



Competitividad Rural
SAG | UAP - ComRural
Gobierno de la República

GUÍA PARA LA FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS COMRURAL II

VENTANA 3

CONTENIDO

I. INTRODUCCIÓN.....	3
II. REQUISITOS DE CUMPLIMIENTO OBLIGATORIO	5
III.ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS	5
IV. FICHA RESUMEN DE LA EMPRESA ANCLA Y PLAN DE NEGOCIOS	6
V. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA ANCLA Y DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	8
1. Perfil de La Empresa ancla, GPV y/o PIV (máximo 3-5 páginas)	8
2. Planteamiento del negocio (máximo 2 páginas)	8
3. Alianzas para la implementación del Plan de negocios	12
4. Estudio de mercado (máximo 5 páginas)	12
5. Análisis técnico productivo (máximo 3-5 páginas)	14
6. Análisis ambiental y social (máximo 2-4 páginas)	14
7. Análisis social (máximo 2-3 páginas)	16
8. Plan de Gestión Ambiental y Social	17
9. Diagnóstico de necesidades de capacitación (máximo 1-2 páginas)	18
10. Análisis legal (máximo 1/2 página)	18
11. Análisis de adquisiciones y tiempos (máximo 1 página)	18
12. Análisis y Gestión de riesgos (máximo 2 páginas).....	19
13. Estructura y análisis financiero (máximo 2-3 páginas + cuadros Excel en los anexos)	20
14. Socialización del PNs con actores locales	22
VI. DOCUMENTOS POR ADJUNTAR AL PLAN DE NEGOCIOS.....	23
VII. APÉNDICES	24

I. INTRODUCCIÓN

La ventana 3 apuntará a empresas formales de mediano tamaño (según lo descrito en la legislación hondureña) denominadas *Empresas ancla* orientadas a la producción agropecuaria, transformación o comercialización agroindustrial con vínculos comerciales con productores, proveedores y/o aliados comerciales que ya están insertos en la actividad comercial a lo largo de su respectiva cadena productiva y con el potencial para contribuir a la generación de empleo rural y el crecimiento económico rural a nivel nacional.

Este tipo de alianza contribuirá a dotar de asistencia técnica y financiamiento que permita la incorporación de inversiones y tecnologías agrícolas mejoradas para incrementar la productividad, la calidad de los productos y el acceso a mercados formales; además, permitirá a las Empresas ancla la creación de acuerdos comerciales con Grupos de Productores como proveedores para su negocio creando así cadenas de suministro incluyentes que sumen capacidad y competitividad a su empresa.

Las inversiones en esta ventana se centrarán y priorizarán la innovación y adopción de tecnología agrícola climáticamente inteligente e inclusivas para ampliar y expandir la agroindustria a fin de crear empleos y estimular la economía rural. Bajo esta ventana, se entenderá como "enfoques climáticamente inteligentes las siguientes tipologías de inversiones, entre otras innovaciones que puedan ser propuestas y puestas a consideración de los equipos técnicos: hidroponía y semi hidroponía, acuaponía, almacenamiento en frío y seco (granos) , cadena de frío, fertilización con drones, sistema de riegos presurizados, energía limpia (biodigestores, energía solar y eólica, entre otras), parques de demostración de tecnología, corredores de crecimiento agrícola y servicios innovadores de mecanización.

Los subproyectos propuestos deben demostrar una innovación en el sector agropecuario en Honduras. COMRURAL II priorizará las aplicaciones de subproyectos que demuestren las siguientes prioridades:

- Adopción de nueva tecnología limpia y/o de adaptación al cambio climático (incluida la agricultura de precisión).
- Aumentar la productividad.
- Fortalecer los sectores agrícolas de valor agregado de Honduras.
- Contribuir a la sustitución de productos agrícolas importados.
- Asegurar o expandir nuevos mercados de exportación.

Todos los subproyectos empresariales deben ser de naturaleza inclusiva. Tendrán que demostrar su capacidad para brindar beneficios significativos a los hogares pobres en términos de mejora de ingresos o creación de empleo o proporcionando productos y

servicios asequibles, en lugar de beneficiar únicamente a las empresas / organizaciones participantes de un proyecto en particular. Los subproyectos también deben demostrar cómo se incorporarán las mujeres y los jóvenes al proyecto.

Un solicitante elegible es una organización o empresas formales de mediano tamaño, empresa individual o asociativa (cooperativas, asociaciones, sociedades mercantiles, empresas del sector social de la economía) legalmente constituida y debidamente inscrita ante el órgano competente. Los solicitantes elegibles deben ser entidades legales capaces de efectuar acuerdos legalmente vinculantes y demostrar su capacidad para implementar el proyecto propuesto, un desempeño financiero sólido y una gobernanza clara y cumplir con los requisitos establecidos en el Anexo 9. Guía para la formulación de planes de negocio de la ventana 3

Las OPR que ya participaron en la primera fase y en el financiamiento adicional de ComRural, podrán participar en ComRural II, en el marco de la ventana 3, siempre que no hayan sido beneficiadas por el COMRURAL II en otra ventana (1 ó 2). Esta participación será mediante participación directa o su incorporación a empresas comerciales ya constituidas a efecto de emprender iniciativas de negocios para desarrollar el sector agroindustrial hondureño. Las inversiones se centrarán en innovaciones que amplíen y expandan los agronegocios, generen puestos de trabajo y estimulen la economía rural.

La TNR no podrá superar el 40% del monto total del presupuesto total del plan de negocios para financiar inversiones productivas de la empresa ancla. La TNR del Proyecto no podrá superar un monto máximo de US\$ 900,000. Las Empresas ancla tienen que aportar un monto mínimo del 60% del presupuesto total del PNs para financiar inversiones productivas y asistencia técnica proyectadas en el PNs, que puede ser obtenido a través de un AFP y/o recursos propios. No es obligatorio el préstamo del AFP. El PNs propuesto por las Empresas ancla debe garantizar las inversiones: obras, bienes, asistencia técnica (un mínimo del 10% y hasta un máximo del 15% del monto total del PNs), tecnologías climáticamente inteligentes (al menos el 10% del monto total del PNs), e inclusivas de los GPV y/o PIV, orientados a aumentar la productividad y acceso al mercado formal entre las partes.

La presente guía tiene como objetivo proporcionar una estructura unificada que facilite a las empresas participantes la formulación de planes de negocios (PNs) en el marco de la ventana 3 del Proyecto Integrando la Innovación para la Competitividad Rural (ComRural II).

El PNs es revisado y evaluado por un Comité de Evaluación (CE) del Proyecto con base en la metodología contenida en el Apéndice 1, y en caso de no cumplir con los criterios de viabilidad/rentabilidad, es devuelto a la empresa para subsanación o ampliación, de acuerdo con las observaciones y recomendaciones de ComRural.

II. REQUISITOS DE CUMPLIMIENTO OBLIGATORIO

La Empresa ancla debe cumplir con los siguientes requisitos:

- a. Estar ubicada en el área de influencia del Proyecto.
- b. Empresas formales de mediano tamaño, empresa individual o asociativa (cooperativas, asociaciones, sociedades mercantiles, empresas del sector social de la economía) legalmente constituidas y debidamente inscritas ante el órgano competente.
- c. Contar con un mínimo de cinco (5) años de operación desde su constitución legal.
- d. La Empresa ancla debe contar con estados financieros de los últimos dos (2) años de ejercicios fiscales.
- e. Experiencia consolidada mínima de tres (3) años en el mercado propuesto en la iniciativa de negocios.
- f. La Empresa ancla debe contar un mínimo de 100 beneficiarios (Grupo de Productores Vinculados (GPV) y Productores Individuales Vinculados (PIV)) con los que ya tiene una relación comercial de al menos un ciclo productivo, estos pueden ser:
 - Productores en agricultura comercial: organizados en grupos formalmente legalizados o no y productores individuales.
- g. La Empresa ancla debe contar con evidencia de registro de compra venta con un mercado formal entre las partes (contratos, boletas de compra, recibos de entrega, facturas, etc.)

III. ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS

Los PNs en la Ventana 3 obtendrán financiamiento bajo la siguiente estructura:

1. Una Transferencia No Reembolsable (TNR) de un máximo de 40% del PNs provista por el Estado a través del Proyecto para financiar inversiones productivas de la Empresa ancla. La TNR del Proyecto no podrá superar un monto máximo de US\$ 900,000.00.
2. Un aporte de la Empresa ancla del 60% del PNs para financiar inversiones productivas y asistencia técnica proyectadas en el PNs que puede ser obtenidos a través de un AFP y/o recursos propios. No es obligatorio el préstamo del AFP y/o recursos propios. No es obligatorio el préstamo del AFP.
3. El PNs propuesto por la Empresa ancla debe garantizar las inversiones: obras, bienes, asistencia técnica (un mínimo del 10% y un máximo del 15% del monto total del PNs), tecnologías climáticamente inteligentes (al menos el 10% del monto total del PNs), e inclusivas de los GPV y/o PIV, orientados a aumentar la productividad y acceso al mercado formal entre las partes.

IV. FICHA RESUMEN DE LA EMPRESA ANCLA Y PLAN DE NEGOCIOS

1. Datos de la Empresa ancla

Nombre / Razón social	
Dirección Exacta:	
Coordenadas:	
RTN:	
Representante legal:	
Teléfono:	
Correo electrónico:	

2. Datos sobre los Grupos de Productores Vinculados y/o Productores individuales

2.1 Grupos de Productores Vinculados (GPV)

Nombre GPV 1	
Dirección Exacta:	
Coordenadas:	
Representante legal:	
Teléfono:	
Correo electrónico:	

Nombre GPV 2	
Dirección Exacta:	
Coordenadas:	
Representante legal:	
Teléfono:	
Correo electrónico:	

Nombre GPV n	
Dirección Exacta:	
Coordenadas:	
Representante legal:	
Teléfono:	
Correo electrónico:	

2.2 Productores Individuales Vinculados (PIV)

No.	Nombre	DNI
1		
2		
n		

3. Perfil de la Empresa ancla, GPV y PIV

4. Beneficiarios participantes en el PNs

Total, de Participantes	Hombres	Mujeres	Jóvenes (18-29 años)			Pertenenencia a pueblos indígenas / afrodescendientes
			Hombres	Mujeres	Total	
100 %	%	%	%			%

5. Cadena de valor / Sub Sector

6. Resumen del Plan de Inversión

Línea de inversión	Monto según fuente de financiamiento		Total
	ComRural	Empresa ancla	
Obras			
Bienes			
Servicios de consultoría			
Servicios de no consultoría			
Asesoría técnica y capacitación			
Costos operativos			
TOTAL (L.)			
Porcentaje			

V. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA ANCLA Y DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Perfil de La Empresa ancla, GPV y/o PIV (máximo 3-5 páginas)

Descripción breve del perfil la Empresa ancla, GPV y/o PIV en el que se detalle lo siguiente:

1.1 Empresa ancla

- a. Razón social de la Empresa ancla.
- b. Tiempo de funcionamiento de la Empresa ancla.
- c. Actividades actuales de producción primaria de La Empresa ancla.
- d. Actividades actuales de procesamiento o prestación de servicios (indicar capacidad instalada para procesamiento).
- e. Actividades actuales de comercialización (productos y/o servicios comercializados, canales actuales de comercialización, volumen anual promedio comercializado).
- f. Descripción de la estructura organizativa y gerencial que rige la Empresa: (i) Nombre de integrantes de la Junta directiva (nombre completo, DNI, Cargo, Vigencia del cargo, (ii) Organigrama, (iii) Infraestructura administrativa.

1.2 Grupos de Productores Vinculados y/o Productores Individuales Vinculados

- a. Perfil de los GPV
- b. Perfil de los PIV

2. Planteamiento del negocio (máximo 2 páginas)

En este apartado se debe describir la idea de negocio a emprender y/o ampliar fundamentado en las oportunidades de mercado identificadas y establecer el mecanismo de vinculación de los Grupos de Productores beneficiarios a la iniciativa de negocios planteada.

Debe destacar, cuando aplique; (i) elementos innovadores desde el punto de vista técnico a nivel de la empresa, los Grupos de Productores Vinculados (GPV) y Productores Individuales Vinculados (PIV), (mejoramiento y adopción de prácticas agrícolas y mejoramiento de procesos e incorporación de tecnología), comercial (incremento en compras y ventas desagregadas de la empresa, GPV y PIV), operativo, y/o financiero (reducción de costos e incremento de rentabilidad); (ii) incorporación de valor agregado y/o transformación de productos primarios, (iii)

desarrollo de nuevos productos/servicios, (iv) elementos de negocios verdes¹ y v) generación de empleos permanentes y temporales a nivel de empresa y de beneficiarios vinculados.

El planteamiento del negocio debe incluir, además:

- (i) Objetivo general,
- (ii) Objetivos específicos e
- (iii) Indicadores del proyecto.

El objetivo general, es un enunciado de lo que se pretende lograr con el plan de negocios y los objetivos específicos operacionalizan los pasos para lograr el objetivo general y deben estar planteados en función y acorde al logro de los indicadores del Proyecto a nivel de los beneficiarios vinculados, según tipo: comercial, técnico, financiero, ambiental y social (Ver Cuadro 1)

¹ *Negocio verde es una actividad económica en la que se ofrecen productos, bienes o servicios innovadores que expresan beneficios ambientales directos y que además incorporan las mejores prácticas ambientales, sociales y económicas con enfoque de ciclo de vida, contribuyendo a la conservación del ambiente.*

Cuadro 1. Indicadores del PN a nivel de los Grupos de Productores Vinculados

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión
Adopción mejorada de prácticas agrícolas climáticamente inteligentes en las áreas del proyecto			
Agricultores que adoptan tecnología agrícola mejorada	Número de productores (desagregar por número de hombres y de mujeres)	Número de beneficiarios (desagregados hombres y mujeres) que adoptarán al menos una práctica de agricultura mejorada (tecnología(s) y/o práctica(s)) transferidas.	Estas prácticas podrían incluir eficiencia, diversificación y/o innovaciones de tipo tecnológicas, servicios, productos, procesos, canal de distribución, modelo de negocio, uso eficiente de recursos (agua, energía), entre otros.
Mejor acceso a los mercados de los beneficiarios del Proyecto			
Incremento en ventas brutas de los Grupos de productores con el PN	Lempiras	Porcentaje de incremento con respecto a la línea de base	Línea de base: ventas actuales de los beneficiarios vinculados
Inclusión económica mejorada			
Empleos directos (a tiempo completo) generados en el marco del plan de negocios.	Número de empleos	Número de nuevos empleos directos a tiempo completo que se generarán con el PN	Empleos directos 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 Empresa previo a la implementación del PN

Indicador	Unidad de medida	Meta	Observación/ Precisión
Empleos indirectos (a tiempo parcial) generados en el marco del PNs	Número de empleos	Número de nuevos empleos indirectos a tiempo completo que se generarán con el PNs	Empleos indirectos son aquellos que son generados en el marco del plan de negocios de la Empresa.
Inclusión social en membresía de mujeres, jóvenes (entre 18-29 años) e indígenas / afrodescendientes (si aplica)	Mujeres, jóvenes (18-29) e indígenas y afrodescendientes.	Número y porcentaje de incremento al finalizar el período de implementación del PNs: Mujeres: número (%) Jóvenes: número (%) Indígenas: número (%) Afrodescendientes: número (%)	Línea de base: es el número de mujeres, jóvenes e indígenas o afrodescendientes antes de la implementación del PNs
Inclusión social en órganos de dirección de mujeres, jóvenes (18-29 años) e indígenas y afrodescendientes (si aplica).	Mujeres, jóvenes (18-29 años). e indígenas y afrodescendientes.	Número y porcentaje de incremento al finalizar el período de implementación del PNs: Mujeres: número (%) Jóvenes: número (%) Indígenas: número (%) Afrodescendientes: número (%)	Línea de base: número de mujeres, jóvenes e indígenas afrodescendientes que integran los órganos de dirección antes de la implementación del PNs Órgano de dirección incluye: Junta Directiva, Junta de vigilancia, Consejos Directivos, entre otros.
mujeres, jóvenes (18-29 años) e indígenas y afrodescendientes capacitados en diferentes áreas temáticas relacionadas con el PNs	Mujeres, jóvenes (18-29 años). e indígenas y afrodescendientes.	Al menos un xx % de los beneficiarios de la Empresa capacitados son mujeres, jóvenes (18-29 años), indígenas / afrodescendientes	Línea de base: 0

3. Alianzas para la implementación del Plan de negocios

Listar y describir el esquema de las alianzas previstas para poner en marcha el PNs, dentro de las cuales se incluyen:

a. Aliados técnicos

Es un consultor o empresa consultora con especialización en el rubro objeto del PNs. Se debe detallar los aliados previstos que darán soporte técnico en la implementación del PNs.

b. Aliados comerciales

Son empresas u organizaciones nacionales, regionales o internacionales que están vinculadas comercialmente a través de un contrato de compra y en algunos casos invertir o cofinanciar el PNs. Se debe detallar los términos de la alianza en el que se incluya: (i) productos, (ii) formas de entrega, (iii) parámetros de calidad, (iv) formas de pago y (v) si el aliado comercial participa en el cofinanciamiento del plan de negocios.

c. Aliados financieros (AFP) (si aplica)

Son organizaciones o instituciones dispuestas a cofinanciar la implementación del PNs.

Para cada aliado (técnico, comercial o financiero) identificado, se debe consignar la siguiente información: (i) nombre de la empresa o institución, (ii) nombre del contacto, (iii) teléfono, (iv) correo electrónico, (v) página web (si tiene). Durante la etapa de formulación del PNs, se debe de brindar constancia de contrato de compra del aliado comercial, como soporte para la configuración final del mismo.

4. Estudio de mercado (máximo 5 páginas)

Se debe realizar un estudio de mercado completo que describa las acciones para conocer el comportamiento de la demanda del nicho de mercado, detallando número de oferentes actuales y potenciales, número de demandantes actuales y potenciales, bienes o servicios objeto de intercambio y el precio de los mismos. Se debe evidenciar la propuesta de valor de la Empresa ancla y la vinculación de los Grupos de Productores en esta alianza.

Describir la mezcla de mercadeo a implementar en la que se incluya un análisis detallado del potencial de mercado del o los productos, analizando tanto da oferta como la demanda existente o potencial (cuantificación del volumen y valor monetario de la demanda), la naturaleza y condiciones de los vínculos comerciales, además de elementos innovadores que servirán de base para el establecimiento de las estrategias comerciales que la Empresa necesita para la implementación del negocio.

Se debe describir con claridad los arreglos contractuales en los que se fundamentan las alianzas comerciales que incluye: (i) especificaciones técnicas del o los productos, (ii) presentaciones, (iii) estándares de los productos (incluyendo calidad e inocuidad), (iv) tipo y duración del contrato, (v) volúmenes de compra, (vi) frecuencia de compra, (vii) estrategia de fijación de precios, (viii) logística de distribución o entrega y (ix) forma y calendarización de pagos, entre otras. Además, describir los arreglos contractuales entre la Empresa ancla y los beneficiarios vinculados en el que también se detalle las condiciones de compra venta arriba indicadas.

En adición a lo anterior, incluir un cuadro resumen de volumen y precios de ventas como el que se muestra en el Cuadro 2 y 3.

Cuadro 2. Resumen de ventas proyectadas de la Empresa ancla en el Plan de negocios.

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

Cuadro 3. Resumen de ventas proyectadas de los beneficiarios vinculados al plan de negocios.

Concepto/Año	GPV/PIV	Línea de base	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas en unidades físicas (qq, Lb, Kg u otra según cadena)	GPV 1				
	GPV n				
	PIV 1				
	PIV n				
Precios de venta unitarios (L.)	GPV 1				
	GPV n				
	PIV 1				

Concepto/Año	GPV/PIV	Línea de base	Año 1	Año 2	Año 3
	PIV n				
Ventas brutas estimadas (L.)	GPV 1				
	GPV n				
	PIV 1				
	PIV n				

5. Análisis técnico productivo (máximo 3-5 páginas)

A efecto de obtener más detalle del o los productos a ofertar en inversiones de infraestructura, equipo o capital de trabajo, describir el o los productos y el flujo de procesos para la producción, incorporación de valor o transformación en el negocio actual y en el PN que la Empresa ofertará al mercado, con base a los siguientes aspectos:

a. Proceso productivo por implementar a nivel de la Empresa ancla y de los GPV y/o PIV

- Descripción de los productos (primarios o procesados) o servicios a ofertar.
- Detalle del proceso de producción primaria o de transformación para cada producto, incluyendo flujograma de procesos.
- Descripción de la inversión proyectada en infraestructura agrícola mejorada a nivel de los beneficiarios vinculados a nivel de la empresa ancla (plantas de procesamiento, bodegas u otras, nuevas o remodelación de las ya existentes, 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 anual de insumos y equipo menor.
- 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).

6. Análisis ambiental y social (máximo 2-4 páginas)

6.1 Análisis ambiental

Describir la viabilidad ambiental del PN con base en los siguientes aspectos:

a. *Licenciamiento Ambiental:*

El PN debe someterse al proceso de Licenciamiento Ambiental establecido en el Reglamento del Sistema Nacional de Evaluación de Impacto Ambiental (SINEIA) y cumplir con los requisitos técnicos y legales requeridos por la Secretaría de

Recursos Naturales y Ambiente (SERNA) de conformidad con su categoría ambiental según la Tabla de Categorización vigente y el criterio técnico de los Analistas Ambientales de la Dirección General de Evaluación y Control Ambiental (DECA) de la SERNA.

- b. *Identificación de riesgos ambientales*
Definir el alcance del riesgo conforme a los criterios de cadenas de valor, cobertura geográfica, ecosistemas a intervenir y población vulnerable
- c. *Adaptar medidas de Mitigación y adaptación de impactos ambientales:*
Identificar los potenciales impactos ambientales negativos de la implementación del PNs sobre el entorno natural y medidas propuestas para su mitigación.
- d. *Impactos ambientales positivos proyectados:*
Identificar los impactos ambientales positivos de la implementación de los PNs y sus acciones para potenciarlos, descripción de buenas prácticas ambientales incluyendo BPA o BPM que serán implementadas.
- e. *Vulnerabilidad ante la variabilidad y cambio climático:*
Identificar condiciones de vulnerabilidad de los PNs ante amenazas asociadas con la variabilidad y cambio climático y proponer las medidas de adaptación/resiliencia climática que serán adoptadas, entre ellas, la implementación de tecnologías apropiadas que permitan el uso eficiente del agua, suelo y la conservación de los recursos naturales.
- f. *Reducción de Emisión de Gases de Efecto Invernadero*
Describir como las actividades propuestas en el PNs contribuyen a reducir la Emisión de Gases de Efecto Invernadero (GEI), eficiencia energética y reducción del uso de combustibles fósiles.
- g. Identificar planes *específicos* como ser:
Gestión de residuos sólidos, residuos peligrosos, contingencias, planes de biodiversidad, planes de salvamento (los planes antes descritos se presentarán conforme a la categoría del proyecto y la fragilidad a la zona a intervenir; y/o según consideraciones de la autoridad competente.
- h. Diseño y *estrategia* de implementación de un Plan de Gestión Ambiental (PGA)
Su contenido será conforme a las políticas de salvaguardas ambientales y sociales del Banco Mundial y los indicadores de seguimiento y monitoreo del proyecto ComRural.

7. Análisis social (máximo 2-3 páginas)

Con base en los GPV y/o PIV asociados al PNs presentado por la Empresa ancla, incorporar una tabla resumen que detalle la distribución social de la membresía para cada GPV y PIV. 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 generacional), para incorporar e incentivar la participación de las mujeres, indígenas/afrodescendientes y/o jóvenes menores de 29 años, en la membresía como nuevas afiliaciones, en los órganos directivos, puestos o cargos administrativos y gerenciales.

En el caso de los GPV y PIV, 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 mayor 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 los GPV y PIV hay personas con discapacidad.

Incluir las acciones de auditoría social y rendición de cuentas que se fortalecerán o que se implementarán durante la ejecución de plan de negocios.

Se debe Incluir las acciones de salvaguardas ambientales y sociales (MGAS) BM:

- OP/BP 4.01 Evaluación ambiental
- OP/BP 4.04 Hábitat naturales
- OP 4.09 Manejo de plagas
- OP/BP 11.03 Patrimonio cultural físico
- OP/BP 4.36 Bosques
- OP/BP 4.37 Seguridad de presas
- OP/BP 4.10 Pueblos indígenas
- OP/BP 4.12 Reasentamiento involuntario
- OP/BP 7.50 Aguas internacionales
- OP/BP 7.6 Territorios en disputa
- Política de divulgación pública

El PNs también debe especificar que, durante la ejecución del mismo, la Empresa ancla fortalecerá o diseñará un código de conducta para los trabajadores de los GPV y PIV 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 implementarán con el PNS, 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 con los GPV y PIV 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: (i) afiliados, (ii) empleados, (iii) clientes, (iv) comunidad, (v) ambientes y (vi) niñez.

Respecto a la niñez y especialmente sobre lo concerniente al trabajo infantil, incluir políticas o estrategias para prevenir y asegurar que no exista trabajo infantil en el marco de las operaciones de la Empresa (GPV y PIV), 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 16 años.

Cada beneficiario vinculado, 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 PNS. 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 de este.

El apéndice 6 detalla el plan de consulta y socialización del PNS con actores locales.

8. Plan de Gestión Ambiental y Social

Con base en los resultados del marco de gestión ambiental y social del PNS, se deberá formular un Plan de Gestión Ambiental y Social (PGAS) para la implementación del PNS que tome en cuenta: (i) el cumplimiento de los indicadores ambientales del PNS; (ii) el cumplimiento de los requisitos de las Salvaguardas Ambientales y Sociales relevantes del Marco de Gestión Ambiental y Social (MGAS) del BM; y (iii) la normativa o legislación socioambiental nacional vigente aplicable. En la estructura financiera del PNS, se incorporarán los recursos financieros necesarios para la implementación del PCPS

El PCPS deberá ser elaborado de manera consistente con esquema indicativo para PGAS presentado en el Anexo 1 del EAS 1 del MAS del BM.

Ver el Anexo 18 (MGAS) se detallan las actividades excluidas por razones de impacto socioambiental negativo (PGAS).

9. Diagnóstico de necesidades de capacitación (máximo 1-2 páginas)

El diagnóstico de necesidades de capacitación de los GPV y PIV es la base o insumo fundamental en el diseño del programa de asesoría técnica y capacitación de los beneficiarios que aglutina la Empresa ancla para la ejecución del plan de negocios. Para cada GPV y PIV, se debe priorizar aquellas orientadas a generar una mejora en la producción, productividad, gestión empresarial y/o creación de empleo y fortalecer condiciones de competitividad en los beneficiarios vinculados que aseguren el éxito en la ejecución del PNs.

10. Análisis legal (máximo 1/2 página)

Incluir un resumen de la documentación legal la Empresa ancla y adjuntar los medios de verificación correspondientes a fin de validar el cumplimiento de los requisitos legales de ComRural, entre los que se incluye:

- a. Copia de la personería jurídica o escritura de constitución de la Empresa y sus reformas, debidamente inscrita.
- b. Representación legal de la Empresa vigente extendida por la institución correspondiente (Consejo directivo, consejo de administración u otra modalidad de acuerdo con la normativa que la regula)
- c. Certificación de punto de Acta de la Asamblea la Empresa consignando el interés oficial para participar en las iniciativas de negocio de la ventana III de ComRural II
- d. Certificación de punto de acta de reunión del Concejo de Administración o Asamblea General de Socios de la Empresa en el que se consigna la aprobación del contenido del PNs y donde se comprometen a aportar los recursos de contrapartida para la ejecución del mismo.
- e. Copia de los títulos de propiedad o escrituras públicas del/los terrenos o contratos de arrendamiento de los beneficiarios vinculados en dónde se realizarán las inversiones fijas (si aplica).
- f. Copia de la licencia ambiental o constancia de no requerir licenciamiento ambiental de la Empresa ancla.
- g. Copia de permiso de operación de la Empresa ancla.
- h. Copia de licencia de exportación o certificación de planta, si aplica.

11. 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 los beneficiarios vinculados y la Empresa ancla en materia de adquisiciones.

Las inversiones del plan de negocio, deberá incluir la descripción técnica detallada para obras, bienes, servicios de consultoría y no consultoría (ejemplo servicios de dominio de sitio web). Es importante indicar si los bienes a adquirir son complementarios a los que ya disponen los beneficiarios vinculados, disponibilidad

de proveedores en el mercado local, nacional o internacional, disponibilidad de contratistas locales legalmente constituidos para la ejecución de obras. Lo anterior es un insumo requerido para que el equipo de adquisiciones del ComRural II, en apoyo a la Empresa, 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.

Tomando en cuenta que la Empresa ancla es la responsable de la ejecución del PNS, ésta deberá presentar información detallada de las inversiones que corresponden a la transferencia de fondos de ComRural II y dentro de los servicios de consultoría se debe de contratar un PSDE (según el método de adquisiciones establecido) que brinde el acompañamiento al personal técnico.

Preparar el Plan de Adquisiciones y Contrataciones (PAC) de acuerdo con el formato establecido por el Proyecto (ver Anexo 12).

12. Análisis y Gestión de riesgos (máximo 2 páginas)

En este apartado se debe identificar los riesgos técnicos, comerciales, sociales, organizacionales, financieros, climáticos, ambientales o de otra índole que pueden afectar directa o indirectamente la operación y éxito de los beneficiarios vinculados y del negocio y para los cuales se debe proponer las medidas de prevención y/o mitigaciones concretas.

Si las medidas de mitigación identificadas requieren recursos financieros para su implementación, éstos se deberán incluir en la estructura financiera del PNS. En el Cuadro 4, se muestra una matriz de riesgos y medidas de mitigación que puede usarse para este propósito.

Cuadro 4. Matriz de riesgos y medidas de mitigación del Proyecto

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

13. Estructura y análisis financiero (máximo 2-3 páginas; cuadros Excel por separado en los anexos)

Detallar la estructura financiera derivada del análisis de viabilidad técnica, comercial, ambiental, social y organizativa (monto de inversión por la línea de inversión y las fuentes de financiamiento) y el análisis financiero que evidencie la viabilidad financiera de la inversión propuesta en el PNs.

13.1 Estructura financiera

Detallar el monto de inversión por categoría o línea de inversión (obras, bienes, servicios de no consultoría, servicios de consultoría, gastos de operación) y las fuentes de financiamiento de éstas (ComRural II, aporte de la Empresa ancla u otros). Se deben considerar inversiones necesarias para garantizar condiciones de bioseguridad.

Las categorías o líneas de inversión incluyen:

- a. **Obras de 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.
- b. **Bienes:** equipo de cualquier naturaleza, insumos agrícolas, materiales o insumos para producción, sistemas de riego presurizados, equipos para fumigación, energía limpia (biodigestores, energía solar y eólica), mesas de clasificación, secadoras de uso agropecuario, equipos de refrigeración y cadena de frío, 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.
- c. **Servicios de consultoría:** es la contratación de profesionales para realizar trabajos intelectuales como estudios técnicos, trámites legales, servicios de capacitación, entre otros.
- d. **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.
- e. **Gastos operativos:** combustible, papelería de oficina, suministros para limpieza, energía eléctrica, teléfono, internet y agua, entre otros.

En el Cuadro 5, se muestra el formato resumen del plan de inversión del Proyecto según la línea de financiamiento.

Cuadro 5. Plan de inversión del plan de negocios según fuente de financiamiento

Línea de inversión	Monto según fuente de financiamiento		Total
	ComRural	Empresa ancla	
Obras			
Bienes			
Servicios de consultoría			
Servicios de no consultoría			
Asesoría técnica y capacitación			
Costos operativos			
TOTAL (L.)			
Porcentaje			

A continuación, se detallan algunas consideraciones a tomar en cuenta al describir las inversiones proyectadas en el PNs:

- a. Deben ser claramente descritas, evitando definiciones genéricas como por ejemplo "equipo para procesamiento de lácteos" para referirse a "una máquina pasteurizadora de leche con capacidad de xx litros por hora"; o "capital de trabajo" para referirse a "fertilizantes granulados" o "la compra de materiales".
- b. En el caso de adquisición de maquinaria, equipo, bienes, servicios de no consultoría y costos operativos, los montos estimados deben estar fundamentadas con base en al menos una cotización. En el caso de obras de infraestructura, los presupuestos deben ser elaborados por profesionales calificados según aplique (ingenieros civiles, eléctricos, arquitectos, industriales, en procesamiento de alimentos, etc.)
- c. 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 los beneficiarios vinculados.
- d. 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 de energía eléctrica con el voltaje requerido y agua potable.

- e. 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 empresa 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 Empresa. El apéndice 5 incluye, las inversiones elegibles y no elegibles.

13.2 Análisis económico y financiero

El análisis económico y financiero tiene como objetivo verificar la viabilidad económica-financiera de la inversión propuesta en el PNs por lo que se debe presentar un resumen económico-financiero y su respectivo análisis económico-financiero interpretativo **desagregado según los beneficiarios desagregados** con base en los cálculos (en formato editable Excel adjunto) de la siguiente información:

- a. Costos de producción por unidad de área (Ha y Mz) para la producción de los cultivos (si aplica).
- b. Costos de procesamiento para la incorporación de valor agregado (si aplica)
- c. Gastos operativos y costos fijos del plan de negocios (esta sección debe incluir únicamente, los gastos operativos asociados al plan de negocios).
- d. Cálculo de la depreciación de bienes, maquinaria y equipo
- e. Proyección de ingresos por ventas.
- f. Amortización del o los préstamos a contraer con los AFPs (si aplica)
- g. Flujo de caja actual, flujo de caja con PNs e incremental para un período de 10 años.
- h. En el caso de los PNs que cuenten con préstamos de los AFP redescontados con fondos de BANHPROVI; 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.
- i. Valor Actual Neto (VAN), con la tasa de descuento de 15%.
- j. Tasa Interna de Retorno (TIR).
- k. Punto de equilibrio.
- l. Período de recuperación de la inversión.

14. Socialización del PNs con actores locales

La Empresa ancla llevará a cabo las actividades de socialización en el ámbito de influencia del PNs que incluya las siguientes actividades:

- a. Descripción general del PNs que destaque los antecedentes la Empresa, alcance e impacto esperado.
- b. Los objetivos, indicadores y resultados esperados del PNs.
- c. Las inversiones proyectadas por fuente de financiamiento.
- d. Los riesgos sociales y ambientales y las medidas para evitar, reducir, mitigar y/o compensar propuestas en el PNs.
- e. Cuando hay población indígena/afrodescendientes en la Empresa, se incluye las medidas para la participación e inclusión social de pueblos indígenas/afrodescendientes.
- f. Se debe Informar que durante la ejecución del PNs, se diseñará y se pondrá en funcionamiento un mecanismo de quejas y reclamos y un código de conducta para los miembros del GPV y PIV.

Como resultado de la socialización del PNs, se firmará un acta de acuerdo (acta de consentimiento) con los actores locales. La Empresa ancla será responsable de organizar la jornada de socialización con los actores locales y de elaborar un informe que incluye los participantes, las actividades desarrolladas y las conclusiones de la reunión.

VI. DOCUMENTOS POR ADJUNTAR AL PLAN DE NEGOCIOS

1. Copia de la personería jurídica o escritura de constitución de la Empresa ancla, incluyendo sus reformas debidamente inscritas.
2. Constancia de Junta Directiva o Representante legal
3. DNI y RTN de representante legal
4. RTN de la Empresa ancla y evidencia de Contrato de Adhesión al Sistema de Facturación.
5. DNI de los participantes en el plan de negocios
6. Caracterización de los participantes en el plan de negocios
7. Certificación de punto de acta de reunión del Concejo Directivo de la Empresa ancla en el que se consigna la aprobación del contenido del PNs.
8. Permiso de operación de la Empresa ancla
9. Licencia sanitaria de la Empresa ancla (si aplica)
10. Dos o más referencias comerciales y financieras
11. Evidencias de relación comercial estable con un mercado formal (contratos, boletas de compras, recibos de entrega, facturas, etc.)
12. Copia de licencia de exportación o certificación de planta (si aplica)
13. Estados financieros consolidados de los dos (2) últimos años fiscales, firmado por un perito o contador colegiado de la Empresa ancla.
14. Plan de Gestión Social (PGS)
15. Plan de Gestión Ambiental (PGA)
16. Índice de Capacidad Organizacional (ICO)
17. Plan de asesoría técnica y capacitación

VII. APÉNDICES

Apéndice 1. Tabla de evaluación del Plan de negocios

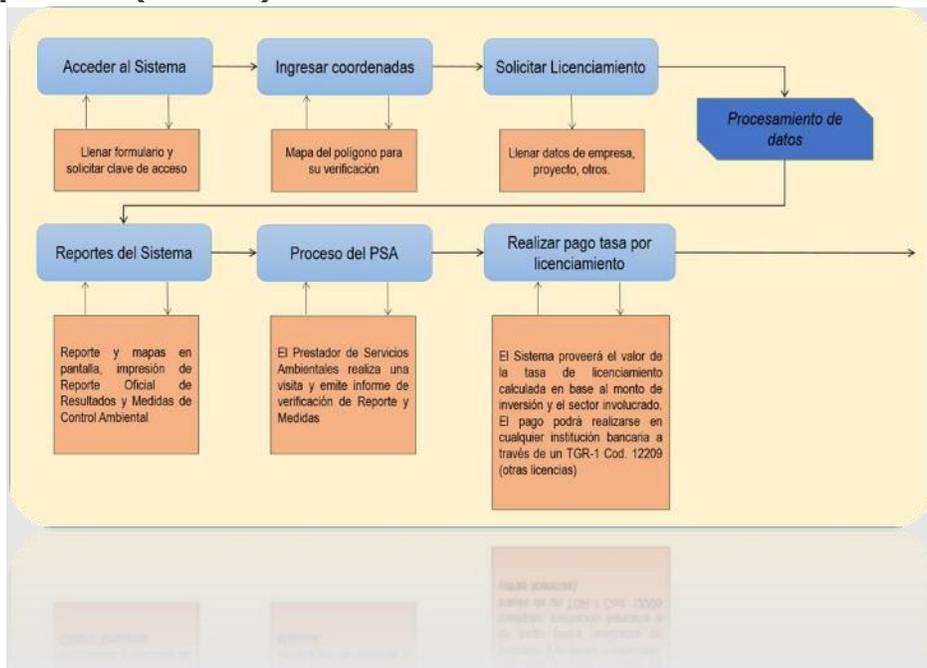
No.	Descripción	Evaluación		
		Cumple	No cumple	No aplica
1.	ASPECTOS GENERALES			
1.1	El PNs incluye un diagnóstico de necesidades de capacitación.			
1.2	El PNs incluye el levantamiento de la línea de base del Índice de Capacidad Organizacional (ICO) en el formato establecido en esta guía.			
1.3	Los objetivos e indicadores del PNs son consistentes, medibles y alcanzables.			
1.4	El PNs identifica riesgos y propone medidas de mitigación consistente.			
2.	VIABILIDAD DE MERCADO			
2.1	En el PNs se identifica claramente el mercado para el o los productos o servicios.			
2.2	El PNs propone la logística de distribución del o los productos.			
2.3	Las condiciones de pago del o los socios comerciales son aceptables para el tipo de negocio de la Empresa.			
2.4	Los volúmenes y tiempos de venta son realistas y consistentes con la capacidad de producción de la Empresa.			
2.5	El PNs incluye una mezcla de mercadeo concreta y realizable.			
3.	VIABILIDAD TÉCNICA			
3.1	El PNs describe los procesos de producción primaria, actual y la propuesta de cambio incluyendo, las innovaciones tecnológicas y las BPAs a implementar.			
3.2	El PNs 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 donde ya exista acceso a servicios básicos, como: energía eléctrica con el voltaje requerido y agua potable, entre otros.			
3.4	El PNs describe las acciones proyectadas para el mejoramiento de la calidad de los productos			

No.	Descripción	Evaluación		
		Cumple	No cumple	No aplica
	ofrecidos.			
3.5	Las inversiones previstas, para agregar valor o transformar facilitan el desarrollo de productos diferenciados.			
4.	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; consistentes, con las capacidades actuales y futuras de la Empresa.			
4.4	El PNs 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 ambientales y sociales (MGAS)			
4.7	Los arreglos propuestos indican que el la Empresa 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.			
5.	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 PNs incluye un PGAS alcanzable.			
5.3	El PNs incluye indicadores ambientales alcanzables, medibles y consistentes con la normativa de ComRural II.			

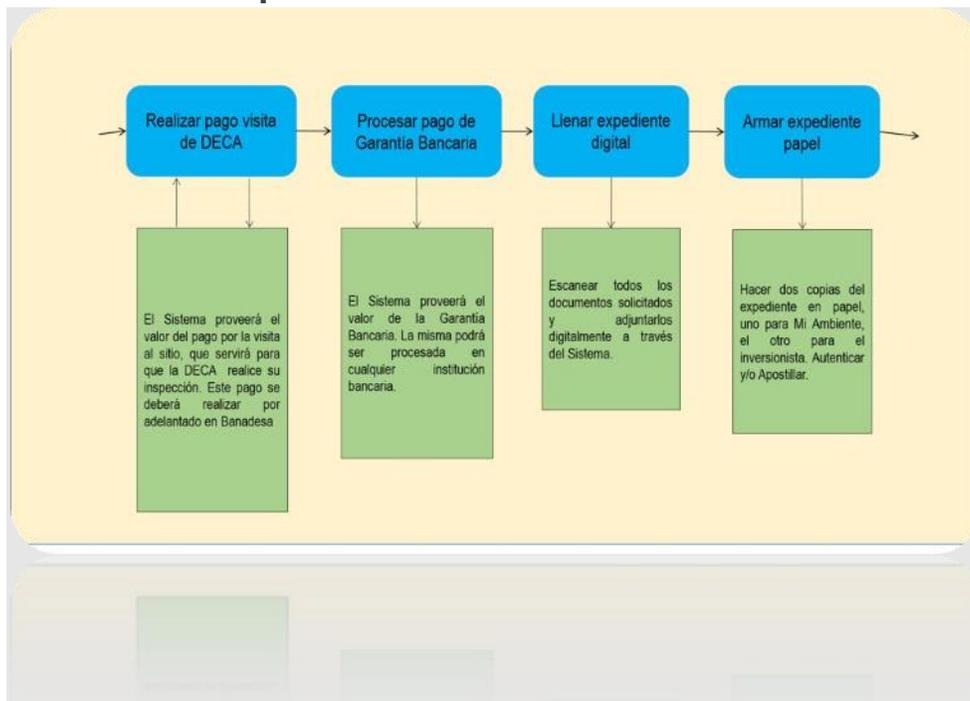
No.	Descripción	Evaluación		
		Cumple	No cumple	No aplica
5.4	El PNS no incluye actividades de la lista de actividades negativas por razones de impacto ambiental negativo, incluidas en el MOP y en el Marco de Gestión Ambiental y Social (MGAS) del Proyecto.			
6. VIABILIDAD FINANCIERA				
6.1	Las inversiones propuestas están fundamentadas en cotizaciones o en presupuestos elaborados por profesionales del área que corresponde.			
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 Empresa.			
6.5	Los índices financieros indican la viabilidad financiera del PNS.			
7. VIABILIDAD LEGAL				
7.1	Los trámites legales necesarios para la operación de la Empresa en un marco de legalidad son alcanzables en el corto plazo.			
8. 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.			

Apéndice 2. Procedimiento de licenciamiento ambiental

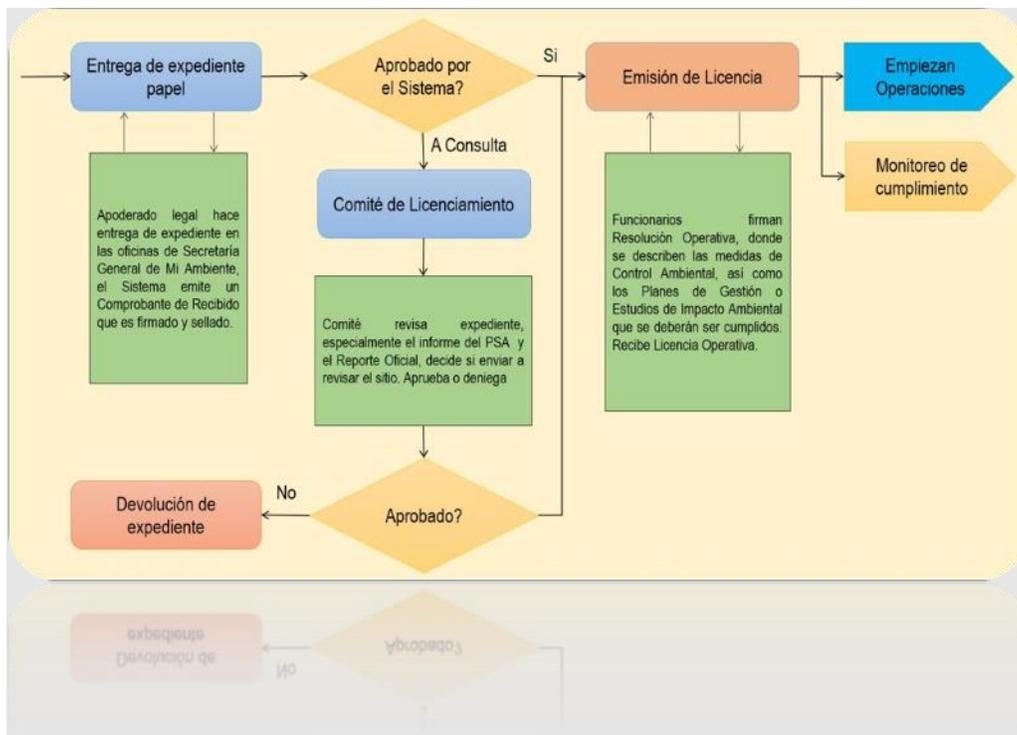
a. Proceso en línea a través del Sistema de Licenciamiento Ambiental Simplificado (SLAS-II) de la SERNA:



b. Conformación de expediente ambiental:



c. Trámite en la SERNA:



Paso 1: Procedimiento a través de internet se ingresa a la Plataforma Oficial del Sistema de Licenciamiento Ambiental Simplificado (SLAS-II) de la SERNA.

1. **Acceso al Sistema:** la Empresa podrá acceder al sistema a través de la página web <https://slas.miambiente.gob.hn/#login>, donde completarán el formulario y tendrán acceso a una clave.
2. **Ingreso de las coordenadas del sitio proyecto:** se ingresan las coordenadas del PNS a efecto de 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 (y sociales) que aplicarían para el PNS.
3. **Formulario de entrada al sistema:** se solicita información referente a los datos generales la Empresa, del representante legal y del PNS (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 (y sociales) que aplicarían para el PNS, tomando en consideración la viabilidad, la magnitud y el impacto ambiental y social 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 PNS, resultado y medidas de control ambiental (y social); este deberá ser impreso por la Empresa.

6. **Contratación de un Prestador de Servicios Ambientales (PSA):** si el reporte oficial del sistema establece que el PNS necesita Licencia Ambiental, la Empresa deberá contratar los servicios de un PSA debidamente registrado en la SERNA para que verifique en el sitio, el reporte oficial emitido por el sistema y prepare un informe con su opinión sobre las medidas ambientales (y sociales) establecidas en el reporte. . En virtud de que la SERNA carece de un formato estándar para el informe del PSA, éste será elaborado de conformidad con el formato diseñado por la UGP.
7. **Efectuar pago de tasa por Licenciamiento:** El sistema genera el valor de la tasa de pago por Licenciamiento Ambiental con base en el monto de inversión del PNS ingresado y al sector económico que corresponde. 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: <https://tgr1.sefin.gob.hn/tgr1/tgr>
8. **Efectuar pago por visita de la Dirección de Evaluación y Control Ambiental (DECA/SERNA):** el sistema genera el valor del pago por la visita que hará la DECA al sitio del PNS 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:** El la Empresa deberá contratar los servicios de un abogado como apoderado legal ante la SERNA (de preferencia con experiencia en este tipo de trámites), para formalizar la solicitud de la Licencia Ambiental ante la Secretaría General de la SERNA, para el seguimiento respectivo. También se completa 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 la 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 (y social) a implementar.

El representante legal la Empresa, 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 Empresa se hace acreedora a multas administrativas o penales establecidas en la Ley.

En el caso de un la Empresa que de acuerdo con el análisis no requieran de trámite de Licenciamiento Ambiental de la SERNA, de igual manera deberán solicitar por medio de un abogado y acompañando la memoria técnica elaborada por un PSA acreditado, pago de TGR-1 por constancia y título de propiedad.

El proceso de Licenciamiento implica costos por los siguientes conceptos: (i) contratación de PSA; (ii) contratación de apoderado legal; (iii) pago de tasa por licenciamiento, (iv) pago por vistas de la DECA; (v) pago por garantía bancaria; y (vi) gastos por auténticas de documentos, otorgamiento de poder, entre otros gastos de orden legal. Estos pagos son efectuados por la Empresa, no pueden ser financiados por ComRural, pero si se reconocen como parte del aporte la Empresa para el cofinanciamiento del PNS.

Apéndice 3. Solicitud de contrata de agua superficial o subterránea

Todas las actividades del PNs que impliquen el aprovechamiento de recursos hídricos 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 con lo establecido por la Dirección de Recursos Hídricos (DGRH) de la SERNA.

Los requisitos de la SERNA para la solicitud aprovechamiento de aguas nacionales son:

1. Solicitud dirigida al secretario de Estado de la SERNA, a través del apoderado legal del interesado.
2. Licencia Ambiental o Constancia de No Requerir Licencia 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. Actividades excluidas por razones de impacto socioambiental negativo.

En cumplimiento de los requisitos de los EAS relevantes del MAS del BM, la legislación socioambiental nacional vigente aplicable (incluyendo la Ley Forestal, Áreas Protegidas y Vida Silvestre de Honduras, entre otras), solo se permite desarrollar en el marco de los PNS 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:

No.	El PNS / 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 BM o Categoría 4 en la Tabla de Categorización Ambiental Nacional, vigente según el Acuerdo Ministerial No.705-2021 de la SERNA.	
2	PNS 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 PNS tenga una no-objeción del Banco Mundial.	
4	PNS agrícola que carezca de un Plan de Manejo Integrado de Plagas/Cultivo/Malezas como parte de su PGAS.	
5	Desmante 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 PNS que se encuentren en reservas naturales privadas, el financiamiento de 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 desmante o conversión de	

No.	El PNS / Inversión en estudio	Sí aplica, marque X
	área en hábitat natural crítico aplica a este tipo de espacio natural protegido.	
6	Desmante 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	Desmante 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 agroecosistemas.	
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 PNS 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.	
9	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 ² .	
12	Afectación al acceso de las personas a los recursos naturales o sus parcelas que tenían previo al desarrollo del PNS.	
14	Afecta negativamente a pueblos indígenas o afrodescendientes, sus	

² 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 PNS / Inversión en estudio	Sí aplica, marque X
	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 PNS 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	PNS 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 puedan ser financiados por el Proyecto, el PNS deberá instruir su debido manejo en el PGA, identificando el espacio físico donde los	

No.	El PNS / Inversión en estudio	Sí aplica, marque X
	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 PNS.	
28	Desarrollo o expansión de obras orientadas a la generación de energía térmica ³ , 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 II.

³ Energía Empresarial generada mediante uso de hidrocarburos.

Activación de políticas de salvaguarda del Banco Mundial⁴

Sensibilidad al Medio	Características del Área donde se tiene previsto Desarrollar el Plan de Negocio	OB/BP del BM	Activa la Salvaguarda	
			Si	No
ALTA (A)	Dentro de un Área Bajo Régimen de Protección (Parques Nacionales, otros).	OP/BP 4.04		
	Alto Índice de Biodiversidad (Holdridge).	OP/BP 4.04		
	OP/BP 4.04			
	Presencia de especies endémicas o en peligro de extinción en el área del PDN.	OP/BP 4.04		
	Alto peligro de degradación ambiental (deforestación, caza, etc.).	OP/BP 4.04 OP/BP 4.36		
	Se tiene previsto el uso intensivo de sustancias químicas NO autorizadas para el control de Plagas.	OP/BP 4.09		
	Áreas frágiles o críticas (humedales, manglares, bosques primarios, entre otros).	OP/BP 4.04 OP/BP 4.36		
	Terrenos montañosos con relieve accidentado (> 30% de pendiente). Alto grado de erosión.	OP/BP 4.01		
	Zonas vulnerables a fenómenos naturales (inundación, sismos, otros).	OP/BP 4.01		
	Afectación de indígenas o poblaciones Vulnerables.	OP/PB 4.10		
	Sitios de valor arqueológico y cultural identificados por instancias pertinentes.	OP/BP 4.11		
	Se tiene previsto sistema de abastecimiento de agua que aprovechan directamente un embalse controlado por una presa que supera una altura de 10 metros.	OP/BP 4.37		
Afectación de más de 200 predios o vivienda.	OP/BP 4.12			
MEDIA (B)	PdN se implementa dentro de un Área de Amortiguamiento de un Área Protegida.	OP/BP 4.04		
	Moderado Índice Biodiversidad (Holdridge).	OP/BP 4.04		
	Moderada presencia de especies endémicas o en peligro de extinción.	OP/BP 4.04		

⁴ Tabla 7 del documento MGAS de ComRural

Sensibilidad al Medio	Características del Área donde se tiene previsto Desarrollar el Plan de Negocio	OB/BP del BM	Activa la Salvaguarda	
			Si	No
	Moderado peligro de degradación ambiental (deforestación, caza, etc.).	OP/BP 4.04 OP/BP 4.36		
	Se tiene previsto el uso intensivo de sustancias químicas autorizadas para el control de plagas	OP/BP 4.09		
	Moderada presencia de áreas frágiles o críticas (humedales, manglares, bosques primarios, entre otros).	OP/BP 4.04 OP/BP 4.36		
	Terrenos ondulados (15 a 30% pendiente). Moderado grado de erosión.	OP/BP 4.01		
	Zonas de moderado riesgo a fenómenos naturales como inundaciones, sismos, incendios, entre otros.	OP/BP 4.01		
	Afectación moderada de indígenas o poblaciones vulnerables en el área del proyecto.	OP/PB 4.10		
	Sitios de mediano interés arqueológico y antrópico.	OP/BP 4.11		
	Se tiene previsto sistema de abastecimiento de agua que aprovechan directamente un embalse controlado por una presa igual o menor a una altura de 10 metros.	OP/BP 4.37		
	Afectación de más de 10 y menos de 200 predios o Viviendas.	OP/BP 4.12		
BAJO ©	Área del PDN o zona intervenida fuera de zonas declaradas como áreas protegidas.	OP/BP 4.04		
	Bajo índice de biodiversidad.	OP/BP 4.04		
	No presencia de especies endémicas o en peligro de extinción.	OP/BP 4.04		
	Bajo peligro de degradación ambiental (deforestación, caza, etc.).	OP/BP 4.04 OP/BP 4.36		
	Uso de sustancias químicas autorizadas y se cuenta con PMP	OP/BP 4.09		
	No presencia de áreas frágiles o críticas (humedales, manglares, bosques, entre otros).	OP/BP 4.04 OP/BP 4.36		
	Terrenos planos (<15% de pendiente). Bajo grado de erosión.	OP/BP 4.01		

Sensibilidad al Medio	Características del Área donde se tiene previsto Desarrollar el Plan de Negocio	OB/BP del BM	Activa la Salvaguarda	
			Si	No
	Zonas de bajo riesgo a fenómenos naturales como inundaciones, sismos, incendios, entre Otros.	OP/BP 4.01		
	No presencia de grupos indígenas o poblaciones vulnerables.	OP/PB 4.10		
	No presencia de sitios de valor histórico y cultural.	OP/BP 4.11		
	No existen sistema de abastecimiento de agua que aprovechan directamente un embalse controlado por una presa.	OP/BP 4.37		
	No afectación de predios o viviendas por la ejecución de obras.	OP/BP 4.12		

Apéndice 5. Transferencia No Reembolsable (TNR) de ComRural

La TNR provista por el Proyecto a la Empresa participante permite complementar los recursos financieros para realizar inversiones productivas fundamentadas en un PN orientado a aumentar su productividad y competitividad. Así mismo, la transferencia deberá desembolsarse de tal manera que responda a la evolución de la implementación del PN y provea incentivos a la Empresa para obtener buenos resultados en el repago de los préstamos (si los hubiera). Las transferencias están sujetas a rendición de cuentas, según el procedimiento diseñado por el Proyecto.

1. Monto y destino de la TNR

- a. Una Transferencia No Reembolsable (TNR) máxima del 40% del PN provista por el Proyecto será de un techo máximo de USD900,000 por PN a la empresa ancla y destinado a financiar exclusivamente las inversiones de los GPV y PIV; el 60% restante será cubierta con aporte propio la Empresa ancla, en el cual se incluirá la Asesoría Técnica y Capacitación. La TNR en ningún caso podrá ser utilizada para amortizar préstamos obtenidos para el cofinanciamiento del PN ni ninguna otra obligación obtenida por la Empresa ancla.
- b. La Empresa ancla administrará los fondos y consecuentemente responderá ante ComRural por el uso de estos.

2. Inversiones elegibles con la TNR del Proyecto para la Ventana 3:

- a. Inversiones fijas como plantas de procesamiento, centros de acopio u otras, ya sean estas nuevas o mejoramiento de ya existentes.
- b. Inversiones fijas para producción primaria como invernaderos, construcción de cercas u otras.
- c. Maquinaria y equipo nuevo para la preparación de tierras para producción primaria.

- d. Maquinaria y equipo nuevo para la incorporación de valor agregado o procesamiento agroindustrial.
- e. Infraestructura de cuartos fríos u otras necesarias para el manejo y conservación de productos.
- f. Insumos, materiales o servicios de mecanización para la producción primaria o de transformación.
- g. 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.
- h. Servicios profesionales para la ejecución de plan de negocios (gerente, contador, etc.).
- i. Servicios profesionales para el desarrollo y fortalecimiento de capacidades en mujeres y jóvenes.
- j. Inversiones para implementar condiciones de seguridad laboral.
- k. Capacitación para los miembros de la GPV y PIV en acciones puntuales directamente relacionadas con la ejecución del plan de negocios.
- l. Inversiones para la gestión ambiental del negocio.
- m. Inversiones para la mitigación y adaptación al cambio climático (incluyendo la mejora de la capacidad de resiliencia).
- n. 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.
- o. Establecer adopción de tecnología agrícola climáticamente Inteligente e inclusivas: hidroponía y semi hidroponía, acuaponía, cadena de frio, postcosecha, fertilización y riego con drones, sistema de riegos presurizados, Energía limpia (biodigestores, energía solar y eólica, entre otras).
- p. Estudios técnicos y servicios de consultoría, por ejemplo, mercadeo, producción de videos, publicidad, contabilidad, gerenciales, administración o técnicos.
- q. Equipo para el establecimiento de sistemas de agricultura inteligente.
- r. Vehículos refrigerados nuevos para el establecimiento de sistemas de recolección y distribución de productos manteniendo la cadena de frío.
- s. Vehículos de trabajo nuevos relacionados a los Planes de Negocios.
- t. Financiamiento de mano de obra quedará sujeto a análisis y aprobación del personal técnico del proyecto.
- u. 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.

3. Inversiones no-elegibles con la transferencia de ComRural II.

- 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 los beneficiarios vinculados).
- 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. Compra de bienes de cualquier naturaleza cuyo dueño sea un miembro o pariente de un miembro de la Empresa ancla o de los beneficiarios vinculados.
- m. Adicionalmente, no se financiarán planes de negocio en tierras que presenten las siguientes condiciones:
 - predios que traslapen con áreas protegidas, bosque nacional o ejidal, u otra tierra de dominio público no susceptible a la titulación.
 - tierras invadidas.
 - tierras que presentan condición dolosa cualquiera.
 - tierras en las cuales se hayan iniciado trámites de afectación.
 - tierras que no estén a nombre de la empresa ancla, GPV y PIV proponente.
- n. Otras inversiones no especificadas y que previo a análisis del personal técnico del Proyecto, pueden ser consideradas no elegibles.
- o. También serán no elegibles para el plan de negocios el uso del préstamo del AFP o del aporte propio de la Empresa 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 o empresa. Salvo el caso que el terreno cumpla con todos los requerimientos para realizar las inversiones estipuladas en el PNS y previo a análisis legal y del personal técnico del Proyecto.
- p. Las inversiones fijas deben de realizarse en terrenos en dominio pleno que estén a nombre de la Empresa proponente, en el caso de las organizaciones de segundo grado los terrenos pueden estar a nombre de las organizaciones de base o la de segundo grado.

Apéndice 6. Plan de consulta con actores locales

1. 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 ambiental y social (PCAS, PPPI, MPPPI, PCAS), 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 actividades de consulta local y socialización del Proyecto se fundamentan en el diálogo permanente con los diversos 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 tiene prevista, 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 propuesto por la Empresa. 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."⁵

2. Objetivos

- a. Socializar el PNs 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.
- b. Fortalecer las competencias y capacidad de gestión de la empresa ancla, GPV y PIV con responsabilidad social y ambiental en las diferentes etapas que incluye su participación en el Proyecto ComRural II.
- c. Construir consensos y acuerdos entre actores locales mediante el intercambio previo y oportuno de información a fin de promover espacios de transparencia y auditoría social.

3. Medidas previas para la socialización local de planes de negocio

Tomando en cuenta el MGAS del ComRural II, 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

⁵ Marco de Gestión Ambiental y Social (MGAS), ComRural II, Año 2023.

organizaciones Gubernamentales, Fuerzas Vivas, Organizaciones empresarial 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 considerando espacios.

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 anexos de este documento).

4. 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:

- a. La Empresa ancla, GPV y PIV 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.

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 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.

- b. 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 lograr 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
<ul style="list-style-type: none"> • Se firma el acta de acuerdo y beneplácito. • Se presenta el PNs al Proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se firma las actas de acuerdo y beneplácito por parte de los actores en acuerdo. • La Empresa ancla 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. 	<ul style="list-style-type: none"> • En ayuda memoria quedan escritos los motivos y argumentos del desacuerdo. • La Empresa ancla 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 Empresa ancla y PSDE deciden no continuar con la formulación del PNs.

Anexo 1a. Formato de Acta de compromiso (ayuda memoria) de los Grupos de Productores Vinculados a la Empresa ancla

ACTA DE COMPROMISO

En la ciudad de _____ del departamento de _____, siendo las ____ horas del día _____ del año dos mil veinticuatro, reunidos en el salón _____ de la organización _____, estando presente los representantes de las organizaciones _____ el (la) Señor (a) _____ en su calidad de _____, el (la) Señor (a) _____ en su calidad de _____, el (la) Señor (a) _____ en su calidad de _____, el (la) Señor (a) _____ en su calidad de _____, quienes acreditaron legalmente su representación en la Asamblea general, donde se analizó, discutió y aprobó la intención en participar junto con la Empresa _____ legalmente constituido en Escritura pública No. ___ de fecha _____ ante los oficios del Notario _____ e inscrita bajo el Tomo __, Folio ____ en el Registro de Sociedades Mercantiles del Instituto de la Propiedad de la ciudad de _____ en fecha _____, en la ventana 3 del Proyecto Integrando la Innovación para la Competitividad Rural (ComRural II) a través de la iniciativa de negocio _____ en la cadena de valor de _____, autorizamos a los señores (as) _____ y _____ para actuar en nombre y representación nuestra en los procesos administrativos requeridos ante ComRural II y demás instancias.

Y, para los fines legales correspondientes se extiende la presente certificación en la ciudad de _____, departamento de _____, a los _____ (xx) días del mes de _____ (año) 2024

(f y s)

(f y s)

Nombre
Representante Organización A

Nombre
Representante Organización B

Anexo 1b. Formato de Acta de compromiso (ayuda memoria) de los Productores Individuales Vinculados (PIV) a la Empresa ancla

ACTA DE COMPROMISO

En la ciudad de _____ del departamento de _____, siendo las ____ horas del día _____ del año dos mil veinticuatro, reunidos en el salón _____, estando presente los productores Individuales:

1. él (la) Señor (a)
2. el (la) Señor (a)
3. el (la) Señor (a)
4. el (la) Señor (a),

Quienes se acreditaron en la Asamblea general, donde se analizó, discutió y aprobó la intención en participar junto con la Empresa: _____ legalmente constituido en Escritura pública No. ___ de fecha _____ ante los oficios del Notario _____ e inscrita bajo el Tomo __, Folio _____ en el Registro de Sociedades Mercantiles del Instituto de la Propiedad de la ciudad de _____ en fecha _____, en la ventana 3 del Proyecto Integrando la Innovación para la Competitividad Rural (ComRural II) a través de la iniciativa de negocio _____ en la cadena de valor de _____, autorizamos a los señores (as) _____ y _____ para actuar en nombre y representación nuestra en los procesos administrativos requeridos ante ComRural II y demás instancias.

Y, para los fines legales correspondientes se extiende la presente certificación en la ciudad de _____, departamento de _____, a los _____ (xx) días del mes de _____ año 2024.

(f y s)

Nombre Completo y Firma

Anexo 2. Formato de invitación para socialización de plan de negocio

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 del Grupo empresarial: _____ que se presentará para aprobación en el marco del Proyecto ComRural II.

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)

(f y s) _____

Nombre: (quien invita, Gerente de la Empresa)

Anexo 3. Formato de acta de consulta con actores locales

(un acta por actor)

ACTA DE CONSULTA CON ACTORES LOCALES

En representación de _____ por medio de la presente certifico que participé en el proceso de socialización y consulta del plan de negocio (***nombre plan de negocio***) que implementara el Grupo empresarial _____ ubicado en _____ y que beneficiara a xx número de familias, el plan cuenta con el apoyo del proyecto ComRural de SAG 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

Anexo 4. Matriz de verificación de cumplimiento de requisitos y documentación soporte de la Empresa ancla

No.	Descripción	Cumplimiento			Observaciones
		Si	No	En proceso	
Requisitos					
1	Empresa ancla formal con Personería Jurídica				
2	Certificación de punto de Acta de Asamblea general extraordinaria de la Empresa ancla en participar en ComRural II				
4	Terreno con título de propiedad a nombre de la Empresa ancla				
5	Licencia Ambiental o constancia de no requerir licenciamiento ambiental				
6	Plan de Gestión Ambiental y Social				
7	Apalancamiento de recursos propio, inversionista y/o AFP (si aplica)				
Documentación soporte					
1	Copia de la personería jurídica o escritura de constitución de la Empresa ancla y sus reformas, debidamente inscrita.				
2	Certificación de Acta de compromiso de la Asamblea de la Empresa ancla consignando el interés oficial para participar en las iniciativas de negocio en ComRural II				
3	Certificación de punto de acta de reunión del Concejo Directivo de la Empresa ancla en el que se consigna su aprobación del contenido del PNs.				
4	Copia de los títulos de propiedad o escrituras públicas del/los terrenos dónde se realizarán las inversiones fijas (si aplica), mismos que deben estar a nombre de la Empresa ancla proponente.				
5	Copia de la licencia ambiental o constancia de no requerir licenciamiento ambiental, o en su defecto copia de trámite en SERNA				
6	Copia de permiso de operación				
7	Copia de licencia de exportación o certificación de planta, si aplica.				
8	Estados financieros del último año fiscal, firmado por un perito o contador colegiado de la Empresa ancla (si aplica) y de cada OPR socia.				
9	Nota o constancia de un AFP donde expresa la disponibilidad de financiar una parte del PNs (si aplica)				

No.	Descripción	Cumplimiento			Observaciones
10	Certificación del punto de acta de la reunión de la Directiva o Consejo de Administración de la empresa ancla, GPV y PIV donde se comprometen a aportar recursos propios para el PNS				

Anexo 5. Formato de plan de taller de consulta y socialización del plan de negocio

Tema	Objetivo	Técnica	Materiales	Tiempo	Responsable	Procedimiento
Bienvenida y presentación	Comunicar objetivo de evento o jornada de trabajo.	Exposición	<ul style="list-style-type: none"> Proyector multimedia. (medios y materiales, entre otros)	8:30– 8:50 am (20 minutos)	Facilitadores de la Socialización	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>Se nombra un participante para elaborar la ayuda memoria.</p>
El Grupo empresarial	Informar sobre los antecedentes, actividades y logros de la OPR en su productividad, gestión empresarial y proyección comunitaria	Exposición	<ul style="list-style-type: none"> Proyector multimedia Computadora Pizarra 	8:50 - 9:10am (20 minutos)	Representante de la Empresa ancla	<p>El representante de la Empresa ancla hace una presentación de la empresa, antecedentes, la caracterización de los beneficiarios (GPV y PIV), 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.</p>
Plan de Negocio	Comunicar los alcances, objetivos y componentes del	Exposición	<ul style="list-style-type: none"> Proyector multimedia Computador 	9:10–9:40 am (30 minutos)	PSDE / Firma Consultora/ la Empresa	<p>El representante del PSDE y/o la Empresa, hace una presentación del plan de negocio sus componentes, objetivo e indicadores e</p>

Tema	Objetivo	Técnica	Materiales	Tiempo	Responsable	Procedimiento
	plan de negocio		<ul style="list-style-type: none"> a • Pizarra 			inversiones. Profundiza en los beneficios para los GPV y PIV y comunidad; las buenas prácticas sociales y ambientales incluidas; riesgos y medidas de mitigación.
	Evaluar las condicionantes (riesgos) y potencialidades (beneficios-fortalezas) para la implementación del plan de negocio.	Lluvia d ideas Plenaria	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector multimedia • Computador a • +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) ⁶
Cierre de Reunión	Firmar acuerdo entre los actores participantes. Lectura de ayuda memoria que se levante en la reunión.	Plenaria	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector multimedia • Computador a • 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 (representante de gobierno local, patronato, junta de agua, etc.).

⁶ Esta metodología se puede adaptar para las reuniones que se hagan de manera virtual.

Anexo 6. Formato de listado de participantes en el evento de socialización de plan de negocios

Nombre de la Empresa ancla: _____

Lugar _____ fecha _____ hora _____

Objetivo: _____

No.	Nombre de Participante	DNI	Género		Edad			Etnia a que pertenece ⁷	Cargo en Organización/ Institución/ Gobierno Local	Teléfono	Firma
			Mujer	Hombre	18 - 30 años	31- 59 años	> 59 años				
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
n											

⁷ Puede ser: Indígenas, Afrodescendientes, Otros.