**ANEXO 02: PLAN DE EMPRENDIMIENTO DE LA MUJER RURAL E INDIGENA - PEMRI**

**RESUMEN EJECUTIVO (Máximo 01 página).**

Presentar de forma concreta y resumida: los antecedentes de la OAM, sus logros y la problemática que enfrenta actualmente, los objetivos y estrategias que se ha trazado, la justificación del PEMRI presentado, así como los beneficios generados por la subvención en el emprendimiento y negocio.

**DATOS GENERALES DE LA OAM.**

**Tabla 01: Datos generales**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Razón social** |  | | | | | | | |
| RUC |  | | | | | | | |
| Domicilio legal |  | | | | | | | |
| Representante Legal |  | | | | | | | |
| Período de vigencia | |  | |  | | | |
| Teléfonos |  | | | | | | | |
| Sede Productiva | Distrito | | Provincia | | Departamento | | | |
|  | |  | |  | | | |
| Principal producto: | | | | | | | | |
| **Datos de la Solicitud de Subvención (SDS)** | | | | | | | | |
| Nº de socios elegibles  AGROIDEAS | Hombres: |  | Área considerada  en PEMRI (ha) | Bajo riego | | |  | |
| Mujeres: |  | Secano | | |  | |
| Total: |  | Total: | | | | |
| Monto del PEMRI | Total | % | Subvención solicitada | % | | Contrapartida de la OAM | | % |
|  |  |  |  | |  | |  |
| Teléfono de contacto |  | | | | | | | |
| Correo electrónico |  | | | | | | | |

**PROBLEMÁTICA Y/O CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO Y/O NEGOCIO.**

**Tabla 02: Problemática del emprendimiento y/o negocio**

|  |  |
| --- | --- |
| **Problemática central** | De forma concreta, se debe presentar el problema central y/o oportunidad que explica la situación actual y la oportunidad por la que atraviesa el negocio de la OAM. |
| **Causas directas** | Son las principales razones que explican el problema central y/o la oportunidad. Éstas deben estar vinculadas a etapas, procesos y actividades de la producción, post producción, transformación, comercialización y gestión del negocio que tiene actualmente la OAM. |
| **Efectos** | Las complicaciones o resultados que se derivan del problema central |

**Tabla 03: Indicadores**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de**  **indicador** | **Indicadores de base en la situación actual** | | **Análisis** |
| **De producción y productividad** | Precisar el promedio anual por campaña de producción (TM, kg., Lt., etc.) por calidades de producto.  Precisar el área productiva (Has, módulos, etc.) y área cosechada (Ha.) señalando la densidad de siembra o plantación; animales en producción, número de reproductores, etc.  La productividad expresada en Kg/Ha, Tm/Ha, litros/vaca, etc., según aplique al caso concreto. | | Indicar si la producción/productividad que se han logrado son consistentes con la capacidad productiva de la OAM, o si éstos están afectados negativamente por alguna limitante o deficiencia en algún proceso y pueden ser incrementados. |
| **De Calidad** | Porcentajes de humedad, producto dañado o defectuoso, número de defectos, % de merma (en producción y en procesamiento), características organolépticas, etc., según sean aplicables al caso concreto.  Si el producto tiene valor diferencial, eficiencia (empaque), y otros atributos post cosecha.  Indicar en el caso que la OAM cuente con una marca (Marca Colectiva). | | Los indicadores de calidad están acorde a las exigencias del mercado o se requieren mejoras, si trabajan con estándares que el cliente les exige, si cuentan con certificaciones a nivel de procesos de producción y transformación, si realizan control de calidad.  Señalar si estos elementos son importantes para sus clientes o mercados de interés. |
| **De costos** | Precisar los costos de producción totales y unitarios (S/.) del producto final que comercializa la OAM. Esta información debe ser consistente con lo consignado en las hojas de cálculo. | | Indicar si actualmente sus costos son elevados respecto al promedio de su zona o industria, por qué se ven afectados sus costos, cuál es la principal partida que afecta su costo. De otra forma, precisar si se tiene ventaja en costos. |
| **De Ingresos** | | Precios de venta por calidad y  presentación (S/.), volúmenes de venta de cada producto (Kg. o TM o unidades), Ingreso anual por producto para la OAM y para el socio. | Indicar si los precios están de acuerdo al mercado o si sufren algún descuento por calidad u otro motivo. Si la OAM tiene la posibilidad de negociar un mejor precio o es un precio de mercado. |
| **Empleo** | | -Número de empleos temporales  (jornales por campaña o por año)  -Número de empleos permanentes  (gerente, administrador, asistentes  técnicos, operarios, etc.). | Cómo se influirá en esta variable con la implementación. |
| **Otros……….** | | ………………………….. | ……………………………… |

**EVALUACIÓN ESTRATÉGICA DEL EMPRENDIMIENTO Y/O NEGOCIO.**

**4.1 Campo de fuerzas**

**Tabla 04: Campo de fuerzas**

|  |  |
| --- | --- |
| **Fortalezas** | **Debilidades** |
| Elementos internos, sobre los que las OAM tienen control, que son favorables/positivos frente a los objetivos de crecimiento de los emprendimientos y/o negocios de las mujeres. | Elementos internos, sobre los que las OAM tienen control, que son desfavorables/negativos frente a los objetivos de crecimiento de los emprendimientos y/o negocios de las mujeres. |

**4.2 Objetivos generales y específicos.**

Definir los objetivos que se quieren alcanzar con la implementación del PEMRI. Los objetivos responden a la pregunta ¿qué queremos lograr?y constituye la base del sustento del PEMRI y se convertirán en las metas a alcanzar.

**4.3 Metas**

Es necesario el establecimiento de metas intermedias. Éstas deben estar referidas a los indicadores más representativos de las mejoras que se alcanzarán con la adopción de tecnología a que se refiere el PEMRI. Ejemplo.

**Tabla 5: Objetivos y Metas**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Objetivo Específico** | **Indicadores** | **Nivel actual (base)** | **Meta al final del PEMRI** |
| Producción | Volumen de producción | 50 TM | 150 TM |
| Productividad | Lt./vaca/día | 6.5 | 8.0 |
| Calidad | Porcentaje exportable | 60% | 75% |
| Costos | Costo unitario de (S/.) | S/. 3 | S/. 2.5 |
| Ingresos | Número de días de ordeño | 180 | 240 |
| Empleo | N° de jornales/ ha | 180 | 240 |

**PROPUESTA TECNICA.**

**5.1 Solución a implementar**

El PEMRI puede implicar una o más soluciones, que deberá ser sustentada.

**Tabla 6: Soluciones a implementar**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ítem** | **Detalle** |
| Nombre de la solución | - Asistencia técnica especializada en labores agrícolas de la producción de palta Hass.  - Adquisición de semilla (Rey Gras).  - Equipamiento del proceso de despulpado de café en finca.  Otros… |
| Justificación de la solución | Describir las principales características de la solución y cómo contribuirá al mejoramiento de las actividades y productos de la organización o qué problema o restricción se resolverá con su implementación. |
| Referencias de su viabilidad | Deberá brindarse información sobre la identificación de la solución e indicar su aplicación en los procesos productivos. |

**5.2 Descripción de los procesos.**

Describir los procesos actuales y mejorados. Esto permitirá conocer las mejoras de las soluciones a implementar en los procesos actuales. La descripción debe contener información concisa y detallada por cada proceso/actividad. Ejemplo:

**Tabla 7: Descripción de procesos**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Procesos / Actividad** | **Proceso actual** | **¿Proceso mejorado? (SI/No)** |
| **Ordeño** | El ordeño se realiza de manera manual (7-8 am) con deficiencias, no usan mandil, mascarilla, selladores de pezones, etc., teniendo como resultado mastitis y se utiliza baldes de plástico.  Leche con presencia de partículas (restos de pasto, estiércol u aguada) de sabor agradable y en ocasiones rancias. | SI: El 100% de socios implementan y realizan las Buenas Prácticas de Ordeño (BPO) en cumplimiento del Reglamento de la Leche y Productos Lácteos, Norma Técnica Peruana NTP 202.001:2003 LECHE y PRODUCTOS LACTEOS.  Apoyo del Programa:  Capacitación en BPO.  Porongos de aluminio 30 L |
| **Otros…** | …. | …. |

**Tabla 8: Características de bienes y servicios**

|  |  |
| --- | --- |
| **Rubro** | **Especificaciones técnicas** |
| 50 despulpadoras  manuales. | Detalle de las características técnicas y funcionales a fin de que se asegure el logro de los objetivos (Tamaño, capacidad, rendimiento, fuerte de energía, material, garantía, seguro, etc.). |
| …………….. |  |
| **Rubro** | **Características** |
| Asistencia técnica especializada en podas de racimo (6 meses) | La organización debe elegir de acuerdo a la oferta de la zona entre las opciones de profesional titulado, bachiller (indicando la profesión) o técnico agropecuario, como mínimo 2 años de experiencia en la cadena productiva y definir con claridad las funciones a realizar.  **Presentar TdR.** |
| ……… |  |

**ANÁLISIS DE MERCADO E IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE**

**6.1 Análisis de la demanda.**

En el análisis de la demanda se debe considerar los siguientes aspectos principales:

Nivel de compras (tanto en valor como en cantidad) del cliente.

Análisis histórico de las compras, su tendencia y las expectativas que se tienen.

Porcentaje de participación en la demanda.

Empresas compradoras de productos similares.

Adicionalmente, debe conocerse las calidades y presentaciones que son demandadas en el mercado objetivo y cuáles serían las que la OAM produciría para el mercado objetivo. Presentar información de la demanda agregada histórica del(os) producto(s) de la OAM en el mercado objetivo. Presentar datos de volúmenes demandados en total y de forma individual por los principales países y empresas compradoras en el mercado objetivo (deseable información de los últimos tres años). En el caso del mercado internacional se debe tener en cuenta a los países que usualmente tienen una demanda por el producto o similares, precisando las ventanas comerciales que la OAM podría atender con sus productos y el canal de comercialización que emplearía para tal fin.

**6.2 Análisis de oferta.**

En el análisis de la oferta se debe considerar los siguientes aspectos principales:

Nivel de ventas (tanto en valor como en cantidad).

Análisis histórico de las ventas, su tendencia y las expectativas que se tienen.

Porcentaje de participación en la oferta.

**6.3 Análisis de precios.**

Deben figurar estadísticas de los últimos cinco años de los precios locales, regionales, nacionales o internacionales (CIF o FOB), dependiendo de los objetivos del PEMRI. Presentar gráficos o cuadros con información de fuente confiable (datos oficiales. Por ejemplo: MIDAGRI, INEI, entidades privadas especializadas, etc.).

**6.4 Identificación del cliente.**

Se debe identificar plenamente al(los) cliente(s) (o puntos de venta en caso de ventas directas al por menor), es decir señalarlos con nombre propio, detallando las cantidades que se espera colocar a cada uno en los próximos años.

**PRESUPUESTO**

**Tabla 8: Presupuesto**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rubro** | **Unidad de medida** | **Cantidad** | **Coso unitario S/.** | **Costo total S/.** | **AGROIDEAS** | **OAM** |
| Semilla |  |  |  |  | 90% |  |
| Fertilizante |  |  |  |  |  |
| Abono |  |  |  |  |  |
| Moto guadaña |  |  |  |  |  |
| Otros… |  |  |  |  |  |
| Otros…… |  |  |  |  |  |
| **Sub total** |  |  |  |  |  |  |
| Mano de obra | | | |  |  | 10% |
| Bienes muebles e inmuebles inscritos en la SUNARP | | | |  |  |
| Infraestructura productiva | | | |  |  |
| **Sub Total** | | | |  |  |  |
| **Total** | | | |  |  |  |

**ANÁLISIS ECONÓMICO**

**8.1 Plan de producción**

El plan de producción está relacionado con los volúmenes que se han estimado vender. No obstante, la producción suele realizarse en momentos diferentes a la venta. El plan de producción debe sustentarse en supuestos de acorde a la capacidad de producción de la OAM, los rendimientos de las áreas o animales, la disponibilidad de insumos y materias primas, los factores climáticos, etc.

**Tabla 9: Plan de producción**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Descripción** | **Año base** | **Año 1** | **Año2** | **Año 3** |
| Socios | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Hectáreas | 35 | 35 | 35 | 35 |
| Productividad TM/ha | 23 | 23 | 27 | 27 |
| **Total** | **805** | **805** | **945** | **945** |
| Volumen comercial TM | 684 | 724 | 850 | 850 |
| …………. |  |  |  |  |

NOTA: La descripción podrá ser diferente dependiendo de la cadena productiva.

**8.2 Plan de ventas.**

Se debe realizar un estimado de los volúmenes de producto que se comercializarán. Las proyecciones de venta se sustentan en la existencia de mercado para los productos de la OAM.

**Tabla 10: Plan de ventas**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Descripción** | **Año base** | **Año 1** | **Año2** | **Año 3** |
| Volumen comercial | 684 | 724 | 850 | 850 |
| Calidad primera |  | 362 | 552 | 595 |
| Precio |  | 1,200 | 1,200 | 1,200 |
| **Sub total** |  | **434,400** | **662,400** | **714,000** |
| Calidad segunda |  | 362 | 297 | 255 |
| Precio | 600 | 600 | 600 | 600 |
| **Sub total** | **410,400** | **217,200** | **178,200** | **153,000** |
| **Total, ventas** | **410,400** | **651,600** | **840,600** | **729,300** |

NOTA: La descripción podrá ser diferente dependiendo de la cadena productiva.

**Análisis de costos**

La OAM debe presentar un resumen total que harán posible la realización del PEMRI especificando cual será el uso o aplicación de los recursos (presupuesto, costo de operación/ mantenimiento y gastos), para un horizonte de 03 años (36 meses). Asimismo, indicar el costo unitario en base a costos y gastos.

**Tabla 11: Análisis de costos**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Concepto** | **Cantidad** | **Costo Unitario** | **Total (S/.)** | **Año base** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** |
| Costos (producción, operación, mantenimiento) | | | | | | | |
| Insumos |  |  |  |  |  |  |  |
| Mano de obra |  |  |  |  |  |  |  |
| Maquinaria/equipos |  |  |  |  |  |  |  |
| Servicios |  |  |  |  |  |  |  |
| Otros…. |  |  |  |  |  |  |  |
| Sub total costo |  |  |  |  |  |  |  |
| Gastos (servicios especializados, gastos de soporte) | | | | | | | |
| Comercialización |  |  |  |  |  |  |  |
| Administración |  |  |  |  |  |  |  |
| Ambiental |  |  |  |  |  |  |  |
| Otros |  |  |  |  |  |  |  |
| Sub total gasto |  |  |  |  |  |  |  |
| Total S/. |  |  |  |  |  |  |  |
| Costeo unitario (kg, caja, jaba, litro, cabeza, etc.) | | | | |  |  |  |

**8.4 Estado de resultados proyectado.**

Se requiere la proyección del estado de ganancias y pérdidas a fin de poder evaluar la capacidad de generación de recursos de la OAM con la implementación del PEMRI. Se deberá presentar al menos el último año como datos de referencia y proyectar al menos para los próximos tres (03) años.

**Tabla 12: Estado de ganancias y pérdidas**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rubro** | **Año Base** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** |
| (+) Ventas |  |  |  |  |
| (-) Costo de ventas |  |  |  |  |
| **(=) Utilidad bruta** |  |  |  |  |
| (-) Gasto administrativo |  |  |  |  |
| (-) Gasto de comercialización |  |  |  |  |
| (-) Depreciación |  |  |  |  |
| **(=) Utilidad operativa** |  |  |  |  |
| (=) Utilidad neta antes de impuestos |  |  |  |  |
| (-) impuestos |  |  |  |  |
| **(=) Utilidad neta** |  |  |  |  |
| **Utilidad operativa / ventas (%)** |  |  |  |  |
| **Utilidad Neta / Ventas (%)** |  |  |  |  |

**Tabla 13: Resultados esperados**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rubro** | **Año Base** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** |
| Volumen de ventas |  |  |  |  |
| Volumen de ingresos |  |  |  |  |
| Costo Unitario |  |  |  |  |
| Precio Unitario |  |  |  |  |

NOTA: La OAM podrá indicar otros rubros que estime conveniente.

**ELEMENTOS DE GÉNERO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Pregunta** | **Si/No** | **Sustento de Respuesta** |
| Qué opinión tienen su pareja/cónyuge (de ser el caso) sobre su emprendimiento agrario |  |  |
| Crees que es importante que las mujeres tengan ingresos propios. |  |  |
| Para poder ejercer un liderazgo hay que nacer con las cualidades adecuadas |  |  |
| Las mujeres pueden desenvolverse en puestos de gerencia o liderazgo de una organización |  |  |
| El nivel cultural influye para poder desenvolverse en puestos de gerencia o liderazgo de una organización |  |  |
| Las mujeres gozan de los mismos derechos que los hombres para obtener puestos de poder y liderazgo |  |  |
| Las mujeres y los hombres tenemos las mismas oportunidades para acceder a empleos de todo tipo |  |  |

NOTA: La pregunta deberá ser dirigida a todos los integrantes de la OAM y luego de sistematizar, poner las conclusiones en el sustento de la respuesta.

**ANEXOS DEL PEMRI**

Cronograma sugerido de actividades los próximos 6 meses (labores culturales, siembras, cosechas, etc.) incluido las adquisiciones indicadas en el presupuesto.

Identificación de algunos riegos y acciones de prevención y mitigación durante la ejecución.

Presentar cotización para bienes y propuesta económica por el servicio. Deben ser emitidas por un proveedor formal y deberán contener el detalle de las especificaciones técnicas del bien, y para el servicio las propuestas económicas deben contener los TdR.

Propuesta de fertilización, cuando se solicite abonos y/o fertilizantes.

Cartas de intención de compra o contratos con clientes identificados.

Expediente técnico (firmado por Ing. habilitado) y titulo o constancia de posesión del predio donde se va ejecutar la infraestructura.

Versión digital del PEMRI en formato Word y Excel con los análisis y cálculos económicos.

Otros que se considere oportuno durante el proceso de evaluación.