



PERÚ

Ministerio  
de Agricultura

DIRECCIÓN GENERAL DE COMPETITIVIDAD AGRARIA

## NOTA INFORMATIVA N° 01-DIA-DGCA

### “Planes de Negocio para la Competitividad Agraria”

*Capacitación y actualización favorece el desarrollo agrario de la región Ancash*

**(Lima, 02 Enero de 2012).** Una iniciativa a resaltar entre las acciones del Ministerio de Agricultura a través de la Dirección de Capitalización Agraria de la Dirección General de Competitividad Agraria (DGCA) es la capacitación realizada en Ancash sobre “Proyectos de Inversión Pública y Planes de Negocio” el primer paso para impulsar la Competitividad en la región, acorde con la política de inclusión social y lucha contra la pobreza en el ámbito rural.



Participantes al programa Modular-Planes de Negocio

Como parte de una labor conjunta, la Dirección Regional Agraria Ancash convocó a sus principales autoridades y representantes regionales, municipales, locales, organismos no gubernamentales, profesionales y formuladores relacionados al sector para dar conocimiento de este Programa Modular en sus lineamientos y políticas agrarias, ejemplos de formulación de proyectos agroproductivos de inversión pública y planes de negocio sostenible como AGROIDEAS Y AGROEMPENDE.



Con una metodología práctica, talleres grupales e intercambio de experiencias se busca promover la formulación y evaluación de proyectos como clave para favorecer el desarrollo de la zona en sus diversas cadenas agroproductivas. El objetivo es la formalización, asociatividad e interés de incentivar el crecimiento productivo en las pequeñas y medianas organizaciones de este departamento.

Además de generar empleo, mejora de la calidad e innovación técnica, articulación con los mercados y utilización de recursos de manera sostenible.

Durante el taller se contempló el estudio de casos para la elegibilidad y elaboración de planes de negocio. Conocer con amplitud la estructura del plan en tecnología, producción, análisis económico y financiero, así como la comercialización con el fin de buscar la viabilidad de los programas de financiamiento por medio de fondos concursables y programas de compensaciones.

De esta manera el conocer la importancia y la utilidad de un plan de negocio representa una herramienta fundamental para tomar decisiones por parte de los agricultores al crear una empresa o para seguir desarrollándola.

El Econ. Marco Solís Villanueva, especialista de la Dirección de Capitalización-DGCA resaltó la estructura de plan de negocio con enfoque a las experiencias de AGROEMPRENDE.

Desarrolló el contenido del plan de negocio, analizando los errores frecuentes en la elaboración.

Asimismo recalcó “que la diferencia entre elaborar un proyecto y elaborar el plan de negocios es básicamente el contenido de la información. Un proyecto se limita a describir un conjunto de actividades que se tienen que realizar para lograr un objetivo particular, con un costo y tiempo determinado, mientras que el proyecto generalmente es un proceso finito: cuenta con un período de tiempo para alcanzar el objetivo, presupuesto preestablecido, con actividades secuenciales y por tanto en cada etapa las actividades son diferentes”.



(Econ. Marco Solís, Especialista DGCA- Agroemprende

Por otro lado, el equipo de Agroideas conformado por Marco Antonio Zevallos y Helen Figueroa mostraron los ítems para tener acceso a los Incentivos a la Asociatividad, explicando los requisitos, pasos del proceso, estructura del plan a presentar en propuestas de adopción de tecnología como parte de los recursos no reembolsables que ofrece elevando la competitividad de los pequeños y medianos productores organizados.



Se resaltó la importancia de la elaboración de un plan de negocio considerando los siguientes aspectos:

- Clarificar, focalizarse e investigar un negocio.
- Conocer la visión de la Organización.
- Definir los productos o servicios que se pretenden ofrecer.
- Conocer o entender la complejidad tecnológica de los productos o servicios.
- Planificar e identificar estrategias.
- Sirve como una base para discutir con terceras partes y permite buscar una asociación estratégica con otros grupos.
- Sirve para evitar cometer errores e identificar oportunidades.
- Sirve para demostrar que el plan es viable para lograr el éxito comercial.

**“Hacer un plan de negocios no garantiza el éxito, pero no hacerlo casi siempre asegura el fracaso”**