

Oficio No. ComRural-1001-2025

Tegucigalpa, M.D.C. 13 de junio de 2025

Señores

**Posibles Participantes**

Presente

Ref: Invitación a Presentar Expresiones de Interés, proceso No. SAG-COMRURAL-III-EI-SBCC-32-2025 "Contratación de Firma Consultora implementadora para la Ventana 1: Agricultura de Subsistencia y Ventana 4: Servicios Agrologísticos del Proyecto COMRURAL III (CR. AIF-6917-HN) en las Sub Regiones: Occidental y Centro Occidental de Honduras". / **Respuesta a Solicitudes Aclaratorias**

Estimados señores:

En el marco del proceso indicado en la referencia, por este medio se brinda respuesta a solicitudes aclaratorias recibidas a la fecha, las que se detallan a continuación:

**Pregunta No. 1**

El lote en licitación tiene dos sub regiones: Región Occidental (Copán Ocotepeque, Lempira), Región Centro Occidental (Intibucá, Comayagua y La Paz).

Una firma consultora puede aplicar únicamente a una de las sub regiones???, por ejemplo solo aplicar para la Región Centro Occidental (Intibucá, Comayagua y La Paz).

**Respuesta Pregunta No. 1:**

Con relación a la consulta sobre la Invitación a Expresar Interés del proceso No. SAG-COMRURAL-III-EI-SBCC-32-2025 / "Contratación de Firma Consultora implementadora para la Ventana 1: Agricultura de Subsistencia y Ventana 4: Servicios Agrologísticos del Proyecto COMRURAL III (CR. AIF-6917-HN) en las Sub-Regiones: Occidental y Centro Occidental de Honduras", la Firma consultora a contratar debe ofertar la atención a las dos (2) Sub Regiones: Occidental y Centro Occidental de Honduras. No se puede fraccionar en dos partes, sino a la totalidad de los 6 departamentos.

**Pregunta No. 2**

Les escribo para solicitar información mencionada en los Términos de Referencia para los Servicios de Consultoría para la Ventana 1: Agricultura de Subsistencia y Ventana 4: Servicios Agrologísticos del Proyecto COMRURAL III (CR. AIF-6917-HN) en las Sub Regiones: Occidental y Centro Occidental de Honduras.

Los TdR mencionan unos documentos titulado "**MOP. Anexo 5. Guía para la formulación de Planes de Negocios V1, Anexo 27. Guía para la formulación de Planes de Negocios V4,**" pero no pudimos

Oficio No. ComRural-1001-2025

encontrar este documento en la página web de COMRURAL. Dado que este documento contiene los parámetros y requisitos establecidos para identificar y seleccionar los potenciales Grupos de Productores y Grupos de Emprendedores, quisiéramos revisar para entender todas las responsabilidades de la Firma Consultora Implementadora.

¿Podría proporcionarme amablemente una copia de estos documentos o un enlace a su ubicación si están disponibles públicamente?

**Respuesta Pregunta No. 2:**

En atención a la consulta asociada al proceso No. SAG-COMRURAL-III-EI-SBCC-32-2025 "Contratación de Firma Consultora implementadora para la Ventana 1: Agricultura de Subsistencia y Ventana 4: Servicios Agrologísticos del Proyecto COMRURAL III (CR. AIF-6917-HN) en las Sub Regiones: Occidental y Centro Occidental de Honduras", sobre los documentos titulados "MOP. Anexo 5. Guía para la formulación de Planes de Negocios V1 y Anexo 27. Guía para la formulación de Planes de Negocios V4", mismos que contienen los parámetros y requisitos establecidos para identificar y seleccionar los potenciales Grupos de Productores y Grupos de Emprendedores, adjunto al presente le remito los documentos en referencia según se detalla abajo, ya que estos no están publicados en la web del Proyecto.

- Anexo 5. Comrural III-Guía para la formulación PNs V1
- Anexo 27. Comrural III-Guía para la formulación PNs V4

Agradeceremos confirmar la recepción de la presente comunicación y esperamos contar con su participación en la presentación de expresiones de interés para el presente proceso.

Atentamente,



MsC. **Rafael Rinoth**

Coordinadora Nacional del Proyecto

## **ComRural III**

### **Anexo 5. Guía para la Formulación de Planes de Negocio para la Ventana 1 – Agricultura de Subsistencia**

## Contenido

<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	3
<b>II. REQUISITOS DE CUMPLIMIENTO OBLIGATORIO</b> .....	3
<b>III. ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS</b> .....	4
<b>IV. CONTENIDO DEL PNs</b> .....	4
1. Ficha resumen del PNs (Máximo 1 página) .....	4
2. Descripción del GP (Máximo 1/2 página) .....	5
3. Planteamiento del Negocio (Máximo 1/2 página) .....	6
4. Descripción de las Alianzas .....	6
5. Objetivos e Indicadores (Máximo 1 página) .....	6
5.1 General .....	6
5.2 Específicos .....	6
6. Análisis de Mercado (Máximo 2 páginas) .....	11
7. Análisis Técnico Productivo (Máximo 3 páginas) .....	11
8. Análisis Ambiental (Máximo 1 página) .....	12
9. Análisis Social (Máximo 2 páginas) .....	12
10. Aspectos Financieros (Máximo 2 páginas + cuadros Excel en anexos) .....	13
Apéndice 1. Matriz de Calificación de Planes de Negocios para la Ventana 1 .....	15

## **I. INTRODUCCIÓN**

El presente documento sirve como guía, para la formulación de PNs en el marco del Proyecto ComRural III, dentro de la ventana 1— Agricultura de Subsistencia.

Dirigida a grupos formales (Empresas constituidas) o informales de productores que practican la agricultura de subsistencia o de baja capitalización económica y social con la proyección o en inicio de un proceso de desarrollo agroempresarial que les permita lograr incrementos en la producción, productividad, insertarlos al mercado formal, mediante la promoción y fomento de alianzas productivas, la adopción de prácticas y enfoques orientados a prevenir o mitigar los efectos adversos del cambio climático. También se podrá financiar la adopción de prácticas climáticamente inteligentes, como proyectos de irrigación y obras a pequeña escala, dirigidos por los agricultores para el manejo de cuencas hidrográficas, que los protejan contra la sequía y mitiguen el impacto de la erosión del suelo. Dada la vulnerabilidad de los beneficiarios, la ventana les ofrecerá subvenciones/contribuciones no reembolsables, al mismo tiempo que les exigirá cierto nivel de aportes, que podrían ser en especie.

Los Grupos de Productores (GP) podrán estar localizadas en las siguientes 5 regiones: (i) Región Occidental y Centro Occidental, (ii) Nor Occidental y Nor Oriental, (iii) Centro Oriental, (iv) Centro Sur y (v) Región La Moskitia, con una cobertura departamental según se detalla a continuación:

- Región Occidental y Centro Occidental: Ocotepeque, Copán, Lempira, Intibucá, Comayagua y La Paz
- Región Nor Occidental y Nor Oriental: Cortés, Santa Bárbara, Yoro, Atlántida y Colón
- Región Centro Oriental: EL Paraíso y Olancho
- Región Centro Sur: Choluteca, Valle y Francisco Morazán
- Región La Moskitia: Gracias a Dios

Las inversiones en esta ventana facilitan la formalización, el crecimiento y el fortalecimiento de los grupos de productores, preparándolos para pasar a la Ventana 2 en el futuro. En reconocimiento de los retos que afectan a mujeres, jóvenes, grupos étnicos y personas con discapacidad, fomentando la participación y formalización de las OPR a través de una asistencia técnica puntual.

La intervención del Proyecto a través de esta ventana va alineada con la política pública del GdH asociada al logro de los objetivos de visión de país y generar un desarrollo a nivel de regiones y cadenas agroalimentarias en el país, el cual es apoyar a los grupos participantes para que puedan superar la situación actual de subsistencia y hacer más inclusivo el modelo ComRural III.

Los PNs serán evaluados por un Comité de Evaluación (CE) del Proyecto con base en la metodología contenida en el Apéndice 1 de este anexo.

## **II. REQUISITOS DE CUMPLIMIENTO OBLIGATORIO**

El GP debe presentar como requisitos de cumplimiento obligatorio la documentación siguiente:

- a) Estar localizada en el área de influencia del Proyecto
- b) Contar como mínimo con 10 miembros participantes
- c) Contar con al menos 1 año de experiencia organizativa

### III. ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS

1. Una TNR provista por el Estado a través del Proyecto, para financiar inversiones productivas proyectadas en el PNs la cual no podrá superar el 85% del presupuesto total del PNs ni sobrepasar un límite de US\$ 2,0000.00 por cada miembro del GP.
2. Aporte del GP también para financiar inversiones productivas incrementales proyectadas en el PNs; el aporte propio de los grupos participantes no podrá ser inferior al 15% del presupuesto total del PNs.

El aporte de los GP 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, instalación de sistemas de riego, u otros similares); (iii) personal administrativo, técnico u operacional que ya tenga la empresa o que se contrate en el marco del plan de negocio; (iv) mano de obra para la producción primaria o de transformación de productos; (v) capital de trabajo para el acopio o compra de materia prima para el procesamiento de productos; (vi) compra de terrenos o instalaciones fijas; y (ix) gastos operativos como energía eléctrica, suministro de agua, teléfono, papelería y gastos de transporte.

3. Los PNs simplificados podrán tener financiamientos complementarios de fuentes públicas o privadas (opcional), por ejemplo, aporte de ONGs, Proyectos de Desarrollo, Gobiernos locales entre otros.

### IV. CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS

#### 1. Ficha Resumen del Plan de Negocios (máximo 1 página)

<b>Grupo de Productores (GP)</b>						
Nombre del GP (sigla, si aplica)						
<b>Dirección de GP (aldea, municipio y departamento)</b>						
Coordenadas de ubicación de la GP						
Nombre de la persona de contacto del GP						
Teléfono						
Correo electrónico						
<b>Productores participantes en el Plan de Negocios</b>						
Total de Participantes	Hombres	Mujeres	Jóvenes (18-29 años)			Pertenencia a pueblos indígenas/ afrodescendientes
			Hombres	Mujeres	Total	

100 %	%	%		%	%
<i>En caso de no identificarse con grupo étnico alguno, escribir no aplica para pueblos indígenas y afrodescendientes.</i>					
<b>Aliados estratégicos</b> <i>listar los nombres de los aliados estratégicos que participaran en el plan negocio (comerciales, financieros, técnicos u gobiernos locales, ONGs entre otros)</i>					
<b>Cadena valor, sector o rubro</b>					

### Plan de Inversión (en Lempiras)

Línea de inversión	Fuente de Financiamiento			
	ComRural III	GP	Otros	TOTAL
Obras				
Bienes				
Servicios de consultoría				
Servicios de no consultoría				
Asesoría técnica y capacitación				
Costos operativos				
<b>TOTAL</b>				

## 2. Descripción del GP (Máximo 1/2 página)

Descripción de la información básica del GP de forma concreta y breve poniendo énfasis en: (i) antecedentes del GP, (ii) tiempo en años de funcionamiento como grupo, (ii) rubros de producción primaria, valor agregado y/o de transformación a que realiza el grupo y sus socios o miembros, (iii) experiencia con otros proyectos de desarrollo agrícola o rural o con ONGs, (iv) formas de comercialización de los productos del GP, y (vi) experiencia o historial de financiamiento con instituciones financieras privadas, con programas de financiamiento (si aplica), con intermediarios comerciales o prestamistas individuales, entre otros.

Descripción general de los socios o miembros del GP, que incluye distribución de hombres y mujeres, edad promedio, nivel de escolaridad y pertenencia cultural y promedio de área de producción, entre otros. El PNs debe incluir un anexo con el listado de todos miembros o socios participantes que debe incluir (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 y área de terreno cultivada con el o los rubros del PNs.

Descripción de la estructura organizativa con que cuenta GP como junta directiva, administrador o contador (si aplica) u otros.

Descripción de la infraestructura productiva con la que cuenta actualmente el GP como ser: instalaciones, maquinaria y equipo, sistemas de riego, micro o macro túneles entre otros, asimismo describir la infraestructura productiva con la que cuentan sus miembros o socios a nivel individual.

### **3. Planteamiento del Negocio (máximo 1/2 página)**

Describir en qué consistirá el negocio a emprender, la forma en que operará y cómo este generará beneficios económicos para el GP y sus miembros o socios, también detallar las actividades adicionales a lo que el GP está realizando actualmente.

### **4. Descripción de las Alianzas (máximo 1/2 página)**

Descripción detallada del esquema de alianzas para poner en marcha el negocio, que incluye las condiciones con los aliados financieros, comerciales, técnicos si los hay, además de la eventual participación de instituciones, programas o proyectos públicas o privadas.

### **5. Objetivos e Indicadores (máximo 1 página)**

#### **5.1 General**

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

#### **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).

## Cuadro 1. Indicadores del Proyecto

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión	Medios Verificación
<b>Indicadores Objetivo de Desarrollo del Proyecto (ODP)</b>				
<b>1. Contribución al acceso al mercado</b>				
Incremento en el valor de las ventas brutas de los planes de negocios aprobados	Lempiras	Incremento con respecto a la línea de base (sin proyecto).	<p>El objetivo del indicador es reflejar la medida en la que las actividades del proyecto, ejecutadas bajo los PNs, inciden en las ventas brutas reales de las OPRs, esperando que estas tengan un incremento en relación con la línea de base.</p> <p>El indicador mide ingresos totales generados por productos (bienes y servicios) agrícolas y no agrícolas de la Organización de Productores Rurales (OPR); antes de deducir costo (directos e indirectos) asociado a la producción del producto. No se incluyen devoluciones, descuentos, impuestos o cualquier otro gasto relacionado.</p> <p>Incremento de ventas brutas: Aumento en la cantidad de bienes o servicios vendidos por la Organización de Productores Rurales (OPR), calculado en el proyecto de manera anual. Incremento es en función de la Línea Base (LB).</p> <p>Ventas por productos: Principal y secundarios Ventas por tipos de servicios; ejemplos: manufactura, procesamiento, transporte, financieros, técnicos, de acuerdo con la cadena de valor.</p>	<p>Para este indicador se debe de contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Registro ó reporte de ventas</li> <li>b) Entradas y salidas de inventario de los productos</li> <li>c) Estados financieros elaborados y firmados</li> <li>d) Facturas de ventas</li> <li>e) Contratos</li> <li>f) Boletas de Peso</li> <li>g) Órdenes de Compra</li> </ul>
<b>2. Mayor Adopción de Tecnologías y prácticas climáticamente Inteligentes</b>				

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión	Medios Verificación
Beneficiarios que adoptan tecnologías mejoradas promovidas por el proyecto para mejorar la resiliencia climática	Número de productores	<p>Definir número de agricultores que adoptarán al menos una práctica de agricultura mejorada (tecnología(s) y/o práctica(s)) transferidas.</p> <p>Desagregar por número de hombres, mujeres, jóvenes y indígenas/afrodescendientes (en caso de que aplique), discapacitados.</p> <p>Estas podrían incluir por ejemplo uso de insumos orgánicos, manejo de desechos sólidos y líquidos en finca, agricultura protegida, BPA y de manufactura en finca).</p>	<p>El objetivo de este indicador es medir el nivel de adopción de las prácticas y tecnologías climáticamente inteligentes impulsadas por el proyecto, como indicación de la sostenibilidad de las intervenciones. Se asume que, si el agricultor continúa con al menos una práctica agrícola mejorada después de finalizar las actividades de su plan de negocios, ese agricultor ha adoptado la práctica.</p> <p><b>Adoptan tecnología agrícola mejorada:</b> es cuando el agricultor conoce la práctica y/ ó tecnología y la continua implementando posterior al cierre del PNS.</p> <p><b>Tecnologías y buenas prácticas agrícolas mejoradas</b> De acuerdo con las prácticas establecidas en cada una de las cadenas de valor hay prácticas que son transversales, tales como: Tecnología productiva, Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), Buenas Prácticas Ambientales (BPA).</p>	Se debe contar como medios de verificación: Ayudas memorias de las capacitaciones de BPA y BPM (guiones metodológicos temáticos), listado de participantes, fotografía en formato jpeg.
<b>3. Contribución a la creación de empleo</b>				
Personas adicionales que trabajan en iniciativas de inversión financiadas por el Proyecto, desagregadas por género, jóvenes, pueblos indígenas y afrodescendientes, discapacitados	Número de empleos nuevos en planta y en temporal (Finca)	<p>Número de nuevos empleos permanentes y temporales en planta y en finca.</p> <p>Desagregar hombres, mujeres, jóvenes y pueblos indígenas/ afrodescendientes en caso de que aplique, discapacitados.</p>	<p>El objetivo de este indicador es reflejar la medida en la que las acciones del proyecto, ejecutadas en el marco de los Planes de Negocio, han contribuido a generar nuevos empleos.</p> <p><b>Empleo:</b> es todo trabajo que genera un ingreso monetario o remuneración.</p> <p><b>Empleo a tiempo completo/permanente:</b> Para el proyecto, empleo a tiempo completo es el equivalente a una jornada de trabajo de 8 horas diarias y 240 días al año.</p> <p><b>Empleo Temporal (En Finca):</b> Se refiere a un tipo de</p>	<p><b>Empleos Permanentes y temporales en planta:</b></p> <p>Planilla de trabajadores firmada por el Gerente y el administrador. (Desagregar hombres, mujeres, jóvenes y pueblos indígenas/ afrodescendientes en caso de que aplique), discapacitados.</p> <p><b>Empleos permanentes y Temporales (En finca):</b></p>

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión	Medios Verificación
			<p>empleo en el cual la persona es contratada por un período de tiempo específico. El empleo temporal puede ser en planta o en campo, este último medido por jornales. Los jornales se convierten en empleo permanente equivalente sumando el total anual de jornales temporales de finca y de planta y luego dividiéndolo por 240.</p> <p>Se excluyen del indicador los empleos realizados por personas menores de 18 años.</p> <p><b>Personas Adicionales/Incrementales:</b> Nuevos empleos</p>	<p>Listado de personal (Desagregar hombres, mujeres, jóvenes y pueblos indígenas/ afrodescendientes en caso de que aplique), discapacitados.</p>
<b>Indicadores Intermedios</b>				
Beneficiarios participantes en el Plan de negocios del proyecto	Mujeres, jóvenes, pueblos indígenas / afrodescendientes (en caso de que aplique).	Número de participantes en cada plan de negocio desagregado por Mujeres, Jóvenes, Pueblos indígenas / Afrodescendientes (en caso de que aplique)	<b>Línea base:</b> es el número de participantes, mujeres, jóvenes e indígenas / afrodescendientes (en caso de apliquen) que forman parte de la OPR.	<p>Caracterización desagregada por Hombres Mujeres, Jóvenes, Pueblos indígenas Afrodescendientes (en caso de que aplique).</p> <p>Se debe adjuntar copia: a) Copia de DNI legibles por cada beneficiario, (b) Registro legal de membresía en el órgano competente.</p>
Mujeres que asisten a eventos de capacitación personalizados implementados para brindar apoyo adicional a sus empresas	Mujeres	Número de mujeres que asisten a eventos de capacitación	<p><b>Línea base:</b> Es el número de mujeres que forman parte de la OPR AL menos el 60% de las Mujeres de la OPR son capacitadas en eventos personalizado</p> <p><b>Capacitaciones personalizadas:</b> Se refiere a temas de empoderamiento, liderazgo, violencia basada en género entre otros.</p>	Se debe contar listados de asistencia, fotografías en formato JPEG e informe de la capacitación realizada.

<b>Indicador</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Meta</b>	<b>Observación/ Precisión</b>	<b>Medios Verificación</b>
Mujeres beneficiarias que demuestran una mejora en el empoderamiento (Pro-WEAI)	Mujeres	Número de mujeres que participan en órganos de dirección y toma de decisiones (Junta Directiva y Junta Fiscalizadora)	Línea Base: Mujeres que firman parte de los órganos de dirección cuando se aprueba el PNs.	a) Certificado de registro de Junta Directiva y Junta Fiscalizadora.
Un mecanismo de quejas y reclamos diseñado, aprobado e implementado con capacidad de respuesta máxima de 90 días	Porcentaje	100% quejas y reclamos con respuesta en 90 días	Línea base: 0	Mecanismo de quejas y reclamos aprobado, socializado y divulgado.

## 6. Análisis de Mercado (máximo 2 páginas)

Debe describir las estrategias de comercialización que el GP, 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 GP, se compromete a cumplir, (ii) forma como se establecerán los precios de venta, (iii) logística de distribución de o los productos, y (iv) políticas pagos, entre otras.

Especificar el o los productos finales que el GP comercializará.

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 PNs.

***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.***

## 7. Análisis Técnico Productivo (máximo 3 páginas)

Describir la tecnología a utilizar, condiciones de abastecimiento de insumos y materias primas y de distribución de productos. Definir el cultivo, área, variedad, rendimiento esperado con unidades de medida y temporadas de siembra.

- Descripción detallada del o los productos (primarios o procesados) o servicios, que la GP ofertará al mercado.
- Detalle del proceso de producción primaria o de transformación para cada producto, o proceso de prestación de cada servicio.
- Descripción de la inversión proyectada en infraestructura, maquinaria o equipo y/o en capital de trabajo.
- Requerimiento de insumos por año.

- Descripción de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y/o de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).
- Se debe definir las capacitaciones que se requieren en base a las necesidades.

***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.***

### **8. Análisis Ambiental (máximo 1 página)**

Incluir un resumen de los principales resultados de la evaluación ambiental preliminar en donde se evalúan los impactos potenciales del subproyecto propuesto sobre los recursos culturales físicos, biológicos, socioeconómicos y físicos, incluidas las preocupaciones transfronterizas y globales, y los impactos potenciales sobre la salud y la seguridad humanas.

También describir las principales acciones propuestas para prevenir y, cuando no sea posible, al menos minimizar o compensar los impactos adversos del subproyecto y mejorar los impactos positivos a través de la gestión y planificación ambiental que incluya las medidas de mitigación propuestas, el monitoreo, el desarrollo de la capacidad institucional y las medidas de capacitación, un cronograma de implementación, y estimaciones de costos. Así mismo incluir un dictamen técnico y declaración jurada de un Prestador de Servicios Ambientales (PSA) certificado por SERNA, en donde se categoriza el nivel de impacto ambiental del subproyecto y determina si se requiere o no de una licencia ambiental. En el caso de no requerir licencia ambiental. El dictamen técnico del PSA será el respaldo requerido por el Proyecto.

### **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**

<b>Membresía de la Organización</b>						<b>Características Generales del GP</b>				
Total	Mujeres	%	Hombres	%	Jóvenes	%	Indígenas/afrodescendientes	%	Discapacitados	%

<b>Membresía de la Organización</b>						<b>Características Generales del GP</b>				
Total	Mujeres	%	Hombres	%	Jóvenes	%	Indígenas/afrodescendientes	%	Discapacitados	%

#### **Características especiales de grupos de interés para el Proyecto**

<b>Membresía</b>																		
Total	%	M	%	H	%	Total	%	M	%	H	%	Total	%	M	%	H	%	
<b>Participantes en el Plan de Negocios</b>																		
Total	%	M	%	H	%	Total	%	M	%	H	%	Total	%	M	%	H	%	

## 10.Aspectos Financieros (máximo 2 páginas + cuadros Excel en anexos)

### • 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)					
<b>TOTAL</b>					

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.

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

- **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 PNs.
- 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 PNs (esta sección debe incluir únicamente, los gastos operativos asociados al PNs).
- Cuadro de depreciación de la maquinaria, equipo o bienes (si aplica)
- Proyección de ingresos por ventas.
- Cuadro de amortización del o los préstamos (si aplica).
- Flujo de caja con proyecto proyectado a 5 y 10 años, según se considere necesario o apropiado.
- Valor Actual Neto (VAN), con la tasa de descuento de 12%.
- Tasa Interna de Retorno (TIR).

## Apéndice 1. Matriz de Calificación de Planes de Negocios para la Ventana 1

No.	Descripción	Calificación máxima	Calificación obtenida
<b>1</b>	<b>Criterios de cumplimiento obligatorio (cumple Si/No)</b>		
1.1	Estar localizada en el área de influencia de la ventana 1 del Proyecto	Si/No	
1.2	Contar como un mínimo de 10 miembros del Grupo Participante (GP)	Si/No	
1.3	Contar con una estructura organizativa o grupal que esté o no constituida legalmente	Si/No	
1.4	Nota del GP con el compromiso de aportar como mínimo el 15% del presupuesto del plan de negocio	Si/No	
<b>2</b>	<b>Descripción del Grupo de Productores</b>	<b>5</b>	
2.1	Contar con al menos un año de experiencia organizativa y productiva	2	
2.2	Contar más de dos años de experiencia organizativa y productiva	3	
<b>3</b>	<b>Descripción de Objetivos</b>	<b>5</b>	
3.1	General	2	
3.2	Específicos		
3.2.1	Ventas	1	
3.2.2	Productividad	2	
<b>4</b>	<b>Planteamiento del Negocio</b>	<b>45</b>	
<b>4.1</b>	<b>Análisis de Mercado</b>	<b>15</b>	
4.1.1	Identificación del Mercado Potencial	15	
<b>4.2</b>	<b>Descripción de las Alianzas Comerciales</b>	<b>10</b>	
4.2.1	Identificación de un Aliado Comercial	5	
4.2.2	Identificación de más de un Aliado Comercial	3	
4.2.3	Descripción de las condiciones de compra - venta o adjunto carta de intención del Aliado Comercial	2	
<b>4.3</b>	<b>Análisis Técnico Productivo</b>	<b>20</b>	
4.3.1	Para el incremento en la productividad	10	
4.3.2	Para la incorporación de valor agregado	5	
4.3.3	Desarrollo de nuevos productos.	3	
4.3.4	Se identifican elementos de promoción de negocios verdes	2	
<b>5</b>	<b>Análisis Ambiental</b>	<b>15</b>	
5.1	<i>Identifican los potenciales impactos ambientales negativos/positivos generados por la implementación del plan de negocios:</i>		
	A nivel de producción primaria	6	
	A nivel de (manufactura en acopio y procesamiento)	3	
5.2	Identificación de riesgo climático, que puedan afectar el negocio.	2	
5.3	<i>Descripción de buenas prácticas ambientales:</i>		
	Buenas Prácticas Ambiental (BPA)	2	
	Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)	2	
<b>6</b>	<b>Análisis Social</b>	<b>15</b>	
6.1	<b>Participación de la mujer en OPR</b>		
	Mayor o igual al 25% de la membresía de la OPR	3	

No.	Descripción	Calificación máxima	Calificación obtenida
	Participación de mujeres en cargos directivos de las OPR (total o parcial)	2	
6.2	<b>Participación de jóvenes en la OPR</b>		
	Mayor o igual al 20% de la membresía de la OPR	2	
	Participación de jóvenes en cargos directivos de las OPR (total o parcial)	2	
6.3	<b>Cuenta con miembros pertenecientes a los pueblos indígenas o afrodescendientes</b>		
	Mayor o igual al 20% de la membresía de la OPR	2	
	Participación de miembros pertenecientes a los pueblos indígenas o afrodescendientes en cargos directivos de las OPR (total o parcial)	2	
6.4	<b>Describe acciones o iniciativas de proyección social que la OPR realiza o proyecta realizar para con sus socios y la comunidad.</b>		
	Identifica las acciones de bioseguridad que están implementando o consideran implementar frente a la nueva realidad del Covid-19.	2	
<b>7</b>	<b>Aspectos Financieros</b>	<b>15</b>	
7.1	Las inversiones son coherentes con el negocio propuesto	5	
7.2	Las inversiones propuestas están fundamentadas en cotizaciones o en presupuestos elaborados por personal con experiencia en el área	3	
7.3	Los ingresos proyectados son suficientes para cubrir los costos de operación y generan utilidades para la OPR	5	
7.4	Los índices financieros indican la viabilidad financiera del plan de negocios	2	
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	

## **ComRural III**

### **Anexo 5. Guía para la Formulación de Planes de Negocio para la Ventana 4 - Servicios Agrologísticos**

## Contenido

<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	3
<b>II. REQUISITOS DE CUMPLIMIENTO OBLIGATORIO</b> .....	4
<b>III. ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS</b> .....	4
<b>IV. CONTENIDO DEL PNs</b> .....	5
1. Ficha resumen del PNs (Máximo 1 página) .....	5
2. Descripción del GE (Máximo 1/2 página) .....	5
3. Planteamiento del Negocio (Máximo 1/2 página) .....	6
4. Descripción de las Alianzas .....	6
5. Objetivos e Indicadores (Máximo 1 página) .....	6
5.1 General .....	6
5.2 Específicos .....	6
6. Análisis de Mercado (Máximo 2 páginas) .....	11
7. Análisis Técnico Productivo (Máximo 3 páginas) .....	11
8. Análisis Ambiental (Máximo 1 página) .....	12
9. Análisis Social (Máximo 2 páginas) .....	12
10. Aspectos Financieros (Máximo 2 páginas + cuadros Excel en anexos) .....	12
Apéndice 1. Matriz de Calificación de Planes de Negocios para la Ventana 4 .....	15

## I. INTRODUCCIÓN

El presente documento sirve como guía, para la formulación de PNs en el marco del Proyecto ComRural III, dentro de la Ventana 4.

La ventana 4 Servicios Agrologísticos está dirigida a pequeñas organizaciones formales (Empresas Constituidas) y no formales acorde a la legislación hondureña (mínimo 5 y hasta un máximo 25 miembros<sup>1</sup>) denominadas Grupos de Emprendedores (GE) y podrán estar integradas por hombres y mujeres con iniciativas de emprendimientos *Start-Ups* y/o de pequeña escala para ofrecer asistencia técnica, bienes complementarios a la producción primaria y/o de transformación y servicios agrologísticos a los productores primarios.

La ventana 4 financiará los planes de negocios (PNs) no relacionados con la producción primaria ni con procesamiento, ya que estas actividades son financiadas bajo la ventana 1. La ventana 4 apoyará inversiones en agrologística, maquinaria, equipos, materiales como productos vegetales e infraestructura para potenciar la creación de emprendimientos que ofrezcan bienes y/o brinden servicios a productores primarios. Por ende, el objetivo de esta ventana es potenciar la creación de emprendimientos (empleo) en hombres y mujeres que viven en el sector rural pero que no se dedican necesariamente a la producción primaria, sino a brindar bienes/servicios a ésta.

Los GE podrán estar localizadas en las siguientes 4 regiones: (i) Región Occidental y Centro Occidental, (ii) Nor Occidental y Nor Oriental, (iii) Centro Oriental y (iv) Centro Sur, con una cobertura departamental según se detalla a continuación:

- Región Occidental y Centro Occidental: Ocotepeque, Copán, Lempira, Intibucá, Comayagua y La Paz
- Región Nor Occidental y Nor Oriental: Cortés, Santa Bárbara, Yoro, Atlántida y Colón
- Región Centro Oriental: EL Paraíso y Olancho
- Región Centro Sur: Choluteca, Valle y Francisco Morazán

Las inversiones del PNs tienen como objetivo facilitar la creación y/o el fortalecimiento de emprendimientos y start-ups, entre otros: (i) almacenamiento postcosecha (silos); (ii) servicios de cadena de frío y/o almacenamiento con temperatura controlada; (iii) servicio de transporte con cadena de frío; (iv) plataformas (digitales) que conecten a los productores con los mercados (nacionales y de exportación); (v) producción y venta de semillas, plántulas, almácigos, árboles u otro material vegetativo; (vi) servicios de injertos y/o clonación, mantenimiento de fincas; (vii) alquiler de maquinaria para preparación de tierra, siembra y cosecha, así como fertilización y fumigación; (viii) asistencia técnica productiva y empresarial; y (ix) servicios tecnológicos.

Además, la ventana 4 se orientará al fortalecimiento de las cadenas locales de suministro de alimentos, promoviendo la seguridad alimentaria de las comunidades en las zonas de intervención; promoviendo la inclusión de mujeres, jóvenes, personas con discapacidad y

---

<sup>1</sup> Según el Código de comercio de Honduras, estipula en el Artículo 69 que: "Ninguna sociedad de responsabilidad limitada tendrá más de 25 socios".

poblaciones indígenas/Afrodescendientes, así como la adopción de innovación climáticamente inteligente y eficiente en materia de recursos y energía en las actividades agrícolas y ganaderas de la zona de intervención.

Los PNs serán evaluados por un Comité de Evaluación (CE) del Proyecto con base en la metodología contenida en el Apéndice 1 de este anexo.

## **II. REQUISITOS DE CUMPLIMIENTO OBLIGATORIO**

El GE debe presentar como requisitos de cumplimiento obligatorio la documentación siguiente:

1. Estar localizada en el área de influencia de la ventana 4 del Proyecto
2. Contar como mínimo de 5 y hasta 25 miembros participantes
3. Contar con una estructura organizativa o grupal que esté o no constituida legalmente
4. Contar con al menos 1 año de experiencia organizativa
5. Contar con una estructura organizativa o grupal que esté o no constituida legalmente

## **III. ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS**

El financiamiento de los PNs en el marco de la Ventana 4 se regirán por los siguientes parámetros:

1. Una TNR provista por el Estado a través del Proyecto, para financiar inversiones proyectadas en el PNs la cual no podrá superar el 70% del presupuesto total del PNs ni sobrepasar un techo de TNR USD 300,000.00 por PN.
2. Se requerirá un aporte de un 30% del PNs por parte del GE que podrá ser constituido con fondos propios de las organizaciones o a través de un crédito con aliado financiero privado (opcional).

El aporte de los GE podrá estar constituido por: (i) dinero en efectivo; (ii) mano de obra para la construcción de infraestructura incluida en el PNs; (iii) personal administrativo, técnico u operacional que ya tenga la empresa o que se contrate en el marco del PNs; (iv) capital de trabajo; (v) pago de permisos, registros, autorizaciones, licencias ambientales, supervisión de obras o de otra naturaleza; (viii) compra de terrenos o instalaciones fijas; y (ix) gastos operativos como energía eléctrica, suministro de agua, teléfono, papelería y gastos de transporte.

3. Los PNs simplificados podrán tener financiamientos complementarios de fuentes públicas o privadas (opcional), por ejemplo, aporte de ONGs, Proyectos de Desarrollo, Gobiernos locales entre otros.

#### IV. CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS

##### 1. Ficha Resumen del Plan de Negocios (máximo 1 página)

<b>Grupo de Emprendedores (GE)</b>						
Nombre del GE (sigla, si aplica)						
<b>Dirección de GE (aldea, municipio y departamento)</b>						
Coordenadas de ubicación de la GE						
Nombre de la persona de contacto del GE						
Teléfono						
Correo electrónico						
<b>Beneficiarios participantes en el PNs</b>						
Total de Participantes	Hombres	Mujeres	Jóvenes (18-29 años)			Pertenencia a pueblos indígenas/ afrodescendientes
			Hombres	Mujeres	Total	
100 %	%	%	%			%
<i>En caso de no identificarse con grupo étnico alguno, escribir no aplica para pueblos indígenas y afrodescendientes.</i>						
<b>Aliados estratégicos</b> <i>listar los nombres de los aliados estratégicos que participaran en el plan negocio (comerciales, financieros, técnicos u gobiernos locales, ONGs entre otros)</i>						
<b>Cadena valor, sector o rubro</b>						

##### Plan de Inversión (en Lempiras)

Línea de inversión	Fuente de Financiamiento			
	ComRural III	GE	Otros	TOTAL
Obras				
Bienes				
Servicios de consultoría				
Servicios de no consultoría				
Asesoría técnica y capacitación				
Costos operativos				
<b>TOTAL</b>				

##### 2. Descripción del Grupo de Emprendedores (máximo 1/2 página)

Descripción de la información básica del GE de forma concreta y breve poniendo énfasis en: (i) antecedentes del GE, (ii) tiempo en años de funcionamiento como grupo o experiencia

de los miembros en el rubro propuesto, (ii) rubros del servicio que realiza el grupo y/o sus socios o miembros, (iii) experiencia con otros proyectos de desarrollo agrícola o rural o con ONGs, (iv) formas de comercialización de los servicios prestados por el grupo o sus miembros, y (vi) experiencia o historial de financiamiento (si aplica) con instituciones financieras privadas, con programas de financiamiento, con intermediarios comerciales o prestamistas individuales, entre otros.

Descripción general de los socios o miembros del GE, que incluye distribución de hombres y mujeres, edad promedio, nivel de escolaridad y pertenencia cultural, entre otros. El PNs debe incluir un anexo con el listado de todos miembros o socios participantes que debe incluir (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 y rubro a que pertenecen en el marco del PNs.

Descripción de la estructura organizativa con que cuenta el GE como Junta directiva, administrador o contador (si aplica) u otros.

Descripción de la infraestructura, maquinaria y/o equipo con la que cuenta actualmente el GE como ser: instalaciones, maquinaria, equipo, vehículos, bienes complementarios a la producción primaria y/o de transformación y servicios agrologísticos a los productores primarios u otra logística para la prestación del servicio a nivel individual y grupal.

### **3. Planteamiento del Negocio (máximo 1/2 página)**

Describir en qué consistirá el negocio a emprender, la forma en que operará y cómo este generará beneficios económicos para el GE y sus miembros o socios, también detallar las actividades adicionales a lo que el GE está realizando actualmente.

### **4. Descripción de las Alianzas (máximo 1/2 página)**

Descripción detallada del esquema de alianzas para poner en marcha el negocio, que incluye las condiciones con los aliados financieros, comerciales, técnicos si los hay, además de la eventual participación de instituciones, programas o proyectos públicas o privadas.

### **5. Objetivos e Indicadores (máximo 1 página)**

#### **5.1 General**

El objetivo general, es un enunciado de lo que se pretende lograr con el PNs, 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 del GE.

#### **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).

**Cuadro 1. Indicadores del Proyecto**

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión	Medios Verificación
<b>Indicadores Objetivo de Desarrollo del Proyecto (ODP)</b>				
<b>1. Contribución al acceso al mercado</b>				
Incremento en el valor de las ventas brutas de los planes de negocios aprobados	Lempiras	Incremento con respecto a la línea de base (sin proyecto).	<p>El objetivo del indicador es reflejar la medida en la que las actividades del proyecto, ejecutadas bajo los PNs, inciden en las ventas brutas reales de las OPRs, esperando que estas tengan un incremento en relación con la línea de base.</p> <p>El indicador mide ingresos totales generados por productos (bienes y servicios) agrícolas y no agrícolas de la Organización de Productores Rurales (OPR); antes de deducir costo (directos e indirectos) asociado a la producción del producto. No se incluyen devoluciones, descuentos, impuestos o cualquier otro gasto relacionado.</p> <p>Incremento de ventas brutas: Aumento en la cantidad de bienes o servicios vendidos por la Organización de Productores Rurales (OPR), calculado en el proyecto de manera anual. Incremento es en función de la Línea Base (LB).</p> <p>Ventas por productos: Principal y secundarios                      Ventas por tipos de servicios; ejemplos: manufactura, procesamiento, transporte, financieros, técnicos, de acuerdo con la cadena de valor.</p>	<p>Para este indicador se debe de contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Registro ó reporte de ventas</li> <li>b) Entradas y salidas de inventario de los productos</li> <li>c) Estados financieros elaborados y firmados</li> <li>d) Facturas de ventas</li> <li>e) Contratos</li> <li>f) Boletas de Peso</li> <li>g) Órdenes de Compra</li> </ul>
<b>2. Mayor Adopción de Tecnologías y prácticas climáticamente Inteligentes</b>				

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión	Medios Verificación
Beneficiarios que adoptan tecnologías mejoradas promovidas por el proyecto para mejorar la resiliencia climática	Número de productores	<p>Definir número de agricultores que adoptarán al menos una práctica de agricultura mejorada (tecnología(s) y/o práctica(s)) transferidas.</p> <p>Desagregar por número de hombres, mujeres, jóvenes y indígenas/afrodescendientes (en caso de que aplique), discapacitados.</p> <p>Estas podrían incluir por ejemplo uso de insumos orgánicos, manejo de desechos sólidos y líquidos en finca, agricultura protegida, BPA y de manufactura en finca).</p>	<p>El objetivo de este indicador es medir el nivel de adopción de las prácticas y tecnologías climáticamente inteligentes impulsadas por el proyecto, como indicación de la sostenibilidad de las intervenciones. Se asume que, si el agricultor continúa con al menos una práctica agrícola mejorada después de finalizar las actividades de su plan de negocios, ese agricultor ha adoptado la práctica.</p> <p><b>Adoptan tecnología agrícola mejorada:</b> es cuando el agricultor conoce la práctica y/ ó tecnología y la continua implementando posterior al cierre del PN.</p> <p><b>Tecnologías y buenas prácticas agrícolas mejoradas</b> De acuerdo con las prácticas establecidas en cada una de las cadenas de valor hay prácticas que son transversales, tales como: Tecnología productiva, Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), Buenas Prácticas Ambientales (BPA).</p>	Se debe contar como medios de verificación: Ayudas memorias de las capacitaciones de BPA y BPM (guiones metodológicos temáticos), listado de participantes, fotografía en formato jpeg.
<b>3. Contribución a la creación de empleo</b>				
Personas adicionales que trabajan en iniciativas de inversión financiadas por el Proyecto, desagregadas por género, jóvenes, pueblos indígenas y	Número de empleos nuevos en planta y en temporal (Finca)	<p>Número de nuevos empleos permanentes y temporales en planta y en finca.</p> <p>Desagregar hombres, mujeres, jóvenes y pueblos indígenas/ afrodescendientes en caso de que aplique, discapacitados.</p>	<p>El objetivo de este indicador es reflejar la medida en la que las acciones del proyecto, ejecutadas en el marco de los Planes de Negocio, han contribuido a generar nuevos empleos.</p> <p><b>Empleo:</b> es todo trabajo que genera un ingreso monetario o remuneración.</p> <p><b>Empleo a tiempo completo/permanente:</b> Para el proyecto, empleo a tiempo completo es el equivalente a</p>	<p><b>Empleos Permanentes y temporales en planta:</b></p> <p>Planilla de trabajadores firmada por el Gerente y el administrador. (Desagregar hombres, mujeres, jóvenes y pueblos indígenas/ afrodescendientes en caso de que aplique), discapacitados.</p>

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión	Medios Verificación
afrodescendientes, discapacitados			<p>una jornada de trabajo de 8 horas diarias y 240 días al año.</p> <p><b>Empleo Temporal (En Finca):</b> Se refiere a un tipo de empleo en el cual la persona es contratada por un período de tiempo específico. El empleo temporal puede ser en planta o en campo, este último medido por jornales. Los jornales se convierten en empleo permanente equivalente sumando el total anual de jornales temporales de finca y de planta y luego dividiéndolo por 240.</p> <p>Se excluyen del indicador los empleos realizados por personas menores de 18 años.</p> <p><b>Personas Adicionales/Incrementales:</b> Nuevos empleos</p>	<p><b>Empleos permanentes y Temporales (En finca):</b></p> <p>Listado de personal (Desagregar hombres, mujeres, jóvenes y pueblos indígenas/ afrodescendientes en caso de que aplique), discapacitados.</p>
<b>Indicadores Intermedios</b>				
Beneficiarios participantes en el Plan de negocios del proyecto	Mujeres, jóvenes, pueblos indígenas / afrodescendientes (en caso de que aplique).	Número de participantes en cada plan de negocio desagregado por Mujeres, Jóvenes, Pueblos indígenas / Afrodescendientes (en caso de que aplique)	<b>Línea base:</b> es el número de participantes, mujeres, jóvenes e indígenas / afrodescendientes (en caso de apliquen) que forman parte de la OPR.	<p>Caracterización desagregada por Hombres Mujeres, Jóvenes, Pueblos indígenas Afrodescendientes (en caso de que aplique).</p> <p>Se debe adjuntar copia: a) Copia de DNI legibles por cada beneficiario, (b) Registro legal de membresía en el órgano competente.</p>

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión	Medios Verificación
Mujeres que asisten a eventos de capacitación personalizados implementados para brindar apoyo adicional a sus empresas	Mujeres	Número de mujeres que asisten a eventos de capacitación	<p><b>Línea base:</b> Es el número de mujeres que forman parte de la OPR AL menos el 60% de las Mujeres de la OPR son capacitadas en eventos personalizado</p> <p><b>Capacitaciones personalizadas:</b> Se refiere a temas de empoderamiento, liderazgo, violencia basada en género entre otros.</p>	Se debe contar listados de asistencia, fotografías en formato JPEG e informe de la capacitación realizada.
Mujeres beneficiarias que demuestran una mejora en el empoderamiento (Pro-WEAI)	Mujeres	Número de mujeres que participan en órganos de dirección y toma de decisiones (Junta Directiva y Junta Fiscalizadora)	Línea Base: Mujeres que firman parte de los órganos de dirección cuando se aprueba el PNs.	a) Certificado de registro de Junta Directiva y Junta Fiscalizadora.
Un mecanismo de quejas y reclamos diseñado, aprobado e implementado con capacidad de respuesta máxima de 90 días	Porcentaje	100% quejas y reclamos con respuesta en 90 días	Línea base: 0	Mecanismo de quejas y reclamos aprobado, socializado y divulgado.

## 6. Análisis de Mercado (máximo 2 páginas)

Debe describir las estrategias de comercialización que el GE, 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 o clientes y los arreglos contractuales establecidos, en los que se fundamenta la alianza comercial: (i) condiciones o normas de calidad e inocuidad de los productos o servicios exigidos por el aliado comercial y que el GE, se compromete a cumplir, (ii) forma como se establecerán los precios de venta de los bienes o servicios, (iii) logística de distribución de o los productos y/ o mecanismo de prestación del servicio, y (iv) políticas pagos, entre otras.

Especificar el o los productos finales que el GE comercializará.

Incluir un cuadro como el que sigue:

Concepto/Año	Línea de base	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas en unidades físicas o Ingresos por los servicios prestados, según aplique				
Precios de venta unitarios de los bienes o servicios, según aplique (en Lempiras)				
Ventas brutas (en Lempiras)				

Aliados comerciales son, personas naturales, empresas u organizaciones que están dispuestas a formalizar una relación comercial por medio de la firma de un contrato, convenio, entre otros.

***Anexar medios de verificación de las alianzas comerciales, como contratos de compraventa o convenios de prestación de servicio cuando aplique u otros que garanticen la venta de los productos o servicios del negocio.***

## 7. Análisis Técnico Productivo (máximo 3 páginas)

Describir la infraestructura, maquinaria, equipo y/o tecnología a utilizar, condiciones de abastecimiento y distribución de bienes o servicios agrologísticos complementarios propuestos. Definir el bien o servicio a ofrecer y las cantidades o escalabilidad del servicio propuesto, respectivamente.

- Descripción detallada de los bienes complementarios a la producción primaria que el GE ofertará al mercado de producción primaria o detalle del proceso de prestación del servicio.
- Descripción de la inversión proyectada en infraestructura, maquinaria o equipo y/o en capital de trabajo.
- Requerimiento de insumos por año.

- Descripción de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y/o de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).
- Se debe definir las capacitaciones que se requieren con base en las necesidades identificadas.

***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.***

### **8. Análisis Ambiental (máximo 1 página)**

En el caso de realizar inversiones en infraestructura para la prestación del servicio, incluir un resumen de los principales resultados de la evaluación ambiental preliminar en donde se evalúan los impactos potenciales del subproyecto propuesto sobre los recursos culturales físicos, biológicos, socioeconómicos y físicos, incluidas las preocupaciones transfronterizas y globales, y los impactos potenciales sobre la salud y la seguridad humanas. También describir las principales acciones propuestas para prevenir y, cuando no sea posible, al menos minimizar o compensar los impactos adversos del subproyecto y mejorar los impactos positivos a través de la gestión y planificación ambiental que incluya las medidas de mitigación propuestas, el monitoreo, el desarrollo de la capacidad institucional y las medidas de capacitación, un cronograma de implementación, y estimaciones de costos. Así mismo incluir un dictamen técnico y declaración jurada de un Prestador de Servicios Ambientales (PSA) certificado por SERNA, en donde se categoriza el nivel de impacto ambiental del subproyecto y determina si se requiere o no de una licencia ambiental. En el caso de no requerir licencia ambiental. El dictamen técnico del PSA será el respaldo requerido por el Proyecto.

En el caso de prestación de servicios que no requieren infraestructura, entre ellos, servicios de asistencia técnica, fumigación, transporte, entre otros, se debe contar con los permisos y licencias requeridas según la legislación nacional.

### **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						Características Generales del GP				
Total	Mujeres	%	Hombres	%	Jóvenes	%	Indígenas/afrodescendientes	%	Discapacitados	%

Membresía de la Organización						Características Generales del GP				
Total	Mujeres	%	Hombres	%	Jóvenes	%	Indígenas/afrodescendientes	%	Discapacitados	%

#### **Características especiales de grupos de interés para el Proyecto**

Membresía																	
Total	%	M	%	H	%	Total	%	M	%	H	%	Total	%	M	%	H	%
Participantes en el Plan de Negocios																	
Total	%	M	%	H	%	Total	%	M	%	H	%	Total	%	M	%	H	%

## 10. Aspectos Financieros (máximo 2 páginas + cuadros Excel en anexos)

### • 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	GE	Otros	TOTAL
Obras (1)					
Bienes (2)					
Servicios de consultoría (3)					
Servicios de no consultoría (4)					
Asesoría técnica y capacitación (5)					
Costos operativos (6)					
<b>TOTAL</b>					

Referencia: las categorías de inversión incluyen lo siguiente:

- (1) Obras (infraestructura): edificaciones, obras para mitigación ambiental, centros de acopio, cuartos fríos.
- (2) Bienes: equipo de cualquier naturaleza, insumos agrícolas, materiales o insumos para producción (por ejemplo, para producción de plántulas), maquinaria, equipos de refrigeración, vehículos, equipo de transporte, instrumentos de medición, equipo de fumigación, equipo de cómputo, software, equipo para mitigación y monitoreo ambiental.
- (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.

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

- **10.2 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 para la producción en el PNs (cuando aplique) o para la prestación de servicios.
- Detalle de costos operativos y costos fijos del PNs (esta sección debe incluir únicamente, los gastos operativos asociados al PNs).
- Cuadro de depreciación de la maquinaria, equipo o bienes (si aplica)
- Proyección de ingresos y egresos por ventas.
- Cuadro de amortización del o los préstamos (si aplica).
- Flujo de caja con proyecto proyectado a 5 y 10 años, según se considere necesario o apropiado.
- Valor Actual Neto (VAN), con la tasa de descuento de 12%.
- Tasa Interna de Retorno (TIR).

## 11. Apéndice 1. Matriz de Calificación de Planes de Negocios para la Ventana 4

No.	Descripción	Calificación máxima	Calificación obtenida
<b>1</b>	<b>Criterios de cumplimiento obligatorio (cumple: Si/No)</b>		
1.1	Estar localizada en el área de influencia de la ventana 4 del Proyecto	Si/No	
1.2	GE con un mínimo de 5 y hasta 25 miembros	Si/No	
1.3	Contar con una estructura organizativa o grupal que esté o no constituida legalmente	Si/No	
1.4	Nota del GE con el compromiso de aportar como mínimo el 30% del presupuesto del plan de negocio	Si/No	
<b>2</b>	<b>Descripción del Grupo de Beneficiarios</b>	<b>5</b>	
2.1	Contar con una idea de negocio o Start-Up	2	
2.2	Miembros cuentan al menos con un año de experiencia en el servicio a ofertar	3	
<b>3</b>	<b>Descripción de Objetivos</b>	<b>5</b>	
3.1	General	1	
3.2	Específicos		
3.2.1	Ventas	2	
3.2.2	Productividad / Eficiencia	2	
<b>4</b>	<b>Planteamiento del Negocio</b>	<b>45</b>	
<b>4.1</b>	<b>Análisis de Mercado</b>	<b>15</b>	
4.1.1	Identificación del mercado potencial		
<b>4.2</b>	<b>Descripción de las alianzas comerciales</b>	<b>10</b>	
4.2.1	Identificación de un cliente potencial	5	
4.2.2	Identificación de más de un cliente potencial	3	
4.2.3	Descripción de las condiciones de prestación del servicio con clientes potenciales	2	
<b>4.3</b>	<b>Análisis de la Capacidad de producción o prestación del servicio</b>	<b>20</b>	
4.3.1	Para el incremento de la productividad o la capacidad en la prestación del servicio	10	
4.3.2	Desarrollo de nuevos productos o servicios	5	
4.3.3	Se identifican elementos de promoción de negocios verdes o tecnologías climáticamente inteligentes	5	
<b>5</b>	<b>Análisis Ambiental</b>	<b>15</b>	
5.1	<i>Identifican los potenciales impactos ambientales negativos/positivos generados por la implementación del plan de negocios:</i>		
	Impactos positivos a nivel de producción o prestación del servicio	4	
	Impactos negativos a nivel de sostenibilidad y cumplimiento ambiental	4	
5.2	Identificación de riesgo climático que puedan afectar el negocio.	3	
5.3	<i>Descripción de buenas prácticas ambientales:</i>		
	Buenas Prácticas Ambiental (BPA)	2	
	Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)	2	
<b>6</b>	<b>Análisis Social</b>	<b>15</b>	
6.1	<b>Participación de la mujer en el GE</b>		
	Mayor o igual al 25% de la membresía del GE	3	

No.	Descripción	Calificación máxima	Calificación obtenida
	Participación de mujeres en cargos directivos del GE (total o parcial)	2	
6.2	<b>Participación de jóvenes en el GE</b>		
	Mayor o igual al 20% de la membresía del GE	2	
	Participación de jóvenes en cargos directivos del GE (total o parcial)	2	
6.3	<b>Cuenta con miembros pertenecientes a los pueblos indígenas o afrodescendientes</b>		
	Mayor o igual al 20% de la membresía del GE	2	
	Participación de miembros pertenecientes a los pueblos indígenas o afrodescendientes en cargos directivos de los GE (total o parcial)	2	
6.4	<b>Describe acciones o iniciativas de proyección social que el GE realiza o proyecta realizar para con sus socios y la comunidad.</b>		
	Identifica las acciones de bioseguridad que están implementando o consideran implementar frente a la nueva realidad.	2	
<b>7</b>	<b>Aspectos Financieros</b>	<b>15</b>	
7.1	Las inversiones son coherentes con el negocio propuesto	5	
7.2	Las inversiones propuestas están fundamentadas en cotizaciones o en presupuestos elaborados por personal con experiencia en el área	3	
7.3	Los ingresos proyectados son suficientes para cubrir los costos de operación y generan utilidades para el GE	5	
7.4	Los índices financieros indican la viabilidad financiera del PNs	2	
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	