
FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER B ECOLÓGIC)	sacos	6															
FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCIÓN)	sacos	3															
		12															
<p align="center">Cosecha</p>	<p>Se realiza de manera inadecuada, generando heterogeneidad en la recolección de frutos verdes, pintones, maduros y brocados, lo cual afecta el rendimiento y calidad; actualmente se utilizan 75 jr/ha, lo cual es excesivo y costoso.</p>	<p>Con el PNT. al homogenizar el estado de desarrollo de los granos, incremento de la productividad, el desarrollo de capacidades, la actividad de la cosecha recibirá un impacto positivo porque se recolectarán granos maduros, utilizando menos jornales y garantizando la calidad del café recolectado.</p>															
<p align="center">Post Cosecha</p>	<p>Despulpado: este proceso consiste en el que se separa la pulpa de la cereza; en esta etapa se generan granos con defectos ocasionados por el uso de despulpadoras obsoletas; Utilizando 5 jr/ha/año</p> <p>Fermentado y lavado: se deja fermentar el grano de café durante varias horas para que el mucílago que rodea el grano se</p>	<p>Con la implementación del PNT se mejorará:</p> <p>Calidad: con la adquisición de kit de despulpado (despulpadora, motor y andamio), el proceso de separar la pulpa de la cereza se realizará de una manera eficiente, evitando pérdidas de calidad por granos mordidos o defectuosos, además se disminuirán costos utilizando sólo 1 jr/ha/año.</p> <p>La pulpa de café será llevada a una compostera para obtener abono orgánico y uso posterior.</p> <p>Con la construcción de módulos de beneficio húmedo mejorará:</p> <p><i>Optimizar uso de agua:</i> El almacenamiento</p>															

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

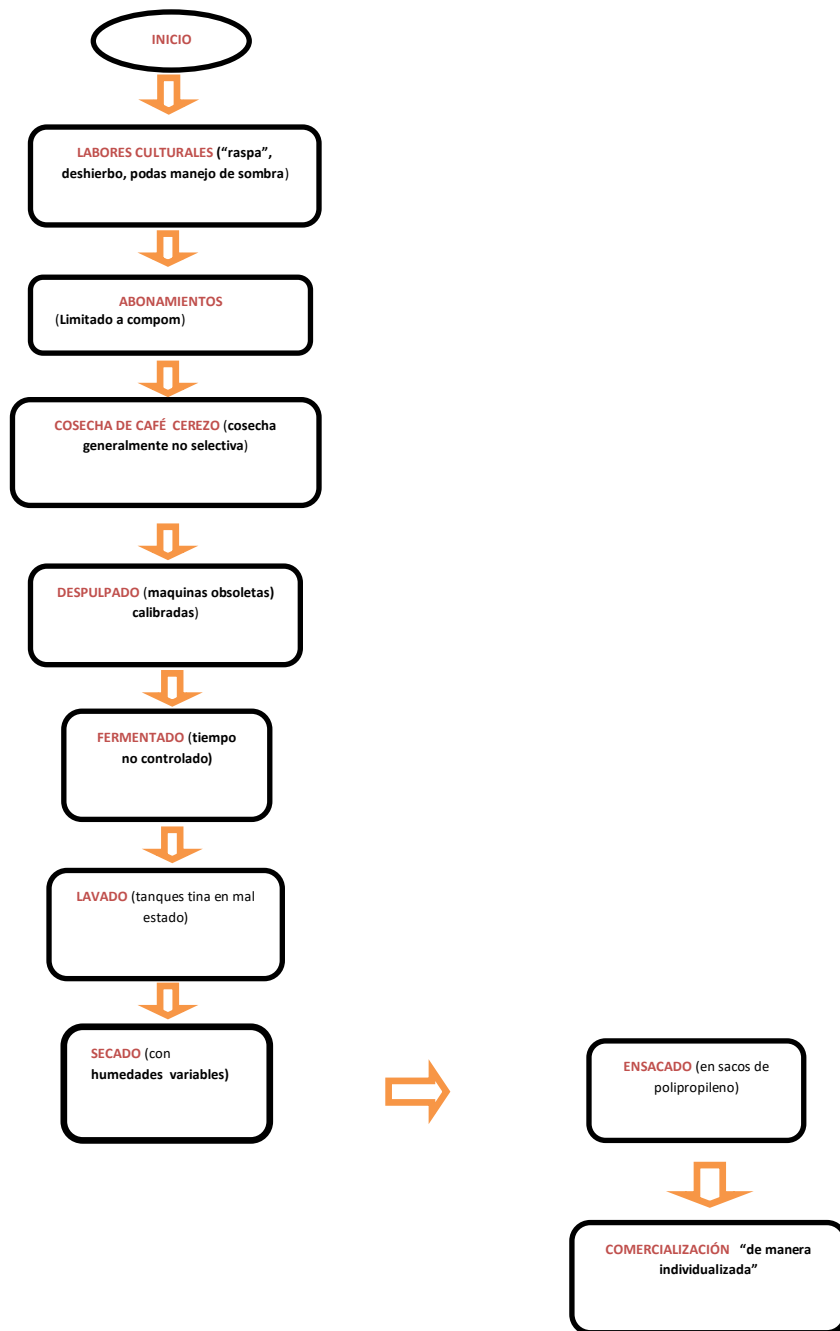
	<p><i>desprenda. Es realizado inadecuadamente ya que algunos socios cuentan con tanques tina en mal estado, otros lo realizan en sacos y cajas de madera.</i></p>	<p>de agua permite re-lavar los granos con menor cantidad de agua. <u>Optimizar tiempo de fermentado:</u> se fermenta en solo 10 a 12 horas, dependiendo de la temperatura ambiente. <u>Optimizar mano de obra en lavado:</u> <u>Garantizar limpieza del grano reflejado en calidad.</u> <u>Evitar contaminación por aguas mieles.</u> El almacenamiento en pozo de sedimentación, evita la escorrentía y posterior contaminación de aguas abajo.</p>
	<p>Secado:</p> <p>Por el cambio climático (actualmente) en la zona en época de cosecha (junio a septiembre) normalmente llueve por lo tanto el secado en condiciones naturales y/o secadores solares demora entre 10 y 15 días, con serias pérdidas de calidad en tasa, a consecuencia de defectos por fermentación y hongos propios del exceso de humedad.</p> <p><i>En efecto actualmente el secado se hace en carpas de polipropileno y/o agroleno (plásticos) cuyo tiempo de secado es de 10 a 15 días, el café pergamino se vende al 16% de humedad, perdidas de peso y ha a precios bajos.</i></p>	<p>Con la implementación de 2 secadoras eléctricas y 01 medidor de H° se mejorará:</p> <p><u>Optimizar tiempo de secado:</u> El secado no depende de las condiciones naturales del clima, reduciendo a solo 18 horas máximo, para obtener un 12% de humedad.</p> <p><u>Evitar pérdidas de calidad en secado:</u> la reducción de tiempo y no exposición al aire libre evita al 100% el riesgo de contaminación y pérdida de calidad a causa de la humedad.</p> <p><u>Mejorar poder de negociación y mejores precios por calidad.</u> Cada máquina permite secar 10qq/operación, es decir homogeniza calidad y volumen.</p> <p><u>Evita ventas adelantadas con bajos precios:</u> Al contar con café seco al 12% en solo 18 hr. Permite disponer de efectivo en menor tiempo.</p> <p><u>La adquisición del medidor de humedad</u> permite medir la humedad del café en la secadora al 12%, además de conocer la humedad al momento de la venta teniendo mayor poder de negociación.</p>

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

Acopio y Comercialización	<p><i>El café se oferta en una presentación de 55.2 Kg. Actualmente la OPA comercializa el 20% de su producción de manera individual a COOP y el resto a acopiadores locales o en chacra.</i></p> <p><i>La calidad física actual tiene un promedio de 70% de rendimiento; algunos productores seleccionan su café manualmente.</i></p> <p><i>Los productores para pesar su café lo realizan con balanzas inadecuadas, propensos a pérdidas de volumen al momento de la comercialización.</i></p>	<p><i>Con el PNT se comercializará directamente con nuestro aliado comercial COOP y la venta será de manera organizada obteniendo mejores precios de venta en base a calidad y volumen, además de disminuir los costos de comercialización.</i></p> <p><i>La adquisición de 01 Zaranda y 01 balanza permitirá:</i></p> <p><i>El uso de una zaranda eléctrica permite seleccionar café de calidad, descartar defectos, por ende mejora el rendimiento físico del producto en 3 a 4 puntos porcentuales, considerando que cada punto (al precio actual) equivale aproximadamente a S/. 4.00, esto genera un ingreso adicional de S/. 12.00 a S/16.00 /qq.</i></p> <p><i>La Zaranda permite optimizar tiempo, procesando 15qq/hora.</i></p> <p><i>La Balanza electrónica, permite conocer el peso exacto del producto por productor durante el acopio local, además de optimizar peso exacto del volumen total de la OPA al momento de negociar con el cliente comercial.</i></p>
----------------------------------	--	---

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

4.2.2 Diagrama de flujo de los procesos actuales de la Organización



MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

4.2.3 Descripción de los productos actuales

Tabla 6: Descripción de los Productos Actuales

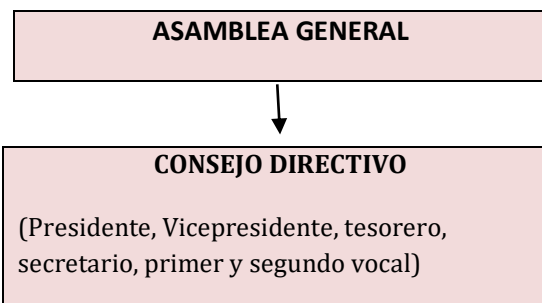
Ítem	Descripción	Aspectos que mejorarían con la adopción de tecnología
Nombre genérico del producto	Café pergamino seco	Café pergamino seco
Características Principales	Rendimiento físico: 70% Humedad: 16%	Rendimiento físico: 74% Humedad: 12%
Características especiales o particulares (diferenciación)	<i>Café convencional</i>	<i>Café convencional con mejor estándares de calidad.</i>
Calidades y presentaciones	El café se vende en sacos de polipropileno de 55.2 Kg. c/u	El café se venderá en sacos de polipropileno de 55.2 Kg. c/u
Etapas del producto	<i>El cultivo de café es considerado la principal actividad generadora de ingresos de la zona. Por lo que el café se encuentra en una etapa de cambios y crecimientos.</i>	<i>Con el P.N.T. se brindará las condiciones necesarias para la producción rentable de café, siendo una actividad sostenida en el tiempo y generadora de mayores ingresos para los agricultores y la sociedad.</i>

4.3 Dotación de recursos productivos

Tabla 7: Condición actual de los activos

Descripción del activo	Valor	Capacidad y operatividad	Porcentaje de uso (%)
30 Despulpadoras	S/.40.00 c/u Total: S/.1200.00	Ya completaron su capacidad operativa	10%
14 Despulpadoras	S/.200.00 c/u Total: S/.2800.00	capacidad operativa	60%
100 Hectáreas en producción(café)	S/13,000.00 c/u Total: 754,000.00	Con plantaciones de 5 años de antigüedad.	100%

4.4 Organización y recursos humanos

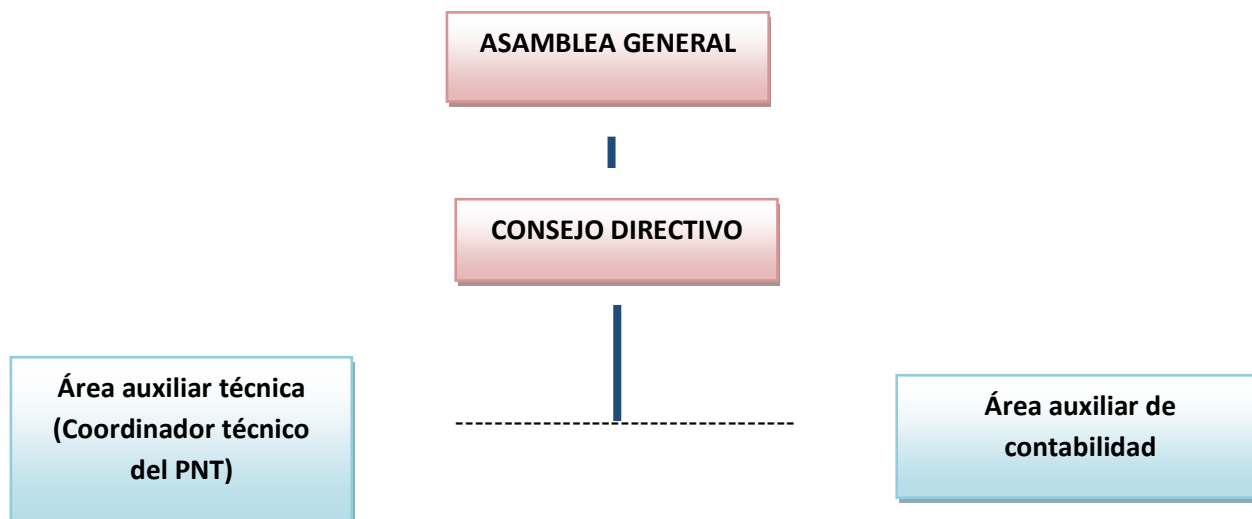


MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

Tabla 8: Análisis Organizacional

Ítem	Detalle
Número actual de empleados de la OPA	La OPA por ser de reciente formación y estar en proceso de consolidación, aún no cuenta con personal empleado que le demande desembolsos en dinero, su administración y gestión lo realizan sus directivos ad honorem en bien de sus asociados.
Nivel de capacitación o conocimientos para la implementación del PNT	La Asociación Cafetalera "Asociación de Productores Agropecuarios" fue constituida recientemente en el año 20XX, sin embargo cuentan con la experiencia a nivel de campo, saben trabajar en equipo y eso les ha permitido llegar a ciertos indicadores de calidad de manera tradicional. Los agricultores de la OPA están ávidos de adoptar la tecnología solicitada en el PNT. Además se identificó la necesidad de contar con personal técnico debidamente capacitado en el manejo del cultivo de café.
Costo total actual de la planilla de la organización en Soles/año.	En la actualidad la organización no dispone de personal técnico en sus unidades productivas; por lo tanto no incurren en costo alguno como grupo organizado.
Costo total de la nueva estructura de la organización en Soles/año.	Se contratará un Coordinador de Proyecto para la dirección técnica y asesoría al productor por un monto de S/. 30,000.00

ORGANIGRAMA PROPUESTO PARA EL PNT.



MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

4.4.1 Plana directiva

Tabla 9: Personal directivo

Apellidos y nombres	Cargo	Desde (mm/aa)	Resumen de experiencia y formación (perfil)
	Presidente	09-10	Productor agropecuario con más de 10 años de experiencia en el cultivo del café, 05 años en la dirección de la OPA, responsable que cuenta con el respeto de la población.
	Vicepresidente	06-10	Productor agropecuario con más de 15 años de experiencia en el cultivo del café.
	Tesorero	06-10	Productor agropecuario con más de 15 años de experiencia en el cultivo del café.
	Secretario	10-07	Productor agropecuario con más de 10 años de experiencia en el cultivo del café.
	Primer vocal	06-10	Productor agropecuario con más de 15 años de experiencia en el cultivo del café, responsable y muy colaborador.
	Segundo Vocal	06-10	Productor agropecuario con más de 10 años de experiencia en el cultivo del café.

4.4.2 Plana técnica

La Asociación no cuenta con personal técnico por cuenta de la Organización; pero si recibe el apoyo de Organizaciones como la COOPERATIVA AGRARIA (Aliado Comercial), en la parte técnica de manera focalizada y sin ningún compromiso con la OPA, sólo con fines comerciales, con el objetivo de lograr mayor acopio.

Tabla 10: Personal Técnico

Apellidos y nombres	Cargo	Desde (mm/aa)	Resumen de experiencia y formación
Por contratar	Coordinador Técnico		Profesional en Ciencias Agrarias y/o afines, con experiencia en el manejo del cultivo de café.

Gestión del negocio

Para el cumplimiento de los objetivos: (productividad y calidad) y resultados previstos según PNT se enfatizará en los siguientes aspectos:

El paquete tecnológico incluye manejo de 100 has. Paralelamente se desarrollará un plan de fertilización utilizando tecnología como la adquisición de moto fumigadoras para el control de plagas, actividades que incidirán positivamente a nivel de producción y productividad. Respecto a la mejora de calidad se implementará con maquinarias y equipos para el

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

despulpado (kit de despulpado), beneficio húmedo (Módulos de beneficio) y secado (secadora eléctrica), zaranda y balanza electrónica

En este contexto de mejora de indicadores se fomentará la competitividad por volumen y calidad, el mismo que cuenta con CARTA DE INTENCION DE COMPRA del producto por 2500 quintales de café pergamino seco.

A continuación, describimos la viabilidad y sostenibilidad del negocio según los sgts. Aspectos:

ASPECTO TÉCNICO

La OPA contará con un coordinador técnico especializado en el cultivo de café, con experiencia en ejecución de proyectos para la asesoría técnica en campo y gestión administrativa ante el PCC- AGROIDEAS, para tal fin coordinará continuamente con la junta directiva y sus asociados de la OPA garantizando la sostenibilidad del proyecto.

La OPA adquirirá bienes de uso colectivo que serán patrimonio de la Organización, para su buena administración y operatividad de los equipos, se contará con el asesoramiento del coordinador y la supervisión del Presidente y junta directiva de la OPA; para la distribución y uso de bienes individuales se entregaran mediante actas de entrega y recepción y tendrán un continuo monitoreo por directivos de la OPA.

ASPECTO ECONÓMICO

La administración de ingresos y egresos, adquisiciones, depósitos y manejo de cuentas de la OPA estará a cargo directamente entre el Presidente y el Tesorero de la OPA, con rendiciones mensuales ante asamblea general y lo que corresponda al Programa de Agroideas junto al Coordinador.

ASPECTO FINANCIERO

La OPA asume el compromiso de cofinanciar el 20% de la inversión total del PNT, según los criterios del Programa, cuyo presupuesto a cofinanciar provendrá de RECURSOS PROPIOS de los socios de la OPA. Se cuenta con un acta de compromiso.

La gestión de cofinanciamiento, estará a cargo principalmente del coordinador, Presidente y tesorero de la OPA de tal manera que la gestión sea oportuna y eficiente.

ASPECTO COMERCIAL

Actualmente cada miembro de la OPA comercializa de manera individual, es así que trasladan su café al Distrito de XXX y venden a diferentes empresas (COMERCIO & CIA, PERHUSA), cooperativas y acopiadores locales; Con la implementación del PNT se contará con un coordinador que articulará y se fortalecerá el comercio en conjunto, además se cuenta con una CARTA DE INTENCIÓN DE COMPRA con la COOP, logrando obtener descuentos en flete por el traslado en volumen y mejores precios de venta por el incremento de calidad y venta organizada.

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

APOYO EXTERNO

Este plan de negocio es formulado y gestionado en el marco de un convenio de Cooperación Publico privado entre las Municipalidades, GREMIOS, etc., tiene los siguientes fines:

- ✓ Formular, gestionar y monitorear la sostenibilidad del PNT.
- ✓ Brindar soporte técnico, organizacional y comercial de cada uno de los planes aprobados.
- ✓ Fortalecer capacidades locales de profesionales vinculados a instituciones públicas y privadas.

En efecto cada actor involucrado coopera en la sostenibilidad del proyecto según su especialidad y territorio de intervención, pero siempre es un trabajo en equipo y coordinado localmente, teniendo en cuenta criterios establecidos del programa y el mercado según cadena productiva.

5. ANÁLISIS DEL ENTORNO

5.1 Mercado

5.1.1 Delimitación del Mercado

Tabla 11: Delimitación del Mercado (con PNT.)

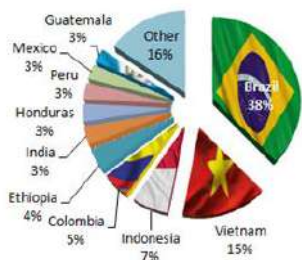
Pasos	Consideraciones
Paso 1 Delimitar el mercado con criterio geográfico.	El área geográfica escogida para el café de buena calidad y debidamente clasificado se encuentra en el mercado Nacional, en la Región XXX, Provincia de XXX, Distrito XXX, donde se llegara a través de nuestro aliado comercial COOP, empresa que lleva 09 años de experiencia en la comercialización del café producido en la zona.
Paso 2 Delimitar el mercado objetivo.	<i>El café producido por la "Asociación de Productores Agropecuarios," será comercializado hasta el 85% en la Ciudad de XXX con nuestro aliado comercial COOPERATIVA COOP.</i>
Paso 3 Definición del perfil del cliente en el mercado objetivo	<i>El cliente COOP es una Cooperativa Agraria de Servicios Múltiples, la cual integra a nueve organizaciones o centrales cafetaleras de 11 distritos de las/ provincias de XX, YYY y actualmente se ha ampliado el ámbito de acción a la provincia de XXXX.</i> <i>COOP cuenta con 25 bases de asociados que integran 600 familias de pequeños productores cafetaleros y la producción es acopiada y comercializada a través de esta organización.</i> <i>Las zonas de producción se ubican en altitudes desde los 1000 m.s.n.m – 2000m.s.n.m, generando ventajas comparativas y competitivas para el mercado de cafés de especialidad.</i> <i>COOP cuenta con certificación orgánica y comercio justo, para los mercados de la – Unión Europea (UE) y Los Estados Unidos (NOP).</i> <i>el café que exporta la cooperativa tiene las siguientes características:</i> <i>- Finos en taza; balanceados en Aroma, acidez y cuerpo</i> <i>- Convencionales y con certificaciones de Comercio Justo, sostenible y</i>

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

	<p>orgánico.</p> <p>La COOPERATIVA acopia café de las sgts. características: Sacos de polipropileno de 55.2 kg</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rendimiento físico mayor o igual a 68% - Humedad del 12% al 16% - El acopio se realiza de acuerdo a las épocas de cosecha y según la oferta de las organizaciones y o agricultores individuales
--	--

5.1.2 Análisis del Mercado Objetivo

Tabla 12: Principales Variables del Mercado Objetivo

Oferta	<p><i>Oferta Mundial de Café:</i></p> <p><i>La producción mundial en el 2014 fue de 145 millones de sacos. Siendo Brasil el principal productor.</i></p>																																				
																																					
	<p><i>Fuente: Central American Business Intelligence (CABI)</i></p>																																				
	<p>El Perú es el primer país productor y exportador de café orgánico en el mundo y representa el séptimo lugar en la producción mundial de café; sin embargo, el Perú ha logrado producir cafés diferenciados o especiales para nichos de mercados en Estados Unidos y Japón.</p>																																				
	<p><i>Oferta Mundial de Café:</i></p> <p><i>Producción mundial</i></p> <p style="text-align: center;">Total de producción por continente (Miles de sacos de 60 kg.)</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">CONTINENTES</th> <th style="text-align: center;">2011</th> <th style="text-align: center;">2012</th> <th style="text-align: center;">2013</th> <th style="text-align: center;">2014</th> <th style="text-align: center;">% var. 2013- 2014</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">África</td> <td style="text-align: center;">16,070</td> <td style="text-align: center;">16,702</td> <td style="text-align: center;">16,108</td> <td style="text-align: center;">16,860</td> <td style="text-align: center;">4.70%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Asia y Oceanía</td> <td style="text-align: center;">41,918</td> <td style="text-align: center;">45,355</td> <td style="text-align: center;">46,744</td> <td style="text-align: center;">44,334</td> <td style="text-align: center;">-5.20%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">México y américa Central</td> <td style="text-align: center;">20,194</td> <td style="text-align: center;">18,381</td> <td style="text-align: center;">16,661</td> <td style="text-align: center;">17,963</td> <td style="text-align: center;">7.80%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Sur América</td> <td style="text-align: center;">58,401</td> <td style="text-align: center;">67,125</td> <td style="text-align: center;">67,233</td> <td style="text-align: center;">62,693</td> <td style="text-align: center;">-6.80%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">TOTAL</td> <td style="text-align: center;">136,583</td> <td style="text-align: center;">147,563</td> <td style="text-align: center;">146,746</td> <td style="text-align: center;">141,850</td> <td style="text-align: center;">-3.30%</td> </tr> </tbody> </table>	CONTINENTES	2011	2012	2013	2014	% var. 2013- 2014	África	16,070	16,702	16,108	16,860	4.70%	Asia y Oceanía	41,918	45,355	46,744	44,334	-5.20%	México y américa Central	20,194	18,381	16,661	17,963	7.80%	Sur América	58,401	67,125	67,233	62,693	-6.80%	TOTAL	136,583	147,563	146,746	141,850	-3.30%
CONTINENTES	2011	2012	2013	2014	% var. 2013- 2014																																
África	16,070	16,702	16,108	16,860	4.70%																																
Asia y Oceanía	41,918	45,355	46,744	44,334	-5.20%																																
México y américa Central	20,194	18,381	16,661	17,963	7.80%																																
Sur América	58,401	67,125	67,233	62,693	-6.80%																																
TOTAL	136,583	147,563	146,746	141,850	-3.30%																																

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

Fuente:

Considerando los últimos 04 años, en el 2012 hubo mayor producción mundial de café, Sur América es el continente con mayor participación en la producción mundial de este producto, al año 2014 Brasil tuvo un 32% de participación, Colombia 8% y Perú 2.4%. Sin embargo, la variación de la producción del año 2013 al 2014 fue -6.80%. En resumen, al año 2014 la producción de café disminuyó en 3.3% respecto del año anterior.

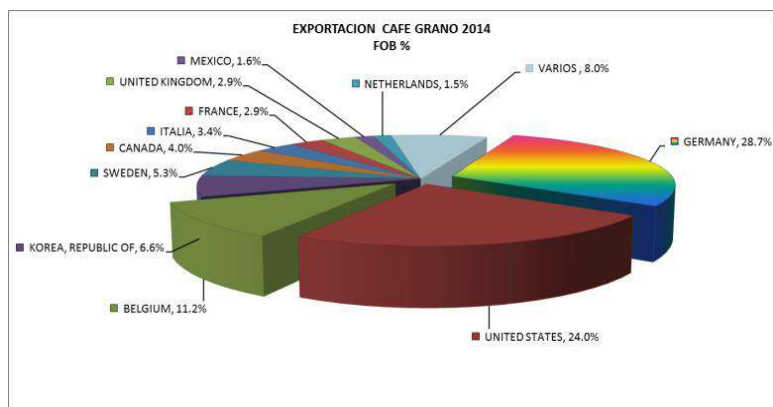
Lista de los Países Exportadores

Producto: 090111 café sin tostar, sin descafeinar.

Unidad : Dólar Americano miles

N°	Exportadores	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014
1	Brasil	5,181,618	8,000,105	5,721,722	4,582,227	6,041,067
2	Colombia	1,883,557	2,608,365	1,909,997	1,883,906	2,473,248
3	Etiopía	698,271	846,746	890,530	606,189	784,030
4	Perú	886,640	1,580,371	1,019,972	695,332	728,630
5	Guatemala	713,882	1,062,969	958,107	714,969	667,184
6	Alemania	554,276	821,033	739,975	565,906	561,064
7	India	379,764	676,320	610,280	562,895	536,547
8	Bélgica	627,815	930,727	745,395	369,123	453,487
9	México	298,531	567,816	629,735	401,719	307,956
10	China	95,258	168,392	214,091	194,121	198,923
11	Estados	124,719	199,481	171,603	121,366	169,239
12	Demás Países	5,552,610	8,568,735	9,468,820	7,531,459	429,046
TOTAL:Mundo		16,996,941.	26,031,060	23,080,227	18,229,212	13,350,421

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.



Fuente: Sunat

Exportaciones Nacionales:

En el 2014 se exportó U\$ 728 millones frente a los U\$ 675 millones del año anterior. Los precios mejoran a los U\$ 3.29 kilo promedio.

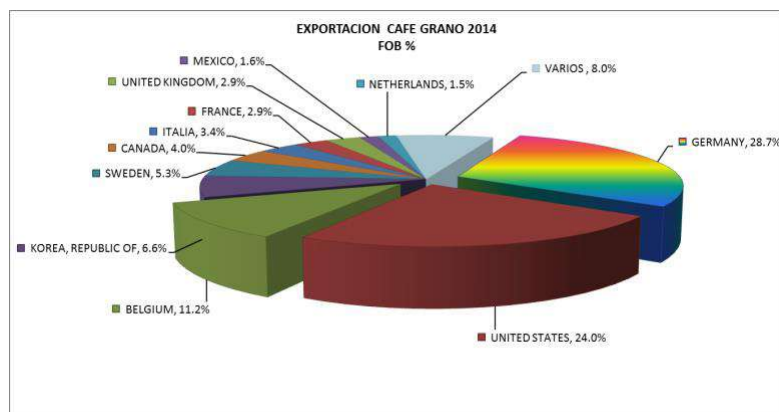
MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

RESUMEN DE EXPORTACION CAFÉ GRANO				12 FUENTE: SUNAT		
MES	2,014			2,013		
	FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM
ENERO	21.128.419	8.430.016	2.51	21.102.230	6.272.111	3.36
FEBRERO	20.608.253	9.487.668	2.17	13.777.143	4.651.092	2.96
MARZO	14.380.875	6.010.061	2.39	10.626.718	4.166.975	2.55
ABRIL	9.100.635	2.681.088	3.39	13.353.664	4.946.242	2.70
MAYO	17.631.046	4.537.527	3.89	27.537.750	9.592.238	2.87
JUNIO	43.380.613	10.749.899	4.04	48.797.465	15.592.046	3.13
JULIO	80.764.097	19.852.099	4.07	81.622.951	26.596.885	3.07
AGOSTO	113.970.090	27.053.831	4.21	107.443.316	35.395.721	3.04
SEPTIEMBRE	123.366.811	28.123.826	4.39	99.812.423	32.192.484	3.10
OCTUBRE	125.977.109	28.670.663	4.39	108.551.062	37.323.923	2.91
NOVIEMBRE	96.866.291	21.884.889	4.43	92.043.603	33.968.014	2.71
DICIEMBRE	61.163.767	13.597.494	4.50	51.285.249	20.297.623	2.53
TOTALES AÑO	728.338.006	181.079.061	4.02	675.953.574	230.995.354	2.93
PROMEDIO MES	60.694.834	15.089.922		56.329.465	19.249.613	
%CREC. PROM.	8%	-22%	37%	-32%	-11%	-24%

Fuente: Sunat

Destino de exportaciones:

A Alemania se exporta U\$ 209 millones (29% del total), sigue USA con U\$ 174 millones (24%), entre 43 Países.



Fuente: Sunat

Producción nacional:

La Producción nacional del café en el año 2014 llego a la cifra de 201,581 t. XXXX, es la segunda región productora de café a nivel nacional, siendo las provincias de XXXXX y ZZZZ las de mayor porcentaje de producción.

De hecho, en el 2014 la producción de XXX aumentó 4% y la de YYYY cayó solo 2%, después de haber caído 30% en el 2013, precisó en el Reporte Semanal del banco.

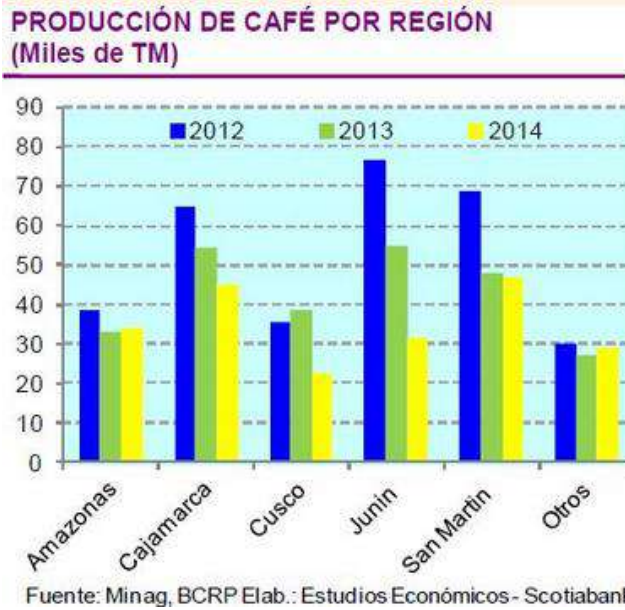
Esto debido a un mejor manejo integrado del cultivo y a las renovaciones de las plantaciones durante los dos últimos años que vienen reduciendo su exposición a las plagas, precisó.

En las regiones de la selva centro y el sur también habría cierta recuperación, aunque en algunos casos las plantaciones de café afectadas por la roya han sido reemplazadas por otros tipos de cultivo, limitando la recuperación de la producción

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

de café en el corto plazo.

Amazonas, nuestra región, es la segunda región productora de café a nivel nacional, siendo las provincias de XXX, YYYY y ZZZZ las de mayor porcentaje de producción.



Oferta de la OPA de Café:

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
café	1,500.00	1,800.00	2,200.00	2,500.00	2,500.00

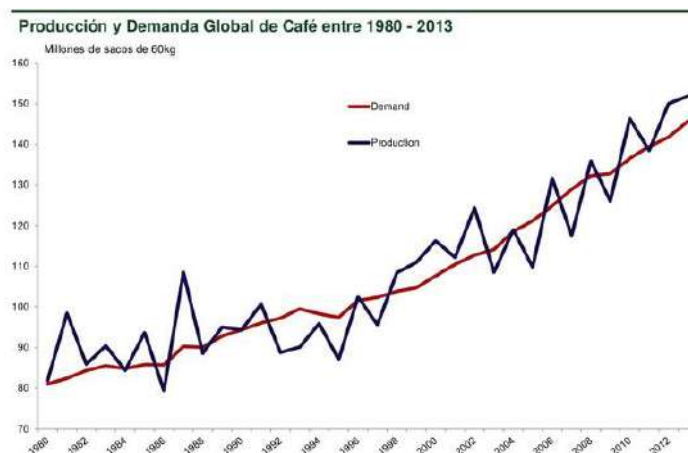
La producción actual de la OPA representa:

- el 0.15% de la producción de la Región XXX

Demanda Mundial de Café:

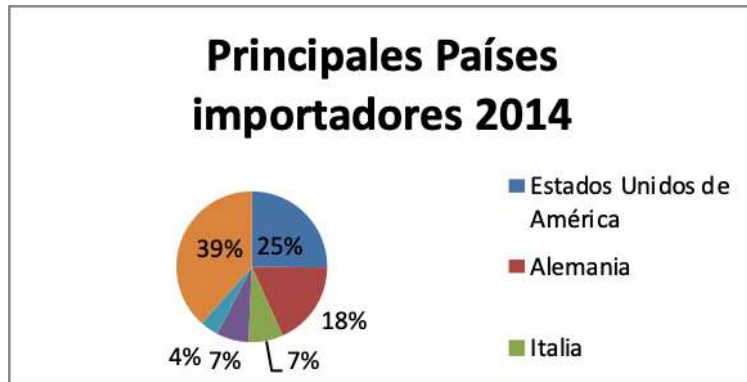
La demanda a sido creciente durante los últimos 25 años, en el año 2013 hubo una demanda de 145.7 millones de sacos de 60 kg.

Demanda



MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

Fuente: OIC



El mercado de destino del café peruano se segmenta en 3 grupos predominantes que presentan el 95% del total estos son: el Mercado Norteamericano, el mercado Europeo y el mercado Japonés. Nuestro país vende o comercializa con ellos, diferentes tipos de café

Demanda Local:

En la localidad existen diversas Empresas Exportadoras, con la implementación del PNT. se comercializará con la XXXX por el grado de confianza que se tiene con los miembros de la OPA, pero siempre se evaluará las demás opciones de compra y se decidirá por la mejor oferta

Relación de algunas Empresas Exportadoras de la Localidad de XXXX

Empresas Exportadoras	2011	2012	2013		2014	
			aprox.qq	FOB USD	aprox.qq	FOB USD
PERALES HUANCARUNA	404495535	255043649	982,451	145,741,329	579,580	125,993,935.
COMERCIO & CIA S.A	181286571	111261538	575,444	85,745,314	299,817	61,668,608
PERU S.A.C.	105738207	67265951	360,504	59,772,533	213,459	41,935,688
COOPERATIVA	20880167	18621202	102,310	19,859,942	82,778	21,141,669
COOPERATIVA	4794634	6923792	30,611	6,922,396	31,149.73	8,406,852
SERVICIOS MÚLTIPLES	5078625	3413654	16,078	3,643,428	14,461	3,956,572
COOP	3240462	1308222	8,135	1,825,347	9,097	2,477,651

Fuente: SUNAT

COOP se ubica en el puesto N°14 del Ranking de Empresas Exportadoras al 20XX

Análisis de nuestro aliado comercial

Análisis de nuestro aliado comercial

Empresa : 20480560672 | COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLES

Año	N° de países	Peso Neto Kg.	Valor FOB USD	Aprox
2014	5	638,890.25	3,203,396	11,574
2013	4	449,100.00	1,825,348	8,136
2012	3	271,585.00	1,308,227	4,920
2011	7	478,823.00	3,240,472	8,674
2010	4	74,520.00	332,019	1,350

Fuente: Promperú

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

Elaboración: del formulador			
La oferta de la OPA al 5to año representa el 22% de las exportaciones actuales de la			
Año	Principales mercados	Peso Neto Kg.	Valor FOB USD
1	Estados Unidos	421,076	2,123,689
2	Alemania	100,124	520,949
3	Bélgica	79,350	359,305
4	Canadá	19,320	104,076
5	Países Bajos (Holanda)	19,020	95,378
Fuente: Promperú			
Elaboración: del formulador			

5.1.3 Precios

Tabla 13: Indicadores

Precios	<i>Precios de Exportación:</i>																																																																																																																																																																																		
	El precio del café convencional lo determina el mercado internacional a través de la Bolsa de Valores de New York para el café arábico y la Bolsa de Valores de Londres para el café Robusta.																																																																																																																																																																																		
	En el siguiente cuadro se muestra los precios promedios anuales del café exportado en kilos y su equivalente en dólares. Luego de la fuerte caída del 2012, comienza a recuperarse las exportaciones de Café. Son U\$713 millones exportados por 177 mil TM a un precio en alza de 37% a los U\$ 4.01 kilo promedio.																																																																																																																																																																																		
	RESUMEN DE EXPORTACION CAFÉ GRANO 12 FUENTE: SUNAT																																																																																																																																																																																		
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">MES</th> <th colspan="3">2,014</th> <th colspan="3">2,013</th> <th colspan="3">2,012</th> </tr> <tr> <th>FOB</th> <th>KILOS</th> <th>PREC. PROM</th> <th>FOB</th> <th>KILOS</th> <th>PREC. PROM</th> <th>FOB</th> <th>KILOS</th> <th>PREC. PROM</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>ENERO</td><td>20,753,688</td><td>8,296,846</td><td>2.50</td><td>21,102,230</td><td>6,272,111</td><td>3.36</td><td>79,055,236</td><td>16,445,436</td><td>4.75</td></tr> <tr><td>FEBRERO</td><td>20,122,670</td><td>9,325,908</td><td>2.16</td><td>13,777,143</td><td>4,651,092</td><td>2.96</td><td>43,644,698</td><td>10,337,780</td><td>4.22</td></tr> <tr><td>MARZO</td><td>14,173,893</td><td>5,965,211</td><td>2.38</td><td>10,626,718</td><td>4,166,975</td><td>2.55</td><td>23,173,189</td><td>6,119,196</td><td>3.79</td></tr> <tr><td>ABRIL</td><td>9,020,944</td><td>2,662,113</td><td>3.39</td><td>13,353,664</td><td>4,946,242</td><td>2.70</td><td>15,837,446</td><td>4,469,026</td><td>3.54</td></tr> <tr><td>MAYO</td><td>17,267,651</td><td>4,461,242</td><td>3.87</td><td>27,537,750</td><td>9,592,238</td><td>2.87</td><td>36,961,882</td><td>9,665,047</td><td>3.82</td></tr> <tr><td>JUNIO</td><td>42,522,530</td><td>10,572,439</td><td>4.02</td><td>48,797,465</td><td>15,592,046</td><td>3.13</td><td>57,947,366</td><td>15,475,788</td><td>3.70</td></tr> <tr><td>JULIO</td><td>78,976,856</td><td>19,442,601</td><td>4.06</td><td>81,622,951</td><td>26,596,885</td><td>3.07</td><td>100,237,441</td><td>26,662,637</td><td>3.76</td></tr> <tr><td>AGOSTO</td><td>109,275,195</td><td>26,050,385</td><td>4.19</td><td>107,443,316</td><td>35,395,721</td><td>3.04</td><td>148,936,785</td><td>40,113,965</td><td>3.72</td></tr> <tr><td>SEPTIEMBRE</td><td>121,739,211</td><td>27,766,757</td><td>4.38</td><td>99,812,423</td><td>32,192,484</td><td>3.10</td><td>145,311,803</td><td>37,977,527</td><td>3.83</td></tr> <tr><td>OCTUBRE</td><td>124,612,117</td><td>28,380,213</td><td>4.39</td><td>108,551,062</td><td>37,323,923</td><td>2.91</td><td>155,102,903</td><td>40,687,208</td><td>3.81</td></tr> <tr><td>NOVIEMBRE</td><td>95,942,438</td><td>21,685,249</td><td>4.42</td><td>92,043,603</td><td>33,968,014</td><td>2.71</td><td>119,544,062</td><td>31,142,944</td><td>3.84</td></tr> <tr><td>DICIEMBRE</td><td>58,814,469</td><td>13,096,267</td><td>4.49</td><td>51,285,249</td><td>20,297,623</td><td>2.53</td><td>71,786,316</td><td>20,164,439</td><td>3.53</td></tr> <tr><td>TOTALES AÑO</td><td>713,221,662</td><td>177,705,231</td><td>4.01</td><td>675,953,574</td><td>230,995,354</td><td>2.93</td><td>997,539,128</td><td>259,160,992</td><td>3.84</td></tr> <tr><td>PROMEDIO MES</td><td>59,435,139</td><td>14,808,769</td><td></td><td>56,329,465</td><td>19,249,613</td><td></td><td>83,128,261</td><td>21,446,749</td><td></td></tr> <tr><td>%CREC.PROM.</td><td>6%</td><td>-23%</td><td>37%</td><td>-32%</td><td>-11%</td><td>-24%</td><td>-37%</td><td>-11%</td><td>-29%</td></tr> </tbody> </table>										MES	2,014			2,013			2,012			FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM	ENERO	20,753,688	8,296,846	2.50	21,102,230	6,272,111	3.36	79,055,236	16,445,436	4.75	FEBRERO	20,122,670	9,325,908	2.16	13,777,143	4,651,092	2.96	43,644,698	10,337,780	4.22	MARZO	14,173,893	5,965,211	2.38	10,626,718	4,166,975	2.55	23,173,189	6,119,196	3.79	ABRIL	9,020,944	2,662,113	3.39	13,353,664	4,946,242	2.70	15,837,446	4,469,026	3.54	MAYO	17,267,651	4,461,242	3.87	27,537,750	9,592,238	2.87	36,961,882	9,665,047	3.82	JUNIO	42,522,530	10,572,439	4.02	48,797,465	15,592,046	3.13	57,947,366	15,475,788	3.70	JULIO	78,976,856	19,442,601	4.06	81,622,951	26,596,885	3.07	100,237,441	26,662,637	3.76	AGOSTO	109,275,195	26,050,385	4.19	107,443,316	35,395,721	3.04	148,936,785	40,113,965	3.72	SEPTIEMBRE	121,739,211	27,766,757	4.38	99,812,423	32,192,484	3.10	145,311,803	37,977,527	3.83	OCTUBRE	124,612,117	28,380,213	4.39	108,551,062	37,323,923	2.91	155,102,903	40,687,208	3.81	NOVIEMBRE	95,942,438	21,685,249	4.42	92,043,603	33,968,014	2.71	119,544,062	31,142,944	3.84	DICIEMBRE	58,814,469	13,096,267	4.49	51,285,249	20,297,623	2.53	71,786,316	20,164,439	3.53	TOTALES AÑO	713,221,662	177,705,231	4.01	675,953,574	230,995,354	2.93	997,539,128	259,160,992	3.84	PROMEDIO MES	59,435,139	14,808,769		56,329,465	19,249,613		83,128,261	21,446,749		%CREC.PROM.	6%	-23%	37%	-32%	-11%	-24%	-37%	-11%	-29%
	MES	2,014			2,013			2,012																																																																																																																																																																											
		FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM																																																																																																																																																																									
	ENERO	20,753,688	8,296,846	2.50	21,102,230	6,272,111	3.36	79,055,236	16,445,436	4.75																																																																																																																																																																									
	FEBRERO	20,122,670	9,325,908	2.16	13,777,143	4,651,092	2.96	43,644,698	10,337,780	4.22																																																																																																																																																																									
	MARZO	14,173,893	5,965,211	2.38	10,626,718	4,166,975	2.55	23,173,189	6,119,196	3.79																																																																																																																																																																									
ABRIL	9,020,944	2,662,113	3.39	13,353,664	4,946,242	2.70	15,837,446	4,469,026	3.54																																																																																																																																																																										
MAYO	17,267,651	4,461,242	3.87	27,537,750	9,592,238	2.87	36,961,882	9,665,047	3.82																																																																																																																																																																										
JUNIO	42,522,530	10,572,439	4.02	48,797,465	15,592,046	3.13	57,947,366	15,475,788	3.70																																																																																																																																																																										
JULIO	78,976,856	19,442,601	4.06	81,622,951	26,596,885	3.07	100,237,441	26,662,637	3.76																																																																																																																																																																										
AGOSTO	109,275,195	26,050,385	4.19	107,443,316	35,395,721	3.04	148,936,785	40,113,965	3.72																																																																																																																																																																										
SEPTIEMBRE	121,739,211	27,766,757	4.38	99,812,423	32,192,484	3.10	145,311,803	37,977,527	3.83																																																																																																																																																																										
OCTUBRE	124,612,117	28,380,213	4.39	108,551,062	37,323,923	2.91	155,102,903	40,687,208	3.81																																																																																																																																																																										
NOVIEMBRE	95,942,438	21,685,249	4.42	92,043,603	33,968,014	2.71	119,544,062	31,142,944	3.84																																																																																																																																																																										
DICIEMBRE	58,814,469	13,096,267	4.49	51,285,249	20,297,623	2.53	71,786,316	20,164,439	3.53																																																																																																																																																																										
TOTALES AÑO	713,221,662	177,705,231	4.01	675,953,574	230,995,354	2.93	997,539,128	259,160,992	3.84																																																																																																																																																																										
PROMEDIO MES	59,435,139	14,808,769		56,329,465	19,249,613		83,128,261	21,446,749																																																																																																																																																																											
%CREC.PROM.	6%	-23%	37%	-32%	-11%	-24%	-37%	-11%	-29%																																																																																																																																																																										
<i>Precios Regionales</i>																																																																																																																																																																																			
Las caídas en el precio más representativas fueron en los departamentos de Pasco con -38.4%, Cusco con -34.4% y Junín con -25.9%. Como se aprecia, los principales productores a nivel nacional han tenido descensos en sus precios pagados, siendo el principal motivo los efectos derivados de la roya amarilla en la mayoría de las zonas productoras de café.																																																																																																																																																																																			
Según MINAGRI el precio nacional de café en el año 2013 fue de S/.XXX por kilo. XXX se encuentra por encima del promedio nacional, según como se																																																																																																																																																																																			

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

puede apreciar en el siguiente cuadro.

Precio en chacra (S/. x Kg)

Departamentos	2012	2013	Var %
Junin	6.41	4.75	-25.9%
Cajamarca	6.37	5.04	-21.0%
San Martin	5.34	4.35	-18.5%
Cusco	6.47	4.25	-34.4%
Amazonas	7.13	5.69	-20.2%
Puno	9.75	7.49	-23.2%
Pasco	7.15	4.40	-38.4%
Piura	7.39	8.97	21.3%
Lambayeque	6.61	6.18	-6.5%
La Libertad	4.39	4.46	1.6%
Huánuco	6.25	4.88	-21.9%
Ayacucho	5.35	5.55	3.7%
Promedio Nacional	6.33	4.89	-22.9%

Fuente: MINAGRI-OEEE
Elaboración: MINAG-DGCA-DIA

En el año 20XX, la región XXXX tuvo un precio promedio de S/XXX/kg. Café pergamino

Histórico de Precios de venta de la OPA

CLIENTES	2012	2013	2014
COOP	410	370	420
ACOPIADOR	380	330	370

Los precios obtenidos son en base a la calidad que oferta la OPA (70% de rendimiento físico, 16% de humedad).

Precio proyectado

	Incremento de s/.4 x punto de r.f. de 70% a 72%	Incremento de s/.4 x punto de r.f. de 72% a 73%	Incremento de s/.4 x punto de r.f. de 73% a 74%
	12	8.00	4.00
420	432	440	444

La COOP pagará un adicional de S/.4.00 por cada punto de incremento físico.

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

5.1.4 Comercialización

Tabla 14: Mercado de la Organización (antes del PNT)

Producto (s) /Presentación	Cliente /Mercado	Contrato / Plazo	Destino de las ventas (Lugar, distancia desde la sede de producción)	Cantidad anual (Kg) / Monto anual (S/.)		Descripción del proceso de comercialización
Café pergamino seco en sacos de polipropileno de 55.2 kg.	COOP	Sin contrato	Cooperativa ubicada en el Distrito XX	2014	300 qq	De manera individual el agricultor traslada su café hasta la empresa COOP, ubicada en XXX
					S/.420/qq	
				S/.126,000		
	2013	300 qq				
		S/.420/qq				
		S/.126,000				
ACOPIADO RES LOCALES			En el Distrito de XX	2014	1200 qq	De manera individual el agricultor traslada su café desde sus parcelas hasta la ubicación de los diversos acopiadores.
					S/.370/qq	
				S/.444,000		
				2013	1200 qq	
					S/.370/qq	
					S/.444,000	

5.1.5 Clientes Identificados en el Marco del PNT.

COOPERATIVA AGRARIA

1. **RUC:** XXXX
2. **Razón Social:** Cooperativa de Servicios Múltiples
3. **Nombre Comercial:** COOP
4. **Tipo Empresa:** Cooperativas, Sais, Caps
5. **Condición:** Activo
6. **Fecha Inicio Actividades:** XX/ Marzo / 20XX
7. **Actividad Comercial:** Vta. May. de Materias Primas Agropecuaria.
8. **CIU:** 51212
9. **Dirección Legal:**
10. **Distrito / Ciudad:**
11. **Provincia:**

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

12. **Departamento:**
 13. **Teléfonos:**
 14. **Perfil de Cooperativa:** Empadronada en el Registro Nacional de Proveedores
 15. **Representantes Legales Presidente:**
 16. **Representante Legal:**

5.1.6 Competidores

Tabla 15: Competidores Actuales de la Organización

Dato	OPA	CAC ZZZ	CAC YYY
Lugar de producción			
Producto(s) y presentación (es).	<i>Café pergamino seco en sacos de polipropileno de 55.2 kg.</i>	<i>Café pergamino seco, en sacos de polipropileno de 55.2 Kg.</i>	<i>Café pergamino seco, en sacos de polipropileno de 55.2 Kg.</i>
Oferta anual (unidades).	<i>1500 quintales</i>	<i>700 QQ/campaña</i>	<i>780 qq/campaña</i>
Calidad de producto.	<i>Rendimiento físico: 70%</i> <i>Humedad del grano: 16%</i>	<i>Con humedad del 13% al 15%</i>	<i>Con humedad del 13% al 15%</i>
Mercado(s) de destino y/o principales clientes.	<i>20% a COOP y 80% a acopiadores locales</i>	<i>Mercado local Intermediarios</i>	<i>Mercado local Empresas exportadoras</i>
Estrategia de distribución	<i>Acopio y venta individual</i>	<i>Ofertan de manera individual</i>	<i>Ofertan de manera individual</i>
Participación de mercado (%).	<i>Representa el 0.15% de la producción de la Región XX</i>	<i>2 % de la producción Regional</i>	<i>2.2 % de la producción Regional</i>
Imagen de la entidad/organización.	<i>Adolecen de una estrategia de comercialización</i>	<i>Adolecen de una estrategia de comercialización</i>	<i>Adolecen de una estrategia de comercialización</i>
Fortalezas.	<i>Productores asociados con</i>	<i>Buena ubicación</i>	<i>Potencial para incrementar áreas</i>

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

	<i>experiencia en el cultivo de café</i>	<i>geográfica.</i>	<i>con cultivo de café.</i> <i>Características de clima y suelo favorables para el cultivo de café.</i> <i>.Existencia de mano de obra familiar.</i>
Debilidades.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Venden su café sin estandarización de calidad.</i> • <i>Sus negociaciones lo hacen de manera individual</i> 	<i>Baja articulación comercial, realizando sus negociaciones de manera desorganizada.</i> <i>Suelos degradados, erosionados, por mal manejo agronómico</i>	<i>Baja articulación comercial, realizando sus negociaciones de manera desorganizada</i> <i>Suelos degradados, erosionados, por mal manejo agronómico.</i>
Trabajan con contratos (Sí / No).	<i>No</i>	<i>Sin contrato</i>	<i>Sin contrato</i>
Acceso al financiamiento (señale la fuente).	<i>No</i>	<i>Deficiente</i>	<i>Deficiente</i>

5.2 Regulación y Normatividad

5.2.1 Licencias y Permisos

“Asociación de Productores Agropecuarios,”. -, se encuentra formalizada jurídicamente y operativa como persona jurídica.

5.2.2 Normas de la Industria

No hay Industria, porque la OPA plantea comercializar su producción en forma de café pergamino seco, por lo tanto no requiere la aplicación de normas técnicas de procesamiento industrial.

5.2.3 Aspectos tributarios y laborales

“Asociación de Productores Agropecuarios”, Por ser una organización nueva aún no tributa, ha sido inscrita en el Régimen Especial y para operaciones futuras tributará el 10% anual de Impuesto a la Renta por acogerse a la Ley 27037-Ley de la Amazonía; Actualmente no tiene compromisos laborales, ni pagos de planillas, la contratación de los profesionales propuestas serán en la modalidad locación de servicios.

5.2.4 Aspectos Ambientales

El paquete tecnológico aplicado por la asociación se encuentra enfocado en una agricultura sostenible, sin contaminar el ambiente, siendo muy cuidadosos en cada etapa de la producción desde el uso de abonos y fertilizantes hasta la comercialización,

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

El manejo de los residuos sólidos del proceso de beneficio y fermentado del café también se encuentra contemplado pues estos se utilizan para fabricar el compost el cual sirve de abono para los cultivos, el cual nos estará aportando con pequeñas cantidades de nitrógeno, fósforo y potasio y mejorando las condiciones físico-biológicas del suelo de manera sostenida

6. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

6.1 Objetivos del PNT.

Los objetivos que se conseguirán con la implementación del PNT. Son:

Aplicar una tecnología adecuada en todo el proceso productivo y un buen manejo de post cosecha, logrando así:

- Incrementar la productividad de 15 qq a 25 qq/ha

Mejorar la calidad del café, incrementando el rendimiento Físico de 70% a 74% y disminuyendo el porcentaje de humedad de 16% a 12%

6.2 Objetivos Específicos y Estrategias

Tabla 16: Objetivos y Estrategias Específicos del PNT.

Área	Objetivo específico ¿Qué se plantea lograr?	Estrategia ¿Cómo se plantea lograrlo?
Producción	<i>Incrementar la productividad por ha de 15qq a 25 qq/ha</i>	Para incrementar la productividad se implementara un plan de fertilización de 300 sacos de FERTILIZANTE (19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ), 600 sacos FERTILIZANTE (6N-8P-8K-10Ca-SUPER B ECOLOGICO)Y FERTILIZANTE, 300 sacos (2NN-4P-22K-SUPER B PRODUCCION), además se contará con equipos adecuados para realizar las labores culturales y en todo este proceso se contará con asistencia técnica especializada en el cultivo de café.
	<i>Incremento de volumen de producción</i>	<i>Para incrementar el volumen de producción se implementará un paquete de fertilización, equipos adecuados para labores culturales eficientes y se contará con un coordinador técnico del PNT por un periodo de 12 meses</i>
Post Cosecha	<i>Incremento de calidad del café pergamino seco</i>	<i>Para lograr incrementar la calidad del café que oferta la OPA se adquirirá maquinarias e infraestructura para realizar los procesos de post cosecha, adquiriendo: 30 kit de despulpado: despulpadora, motor y andamio, 2 secadoras eléctricas (10qq), 1 zaranda eléctrica (15qq/hr) y la construcción de 44 módulos de beneficio húmedo y 01 balanza eléctrica, además se contara con asistencia técnica en todo este proceso</i>

6.3 Estrategia de Mercadotecnia

No aplica

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

6.4 Metas del PNT.

Tabla 17: Metas del PNT.

Objetivo Específico	Indicador	Año BASE	Año 01	Año 02	Año 03	Año 5to
Incrementar la productividad por ha	productividad-qq/ha	15	15	18	22	25
Incremento de calidad del café pergamino seco	Rendimiento físico	70%	72%	73%	74%	74%
	% de humedad	16%	12%	12%	12%	12%
Incremento de volumen de producción	volúmen de producción-qq	1,500	1,500	1,800	2,200	2,500

6.5 Programación de Actividades

Anexo de Cronograma de Actividades

7. PROPUESTA DE ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA

7.1 Descripción de la solución tecnológica a implementar

Tabla 18: Definición de la Solución Tecnológica

Tabla 18-A

Mejoramiento de la productividad de café pergamino seco de la OPA	Implementación de un plan de fertilización de 300 sacos de FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ), 600 sacos FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPER B ECOLOGICO)Y FERTILIZANTE, 300 sacos (2NN-4P-22K-SUPER B PRODUCCION)																
Justificación de la solución tecnológica	<p>Actualmente la productividad de la OPA es baja (15 qq/ha) debido a que la fertilización que se realiza es en cantidades insuficientes y sin considerar las etapas de aplicación(03 sacos de Compomaster/ha/año)</p> <p><i>Para lograr los objetivos planteados en el PNT de obtener una productividad de 25 qq/ha es necesario aplicar un paquete de fertilización adecuado y además se contará con asistencia técnica para su correcta aplicación</i></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="background-color: #d9e1f2;">FERTILIZANTE</th> <th style="background-color: #d9e1f2;">unidad de medida</th> <th style="background-color: #d9e1f2;">sacos/ha</th> <th style="background-color: #d9e1f2;">Sacos/100 has.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ)</td> <td>Sacos</td> <td>3</td> <td>300</td> </tr> <tr> <td>FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER B ECOLOGICO)</td> <td>Sacos</td> <td>6</td> <td>600</td> </tr> <tr> <td>FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCION)</td> <td>Sacos</td> <td>3</td> <td>300</td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Con este paquete tecnológico se usará 120 gr. De mezcla/planta; 60</i></p>	FERTILIZANTE	unidad de medida	sacos/ha	Sacos/100 has.	FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ)	Sacos	3	300	FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER B ECOLOGICO)	Sacos	6	600	FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCION)	Sacos	3	300
FERTILIZANTE	unidad de medida	sacos/ha	Sacos/100 has.														
FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ)	Sacos	3	300														
FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER B ECOLOGICO)	Sacos	6	600														
FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCION)	Sacos	3	300														

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

	<p><i>gr. En el momento de floración y 60 gr. En el llenado y cuajado.</i></p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th colspan="3">MOMENTO DE APLICACIÓN Y CANTIDAD POR</th> </tr> <tr> <th>Cantidad total</th> <th>Inicio de</th> <th>llenado de</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><i>110 gr. De</i></td> <td><i>60gr</i></td> <td><i>60 gr</i></td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Con el plan de fertilización propuesto el rendimiento en el cultivo será de 25 qq/ha</i></p>	MOMENTO DE APLICACIÓN Y CANTIDAD POR			Cantidad total	Inicio de	llenado de	<i>110 gr. De</i>	<i>60gr</i>	<i>60 gr</i>
MOMENTO DE APLICACIÓN Y CANTIDAD POR										
Cantidad total	Inicio de	llenado de								
<i>110 gr. De</i>	<i>60gr</i>	<i>60 gr</i>								
Referencias de su viabilidad o validación	<p>El plan de abonamiento que se implementará es usado por organizaciones (coop. COOP) y agricultores de la zona con éxito, logrando obtener rendimientos superiores a 26 qq/ha.</p>									

Tabla 18-B

Equipamiento para la realización de labores culturales oportunas	<p>Equipamiento para la aplicación oportuna de labores culturales, adquiriendo 22 desbrozadoras tipo mochila, 3 moto fumigadoras</p>
Justificación de la solución tecnológica	<p><i>Actualmente los socios de la OPA no fumigan por lo que existe la presencia de plagas y enfermedades y el control de malezas se realiza con machetes y lampas sin tener en cuenta cuando el cultivo lo necesita, siendo esta una de las causas que genera la baja productividad y elevados costos de producción.</i></p> <p><i>Es necesario la adquisición de tecnología en esta etapa, lo que nos permitirá obtener la productividad proyectada y evitar que nuestra cosecha se pierda por la presencia de plagas y/o enfermedades, además se disminuirán costos en la realización de las labores culturales de 40 jr/ha/año a 20 jr/ha/año.</i></p> <p><i>Con la adquisición de:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 22 Desbrozadoras (para todos los socios) <p><i>Nos permitirá realizar el control de malezas en menor tiempo y costo, serán de uso colectivo y se distribuirán a razón de 01 para 2 agricultores. El Consejo Directo se responsabiliza por la administración adecuada del uso de equipos. En la zona de Jaén existen varios proveedores para poder adquirir los equipos propuestos.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 3 moto fumigadoras <p><i>Nos permitirá realizar las fumigaciones para el control de plagas y/o enfermedades en menos tiempo (3 fumigaciones/año x 1jr/fumigación = 3 jr/ha/año), por lo que se considera sólo 03 equipos que serán de uso colectivo.</i></p>
Referencias de su viabilidad o validación	<p>Los productores de diferentes organizaciones (coop. COOP) y zonas están familiarizados con estos equipos: Desbrozadoras, motofumigadoras, y los operan ellos mismos, dado su fácil manejo.</p>

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

Tabla 18-C

Mejoramiento del proceso de beneficio húmedo	Equipamiento para la realización adecuada del proceso de despulpado adquiriendo, 30 kit de despulpado: despulpadora, motor y andamio Construcción de infraestructura adecuada para el proceso de lavado, fermentado y tratamiento de aguas mieles.
Justificación de la solución tecnológica	<p>Actualmente la calidad del café que oferta la OPA es baja(70% de rendimiento físico y 16% de humedad) lo que no les permite obtener mejores precios de venta, esta baja calidad es generada por los equipos obsoletos que utilizan para el despulpado, además de la carencia de infraestructura para el beneficio húmedo.</p> <p><u>Siendo necesario mejorar todo este proceso para obtener la calidad que se plantea en el PNT se adquirirá:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • 30 Despulpadoras: Permitirá realizar un despulpado óptimo, evitando granos mordidos, quebrados y aplastados que se obtenía con los equipos obsoletos con los que cuenta la OPA; Permite un despulpado en seco lo que facilita el uso de la pulpa como materia orgánica. <p>El motor es necesario para accionar la despulpadora y despulpar en menos tiempo (10 veces más que un obrero en una despulpadora mecánica)</p> <p>Se adquirirá 30 despulpadoras porque 14 socios cuentan con estos equipos aun operativos</p> <p>Módulos de beneficio húmedo: Se construirán de módulos de beneficio en cada unidad productiva estaremos garantizando la calidad del café que esperamos obtener, así como homogenizar la producción, cada módulo consta de un tanque tina, compostera y pozo de aguas mieles.</p> <p>En la provincia de Jaén existen varias Empresas que ofertan los equipos propuestos lo que permite escoger calidad y precio.</p>
Referencias de su viabilidad o validación	✓ <i>Kit de despulpado , Módulos de beneficio: son máquinas validadas que todos los cafetaleros utilizan para el proceso de post cosecha, existen diversos modelos, marcas, son portátiles permitiendo ser usadas en las fincas.</i>

Tabla 18-D

Mejoramiento del proceso de secado y generación de condiciones básicas de acopio	Equipamiento para la realización adecuada del proceso de secado y selección de café, adquiriendo: 2 secadoras eléctricas (10qq), 1 zaranda eléctrica (15qq/hr) y equipos básicos para el acopio del café adquiriendo: una balanza electrónica y 01 medidor de humedad.
Justificación de la solución tecnológica	<p>Actualmente en la zona en época de cosecha (junio a septiembre) normalmente llueve, por lo que el secado lo realizan en condiciones naturales en carpas y ha cielo abierto, tarda entre 10 y 15 días para alcanzar el 16% de H°, con serias pérdidas de calidad en tasa, a consecuencia de defectos por fermentación y hongos propios del exceso de humedad.</p> <p>La adquisición de 02 secadoras eléctricas (cap. 10qq/) permitirá:</p>

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

	<p><i>Optimizar tiempo de secado:</i> El secado no depende de las condiciones naturales del clima, reduciendo a solo 18 horas máximo, para obtener un 12% de humedad.</p> <p><i>Evitar pérdidas de calidad en secado:</i> la reducción de tiempo y no exposición al aire libre evita al 100% el riesgo de contaminación y pérdida de calidad a causa de la humedad.</p> <p><i>Mejorar poder de negociación y mejores precios por calidad.</i> Cada máquina permite secar 10qq/operación, es decir homogeniza calidad y volumen.</p> <p><i>Evita ventas adelantadas con bajos precios:</i> Al contar con café seco al 12% en solo 18 hr. Permite disponer de efectivo en menor tiempo.</p> <p style="text-align: center;"><i>La adquisición del medidor de humedad, permite medir la humedad del café en la secadora al 12%, además de conocer la humedad al momento de la venta teniendo mayor poder de negociación.</i></p> <p>La adquisición de 01 Zaranda y 01 balanza permitirá:</p> <p>El uso de una zaranda eléctrica permite seleccionar café de calidad, descartar defectos, por ende mejora el rendimiento físico del producto en 3 a 4 puntos porcentuales, considerando que cada punto (al precio actual) equivale aproximadamente a S/. 4.00, esto genera un ingreso adicional de S/. 12.00 a S/16.00 /qq.</p> <p>La Zaranda permite optimizar tiempo, procesando 15qq/hora.</p> <p><i>La Balanza electrónica, permite conocer el peso exacto del producto por productor durante el acopio local, además de optimizar peso exacto del volumen total de la OPA al momento de negociar con el cliente comercial.</i></p> <p>En la provincia de Jaén existen varias Empresas que ofertan los equipos propuestos lo que permite escoger calidad y precio.</p>
Referencias de su viabilidad o validación	<p>✓ <i>secadoras eléctricas, zaranda y medidor de humedad: son máquinas validadas que todos los cafetaleros utilizan para el proceso de post cosecha, existen diversos modelos, marcas, son portátiles permitiendo ser usadas en las fincas.</i></p>

Tabla 18-E

Desarrollo de capacidades técnicas en los productores en el manejo integral del cultivo de café	Se adquirirá los servicios de un Coordinador técnico del PNT por un período de 12 meses.
Justificación de la solución tecnológica	✓ <i>Para la adecuada ejecución, implementación y direccionalidad del Plan de Negocios propuesto y el cumplimiento de metas y objetivos será necesario</i>

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

	<p><i>contratar a un profesional y/o Técnico especializado en el cultivo de café para asumir como COORDINADOR TÉCNICO DE DEL PNT y la conducción de 44 participantes en 100 hectáreas de café; orientándola al incremento del rendimiento a 25 QQ/ha, mejorar la calidad del grano y su presentación, estableciendo espacios adecuados para las negociaciones del café producido; brindando asistencia técnica permanente que el PNT plantea por un período de 12 meses; para ello se deberá exigir una experiencia mínima de 2 años en el manejo, comercialización de café y/o experiencia en fortalecimiento organizacional.</i></p> <p>En la provincia XXX y ZZZZ existen profesionales con experiencia en el manejo del cultivo de café y ejecución de PNT de Agroideas.</p>
<p>Referencias de su viabilidad o validación</p>	<p>✓ <i>Está demostrado que las organizaciones que tienen asistencia técnica, asesoramiento de campo, desarrollan capacidades que se ven reflejadas en el incremento de la productividad, calidad, trabajo en equipo, el empoderamiento de la OPA; Tal es el caso de cooperativas exitosas como: CENS.A. entre otras quienes brindan asesoramiento constante a sus asociados.</i></p>

7.2 Procesos y Productos con el PNT.

7.2.1 Descripción de Procesos con el PNT.

Tabla 19: Descripción de los procesos una vez implementado el PNT.

<p>Proceso / Actividad</p>	<p>Detalle técnico</p>	<p>¿Proceso mejorado? (Sí / No) Comentar la mejora</p>
<p>Manejo de Labores culturales</p>	<p>Deshierbos: El control de malezas se realizará 04 veces al año, teniendo en cuenta el cronograma de actividades que indique el asistente de campo, esta actividad será realizada de manera mecánica mediante el uso de desbrozadoras</p>	<p>Sí.</p> <p><i>Optimizar costos de deshierbo reduciendo de 40 jornales en 2 deshierbos/ha/año , a 20 jornales con cuatro deshierbo/ha/año, equivalente a una reducción de S/. 1000.00 a S/.500.00/ha/año.</i></p> <p><i>Mejora de productividad, producción y calidad a efecto de evitar competencia nutricional por las malezas.</i></p> <p><i>Disminuye la incidencia de plagas y enfermedades</i></p>

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

	<p>Podas: <i>está actividad de eliminar las ramas que han alcanzado su máxima producción y las que se encuentran secas se realizará 02 veces al año contando con asesoramiento técnico y de acuerdo a un plan de actividades</i></p>	<p><i>Sí</i> <i>Se disminuye la incidencia de plagas a partir de la realización de podas sanitarias.</i></p> <p><i>Antes se realizaba en épocas no definidas y sin asesoría técnica</i></p>
	<p>Manejo de sombra.- <i>Esta actividad de cortar las ramas de los árboles de sombra para guardar equilibrio de luz solar y sombra, se realizará una vez al año después de las cosechas, debido a que si se hacen en plena o antes de cosecha, hay riesgos de que las ramas de la sombra caigan en los cafetos y tumben el fruto y/o dañen su floración</i> <i>El manejo de sombra será mediante el uso de herramientas del socio como machetes y motosierras</i></p>	<p>Sí.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Regular ingreso de luz al cultivo.</i> • <i>Mejorar área foliar de árboles y mayor incorporación de materia orgánica.</i> • <i>Mejor acondicionamiento de la planta del café para lograr mejor su ciclo fisiológico.</i>
	<p>Fumigación</p> <p><i>Se realizarán 03 fumigaciones al año, haciendo uso de fumigadoras tipo mochila con capacidad de 25 lt.</i> <i>Las aplicaciones se realizaran antes de la floración, durante el llenado de grano y en la fase previa a la cosecha. Se realizaran diagnósticos de sanidad para optimizar las aplicaciones.</i></p>	<p><i>Sí</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Disminuir la incidencia de plagas y enfermedades.</i> - <i>Disminuir defectos físicos en el producto a causa de plagas y enfermedades.</i> - <i>Mitigar pérdidas de productividad.</i>
<p>Fertilización</p>	<p><i>Mediante la evaluación en campo del profesional a cargo, se realiza el programa técnico de fertilización; tomando en cuenta el desarrollo fisiológico del cultivo</i></p> <p><i>Se aplicarán 2 fertilizaciones al año con:</i></p> <p><i>FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ)</i></p> <p><i>FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPER B ECOLOGICO)</i></p>	<p>Sí.</p> <p><i>Mejora la estructura y textura del suelo.</i> <i>Mejora de productividad y producción</i> <i>Mejora de calidad física y en tasa.</i> <i>Genera resistencia fisiológica ante plagas.</i> <i>Favorece la vigorosidad de la planta y continuidad anual de la producción.</i></p>

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

	<p><i>FERTILIZANTE (2NN-4P-22K-SUPER B PRODUCCION)</i></p> <p><i>La aplicación se hará de acuerdo a lo siguiente: 1° fertilización en la pre-floración, 2° fertilización en el llenado de grano</i></p> <p><i>Los fertilizantes se aplican directamente a la raíz en una dosis de 60 gr/pta/abonamiento según plan de fertilización.</i></p>	
<p>Cosecha</p>	<p><i>Al implementar el Plan de fertilización y labores culturales adecuadas se favorece la productividad y la maduración de los frutos es más homogénea, así se disminuye el uso de jornales de 70 a 47.</i></p>	<p><i>Sí</i></p> <p><i>Disminuir n° de cosechas por campaña.</i></p> <p><i>Disminuir n° de jornales/qq cosechado, en efecto reduce costos.</i></p>
<p>Post Cosecha</p>	<p><i>Despulpado:</i> <i>este proceso de separar la pulpa de la cereza, se realizará en maquinarias adecuadas de manera eficiente y sin deteriorar el grano</i></p>	<p><i>Sí.</i></p> <p><i>Evita pérdida de calidad (grano mordido) a causa de despulpadoras inadecuadas.</i></p> <p><i>Se reducirían costos de post cosechas como despulpado. (de 5jr/año a 1 jr/ha/año)</i></p> <p><i>Se aprovechara la pulpa del café cerezo para producir abono orgánico en la compostera</i></p>

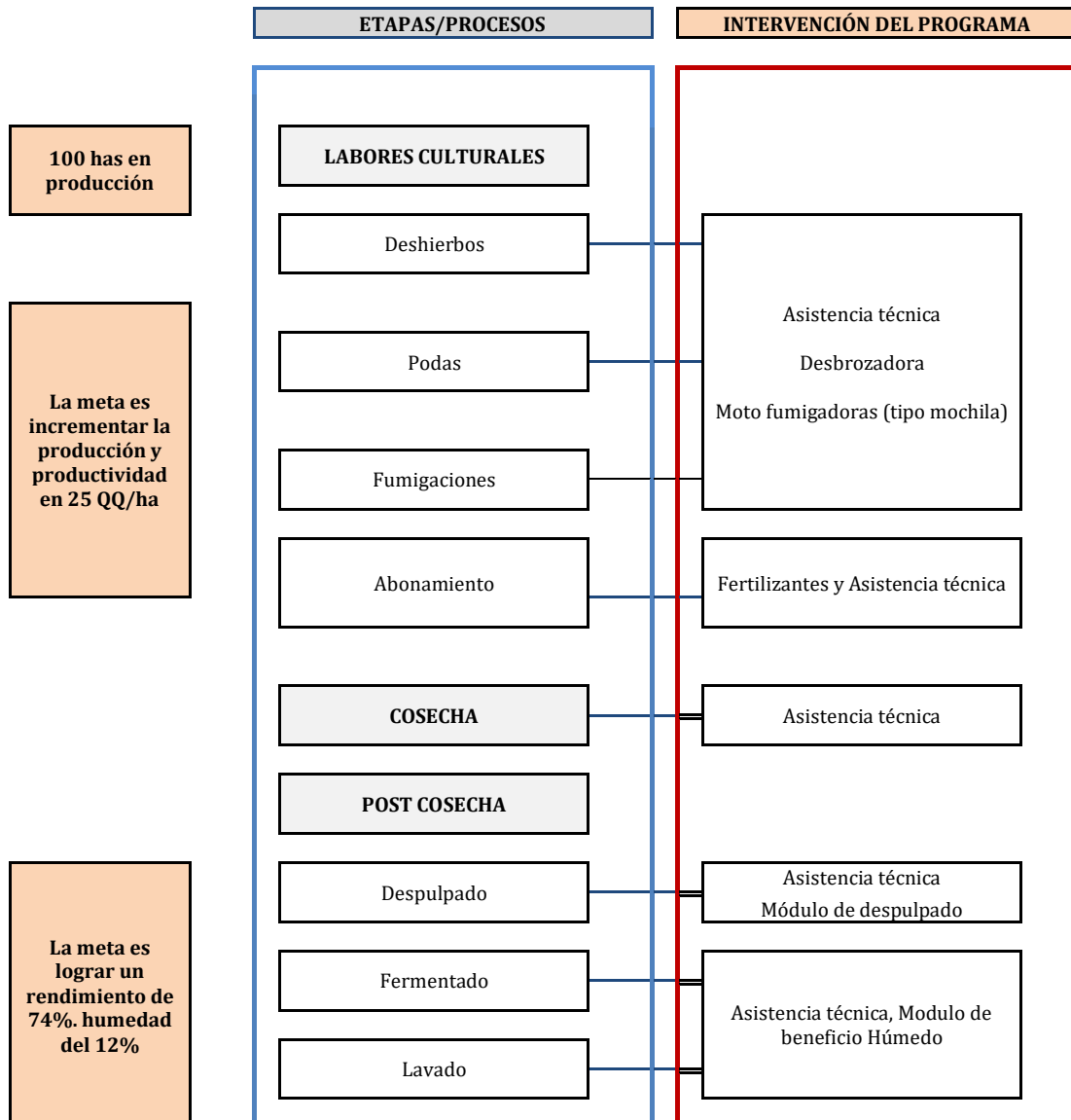
MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

	<p>Fermentado y lavado: este proceso se realizará en infraestructuras adecuadas y teniendo en cuenta el tiempo que debe de permanecer almacenado el café de 10 a 12 horas.</p>	<p>SI</p> <p>Optimizar tiempo de fermentado</p> <p>Mejorar calidad de lavado del café fermentado</p> <p>Evitar contaminación por aguas mieles haciendo uso de pozos de sedimentación.</p> <p>La implementación del sistema de beneficio húmedo genera condiciones técnicas (básicas) para una potencial certificación orgánica.</p>
	<p>Secado:</p> <p>El café lavado, será oreado en cada parcela por cada socio y será trasladado al centro de secado hasta conseguir el 12% de humedad.</p> <p>Para medir la humedad del café se tomara muestra al azar del lote o secadora, a fin de determinar el secado al 12%.</p>	<p>SI.</p> <p>Secar el café al 12%, en solo 18 horas como máximo.</p> <p>Homogenizar procesos de secado entre los socios.</p> <p>Evitar pérdida de calidad por exceso de humedad.</p> <p>Con el medidor de H° se determinara con exactitud la humedad en la secadora y al momento de la venta.</p>
<p>Acopio y Comercialización</p>	<p>Con el incremento del volumen de producción de la OPA, la homogenización de calidad del café, la comercialización se realizará de manera organizada a nuestro aliado comercial COOPVAMA, obteniendo mejores precios de venta.</p> <p>Con la zaranda eléctrica se seleccionara el café separando cafés de calidad y descartando defectos físicos. Se provee un</p>	<p>Sí</p> <p>Mejorar rendimiento físico en 3 a 4 puntos porcentuales, equivalente a S/12.00 a S/. 16.00 por c/qq.</p> <p>Optimizar mano de obra en selección de café.</p> <p>Mejorar y estandarizar calidad del volumen a comercializar por la OPA.</p> <p>Pesar con exactitud el volumen de acopio de cada socio y la OPA</p>

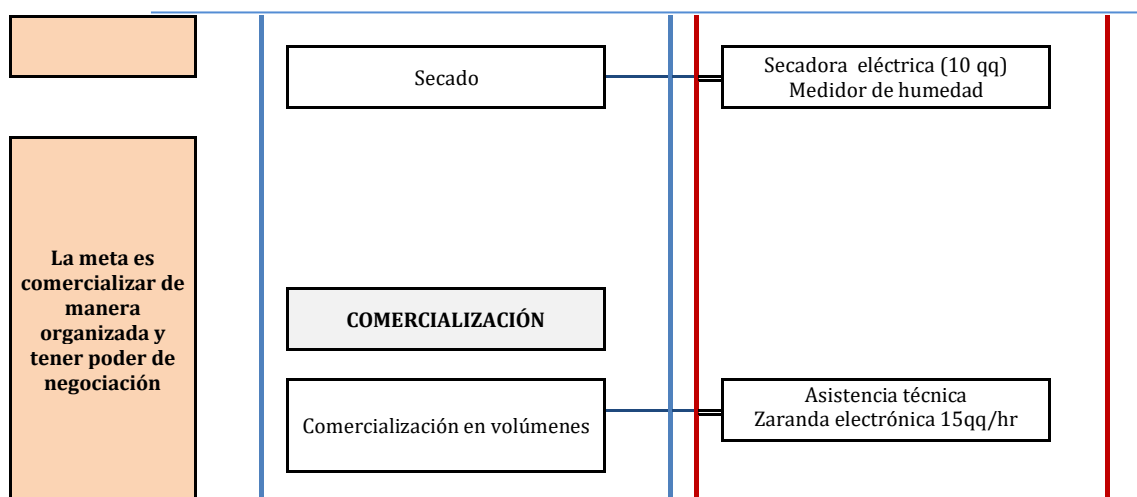
**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

	<p><i>rendimiento de selección de 15 QQ/hora.</i></p> <p><i>Luego de secado, zarandeado se procederá a pesar el café de cada socio a fin de determinar el volumen a comercializar por la OPA.</i></p>	
--	---	--

Presentar el diagrama de flujo de procesos de la organización (con PNT.).



MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS



7.2.2 Distribución del Área de Trabajo o Diseño de Planta (sólo si la naturaleza del plan de negocio lo exigiera)

No aplica



7.2.3 Descripción de productos del plan de negocio a implementar

Tabla 20: Descripción de las características del(os) producto(s) nuevo(s) o mejorado(s) con el PNT.

Ítem	Descripción	Aspectos mejorados
Nombre genérico del producto	<i>Café pergamino seco</i>	<i>Café pergamino seco,</i>
Características Principales	<i>Rendimiento físico: 74% Humedad: 12%</i>	<i>Calidad: Se ha incrementado el rendimiento físico a 74% y el porcentaje de humedad se ha disminuido a 12%.</i>
Características especiales o particulares (diferenciación)	<i>El producto final obtenido se venderá sin ningún sello de calidad, como café convencional</i>	<i>El café es convencional, pero con mejores indicadores de calidad.</i>
Calidades y presentaciones	<i>Café pergamino en sacos de polipropileno de 55.2 Kg.</i>	<i>Café pergamino en sacos de polipropileno de 55.2 Kg.</i>

7.3 Requerimiento de Bienes o Servicios para la Adopción de Tecnología

Tabla 21: Requerimiento de bienes para la adopción de tecnología

Bien: nombre y cantidad	Solución Tecnológica a que corresponde	Especificaciones técnicas																																								
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 300 bolsas de FERTILIZANTE(19 N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ) ✓ 600 bolsas de FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER B ECOLÓGIC) ✓ 300 Bolsas de FERTILIZANTE(22 N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCIÓN) 	Mejoramiento de la productividad de café pergamino seco de la OPA	<p>Se implementará un paquete tecnológico sostenible para mejorar la productividad del café, para lo cual se adquirirán 1,200 bolsas de fertilizantes. A continuación se muestran estos y sus respectivos porcentajes de concentración de nutrientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 300 bolsas de 50 kg. c/u de: FERTILIZANTE (19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ) ✓ 600 bolsas de 50 kg. c/u de: FERTILIZANTE (6N-8P-8K-10Ca-SUPPER B ECOLÓGIC) 300 Bolsas de 50 kg. c/u de: FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCIÓN) <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>PRODUCTO</th> <th>N</th> <th>P</th> <th>K</th> <th>Ca</th> <th>Mg</th> <th>B</th> <th>Ca</th> <th>S</th> <th>Cu,Zn,Mn,Fe</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B</td> <td>19%</td> <td>8%</td> <td>19%</td> <td></td> <td>3%</td> <td></td> <td></td> <td>6%</td> <td></td> </tr> <tr> <td>FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER</td> <td>6%</td> <td>8%</td> <td>8%</td> <td>10%</td> <td>2%</td> <td>2%</td> <td></td> <td>8%</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCIÓN)</td> <td>22%</td> <td>4%</td> <td>22%</td> <td></td> <td>3%</td> <td></td> <td></td> <td>4%</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	PRODUCTO	N	P	K	Ca	Mg	B	Ca	S	Cu,Zn,Mn,Fe	FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B	19%	8%	19%		3%			6%		FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER	6%	8%	8%	10%	2%	2%		8%	20%	FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCIÓN)	22%	4%	22%		3%			4%	
PRODUCTO	N	P	K	Ca	Mg	B	Ca	S	Cu,Zn,Mn,Fe																																	
FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B	19%	8%	19%		3%			6%																																		
FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER	6%	8%	8%	10%	2%	2%		8%	20%																																	
FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCIÓN)	22%	4%	22%		3%			4%																																		
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 22 Desbrozadoras(tipo mochila) 	Equipamiento para la realización de labores culturales oportunas	<p>Se adquirirán 22 desbrozadoras (tipo mochila), con las siguientes características:</p> <p>Fabricación Japón</p> <p>Cilindrada 50.6 cm³</p> <p>Potencia 3.1 HP / 2.3 KW</p> <p>Velocidad máxima recomendada 9,500 rpm</p> <p>Capacidad del depósito de combustible 0,95 lts.</p> <p>Peso sin accesorios 12,1 Kg.</p> <p>* Incluye: 01 Trimmy T45X M12, 01 Cuchilla Multi 275-4, 01 juego de herramientas básicas para mantenimiento y cambio de cuchillas, 01 lentes, 01 par de guantes.</p> 																																								
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 3 moto fumigadoras 		<p>Se adquirirá 3 Moto fumigadoras :</p> <p>MOTO FUNIGADORA</p> <p>Fabricación Japón</p> <p>Cilindrada 25.4 cm³</p> <p>Potencia 1.1 HP</p> <p>Peso Neto 9.8Kg</p> <p>Volumen de depósito de combustible 0.6 Lts</p> 																																								

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

		<p><i>Capacidad de Tanque</i> 25 Lts <i>Descarga de Líquido</i> 4.8 l/min <i>Cobertura longitudinal Horizontal</i> 12 metros <i>Cobertura longitudinal Vertical</i> 12 metros <i>* Incluye:</i> <i>01 Máscara para protección de químicos, 01 Poncho, 01 par de Guantes.</i></p>
<p>✓ 30 kit de despulpado: despulpadora, motor y andamio</p>	<p><i>Mejoramiento del proceso de beneficio húmedo</i></p>	<p><i>Se adquirirán 30 kit de despulpado con las siguientes características:</i></p> <p><i>Marca:</i> Conocida</p> <p><i>Tambor de hierro fundido:</i> con camiseta de cobre y tapa protectora.</p> <p><i>Tolva:</i> de acero cuadrado sólido.</p> <p><i>Eje principal:</i> de fierro cuadrado solido con 02 chumaceras incorporadas en las máquinas para sostener 2 rodamientos de 1"</p> <p><i>Polea:</i> 12" a faja para acondicionamiento de motor</p> <p><i>Motor:</i> gasolinera de 4.5 HP</p> <p><i>andamios</i></p> <p><i>Lugar de entrega:</i> en la sede central de la OPA</p> <p><i>_(Se adjunta las proforma)</i></p>
<p>2 secadoras eléctricas(10 qq)</p>	<p>Mejoramiento del proceso de secado y generación de condiciones básicas de acopio</p>	<p><i>Se adquirirá 02 secadoras eléctricas (10qq), de las siguientes características:</i></p> <p><i>Capacidad:</i> 10 qq <i>Tiempo de secado:</i> 20 h recién lavado <i>Secado:</i> es uniforme porque cuenta con intercambio de calor <i>Combustible:</i> gas, cisco de café <i>Temperatura:</i> Es controlado por termómetro de 55 a 60°C <i>Sistema regulador:</i> Controla la entrada del combustible y la temperatura ideal. <i>Áreas:</i> 2 secado y pre secado <i>Detalle uniones:</i> Son herméticas, para evitar las fugas <i>Sistema de transmisión:</i> Ventilador centrifugo <i>Material:</i> Plancha galvanizada. <i>Sistema de generador de calor:</i> Unidad de calor.</p>

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

<p>1 zaranda eléctrica (15qq/hr)</p>		<p><i>Se adquirirá 01 zaranda eléctrica (15qq), de las siguientes características</i></p> <p>Capacidad: 15qq/h Planchas seleccionadoras: 2 Tipos de granos seleccionados: 3 Tipos de granos Motor el: Eléctrico de ½ hp.</p>
<p>01 balanza electrónica</p>		<p><i>Se adquirirá 01 Balanza eléctrica, de las siguientes características:</i></p> <p>Marca: conocida Plataforma: 1.0 x 1.0 mts, con indicador electrónico incorporado. Capacidad: 500 kg. Batería: recargarla de 72 horas de uso continuo sin energía Funciones: Kilos y libras, tara y neto luz en el indicador Lugar de entrega: en la sede central de la OPA</p>
<p>1 medidor de humedad,</p>		<p><i>Se adquirirá 01 Medidor de humedad de granos de las siguientes características:</i></p> <p>Descripción: Resistente al uso en el campo en condiciones extremas, el G 600 sustituye a los equipos antiguos con muchas ventajas. Totalmente automático y micro-procesado, el G 600 es preciso y rápido. Elimina la necesidad del uso de tablas, lecturas en escalas analógicas y la utilización de factores de compensación de temperatura. Dimensiones: 255 x 335 x 170 mm (L x H x P) FUENTE DE ENERGIA: Batería de 9 v alcalina o adaptador de red automático de 93 a 260 volts PESO: 4,0 kg ACCESORIOS: Valija de cuero sintético; valija rígida(opcional);manual de instrucciones</p>

Tabla 22: Requerimiento de servicios para la adopción de tecnología

Servicio: nombre y cantidad	Solución Tecnológica a que corresponde	Términos de referencia
<p>✓ Construcción de 44 módulos de beneficio húmedo</p>	<p>Mejoramiento del proceso de beneficio húmedo</p>	<p><i>Se adquirirá 44 Módulos de beneficio húmedo:</i></p> <p>Servicio de construcción de MODULO DE BENEFICIO</p> <p>Especificaciones técnicas:</p> <p>Tanque tina</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Alto 0.9 cm, largo 2.50 mt, ancho 0.9 cm ✓ Capacidad a lavar y fermentar 337 kg. De café baba a 2 qq cps ✓ Incluye tanque de recepción de café lavado ✓ Tarrajado al interior y lucido con cerámica y pegamento adecuado para no dejar orificios

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

		<p><i>abiertos y no permitir que el mucilago del café penetre y ocasione deterioros en la infraestructura</i></p> <p>✓ <i>Además debe der instalado adecuadamente el servicio de agua con llaves y grifos operativos y tubería de agua servidas o agua mieles</i></p> <p>Compostera</p> <p>✓ <i>Se construirá con madera de la zona de 1.00 x 2.00</i></p>
<p>✓ 01 Coordinador técnico del PNT</p>	<p><i>Desarrollo de capacidades técnicas en los productores en el manejo integral del cultivo de café</i></p>	<p><i>Un COORDINADOR TÉCNICO DEL PLAN DE NEGOCIO, con perfil requerido de un Profesional en Ciencias Agrarias y/o afines, con experiencia en el cultivo de café con un sueldo de S/. 2,500 mensuales, durante 12 meses; y al primer año de ejecución. Cuyas funciones serán:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Coordinar con el PCC y la Junta Directiva de la OPA, el presupuesto para la compra y adquisición de Insumos, Equipos y herramientas contenidas en PNT. de manera oportuna.</i> • <i>Dirigir la ejecución del Plan de Negocios en base al CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES propuesto; y de las exigencias propuestas en el PNT presentado por la Organización-“ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS”, Generar un clima adecuado para la articulación comercial y oferta de café de parte de la Organización en base a contratos y/o documentos que garanticen seguridad en cuanto a precios de parte de los compradores; y garantía en calidad de producto de parte de los asociados, siendo responsable la OPA, por medio del Responsable del PNT.</i> • <i>Elaborar el Plan Operativo Anual, así como los reportes técnicos y financieros en base a medios de verificación.</i> • <i>Coordinar las acciones de implementación del paquete tecnológico propuesto para la producción de café de calidad; sentando las bases para la producción de cafés especiales a futuro; ya que el café que se produce tiene estas bondades para ser acreditado como tal; estableciendo herramientas que nos permitan medir resultados e impactos; como precedentes para otros proyectos en la Organización.</i> • <i>Dar Asistencia Técnica a los asociados y presentar en forma mensual los informes técnicos de las actividades desarrolladas y sus resultados a través de medios verificables que nos permitan cuantificar resultados e ir “ajustando” deficiencias</i>

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

		<p>durante su ejecución.</p> <ul style="list-style-type: none">• Prestar asistencia técnica especializada mediante capacitaciones teórico-prácticas, utilizando dinámicas grupales y métodos de Extensión Rural, que permitan transferir tecnología y adoptarlas para que estas sean adoptadas y sean replicadas en cada unidad productiva, en las 44 familias que conforman la Asociación. Capacitaciones que estará dirigidas a: Manejo de plantaciones en producción y la incorporación de nuevas áreas, cosecha y beneficio del café, búsqueda de mejores precios mediante la generación de espacios de concertación comercial, con su aliado comercial y de otros con estos fines.• Planificar y organizar el cumplimiento y acompañamiento de las labores culturales, abonamientos oportunos; entre otros inherentes al cultivo y la cadena del café; con participación activa de los productores y de su Junta Directiva.• Llevar registros de labores culturales, cosecha de cerezo, venta de pergamino, abonamiento, rendimiento exportable y de taza por lotes de venta, entre otros que puedan medir resultados en el PNT. <p>Requisitos mínimos</p> <p>En Formación Académica: Profesional en Ciencias Agrarias y/o afines</p> <p>En Experiencia: Experiencia laboral profesional de dos (02) años de preferencia en el cultivo, acopio y comercialización del café.</p> <p>En Habilidades: Trabajo en equipo, conocimiento en ejecución de proyectos productivos y Planes de Negocios; proactivo y colaborador, dispuesto para tratar con agricultores y manejo de la organización y capacidad para resolver conflictos que deriven de la ejecución del PNT. Otros como manejo del Office.</p>
--	--	---

7.4 Factibilidad de la Instalación y Funcionamiento de los Bienes y Servicios en la Zona de Producción

De acuerdo a las características del producto, deben de identificarse si existen las condiciones necesarias para que se implemente la solución tecnológica.

a) Características climáticas de la zona

El Distrito de XXXX reúne muchas de las condiciones naturales que favorecen el cultivo de café: precipitación entre 1,400 a 1,800 mm/año. Distribuidos con mayor frecuencia en los meses de julio a diciembre y el resto lluvias esporádicas, temperatura entre 15 y 26 °C, altura entre 800 y 1800 msnm. En tal sentido las principales zonas de producción de café a nivel de la Provincia de XXXXX a son los Distritos ZZZZ, YYYYY.

XXXX , presenta un clima templado con oscilaciones temporales de verano e invierno, con épocas lluviosas de fuertes precipitaciones. Su temperatura promedio es de 20°C.

b) Tipo de suelo

*Debido a sus condiciones edafoclimatológicas apropiadas, Sin embargo, estas plantaciones vienen desmereciendo por perdida en su potencial productivo del suelo, consecuencia de inadecuadas prácticas de manejo cultural, requiriendo la adición de abonamientos de manera completa tanto en **MACRO** y **MICRONUTRIENTES**, con el fin de restituirlos e incrementar rendimientos y la calidad física y exportable.*

c) Características topográficas del terreno

XXXXX se encuentra ubicada en la parte Nor Oriental del país en la vertiente del Atlántico, sobre la Cuenca del río YYYY, afluente por la margen derecha del río XXXXX.

XXXXX es una zona con pendientes fuertes y áreas desproporcionadas, peñascos altos y quebradas de gran profundidad. El relieve del suelo es irregular con presencia de contrafuertes, montañas altas y pequeños valles en las cercanías del río XXXX.

Es uno de los distritos más altos de la Provincia de XXXX, gran parte de su suelo es pedregoso o húmedo, otro tanto cubierto por pastos naturales, bosques subtropicales y montañas altas.

d) Disponibilidad de recurso hídrico

El riego de los cultivos se realiza por secano

Si se cuenta con el recurso hídrico necesario, los cultivos son en secano y el recurso hídrico proviene de las lluvias.

El lavado después del despulpado, está garantizada por la suficiente agua que la adquiere de vertientes y de agua entubada, que a su vez sirven de agua de consumo tanto de animales como de personas.

e) Disponibilidad de servicios básicos

Los equipos, insumos considerados en el PNT. Se instalarán en el módulo que se construirá (madera y techo de calamina) garantizando de ésta manera la durabilidad de los equipos e infraestructura, para el funcionamiento de las secadoras, medidor de humedad y zaranda se cuenta con energía eléctrica.

f) Previsiones para el mantenimiento de los equipos

Todas las máquinas y equipos que se adquirirán con el PNT tienen garantía hasta dos años, sin embargo, se toma en cuenta que muchas veces los proveedores demoren en llegar a la zona para resolver los problemas de funcionamiento. Las medidas de previsión consisten en seleccionar proveedores cercanos (XXXX), fáciles de ubicar y con la certeza que podrán

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

reparar o solucionar cualquier problema de funcionamiento en el más breve plazo, además cada miembro de la OPA realizará el mantenimiento de sus equipos para prevenir daños mayores.

g) Disponibilidad de servicios de transporte de insumos y productos desde y hacia la zona de producción.

Los proveedores de abonos se encuentran en el Distrito de Jaén que está a 4h 20 minutos en carro al almacén de la OPA, por lo que no existen problemas para abastecerse de dichos insumos, lo que encarece es cuando cada productor quiere trasladarse a sus parcelas que están dispersas por diferentes caseríos; Existe movilidad (autos y combis) si deseamos trasladarnos de XXX a ZZZZ (pasaje S/35.00 a 4 horas cuando no está lloviendo).

El comercio de café se realiza en XXXX, donde las empresas exportadoras y otros como yuca y de pan llevar, que abastecen a los mercados del distrito de ZZZZ.

8. PLAN DE PRODUCCIÓN Y VENTAS

8.1 Plan de Producción con el PNT.

Tabla 23: Plan de Producción Detallado con PNT.

CONCEPTO	(año base)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nº Socios	44	44	44	44	44	44
Area Total-P.N.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Plantaciones en producción						
Área	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Productividad(qq/ha)	15.000	15.000	18.000	22.000	25.000	25.000
Producción Total(qq)	1500	1500	1800	2200	2500	2500
PRODUCCIÓN NETO TOTAL-QQ	1,500.00	1,500.00	1,800.00	2,200.00	2,500.00	2,500.00

Tabla 24: Plan de Producción Consolidado con PNT.

CONCEPTO	(año base)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producción Total(qq)	1,500.00	1,500.00	1,800.00	2,200.00	2,500.00	2,500.00
PRODUCCIÓN NETO TOTAL-QQ	1,500.00	1,500.00	1,800.00	2,200.00	2,500.00	2,500.00

Tabla 25: Volúmenes de Venta Estimados en el Mercado Objetivo

PRODUCTO	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
café pergamino seco- QQ	1500	1500	1800	2200	2500	2500
% de venta a la COOP.	20%	40%	60%	80%	85%	85%
% de venta a intermediarios	80%	60%	40%	20%	15%	15%
QQ-venta a COOP	300	600	1080	1760	2125	2125
QQ-venta a otras Empresas	1200	900	720	440	375	375

9. PLAN DE MANEJO AMBIENTAL

Tabla 26: Plan de Manejo Ambiental

Actividad	Indicador de impacto ambiental			Factores que posibilitarán el logro de las metas
	Descripción	Sin PN T.	Con PN T.	
Aprovechamiento de residuos sólidos (Pulpa de café)	Porcentaje (%) de residuos sólidos (pulpa de café) utilizados como abonos orgánicos de forma eficiente	15 %	100 %	Se implementará el plan de producción de insumos orgánicos con los residuos sólidos de pulpa de café.
Tratamiento de aguas mieles	Nº de pozas destinadas a recibir las aguas mieles producto del lavado del café fermentado	0	44	Se construirán pozos de infiltración, para el tratamiento de aguas mieles producto del lavado de café pergamino, las mismas que funcionarán en cada unidad productiva.

9.1 Presupuesto del Plan de Manejo Ambiental

Tabla 27: Presupuesto del Plan de Manejo Ambiental

Actividad	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Total (S/.)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Aprovechamiento de residuos sólidos (Pulpa de café)	jornal	120	25	3000	3000	3600	4400	5000	5000
Tratamiento de aguas mieles.	jornal	88	25	2200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
Totales					5200	5800	6600	7200	7200

10. PLAN DE CONTROL DE RIESGOS

10.1 Identificación de los Riesgos y Acciones de Prevención o Mitigación

Tabla 28: Identificación de los Principales riesgos en los Procesos de la Organización

Proceso	Etapa o fase	Riesgos	Acciones de prevención o mitigación
PRODUCCIÓN	Fertilización	<i>Insumos de baja calidad (Diferencia menor al contenido de nutrientes que se detalla en su ficha técnica)</i>	<i>La adquisición de los insumos se realizará en una casa comercial confiable, garantizando pureza y calidad.</i>
		<i>Escasez de insumos en la etapa de fertilización</i>	<i>Se trabajará anticipadamente el requerimiento hecho por el productor adquiriendo el stock suficiente que sus asociados demandan.</i>
	Labores culturales	<i>Incremento de ataque de plagas y enfermedades</i>	<i>Al adquirir los equipos (desbrozadoras y motofumigadoras) se realizarán labores culturales de manera oportuna.</i>
POST COSECHA	Control de calidad	<i>Rechazo del producto por no cumplir con los estándares de calidad</i>	<i>Equipos nuevos (Kit de despulpado y módulos de beneficio) en condiciones óptimas, todo esto para estandarizar la calidad del producto y cumplir con las expectativas de nuestro cliente potencial.</i>
COMERCIALIZACIÓN	Venta	<i>Disminución inesperada de los precios</i>	<i>Se negociará mejores precios en base a calidad y volúmen</i>

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

11. PRESUPUESTO DEL PNT.

11.1 Costos de Operación (producción y/o acopio y/o transformación).

Tabla 29: Presupuesto Anual de Inversión y Operación

El presupuesto del PNT. incluye información referida a la inversión total del PNT. y los costos y gastos para la operación del mismo.

Concepto	U.M	Cant	C.U	total	Año 01	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión									
MAQUINARIA, EQUIPO E INFRAESTRUCTURA				311,250	311,250				
Desbrozadora tipo mochila	Unidad	22	2550	56,100	56,100				
Moto fumigadora	Unidad	3	1550	4,650	4,650				
Kit de despulpado: despulpadora, motor y andamio	Unidad	30	2550	76,500	76,500				
Secadora eléctrica (10 qq)	Unidad	2	23000	46,000	46,000				
Zaranda eléctrica (15 qq/hr)	unidad	1	6500	6,500	6,500				
Balanza electrónica	unidad	1	5000	5,000	5,000				
Medidor de humedad	unidad	1	6500	6,500	6,500				
Servicio de construcción de Módulos de beneficio humedo: Tanque tina,	unidad	44	2500	110,000	110,000				
FERTILIZANTES				119,700	119,700				
FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ)	sacos	300	107	32,100	32,100				
FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER B ECOLÓGIC)	sacos	600	92	55,200	55,200				
FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B	sacos	300	108	32,400	32,400				
Coordinador técnico del PNT	mes	12	2500	30,000	30,000				
Formulación del Plan de Negocios	servicios	1	10000	10,000	10,000				
Sub Total de Inversión				470,950	470,950	-	-	-	-
Operación (producción y/o transformación)									
costo de mantenimiento de equinos	global	34333	1	183,490	34,333	35,515	37,092	38,275	38,275
Sub Total de Mantenimiento				183,490	34,333	35,515	37,092	38,275	38,275
Fertilizantes	sacos			650,900		139,700	170,400	170,400	170,400
Mantenimiento del has en producción	Jornal		25	512,500	102,500	102,500	102,500	102,500	102,500
Cosecha	Jornal		25	750,000	107,143	128,571	157,143	178,571	178,571
Post Cosecha	Jornal		25	109,375	15,625	18,750	22,917	26,042	26,042
materiales, herramientas	kit		120	24,000	12000	0	12000	0	0
Sub total de operación				2,046,775	237,268	389,521	464,960	477,513	477,513
Totales				2,701,215	742,551	425,037	502,052	515,788	515,788

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

11.2 Gastos de comercialización

Tabla 30: Gastos de Comercialización

Rubros	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Transporte de café	10,500	7,500	9,000	11,000	12,500	12,500
Sacos de polietileno	2,250	2,250	2,700	3,300	3,750	3,750
Gasto Total	12,750	9,750	11,700	14,300	16,250	16,250

11.3 Gastos de Gestión y/o Administración

Tabla 31: Gastos de Gestión o Administración

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Contador	600	600	600	600	600
Útiles de escritorio	240	240	240	240	240
Servicio de telefonía e internet	1200	1200	1200	1200	1200
Servicio de energía eléctrica y otros	600	600	600	600	600
Coordinador técnico de campo	30000	30000	30000	30000	30000
Gasto Total	32,640	32,640	32,640	32,640	32,640

11.4 Gastos de Financiamiento

Tabla 32: Gastos de Financiamiento

No aplica

11.5 Gastos de manejo ambiental

Tabla 33: Gasto de Manejo Ambiental

Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Total (S/.)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra para manejo de residuos sólidos	jornal	120	25	3000	3000	3600	4400	5000	5000
Mano de obra para manejo de residuos líquidos	jornal	88	25	2200	2200	2200	2200	2200	2200
Totales					5200	5800	6600	7200	7200

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

11.6 Presupuesto consolidado del PNT.

Tabla 34: Presupuesto Consolidado del PNT.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MAQUINARIA, EQUIPO E INFRAESTRUCTURA	311,250	-	-	-	-
FERTILIZANTES	119,700				
Coordinador tecnico del PNT	30,000				
Formulación del Plan de Negocios	10,000				
Sub Total de Mantenimiento	34,333	35,515	37,092	38,275	38,275
Sub total de operación	237,268	389,521	464,960	477,513	477,513
Presupuesto de Ventas y Comercialización	9,750	11,700	14,300	16,250	16,250
Presupuesto de Gastos de gestión y/o administración	32,640	32,640	32,640	32,640	32,640
manejo ambiental	5,200	5,800	6,600	7,200	7,200
Totales	790,141	475,177	555,592	571,878	571,878

12. ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PNT.

12.1 Usos y Fuentes del Financiamiento

Tabla 35: Usos y Fuentes del Financiamiento del PNT.

Inversión total			
Uso	Monto (S/.)	Fuente	Monto (S/.)
MAQUINARIA, EQUIPO E INFRAESTRUCTURA	311,250.00	OPA	62,250.00
		Programa	249,000.00
FERTILIZANTES	119,700.00	OPA	23,940.00
		Programa	95,760.00
Coordinador tecnico del PNT	30,000.00	OPA	6,000.00
		Programa	24,000.00
Formulación del Plan de Negocios	10,000.00	OPA	2,000.00
		Programa	8,000.00
Totales	470,950.00		470,950.00
Mantenimiento anual			
Uso	Monto (S/.)	Fuente	Monto (S/.)
costo de mantenimiento de equipos	34,333	OPA	34,333
Total	34332.8137		34,333
Operación anual			
Uso	Monto (S/.)	Fuente	Monto (S/.)

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

Mantenimiento del has en producción	102,500.00	OPA	102,500
Cosecha	107,142.86	OPA	107,143
Post Cosecha	15,625.00	OPA	15,625
materiales, herramientas	12,000.00	OPA	12,000
Total	237,268		237,268
Comercialización y Ventas anual			
Uso	Monto (S/.)	Fuente	Monto (S/.)
Presupuesto de Ventas y Comercialización	9,750	OPA	9,750
Presupuesto de Gastos de gestión y/o administración	32,640	OPA	32,640
Presupuesto de manejo ambiental	5,200	OPA	5,200
Total	47,590		47,590
TOTALES	790,140.67	-	790,140.67

12.2 Detalle del Cofinanciamiento

Tabla 36: Detalle de Bienes y/o Servicios a Cofinanciar

RUBRO	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total S/.	Aporte Programa		Aporte OPA
					Monto S/.	%	Monto S/.
BIENES				320,950.00	256,760.00		64,190.00
FERTILIZANTE(19N-8P-20K-SUPPER B CAFÉ)	sacos	300.00	107.00	32,100.00	25,680.00		6,420.00
FERTILIZANTE(6N-8P-8K-10Ca-SUPPER B ECOLÓGIC)	sacos	600.00	92.00	55,200.00	44,160.00		11,040.00
FERTILIZANTE(22N-4P-22K-SUPPER B PRODUCCIÓN)	sacos	300.00	108.00	32,400.00	25,920.00		6,480.00
Desbrozadora tipo mochila	Unidad	22	2,550.00	56,100.00	44,880.00		11,220.00
Moto fumigadora	Unidad	3	1,550.00	4,650.00	3,720.00		930.00
Kit de despulpado: despulpadora, motor y andamio	Unidad	30	2,550.00	76,500.00	61,200.00		15,300.00
Secadora eléctrica (10 qq)	Unidad	2	23,000.00	46,000.00	36,800.00		9,200.00
Zaranda eléctrica (15 qq/hr)	unidad	1	6,500.00	6,500.00	5,200.00		1,300.00
Balanza electrónica	unidad	1	5,000.00	5,000.00	4,000.00		1,000.00
Medidor de humedad	unidad	1	6,500.00	6,500.00	5,200.00		1,300.00
SERVICIOS				150,000.00	120,000.00		30,000.00
Servicio de construcción de Módulos de beneficio húmedo: Tanque tina, compostera y pozo de aguas mieles	unidad	44	2,500.00	110,000.00	88000.00	80 %	22,000.00
Coordinador técnico del PNT	mes	12	2,500.00	30,000.00	24000.00		6,000.00
Formulación del Plan de Negocios	servicios	1	10,000.00	10,000.00	8000.00		2,000.00
TOTAL INVERSIÓN PNT (S/.)				470,950.00	376,760.00		94,190.00

**MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS**

<i>Precio</i>	<i>Precio de venta</i>	<i>S/./QQ</i>	420	420	420	420	420	420
		<i>S/./QQ</i>	370	370	370	370	370	370

Tabla 40: Flujo de Caja sin PNT. (S/.)

Rubro	Año 0 1/	Proyectado 2/				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ingresos por ventas		570,000	570,000	570,000	570,000	570,000
(-) Costos y gastos operativos 3/		421,063	421,063	421,063	421,063	421,063
(-) Impuestos		14,894	14,894	14,894	14,894	14,894
(=) Flujo de caja operativo (A)		134,044	134,044	134,044	134,044	134,044
(-) Inversión	S/. 0					
(+) Valor Residual						
(=) Flujo de inversión (B)	S/. 0	S/. 134,044	S/. 134,044	S/. 134,044	S/. 134,044	S/. 134,044
Flujo de Caja Económico SIN PNT	S/. 0	S/. 134,044	S/. 134,044	S/. 134,044	S/. 134,044	S/. 134,044

13.3 Flujo de Caja Proyectado (escenario con PNT.)

**Tabla 41: Supuestos para la Proyección del Flujo de Caja
Escenario con PNT.**

<i>Tipo</i>	<i>Indicador/variable</i>	<i>UM</i>	<i>Año Base 1/</i>	<i>Proyección de indicadores con PNT</i>				
				<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<i>Productividad</i>	<i>Rendimiento</i>	<i>QQ/ha</i>	15	15	18	22	25	25
<i>Producción</i>	<i>Producción</i>	<i>QQ</i>	1,500	1,500	1,800	2,200	2,500	2,500
<i>Ventas</i>	<i>Ventas</i>	<i>S/.</i>	570,000	589,800	732,960	930,160	1,065,250	1,065,250
<i>Costos</i>	<i>Costos y gastos operativos</i>	<i>S/.</i>	408,313	411,301	425,037	502,052	515,788	515,788
<i>Precio</i>	<i>Precio de venta (promedio)</i>	<i>S/./QQ</i>	420	428	432	436	436	436
		<i>S/./QQ</i>	370	370	370	370	370	370

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

Tabla 42: Flujo de Caja Proyectado (escenario con PNT.) (S/.)

Rubro	Año 0 1/	Proyectado 2/				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ingresos por ventas		589,800	732,960	930,160	1,065,250	1,065,250
(-) Costos y gastos operativos		309,190.67	475,176.81	555,591.65	571,877.78	571,877.78
(-) Impuestos		7,386	20,133	31,892	43,832	43,832
(=) Flujo de caja operativo (A)		273,223	237,650	342,677	449,540	449,540
(-) Inversión	492,950					
(+) Valor Residual						
(=) Flujo de inversión (B)	-492,950					
Flujo de Caja Económico CON PNT	- 492,950	273,223	237,650	342,677	449,540	449,540

13.4 Flujo de Caja Económico Incremental

Tabla 43: Flujos de Caja Incrementales Proyectados (S/.)

Rubro	Años					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FFCC económico con PNT (A)	-492,950	273,223	237,650	342,677	449,540	449,540
FFCC económico sin PNT (B)	0	134,044	134,044	134,044	134,044	134,044
Flujo de caja económico incremental	-492,950	139,180	103,606	208,633	315,496	315,496

13.4.1 Estimación de la Generación de Valor y Rentabilidad del PNT.

Tabla 44: Indicadores Económicos y Financieros del Flujo de Caja Incremental

INDICADORES DE RENTABILIDAD INCREMENTAL	
COK	14%
VANE Incremental (S/.)	200,338.10
TIRE Incremental	26.96%

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS

13.5 Análisis de Sensibilidad del Flujo de Caja Incremental

Tabla 45: Análisis de Sensibilidad

Variable Afectada	Variables	VANE	TIRE	
Disminución de productividad qq/Ha	-5%	14.25	149,887	23.92%
	-15%	12.75	48,984	17.41%
	-19%	12.15	8,623	14.61%
Disminución del precio de venta S/. por quintal	-5%	406.60	158,204	24.50%
	-15%	363.80	73,937	19.20%
	-20%	333.84	14,949.97	15.10%
Incremento del precio de costo de producción	5%		111,398.58	21.32%
	10%		22,459.07	15.50%

13.6 Resultados esperados de la adopción de tecnología

Tabla 46: Principales Indicadores de la Organización (con el PNT.)

Tipo	Indicador	Valor en el Año Base	Valor al año 5 (con PNT.)
		(sin PNT.-tabla 4)	
De producción	Volumen en quintales	1,500	2,500
De productividad	Qq/ha	15.00	25
De Calidad	Rendimiento Físico	70%	74%
	Porcentaje de Humedad	16%	12%
De costos	Costo de Producción -opa	S/. 408,313	S/. 515,788
	Costos de Administración- opa	0	S/. 32,640.00
	Costo de comercialización- opa	12,750	S/. 16,250.00
	Costo total	421062.5	S/. 571,877.78
	Costo unitario(quintal)	281	229
De Ingresos	Ingresos totales de la OPA- anual	S/. 570,000.00	S/. 1,065,250.00
	Precio de venta (qq)	420.00	S/. 436.00
De generación de recursos	Utilidad operativa de la OPA anual	148,938	438,322
	Utilidad operativa por Socio	S/. 3,384.94	S/. 15,114.56
	Utilidad Neta de la OPA	148,938	394,490
	Utilidad Neta por Socio	S/. 3,384.94	S/. 13,603.10
Empleo	Nº de jornales -opa	15,013	12,285
	Nº de jornales por ha	150.125	123

	Nº empleos permanentes -	56	45
--	--------------------------	----	----

14. CONCLUSIONES

el plan de negocios del proyecto “INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARA EL INCREMENTO DEL RENDIMIENTO Y CALIDAD DEL CAFÉ” QUE LA “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS” que se presenta al PCC, para solicitar los financiamientos de incentivos de adopción de tecnología; logrará alcanzar satisfactoriamente cada uno de los objetivos considerados en el PNT, al término del proyecto se espera lograr:

Resultados en la producción

- ✓ *Incremento de la productividad de 15 qq/ha a 25 qq/ha.*
- ✓ *Mejora de la calidad del grano: Rendimiento físico se incrementó de 70% a 74%, la humedad disminuyó de 16% a 12%*
- ✓ *Mayor tolerancia a la sequía, plagas y enfermedades debido a las buenas prácticas agrícolas.*
- ✓ *Infraestructura adecuada para el beneficio húmedo y secado del café*

Resultados económicos

- ✓ *Mejor precio por mejora de calidad del producto, de S/.420.00 a S/.436.00 con nuestro aliado comercial-COOPERATIVA COOP.*
- ✓ *Mayores ingresos debido al incremento de la productividad y calidad, de S/. 570,000 a S/. 1,065,250*
- ✓ *Reducción del costo de café pergamino seco de S/.280 a S/.228.75. por quintal.*

Resultados ambientales

- ✓ *Producción sostenible del café con protección del medio ambiente.*
- ✓ *Mejora el hábitat para la biodiversidad natural, recupera el vigor de las plantaciones y la vegetación.*
- ✓ *Mejoramiento de las condiciones básicas de saneamiento y limpieza.*

Resultados Sociales

- ✓ *Evita la migración*
- ✓ *La OPA empleará 12,285 Jornales por campaña.*
- ✓ *Mejora las condiciones económicas de las familias cafetaleras y por ende mejoran la atención a sus necesidades básicas como salud, educación y vivienda, así las familias tendrán mayor oportunidad para salir adelante.*

Por lo antes señalado se concluye que la inversión en el proyecto tendrá resultados ampliamente positivos a favor de las familias de cafetaleros socios de la “ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS”, por lo que se espera su aprobación y financiamiento.

15. ANEXOS

15.1.-DECLARACIÓN JURADA DE NO ESTAR RECIBIENDO APOYO DEL ESTADO EN EL MISMO RUBRO Y DECLARACIÓN JURADA DE CONTAR CON RECURSOS PARA EL COFINANCIAMIENTO

15.2.-DOCUMENTOS QUE ACREDITAN PROPIEDAD O POSESIÓN DEL INMUEBLE DONDE SE INSTALARÁN LOS EQUIPOS Y/O MAQUINARIAS

15.3.-CONVENIO O ACUERDO DE AUSPICIO

15.4.-CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES Y CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS

15.5.-COTIZACIONES DE CADA BIEN O SERVICIO

15.6.-CROQUIS DE UBICACIÓN DE CADA UNO DE LOS PRODUCTORES

15.7.-CARTA DE INTENCIÓN DE COMPRA

15.8.-CONVENIO DE COOPERACION INSTITUCIONAL

15.9.-ANALISIS DE SUELOS E INTERPRETACIÓN

15.10.-CD

MODELO DE PLAN DE NEGOCIO DE CAFE
(INCENTIVO ADOPCION DE TECNOLOGIAS) - AGROIDEAS
