HONDURAS
GOBIERNO DE LA REPÚBLICA

Agricultura y Ganadería
Gobierno de la República

Competitividad Rural
SAG | UAP -ComRural
Gobierno de la República

GUÍA PARA LA FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS

VENTANA 2

Contenido

I. INTRODUCCIÓN 3
II. REQUISITOS DE CUMPLIMIENTO OBLIGATORIO 3
III. ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS 4
IV. CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS 5
4.1 Ficha resumen del plan de negocios (Máximo 1 página) 5
4.2 Descripción o Perfil de la Empresa u Organización (Máximo 1 página) 6
4.3 Descripción o Planteamiento del Negocio (Máximo 1/2 página) 7
4.4 Descripción de las Alianzas 7
4.5 Objetivos e Indicadores (Máximo 1 página) 8
4.5.1 General 8
4.5.2 Específicos 8
4.6 Análisis de Mercado (Máximo 2 páginas) 10
4.7 Análisis Técnico Productivo (Máximo 3 páginas) 11
4.8 Análisis Ambiental (Máximo 1 página) 11
4.9 Análisis Social (Máximo 2 páginas) 13
4.10 PGAS – PN (Máximo 2 páginas) 15
4.11 Índice de Capacidad Organizacional (ICO) (Máximo 1/2 página) 15
4.12 Diagnóstico de Necesidades de Capacitación (Máximo 1 página) 15
4.13 Análisis Legal (Máximo 1/2 pagina) 16
4.14 Análisis de Adquisiciones y Tiempos (Máximo 1 página) 17
4.15 Análisis y Gestión de Riesgos (Máximo 2 páginas) 17
4.16 Aspectos Financieros (Máximo 2 páginas + cuadros Excel en anexos) 18
4.16.1 Estructura Financiera 18
4.17 4.15.2 Análisis Financiero 20
V. DOCUMENTOS ADJUNTOS AL PLAN DE NEGOCIOS 22
VI. PLAN DE SOCIALIZACION Y CONSULTA LOCAL DE PLANES DE NEGOCIOS 23
VII. APÉNDICES 24

I. INTRODUCCIÓN

El presente documento sirve como guía, para la formulación de planes de negocios en el marco del Proyecto ComRural III, dentro de la ventana 2.

La intención de este es proporcionar una estructura unificada a las Organizaciones de Productores Rurales (OPRs) y Proveedores de Servicios de Desarrollo Empresarial (PSDE), para presentar Planes de Negocios (PNs) al Proyecto y a la vez detallar la vinculación con los aliados financieros y no financieros, que puedan facilitar y operativizar el proceso de establecimiento de alianzas productivas en el marco de las cadenas de valor.

La formulación del plan de negocio es la etapa siguiente luego que ComRural, haya aprobado el planteamiento de la idea del negocio presentada al inicio del proceso a través de un perfil, en donde se detalla cómo se aprovechan las oportunidades de inversión bajo el esquema de alianzas, lo que implica compartir riesgos y el establecimiento de un esquema ganar - ganar, a través del logro de objetivos comunes.

Las OPRs y PSDEs contarán con un plazo de 60 días calendario para la formulación del plan de negocios contados a partir de la orden de inicio emitida por ComRural. No obstante, la OPR podrá remitirlo al proyecto antes del vencimiento de este plazo, en estos casos el plan de negocios es revisado por el CE y de no cumplir con los criterios de viabilidad es devuelto a la OPR para rectificación o ampliación por parte del PSDE, de acuerdo con las observaciones y recomendaciones de ComRural.

Los planes de negocios serán evaluados por un Comité de Evaluación (CE) del Proyecto, en base a la metodología contenida en el apéndice 1.

II. REQUISITOS DE CUMPLIMIENTO OBLIGATORIO

La OPR debe presentar como requisitos de cumplimiento obligatorio la documentación siguiente:

a) Copia de la personalidad jurídica o escritura de constitución y sus reformas, debidamente inscrita.
b) Copia de la licencia ambiental o **número de expediente en la Secretaría de Recursos Naturales y Ambiente (SERNA**), como evidencia de que se ha iniciado el trámite de licenciamiento ambiental.
c) Certificación de punto de acta de la reunión de la junta directiva, dónde la OPR expresa estar de acuerdo con el contenido del plan de negocios.
d) Copia de los títulos de propiedad o escrituras públicas del o los terreno (s) dónde se realizarán las inversiones fijas, mismos que deben estar a nombre de la OPR proponente. Se exceptúa cuando el plan de inversión incluye la compra de terreno dónde se realizarán las inversiones. [1]
e) Contrato de arrendamiento de un periodo de mínimo de 3 años (Usufructo), registrado en el IP, y las inversiones que se realizaran tienen que ser movibles.

[1] *Tomar nota que no se podrá comprar tierras con la transferencia del COMRURAL III.*

III. ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS

Las OPRs participantes en el Proyecto obtendrán financiamiento de la siguiente manera:

a) Préstamo provisto por AFPs, destinado a cofinanciar inversiones productivas contempladas en el plan de negocios con base a los siguientes parámetros establecidos:(i) El préstamo privado será de por lo menos un 30% del presupuesto total del plan de negocios, (ii) El financiamiento debe ser nuevo o incremental al financiamiento que ya tienen algunas potenciales OPR. (iii) Los préstamos con que algunas OPRs ya cuentan al inicio de su participación en ComRural III no pueden formar parte del plan de negocios.

a) Una transferencia no reembolsable provista por el Estado a través del Proyecto, para financiar inversiones productivas proyectadas en el plan de negocios de la siguiente forma: En los casos de la ventana 2, la TNR no podrá superar el 60% del presupuesto total del plan de negocios ni podrá sobrepasar un techo de US$3,600.00 por miembro de la OPR participante en el plan de negocios.

b) Aporte de la OPR también para financiar inversiones productivas incrementales proyectadas en el plan de negocios, no podrá ser inferior al 10% del presupuesto total del plan de negocios.

c) El aporte de las OPR podrá estar constituido por: (i) dinero en efectivo; (ii) mano de obra para la construcción de infraestructura productiva (como centros de acopio, bodegas, plantas de procesamiento, u otros similares); (iii) personal administrativo y gerencial adicional, (iv) mano de obra incremental para la producción primaria o de transformación de productos; (v) capital de trabajo incremental para el acopio o compra de materia prima para el procesamiento de productos; (vi) pago de servicios de asesoría técnica empresarial para la formulación o ejecución de los planes de negocios, (vii) pago de permisos, registros, autorizaciones, licencias ambientales, publicaciones de avisos de procesos de adquisiciones, supervisión de obras o de otra naturaleza; (viii) compra de terrenos o instalaciones fijas; y (ix) gastos operativos incrementales como energía eléctrica, suministro de agua, teléfono, papelería y gastos de transporte. Este aporte no puede incluir insumos, materiales, o cualquier tipo de activos que la OPR ya posee antes de la implementación del plan de negocios, incluye exclusivamente inversión nueva contemplada en el mismo.

IV. CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS

4.1 Ficha resumen del plan de negocios (Máximo 1 página)

<table>
<tr><th colspan="2">Organización de Productores Rurales (OPR)</th></tr>
<tr><td>Nombre o razón social (y sigla)</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Dirección exacta de la sede de la OPR (aldea, municipio y departamento)</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td>Coordenadas de ubicación de la OPR</td><td></td></tr>
<tr><td>Nombre del contacto</td><td></td></tr>
<tr><td>Puesto en la OPR</td><td></td></tr>
<tr><td>Teléfono</td><td></td></tr>
<tr><td>Correo electrónico</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Productores participantes en el plan de negocios
<table>
<tr><th>Total de Participantes</th><th>Hombres</th><th>Mujeres</th><th>Jóvenes (18-29 años)</th><th>Pertenencia a pueblos indígenas o afrodescendientes</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>100 %</td><td>%</td><td>%</td><td>%</td><td>%</td></tr>
</table>
En caso de no identificarse con grupo étnico alguno, escribir no aplica para pueblos indígenas y afrodescendientes.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Aliado(s) comercial(es) listar los nombres de aliados comerciales del plan negocio</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2">Aliado(s) Financiero(s) listar los nombres de aliados financieros del plan negocio</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2">Otros aliados privados listar los nombres de otros aliados del plan negocio</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td>Cadena o sector</td><td></td></tr>
</table>

Plan de Inversión (en Lempiras)

Línea de inversión	Fuente de Financiamiento*				
	ComRural	AFP	OPR	Otros	TOTAL
Obras					
Bienes					
Servicios de consultoría					
Servicios de no consultoría					
Asesoría técnica y capacitación					
Costos operativos					
TOTAL					

**Deseable no combinar fuentes de recursos por la línea de inversión.*

4.2 Descripción o Perfil de la Empresa u Organización (Máximo 1 página)

Descripción del perfil empresarial u organizacional de la OPR, de forma concreta y breve poniendo énfasis en: (i) el tiempo en años de funcionamiento de la empresa u organización desde su fundación a la fecha, (ii) actividades de producción primaria y/o de transformación a que se dedica la empresa y sus socios o miembros, (iii) producto o productos finales que oferta la empresa, (iv) experiencia con otros proyectos de desarrollo agrícola o rural o con ONGs, (v) experiencia en la vinculación con socios o aliados comerciales, y (vi) experiencia o historial con instituciones financieras privadas o con programas de financiamiento, entre otros.

Descripción de la información de los socios o miembros de la empresa u organización, que incluye nombre y apellidos completos, número de identidad, edad, sexo, educación (categorizando de la siguiente forma: primaria completa o incompleta, secundaria completa o incompleta y superior completa o incompleta), identificando si pertenece a pueblos indígenas o afrodescendientes, dirección, nombre del cónyuge (si aplica) y área de terreno cultivada con el o los rubros del plan de negocios ***(la información anterior debe ser presentada en un cuadro en Excel, el cual debe ser llenado y anexado al documento del plan de negocios).***

Descripción de la estructura organizativa y gerencial, sin plan de negocios que incluye: (i) nombre de integrantes de la junta directiva, (ii) organigrama, (ii) nombres del equipo gerencial con que actualmente cuenta la empresa (gerente, administrador, contador, personal técnico o de planta, entre otros). Asimismo, especificar la infraestructura administrativa y equipo con la que cuentan, por ejemplo: oficinas administrativas, salón de reuniones, equipo tecnológico como computadoras impresoras entre otros.

Descripción de la infraestructura productiva con la que cuenta actualmente la organización es decir sin plan de negocios:

- La producción primaria actual: área de producción, productividad promedio, volumen de producción por tipo de producto.
- Procesamiento o proceso de prestación de servicio: detallar las instalaciones y equipo de procesamiento o prestación de servicio con la que cuentan, capacidad de procesamiento o prestación de servicio, volumen promedio procesado en el último periodo.
- Comercialización: describir los productos y/o servicios que comercializa y el volumen promedio comercializado el año anterior.

Descripción de los aliados actuales sin plan de negocios:

- Aliados financieros
- Aliados comerciales
- Aliados técnicos

4.3 Descripción o Planteamiento del Negocio (Máximo 1/2 página)

Descripción del negocio a emprender, que debe estar fundamentado en las oportunidades de negocios o de mercado identificadas, además incluye, si aplica: (i) elementos innovadores que puede ser desde el punto de vista técnico, comercial, organizacional, operativo, y/o financiero; (ii) incorporación de valor agregado y/o transformación de productos primarios, (iii) desarrollo de nuevos productos, y (iv) elementos de negocios verdes[2].

4.4 Descripción de las Alianzas

Descripción detallada del esquema de alianzas para poner en marcha el negocio. Comenzando con la identificación de los aliados:

- Aliados financieros
- Aliados comerciales
- Aliados técnicos

Para cada aliado se debe identificar con lo siguiente:

Nombre de la empresa:
Nombre del contacto:
Teléfono:
Correo electrónico:
Página web (si tiene):

[2] [2] *Se definen los negocios verdes como la actividad económica en la que se ofrecen productos, bienes o servicios, basados en la innovación, que generan beneficios ambientales directos y que además incorporan las mejores prácticas ambientales, sociales y económicos con enfoque de ciclo de vida, contribuyendo a la conservación del ambiente.*

Con el o los AFPs, se debe detallar las condiciones del o los préstamos pactadas o negociadas (monto, destino, forma de pago, plazo, tasa de interés, tipo de garantía, período de gracia, entre otras), con el aliado comercial describir en detalle los términos de la alianza como productos, formas de entrega, parámetros de calidad, formas de pago, si el aliado comercial participa en el cofinanciamiento del plan de negocios, en general incluir cualquier información que ponga de manifiesto la estructura de las alianzas. ***Durante la formulación del plan de negocios, se debe negociar el o los préstamos con el AFP y los contratos o cartas de intención de compra con los aliados comerciales (si aplica) esta condición, sirve de fundamento para la configuración final del mismo; anexar al documento del plan de negocios copia de constancia donde uno o más AFPs, están dispuestos a cofinanciar el plan de negocios y de los contratos o cartas de intención de compra con el o los aliados comerciales (si aplica).***

4.5 Objetivos e Indicadores (Máximo 1 página)

4.5.1 General

El objetivo general, es un enunciado de lo que se pretende lograr con el plan de negocios, por lo que, en término generales, está muy vinculado o relacionado con la propuesta o planteamiento para aprovechar las oportunidades de negocios y con las metas de la OPR.

4.5.2 Específicos

Los objetivos específicos, enuncian o hacen referencia a los pasos que hay que dar o los medios para lograr el objetivo general. ***Se deben plantear objetivos específicos desde el punto de vista del cumplimiento de los indicadores del Proyecto, comercial, técnico, financiero, ambiental y social (participación e inclusión de grupos de interés para la salvaguarda social; mujeres, jóvenes y pueblos indígenas y afrodescendientes)***.

Tabla de indicadores

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión
Adopción mejorada de prácticas agrícolas climáticamente inteligentes en las áreas del proyecto			
Agricultores que implementan tecnología agrícola mejorada.	Número de productores (Desagregar por número de hombres y de mujeres)	Definir número de agricultores que adoptarán al menos una práctica de agricultura mejorada (tecnología (s) y/o práctica(s)) transferidas. Estas podrían incluir por ejemplo uso de insumos orgánicos,	

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión
		manejo de desechos sólidos y líquidos en finca, agricultura protegida, BPA y de manufactura en finca).	
Mejor acceso a los mercados de los beneficiarios del proyecto			
Incremento en ventas brutas	Lempiras	Porcentaje de incremento con respecto a la línea de base (sin proyecto).	Línea de base es el valor de las ventas brutas generadas en el último año, sin plan de negocios.
Inclusión económica mejorada			
Empleos (a tiempo completo) generados en el marco del plan de negocios.	Número de empleos	Número de nuevos empleos a tiempo completo que se generarán con el plan de negocios.	Empleos a tiempo completo son los que están contratados de forma permanente o temporales que se convierten en permanentes (número de días trabajados al año dividido entre 240 días). Aplican los nuevos empleos o adicionales, a los empleos permanentes o temporales que tiene la OPR sin plan de negocios.
Inclusión social en membresía de mujeres, jóvenes (18-29 años) e indígenas / afrodescendientes (si aplica)	Mujeres, jóvenes (18-29 años) e indígenas y afrodescendientes.	Definir el porcentaje de incremento al finalizar el período de implementación del Proyecto: Mujeres Jóvenes En caso de aplicar: Indígenas Afrodescendientes	Línea de base: es el número de mujeres, jóvenes e indígenas o afrodescendientes que forman parte de la OPR sin plan de negocios.
Inclusión social en órganos de dirección de mujeres, jóvenes (18-29 años) e indígenas y afrodescendientes (si aplica).	Mujeres, jóvenes (18-29 años). Si aplica también incluir a indígenas y afrodescendientes	Definir el porcentaje de incremento al finalizar el período de implementación del Proyecto: Mujeres: Jóvenes:	Línea de base: número de mujeres, jóvenes e indígenas afrodescendientes que integran los órganos de dirección sin plan de negocios.

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión
		En caso de aplicar: Indígenas: Afrodescendientes:	Órgano de dirección pueden ser: Junta Directiva, Junta de vigilancia, Consejos Directivos u otros.
Mujeres, indígenas/afrodescendientes y jóvenes (18-29 años) capacitados en diferentes áreas temáticas relacionadas con el plan de negocios.	Mujeres, indígenas / afrodescendientes y jóvenes entre 18-29 años.	Al menos un xx% de los socios o socias de las OPRs capacitados son mujeres, indígenas / afrodescendientes o jóvenes entre 18-29 años.	Línea de base: 0

4.6 Análisis de Mercado (Máximo 2 páginas)

El análisis de mercado debe incluir la mezcla de mercadeo, con base en la descripción mínima de las cuatro "P" del Marketing: i) Precio, ii) Productos, iii) Punto de Venta (Plaza), iv) Promoción.

Debe contener un análisis detallado el segmento de mercado para los productos identificados dentro de la iniciativa de negocios, los vínculos comerciales y las condiciones que servirán para establecer las estrategias de comercialización que la OPR necesita para implementación del negocio; incluyendo, si aplica, elementos innovadores desde el punto de vista comercial.

Adicionalmente, debe describir con claridad el o los aliados comerciales y los arreglos contractuales establecidos, en los que se fundamenta la alianza comercial: (i) condiciones o normas de calidad e inocuidad de los productos exigidos por el aliado comercial y que la OPR, se compromete a cumplir, (ii) forma como se establecerán los precios de venta, (iii) logística de distribución de o los productos, y (iv) formas y calendarización de pagos, entre otras.

Incluir un cuadro como el que sigue:

Concepto/Año	Línea de base	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas en unidades físicas (quintales, libras u otras unidades según cadena)				
Precios de venta unitarios (en lempiras)				
Ventas brutas (en lempiras)				

Aliados comerciales son, empresas u organizaciones que están dispuestas a formalizar una relación comercial por medio de la firma de un contrato, convenio, carta de intención de compra, entre otros, y en algunos casos están dispuestos a invertir o cofinanciar el plan de negocios.

Anexar medios de verificación de las alianzas comerciales, como contratos de compraventa o carta de intención de compra u otros que garanticen la venta de los productos del negocio.

4.7 Análisis Técnico Productivo (Máximo 3 páginas)

Describe el flujo de los procesos técnicos para la producción, incorporación de valor o transformación del o los productos (s) que se van a ofertar al mercado como resultado del plan de negocios, orientándose a describir de forma concreta que tienen y como realizan actualmente el proceso productivo, que pretenden realizar con el proyecto, que necesitan para hacerlo y cómo será la unidad productiva con la implementación del proyecto, considerando para esto la nueva realidad de operación que ha generado el Covid-19, evitando incluir literatura general de la actividad productiva, así el análisis incluye:

- Descripción detallada del o los productos (primarios o procesados) o servicios, que la OPR ofertará al mercado.
- Descripción de los nuevos productos o servicios que la OPR, desarrollará en el marco del plan de negocios.
- Detalle del proceso de producción primaria o de transformación para cada producto, o proceso de prestación de cada servicio (incluyendo flujograma de procesos).
- Descripción de la inversión proyectada en infraestructura (plantas de procesamiento, bodegas u otras, nuevas o remodelación de la ya existente), maquinaria o equipo y/o en capital de trabajo. Se deben considerar inversiones adecuadas a la nueva arquitectura y forma de trabajo necesaria para emprender negocios bioseguros.
- Requerimiento de insumos y equipo por año.
- Elementos de innovación tecnológica en los procesos de producción u operativa.
- Como los procesos técnicos propuestos contribuyen a la reducción de costos unitarios, incrementos en la productividad y por ende en la rentabilidad de la OPR.
- Descripción de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y/o de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y/o Buenas Prácticas de Servicios turísticos o para la Atención de Clientes (si aplica).

Se debe tener presente que lo expuesto en esta sección es la base para la identificación de las inversiones en infraestructura, equipo o capital de trabajo.

4.8 Análisis Ambiental (Máximo 1 página)

Resumen que indique si el plan de negocios presenta la viabilidad ambiental fundamentada en los siguientes aspectos:

Identificar los potenciales impactos ambientales negativos generados por la implementación del PNs y medidas propuestas, para su prevención, mitigación o compensación; identificar los impactos ambientales positivos y sus acciones para potenciarlos, descripción de buenas prácticas ambientales, incluyendo buenas prácticas agrícolas o de manufactura que serán implementadas.

Adaptación y resiliencia al Cambio Climático (CC): identificar condiciones de vulnerabilidad ante los efectos adversos del CC y proponer medidas de adaptación y resiliencia climática en el PN. (tecnologías apropiadas que permitan el uso eficiente del agua y el suelo, y la conservación de los recursos naturales).

Mitigación/reducción de emisión de Gases de Efecto Invernadero (GEI): Deberá describir como las actividades propuestas contribuyen a reducir la emisión de gases de efecto invernadero, eficiencia energética y reducción del uso de combustibles fósiles.

Durante la formulación del plan de negocios la OPR, debe iniciar el proceso de licenciamiento ambiental (si aplica). Con la presentación oficial del plan de negocios se deberá anexar el número de expediente presentado ante la SERNA, como evidencia de que se ha iniciado el trámite de licenciamiento. En el caso de OPRs, que ya cuentan con licencia ambiental, pero está vencida, igualmente deberá presentarse el número de expediente del trámite de renovación. Los planes de negocios que no requieren licencia por estar por debajo de los parámetros de la categoría 1 de la Tabla de Categorización Ambiental vigente, deberán presentar número de expediente de la solicitud presenta a la SERNA y Constancia de No Requerir Licencia Ambiental emitida por la SERNA. El apéndice 2 contiene el proceso de licenciamiento ambiental.

En los casos que el PNs incluya la perforación de pozo para aprovechamiento de agua subterránea, o aprovechamiento de agua de una fuente superficial, se deberá seguir el procedimiento de solicitud de contrata de agua, superficial o subterránea que exige la SERNA a través de la Dirección General de Recursos Hídricos (DGRH). El apéndice 3 incluye los requisitos para esta solicitud.

En base al análisis de impacto ambiental y social del PNs, se deberá formular un Plan de Gestión Ambiental y Social (PGAS), que será ejecutado durante la implementación del PNs.

En la formulación del PGAS, se deberá tomar en cuenta: (i) el cumplimiento de los indicadores ambientales del PNs, (ii) los requisitos de los EAS relevantes del Marco Ambiental y Social (MAS) Banco Mundial, y (iii) la normativa o legislación socioambiental nacional vigente aplicable. En la estructura financiera del plan de negocios, se incorporarán los recursos financieros necesarios, para la implementación del PGAS.

El apéndice 4 incluye el listado de actividades prohibidas por razones de impacto socio ambiental negativo.

4.9 Análisis Social (Máximo 2 páginas)

Incorporar la tabla resumen de la distribución social de la membresía y participantes:

Distribución social de la membresía y participantes

Membresía de la Organización					Otras Características			
Total	Mujeres	%	Hombres	%	Jóvenes	%	Indígenas/ afrodescendientes	%
Participantes en Plan de Negocios					**Otras Características**			
Total	Mujeres	%	Hombres	%	Jóvenes	%	Indígenas/ afrodescendientes	%

** Si el perfil de negocio incluía población indígena, el Especialista Social aplica en el momento de formulación de un PN una Guía de COMRURAL (Anexo 1) con preguntas relevantes para Pueblos Indígenas y a partir de allí decide si es necesario elaborar un Plan de Pueblos Indígenas (PPI) como parte integral del Plan de Negocios. Si es aplicable, se elabora el PPI y se anexa al PN como parte integral del PNs **

Sobre la base de los datos de la tabla y un breve diagnóstico sobre género, etnia y juventud que entre otros temas haga referencia a la violencia de género y que defina mecanismos para la prevención del mismo, identificar los retos de la inclusión social, definir o proyectar los mecanismos, medidas o estrategias (por ejemplo, de género/relevo), para incorporar e incentivar la participación de las mujeres, indígenas/afrodescendientes y/o jóvenes entre 18-29, en la membresía como nuevas afiliaciones, en los órganos directivos, puestos o cargos administrativos y gerenciales.

En el caso de OPR, con participación parcial o total indígena/afrodescendientes, además de las anteriores, establecer acciones para el fortalecimiento y respeto de sus costumbres y territorios, derechos individuales y colectivos, así como sus derechos ancestrales reconocidos históricamente, potenciándolos como medios de desarrollo local. (Para más información, puede consultar el Marco de Planificación de pueblos indígenas y afrodescendientes en el sitio web de ComRural www.comrural.hn). Adicionalmente, identificar si entre los miembros de la OPR hay personas con discapacidad.

Definir con claridad los mecanismos de intercambio de información y auditoría social vigentes e implementados por la OPR, promedio anual de reuniones ordinarias y extraordinarios de asamblea general y junta directiva, los mecanismos actuales de atención de quejas y sugerencias de sus afiliados, así como de consulta pública para la comunidad en general. Además, en este inciso es oportuno comprobar los niveles de participación y empoderamiento de las acciones y decisiones de la OPR.

Incluir las acciones de auditoría social y rendición de cuentas que se fortalecerán o que se implementarán durante la ejecución de plan de negocios, además, de las acciones de responsabilidad social empresarial (derechos de la niñez, proyección social con los socios de la OPR y con las comunidades) y respeto a los Estándares Ambientales y Sociales del Banco Mundial. El plan de negocios también debe especificar que, durante la ejecución del mismo, la OPR fortalecerá o diseñará un código de conducta para los trabajadores de la OPR que incluya las normas de comportamiento en los lugares de trabajo, relacionado con: personal con discapacidades, las provisiones sobre explotación, abuso y acoso sexual, entre otros.

A partir de la experiencia de alianzas estratégicas y productivas que se implementaran con el plan de negocio, y como producto derivado de la alianza con el proveedor de servicio de desarrollo empresarial (PSDE) la consolidación de procesos organizativos es una tarea primordial, esquema de trabajo bajo el cual se tiene programado el diseño de un plan de comunicación interna y externa que incluye procedimientos para la atención de quejas, sugerencias y reclamos.

Incluir que se proyecta como parte de la alianza estratégica e institucional el diseño, aprobación y ejecución de un plan de responsabilidad social empresarial sostenido con énfasis en generar beneficios a los siguientes grupos y áreas de especial interés:

a. Afiliados
b. Empleados
c. Clientes
d. Comunidad
e. Ambientes
f. Niñez

Respecto a la niñez y especialmente sobre lo concerniente al trabajo infantil, incluir políticas o estrategias para prevenir y asegurar que no haya trabajo infantil en el marco de las operaciones de la OPR como, por ejemplo, la no contratación de menores de edad en planta y/o en finca). Para efecto del trabajo infantil se refiere a niños/niñas menores de 18 años.

En el Plan de Negocios se incluirá también una evaluación del terreno en el cual se llevará a cabo el proyecto, incluyendo un resumen de su situación jurídica, uso actual, incluyendo por parte de personas que no forman parte de la OPR, y confirmación de que el proyecto cuenta con todas las autorizaciones necesarias y consentimiento de los propietarios y usuarios del terreno.

Cada OPR, evalúa su realidad, necesidad, capacidad y marco legal que la rige, para definir cada acción de inclusión social, auditoría o responsabilidad sociales empresarial a incorporar en el plan de negocios. De igual manera, las acciones que se incluyan en el plan de negocios, si se requiere, deberán contar con la fuente de financiamiento incluida en el presupuesto del mismo.

4.10 PGAS – PN (Máximo 2 páginas)

Los Especialistas Ambientales y Sociales de proyecto apoyarán y facilitarán la preparación de los PGAS para cada plan de negocio, posterior a la aprobación preliminar del plan de negocios.

El PGAS tomará en cuenta: (i) el cumplimiento de los indicadores ambientales y sociales del PN; (i) el cumplimiento de los requisitos de los Estándares Ambientales y Sociales (EAS) relevantes del Marco Ambiental y Social (MAS) del BM; y (iii) la normativa o legislación socioambiental nacional vigente aplicable. En la estructura financiera del PN, se incorporarán los recursos financieros necesarios para la implementación del PGAS.

4.11 Índice de Capacidad Organizacional (ICO) (Máximo 1/2 página)

El PNs debe incluir el levantamiento de la línea de base del ICO, que es una herramienta para medir el grado de desarrollo organizacional o empresarial que tiene la OPR (esta información complementa, el diagnóstico de necesidades de capacitación y contribuye a determinar las áreas a fortalecer a través de los servicios de asistencia empresarial, que serán financiados por el Proyecto).

El siguiente cuadro incluye las áreas temáticas y puntuaciones para cada una de estas.

Resumen Índice de Capacidad Organizacional

Área	Puntuación total	Puntuación de la OPR
Gestión administrativa.	20	
Orientación estratégica.	25	
Estructura organizativa y funcionalidad.	20	
Procesos organizativos.	15	
Control.	5	
Servicios ofrecidos o canalizados.	15	
Puntaje	**100**	

4.12 Diagnóstico de Necesidades de Capacitación (Máximo 1 página)

Elaborar un diagnóstico o identificación de necesidades de capacitación, para la OPR como tal y para los socios de esta. Las necesidades de capacitación de la OPR y de sus socios pueden ser varias y diversas, pero aquí se debe poner énfasis en las prioritarias, para generar y fortalecer condiciones de competitividad en la OPRs y para lograr éxitos en la ejecución del plan de negocios.

El diagnóstico de necesidades de capacitación es la base o insumo fundamental, para diseñar el programa de asesoría técnica y capacitación, para la ejecución del plan de negocios; sin adelantarse a los resultados del diagnóstico, las áreas temáticas podrían incluir lo siguiente:

- Aspectos técnicos de producción en campo (innovación y adaptación al cambio climático).
- Buenas prácticas agrícolas.
- Incorporación de valor agregado y/o transformación de productos.
- Buenas prácticas de manufactura.
- Buenas prácticas de servicios turísticos.
- Buenas prácticas para la Atención de Clientes.
- Bioseguridad.
- Tecnologías tradicionales en pueblos indígenas o afrodescendientes (en los casos que aplique)
- Manejo inocuo y bioseguros de alimentos.
- Fortalecimiento y desarrollo organizacional.
- Gestión ambiental.
- Gestión social y organizativa.
- Mecanismos de quejas y reclamos.
- Violencia basada en género.
- Administración y contabilidad.
- Gestión financiera.
- Mercadeo y comercialización.
- Auditoría social.
- Sistemas de información.
- Planificación estratégica.
- Calidad total.

4.13 Análisis Legal (Máximo 1/2 pagina)

En el análisis legal, verificar el cumplimiento de la OPR con los requisitos legales requeridos por ComRural:

Las OPR participantes del ComRural, deben contar con su personalidad jurídica o escritura pública de constitución, y todas sus reformas debidamente registradas ante la institución competente que le otorga su legitimidad de creación.

Toda la documentación en relación con la representación legal (autoridades) de la OPR, debe estar vigente, al momento de la participación, extendida por la institución correspondiente como es el caso de: junta directiva, consejo de administración u otra modalidad de autoridad, de acuerdo con la normativa que la regula.

Cuando el PN incluye inversión fija, el o los terrenos dónde se proyecta hacer estas inversiones, deben tener dominio pleno a nombre de la OPR, otorgado a su favor en Título de Escritura Pública, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad Inmueble y

Mercantil del Departamento competente; se exceptúa cuando el plan de inversión incluye la compra del terreno donde se desarrollarán las inversiones.

Además, la OPR debe cumplir con la presentación de la documentación legal, requerida por ComRural como parte del plan de negocios.

Los documentos legales formaran parte de los anexos del plan de negocios.

4.14 Análisis de Adquisiciones y Tiempos (Máximo 1 página)

Para garantizar el éxito de las adquisiciones, es necesario que las inversiones se presenten bajo un enfoque estratégico fundamentado en un análisis de mercado, en la innovación, en las prácticas de la industria, la competencia y el impacto en la industria local y nacional, para facilitar la ejecución de las adquisiciones y en general la implementación del PNs y con ello fortalecer la capacidad de las OPRs en materia de adquisiciones.

Para las inversiones que corresponden a la transferencia del ComRural, se deberá presentar información detallada de las inversiones que realizará la OPR, ya que, al aprobar el plan de negocio, la OPR es la responsable de la ejecución de este, para lo cual deberá contratar un PSDE según el método de adquisiciones establecido y con ello contar el acompañamiento del personal técnico.

Las inversiones del plan de negocio, deberá incluir la descripción técnica detallada para obras, bienes, servicios de consultoría (ejemplo la contratación del PSDE) y no consultoría (ejemplo servicios de dominio de sitio web); indicar si los bienes a adquirir son complementarios a los ya existentes en la organización, si para estos bienes hay proveedores en el mercado local, nacional o internacional, si en la comunidad en donde se va a ejecutar el PN se ha identificado contratistas para obras y que estén legalmente constituidos. Lo anterior es un insumo requerido para que el equipo de adquisiciones del ComRural, en apoyo a la OPR, elabore el Plan de Adquisiciones y Contrataciones (PAC) y defina claramente el periodo de tiempo que llevará la ejecución de las inversiones del plan de negocio.

Preparar el Plan de Adquisiciones y Contrataciones (PAC) de acuerdo con el formato establecido por el Proyecto.

4.15 Análisis y Gestión de Riesgos (Máximo 2 páginas)

Identificar los posibles riesgos que pueden afectar directa o indirectamente la operación y éxito de la OPR y del negocio; los riesgos pueden ser comerciales, técnicos, sociales, organizacionales, financieros, climáticos, ambientales o de otra índole. Para los riesgos identificados se deberá identificar y proponer medidas de prevención y/o mitigaciones concretas y al alcance de la OPR; si las medidas de mitigación identificadas requieren recursos financieros para su implementación, éstos se deberán incluir en la estructura financiera del PN.

Matriz de Riesgos y Medidas de Mitigación

Riesgo	Categoría de riesgo (social, ambiental, comerciales, técnicos, financieros)	Magnitud (baja, media alta)	Medidas de mitigación Actividades propuestas para reducir /eliminar los impactos de riesgo	Observaciones

4.16 Aspectos Financieros (Máximo 2 páginas + cuadros Excel en anexos)

4.16.1 Estructura Financiera

El plan de inversión o presupuesto propuesto del PNs a presentar según formato del cuadro siguiente, que detalla el monto de inversión por categoría y las fuentes de financiamiento de estas, que se derivan del análisis de viabilidad técnica, comercial, ambiental, social u organizativa.

Plan de Inversión (en Lempiras)

Línea de Inversión	Fuente de Financiamiento*				
	ComRural III	AFP	OPR	Otros	TOTAL
Obras (1)					
Bienes (2)					
Servicios de consultoría (3)					
Servicios de no consultoría (4)					
Asesoría técnica y capacitación (5)					
Costos operativos (6)					
TOTAL					

Referencia: las categorías de inversión incluyen lo siguiente:

(1) Obras (infraestructura): edificaciones, almacenes, plantas de procesamiento, fábricas, obras para mitigación ambiental, centros de acopio, cuartos fríos, bodegas, tiendas, rehabilitación o adecuación de edificaciones ya existentes.

(2) Bienes: equipo de cualquier naturaleza, insumos agrícolas, materiales o insumos para producción, mesas de clasificación, secadoras de uso agropecuario, equipos de refrigeración, vehículos de trabajo, equipo de transporte, instrumentos de medición, equipo de oficina, software, equipo para mitigación y monitoreo ambiental; y repuestos para equipo o maquinaria, entre otros.

(3) Servicios de no consultoría: es la contratación de operarios como albañiles, electricistas, fontaneros, carpinteros, mecánicos, limpieza de instalaciones para trabajos de mantenimiento, reparaciones o construcciones menores, transporte de insumos y productos; entre otros.

(4) Servicios de consultoría: es la contratación de profesionales para realizar trabajos intelectuales como estudios técnicos, trámites legales, servicios de capacitación, entre otros.

(5) Gastos operativos: combustible, papelería de oficina, suministros para limpieza, energía eléctrica, teléfono, internet y agua; entre otros.

Se deben considerar inversiones necesarias para garantizar condiciones de bioseguridad.

Consideraciones relacionadas con las inversiones proyectadas en el PNs:

- Deben ser claramente descritas, evitando definiciones genéricas como por ejemplo "equipo para procesamiento de lácteos" para referirse a "una maquina pasteurizadora de leche con capacidad de xx litros por hora"; o "capital de trabajo" para referirse a "fertilizantes granulados" o "la compra de materiales".

- Deben estar fundamentadas en al menos una cotización en el caso de maquinaria, equipo, bienes, servicios de no consultoría y costos operativos; y en presupuestos elaborados por profesionales calificados (ingenieros civiles, eléctricos, arquitectos, industriales, en procesamiento de alimentos) en el caso de obras de infraestructura fija, según sea el caso.

- Incluir en el presupuesto del plan de negocio, los gastos de la publicación en los periódicos de al menos un aviso de Solicitudes de Ofertas SDO (licitaciones), en los siguientes casos: (i) obras con presupuesto igual o mayor a $ 50,000.00, (ii) bienes y servicios de no consultoría con presupuesto igual o mayor a $ 25,000.00, (iii) servicios de consultoría a ser desarrollados por firmas o empresas de cualquier monto y por cualquier método de contrataciones, y (iv) contratación de consultores individuales por cualquier monto.

  A *efecto de facilitar el inicio de la ejecución del plan de negocios, lo recomendable es que estos costos se financien con aporte propio de la OPR.*

- Si el plan de negocios incluye, inversiones fijas como construcciones nuevas o reparación de ya existentes, éstas deben estar en terrenos, con dominio pleno a favor de la OPR.
- Los sitios seleccionados para la construcción de plantas de procesamiento, centros de acopio, centrales de beneficiado u otras similares, deberán contar con acceso expedito a vías de comunicación y a servicios básicos como, energía eléctrica con el voltaje requerido y agua potable.

El apéndice 4 incluye, las inversiones elegibles y no elegibles.

4.17 4.15.2 Análisis Financiero

El análisis financiero tiene como objetivo, verificar la viabilidad financiera de la inversión propuesta en el PNs, con base en los resultados de los cálculos y análisis elaborados de los principales índices financieros como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), si el flujo de caja del PNs genera ingresos para cubrir costos operativos, para el cumplimiento de las obligaciones financieras, y a partir de esto determinar la utilidad/pérdida del negocio para la OPR. El análisis financiero es a nivel de la OPR y se debe fundamentar en la siguiente información:

- Plan de inversión (por manzana), para la producción en campo o mantenimiento para, el o los cultivos, que se incluyan en el plan de negocios.
- Detalle de los costos directos, para el proceso de incorporación de valor agregado o transformación de productos (si aplica) proyectados.
- Detalle de gastos operativos y costos fijos del plan de negocios (esta sección debe incluir únicamente, los gastos operativos asociados al plan de negocios).
- Cuadro de depreciación de la maquinaria, equipo o bienes.
- Proyección de ingresos por ventas.
- Cuadro de amortización del o los préstamos de los AFPs.
- Flujo de caja con o sin proyecto e incremental para un período de 5 a 10 años, según se considere necesario o apropiado.
- En el caso de los planes de negocios que cuenten con préstamos de los Aliados Financieros Privados redescontados con fondos de BANHPROVI o de otra fuente de fondos públicos, la evaluación financiera de los mismos incluirá un análisis de sensibilidad más riguroso con el propósito de determinar la viabilidad financiera real de las inversiones propuestas a tasas de interés de mercado.
- Valor Actual Neto (VAN), con la tasa de descuento de 15%.
- Tasa Interna de Retorno (TIR).
- Cálculo del punto de equilibrio.
- Período de recuperación de la inversión.

- Análisis de riesgo financiero y propuesta de mitigación.

La sección narrativa del análisis financiero debe incorporarse en el texto del plan de negocios y el archivo en Excel con los cálculos y cuadros deberán ir en un anexo.

V. DOCUMENTOS ADJUNTOS AL PLAN DE NEGOCIOS

a) Copia de la personalidad jurídica o escritura de constitución y copia de sus reformas si tuviere.

b) Copia de la licencia ambiental o número de expediente presentado ante SERNA, como evidencia de que se ha iniciado el trámite de licenciamiento ambiental

c) Certificación de punto de acta de la reunión de la junta directiva, dónde la OPR expresa estar de acuerdo con el contenido del plan de negocios.

d) Constancia del registro de la junta directiva vigente en la instancia u órgano que corresponda.

e) Copia de los títulos de propiedad o escrituras públicas del o los terreno (s) dónde se realizarán las inversiones fijas, mismos que deben estar a nombre de la organización proponente. (Si aplica).

f) Constancia o nota extendida por el aliado comercial (contrato, convenio o carta intención de compra).

g) Nota o constancia del aliado financiero, dónde expresa estar en la disposición de financiar el plan de negocios.

h) Copia de los estados financieros (balance general y estado de resultados) del último año fiscal, con la firma y sello de un contador colegiado.

i) Caracterización de los socios participantes (cuadro en Excel).

j) Constancia del registro de los socios de la OPR extendida por el órgano competente.

VI. PLAN DE SOCIALIZACION Y CONSULTA LOCAL DE PLANES DE NEGOCIOS

Una vez concluida la formulación del PNs, el PSDE, en coordinación con la OPR y personal técnico del Proyecto, llevará a cabo las actividades de socialización del plan de negocios, en el ámbito de influencia de cada una de las OPRs, siguiendo los lineamientos establecidos en el apéndice 6. Estas actividades serán proporcionales a la magnitud del PNs y sus potenciales estándares ambientales y sociales adversos.

Invitando a los actores locales:

Alcaldías (Alcalde o su representante, Unidad Técnica, UMA, Oficina de la Mujer y jóvenes, transparencia),

Fuerzas vivas: Patronatos, Juntas de agua, Iglesias,

Instituciones Gubernamentales: Educación: Representantes de Kínder, escuelas y colegias, consejo de padres de familia, Salud: Representante del centro de salud, Cesamos.

Instituciones privadas, ONGs, programas y proyectos.

De existir pueblos indígenas en el área, deben ser incluidos espacios comunitarios indígenas en el proceso de socialización y consulta del plan de negocios.

VII. APÉNDICES

Apéndice 1.

Tabla de Evaluación de los Planes de Negocios

No.	DESCRIPCIÓN	EVALUACIÓN		
		CUMPLE	NO CUMPLE	NO APLICA
I	**ASPECTOS GENERALES**			
1.1	El plan de negocios incluye, un diagnóstico de necesidades de capacitación.			
1.2	En plan de negocios incluye el levantamiento de la línea de base del Índice de Capacidad Organizacional (ICO), en el formato establecido en esta guía.			
1.3	Los objetivos e indicadores del plan de negocio son: consistentes, medibles y alcanzables.			
1.4	El plan de negocios identifica riesgos y propone medidas de mitigación consistente.			
II	**VIABILIDAD DE MERCADO**			
2.1	Estudio de Mercado			
2.2	En el plan de negocios se identifica claramente el mercado para el o los productos o servicios.			
2.3	El plan de negocios propone la logística de distribución del o los productos.			
2.4	Las condiciones de pago del o los socios comerciales son aceptables para el tipo de negocio de la OPR.			
2.5	Los volúmenes y tiempos de venta son realistas y consistentes con la capacidad de producción de la OPR.			
2.6	El plan de negocios incluye, una mezcla de mercadeo concreta, realizable.			
III	**VIABILIDAD TÉCNICA**			
3.1	El plan de negocios describe los procesos de producción primaria, actual y la propuesta de cambio incluyendo, las innovaciones tecnológicas a implementar			
3.2	El plan de negocios describe los procesos de incorporación de valor y/o de transformación de productos, incluyendo el desarrollo de nuevos productos y la implementación de BPMs.			
3.3	Las inversiones en obras y equipo se proyectan, en sitios con acceso a servicios básicos, como: energía			

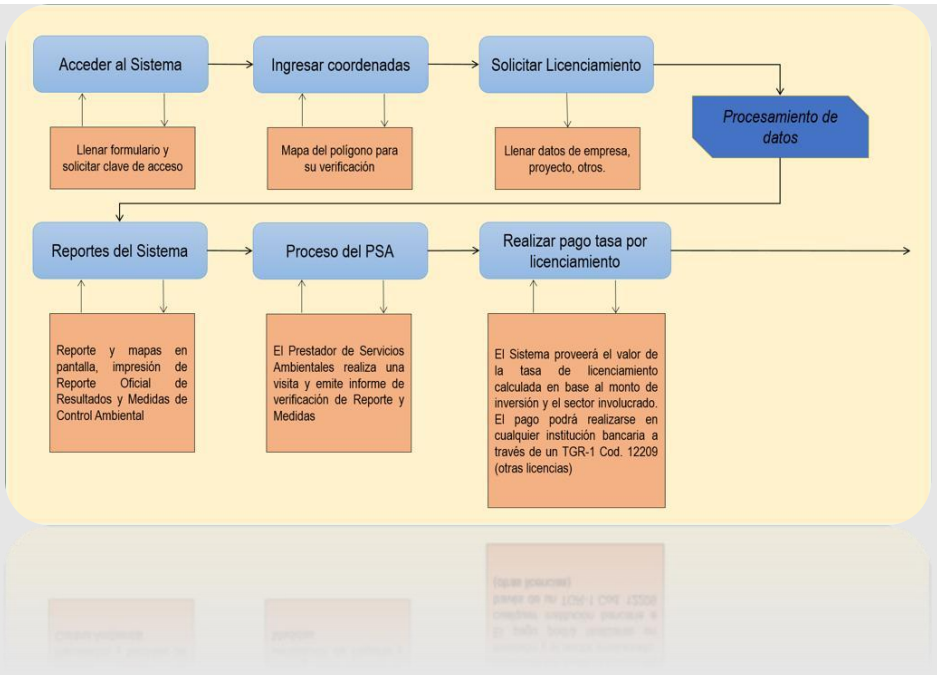
No.	DESCRIPCIÓN	EVALUACIÓN		
		CUMPLE	NO CUMPLE	NO APLICA
	eléctrica con el voltaje requerido y agua potable, entre otros.			
3.4	El plan de negocios describe las acciones proyectadas, para el mejoramiento de la calidad de los productos ofrecidos.			
3.5	Las inversiones previstas, para agregar valor o transformar, facilitan el desarrollo de productos diferenciados.			
IV	**ANÁLISIS SOCIAL**			
4.1	Mecanismos de inclusión y promoción de la participación de jóvenes, mujeres, indígenas/afrodescendientes (cuando aplique).			
4.2	Mecanismos de auditoría social, de rendición de cuentas y mecanismos de quejas, reclamos y sugerencias			
4.3	Mecanismos de responsabilidad social empresarial; consistente con las capacidades actuales y futuras de la OPR.			
4.4	El plan de negocios incluye indicadores sociales alcanzables, medibles y consistentes.			
4.5	Las actividades de socialización del subproyecto indican que tiene el apoyo de las partes involucradas			
4.6	El PNs propone el diseño y adopción de los mecanismos necesarios para prevenir y gestionar potenciales conflictos sociales			
4.7	Los arreglos propuestos indican que la OPR tendrá la capacidad y el compromiso de realizar un monitoreo permanente para la prevención del trabajo infantil.			
4.8	El PNs incluye los mecanismos necesarios para el diseño y adopción de código de conducta para los trabajadores de la OPR.			
V	**VIABILIDAD AMBIENTAL**			
5.1	Mecanismos que faciliten la promoción e implementación de Buenas Prácticas Ambientales (BPA), incluyendo entre otras, Buenas Prácticas Agrícolas y Buenas Prácticas de Manufactura.			
5.2	El plan de negocios incluye el Plan de Gestión Ambiental (PGA) alcanzable.			

No.	DESCRIPCIÓN	EVALUACIÓN		
		CUMPLE	NO CUMPLE	NO APLICA
5.3	El plan de negocios incluye indicadores ambientales alcanzables, medibles y consistentes con la normativa de ComRural III.			
5.4	El plan de negocios no incluye actividades de la lista de actividades negativas por razones de impacto ambiental negativo, incluidas en el MOP y en las salvaguardas ambientales del BM.			
VI	**VIABILIDAD FINANCIERA**			
6.1	Las inversiones propuestas están fundamentadas en cotizaciones o en presupuestos elaborados por profesionales del área que corresponda.			
6.2	Las inversiones son coherentes con el negocio propuesto.			
6.3	El análisis financiero se fundamenta en datos e información consistente con el análisis técnico, comercial, ambiental y social.			
6.4	Los ingresos proyectados son suficientes para cubrir los costos de operación, obligaciones financieras y generan ganancia para la OPR.			
6.5	Los índices financieros indican la viabilidad financiera del plan de negocios.			
VII	**VIABILIDAD LEGAL**			
7.1	Los trámites legales necesarios para la operación de la OPR en un marco de legalidad son alcanzables en el corto plazo.			
VIII	**VIABILIDAD DE LAS ADQUISICIONES PREVISTAS**			
8.1	Los procesos previstos para la adquisición de bienes, obras, consultorías u otros, son alcanzables en un plazo razonable, para cumplir con los protocolos de cierre del PNs.			
IX	**VIABILIDAD Y MITIGACIÓN DE RIESGOS**			
9.1	Técnico			
9.2	Financiero			
9.3	Estándares Ambiental y social			

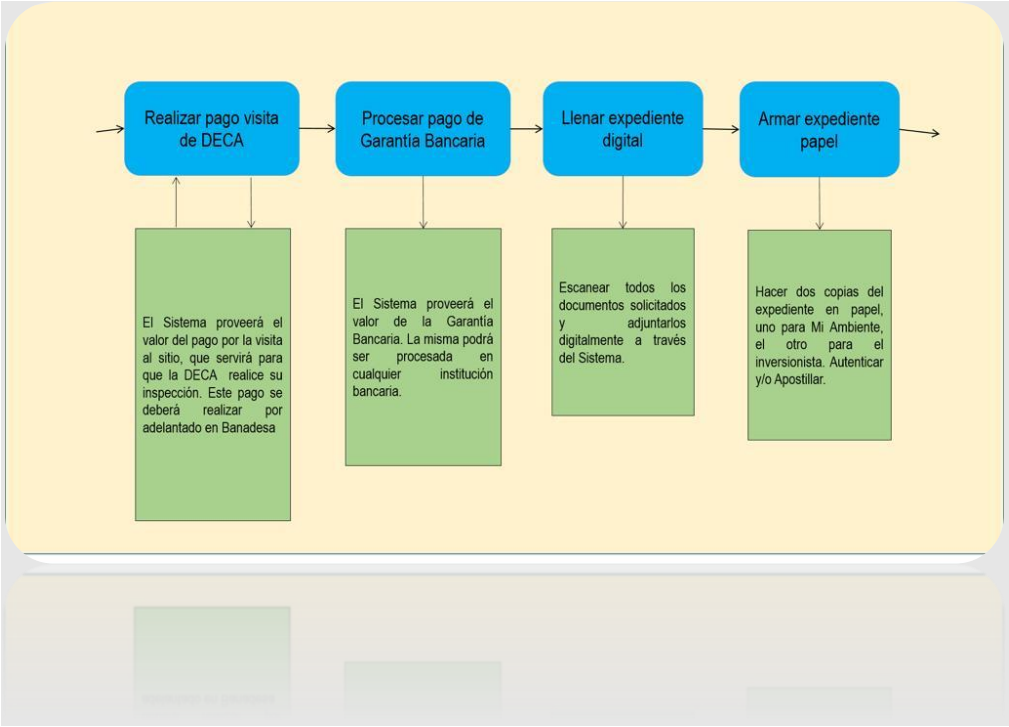
Apéndice 2

Procedimiento de licenciamiento ambiental

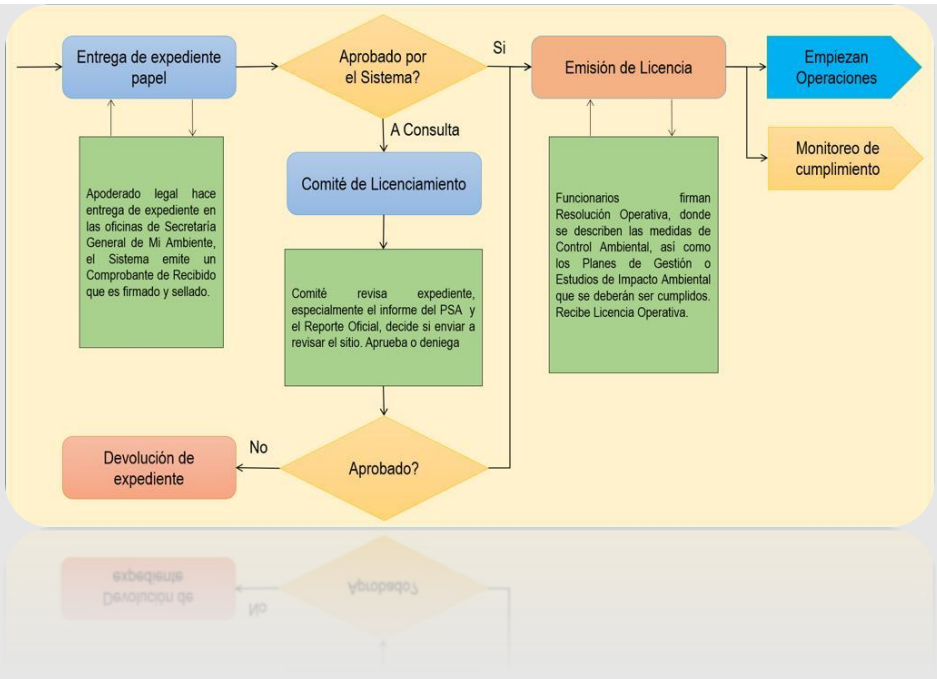
Proceso en línea:



Conformación de Expediente Ambiental



Trámite en SERNA



Paso 1: Procedimiento a través de internet se ingresa a la Plataforma Oficial del Sistema de licenciamiento de SERNA.

1. **Acceso al Sistema:** las OPRs, podrán acceder al sistema a través de la página http://miambiente.gob.hn, donde llenarán el formulario y tendrán acceso a una clave.
2. **Ingreso de las coordenadas del proyecto:** se ingresan las coordenadas del proyecto, que es para verificar que el mismo se encuentra en territorio hondureño, las coordenadas son analizadas con diferentes mapas y protocolos legales, para categorizar el proyecto; dando como resultado aprobaciones, prohibiciones o limitantes y las medidas ambientales que aplicarían para el proyecto.
3. **Formulario de entrada al sistema:** se solicita información referente a los datos generales de la OPR, datos del representante legal y del proyecto (actividad, tamaño, coordenadas y sector económico).
4. **Solicitud de licenciamiento:** después de acreditar la información, el sistema iniciará con el proceso de análisis de las prohibiciones, excepciones y medidas ambientales que aplicarán para el proyecto, tomando en consideración la viabilidad, la magnitud y el impacto ambiental que tiene el mismo sobre su ubicación.
5. **Reporte del sistema:** el sistema emite un reporte oficial en PDF que contendrá, entre otra información, el número del expediente, mapas de ubicación, categoría del proyecto, resultado y medidas de control ambiental; este deberá ser impreso por la OPR.
6. **Contratación de un prestador de servicios ambientales:** si el reporte oficial del sistema establece, que el proyecto necesita licencia ambiental, la OPRs deberá contratar los servicios de un prestador o profesional de servicios ambientales, certificado por

SERNA, para que emita un informe con su opinión sobre las medidas ambientales establecidas y verifique en el sitio, el reporte oficial emitido por el Sistema.

7. **Efectuar pago de tasa por licenciamiento:** El sistema genera el valor de la tasa de pago por licenciamiento ambiental, en base al monto de inversión del proyecto ingresado y al sector económico que corresponda, el pago se podrá realizar en cualquier institución bancaria, a través de un formulario TGR-1 código 12209 otras licencias (se obtiene en la página WEB: sefin.gob.hn/tgr1/).
8. **Efectuar pago por visita de la Dirección de Evaluación y Control Ambiental (DECA/Mi AMBIENTE):** el sistema genera el valor del pago por la visita que hará la DECA, al sitio del proyecto y la cuenta de banco para hacer el mismo.
9. **Procesar pago de la garantía bancaria:** el sistema genera el monto de la garantía bancaria, la cual puede ser procesada en cualquier institución bancaria.
10. **Contratación de un apoderado legal:** la OPR deberá contratar los servicios de un abogado como apoderado legal ante SERNA (de preferencia con experiencia en este tipo de trámites), para formalizar la solicitud de la licencia ante la Secretaría General de SERNA, para el seguimiento respectivo. También se llena el expediente digital que está formado por toda la documentación escaneada y se cargan en el sistema. El sistema emite un comprobante de recibido que es firmado y sellado.
11. El Comité de Licenciamiento Ambiental de SERNA, emite licencia operativa con una vigencia definida por el período de tiempo requerido por la DECA, instancia que también establece el tiempo y las condiciones que serán cumplidas, por la OPR para la entrega de la licencia funcional o permanente.

Paso 2: Firma del contrato de medidas de mitigación y entrega de licencia ambiental operativa, junto con el paquete de medidas de control ambiental a implementar.

El represente legal de la OPR, deberá firmar una declaración jurada, donde se compromete a seguir con el proceso posterior de licenciamiento permanente y a cumplir con las medidas de control ambiental, que se le han indicado. En caso de incumplimiento, la OPR se hace acreedora a multas administrativas o penales establecidas en la Ley.

En el caso de las OPR, que de acuerdo con el análisis no requieran de trámite de licenciamiento ambiental de SERNA, de igual manera deberán solicitar por medio de un abogado; acompañando la memoria técnica elaborada por un Prestador de Servicios Ambientales acreditado, pago de TGR-1 por constancia, título de propiedad. ***El proceso de licenciamiento implica costos por los siguientes conceptos: (i) contratación de prestador de servicios ambientales, (ii) contratación de apoderado legal, (iii) pago de tasa por licenciamiento, (iv) pago por vistas de DECA, (v) pago por garantía bancaria, (vi) gastos por auténticas de documentos, otorgamiento de poder, entre otros gastos de orden legal. Estos pagos son efectuados por la OPR, no pueden ser financiados por ComRural, pero si se reconocen como parte del***

aporte de la OPR, para el cofinanciamiento del plan de negocios. **Paso 1: Procedimiento a través de internet.**

Apéndice 3.

Todas las actividades del PNs que impliquen el aprovechamiento de recursos hídrico deberán tomar las siguientes consideraciones:

1. Aprovechamiento de fuente de agua que no afecten a comunidades aguas abajo o que no se encuentren ubicados en cuencas hidrográficas compartidas con otros países.
2. Aprovechamiento de fuente de agua subterránea o superficiales ya sean privadas o nacionales deberán someterse al proceso de contrata de agua de acuerdo a lo establecido por la Dirección de Recursos Hídricos de SERNA.

Requisitos de SERNA para Solicitud de Contrata de Agua, Superficial o Subterránea

1. Solicitud de Aprovechamiento de aguas Nacionales dirigida al Secretario de Estado de SERNA, a través del apoderado legal del interesado.
2. Certificación Ambiental del proyecto (Licencia Ambiental o Certificado de Auditoría Ambiental).
3. Carta Poder firmada por el representante legal de la empresa.
4. Copia de Escritura de Sociedad o Persona individual ejecutora.
5. Copia de Escritura de Propiedad del predio donde se realizará el aprovechamiento.
6. Acuerdo de Utilización del Agua por la aldea, Municipio, Junta de agua o Patronato. *aplica en caso de usar la misma fuente de agua, éste deberá estar debidamente autenticado.
7. Autorización autenticada por el propietario del lugar donde se tomará el agua y donde pasará la tubería en caso de ser Propiedad Privada. *Aplica para arrendatarios del Inmueble o servidumbres de paso.
8. Presentar el Formulario General de Usuarios (proporcionado por DGRH, Secretaría General y/o página www.SERNA.gob.hn.
9. Memoria Técnica de Evaluación de los Recursos Hídricos Subterráneos o Memoria Técnica de Evaluación de los Recursos Hídricos Superficiales. En cualquier caso, debe cumplir con el protocolo oficial de la DGRH, que puede ser proporcionado por DGRH, Secretaría General y/o página www.SERNA.gob.hn.

Apéndice 4

En cumplimiento del Marco de gestión ambiental y social de Banco Mundial, La Legislación Ambiental Nacional y La Ley de Desarrollo y Conservación Forestal, Áreas Protegidas y Vida Silvestre de Honduras, solo se permite desarrollar en el marco de los Planes de Negocios a financiar, actividades cuyo potencial impacto al ambiente se ubique en las categorías 1,2 y 3 de la normativa nacional.

Bajo estos parámetros se excluyen por razones de impacto socioambiental negativo alto o irreversible, las siguientes actividades:

Listado de Actividades Excluidas por Razones de Impacto Socioambiental Negativo

No.	El Plan de Negocio (PN)/Inversión en Estudio	Sí aplica, marque X
1	Actividades de cualquier tipo que sean clasificadas ambientalmente como categoría A de conformidad con la Política Operacional (OP) 4.01 del Banco Mundial o Categoría 4 en la Tabla de Categorización Ambiental Nacional, vigente según el Acuerdo Ministerial No. 016-2015 de la Secretaría de Energía, Recursos Naturales, Ambiente y Minas (SERNA) de Honduras.	
2	PN cuya finalidad principal sea el aprovechamiento forestal de bosque primario existente, independientemente que dicho aprovechamiento cuente con un Plan de Manejo aprobado por el Estado.	
3	Financiamiento, uso o promoción de uso de productos fitosanitarios y pesticidas que aparezcan en el listado de plaguicidas prohibidos por la legislación hondureña o la categoría Ia, Ib o II de la Organización Mundial de la Salud (OMS). Para este efecto, se considerará como prohibidos a todos aquellos plaguicidas que contienen compuestos orgánicos persistentes, agoten la capa de ozono o provoquen un impacto negativo en la salud humana. Se exceptúan de esta lista, aquellos plaguicidas o productos químicos para los cuales el país tiene una cuota de importación; en este caso, será necesario que el PN tenga una no-objeción del Banco Mundial.	
4	PN agrícola que carezca de un Plan de Manejo Integrado de Plagas/Cultivo/Malezas como parte de su Plan de Gestión Ambiental (PGA).	
5	Desmonte o conversión de áreas que involucren hábitat naturales críticos, acuáticos o terrestres, se encuentren o no dentro de áreas protegidas declaradas por el Estado, inclusive cualquier producción de café/cacao u otros dentro de áreas protegidas. Para aquellos PN que se encuentren en Reservas Naturales Privadas, el financiamiento de	

No.	El Plan de Negocio (PN)/Inversión en Estudio	Sí aplica, marque X
	actividades estará sujeto a directrices de un Plan de Manejo de la Reserva, donde se indiquen el área del hábitat natural crítico de la Reserva. La restricción de no financiar el desmonte o conversión de área en hábitat natural crítico, aplica a este tipo de espacio natural protegido.	
6	Desmonte o conversión de áreas con el objetivo de ampliar el área productiva, especialmente en bosques naturales y a cincuenta metros de ambos lados de las principales quebradas y ríos de la zona, con pendientes superiores al 30%.	
7	Desmonte o modificación de la cobertura de sombra en plantaciones de café establecidas y cuya sombra ha sido manejada durante los últimos tres años; exceptuando aquel cambio de cobertura de sombra que demuestre de antemano que mejorará los rendimientos de la finca sin perjudicar el hábitat de especies de aves migratorias y otras especies nativas presentes en estos agro-ecosistemas.	
8	Obras, inversiones o actividades realizadas en áreas protegidas, incluyendo sus zonas de amortiguamiento, que no se encuentren incluidas dentro de las actividades permisibles del Plan de Manejo respectivo. Para aquellos PN que se encuentren en áreas protegidas que no posean Plan de Manejo, el Proyecto seguirá los pasos correspondientes del proceso de licenciamiento ambiental y solicitará autorización por escrito a la Administración del Área Protegida y una no-objeción del Banco Mundial.	
90	Obras que impliquen desecación de humedales o cuerpos de agua (naturales o artificiales) para la ampliación de áreas productivas.	
10	Extracción de materia prima del medio natural, exceptuando aquella extracción de materiales que cuenten con un Plan de Manejo aprobado por el Estado dentro de un rango de tiempo no superior a los 5 o 10 años.	
11	Cualquier actividad que afecte negativamente patrimonio cultural/recursos culturales físicos, definidos como objetos movibles o no movibles, lugares, estructuras, agrupaciones de estructuras, elementos naturales y paisajes que tienen importancia arqueológica, histórica, paleontológica, arquitectónica, religiosa, estética o cultural[3].	

[3] Recursos culturales físicos pueden estar ubicados en zonas urbanas o rurales, y pueden estar por encima o por debajo del suelo o bajo el agua. Su interés cultural puede ser a nivel local, provincial o nacional, o dentro de la comunidad internacional.

No.	El Plan de Negocio (PN)/Inversión en Estudio	Sí aplica, marque X
12	Afectación al acceso de las personas a los recursos naturales o sus parcelas que tenían previo al desarrollo del PN.	
14	Afecta negativamente a pueblos indígenas o afrodescendientes, sus costumbres, acceso a recursos tradicionales.	
15	Cualquier actividad que promueva y mantenga indicios de explotación y trabajo infantil. Así como prácticas de falta de ética laboral, por asuntos de género y étnicos.	
16	Uso de aguas de ríos o cuerpos de agua localizados en cuencas internacionales y que de alguna manera provoque cambios adversos en la calidad o cantidad del agua compartida con los países vecinos. Asimismo, la construcción o instalación de obras que afecten, o involucren el uso de cuerpos de agua o de sus tributarios, correspondientes a otros países vecinos.	
17	Construcción, reconstrucción o rehabilitación de represas. Se exceptúan aquellas destinadas a la irrigación que no tengan más de dos metros de alto con una capacidad de llenado no superior a un espejo de agua de una hectárea y se hayan sometido al proceso de Evaluación de Impacto Ambiental.	
18	Producción agraria que aplique quemas como una herramienta de preparación de suelo o cosecha.	
19	Producción de café sin sombra.	
20	Construcción de pozos.	
21	Actividades acuícolas que impliquen la descarga del agua de los estanques hacia correderos naturales permanentes o efímeros.	
22	Toda actividad turística que **no tenga capacidad o autonomía en el abastecimiento de sus servicios básicos o tratamiento de sus desechos.** A excepción aquellos PN que demuestren técnicamente la existencia de alternativas factibles que serán provistas por sistemas que ya funcionan (juntas de aguas, recolección y tratamiento de desechos sólidos y líquidos).	
23	La compra de abejas africanizadas para el establecimiento de colmenas en áreas con asentamientos de población vulnerable (infantes, personas de tercera edad), según los criterios de regulación de la SAG.	
24	PN que utiliza o promueve el uso de productos prohibidos por la legislación sobre salud pública.	
25	Empleo, manejo y transporte de desechos tóxicos y materiales de alto riesgo, con excepción de pequeñas cantidades de solventes, materiales degradables, pinturas y combustibles empleados en la fase de construcción de obras físicas. Para que estos materiales de alto riesgo	

No.	El Plan de Negocio (PN)/Inversión en Estudio	Sí aplica, marque X
	puedan ser financiados por el Proyecto, el PN deberá instruir su debido manejo en el PGA, identificando el espacio físico donde los materiales serán almacenados y manipulados y sus contenedores desechados.	
26	Obras que impliquen la introducción de cables, tuberías, materiales perecederos y compuestos químicos en grutas, cuevas, cascadas, peñascos, acantilados o cualquier otro tipo de hábitat natural crítico, al menos que cuenten con una Evaluación de Impacto Ambiental sobre la flora y la fauna, específico para cada tipo de material a utilizar y el respectivo plan de gestión ambiental, en donde se especifiquen las medidas de mitigación, restauración o compensación ambiental. Estas actividades deben ser coherentes con lo que establece el plan de manejo de esa área protegida.	
27	Obras que impliquen desviación, contracción o profundización de los lechos existentes de los ríos en la zona del PN.	
28	Desarrollo o expansión de obras orientadas a la generación de energía térmica[4], excepto para pequeños proyectos de electrificación rural interconectada a la red nacional.	
29	Actividades que impliquen compra y venta de tierras sin títulos de propiedad acreditados por el Instituto de la Propiedad, o conflictos de tenencia, u otras dolencias.	
30	Apertura de senderos en áreas no intervenidas ecológicamente, que no cuenten con un Plan de Manejo que incluya un estudio de capacidad de carga, avalado por la autoridad ambiental competente.	
31	Producción de la palma africana.	
32	Monocultivos de mediana y gran escala que no contemplen rotación de cultivos y/o asociación con otras especies	
33	Actividades que provoquen o incentiven el desplazamiento de poblaciones indígenas o afrodescendientes ubicadas en territorios ancestrales y de legitimidad comunitaria comprobada.	

Nota: La activación de cualquiera de las afectaciones listadas automáticamente excluye la inversión del Proyecto ComRural.

[4] *Energía generada mediante uso de hidrocarburos.*

Políticas del Marco de Gestión Ambiental y Social del Banco Mundial[5]

Sensibilidad al Medio	Características del Área donde se tiene previsto desarrollar el PN	Requerimientos	Activa el Marco de Gestión Ambiental	
			Si	No
ALTA (A)	Área del PdN propuesta, se encuentra en hábitats naturales o críticos (Presencia de especies endémicas o en peligro de extinción, en zonas de protección especial).	PdN excluidos de financiamiento.		
	PdN prevé el uso intensivo de sustancias químicas NO autorizadas para el control de plagas.			
	Área del PdN se encuentra en terrenos montañosos con relieve accidentado (> 30% de pendiente). Alto grado de erosión.			
	Área del PdN está a menos de 150 metros de la ribera de ríos o quebradas.			
	Hay nacimiento de agua o cuenca alta dentro de un área que no tenga declaratoria legal de zona abastecedora de agua en un radio menor de doscientos cincuenta metros (250 m) partiendo del centro del nacimiento o vertiente.			
	Área del PdN, se encuentra en zonas vulnerables a fenómenos naturales (inundación, sismos, otros).			
	El PdN, no respalda los medios de subsistencia de las comunidades locales, incluidos los pueblos indígenas, y el desarrollo económico inclusivo a través de la adopción de prácticas que integran las necesidades de conservación y las prioridades de desarrollo.			
	Presencia prevalente de trabajo infantil en la práctica agrícola en la zona, o en ciertos cultivos propicios para dicha actividad en zonas con altos niveles de pobreza			
	El área del PdN se encuentre en sitios de valor arqueológico y cultural identificados por instancias pertinentes.			
	Afectación de más de 200 predios o viviendas.			

[5] *Tabla 7 del documento MGAS de ComRural*

Sensibilidad al Medio	Características del Área donde se tiene previsto desarrollar el PN	Requerimientos	Activa el Marco de Gestión Ambiental	
			Si	No
	Áreas con conflictos sociales activos, aun si dichos conflictos no están relacionados con el proyecto pero que podrían intensificarse como resultado del proyecto o afectar las operaciones del mismo			
	Áreas donde prevalece la inseguridad ciudadana o que ponen significativamente en riesgo la salud y/o integridad de las personas asociadas con el proyecto			
MEDIA (B)	Área del PdN propuesto se encuentra, dentro de un Área de Amortiguamiento de un Área Protegida con Plan de Manejo y la actividad es compatible con las regulaciones y está permito en el Plan de Manejo y es un hábitat modificado38 con valores significativos de biodiversidad.	Plan de Gestión Ambiental incluye (ver Anexo VI – Contenido del Plan de Gestión Ambiental para Subproyectos de Sensibilidad Moderada) – Plan de Gestión de la biodiversidad. – Proyectos adicionales para mejorar la gestión eficaz de los planes de manejo del área protegida en el caso que se encuentren propuestos en una. – Plan de Manejo de Plagas (excepto las cadenas de turismo rural y productos culturales). – Implementación de BPII o guías de buenas prácticas ambientales o producción más limpia.		
	Riesgos e impactos adversos significativos a la biodiversidad en áreas naturales.			
	El PdN, NO propone implementar proyectos adicionales para promover y mejorar los objetivos de conservación y gestión eficaz del área de protegida.			
	Las actividades del PdN, representan riesgo de deforestación, caza, etc.			
	El PdN NO incluye la implementación de BPII, de guías de buenas prácticas ambientales o producción más limpia de la cadena.			
	El PdN, propone el uso intensivo de sustancias químicas autorizadas para el control de plagas.			
	El área del PdN, se encuentra en terrenos ondulados (15 a 30% pendiente). Moderado grado de erosión.			
	El área del PdN, se encuentra en zonas de moderado riesgo a fenómenos naturales como inundaciones, sismos, incendios, entre otros.			
	Afectación moderada de indígenas o poblaciones vulnerables en el área del proyecto.			

Sensibilidad al Medio	Características del Área donde se tiene previsto desarrollar el PN	Requerimientos	Activa el Marco de Gestión Ambiental	
			Si	No
	La pendiente del área del PdN, es inferior al 30% de pendiente y se encuentra a 50 metros o más de la ribera del río.	– Plan de Gestión de residuos sólidos comunes y peligrosos. – Plan de manejo y conservación de suelos excepto las cadenas de turismo rural y productos culturales). – Cumplimiento de Marco de Reasentamiento Involuntario/Marco de Proceso COMRURAL III		
	El PdN, respalda los medios de subsistencia de las comunidades locales, incluidos los pueblos indígenas, y el desarrollo económico inclusivo a través de la adopción de prácticas que integran las necesidades de conservación y las prioridades de desarrollo.			
	El PdN ha sido consultado con los co-manejadores del área, comunidades y otras partes interesadas.			
	Afectación de más de 10 y menos de 200 predios o Viviendas.			
	Áreas con potencial latente de conflictos sociales que podrían extenderse a la actividad agrícola			
BAJO (C)	Riesgos e impactos adversos bajos a la biodiversidad en áreas naturales.	Plan de Gestión Ambiental incluye (ver Anexo VII – Contenido del Plan de Gestión Ambiental para Subproyectos de Sensibilidad Baja): – Plan de Manejo de Plagas (excepto las cadenas de turismo rural y productos culturales). – Implementación de BPII o guías de buenas prácticas ambientales o producción más limpia. – Plan de Gestión de residuos sólidos comunes y		
	El PdN, propone implementar proyectos adicionales para una gestión eficaz del área de manejo.			
	El área del PdN se encuentra fuera de hábitats modificados y de acuerdo con el plan de ordenamiento territorial del municipio.			
	Las actividades del PdN, no representan amenazas de deforestación, caza, etc.			
	El PdN incluye la implementación de BPII, de guías de buenas prácticas ambientales o producción más limpia de la cadena.			
	El PdN, propone el uso de sustancias químicas autorizadas y se cuenta con Plan para el Control de Plagas.			
	El área del PdN es plana (<15% de pendiente). Bajo grado de erosión			
	La pendiente del área del PdN, es inferior al 30% y se encuentra a 50 metros o más de la ribera del río.			

Sensibilidad al Medio	Características del Área donde se tiene previsto desarrollar el PN	Requerimientos	Activa el Marco de Gestión Ambiental	
			Si	No
	El área del PdN, se encuentra en zonas de bajo riesgo a fenómenos naturales como inundaciones, sismos, incendios, entre otros.	peligrosos. – Plan de manejo y conservación de suelos excepto las cadenas de turismo rural y productos culturales).		
	No hay presencia de grupos indígenas o poblaciones vulnerables.			
	El PdN, respalda los medios de subsistencia de las comunidades locales, incluidos los pueblos indígenas, y el desarrollo económico inclusivo a través de la adopción de prácticas que integran las necesidades de conservación y las prioridades de desarrollo.			
	El área del PdN no se encuentra en sitios de valor histórico y cultural			
	No hay afectación de predios o viviendas por la ejecución de obras			

Apéndice 5

Transferencia No Reembolsable (TNR) de ComRural

La TNR provista por el Proyecto a las OPRs participantes es necesaria para complementar los recursos financieros para realizar inversiones productivas fundamentadas en su plan de negocios y por consiguiente aumentar su productividad y competitividad. Así mismo, la transferencia deberá desembolsarse de tal manera que responda a la evolución de la implementación del plan de negocios y provea incentivos a las OPR para obtener buenos resultados en el repago de los préstamos. Las transferencias están sujetas a rendición de cuentas, según el procedimiento diseñado por el Proyecto.

b) La TNR estará limitada para la ventana 2 hasta un máximo de USD $ 3,600.00 por miembro de la OPR participante en el plan de negocios,
c) Los recursos de la transferencia serán depositados en su totalidad en AFPs legalmente autorizados para captar depósito del público.
d) La TNR en ningún caso podrá ser utilizada para amortizar el préstamo obtenido para el cofinanciamiento del plan de negocios, ni ningún otro préstamo u obligación obtenido por la OPR.

A. Inversiones elegibles con la TNR del Proyecto para la ventana 2:

1. Inversiones fijas como plantas de procesamiento, centros de acopio u otras, ya sean estas nuevas o mejoramiento de ya existentes.
2. Inversiones fijas para producción primaria como invernaderos, construcción de cercas u otras.
3. Maquinaria y equipo nuevo para la preparación de tierras para producción primaria.
4. Maquinaria y equipo nuevo para la incorporación de valor agregado o procesamiento agroindustrial.
5. Infraestructura de cuartos fríos u otras necesarias para el manejo y conservación de productos.
6. Insumos, materiales o servicios de mecanización para la producción primaria o de transformación.
7. Servicios profesionales o notariales para la obtención de registros sanitarios, registro de marcas, licencias, permisos de operación, u otros trámites legales para la empresa y/o los productos.
8. Servicios profesionales para la ejecución de plan de negocios (gerente, contador, etc.).
9. Servicios profesionales para el desarrollo y fortalecimiento de capacidades en mujeres y jóvenes.
10. Servicios de asesoría técnica con base a los parámetros financieros establecidos en este manual.
11. Inversiones para implementar condiciones de seguridad laboral.

12. Capacitación para los miembros de la OPR en acciones puntuales directamente relacionadas con la ejecución del plan de negocios.
13. Repuestos o accesorios nuevos para maquinaria, vehículos o equipo.
14. Inversiones para la gestión ambiental del negocio.
15. Inversiones para la mitigación y adaptación al cambio climático (incluyendo la mejora de la capacidad de resiliencia).
16. Inversiones para promover o fortalecer negocios verdes: generación de energía limpia (sola, mediante quema de bagazo, metano, etc.), que liberen presión energética al sistema público y que sean eco-rentables, eficiencia energética, reducción de combustibles fósiles, buen manejo de residuos sólidos en planta y en finca y eficiencia en el uso del agua en plantas procesadoras.
17. Estudios técnicos y servicios de consultoría, por ejemplo, mercadeo, producción de videos, publicidad, contabilidad, gerenciales, administración o técnicos.
18. Viajes de intercambio de experiencias.
19. Equipo para el establecimiento de sistemas de agricultura inteligente.
20. Vehículos refrigerados nuevos para el establecimiento de sistemas de recolección y distribución de productos manteniendo la cadena de frío.
21. Vehículos de trabajo nuevos relacionados a los Planes de Negocios.
22. Compra de materia prima en caso de que la OPR no produzca el volumen necesario para garantizar la viabilidad del negocio o con el fin de alcanzar el 100% de capacidad de planta.
23. Financiamiento de mano de obra quedará sujeto a análisis y aprobación del personal técnico del proyecto.
24. Otras inversiones en bienes, obras, servicios de consultoría y no consultorías no descritas anteriormente y que previa evaluación del personal técnico del Proyecto, son catalogadas como estratégicas.

Inversiones colectivas e individuales: El Proyecto financiará inversiones asociativas dirigidas a los grupos participantes u OPRs e inversiones individuales dirigidas a los miembros de los grupos participantes u OPRs, en la forma que se establezcan en el plan de negocios.

En el caso de la ventana 2, la OPR administrarán los fondos y consecuentemente responderá ante ComRural por el uso de los mismos.

B. Inversiones no-elegibles con la transferencia de ComRural.

a) Compra de tierras.
b) Pago de deudas o préstamos a entidades financieras o particulares.
c) Compra de acciones, bonos u otros títulos valores.
d) Planes de negocios en lugares que causen reasentamiento involuntario.
e) Desarrollo de prácticas tecnológicas, actividades productivas que promuevan la degradación de los recursos naturales y la contaminación del ambiente.
f) Planes de negocios en áreas protegidas, actuales o propuestas que no tienen plan de manejo.

g) Pago de impuestos de cualquier naturaleza.
h) Pagos a dependencias gubernamentales (estos pagos si son necesarios para el plan de negocios deben pagarse con recursos del préstamo del AFP o con el aporte propio de las OPRs).
i) Compra de armas o drogas.
j) Compra de vehículos u otros artículos para uso personal.
k) Bienes usados (infraestructura, maquinaria o equipo, vehículos, entre otros).
l) Inversiones excluidas por razones ambientales o sociales (ver Anexo XX).
m) Compra de bienes de cualquier naturaleza cuyo dueño sea un miembro o pariente de un miembro de la OPR.
n) Adicionalmente, no se financiarán planes de negocio en tierras que presenten las siguientes condiciones:
    a. predios que traslapen con áreas protegidas, bosque nacional o ejidal, u otra tierra de dominio público no susceptible a la titulación.
    b. tierras invadidas.
    c. tierras que presentan condición dolosa cualquiera.
    d. tierras en las cuales se hayan iniciado trámites de afectación.
    e. tierras que no estén a nombre de la OPR proponente.
o) Otras inversiones no especificadas y que previo a análisis del personal técnico del Proyecto, pueden ser consideradas no elegibles.
p) También serán no elegibles para el plan de negocios el uso del préstamo del AFP o del aporte propio de la OPR para la compra de tierras, instalaciones fijas o de otro bien de cualquier naturaleza cuyo dueño sea un miembro o pariente de un miembro de la OPR.
q) Las inversiones fijas deben de realizarse en terrenos que estén a nombre de la OPR proponente.

Apéndice 6

PLAN DE CONSULTA CON ACTORES LOCALES

ANTECEDENTES

La consulta y socialización con actores locales de los planes de negocio en el marco del Proyecto ComRural II forma parte de los procedimientos y responsabilidades del equipo de salvaguarda, el cual incluye eventos a distintos niveles, como parte de un conjunto de actividades durante la preparación, aprobación y ejecución del proyecto, a través de distintos formatos y medios, como la realización de eventos de socialización, reuniones de trabajo, talleres, entrevistas, revisión virtual de documentos, etc.

Las diferentes actividades de consulta local y socialización del Proyecto se fundamenta en el diálogo permanente con los diferentes actores para llegar a acuerdos o consensos, el proyecto debe ser lo suficientemente analítico para abordar la problemática del campo de los pequeños y medianos productores, como la demanda de información transparente para los diferentes sectores de la población. Es oportuno que las diferentes representaciones comunitarias tengan la oportunidad de conocer sobre las potencialidades de las inversiones y sus beneficios, pero de igual manera sobre los riesgos identificados y las medidas de mitigación socioambientales programadas.

Según el MGAS, "es importante mencionar que para la Fase III del ComRural se tienen previsto en el proceso de aprobación de los planes de negocio una actividad de socialización y consulta con las poblaciones (representados por autoridades municipales y organizaciones de base) del área de influencia e incidencia del subproyecto propuestos por las organizaciones o empresas agrícolas. Esta actividad sin duda contribuirá a establecer los canales y mecanismo de quejas, reclamos y sugerencias, en seguimiento a la ejecución de las inversiones programadas."[6]

OBJETIVOS

1. Socializar el plan de negocio y obtener retroalimentación de parte de los productores/as, representantes de organizaciones locales de base, gobiernos locales y otros actores de importancia que tienen presencia e incidencia en la zona de implementación del plan de negocio.

2. Fortalecer en las OPRs sus competencias y gestión empresarial con responsabilidad social y ambiental en las diferentes etapas que incluye su participación en el proyecto ComRural III.

3. Construir consensos y acuerdos entre actores locales mediante el intercambio de información previa y oportuna para promover espacios de transparencia y auditoria social.

[6] *Marco de Gestión Ambiental y Social (MGAS), ComRural III, Año 2023.*

MEDIDAS PREVIAS PARA LA SOCIALIZACIÓN LOCAL DE PLANES DE NEGOCIO

Tomando en cuenta el MGAS, PPPI, MPPI y el PCAS del ComRural III, previo a la aprobación de un plan de negocio se requiere de una consulta local en la cual se socialice el PNs con actores locales para lograr consensos y espacios de transparencia e intercambio de información. En primer lugar, se deberá identificar los representantes de organizaciones sociales de mayor representatividad en las comunidades como, por ejemplo; Patronato, Juntas de Agua, Sociedad de Padres de Familia y del Gobierno Municipal (se invita al alcalde o representante) así como la gobernanza indígena, cuando aplique.

Se lleva a cabo una reunión con un número no mayor de 20 personas en la cual se presenta el plan de negocio, sus inversiones, los riesgos y medidas socioambientales previstas. Hay un espacio para despejar dudas y recibir retroalimentación de los participantes así como llegar a acuerdos. Los participantes firman el listado y el acta de consentimiento.
Las OPR están a cargo de la convocatoria. El lugar, hora y fecha se definen.
Una vez identificados los invitados, el lugar, hora y día, se procede hacer las convocatorias, con al menos una semana de anticipación. Pasado este tiempo se procede a realizar la reunión de trabajo.

Durante la reunión se levantará una ayuda memoria que formará parte de los medios de verificación de la jornada y sus resultados, se adjuntará a la misma el listado de participantes y el Acta de Consulta con Actores Locales (ver formato).

Se ocupará previamente mediante visita de la coordinación regional y equipo socioambiental evaluar las condiciones y disposición de hacer uso de este mecanismo. De resultar efectiva la utilización de medios virtuales, este aplicaría solo para la actividad del taller, lo que significa que las medidas previas e invitación se mantienen por escrito, en donde se indicará la plataforma a ser utilizada y el procedimiento de interconexión. En el caso de que exista una propagación de una cepa del Covid 19, dengue e influenza.

Detalles sobre el procedimiento y formatos a ser utilizados están en los siguientes anexos.

Aspectos para considerar en los resultados:

El proceso de socialización y consulta local de planes de negocio puede originar 3 posibles escenarios, en función de la retroalimentación:

1) La OPR hace la convocatoria a la socialización de plan de negocio cuando el formulador (contratado) ha concluido la propuesta en el ámbito de borrador y ha sido socializada internamente, disponiendo del consenso a nivel de afiliados/as (este primer paso es válido para todos los posibles escenarios). En el primer escenario los representantes de las organizaciones comunitarias, indígenas, institucionales y gobierno local acuerdan y brindan el beneplácito (consentimiento) al contenido de la propuesta de forma unánime como resultado del taller de socialización con actores locales.

2) La mayoría (la mitad más uno de los actores presentes en el taller de consulta) de las representaciones incluyendo el gobierno local están de acuerdo y firman el acta de beneplácito. En este caso en primera instancia en la plenaria de la jornada se busca llegar a encontrar alternativas de acuerdo, en caso de no ser posible y agotadas las instancias de discusión y entendimiento, por mayoría de actores que están de acuerdo se decide continuar el proceso de presentación y aprobación del plan de negocio.

3) La mayoría de los actores locales no están de acuerdo con la propuesta del plan de negocio y exponen los motivos con suficiente argumentación según evidencia la ayuda memoria elaborada durante el desarrollo de la agenda. En este caso corresponde una reformulación a la propuesta de plan de negocio y convocar a una nueva actividad de socialización, para logar el consenso según el escenario 1 y 2.

Resultados del taller de socialización

Todos los actores están de acuerdo	Mayoría de actores están de acuerdo	Mayoría de actores están en desacuerdo
• Se firma el acta de acuerdo y beneplácito. • Se presenta el PNs al Proyecto.	• Se firma las actas de acuerdo y beneplácito por parte de los actores en acuerdo. • La OPR y PSDE deciden una segunda instancia de socialización con actores en desacuerdo. (es obligatorio una segunda oportunidad cuando el actor en desacuerdo es el representante del gobierno local o de pueblos indígenas) • Se presenta el PNs al Proyecto. Puede ser tomando en cuenta el acuerdo por mayoría o incorporando las medidas después de la segunda socialización.	• En ayuda memoria quedan escritos los motivos y argumentos del desacuerdo. • OPR y PSDE deben revisar la propuesta, justificar o reformular el PNs según los resultados de la socialización. • Si se opta por la reformulación, programar una nueva socialización y lograr los acuerdos con firma del acta y procede a continuar el proceso de aprobación establecido. • En primera o segunda socialización la OPR y PSDE deciden no continuar con la formulación del PNs.

ANEXO 1. FORMATO DE INVITACIÓN

Lugar y Fecha

Señor:

Presidente Organización/Institución/alcalde:

_____

Presente

Estimado Señor presidente/representante/ alcalde:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, para invitarle en representación de la Organización/Institución/Gobierno Municipal _____para que participen en el Taller de Socialización y Consulta del plan de negocio de la Organización/Empresa: _____ que se presentará para aprobación en el marco del Proyecto ComRural III.

Datos del taller de socialización y consulta:

- **Fecha: xx de mes de año.**
- **Hora: xx:00 A.M. a 12:00 M.**
- **Lugar: (caso de ser virtual el nombre de plataforma de internet a utilizar)**

Nombre: (quien invita, presidente OPR)

Nombre Representante PSDE

Firma y sello:

Firma y sello

ANEXO 2: PLAN DE TALLER DE CONSULTA Y SOCIALIZACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO.

Tema	Objetivo	Técnica	Materiales	Tiempo	Responsable	Procedimiento
1) **Bienvenida y Presentación**	Comunicar objetivo de evento o jornada de trabajo.	Exposición	--Proyector multimedia. (medios y materiales de bioseguridad, entre otros: uso de mascarilla, uso de gel para limpieza de manos)	8:30–8:50 am (20 minutos)	Facilitadores de la Socialización	El/la facilitador(a), se presenta, agradece la asistencia, informa sobre el objetivo y agenda del evento, define que se entiende por SOCIALIZACION y porque se hace y que se espera. Se procede a la presentación de cada participante y organización o institución que representa. Concluye haciendo una breve descripción del Proyecto ComRural, sus objetivos y alcances, explica las razones de la invitación al evento o jornada de consulta local. Se nombra un participante para elaborar la ayuda memoria.
2) **La Organización de productores Rurales OPR**	Informar sobre los antecedentes, actividades y logros de la OPR en su productividad, gestión empresarial y proyección comunitaria	Exposición	-Proyector multimedia -Computadora -Pizarra	8:50 - 9:10am (20 minutos)	Representante de OPR	El representante de la OPR hace una presentación sobre la Organización, sus antecedentes, características de afiliados, principal actividad productiva, logros alcanzados y expectativas que tienen. Beneficios generados a la fecha y que pueden originar las nuevas inversiones y la consolidación de su gestión empresarial. La conceptualización de los Planes de Negocio, su contenido proceso de elaboración y formulación.
3) **El Plan de Negocio**	Comunicar los alcances, objetivos y componentes	Exposición	Proyector multimedia -Computadora -Pizarra	9:10–9:40 am (30 minutos)	PSDE / OPR	El representante del PSDE y/o La OPR, hace una presentación del plan de negocio sus componentes, objetivo e indicadores e inversiones. Profundiza en los beneficios para sus

Tema	Objetivo	Técnica	Materiales	Tiempo	Responsable	Procedimiento
	del plan de negocio					afiliados y comunidad; las buenas prácticas sociales y ambientales incluidas; riesgos y medidas de mitigación.
4) Plan de Negocio	Evaluar las condicionantes (riesgos) y potencialidades (beneficios-fortalezas) para la implementación del plan de negocio.	Lluvia de ideas Plenaria	Proyector multimedia -Computadora -Pizarra	9:40 – 10:20 am (40 minutos)	Facilitadores de la consulta.	El facilitador/a por medio de la técnica lluvia de ideas por tarjeta motiva a los participantes a presentar inquietudes respecto a los componentes del plan de negocio (5 minutos para anotar cada idea) y luego a cada una se le brinda lectura y se colocan en un pizarrón, se organizan por cada componente y se priorizan según su tipología: potencialidad o condicionante. (otra forma de abordar el tema es formando 2 grupos para que el # 1 identifique los beneficios y el # 2 los riesgos sociales y ambientales; posteriormente cada grupo presenta sus hallazgos y se discuten en plenaria = todos los participantes) [7]
5) Cierre de Reunión	Firmar acuerdo entre los actores participantes. Lectura de ayuda memoria que se levante en la reunión.	Plenaria	Proyector multimedia -Computadora -Pizarra	10:20 – 10:45 am (25 minutos)	Facilitadores de la consulta.	El facilitador/a de la reunión informa sobre los puntos de acuerdo y desacuerdo si existen, sobre los cuales se buscan consensos que pueden ser ajustados en el contenido del plan de negocio para su retroalimentación. Se firma un acta conjunta sobre los resultados de la jornada, firmada por los representantes de los actores invitados (REPRESENTATE DE GOBIERNO LOCAL, PATRONATO, JUNTA DE AGUA, ETC.).

[7] *Esta metodología se puede adaptar para las reuniones que se hagan de manera virtual.*

ANEXO 3.

ACTA DE CONSULTA CON ACTORES LOCALES (un acta por actor)

En representación de _____ por medio de la presente certifico que participe en el proceso de socialización y consulta del plan de negocio (***nombre plan de negocio***) que implementará la organización de productores rurales (***nombre OPR***) ubicado en _____ y que beneficiara a xx número de familias, el plan cuenta con el apoyo del proyecto ComRural con fondos del Banco Mundial.

Como resultado de la actividad de socialización y de consulta, ***la Corporación Municipal que represento (puede ser también organización patronato, junta de agua u otra***) esta anuente y brinda el beneplácito para la ejecución del plan de negocio.

En fe de lo cual firmo y sello en el municipio de _____ departamento de _____ a los xx días del mes de xx del año de xx.

Firma y sello del representante/s

LISTADO DE PARTICIPANTES EN EL EVENTO

NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN:
_____

FECHA: _____ *LUGAR:*
_____ *HORA:*

*OBJETIVO:*_____
_____
_____

#	Nombre de Participante	DNI	Género		Edad Participante			Etnia a que pertenece[8]	Cargo en Organización/ Institución/Gobierno Local	Teléfono	Firma
			Mujer	Hombre	19 - 30 años	31 a 59 años	> 60 años				
1											
2											
3											
4											
5											
6											

[8] *Puede ser: Indígenas o Afrodescendientes.*