

ANEXO 6

FICHA DE PRESENTACION DE PROPUESTAS PRODUCTIVAS DE CATEGORIA B

1 Datos Generales

Nombre de la Propuesta Productiva	<input type="text"/>
Monto Total de Inversión	<input type="text"/>
Cofinanciamiento solicitado	<input type="text"/>

1.1 Denominación o Razón Social del Agente Económico Organizado (AEO)

1.2 Naturaleza del AEO

Persona jurídica

Indicar tipo de persona jurídica

1.3 Datos de la AEO

Si es persona jurídica, indicar número de RUC

1.4 Ubicación de los AEO

Departamento	<input type="text"/>
Provincia	<input type="text"/>
Distrito	<input type="text"/>
Dirección	<input type="text"/>
Centro Poblado	<input type="text"/>

¿El centro poblado pertenece a la capital del distrito?

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

¿El centro poblado es rural o urbano?

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

Número de hogares que participan en el AEO

Años de experiencia del AEO

1.5 Representante Legal de la Persona Jurídica

Nombres y apellidos

Cargo

1.6 Datos de la persona con quien debe efectuarse la comunicación

Nombres y apellidos

Dirección exacta

Teléfono/Celular

Correo electrónico

1.7 Participantes de los AEO

a) Personas jurídicas

Nuestro AEO está organizado por

socios o asociados, de los cuales son hombres y son mujeres

(adjuntar padrón de asociados)

2 INFORMACION BASICA DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

2.1 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA: Nuestra propuesta consiste específicamente en:

2.2 UBICACIÓN EN LA CADENA PRODUCTIVA: La propuesta productiva interviene en las siguientes actividades

Ubicación de la cadena productiva	Marca	Describir brevemente
Producción		
Post-producción		
Transformación		
Comercialización		

2.3 **REFERENCIAS DE LA PROPUESTA:** Nuestra propuesta productiva se respalda en otras experiencias exitosas ejecutadas a nivel local, regional o nacional (describir cuales sin diferenciar entre propias y ajenas):

1
2
3
4

2.4 **EXPERIENCIA:** La propuesta productiva contribuye a mejorar nuestro negocio, el cual viene funcionando desde:

Propuesta de Negocio Nuevo
El negocio tiene menos de 1 año de funcionamiento
El negocio tiene más de 1 año hasta 3 años de funcionamiento
El negocio tiene más de 5 años de funcionamiento

2.5 **NUESTRO MERCADO ACTUAL:** ¿A quién y donde venderemos? (solo organización con experiencia previa mayor a 1 año)

--

2.6 **NUESTRO MERCADO POTENCIAL:** ¿A quién y donde venderemos nuestro producto y/o servicio luego del cofinanciamiento solicitado?

--

2.7 **JUSTIFICACION DEL COFINANCIAMIENTO:** Consideremos que el cofinanciamiento solicitado ayudara a reforzar los siguientes aspectos de nuestra producción y/o comercialización.

aspectos de nuestra producción y/o comercialización a reforzar
1
2
3
4
...

2.8 MEJORAMIENTO DEL PRODUCTO O SERVICIO: El financiamiento de la propuesta permitirá mejorar nuestro producto o servicio en los siguientes aspectos:

1
2
3
4
...

2.9 ASISTENCIA TECNICA Y/O CAPACITACION REQUERIDA: Nuestra AEO requiere asistencia técnica y/o capacitación en:

	Para mejorar el proceso de:
1	
2	
3	
4	
...	

2.10 GENERACION DE EMPLEO: ¿Cuántos nuevos empleos por año (temporales y/o permanentes) se esperarán generar al interior de nuestra propuesta productiva?

Empleos	Descripción de los empleos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Temporales					
Permanentes					
Totales					
Tasa de crecimiento acumulada del empleo totales entre el año 2 y el año 0 (en porcentajes)=					

2.11 RESOLUCION DE PROBLEMAS DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION: Dificultades en la producción y/o comercialización de nuestro productos y como planeamos solucionarlas.

Dificultades	Solución encontrada
1	
2	
3	
4	
....	

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

Descripción de la alianzaestratégica u oportunidad de negocio	Finalidad	Empresa u organización	Características de la empresa u organización	La alianza u oportunidad ¿Es probable o concreta*?
1				
2				
3				
4				
...				

* Anexo documentos sustentatorios si es concreta

3 INGRESOS

3.1 Detalle usted el flujo de ingresos y las razones que justifican el mismo

CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(A) INGRESOS TOTALES						
A. 1 Ingresos por venta						
A.1.1 Unidades Totales Vendidas						
** Numero de clientes meta						
** Numero de unidades vendidas por cliente						
A.1.2 Precio promedio						
A. 2 Otros Ingresos						

Referencias:

(*) En el caso de ser varios productos, sumar el total

*Unidades vendidas totales=Numero de clientes meta*Promedio unidades por cliente

*Ingresos por venta = *A.1.1 * A.1.2

Justificación:

4 COFINANCIAMIENTO SOLICITADO

4.1 Realizar una estimación de la inversión inicial total, siguiendo el siguiente cuadro: Señale detalles importantes aparte

Detalle del requerimiento de materiales, equipos, infraestructura, insumos de Propuesta Productiva.

INVERSIÓN	Monto Financiado por los AEO (S/.)	Monto Financiado por el GR o GL(S/.)	Total Inversión (S/.)
COMPONENTES			
Componente 1:Denominación x			
Componente 2:			
Componente 3:			
Componente n:			
Total			

5 COSTOS DE OPERACIÓN

COSTOS DE OPERACIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. Costos Indirectos					
2. Costos Directos					
3. Gastos de administración					
4. Gastos de ventas					
Total Costos de Operación					

Comentario:

6 FLUJO DE CAJA DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

FLUJO DE CAJA SIMPLIFICADO						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
(A) INGRESOS TOTALES						
(B) EGRESOS TOTALES						
(C) FLUJO DE CAJA ANTES DE IMPUESTOS						

Referencias:

Flujo de caja año "t": (A) Ingreso total año "t" - (B) Egreso total año "t".

Parámetros de evaluación:

El periodo de evaluación podrá ser 5 años, dependiendo de la naturaleza del negocio
 La tasa de descuento privada aplicable al flujo de caja será el 10%.

6.1 Calcular Costo Unitario y Costo Total

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Costo Total Unitario						

Referencias:

Costo total Unitario= Egreso total año "t"/Unidades totales vendidas año "t".

6.2 Calcular los indicadores financieros (VAN y TIR financiera) del proyecto, nivel de ventas, utilidades y capacidad de generación de fondos para repagar financiamiento.

Valor actual neto(VAN)					
Tasa Interna de Retorno(TIR)					
Ventas en los próximos 5 años(S/.)					
Utilidades en los próximos 5 años (S/.)					

6.3 Determinar el nivel de ventas que permite cubrir los costos totales tantos fijos como variables (Punto de Equilibrio)

--

7 ANEXOS

Incluir como anexos el estudio de propuesta productiva y precisiones de algunos puntos considerados en las ficha.