

PRO COMPITE 2

MOQUEGUA

¿Quiéres **postular?**
Aquí las **bases,**
convocatoria y
formatos

HAZ REALIDAD TUS SUEÑOS
PRODUCTIVOS Y EMPRESARIALES



**GOBIERNO
REGIONAL
MOQUEGUA**

**FICHA DE PRESENTACION DE PROPUESTAS
PRODUCTIVAS DE CATEGORIA B**

1.- DATOS GENERALES

Nombre de la Propuesta Productiva:

Monto Total de la Inversión:

Cofinanciamiento solicitado:

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

1.2 Naturaleza del AEO

Persona Jurídica

Indicar tipo de Persona

1.3 Datos del AEO

Si es Persona Jurídica, indicar N° de RUC:

1.4 Ubicación de los AEO.

Departamento

Provincia

Distrito

Dirección

Centro Poblado

¿El centro poblado pertenece a la capital del distrito?

Si ()

No ()

¿El centro poblado es rural o urbano?

Rural ()

Urbano ()

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 INFORMACIÓN BÁSICA DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

2.1 DESCRIPCIÓN 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 JUSTIFICACIÓN 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:

Ê
2
3
4
.....

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

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

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

Empleos	Descripción de los empleos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
temporales							
Permanentes							
Totales							
Tasa de crecimiento acumulada del empleo totales entre el año 2 y el año 0 (en porcentajes) iguales							

2.11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE PREDICCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN: Dificultades en la producción y/o comercialización de nuestro productos y como planeamos solucionarlas.

Dificultades	Solución encontrada
1	
2	
3	
4	
...	

2.12 ALIANZAS ESTRATÉGICAS 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 estrategia 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 las 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

INVERSIÓN	! ▶ ◊</th <th>È WÖ Č</th> <th>Año 3</th> <th>Año 4</th> <th>Año 5</th>	È WÖ Č	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 (S/.)

Flujo de caja Simplificado						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(A) Total de ingresos						
(B) Total de Egresos						
(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.

PRO
COMPITE **2**
M O Q U E G U A

**Sí aún
tienes dudas
o quieres que
te asesoremos
para tu
postulación.**

llámanos al 053 - 507468
procompite@hotmail.com
facebook;
Procompite Región Moquegua