

BASES DEL CONCURSO PÚBLICO
PROCOMPITE REGIONAL ANCASH
PRIMERA ETAPA

**LEY N° 29337: APOYO A LA
COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA**



CONVOCATORIA N° 001
2016



PRESENTACIÓN

El Gobierno Regional de Ancash, a través de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, viene implementando el proceso de desarrollo sostenible consiente que uno de los medios fundamentales para mejorar la calidad de vida de la población, especialmente en las zonas rurales y urbanos marginales de la Región, es el aprovechamiento responsable de las ventajas comparativas expresadas en los capitales: natural, social, cultural, económico, financiero e institucional, para impulsar el desarrollo y crecimiento sostenible de las actividades productivas competitivas orientadas a generar riqueza e impactar en la disminución de las brechas sociales existentes.

En este sentido, el Gobierno Regional de Ancash en cumplimiento de sus objetivos y conociendo la necesidad de fortalecer a los agentes económicos organizados (AEO) de nuestra Región, debido a la carencia de inversión privada en el sector productivo; es que viene implementando el Primer **PROCOMPITE REGIONAL ANCASH 2016**- Ley N° 29337, para el cuál en el marco de dicha Ley, el Gobierno Regional de Ancash, mediante Acuerdo de Consejo Regional N° 038-2015-GRA/CR, aprobó un presupuesto de S/. 11'002,518.60 (Once Millones Dos Mil quinientos dieciocho con 60/100) para la implementación del PROCOMPITE, a través del cofinanciamiento de las propuestas productivas ganadoras de procesos concursables.

Mediante la implementación de este Fondo Concursable se buscará mejorar la competitividad de cadenas productivas, mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología en beneficio de los agentes económicos organizados exclusivamente en zonas donde la inversión privada es insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible. Las cadenas productivas priorizadas son: Maíz choclo, Granos andinos, habas, flores, Hierbas aromáticas, Palto, chirimoya, Berries, durazno, tara, cuy, ovinos, Camélidos Sudamericanos, lácteos y derivados, Trucha, apícola, Artesanía (textilería, madera y cuero), turismo rural comunitario, maíz Choclo, Arroz.



CAPITULO I

1. ASPECTOS GENERALES

1.1. ENTIDAD CONVOCANTE

Gobierno Regional de Ancash

1.2. DOMICILIO LEGAL

Campamento Vichay s/n - Independencia - Huaraz - Ancash

1.3. ANTECEDENTES

- a. Mediante la Ley N ° 29337, de fecha 25 de Marzo de 2009, se promulgó la Ley que Establece Disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva. Mediante Decreto Supremo N° 103-2012-EF, de fecha 27 de junio de 2012, se publica la Aprobación del Reglamento de la Ley N° 29337- Ley que Establece Disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva.
- b. En este contexto el Gobierno Regional de Ancash mediante Acuerdo de Consejo Regional N° 038-2015-GRA/CR, de fecha 23 de Marzo del 2015, se aprueba la implementación del PROCOMPITE REGIONAL ANCASH 2016, para mejorar la competitividad de las cadenas productivas en los diferentes rubros y especies de los Agentes Económicos Organizados (AEO), por el importe de S/. 11'002,518.60 (Once millones Dos mil quinientos dieciocho con 60/100) Nuevos Soles.
- c. Acuerdo de Consejo Regional N° 154-2016-GRA-C/R, de fecha 07 de Julio del 2016, se acuerda derogar el Acuerdo de Consejo Regional N° 090-2013-GRA-C/R, de fecha 04 de julio del 2013, por no haberse implementado el PROCOMPITE REGIONAL ANCASH dentro del plazo establecido por la ley N° 29337.
- d. Informe N° 032-2016-GRA/GRPPAT/SGI, de fecha 18 de Julio, autorizó la implementación del PROCOMPITE REGIONAL ANCASH 2016, en base al sustento presentado por la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, la misma que fue enviada al Ministerio de Economía y Finanzas para la aprobación y asignación del usuario y contraseña PROCOMPITE.
- e. Memorándum N° 710-2016-REGION ANCASH/GRDE, de fecha 09 de setiembre del 2016, se solicitó a la Gerencia Regional de



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Planeamiento, presupuesto y acondicionamiento territorial, la asignación e inclusión presupuestal en el PIM 2016, para la implementación de PROCOMPITE ANCASH 2016.

1.4. CONVOCATORIA

La convocatoria estará a cargo de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, del Gobierno Regional de Ancash, este Concurso PROCOMPITE, se inicia con la publicación de las bases que regirán el concurso, la cual será registrada en el Sistema de Información **SIPROCOMPITE** y en la página web del Gobierno Regional de Ancash. www.regionancash.gob.pe

1.5. OBJETO DE LA CONVOCATORIA

1.5.1. Objetivo General.- Identificar, clasificar, seleccionar y cofinanciar las Propuestas Productivas (Planes de Negocio), con el fin de impulsar el desarrollo y la competitividad en el proceso de producción de bienes y/o servicios de las cadenas productivas priorizadas en el PROCOMPITE REGIONAL ANCASH 2016.

1.5.2. Objetivo Específico.- Cofinanciar Propuestas Productivas (Planes de Negocios), de las categorías A y B:



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Cuadro N° 01
DISTRIBUCIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS POR CATEGORÍAS

N°	PRINCIPALES CADENAS PRODUCTIVAS PRIORIZADAS	CLASIFICACIÓN POR CATEGORÍAS	
		CATEGORÍA "A"	CATEGORÍA "B"
1	Cadena Productiva de Granos andinos	X	
2	Cadena Productiva de habas	X	
3	Cadena Productiva de Flores	X	
4	Cadena Productiva de Hierbas aromáticas	X	
5	Cadena Productiva de Berries	X	
6	Cadena Productiva de Arroz	X	
7	Cadena Productiva de Camélidos Sudamericanos	X	
8	Cadena Productiva de Trucha	X	
9	Cadena Productiva Apícola	X	
10	Cadena Productiva del Turismo rural Comunitario	X	
11	Cadena Productiva de Maíz Choclo		X
12	Cadena Productiva de Palto		X
13	Cadena Productiva de Durazno		X
14	Cadena Productiva de Chirimoya		X
15	Cadena Productiva de Tara		X
16	Cadena Productiva de Cuy		X
17	Cadena Productiva de Ovinos		X
18	Cadena Productiva de Vacunos lácteos y derivados		X
19	Cadena Productiva de Artesanía (Textilería cuero y Maderable)		X
20	Cadena Productiva de Maíz amarillo		X

Cuadro N° 02
CADENAS PRODUCTIVAS PRIORIZADOS PARA LA PRIMERA ETAPA

N°	Cadenas Productivas Priorizados en la Primera Etapa	Categorías	
		Categoría A	Categoría B
01	Cadena productiva de Maíz Choclo		B
02	Cadena Productiva de Granos Andinos	A	
03	Cadena productiva de Habas	A	
04	Cadena Productiva de Flores	A	
05	Cadena Productiva de Hierbas Aromáticas	A	
06	Cadena productiva de Palto		B
07	Cadena Productiva de Durazno		B
08	Cadena Productiva de Cuy		B
09	Cadena Productiva de Ovinos		B
10	Cadena productiva de Lácteos y Derivados		B
11	Cadena productiva de Camélidos Sudamericanos	A	
12	Cadena productiva de Trucha	A	
13	Cadena productiva de Apícola	A	



Cuadro N° 03
DISTRIBUCIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS POR ZONAS GEOGRÁFICAS

Nº	CADENAS PRODUCTIVAS PRIORIZADOS	ZONAS GEOGRÁFICAS				
		PACÍFICO	CONCHUCOS NORTE	CONCHUCOS SUR	CALLEJON DE HUAYLAS	VERTIENTES
1	Cadena Productiva de Maíz Choclo		X	X	X	
2	Cadena Productiva de Granos andinos		X	X	X	X
3	Cadena Productiva de habas		X	X	X	
4	Cadena Productiva de Flores				X	
5	Cadena Productiva de Hierbas aromáticas		X	X	X	
6	Cadena Productiva de Palto	X			X	X
7	Cadena Productiva de Durazno			X	X	X
8	Cadena Productiva de Cuy		X	X	X	X
9	Cadena Productiva de Ovinos			X	X	
10	Cadena Productiva de Lácteos y derivados		X	X	X	X
11	Cadena Productiva de Camélidos Sudamericanos			X	X	
12	Cadena Productiva de Trucha		X	X	X	
13	Cadena Productiva Apícola	X	X	X	X	X
14	Cadena Productiva de Artesanía (Textilería y Maderable)		X	X	X	
15	Cadena Productiva del Turismo rural Comunitario		X	X	X	X
16	Cadena Productiva de Chirimoya			X		
17	Cadena Productiva de Tara		X	X		
18	Cadena Productiva de Berries		X	X	X	
19	Cadena Productiva de Arroz	X				
20	Cadena Productiva de Maíz amarillo	X				

IMPORTANTE

Las propuestas productivas (planes de negocios) deberán ser elaborados de acuerdo a lo establecido en el cuadro N° 01, 02 y 03, caso contrario quedará descalificado sin lugar a reclamo.

1.6. MONTO TOTAL DEL CONCURSO

El Gobierno Regional de Ancash, destinará como Monto de Financiamiento la cantidad de **S/. 11'002,518.60 (Once millones Dos mil quinientos dieciocho con 60/100) Nuevos Soles**, para su ejecución en dos etapas (S/. 6'000,000.00 PRIMERA ETAPA y S/. 5'002,518.60 SEGUNDA ETAPA, para propuestas de las CATEGORÍA "A" y "B").

En el cuadro siguiente se muestran los porcentajes de distribución y el presupuesto por cadena productiva, sobre la base del presupuesto aprobado por el Consejo Regional mediante Acuerdo de Consejo Regional N°093-2015-GRA/CR.



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

**Cuadro N° 04
ASIGNACIÓN PRESUPUESTAL TOTAL**

RUBROS	MONTO DESTINADO (S.)	PORCENTAJE DESTINADO (%)
1. Cofinanciamiento de propuestas productivas (mínimo 90%)	9'902,266.74	90.00%
1.1. Propuestas productivas de categoría A	4'951,133.37	45.00%
1.2. Propuestas productivas de categoría B	4'951,133.37	45.00%
2. Estudios de apoyo a la gestión PROCOMPITE (hasta un máximo de 10% del importe aprobado para PROCOMPITE)	1'100,251.86	10.00%
2.1. Estudio de priorización	30,000.00	0.27%
2.2. Elaboración de planes de negocio	550,000.00	5.00%
2.3. Evaluación de iniciativas de negocio	120,000.00	1.09%
2.4. Seguimiento a la ejecución	300,251.86	2.73%
2.5. Cierre de la ejecución	100,000.00	0.91%
Total importe destinado para PROCOMPITE	11'002,518.60	100.00%

1.6.1 Monto Destinado para la Primera Etapa

El monto destinado para el financiamiento de la Primera Etapa es de S/. 6'000,000.00 (Seis Millones con 00/100) Nuevos Soles, para propuestas de las cadenas productivas seleccionadas según cuadro N° 02, así como para la Asistencia Técnica e implementación del PROCOMPITE de las CATEGORÍAS "A" y "B".

En el cuadro siguiente se muestran los porcentajes de distribución:

**Cuadro N° 05
ASIGNACIÓN PRESUPUESTAL – PRIMERA ETAPA**

RUBROS	MONTO DESTINADO (S.)	PORCENTAJE DESTINADO
1. Cofinanciamiento de Propuestas Productivas	S/. 5'400,000.00	90.00%
1.1 Propuestas Productivas de categoría A (como máximo el 50% del importe aprobado para PROCOMPITE se destinará a esta categoría)	S/. 2'700,000.00	45.00%
1.2 Propuestas Productivas de categoría B	S/. 2'700,000.00	45.00%
2. Estudios de apoyo a la Gestión PROCOMPITE (Hasta un máximo de 10% del importe aprobado para PROCOMPITE)	S/. 600,000.00	10.00%
2.1 Estudio de priorización	S/. 0.00	0.00%
2.2 Elaboración de Planes de Negocios	S/. 300,000.00	5.00%
2.3 Evaluación de Iniciativas de Negocio	S/. 81,600.00	1.36%
2.4 Seguimiento a la Ejecución	S/. 163,800.00	2.73%
Cierre de la Ejecución	S/. 54,600.00	0.91%
Total importe destinado para PROCOMPITE	S/. 6'000,000.00	100.00%



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

1.7. CARACTERÍSTICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS

1.7.1 Montos de Cofinanciamiento de las Propuestas Productivas

Las Propuestas Productivas (Planes de Negocios) que se presenten deberán encontrarse dentro de los montos considerados en el Cuadro N° 06 según la categoría. Para el cofinanciamiento se tomará en cuenta el monto de inversión total de la propuesta productiva.

El monto de la contrapartida y/o cofinanciamiento, **no puede considerar la entrega directa de dinero ni gastos de operación y mantenimiento de ninguna clase.**

Los Planes de Negocios ganadores, serán cofinanciados por el PROCOMPITE ANCASH y por el aporte de los beneficiarios con los montos siguientes:

Cuadro N° 06

CATEGORIA	INVERSIÓN TOTAL DE PROPUESTA PRODUCTIVA	PORCENTAJE DE COFINANCIAMIENTO PROCOMPITE ANCASH	PORCENTAJE DE COFINANCIAMIENTO DEL AEO
"A"	Hasta S/. 200,000.00	Hasta el 80% de la inversión total	Mínimo el 20% de la Inversión Total
"B"	Mas de S/. 200,000.00 Hasta S/. 1,000.000.00	Hasta el 50% de la Inversión Total	Mínimo el 50% de la Inversión Total

Cuadro N° 07-A
EJEMPLO DE COFINANCIAMIENTO CATEGORIA "A"
PROCOMPITE Y LOS AEOs

CATEGORÍA	MONTO DE PLAN DE NEGOCIO	COFINANCIAMIENTO POR PARTE DE LA ENTIDAD	APORTE DEL AEO
"A"	Hasta S/. 200,000.00	Hasta el 80% = S/. 160,000.00	No menos del 20% S/. 40,000.00 (Del cual deberá aportar el 10% en efectivo, que sería = S/. 4,000.00 distribuido entre N° de Socios y el porcentaje restante se cubrirá con aporte de terreno, mano de obra, maquinarias, equipos, etc.)
			N° de socios para categoría "A": Mínimo: 25 socios.
			Entonces: (S/. 4,000.00/25) S/. 160.00 de aporte aproximado por cada Socio.



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Cuadro N° 07-B
EJEMPLO DE COFINANCIAMIENTO CATEGORIA "B"
PROCOMPITE Y LOS AEOs

CATEGORÍA	IMPORTE DEL PLAN DE NEGOCIO	COFINANCIAMIENTO POR PARTE DE LA ENTIDAD	APORTE DEL AEO
"B"	Hasta S/. 1'000,000.00	Hasta el 50% S/. 500,000.00	No menos del 50% S/. 500,000.00 (Del cual deberá aportar el 10% en efectivo, que sería = S/. 50,000.00 distribuido entre N° de Socios y el porcentaje restante se cubrirá con aporte de terreno, mano de obra, maquinarias, equipos, etc.)
			N° de socios para categoría "B": Mínimo: 2 socios
			Entonces: (S/. 50,000.00/2) S/. 25,000.00 de aporte aproximado por cada Socio.

NOTA:

El costo de la formulación de los Planes de Negocios ganadores del fondo concursable serán cofinanciados por el PROCOMPITE.

1.7.2 Requisitos por Agente Económico Organizado (AEO)

- **Categoría A:** Asociación.- Están conformadas como mínimo por veinticinco (25) socios y representadas por una Junta Directiva integrada por un presidente, un secretario y un tesorero, debidamente acreditados mediante el acta de la asamblea general de constitución, certificada por un notario y/o juez de paz, en zonas donde se ha identificado cadenas productivas en las que la inversión privada sea insuficiente.
- **Categoría B:** AEO Personas Jurídicas.- Conformadas como mínimo por 02 (dos) socios, personas jurídicas conformadas bajo cualquier modalidad permitida por el ordenamiento legal, en las que se ha identificado cadenas productivas que presenten restricciones y/o cuello de botella.



Cuadro N° 08

CATEGORIA	REQUISITOS PARA LOS AGENTES ECONÓMICAMENTE ORGANIZADOS
"A"	<ul style="list-style-type: none">▪ Mínimo 25 socios por AEO▪ Personas naturales y/o jurídicas conformados bajo cualquier modalidad permitida por ley
"B"	<ul style="list-style-type: none">▪ Mínimo 2 socios▪ Personas jurídicas conformados bajo cualquier modalidad permitida por el ordenamiento legal

Es responsabilidad del Agente Económico Organizado (AEO) cumplir los requisitos y estimar la inversión de cofinanciamiento para su Plan de Negocio, dentro de los mínimos y máximos establecidos, a fin de no ser descalificados.

1.7.3 Requerimientos Técnicos Mínimos

Para poder participar los Agentes Económicos Organizados (AEO) deberán presentar y/o indicar en su expediente de inscripción lo siguiente:

a. Requerimientos Generales para el AEO

- El Aporte de los beneficiarios de recursos financieros y no financieros considerados dentro de los costos de inversión total del Plan de Negocio, serán aportados por los beneficiarios. Los recursos no financieros estarán constituidos por: valorizaciones de mano de obra, infraestructura, equipo, semovientes, plantaciones de frutales, bienes, insumos, materiales y servicios de los que disponen los beneficiarios para la Propuesta Productiva.
- Aporte de los AEO el 10% de la contrapartida deberá ser sustentada mediante un voucher del dinero depositado en efectivo en una cuenta generada a nombre y/o razón social **del AEO** en una institución del sistema financiero con el respectivo compromiso de uso en el plan de negocio en la adquisición de insumos, materiales y/o herramientas u otros considerados en el aporte del AEO. En cumplimiento del COMUNICADO N° 007-de ley N° 29337 PROCOMPITE, de fecha agosto del 2015.



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

- Participación Activa y Permanente del AEO.- Garantizar la participación activa y permanente de todos los integrantes en el proceso de apoyo productivo y contar con los activos necesarios para el cofinanciamiento de la Propuesta Productiva, así mismo identificaran las fallas o cuellos de botella en los eslabones del proceso de producción del bien o servicio, por la cual solicitan cofinanciamiento para el Plan de Negocio.

1.1. PLAZO DE EJECUCIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS

De conformidad con el artículo 3° de la Ley N° 29337, señala que el PROCOMPITE autorizado tiene un plazo máximo de ejecución de dos (2) años, contados a partir de la publicación de la lista de propuestas productivas ganadoras. El horizonte de evaluación de las Propuestas Productivas deberá considerar como plazo mínimo de 5 años de operación.

1.2. BASE LEGAL

- PROCOMPITE:
 - Ley N° 29337.- Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva.
 - D.S. N° 103-2012-EF- Reglamento de la Ley N° 29337.
 - Acuerdo de Consejo Regional N°038-2015-GRA/CR
 - Acuerdo de Consejo Regional N°154-2016-GRA/CR
- Adquisiciones de equipos, maquinarias, insumos, materiales y/o contratación de servicios, planteados en la propuesta productiva ganadora:
 - Ley Nro. 28411 - Ley General del Sistema Nacional del Presupuesto.
 - Decreto Legislativo Nro. 1017 - Aprueba la Ley de Contrataciones del Estado, en adelante la Ley.
 - Decreto Supremo Nro. 184-2008-EF – Aprueba el Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, en adelante el Reglamento.
 - Decreto Supremo Nro. 021-2009-EF – Modificación del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.
 - Directivas de OSCE.
 - Ley Nro. 27444 – Ley del Procedimiento Administrativo General.
 - Código Civil.
 - Código Penal.



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

CAPITULO II

2. PROCESO DEL CONCURSO

2.1. CRONOGRAMA DEL PROCESO DE CONCURSO

Cuadro N° 08

ETAPA	FECHA		LUGAR
	Inicio	Fin	
Presentación de propuestas productivas			
Convocatoria	20/12/2016		Gobierno Regional de Ancash - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Campamento Vichay S/N Independencia-Huaraz. Horario 09:00 am-13:00 pm Hrs y de 15:00-17:00 Hrs. www.regionancash.gob.pe
Registro de participantes y entrega de Bases	21/12/2016	13/01/2017	Gobierno Regional de Ancash - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Campamento Vichay S/N Independencia-Huaraz. Horario 09:00 am-13:00 pm Hrs y de 15:00-17:00 Hrs.
Consulta sobre las Bases	16/01/2017	18/01/2017	Gobierno Regional de Ancash - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Campamento Vichay S/N Independencia-Huaraz. Horario 09:00 am-13:00 pm Hrs y de 15:00-17:00 Hrs.
Absolución de Consultas y Publicación de bases aclaradas	19/01/2017	20/01/2017	Gobierno Regional de Ancash - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Campamento Vichay S/N Independencia-Huaraz. Horario 09:00 am-13:00 pm Hrs y de 15:00-17:00 Hrs.
Inscripción y presentación del expediente de participación (incluye Planes de Negocios y otros), de forma física.	23/01/2017	28/02/2017	Gobierno Regional de Ancash - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Campamento Vichay S/N Independencia-Huaraz. Horario 09:00 am-13:00 pm Hrs y de 15:00-17:00 Hrs.
Evaluación de las propuestas productivas			
Elegibilidad Cualitativa	01/03/2017	02/03/2017	Gobierno Regional de Ancash - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Campamento Vichay S/N Independencia-Huaraz. Horario 09:00 am-13:00 Hrs y de 15:00-17:00 Hrs. www.regionancash.gob.pe
Evaluación Técnica	03/03/2017	07/03/2017	Gobierno Regional de Ancash - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Campamento Vichay S/N Independencia-Huaraz. Horario 09:00 am-13:00 pm Hrs y de 15:00-17:00 Hrs.
Visitas in situ para verificar condiciones del AEO y sus socios.	08/03/2017	14/03/2017	Punto de partida: Gobierno Regional de Ancash - Campamento Vichay S/N. Horario 08:00 am.
Exposición sobre la propuesta productiva	15/03/2017	16/03/2017	Gobierno Regional de Ancash - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Campamento Vichay S/N Independencia-Huaraz. Horario 09:00 am-13:00 pm Hrs y de 15:00-17:00 Hrs.



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Priorización y selección	17/03/2017	20/03/2017	Gobierno Regional de Ancash - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Campamento Vichay S/N Independencia-Huaraz. Horario 09:00 am-13:00 pm Hrs y de 15:00-17:00 Hrs.
Publicación de la lista de las propuestas productivas ganadoras.	21/03/2017	21/03/2017	Gobierno Regional de Ancash - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Campamento Vichay S/N Independencia-Huaraz. Horario 09:00 am-13:00 Hrs y de 15:00-17:00 Hrs. www.regionancash.gob.pe
Arreglos Institucionales			
Elaboración de convenios entre la Entidad y los AEO ganadores.	22/03/2017	23/03/2017	Gobierno Regional de Ancash - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Campamento Vichay S/N Independencia-Huaraz. Horario 09:00 am-13:00 pm Hrs y de 15:00-17:00 Hrs.
Suscripción de convenios entre la Entidad y los AEO ganadores	24/03/2017	28/03/2017	

2.2. REGISTRO DE PARTICIPANTES Y ENTREGA DE BASES

Para participar en el concurso PROCOMPITE, los AEO procederán de la siguiente manera:

- Llenar la ficha de inscripción - **Formato N° 01**, registrar su participación y presentar en la Sede del Gobierno Regional de Ancash de acuerdo al cronograma, en la Secretaría de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, en el horario establecido en el cronograma del proceso de concurso.
- La ficha de inscripción deberá ser llenada por el Representante del AEO, quién deberá ser acreditado con la copia de un Acta de Acuerdo del Consejo Directivo donde se especifique su nombramiento.
- Al momento de presentar la Ficha de Inscripción, solicitarán las **"Bases del Concurso"**, la misma que también estará disponible en el aplicativo SI PROCOMPITE y en la página Web del Gobierno Regional de Ancash, <http://www.regionancash.gob.pe/>

2.3. FORMULACIÓN DE CONSULTA A LAS BASES

Los participantes debidamente registrados podrán realizar consulta a las bases, en el periodo especificado en el cronograma. Las consultas se deberán realizar por escrito y de forma específica, en la secretaría de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico del Gobierno Regional de Ancash, en el horario establecido en el cronograma del proceso de concurso, para ello se utilizará el siguiente formato:



FORMATO DE PRESENTACIÓN DE CONSULTA A LAS BASES	Nº CORRELATIVO:
Nombre de la AEO:	
Presidente o Representante de la AEO:	
Correo electrónico:	
Consulta específica sobre las bases:	
Respuesta específica sobre las bases:	

Si se tiene más de una consulta, se deberá enumerar correlativamente. Por cada consulta se deberá efectuar el llenado del formato. Cabe señalar que una Consulta es un pedido de Aclaración referida al alcance y/o contenido de cualquier aspecto de las Bases, debiendo estar dirigida al presidente del Comité Evaluador.

2.4. ABSOLUCIÓN DE CONSULTAS

La decisión que tome el Comité Evaluador, con relación a las consultas presentadas constará en el pliego absitorio que se notificará a través de los correos electrónicos de los participantes que así lo hubieran solicitado, en la fecha señalada en el cronograma del proceso de concurso.

La absolución de consultas que se formulen al contenido de las Bases, se considerarán como parte integrante de ésta.

MUY IMPORTANTE: No se absolverán consultas a las Bases que se presenten extemporáneamente o que sean formuladas por quienes no se han registrado como participantes.

2.5. DOCUMENTO BASES ACLARADAS

La Gerencia Regional de Desarrollo Económico, en apoyo al Comité evaluador, consolidará la absolución de consultas que considere pertinente, las cuales serán las reglas definitivas del presente proceso de concurso, no pudiendo ser cuestionadas en ninguna otra vía, ni modificadas por autoridad administrativas alguna.



Las Bases Aclaradas, de ser el caso, contendrán los ajustes producidos como consecuencia de las consultas formuladas y aceptadas o acogidas por el Comité Evaluador.

2.6. PRESENTACIÓN FÍSICA DEL EXPEDIENTE DE PARTICIPACIÓN EN EL CONCURSO.

La presentación de los planes de negocios será en la fecha establecida en el cronograma del proceso de selección (numeral 2.1).

Los AEO, presentarán en un sobre cerrado 03 ejemplares y un CD del plan de Negocio, de acuerdo al contenido establecido en la presente Base del concurso, el presupuesto y la evaluación económica del Plan de Negocio en Microsoft Excel, Asimismo adjuntaran:

- Documentos que sustentan cumplimiento de requisitos
- Documentos de compromisos.
- Plan de negocio. (**Anexo Nº 02** contenido mínimo de plan de negocio)
- Lista de socios con información requerida.

De acuerdo al contenido establecido en las presentes Bases del Concurso. Toda la documentación deberá estar foliada y visada por el presidente del AEO o representante legal. En el caso del Plan de Negocio, deberá adicionalmente estar firmada por el profesional responsable de la elaboración de este estudio.

Los sobres presentados deberán tener la siguiente rótula:

PROCOMPITE REGIONAL ANCASH 2016 - I CONVOCATORIA DE CONCURSO
Nombre de la propuesta productiva:

Nombre del AEO:

Cadena Productiva:

Categoría: _____

2.7. CONTENIDO DEL EXPEDIENTE DE PARTICIPACIÓN

Se presentará en original:

- Solicitud de postulación (**Formato 02**).
- Declaración Jurada firmada por el AEO en donde acepta conocer el contenido de las bases y se somete a los criterios de evaluación



establecidos en las bases del concurso PROCOMPITE, (**Formato 03**).

- Declaración Jurada firmada por el AEO, en donde acepta conocer el contenido del Plan de Negocio y el monto de cofinanciamiento solicitado, precisando que de existir incremento del costo de bienes, maquinaria y equipo al momento de realizar la adquisición, la diferencia será asumida por el AEO, (**Formato 04**).
- Declaración Jurada de Financiamiento en donde indique el monto de la inversión de la propuesta productiva, el monto de financiamiento solicitado y el aporte ofrecido por el AEO, detallando los respectivos bienes y servicios según corresponda a inversión fija y capital de trabajo, (**Formato 05**).
- La lista y/o padrón de los socios que conforman el AEO, señalando DNI, nombres, género, fecha de nacimiento, principales bienes patrimoniales y los que ofrece como aporte, personas dependientes, actividad económica y experiencia en la actividad (**Formato 06**).
- Ficha de Presentación del plan de negocio, (**Formato 07**).
- El plan de negocio mediante el cual sustenta el cumplimiento de los criterios de elegibilidad técnica. Este estudio debe estar suscrito además, por el profesional o profesionales responsables de su elaboración. (**Formato 08**).
- Documentos sustentatorios de la conformación y organización del AEO.
- Documento de compromiso de cada uno de los socios con certificación de su firma por notario o Juez de Paz, de aceptación de una gestión centralizada de todos los recursos del AEO, incluyendo básicamente, la adquisición de bienes e insumos, entrega de éstos para el uso de los socios, la comercialización de los productos y recepción de los ingresos por ventas.
- En el caso de AEO personas naturales organizadas, documento de compromiso firmado por cada uno de los socios con certificación de su firma por notario o Juez de Paz, para gestionar en un plazo máximo de **un año**, su constitución en personas jurídicas empresariales con fines de lucro.
- Para el caso de categoría B, adjuntar vigencia poder y ficha RUC.

2.8. COMITÉ EVALUADOR.

La revisión, evaluación y selección de los Planes de Negocio estará a cargo del Comité Evaluador, conformado por:

- Ing. Wilfredo Humberto Aranda Alberto - Presidente



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

- Abog. Hernando Venus Mantilla Rodríguez - Secretario Técnico
- Ing. Hermilio Leoncio Jamanca Gonzales - Profesional especialista en proyectos de Inversión.
- Ing. Segundo Gerardo Pastor Pérez - Representante de productores organizados de la Zona.
- Colegio de Ingenieros de Ancash - Miembro Invitado
- Sierra y Selva Exportadora - Miembro Invitado

El Comité evaluador fue designado mediante **Resolución Ejecutiva Regional N° 0556-2016-GRA/GR**, de fecha 28 de Noviembre del 2016, en concordancia con lo dispuesto en la Ley N° 29337 y Reglamento Aprobado por el D. S. N° 103-2012-EF.

El presidente del Comité Evaluador tiene voto dirimente.

2.9. CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD, EVALUACIÓN Y SELECCIÓN

La evaluación de las propuestas productivas PROCOMPITE, se realizarán sobre la base de los criterios de elegibilidad, evaluación y selección que forman parte de las tres etapas de evaluación:

- **Primera etapa:** Criterios de elegibilidad cualitativa, tienen carácter excluyente.
- **Segunda etapa:** Criterio de elegibilidad técnica, tienen carácter excluyente.
- **Tercera etapa:** Criterios de priorización y selección.

En esta etapa, si un AEO beneficiado anteriormente por PROCOMPITE decide concursar a un fondo PROCOMPITE, deberá presentar como mínimo los siguientes puntos:

- Si el AEO tiene un Plan de Negocio PROCOMPITE en operación financiado con recursos PROCOMPITE, deberá contar con un informe favorable de la GDE para presentar su nuevo Plan de Negocio.
- Si el AEO ha desistido ejecutar un Plan de Negocio ganador de un concurso PROCOMPITE, deberá presentar su propuesta productiva después de tres (3) años a partir de la fecha del desistimiento.
- Si El AEO ha estado involucrado en el cierre de alguna propuesta productiva que haya sido cerrada por causales de desempeño inadecuado, deberá presentarse después de 3 años a partir de la fecha del incumplimiento.



Estas etapas son secuenciales y excluyentes en su avance siendo necesario tener un **puntaje mínimo para ser aprobado de 66 puntos**.

El Comité Evaluador, dispondrá de un informe por cada una de las etapas, con el apoyo de los órganos competentes. El comité elaborará un acta o informe donde constarán los resultados de todo el proceso de evaluación y selección, mostrando la lista en orden de mérito según la calificación total obtenida por cada uno de los Planes de Negocios que llegaron a la tercera etapa.

2.10. PRIMERA ETAPA: CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD CUALITATIVA

Esta etapa será responsabilidad de la Gerencia de Desarrollo Económico, en apoyo al Comité Evaluador. El incumplimiento de los criterios detallados a continuación tiene carácter excluyente:

Esta etapa tendrá un valor total de 30 puntos, para pasar a la siguiente etapa deberá obtener como mínimo 20 puntos.

**Cuadro N° 09
CRITERIOS DE EVALUACIÓN EN LA PRIMERA ETAPA**

Nº	Criterios	Puntaje
1	¿El AEO presentó su Plan de Negocio distinto de cualquier otro existente en la jurisdicción del Gobierno Regional?	
2	¿El AEO presentó su Plan de Negocio donde indica su objeto o tipo de intervención, producto y localización geográfica?	
3	¿El AEO no presentó el mismo Plan de Negocio simultáneamente a otros concursos sea de entidades públicas como privadas?	
4	¿Ningún socio del AEO concursante no integra otro AEO concursante?	
5	¿Cada miembro del AEO desarrolla una actividad productiva o de apoyo a ésta, dentro de la cadena productiva correspondiente al Plan de Negocio?	
6	¿Existen socios que tienen experiencia comprobada en la actividad económica materia de la propuesta productiva PROCOMPITE?	
7	¿El AEO presentó una Declaración Jurada, en donde acepta conocer el contenido de las bases y se somete a los criterios de evaluación establecidos en las bases del concurso PROCOMPITE?	
8	¿El AEO presentó una Declaración Jurada, en donde acepta conocer el contenido del Plan de Negocio y el monto de cofinanciamiento solicitado, precisando que de existir incremento del costo de bienes, maquinaria y equipo al momento de realizar la adquisición, la diferencia será asumido por el AEO?	
9	¿El AEO con personería natural, presentó un documento de compromiso de cada uno de los socios con certificación por notario o juez de paz, de lograr en el plazo máximo de un (1) año, la constitución del AEO en una persona jurídica empresarial con fines de lucro?	



10	El AEO presentó documentos que lo certifican como personería natural o jurídica (Categoría A debe presentar El Acta de constitución y elección de Junta directiva que está debidamente legalizada por un notario o Juez de Paz. Categoría B deberá presentar vigencia de Poder).	
11	¿El AEO acredita fehacientemente el aporte mínimo requerido?	
12	Los directivos del AEO no se encuentran en condición de morosidad en el sistema financiero nacional.	
13	No más del 20% de los socios del AEO se encuentran en condición de morosidad en el sistema financiero nacional.	
14	¿Los socios de la propuesta son los mismos integrantes del AEO?	
15	¿Existe interés de los socios en participar en la propuesta productiva?	
16	¿El AEO presentó su Plan de Negocio que es pertinente con respecto a la priorización de zonas y cadenas productivas y se demuestra que se ubica en una zona priorizada y corresponde a una cadena priorizada?	
17	¿El AEO presentó su Plan de Negocio para crear o mejorar una capacidad productiva con el fin de lograr una operación competitiva y sostenible?	
18	¿El Plan de Negocio muestra y señala específicamente la mejora tecnológica y/o innovación que se propone?	
19	¿Contribuye efectivamente al desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva?	
20	¿El Plan de Negocio beneficia a los agentes económicos organizados, asegurándoles en forma sostenible ventas y empleo sostenible?	
Total		30

Nota:

Esta etapa se evaluará entre un “Favorable” (valiendo 1.5 puntos) y “Desfavorable” (no tendrá puntaje).

2.11. SEGUNDA ETAPA: CRITERIO DE ELEGIBILIDAD TÉCNICA

La evaluación de estos criterios, también son de carácter excluyente, será responsabilidad del órgano de evaluación, en apoyo al Comité Evaluador.

Esta etapa tendrá un valor total de 50 puntos, para pasar a la siguiente etapa deberá obtener como mínimo 30 puntos. En esta etapa se evaluará el plan de negocio, en especial la información de los siguientes ítems:



Cuadro N° 10
CRITERIOS DE EVALUACIÓN EN LA SEGUNDA ETAPA

N°	Criterios	Puntaje
1	Aspectos generales	1-5
2	El producto y la cadena productiva	1-10
3	Estudio de mercado	1-10
4	Estudio técnico	1-10
5	Estudio financiero	1-10
6	Se desarrolló de acuerdo a los contenidos mínimos que estableció la Unidad Técnica de PROCOMPITE (adjunta las especificaciones técnicas, planos, cotizaciones, y demás anexos escritos en los contenidos mínimos)	1-5
Total		50

Nota:

Los puntos **2, 3, 4** y **5** el rango ira de:

Rango	Criterio
1-3	Inadecuado
4-6	Deficiente
7-10	Satisfactorio

Nota:

Los puntos **1** y **6** el rango ira de:

Rango	Criterio
1-2	Deficiente
3-5	Satisfactorio

2.12. TERCERA ETAPA: CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN Y SELECCIÓN.

La evaluación de estos criterios es responsabilidad directa del Comité Evaluador del concurso. Esta etapa tendrá un valor total de 20 puntos, para pasar a la siguiente etapa deberá obtener como mínimo 16 puntos.



Cuadro N° 11
CRITERIOS DE EVALUACIÓN EN LA TERCERA ETAPA

N°	Criterios	Puntaje
1	¿El porcentaje de cofinanciamiento que solicitó el AEO, está dentro de lo permitido?	
2	¿La propuesta productiva tiene la participación de la mujer?	
3	¿La propuesta productiva tiene años de experiencia en la actividad?	
4	¿Existen los bienes y servicios ofrecidos como aportes del AEO para la ejecución del Plan de Negocio PROCOMPITE?	
5	¿Los indicadores del VAN y el TIR son números favorables?	
Total		20

Nota:

En esta etapa se evaluará entre un “Favorable” (valiendo 4 puntos) y “Desfavorable” (no tendrá puntaje)

2.13. VERIFICACIÓN IN SITU AL LUGAR DE IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO.

El Comité Evaluador realizará (o designará representantes) para las visitas *in situ* al lugar donde se desarrollará la ejecución del Plan de Negocio, con el propósito de:

- Entrevistar a una muestra de los socios del AEO y verificar la capacidad de aporte de contrapartida ofrecido y el compromiso con la implementación del Plan de Negocio.
- Identificar aspectos de sostenibilidad para el cumplimiento de los acuerdos y compromisos que han asumido los AEO, de acuerdo a lo planteado en su Plan de Negocio.
- Confirmar el diagnóstico de la problemática descrito en el Plan de Negocio y la viabilidad de las alternativas de solución propuestas.

2.14. PRESENTACIÓN PÚBLICA DE LOS PLANES DE NEGOCIOS

De acuerdo al Cronograma, cada AEO que continúe en el concurso, deberá realizar una presentación pública del Plan de Negocio, para ello, el AEO designará a un socio que se hará cargo de realizar una *presentación y responder a las preguntas* que formule el Comité Evaluador.

Asimismo, el Comité Evaluador Publicará la lista de preguntas, las cuales serán formuladas en el día de la presentación. Los tiempos de presentación y respuestas que se otorgue a cada una de los AEO, deberán tener la misma duración.



2.15. PUBLICACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS GANADORES

El Comité evaluador elaborará un Acta con la lista de los Planes de Negocios seleccionados, en estricto orden de mérito, las cuales serán presentadas al Presidente Regional para su aprobación mediante Resolución (aprobación de lista de ganadores).

La lista de Planes de Negocios ganadores (aprobada mediante Resolución), será publicada por el Gobierno Regional de Ancash y será registrada por la Gerencia de Desarrollo Económico en el aplicativo S.I. PROCOMPITE.

Las decisiones del Comité Evaluador; así como de la aprobación que realice el Gobierno Regional de Ancash, respecto a las propuestas productivas, son inimpugnables, con lo cual los participantes se someten a sus decisiones.

2.16. PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN OBLIGATORIA Y COMPLEMENTARIA.

Posterior a la publicación de ganadores y previo a la suscripción del convenio, la Gerencia de Desarrollo Económico, en coordinación con la Oficina de Planificación y Presupuesto, presentarán el presupuesto analítico del costo de inversión de cada uno de los Planes de Negocios ganadores, a nivel de específicas de gasto, por cada rubro del presupuesto técnico presentado en el plan de negocios.

2.17. CONVENIOS DE COFINANCIAMIENTO

Una vez aprobada la relación de los Planes de Negocios ganadores, la Gerencia Regional de Desarrollo Económico del GRA, elaborará y gestionará la suscripción de los convenios de cofinanciamiento PROCOMPITE, contemplando las obligaciones de las partes en la ejecución y operación de propuestas productivas, para lograr los objetivos y metas establecidos en los respectivos planes de negocios, hasta lograr su consolidación empresarial y operación normal. Los planes de negocio debidamente visados por el Comité Evaluador, formarán parte integrante de los respectivos convenios de cofinanciamiento.

La propuesta de convenio será alcanzada de manera formal a los representantes de los AEO según el cronograma de la presente convocatoria. El convenio tomará en cuenta el cronograma de ejecución presentado en el plan de negocio o la reprogramación de la ejecución validado por ambas partes (AEO y Gerencia Regional de Desarrollo Económico del GRA.), la misma que se adjuntará al convenio.

2.18. SUSCRIPCIÓN DE CONVENIOS



La suscripción de los convenios se llevará a cabo según las fechas establecidas en el cronograma del concurso.

En el acto de suscripción del convenio, será requisito la presencia del representante legal y cada uno de los socios deberán suscribir el convenio o acreditar mediante un acta específica, que muestre la conformidad de todos los socios en participar en la ejecución y operación, cumplimiento de metas y propósitos establecidos en el plan de negocio que sustentó la solicitud de cofinanciamiento.

2.19. PROPIEDAD DE LOS BIENES Y SERVICIOS FINANCIADOS CON RECURSOS PROCOMPITE Y LOS APORTADOS

Todos los bienes y servicios adquiridos con los recursos PROCOMPITE y los aportados, serán de propiedad exclusiva del AEO. Dicha propiedad es intransferible bajo responsabilidad legal del AEO por incumplimiento. En ningún caso, dichos bienes y servicios pueden ser entregados en propiedad a los socios del AEO.

Los bienes adquiridos y entregados a los AEO, en caso de incumplimiento o desempeño inadecuado del plan de negocios, revertirán al Gobierno Regional de Ancash, precisamente por la causal de incumplimiento.

2.20. CAUSALES DE ELIMINACIÓN

Las posibles causales de eliminación son:

- Presentar documentación falsa o no veraz.
- Verificar y constatar en la visita *in situ* que las AEO no cuentan con los activos necesarios para la ejecución de la propuesta productiva.
- La negativa a firmar el Convenio por parte de alguno de los socios del AEO.
- El incumplimiento de alguno de los compromisos de los AEO contenidos en el convenio de cofinanciamiento, el plan de negocio o actas de entrega de bienes o servicios. Esta causal puede iniciar acciones legales de parte de la Entidad, con la finalidad de reclamar la propiedad o la devolución del valor real de los bienes y servicios transferidos al AEO.
- El AEO o alguno de sus socios participó en una iniciativa de Propuesta Productiva que fue cerrada anticipadamente por causales de incumplimiento o desempeño inadecuado.



CAPITULO III

3. EJECUCIÓN Y OPERACIÓN DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS

3.1. CONSIDERACIONES BÁSICAS SOBRE LA EJECUCIÓN Y OPERACIÓN

La ejecución y operación de las propuestas productivas PROCOMPITE debe realizarse tomando en cuenta, al menos, las siguientes consideraciones:

- Los AEO deben realizar una gestión centralizada de sus recursos, incluyendo básicamente, la adquisición de bienes e insumos, entrega de éstos para el uso de los socios, la comercialización de los productos y recepción de los ingresos por ventas. Con este objeto, todos los socios deben presentar un documento de compromiso con su firma certificada por notario o Juez de Paz aceptando dicha gestión centralizada.
- En el caso de AEO personas naturales organizadas y personas jurídicas cuando corresponda, deben gestionar en un plazo máximo de un (1) año contado a partir de la fecha de declaración de ganador del concurso PROCOMPITE, su constitución en personas jurídicas empresariales con fines de lucro.
- Los AEO están obligados a ejecutar y operar las propuestas productivas cumpliendo estrictamente lo establecido en los planes de negocio aprobados, bajo el seguimiento y acompañamiento de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, hasta lograr su consolidación empresarial. Las recomendaciones que realice este órgano como consecuencia del cumplimiento de su responsabilidad, son de estricto cumplimiento por parte de los AEO y socios, bajo responsabilidad legal por incumplimiento.
- La GRDE tiene la responsabilidad de supervisar el cumplimiento por el AEO, de las obligaciones convenidas y la realización de los aportes en los plazos establecidos, planteando cuando sean necesarias, las respectivas medidas correctivas que son de estricto cumplimiento por parte de los AEO, bajo responsabilidad legal por incumplimiento. En el caso del aporte en efectivo, supervisa la adquisición de los respectivos bienes y servicios de inversión del proyecto.
- El AEO está obligado a dar a los bienes y servicios el uso exclusivo para el que fueron transferidos a su favor. De lo contrario está obligado a devolverlos y pagar su costo real al Gobierno Regional, bajo responsabilidad legal por incumplimiento.



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

- El mal uso y/o aprovechamiento indebido de los bienes y servicios entregados será sancionado de acuerdo al Código Penal, tanto de los responsables del AEO como del Gobierno Regional.
- El artículo Nro. 10 del Reglamento de la Ley Nro. 29337, aprobado mediante D.S. Nro. 103-2012-EF, señala que las adquisiciones que se realicen en el marco de la Ley PROCOMPITE, se sujetan a lo dispuesto por la normatividad de Contrataciones del Estado.

3.2. RESTRICCIONES DE COFINANCIAMIENTO

- Se cofinanciará propuestas productivas como máximo hasta cubrir los recursos PROCOMPITE asignados para ello.
- La Entidad ejecutará únicamente los gastos reconocidos en el Plan de Negocio declarado ganador mediante Resolución, cualquier gasto adicional no contemplado o considerado en este documento, no será financiado por el Gobierno Regional.
- No se financiará costos de Operación y Mantenimiento del Negocio.

3.3. SEGUIMIENTO DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS.

- La GRDE realiza el seguimiento de la gestión de los recursos PROCOMPITE y de la ejecución y operación de las propuestas productivas PROCOMPITE
- La GRDE realiza el seguimiento de la ejecución y operación de las propuestas productivas PROCOMPITE con el fin de determinar que los bienes transferidos y aportados, se destinen para los fines establecidos en los respectivos convenios y planes de negocio, planteando las respectivas medidas correctivas que son de estricto cumplimiento por parte de los AEO, bajo responsabilidad legal por incumplimiento.
- La GRDE está obligada a realizar el acompañamiento y seguimiento de la operación de las propuestas productivas PROCOMPITE hasta lograr su consolidación empresarial, que puede ser hasta por cinco (5) años, planteando, cuando considere necesario, informes con las acciones correctivas correspondientes que son de estricto cumplimiento por parte del AEO y socios.

Con el propósito de lograr los objetivos y cumplir las metas planteados en los Planes de Negocios, El Gobierno Regional de Ancash a través de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, elaborará e implementará un Plan de trabajo de supervisión y seguimiento de las actividades y metas planteadas. En ese sentido, la GRDE en coordinación con el AEO brindarán información periódica a la Entidad sobre la ejecución y operación de la propuesta productiva. Así mismo



los AEO proveerán de la información que la Entidad le solicite en cualquier momento, durante la ejecución y operación de la misma. Al respecto, la GRDE realizará el seguimiento en dos momentos:

Durante la ejecución de las acciones de inversión, contempladas en el plan de negocio.

- Seguimiento financiero, en función a las metas financieras, a nivel de componentes y rubros del presupuesto técnico, en base a la información del SIAF de la ejecución del presupuesto analítico (específicas de gasto). Asimismo, realizará el seguimiento del cumplimiento de la contrapartida de las AEO.

Seguimiento físico, en función a las metas físicas, a nivel de componentes y rubros del presupuesto técnico, en base a las actas y documentos de entrega y recepción de bienes de la Entidad a los AEO. Asimismo, realizará el seguimiento del cumplimiento de la contrapartida de las AEO, para el caso de las valorizaciones de mano de obra, infraestructura, equipos, bienes y servicios, que disponen los beneficiarios para la propuesta productiva.

Durante la operación de las propuestas productivas (reportes por cada periodo trimestral).

- Seguimiento físico, en función al logro de las metas físicas, en la capacidad de producción, cantidad producida, cantidad vendida, número de trabajadores empleados, e indicadores como: productividad física (Número de unidades producidas/Número de horas hombre empleadas), eficiencia (costo total/unidades producidas) y otros; en base a la información proporcionada por los AEO.
- Seguimiento financiero, en función al logro de las metas financieras, en el nivel de utilidad, ingresos, costos fijos, costos variables producción; en base a la información proporcionada por los AEO.
- En caso de incumplimiento de metas y propósitos, bajo los cuales se requirieron los bienes y servicios, planteados en la propuesta productiva, el Gobierno Regional implementará las medidas correctivas que correspondan.

3.4. INFORME DE CIERRE DE LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA.

Las contrataciones y adquisiciones que realice la entidad para la posterior entrega de equipos, maquinarias, infraestructura, insumos, materiales y servicios descritos en los planes de negocio de las



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

propuestas productivas ganadoras, que se realicen en el marco de la Ley N° 29337 -Ley PROCOMPITE, se sujetan a lo dispuesto por la normatividad de contrataciones del Estado. Por ello, la ejecución, supervisión de obras, liquidación de obras, conformidad de recepción de bienes y conformidad de servicios, se rigen por las normas de contrataciones del Estado.

En ese contexto, una vez finalizada la ejecución de la inversión de las propuestas productivas, es decir luego de la conformidad de recepción de todos los bienes y servicios, liquidación de las obras y entrega a los AEO beneficiados, la GRDE elaborará el Informe de cierre de la ejecución de las inversiones, el cual será suscrito y lo registrado en el SI PROCOMPITE, con lo que se solicitará al Concejo Regional la transferencia definitiva de la capacidad productiva a los AEO.

En el caso que se documente incumplimiento reiterado de los AEO en la ejecución del plan de negocios, la GRDE informará al Concejo Regional y solicitará la recuperación de los bienes entregados.



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

ANEXOS



GOBIERNO REGIONAL DE ANCASH
GERENCIA REGIONAL DE DESARROLLO ECONÓMICO



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

FORMATO N° 01

**FICHA DE REGISTRO DE PARTICIPANTES EN EL CONCURSO
PROCOMPITE REGIONAL ANCASH N° 001-2016**

Señor:

Ing. **WILFREDO HUMBERTO ARANDA ALBERTO**
Gerente Regional de Desarrollo Económico -GRA

Asunto:

Participar en el Fondo Concursable PROCOMPITE REGIONAL ANCASH N° 001-2016

Propuesta productiva de categoría (*) A

(**) B

De nuestra especial consideración:

Mediante el presente la.....

(Denominación/Razón Social de los AEO)

Ubicado en la Región Ancash, Provincia de....., Distrito de,. Solicitamos el registro de nuestra AEO en la cadena productiva de..... para participar en la convocatoria del Fondo Concursable **PROCOMPITE REGIONAL ANCASH 2016**, aprobado mediante Acuerdo de Consejo Regional N°38-2015-GRA/CR, del Gobierno Regional de Ancash, en el marco de la Ley N° 29337, Ley que establece Disposiciones para Apoyar la competitividad productiva.

El monto total de la Propuesta Productiva asciende a S/.....

.....(Especificar monto en números y letras)

y solicitamos el cofinanciamiento por un monto de S/.....

.....(Especificar monto en números y letras)

del Gobierno Regional de Ancash a cargo del programa **PROCOMPITE REGIONAL ANCASH 2016**.

Asimismo, declaramos que nuestra Propuesta productiva a desarrollar no recibe financiamiento o cofinanciamiento de otra entidad pública local, Regional o Nacional.

..... Firma

Nombres y Apellidos del Presidente o Representante Legal

DNI N°

Teléfono Fijo:

Celular:

Lugar:

Fecha:

N° de Socios.....

(*) Propuesta Productiva de Categoría "A": El porcentaje de cofinanciamiento no puede ser mayor a 80% de la inversión total y el número de integrantes de la AEO no debe ser menor a 25.

(**) Propuesta Productiva de Categoría "B". El porcentaje de cofinanciamiento no puede ser mayor a 50% de la inversión total.



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

FORMATO N° 02

**SOLICITUD DE POSTULACIÓN EN EL CONCURSO PROCOMPITE
REGIONAL ANCASH N° 001-2016**

Señor:

Ing. **WILFREDO HUMBERTO ARANDA ALBERTO**
Gerente Regional de Desarrollo Económico

Asunto:

Participar en el Fondo Concursable PROCOMPITE REGIONAL ANCASH N° 001-2016

Propuesta productiva de categoría (*) A

(**) B

De nuestra especial consideración:

Mediante el presente la.....

(Denominación/Razón Social de los AEO)

Ubicado en la Región Ancash, Provincia de....., Distrito de,. Solicitamos el registro de nuestra AEO en la cadena productiva de..... para participar en la convocatoria del Fondo Concursable **PROCOMPITE REGIONAL ANCASH 2016**, aprobado mediante Acuerdo de Consejo Regional N°38-2015-GRA/CR, del Gobierno Regional de Ancash, en el marco de la Ley N° 29337, Ley que establece Disposiciones para Apoyar la competitividad productiva.

El monto total de la Propuesta Productiva asciende a S/.....

.....(Especificar monto en números y letras)

y solicitamos el cofinanciamiento por un monto de S/.....

.....(Especificar monto en números y letras)

del Gobierno Regional de Ancash a cargo del programa **PROCOMPITE REGIONAL ANCASH 2016**.

Asimismo, declaramos que nuestra Propuesta productiva a desarrollar no recibe financiamiento o cofinanciamiento de otra entidad pública local, Regional o Nacional.

..... Firma

Nombres y Apellidos del Presidente o Representante Legal

DNI N°

Teléfono Fijo:

Celular:

Lugar:

Fecha:

N° de Socios.....

(*) Propuesta Productiva de Categoría "A": El porcentaje de cofinanciamiento no puede ser mayor a 80% de la inversión total y el número de integrantes de la AEO no debe ser menor a 25.

(**) Propuesta Productiva de Categoría "B". El porcentaje de cofinanciamiento no puede ser mayor a 50% de la inversión total.



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

FORMATO N° 03

**DECLARACIÓN JURADA DE CONOCER EL CONTENIDO DE LAS BASES
DEL CONCURSO PROCOMPITE REGIONAL ANCASH N° 001-2016**

Yo, (nombre del representante legal),
identificado con DNI N° Natural de la Región Ancash, de la Provincia
de del Distrito de
En mi condición de representante legal de la "
" (nombre del AEO).

Declaro bajo juramento, conocer el contenido de las bases del concurso y los criterios de evaluación establecidos en las bases del fondo concursable PROCOMPITE REGIONAL ANCASH 2016, convocado por el Gobierno Regional de Ancash.

En señal de conformidad firmo la presente.

Huaraz,.....de.....del 2016

Firma y sello del representante Legal
DNI N°



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

FORMATO N° 04

**DECLARACIÓN JURADA DE CONOCIMIENTO DEL CONTENIDO DEL
PLAN DE NEGOCIOS DEL CONCURSO PROCOMPITE REGIONAL
ANCASH 2016**

Yo,.....(nombre del representante legal),
identificado con DNI N°.....Natural de la Región Ancash, de la Provincia
de.....del Distrito de.....
En mi condición de representante legal de la "....."
....." (nombre del AEO).

Declaro bajo juramento, conocer el contenido del Plan de Negocio y el monto de cofinanciamiento solicitado, Así mismo expreso que en caso de existir incremento del costo de bienes, maquinaria y equipo al momento de realizar la adquisición, la diferencia será asumida por el AEO al cual represento.

En señal de conformidad firmo el presente.

Huaraz,.....de.....del 2016

Firma y sello del representante Legal
DNI N°



FORMATO N° 05

DECLARACIÓN JURADA DE FINANCIAMIENTO

Propuesta Productiva

Categoría	A
Categoría	B

Yo,.....(nombre del representante legal), identificado con DNI N°.....Natural de la Región Ancash, de la Provincia de.....del Distrito de.....
En mi condición de representante legal de la "....." (nombre del AEO),
Declaro bajo juramento:

1. Conocer las condiciones bajo las cuales nuestro AEO participa en la convocatoria del fondo concursable PROCOMPITE REGIONAL ANCASH 2016, aprobado por el Gobierno Regional de Ancash, en el marco de la Ley N° 29337.
2. Nuestra propuesta productiva denominada ".....", implica una inversión total de S/. (Especificar monto en números y letras) y solicitamos el cofinanciamiento por un monto de S/. (Especificar monto en números y letras).
3. Que nos comprometemos a contribuir con el financiamiento del saldo que asciende a S/. (Especificar monto en números y letras), el cual se aportará de la siguiente manera:
 - a. Financiamiento en bienes: S/. (Especificar monto en números y letras) de acuerdo a la valorización emitida por (Especificar profesional) con Registro de Colegio Profesional N° (Especificar registro y colegio profesional) y certificado de habilidad N° (Especificar número de certificado de habilidad y Colegio que lo emite).
 - b. Financiamiento en efectivo S/. (Especificar monto en números y letras), el cual se depositará en una cuenta bancaria de ser declarados ganadores del concurso y se comprobará en el momento de la firma del convenio, no pudiendo ser menor al 10% del monto total del aporte del AEO.



GOBIERNO REGIONAL DE ANCASH
GERENCIA REGIONAL DE DESARROLLO ECONÓMICO



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRESUPUESTO TECNICO (Considerado en la propuesta productiva)				
			Total Inversión (S/.)	Monto Financiado por el GR o GL (S/.)	Monto Financiado por los AEO		
					En efectivo (S/.)	En valorizaciones (S/.)	Total (S/.)
CONCEPTO							
I.INVERSIÓN FIJA							
I.1. INVERSIÓN FIJA TANGIBLE							
I.1.1. Terrenos y obras civiles							
.....							
.....							
I.1.2. Maquinaria							
.....							
I.1.3. Equipos							
.....							
I.1.4. Vehículos							
.....							
I.1.5. Muebles y enseres							
.....							
.....							
I.2. INVERSIÓN INTANGIBLE							
Estudio Definitivos							
Gastos en la Organización							
Licencia Municipal							
Certificado Defensa Civil							
.....							
.....							
.....							
II. CAPITAL DE TRABAJO							
Materia prima							
Insumos complementarios							
Mano de obra							
Otros necesarios.....							
GASTOS GENERALES (máx. 10%) del Activo Fijo Tangible							
GASTOS DE SUPERVISION							
TOTAL INVERSIÓN							

Asimismo, declaramos que nuestra propuesta productiva no recibe financiamiento o cofinanciamiento de otra entidad pública local, regional o nacional.

Huaraz,.....de.....del 2016

Firma y sello del representante Legal
DNI N°



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

FORMATO N° 06

Relación de socios que conforman el AEO:

Nombre de la Organización:

Nº	Apellidos y Nombres	DNI	Bienes				Aporte Económico	Lugar	Sexo	Edad	Firma
			Animales	Herramientas	Pastos	Terrenos					
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											
21											
22											
23											
24											
25											

Firma y Sello de Representante Legal



FORMATO N° 07 (Anexo 07 PROCOMPITE)

FICHA DE PRESENTACION DE PROPUESTAS PRODUCTIVAS

1. ASPECTOS GENERALES

1.1 Datos Generales:

Nombre de la Propuesta Productiva	<input type="text"/>
Monto Total de Inversión	<input type="text"/>
Cofinanciamiento solicitado	<input type="text"/>

1.2 Responsables de la Formulación:

Nombres y apellidos	Cargo	DNI

1.3 Ubicación del AEO

Región	<input type="text"/>
Provincia	<input type="text"/>
Distrito	<input type="text"/>
Centro Poblado/Caserío	<input type="text"/>
Dirección	<input type="text"/>
Años de experiencia del AEO en la actividad	<input type="text"/>

1.4 Naturaleza del AEO

Personas naturales organizadas ()

Personería Jurídica () Tipo de Persona: _____

1.5 Datos del AEO

- Si son personas organizadas indicar fecha de Constitución: _____ y adjuntar copia de acta de Constitución
- Si son Persona Jurídica, indicar RUC:

1.6 Antecedente:

1.7 Justificación:



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

1.8 Descripción de la propuesta: Nuestra propuesta consiste específicamente en:

--

1.9 Clasificador del gasto: la ubicación de la propuesta productiva en la cadena programática:

Función	
División	
Grupo	

1.10 Objetivos y descripción de la propuesta productiva

a) Misión:

--

b) Visión

--

c) Objetivos (deben ser medibles y/o cuantificables)

1.11 Ubicación de la Propuesta Productiva: La propuesta productiva interviene en las siguientes actividades:

Ubicación de la cadena productiva	Marca con una aspa	Describir Brevemente
Producción		
Post-producción		
Transformación		
Comercialización		

1.12 Fundamentar que la Propuesta Productiva no es Duplicación de Otra.

--

2. EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA

2.1. El Producto de la Propuesta Productiva: descripción del producto a vender.



2.2. Diagnóstico de la Situación Actual: describir en qué situación se encuentra el negocio:

2.3. La Cadena Productiva:

Producto	
Sector	
Cadena	
Eslabonamiento	

2.4. Alianzas Estratégicas y Oportunidades de Negocio:

La propuesta productiva ha identificado alianzas estratégicas para la producción u oportunidades de negocios para la comercialización, probables o concretadas, instituciones u otras organizaciones.

Descripción de la alianza estratégica u oportunidad de negocio	Finalidad	Empresa u organización	La alianza u oportunidad ¿Es probable o concreta?
1			
2			
3			
4			

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Características de la Demanda Actual: ¿A quién y donde venderemos nuestro producto y/o servicio luego del cofinanciamiento solicitado?

3.2. Proyección de la Demanda: Se deberá proyectar por lo menos de 5 años. Definir los supuestos y criterios técnicos para proyectar la demanda; de tratarse de un plan de



GOBIERNO REGIONAL DE ANCASH
GERENCIA REGIONAL DE DESARROLLO ECONÓMICO



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

negocio que involucra la demanda de más de un producto, deberá hacer la proyección para cada producto.

AÑO	DEMANDA DEL PRODUCTO (Unidad de Medida)
1	
2	
3	
4	
5	

3.3. Características de la Oferta Actual: Describir las características de los competidores

3.4. Proyección de la Oferta:

Definir los supuestos y criterios técnicos para proyectar la oferta; de tratarse de un plan de negocio que involucra el análisis de la oferta de más de un producto, deberá hacer la proyección para cada producto.

AÑO	OFERTA CON PROYECTO (Unidad de medida)
1	
2	
3	
4	
5	

3.5. Brecha Demanda y Oferta: En el marco de la estructura de mercado existente; con el propósito de evaluar la viabilidad de mercado, teniendo en cuenta los riesgos existentes. De tratarse de un plan de negocio que involucra la producción de más de un producto, deberá determinar la brecha para cada producto.

AÑO	DEMANDA	OFERTA	BRECHA
1			
2			
3			
4			
5			

Nota: deberá adjuntar el Excel del Estudio de Mercado (demanda, oferta y brecha).



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

3.6. Estrategia de Marketing: Señalar como se logrará la ventaja competitiva necesaria para que los bienes y servicios generados por la propuesta productiva, sean demandados efectivamente por el público objetivo

Estrategia de producto	
Estrategia de precio	
Estrategia de Plaza	
Estrategia de Promociones	

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Descripción del Proceso de Producción: Describir brevemente el proceso de producción, y definir cada línea de producción.

--

4.2. Mejora Tecnológica Propuesta: Señalar si se proponen innovaciones de proceso, es decir la implementación de un método de producción o distribución nuevo o con un alto grado de mejora. De ser el caso, se debe señalar las mejoras importantes en técnicas, presentación del producto, equipo y/o software.

Señalar las innovaciones que se propone	
1	
2	
3	
4	
...	

4.3. Plan de Ventas y Producción: Determinar el plan de ventas, en base a la demanda objetivo y metas de venta, como consecuencia del análisis de la demanda insatisfecha, estructura de mercado, estrategia de marketing y capacidad operativa. El plan de ventas se proyectará durante el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

Años	Producción (unidad de medida)	Precio por unidad de medida (S/.)	Ventas proyectadas (S/.)
1			
2			
3			
4			
5			

Nota: El formulador deberá analizar si se considera un incremento en la producción y/o precio y durante qué periodo.



5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Estimación de la Inversión Total: Detallar todos los bienes y servicios a ser financiado por el GR y el AEO.

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRESUPUESTO TECNICO				
			(Considerado en la propuesta de productiva)				
			Total Inversión (S/.)	Monto Financiado por el GL(S/.)	Monto Financiado por los AEO		
					En efectivo (S/.)	En valorizaciones (S/.)	Total (S/.)
I.INVERSIÓN FIJA							
I.1. INVERSIÓN FIJA TANGIBLE							
I.1.1. Terrenos y obras civiles							
Terrenos							
Obras civiles							
I.1.2. Maquinaria y Equipos							
I.1.4. Vehículos							
I.1.5. Muebles y enseres							
I.2. INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE							
Estudio Definitivos							
Gastos en la Organización							
Licencia Municipal							
Certificado Defensa Civil							
.....							
.....							
.....							
II. CAPITAL DE TRABAJO							
Materia prima							
Insumos complementarios							
Mano de obra							
Otros necesarios.....							
III.GASTOS GENERALES (máx. 10%) de Inversión Fija							
IV. GASTOS DE SUPERVISIÓN (máx. 5%)							
Inversión Fija							
TOTAL INVERSIÓN							



GOBIERNO REGIONAL DE ANCASH
GERENCIA REGIONAL DE DESARROLLO ECONÓMICO



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

5.2. Presupuesto de Egresos: Se registrará los costos de producción del bien o servicio y los gastos de operación

CONCEPTO	PRESUPUESTO DE EGRESOS (OPERACION)				
	AÑOS				
	1	2	3	4	5
I. COSTOS DE PRODUCCIÓN					
I.1. COSTOS DIRECTOS					
I.1.1. MATERIALES DIRECTOS					
I.1.2. MANO DE OBRA DIRECTA.					
I.2. COSTOS INDIRECTOS					
I.2.1 MATERIALES INDIRECTOS					
I.2.2. MANO DE OBRA INDIRECTA.					
I.2.3 OTROS COSTOS INDIRECTOS					
II. GASTOS DE OPERACIÓN					
II.1. GASTOS DE VENTA					
II.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS					
III. DEPRECIACIÓN DE ACT.FIJO Y AMORTIZACIÓN INTANG.					
IV. GASTOS FINANCIEROS (*)					
PAGO DE PRESTAMO (cuota)					
TOTAL EGRESOS					

(*) Nota: Se considera Gastos Financieros siempre y cuando, con el plan de negocio se incurra en endeudamiento.

5.3. Estado de Resultados: Elaborar y presentar el estado de resultados aplicando el principio de devengado, que implica que los gastos se registran cuando se constituye la obligación o derecho, no dependiendo si se efectiviza en el periodo de análisis. Realizar la proyección para el horizonte de evaluación planteado en la propuesta productiva.

Nota: Si es con financiamiento, se llenarán los dos cuadros, sino solamente el primero (Estado de Resultados sin financiamiento)

ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
I. INGRESOS (VENTAS)					
Ventas					
Ingresos extraordinarios					
II. COSTOS DE PRODUCCIÓN					
III. UTILIDAD BRUTA					
IV. GASTOS DE OPERACIÓN					
Gastos de venta					
Gastos administrativos					
V. DEPRECIACIÓN DE A.F. Y AMORT. INTANG					
VI. UTILIDAD OPERATIVA					
IX. IMPUESTO A LA RENTA (*)					
UTILIDAD NETA					

(*) Se deberá considerar el % del Impuesto a la renta determinado por la SUNAT, para el presente año.



ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
I. INGRESOS (VENTAS)					
Ventas					
Ingresos extraordinarios					
II. COSTOS DE PRODUCCIÓN					
III. UTILIDAD BRUTA					
IV. GASTOS DE OPERACIÓN					
Gastos de venta					
Gastos administrativos					
V. DEPRECIACIÓN DE A.F. Y AMORT. INTANG					
VI. UTILIDAD OPERATIVA					
VII. GASTOS FINANCIEROS					
Pago de intereses					
VIII. UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO					
IX. IMPUESTO A LA RENTA (*)					
UTILIDAD NETA					

(*) Se deberá considerar el porcentaje de Impuesto a la renta determinado por la SUNAT, para el presente año.

Nota: Para efectos del flujo de caja económico, se utiliza el impuesto calculado en el estado de resultados sin financiamiento, toda vez que en el flujo de caja financiero se le agrega el escudo fiscal tributario.

5.4. Flujo de Caja: Elaborar y presentar el flujo de caja como herramienta de evaluación, que muestre todos los ingresos y egresos, actuales y futuros, que tiene una propuesta productiva, que sirve para estimar la rentabilidad financiera.

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	-					
INGRESOS POR VENTA						
VALOR RESIDUAL						
RECUPERO CAPITAL DE TRABAJO						
II. EGRESOS	-					
II.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN						
II.2. GASTOS DE OPERACIÓN						
II.3. IMPUESTO A LA RENTA						
II.4. INVERSIÓN FIJA AÑO 0						
ACTIVO FIJO						
ACTIVO INTANGIBLE						
CAPITAL DE TRABAJO						
GASTOS GENERALES						
GASTOS DE SUPERVISIÓN						
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO						
PRESTAMO						
SERVICIO DE DEUDA						
ESCUDO FISCAL						
FLUJO DE CAJA FINANCIERO						



GOBIERNO REGIONAL DE ANCASH
GERENCIA REGIONAL DE DESARROLLO ECONÓMICO



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Nota: Las celdas sombreadas deben ser llenadas siempre y cuando una parte del monto total de inversión del proyecto sea financiado por una entidad financiera. Además Realizar la proyección el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

COK	
Tasa de descuento del préstamo (TEA)	

Nota: La TEA es la tasa efectiva anual del préstamo, es decir, tasa a la que te presta la entidad financiera y se utiliza siempre y cuando el plan de negocio sea con apalancamiento.

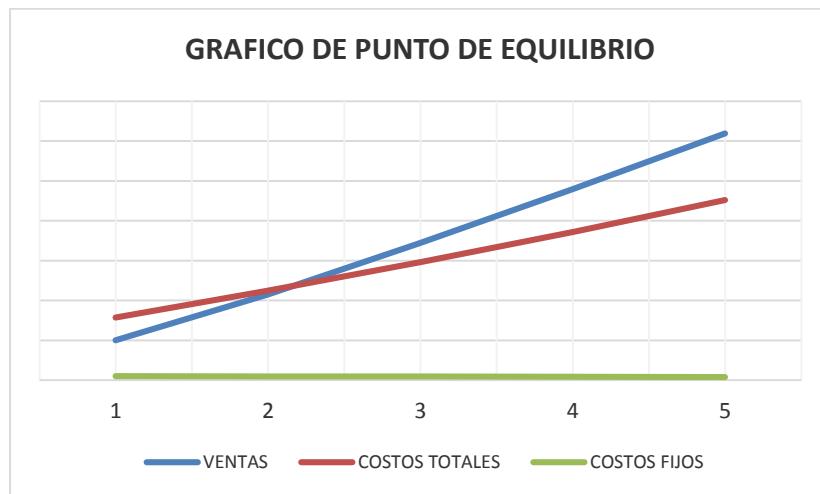
WACC	
-------------	--

Nota: Se considera el cálculo del WACC siempre y cuando una parte del proyecto sea financiado con préstamo por una entidad financiera; caso contrario, se deberá hacer uso solo de la tasa de descuento del costo de oportunidad (COK). Considerar 20 % como máximo para el COK.

VANE	
VANF	
TIRE	
TIRF	

5.5. Punto de Equilibrio: Determinar el punto de equilibrio como aquella cantidad de productos que se necesitan vender para sostener el negocio, es decir, cubrir sus costos fijos y variables. Esta información proporciona información sobre la cantidad mínima que se debe producir y vender, para no presentar perdidas.

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
VENTAS					
COSTOS TOTALES ACUMULADOS					
COSTOS FIJOS					



Nota: El grafico de punto de equilibrio consignado en esta ficha es referencial, a modo de ejemplo. El consultor o formulador deberá colocar el grafico de punto de equilibrio correcto, en base a los datos obtenidos de ventas, costos totales acumulados y costos fijos.

6. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

6.1. Cronograma de Ejecución Físico

CONCEPTO	EJECUCIÓN							TOTAL	
	MESES								
	1	2	3	4	5	n		
I. INVERSIÓN FIJA								0%	
I.1. INVERSIÓN FIJA TANGIBLE								0%	
I.1.1. TERRENOS Y OBRAS CIVILES								0%	
I.1.2. MAQUINARIA Y EQUIPO								0%	
I.1.3. VEHICULOS								0%	
I.1.4. MUEBLES Y ENSERES								0%	
I.2. INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE								0%	
II. CAPITAL DE TRABAJO								0%	
III. GASTOS GENERALES (máx. 10% IF)								0%	
IV. GASTOS DE SUPERVISIÓN (máx. 5% IF)								0%	
TOTAL INVERSIÓN								0%	

Nota: Se recomienda consignar los componentes para cada partida



"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

6.2. Cronograma de Ejecución Financiero

CONCEPTO	EJECUCIÓN							TOTAL	
	MESES								
	1	2	3	4	5	n		
I. INVERSIÓN FIJA								S/.0.00	
I.1. INVERSIÓN FIJA TANGIBLE								S/.0.00	
I.1.1. TERRENOS Y OBRAS CIVILES								S/.0.00	
I.1.2. MAQUINARIA Y EQUIPO								S/.0.00	
I.1.3. VEHICULOS								S/.0.00	
I.1.4. MUEBLES Y ENSERES								S/.0.00	
I.2. INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE								S/.0.00	
II. CAPITAL DE TRABAJO								S/.0.00	
III. GASTOS GENERALES (máx. 10% IF)								S/.0.00	
IV. GASTOS DE SUPERVISIÓN (máx. 5% IF)								S/.0.00	
TOTAL INVERSIÓN								S/.0.00	

6.3. Análisis de Sostenibilidad: Especificar las medidas que se están adoptando para garantizar que la propuesta productiva generará los resultados previstos a lo largo de su vida útil.

*"Año de la Consolidación del Mar de Grau"***6.4. INDICADORES**

Indicadores	Unidad de Medida	Línea de Base	Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año I	Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año II	Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año III	Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año IV	Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año V	Meta Total
			Programada	Programada	Programada	Programada	Programada	Programada
Empleos generados								-
Rendimientos								-
Producción								
Costo Unitario								
Número de Unidades Vendidas								-
Precio Unitario								-
Ingresos por Ventas								-
Utilidades								-
Número de socios								
Utilidad promedio por cada socio del AEO*								-
Rentabilidad de las Ventas **			0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Rentabilidad de la Inversión***								
Ingresos promedio por cada socio del AEO ****								-

* Se obtiene de dividir la utilidad total entre el número de productores que integran un AEO.

** Se obtiene dividiendo las Utilidades Generadas entre los Ingresos por Ventas.

*** Se obtiene dividiendo la diferencia entre Ingresos por Ventas y el producto del costo unitario por unidades vendidas, entre el total de la inversión de la propuesta productiva.

**** Se obtiene dividiendo los Ingresos por Ventas entre el número de productores que integran un AEO.

El costo de mano de obra se obtiene de multiplicar el costo unitario de la mano de obra por el número de unidades vendidas

Los últimos tres indicadores se levantan a partir del año 3 y hasta el año 5 de manera anual, por ser considerados resultados Finales o de Impacto.



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

7. CONCLUSIONES

1	...
2	...
3	...
N	...

8. RECOMENDACIONES

1	...
2	...
3	...
N	...



FORMATO N° 08

CONTENIDOS MÍNIMOS ESPECÍFICOS DE UN PLAN DE NEGOCIO PROCOMPITE

Los presentes contenidos mínimos se utilizarán para la elaboración de una propuesta productiva PROCOMPITE, en el marco de la Ley N° 29337 (Ley que establece Disposiciones para Apoyar a la Competitividad Productiva) - Ley PROCOMPITE, cumpliendo con las siguientes características:

- 1) Es una propuesta productiva pertinente con el estudio de priorización de zonas y cadenas productivas con enfoque de desarrollo territorial. Se debe demostrar que se ubica en una zona priorizada y una cadena productiva priorizada, en donde la inversión privada es insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.
- 2) Es una propuesta productiva para crear, ampliar o mejorar una capacidad productiva de bienes y/o servicios. Se debe señalar específicamente la capacidad productiva que se propone intervenir.
- 3) Es una propuesta productiva de mejora tecnológica y/o innovación, que genera un aumento significativo de valor para el Agente Económico Organizado (AEO).
- 4) Es una propuesta productiva que tiene el objeto de mejorar la competitividad y sostenibilidad de la cadena productiva. Se debe señalar la contribución efectiva al desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.
- 5) Es una propuesta productiva que tiene un mercado concreto para los bienes y/o servicios que se propone producir. Se debe detallar los compradores concretos de los bienes y/o servicios que producirá dicha propuesta.
- 6) Es una propuesta productiva que beneficia a los AEO, generando oportunidades de empleo e ingreso dignos. Se debe señalar el empleo e ingreso específico que se generará en la operación de dicha propuesta.
- 7) Es una propuesta productiva que no es duplicación de otras propuestas productivas PROCOMPITE en el mismo ámbito de influencia o localización geográfica ni deben tener los mismos objetivos o modalidad de intervención.
- 8) Es una propuesta productiva competitiva, viable técnicamente, rentable financieramente y sostenible en el tiempo, y que no tiene efectos ambientales negativos significativos. La elaboración de la propuesta



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

productiva es un proceso secuencial e interactivo que nos lleva a la identificación y desarrollo de la mejor alternativa de la propuesta productiva PROCOMPITE.

Los presentes contenidos no tienen carácter limitativo ni taxativo, pudiendo incluir todos los contenidos que consideren necesarios para el mejor cumplimiento de los objetivos del estudio.

1. RESUMEN EJECUTIVO

2. ASPECTOS GENERALES

- 2.1.** Nombre de la Propuesta Productiva y su localización.
- 2.2.** Responsables.
- 2.3.** Objetivos y descripción de la propuesta productiva.
 - a) Misión y visión del negocio.
 - b) Objetivos de la propuesta productiva.
 - c) Descripción de la propuesta productiva.
 - d) Fundamentar que la propuesta productiva no es duplicación de otra.
- 2.4.** Marco de referencia
 - a) Antecedentes
 - b) Pertinencia de la propuesta productiva.
 - c) Justificación de la propuesta productiva.

3. EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA

- 3.1.** El producto de la propuesta productiva.
 - a). Producto principal y subproductos.
 - b). Productos sustitutos y similares.
 - c). Productos complementarios.
- 3.2.** Diagnóstico de la Situación actual del proceso productivo
- 3.3.** La cadena productiva
 - a) Identificación y análisis de la cadena productiva.
 - b) Factores limitativos de la cadena productiva para su desarrollo competitivo y sostenible.
- 3.4.** Alianzas estratégicas.



4. POBLACION BENEFICIARIA

- 4.1.** Población y características demográficas
- 4.2.** Situación socioeconómica.

5. ESTUDIO DE MERCADO

- 5.1.** Análisis de la demanda.
 - a) Demanda actual
 - b) Características de la demanda actual
 - c) Proyección de la demanda
- 5.2.** Análisis de la oferta
 - d) Oferta actual.
 - e) Características de la oferta actual
 - f) Proyección de la oferta
- 5.3.** Estructura de mercado.
- 5.4.** Brecha demanda - oferta
 - a).Determinación de la brecha cuantitativa.
 - b).Evidencias de existencia de mercado.
- 5.5.** Estrategia de marketing.
 - a) Estrategia de producto
 - b) Estrategia de precio
 - c) Estrategia de Plaza.
 - d) Estrategia de Promociones

6. ESTUDIO TECNICO

- 6.1. Proceso de producción.**
 - a) Descripción del proceso de producción.
 - b) Mejora tecnológica propuesta
 - c) Aspectos técnicos del producto.
- 6.2. Tamaño.**
 - a) Factores condicionantes del tamaño
 - b) Capacidad de producción de la propuesta productiva.
- 6.3. Localización**
 - a) Justificación de la localización.
 - b) Descripción de la localización
 - Macro localización
 - Micro localización



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

- 6.4. Plan de Producción y Requerimiento de Recursos**
- a) Plan de ventas
 - b) Plan de producción
 - c) Requerimiento de infraestructura
 - d) Requerimiento de maquinaria, equipos y herramientas
 - e) Requerimiento de materiales e insumos
 - f) Requerimiento de servicios.
 - g) Requerimiento de recursos humanos
 - h) Otros.

7. ORGANIZACION Y GESTIÓN

- 7.1. Modalidad de constitución del Agente Económico Organizado**
- 7.2. Estructura Orgánica del AEO**
- 7.3. Gestión para el control y seguimiento de la operación**
- 7.4. Gestión de riesgos**

8. ANALISIS DE IMPACTO AMBIENTAL

9. CALENDARIO

10. ESTUDIO FINANCIERO

- 10.1. Inversiones**
- 10.2. Costos de operación**
- 10.3. Determinación de ingresos**
- 10.4. Financiamiento de inversión**
- 10.5. Estados Financieros**
 - a) Flujo de Caja
 - b) Estado de Ganancias y Pérdidas
- 10.6. Análisis del Punto de Equilibrio**
- 10.7. Evaluación de la rentabilidad**
 - a) Valor Actual Neto
 - b) Tasa Interna de Retorno
- 10.8. Análisis de Sensibilidad**
- 10.9. Cronograma de ejecución físico y financiero.**

11. ANALISIS DE SOSTENIBILIDAD

12. INDICADORES DE RESULTADOS E IMPACTO

- 12.1. Indicadores de línea de base.**
- 12.2. Indicadores de Impacto**



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

13.1. Conclusiones

13.2. Recomendaciones

ANEXOS

- Plano de ubicación de la propuesta productiva.
- Planos de ingeniería.
- Presupuesto de obras civiles.
- Flujograma de proceso de producción.
- Especificaciones técnicas de maquinarias, equipos y bienes
- Términos de Referencias (TDR) para los servicios propuestos.
- Cotizaciones con antigüedad no mayor a 06 meses.
- Cronograma PERT CPM de programación de ejecución del plan de negocio
- Panel fotográfico.
- Otros que estime conveniente.



1. RESUMEN EJECUTIVO.

Es una síntesis de los aspectos más relevantes contemplados en el plan de negocio, que refleja las características de la propuesta productiva y los resultados del estudio.

A. Información general

Nombre, localización, órgano encargado de ejecución y datos del AEO.

B. Descripción de la propuesta productiva.

Breve descripción de la propuesta productiva, que identifique el producto, localización, tipología de clientes, mejora tecnológica y/o innovación, capacidad de producción, principales rubros de inversión, entre otros.

C. Factores limitativos de la cadena productiva para su desarrollo competitivo y sostenible.

Identificar y explicar los factores limitativos de la cadena productiva y la contribución de la propuesta productiva al desarrollo competitivo y sostenible de cadenas productivas.

D. Determinación de la brecha oferta y demanda.

Presentar la tabla de balance de oferta y demanda proyectado en el horizonte de evaluación. Señalar brevemente los supuestos y parámetros utilizados para las estimaciones y proyecciones de la demanda y oferta.

E. Análisis técnico de la propuesta productiva.

Señalar los resultados del análisis de tamaño, proceso, localización, plan de producción y requerimiento de recursos.

F. Organización y gestión

Describir brevemente la organización que se adoptará para la ejecución y operación de la propuesta productiva.

G. Impacto ambiental.

Señalar los principales impactos negativos, medidas de mitigación y control a implementar.

H. Costo de inversión y fuentes de financiamiento.



Presentar el presupuesto de costos de inversión desagregado por rubros, agrupados en activos fijos tangibles e intangibles y capital de trabajo.

Presentar el presupuesto de inversión, según fuentes de financiamiento (recursos PROCOMPITE y aporte de beneficiarios)

Presentar el cronograma de los costos de inversión por rubros

I. Evaluación de la rentabilidad financiera.

Presentar el flujo de caja proyectado en el horizonte de evaluación.

Señalar el punto de equilibrio y los resultados de la evaluación de la rentabilidad financiera de acuerdo a los indicadores VAN y TIR.

J. Sostenibilidad de la propuesta productiva.

Señalar los riesgos que se han identificado en relación con la sostenibilidad de la propuesta productiva y las medidas que se han adoptado.

K. Conclusiones y recomendaciones

Señalar las principales conclusiones entorno a:

- Pertinencia con relación a una zona y cadena productiva priorizada
- Ubicación en una zona donde la inversión privada es insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.
- Existencia de demanda insatisfecha y de un mercado concreto para los productos.
- Propuesta de inversión en mejora tecnológica y/o innovación que se realizan para crear o mejorar una determinada capacidad productiva.
- Contribución efectiva al desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.
- Empleo generado por la propuesta productiva.
- Presencia de alianzas estratégicas con otros agentes económicos, entidades públicas y privadas, y otros actores.
- Capacidad de organización y gestión del AEO.
- Principales indicadores financieros.

Recomendar las acciones siguientes con relación a los procedimientos del proceso concursable PROCOMPITE, en el marco de la Ley N° 29337 y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 103-2012-EF.



2. ASPECTOS GENERALES

2.1. Nombre de la Propuesta productiva y localización.

Definir el nombre de la propuesta productiva PROCOMPITE, de forma clara y precisa, indicando su naturaleza (creación, ampliación o mejoramiento) o tipo de intervención, el producto y la localización geográfica.

Presentar un mapa y/o croquis de la localización específica.

2.2. Responsables

- a. Señalar la entidad que financia la elaboración del Plan de Negocio (si lo hubiera), el nombre del profesional encargado de su elaboración. Asimismo, señalar la unidad ejecutora y el área técnica encargado de la ejecución de la propuesta productiva PROCOMPITE.
- b. Señalar el nombre del AEO responsable de la operación y sostenibilidad de la propuesta productiva PROCOMPITE. Describir brevemente al AEO, señalando su forma organizacional con la que se presentará (persona natural organizada o persona jurídica), contemplando en cada caso los datos correspondientes a la organización.

2.3. Objetivos estratégicos y descripción de la propuesta productiva.

- a. Determinar la misión y visión del negocio.
- b. Determinar los principales objetivos de la propuesta productiva. Estos objetivos deben ser cuantificables y medibles.
- c. Breve descripción de la propuesta productiva, que identifique el producto, localización, tipología de clientes, mejora tecnológica y/o innovación, capacidad de producción, principales rubros de inversión, entre otros.

2.4. Marco de referencia

a. Antecedentes

Presentar antecedentes e hitos relevantes sobre el origen y los estudios que dieron origen a la propuesta productiva PROCOMPITE

b. Pertinencia de la propuesta productiva.

El estudio deberá estar enmarcado dentro del estudio de priorización de zonas y cadenas productivas, concordante con las prioridades de



desarrollo económico regional y local y lineamientos del Plan de Desarrollo Concertado Regional y Local.

c. Justificación de la propuesta productiva.

Describir que la idea de negocio es una oportunidad de negocio concreta, en el marco de la normatividad PROCOMPITE. Analizar los siguientes aspectos:

- Existencia un mercado concreto para el producto.
- Disponibilidad y acceso a materias, insumos y recursos humanos
- Capacidad de organización y gestión del AEO.
- Fundamentar que la propuesta productiva no es duplicación de otra propuesta con los mismos beneficiarios, ámbito de influencia, ni tiene los mismos objetivos.

3. EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA

3.1. El producto de la propuesta productiva

Definir la descripción básica del proceso productivo correspondiente.

- a. Producto principal y subproductos.
- b. Productos sustitutos y similares.
- c. Productos complementarios.

3.2. Diagnóstico de la Situación actual del proceso productivo

Identificar y describir en términos generales la situación actual del proceso productivo, las diferentes tecnologías utilizadas que se encuentran al alcance del AEO, recursos utilizados, cantidades producidas, etc.

3.3. La cadena productiva

a). Identificación y análisis de la cadena productiva

Presentar y definir los eslabones de la cadena productiva del producto principal, especificando los principales agentes económicos, el flujo real (bienes y servicios) y monetario de las transacciones en cada agente de la cadena productiva:

- Agentes proveedores de insumos críticos.
- Agentes productores.
- Agentes responsables de la conservación, transformación e industrialización.



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

- Agentes responsables de la comercialización.
- Agentes consumidores.

Se recomienda realizar un gráfico o esquema, que identifique el agente a intervenir con la propuesta productiva y el eslabón de intervención (provisión de insumos, producción, transformación o comercialización).

b). Factores limitativos de la cadena productiva para su desarrollo competitivo y sostenible.

Identificar los factores limitativos que existen en la cadena productiva, en base a la información sobre la caracterización y análisis del entorno de la cadena productiva. Se deberán señalar los principales factores limitativos, relacionados a:

- Plataforma de servicios públicos e infraestructura para el desarrollo de actividades económicas
- Fallas de mercado (limitado acceso a créditos, escasa acumulación de capital, elevados costos de producción, altos costos de intermediación al mercado, presencia de alta informalidad y débil asociatividad de los productores. Escasa información sobre nichos de mercado para nuevos productos, el perfil de los consumidores, especificaciones de productos, tecnologías de producción más eficientes y proceso de comercialización. Débil cultura empresarial y competitiva.
- Insuficiente nivel de producción para abastecer de manera permanente la demanda existente e inadecuada producción con relación a las características de calidad que exige la demanda).
- Debilidad de las instituciones de apoyo al desarrollo económico y la competitividad productiva.

Explicar si se presentan factores limitativos que existen por el hecho de estar en una zona donde la inversión privada es insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva. Mostrar evidencia de la insuficiencia de la inversión privada en la zona donde se plantea localizar la propuesta productiva

3.4. Alianzas estratégicas.



Señalar las alianzas concretas y posibles, con otros agentes económicos, entidades públicas y privadas, y otros actores, que mejoran efectivamente la competitividad, rentabilidad y sostenibilidad de la propuesta productiva y la competitividad y sostenibilidad de la cadena productiva.

4. POBLACION BENEFICIARIA

4.1. Población y características demográficas.

- Estimar la población del área de influencia (Provincial, distrital y local)
- Estimar la población vinculada al AEO, en función al número de socios y sus familias.
- Señalar la tasa de crecimiento de la población de la zona vinculada al AEO, tomando en cuenta la jurisdicción más próxima (centro poblado, distrito o provincia).
- Estimar la población objetivo (consumidores del producto)

4.2. Situación socioeconómica.

Señalar las condiciones socioeconómicas de la población de la zona donde se desarrollará la propuesta productiva, tales como niveles de ingreso, condiciones de vivienda, niveles de educación, composición de las familias, condiciones de salud y nivel de pobreza, acceso a los servicios básicos, etc.

5. ESTUDIO DE MERCADO DEL PRODUCTO DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA.

El estudio de mercado tiene por objeto probar que existen suficientes individuos, empresas u otras entidades económicas que presentan una demanda que justifica la realización de una propuesta productiva.

El estudio debe analizar la oferta, demanda, precios, comercialización, balance demanda-oferta, estrategias de producto, precios, distribución y promoción.

El estudio de mercado debe ser realizado principalmente sobre la base de fuentes primarias de información, complementada con base de datos disponibles de agentes vendedores y compradores cuando estos son lo suficientemente antiguos en el ramo. La información primaria puede ser



recolectados mediante trabajos de encuesta, observación, experimentación, aplicables al universo de fuentes o una encuesta de ellas, según sea el caso.

Se debe realizar el estudio de mercado de todos los productos cuya importancia para la propuesta productiva sea significativa.

Es importante precisar que, con la finalidad de realizar un estudio de mercado con información primaria, se debe aplicar encuestas, para ello es necesario definir el área geográfica de la población objetivo, es decir quiénes serán los que van a consumir el producto, luego se debe determinar la unidad de análisis, seguidamente determinar el tamaño de la muestra que represente al universo del estudio, luego elaborar el cuestionario y finalmente elaborar la encuesta.

5.1. Análisis de la demanda.

El análisis de la demanda debe realizarse desde dos puntos de vista:

- En términos cualitativos, se identifican las principales características y factores condicionantes de la demanda.
- En términos cuantitativos, se estima la magnitud de la demanda (histórica, actual y proyectada).

a) Demanda actual

- **Serie histórica:** Presentar información sobre la cantidad de población o clientes, clasificada por factores económicos, sociales, demográficos y/o geográficos. Analizar la serie histórica y estimar los coeficientes del crecimiento histórico de la demanda.
- Estimación de la demanda actual
- Definido el producto preliminar y la población de referencia (segmentación de mercado), se debe determinar la unidad de medida de la demanda.
- Estimar la demanda en base al consumo promedio anual (teniendo información sobre cantidades demandadas y frecuencias de compra) y la población demandante efectiva del producto, cuyo crecimiento está directamente relacionado con la tasa de crecimiento de la población.

b) Características de la demanda actual

- Identificar el perfil del demandante o comprador.
- Analizar la concentración o dispersión de la demanda en el espacio geográfico y la tipología de consumidores.



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

- Presentar índices básicos y factores que explican el comportamiento de la demanda.

c) Proyección de la demanda

- Proyectar estadísticamente la demanda actual, considerando el método de estimación acorde a las características de la información disponible. Esta proyección debe realizarse para el horizonte de evaluación que se establezca para el negocio.
- Análisis de los condicionantes de la demanda futura, estos pueden ser: las variaciones de la población en el tiempo, del ingreso, cambios en su distribución, cambios en el nivel general de precios, cambios en la preferencia de los consumidores, aparición de productos sustitutivos, cambios en la política económica, cambios en la evolución y crecimiento del sistema económico, entre otros.
- Realizar la proyección de la demanda ajustada a los factores condicionantes, con el propósito de obtener la demanda futura del producto. Esta proyección debe realizarse para un horizonte de 5 años de operación.

5.2. Análisis de la oferta

El análisis de la oferta debe realizarse desde el punto de vista cuantitativo, se estima la magnitud de la oferta (histórica, actual y proyectada).

a. Oferta actual.

- **Serie histórica:** Presentar información sobre la evolución de la producción de las unidades económicas que conforman la oferta actual dirigida al segmento de mercado del producto. Analizar la serie histórica y estimar los coeficientes de crecimiento histórico de la oferta en la industria.
- **Estimación de la oferta actual**
 - Definido el producto preliminar y el mercado meta, se debe determinar la unidad de medida de la oferta.
 - Estimar el volumen del producto ofrecido actualmente en el mercado.

Realizar un inventario crítico de los oferentes principales, señalando las condiciones en que se realiza la producción de los principales agentes económicos del ramo (volumen producido, participación en el mercado,



capacidad instalada y utilizada, capacidad técnica y administrativa, calidad y presentación del producto, entre otros).

a. Características de la oferta actual

- Presentar información sobre el nivel de competencia entre los oferentes.
- Presentar información sobre la calidad de los productos ofrecidos.
- Nivel de participación en el mercado.
- Señalar el nivel de precios de los productos ofrecidos y los mecanismos predominantes para su determinación.
- Señalar las formas de comercialización actual (descripción, márgenes de intermediación, exigencias técnicas en la distribución, etc.) y analizar factores de la comercialización.
- Señalar los puntos fuertes y débiles de los competidores.

b. Proyección de la oferta.

- Proyectar estadísticamente la tendencia histórica, considerando el método de estimación acorde a las características de la información disponible. Esta proyección debe realizarse para el horizonte de evaluación que se establezca para el negocio.
- Analizar los factores que influirán sobre la participación del producto en la oferta futura y en la evolución previsible de la oferta:
 - Incremento en el grado de utilización de la capacidad ociosa de los productores actuales.
 - Existencia de planes y proyectos de ampliación de la capacidad instalada por parte de los productores actuales.
 - Evolución del sistema económico, cambios en el mercado proveedor, medidas de política económica, régimen de precios, mercado cambiario, factores aleatorios y naturales, entre otros.
- Realizar la proyección de la oferta ajustada, con los factores que influyen sobre la participación del producto en la oferta futura y los que condicionan la evolución previsible, con el propósito de obtener la oferta futura del producto. Esta proyección debe realizarse para el horizonte de evaluación que se establezca para el negocio.

5.3. Estructura de mercado

Describir de forma resumida las características que definen el mercado del producto, con respecto a los ofertantes y los demandantes del mismo; con



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

el propósito de determinar si se presenta un mercado de competencia perfecta, competencia monopolística, carteles, oligopolio, oligopsonio, monopolio o monopsonio.

5.4. Brecha demanda - oferta

a) Determinar la brecha oferta y demanda, de forma cuantitativa.

Considerando:

- ✓ Demanda: unidades de producto que requiere los consumidores del segmento de mercado.
- ✓ Oferta: unidades de producto ofrecido por los agentes económicos al segmento de mercado.

En periodos anuales, por cada producto, durante el horizonte de evaluación que se establezca para el negocio

En base a lo anterior se determina la brecha demanda - oferta, en el marco de la estructura de mercado existente; con el propósito de evaluar la viabilidad de mercado, teniendo en cuenta los riesgos existentes.

b) Evidencias de existencia de mercado.

Señalar si la propuesta productiva tiene un mercado concreto para los bienes y/o servicios que se propone producir. Se debe detallar los compradores, sustentados en documentos que evidencien relaciones de compra - venta y/o compromisos de compra-venta de los bienes y/o servicios que producirá la propuesta productiva.

Para la sustentación del mercado, o específicamente de los compradores, los AEO deben presentar:

- En el caso de organizaciones con experiencia en la actividad económica: Registro de ventas de los últimos dos años, ya sea ventas realizadas de manera colectiva como organización o de manera individual por sus socios, sustentados mediante comprobantes de venta que haya emitido, contratos celebrados u otros documentos que evidencien relaciones de compra - venta. Asimismo, documentos que sustenten un compromiso de compra-venta de los bienes y/o servicios que producirá la propuesta productiva.



- En el caso de organizaciones sin experiencia o que empiezan con una nueva actividad económica: convenios de compra, contratos de compra-venta, convenios con entidades de promoción y apoyo a la articulación productores - compradores u otro documento que sustente un compromiso de compra-venta de los bienes y/o servicios que producirá la propuesta productiva.

5.5. Estrategias de marketing

Se debe señalar como se logrará la ventaja competitiva necesaria para que los bienes y servicios generados por la propuesta productiva, sean demandados efectivamente por el público objetivo.

a) Estrategia de producto

Se debe describir el producto haciendo referencia a: sus características, sus bondades, su calidad, cantidad, variedades de producto, atributos adicionales y la calidad de los servicios relacionados; con relación a las características y condiciones que exigen el mercado.

b) Estrategia de precio

- Establecer la política de fijación de precios, considerando criterios de fijación en función a la estructura de costos, a los precios de la competencia o disponibilidad a pagar.
- Señalar el precio propuesto, en base a la política de fijación de precio establecida.

c) Estrategia de Plaza (distribución).

Determinar la forma cómo se llegará al cliente o consumidor final. En ese sentido, se debe analizar los canales de distribución y plantear como se distribuirá los productos a los mercados, cómo se llegará a los clientes para la venta y la post-venta.

d) Estrategia de Promociones

Determinar la estrategia de promoción considerando la imagen del AEO y del producto, definición de objetivos, acciones concretas para darse a conocer, programación y presupuesto requerido.

En ese marco, señalar si propone una innovación de marketing, es decir la implementación de un nuevo método de comercialización que se explique



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

por importantes mejoras en el diseño del producto o en su presentación, o en su política de posicionamiento, promoción o precio.

6. ESTUDIO TECNICO

6.1. Proceso de producción.

a). Descripción del proceso de producción.

- Describir brevemente el proceso de producción, utilizando el esquema siguiente:
 - Insumos principales y secundarios
 - Insumos alternativos y efectos de su empleo.
 - Productos principales, subproductos e intermedios.
 - Residuos.
 - Principales especificaciones técnicas y comerciales de los insumos, productos y residuos.
- Presentar un fluograma del proceso de producción del producto.
- Definir las líneas de producción.

b). Mejora tecnológica propuesta.

- Describir la tecnología de producción actual.
- Describir la tecnología de producción seleccionada.
- Lugar de procedencia de la tecnología seleccionada
- Justificar las mejoras tecnológicas contempladas en el proceso de producción.
- Analizar si la mejora tecnológica y/o innovación que se propone adoptar genera un aumento significativo de valor para el AEO

Señalar si se proponen innovaciones de proceso, es decir la implementación de un método de producción o distribución nuevo o con un alto grado de mejora. De ser el caso, se debe señalar las mejoras importantes en técnicas, presentación del producto, equipo y/o software.

c). Aspectos técnicos del producto.

De acuerdo a la naturaleza de la intervención y el valor agregado del producto, considerar lo siguiente:



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

- **Características del producto**
 - Presentar el diseño del producto.
 - Presentar prototipos o modelos.
 - Determinar los estándares técnicos y de calidad requeridos, y los mecanismos para pruebas y ensayos que correspondan.
 - Señalar si se proponen innovaciones de producto, es decir la introducción de un bien o servicio nuevo o con un alto grado de mejora, respecto a sus características o su uso deseado, para satisfacer necesidades no cubiertas del mercado actual.
- **Otros aspectos técnicos requeridos**
 - Presentar especificaciones técnicas del producto.
 - Presentar información sobre la marca del producto.
 - Presentar características de la presentación.
 - Presentar registros y permisos legales
 - Presentar certificaciones de calidad, si los hubiera.

6.2. Tamaño

a). Factores condicionantes del tamaño

Para determinar el tamaño, se debe considerar ciertos factores condicionantes para tomar la decisión. Estos factores están referidos a:

- Tamaño mercado
- Tamaño – insumos
- Tamaño tecnología
- Tamaño financiamiento
- Tamaño localización

b). Capacidad productiva de la propuesta productiva

Presentar la capacidad productiva que se propone crear, ampliar o mejorar, como la capacidad de producción normal, expresada en cantidad de producto por unidad de tiempo.

- En el caso de propuestas de negocio de ampliación de unidades existentes, indicar por separado la capacidad de producción de la nueva unidad de producción y la capacidad de producción de los bienes de capital existentes.
- Señalar la capacidad de producción normal del conjunto de bienes de capital que serán instalados.



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

- Señalar la capacidad de diseño de las distintas fases del proceso productivo e indicar la capacidad resultante de la integración de las distintas fases.
- Señalar el incremento porcentual de la capacidad productiva, con relación al que existía en la situación actual.

6.3. Localización

a). Justificación de la localización

- Explicar los factores condicionantes o restrictivos que se han tomado en cuenta en la selección de la alternativa de localización, tales como:
 - Facilidad de acceso para clientes y trabajadores.
 - Disponibilidad de terrenos, con características físicas compatibles con el proceso productivo y dimensiones necesarias para la operación actual y futuras expansiones.
 - Accesibilidad al mercado meta y a los proveedores de insumos
 - Costos de transporte al mercado meta y a los proveedores de insumos
 - Riesgos de peligros de desastres
 - Estrategia respecto a la competencia
 - Condiciones legales para su establecimiento
 - Facilidad para acceder a servicios básicos o complementarios
- Presentar elementos de juicio que prueben que la localización no es incompatible con el tamaño y el proceso planteado.

b). Descripción de la localización

- Macro localización
 - Describir la zona geográfica donde se ubicará la propuesta productiva, resaltando sus características y ventajas sobre otras alternativas que pueden darse en un contexto regional o local.
 - Demostrar que la propuesta productiva se ubica en una zona priorizada, en el estudio de priorización de zonas y cadenas productivas.
- Micro localización



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

Definir la ubicación de la propuesta productiva, señalando los factores determinantes (disponibilidad de materia prima, acceso a servicios básicos, accesibilidad al mercado, disponibilidad de mano de obra, etc.) haciendo uso del método más adecuado (método de ranking de factores, método de costeo, etc.).

6.4. Análisis de requerimiento de recursos

a. Plan de ventas

Determinar el plan de ventas, en base a la demanda objetivo y metas de venta, como consecuencia del análisis de la demanda insatisfecha, estructura de mercado, estrategia de marketing y capacidad operativa. El plan de ventas se proyectará durante el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

b. Plan de producción

Presentar el plan de producción, a partir de la relación entre el plan de ventas y los inventarios iniciales y finales, por cada tipo de producto y por año durante el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

c. Requerimiento de infraestructura

Determinar los requerimientos de infraestructura, diseño, dimensiones y sus características, en función al flujoograma del proceso de producción. Es importante puntualizar que tratándose de procesamiento de alimentos, el diseño de Planta, deberá reunir los requisitos exigidos por DIGESA (para productos alimenticios) y demás organismos competentes, dependiendo de la naturaleza del producto.

Además deberá consignar la siguiente información.

- Información básica de las obras propuestas**

- Breve memoria descriptiva
- Información topográfica
- Información y especificaciones técnicas de arquitectura, estructuras, instalaciones eléctricas e instalaciones sanitarias.

- Presentación de planos, presupuestos y estudios afines**

- Presentar planos de ubicación



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

- Planos topográfico
- Planos de estructuras, arquitecturas, instalaciones eléctricas y sanitarias
- Planos de cortes, elevaciones
- Presentar presupuestos de obras
- Planilla de metrados
- Relación de insumos
- Desagregado de gastos generales
- Modalidad de ejecución
- Estudio de suelos
- Otros que considere necesarios.

d. Requerimiento de maquinaria, equipos y herramientas.

Determinar los requerimientos de maquinaria, equipos y herramientas y sus especificaciones técnicas, en función al flujoograma del proceso de producción, metas del plan de producción y requerimientos de intervención para mejorar la competitividad y sostenibilidad de la cadena productiva.

Las específicas técnicas deben cumplir con los reglamentos técnicos y normas que correspondan, definiendo con precisión las características, condiciones, cantidad y calidad de los bienes y servicios que se requieran, considerando por lo menos lo siguiente:

- Características técnicas
- Capacidad de diseño y de producción normal.
- Vida útil de los bienes y de partes especiales.
- Dimensiones y peso total
- Cantidad
- Plazos y otras condiciones de entrega
- Gastos de traslado
- Garantías ofrecidas sobre la capacidad, calidad y plazo de entrega.
- Servicio de capacitación y asistencia técnica para el buen uso y mantenimiento.
- Servicio de montaje y desmontaje de equipos

Además es necesario indicar el periodo de reposición, cuyo costo no forma parte de la inversión del presente estudio. Deberá adjuntar como



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

parte de los anexos las características específicas técnicas de los equipos con fecha de emisión por el fabricante o distribuidor no mayor a 06 meses.

e. Requerimiento de materiales e insumos

Determinar los requerimientos de materiales e insumos y sus especificaciones técnicas, en función al fluograma del proceso de producción, información del diseño, metas del plan de producción y requerimientos de intervención para mejorar la competitividad y sostenibilidad de las cadenas productivas.

Las específicas técnicas deben cumplir los reglamentos técnicos y normas correspondientes, definiendo con precisión las características, condiciones, cantidad y calidad de los bienes y servicios que se requieran, considerando por lo menos lo siguiente:

- Características técnicas
- Capacidad de producción.
- Caducidad de bienes
- Dimensiones y peso total
- Cantidad
- Plazos y otras condiciones de entrega
- Gastos de traslado
- Garantías ofrecidas sobre la calidad y plazo de entrega.
- Existencia de servicio local de asistencia técnica
- Servicio de montaje y desmontaje
- Entrenamiento a operadores, etc.

Adjuntar como parte de los anexos las especificaciones técnicas de la materia prima e insumos a utilizar en el proceso de producción.

f. Requerimiento de servicios.

Determinar los requerimientos de servicios, considerando necesidades de gestión productiva, administrativa y comercial del negocio.

Elaborar una lista de requerimientos de servicios, considerando por lo menos lo siguiente:

- Asistencia técnica en la producción y gestión empresarial.
- Capacitación en la producción y gestión empresarial.
- Servicios básicos para el proceso productivo y gestión del negocio.



En el caso de los servicios de asistencia y capacitaciones deben presentar los términos de referencia correspondientes.

g. Requerimiento de recursos humanos

Determinar los requerimientos de recursos humanos y sus características, en función al fluograma del proceso de producción, metas del plan de producción y requerimientos de intervención para mejorar la competitividad y sostenibilidad de las cadenas productivas. Elaborar una lista de requerimientos de personal, considerando las necesidades del tipo de personal por actividad, nivel de utilización (horas/personal) por actividad y número necesario para generar el nivel de producción requerido en el plan de producción, en un horizonte de 5 años. Las características de los recursos humanos deben considerar por lo menos lo siguiente:

- Capacidades y aptitudes vinculadas a la operación del proceso productivo y gestión del negocio.
- Cantidad, nivel de preparación y posibilidades de entrenamiento del personal propuesto.

h. Licencias, permisos, entre otros

Definir la disponibilidad de terrenos, licencias, autorizaciones, permisos, entre otros, los cuales son necesarios para la ejecución y operación del proyecto.

7. ORGANIZACION Y GESTIÓN

7.1. Modalidad de constitución del Agente económico.

- Presentar información sobre la constitución, representación legal del negocio, composición de la junta directiva.
- Debe adjuntar el detalle de los socios que conforman el AEO, señalando nombres, número de DNI, género, fecha de nacimiento, principales bienes patrimoniales y los que ofrece como aporte, actividad económica y experiencia

7.2. Estructura Orgánica del AEO

- Presentar el organigrama general del AEO
- Definir las funciones de cada nivel jerárquico.



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

- Señalar las acciones necesarias para garantizar la solidez y sostenibilidad de la organización.
- En caso de personas naturales organizadas (categoría A), señalar las acciones concretas para constituirse en personas jurídicas empresariales con fines de lucro.

7.3. Control y seguimiento de la operación.

Indicar brevemente como se realizará el control, acompañamiento y seguimiento de la operación de la Propuesta productiva, indicando los órganos, actores y estrategia que se utilizarán para ello.

7.4. Gestión de riesgos

Señalar la existencia de peligros o dificultades que pueden afectar la ejecución y operación de la propuesta productiva, y las acciones que se contemplan para contrarrestarlas.

8. ANALISIS DE IMPACTO AMBIENTAL

- El proceso de producción del producto seleccionado deberá utilizar lo más amigable en términos ecológicos para evitar impactos negativos en el ambiente. Por ejemplo evitar que por el procesamiento de una planta se contamine los ríos, aire, entre otros.
- Es necesario elaborar una categorización de impactos en donde se demuestre que la ejecución de la propuesta productiva no genera impactos negativos en las etapas de ejecución y operación en los siguientes medios:
 - Medio Socio económico (social y económico)
 - Medio Biológico (Flora y Fauna)
 - Medio Físico (agua, suelo y aire)
- Describir en caso se genere alguna externalidad negativa al medio ambiente, qué medidas se toman para mitigarlos.

9. CALENDARIO

Detallar la programación de las actividades previstas para el logro de las metas de la propuesta productiva, indicando secuencia, duración, responsables y recursos necesarios. Abarca, desde la realización del expediente técnico (para transferencia de infraestructura) cuando corresponda, fase de ejecución y operación.



10. ESTUDIO FINANCIERO

10.1. Inversiones

- ✓ Estimar los costos de inversión con el debido sustento de cantidades y precios de los bienes y servicios de capital. La inversión comprende los requerimientos de recursos correspondientes a los activos fijos tangibles, intangibles y capital de trabajo necesario para iniciar las operaciones de la propuesta productiva, asimismo se recomienda considerar gastos generales y gastos de supervisión o inspección.
- ✓ Presentar el presupuesto de inversiones, con una estructura que considere unidad de medida, cantidad, precio unitario, por partida de bienes o servicios, rubros y clasificación de inversiones.
- ✓ Presentar un cuadro de servicio a la deuda en caso que la AEO realice préstamos con entidades financieras como parte de la contrapartida según categoría.

10.2. Costos de operación del proyecto (Presupuesto de egresos)

- ✓ Los costos de producción deberán estar divididos en: **Costos Directos** (material directo, mano de obra directa) y **costos indirectos** (materiales indirectos, mano de obra indirecta, otros costos indirectos).
- **Los materiales directos** comprenden Materia prima directa, aaccesorios del producto (empaques y envases).
- **La mano de obra directa** comprende Sueldos y salarios de los obreros (alimentadores de máquinas, operadores de máquinas, personal que trabaja directamente con la elaboración del producto y/o servicio).
- **Los materiales indirectos** comprenden Repuestos de maquinaria, combustible para maquinaria, aceites y lubricantes, útiles de higiene y seguridad industrial, etc.
- **La mano de obra indirecta** comprende sueldos y salarios de Jefe de Producción, supervisores y personal de mantenimiento industrial, personal de laboratorio, etc.
- **Otros costos indirectos** comprenden Energía, comunicaciones, agua, alquiler de maquinaria, etc.
- ✓ Los gastos de operación comprende los Gastos de venta y gastos administrativos



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

- **Los gastos de venta** comprenden: Sueldos y salarios de ejecutivos, supervisores, vendedores, investigadores de mercado, comisiones a vendedores, representación, publicidad y promoción, transportes, movilidad local ,viajes y viáticos, asistencia Técnica a clientes
- ✓ **Los gastos administrativos** comprenden: Sueldos y salarios del Gerente, secretarías, asistentes , es decir de todo el personal administrativo, leyes sociales, alquiler del local, útiles de escritorio, papel impreso, aarbitrios municipales, licencias, franquicias, derechos de autor y propiedad intelectual e industrial, seguros, etc.
- ✓ La depreciación según la SUNAT el desgaste o agotamiento que sufran los bienes del activo fijo, se compensará mediante la deducción por las depreciaciones admitidas por la Ley, se deberá calcular en términos monetarios, determinando el valor residual al final del periodo de evaluación.
- ✓ Los gastos financieros comprende intereses y comisiones bancarias. Los intereses se obtienen del cuadro de servicio de deuda.
- ✓ Estimar los costos detallados de operación con la respectiva sustentación de cantidades y precios de los bienes y servicios de operación.
- ✓ Describir los supuestos y parámetros utilizados y presentar los flujos de costos de operación incrementales, proyectados el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva

10.3. Determinación de los ingresos

- ✓ Estimar los ingresos detallados por producto de la propuesta productiva, en base al precio de venta determinado y el número de unidades que se ha proyectado vender por periodo de tiempo (plan de ventas).
- ✓ Describir los supuestos y parámetros utilizados y presentar los flujos de ingresos incrementales, proyectados el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

10.4. Financiamiento de la inversión

- ✓ Presentar el presupuesto de inversiones, por fuentes de financiamiento, según los bienes y servicios de capital sean financiados con recursos PROCOMPITE o con aporte de los



beneficiarios, tomando en cuenta los criterios y restricciones de la normatividad vigente.

10.5. Estados Financieros

✓ Estado de Resultados

Elaborar y presentar el estado de resultados o pérdidas y ganancias aplicando el principio de devengado, que implica que los gastos se registran cuando se constituye la obligación o derecho, no dependiendo si se efectiviza en el periodo de análisis. Realizar la proyección el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

✓ Flujo de Caja

Elaborar y presentar el flujo de caja como herramienta de evaluación, que muestre todos los ingresos y egresos, actuales y futuros, que tiene una propuesta productiva, que sirve para estimar la rentabilidad financiera. Realizar la proyección el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva

10.6. Análisis del Punto de Equilibrio

Determinar el punto de equilibrio como aquella cantidad de productos que se necesitan vender para sostener el negocio, es decir, cubrir sus costos fijos y variables. Esta información proporciona información sobre la cantidad mínima que se debe producir y vender, para no presentar perdidas.

10.7. Evaluación de la rentabilidad financiera

Realizar un análisis costo beneficio para determinar la conveniencia de realizar la propuesta productiva en base a la identificación, cuantificación y comparación temporal de la inversión, costos de operación e ingresos, generados por la propuesta productiva. Para la evaluación de la rentabilidad, se utilizan los indicadores siguientes:

▪ Valor Actual Neto

Para calcular el valor presente de los flujos de cajas netos que va a generar la propuesta productiva (flujos de caja incrementales), primero debemos definir si el negocio es o no con apalancamiento. Si el negocio



es con apalancamiento se utiliza el costo promedio ponderado de capital (CPPK o el WACC), que es la valla de rentabilidad mínima que deberá superar el plan de negocio, lo que significa que por encima de ello, el proyecto genera valor.

$$WACC = [D/(D+E)] * TEA\% * (1-IR) + [E/(D+E)] * COK$$

D= DEUDA

E = APORTE DE LOS SOCIOS + APORTE DEL ESTADO

DONACION

IR = TAX = IMPUESTO A LA RENTA

TEA: TASA EFECTIVA ANUAL

COK: COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL

La TEA se define con la entidad financiera, mientras que el COK, para negocios PROCOMPITE se recomienda que sea como máximo 20%, siendo la tasa de rentabilidad que los AEO exigen por invertir en negocios PROCOMPITE.

Una vez calculado el WACC en función de la TEA y el COK. Los flujos de caja serán descontados de la siguiente manera:

- Flujo de caja económico o flujo de caja libre (FCL) lo descontamos con el WACC
- Flujo de caja del accionista (FCA) o flujo de caja financiero lo descontamos con el COK

Si se da el caso, que el negocio se realiza sin apalancamiento, el Flujo de caja económico o flujo de caja libre (FCL) se descontara con el COK.

▪ **Tasa Interna de Retorno**

Calcular la tasa interna de retorno como una aproximación a la rentabilidad, siendo aquella tasa de descuento que aplicada al flujo de caja de la propuesta productiva produce un VAN igual a cero. El negocio es rentable cuando la TIR es mayor a la tasa de descuento, siempre y cuando los flujos sean convencionales; caso contrario, se tendrá que utilizar solamente el VAN.

10.8. Análisis de Sensibilidad



Realizar un análisis de sensibilidad por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta un indicador de rentabilidad (VAN o TIR), ante cambios en determinadas variables de la propuesta productiva, con el propósito de hallar los límites máximos de alteración de variables que mantenga la decisión de realizar un negocio rentable financieramente.

10.9. Cronograma de ejecución físico financiero

Desarrollar los cronogramas de ejecución, físico y financiero, se recomienda desarrollar la programación PERT CPM, en donde se evidencie cada una de las partidas ejecutar, tiempos que demanda y recursos.

11. ANALISIS DE SOSTENIBILIDAD

Especificar las medidas que se están adoptando para garantizar que la propuesta productiva o generará los resultados previstos a lo largo de su vida útil. Entre los factores que se deben considerar:

- Alianzas estratégicas que posibiliten disponer de un mercado concreto, asimismo, para la asistencia técnica y acompañamiento en la fase de operación de la propuesta productiva.
- La capacidad de generación ingresos suficientes y oportunos para financiar todos los gastos y obtener los excedentes propuestos.
- La capacidad de gestión del AEO
- Solidez y permanencia del AEO.
- Capacidad para adecuación a cambios tecnológicos.

12. INDICADORES DE RESULTADOS E IMPACTO

12.1. Indicadores de Línea de base.

Determinar indicadores de línea de base que sirvan de referencia inicial para el seguimiento y evaluación del desempeño del negocio durante su operación, en términos de su rentabilidad, sostenibilidad financiera e impactos. Los indicadores deberán estar referidos a: niveles de ingreso, niveles de producción, niveles de empleo, entre otros que puedan ser cuantificables y controlables.

12.2. Indicadores de Impacto

Señalar los principales criterios a tomar en cuenta para el análisis de resultados e impactos de las propuestas productivas sobre la base de las principales variables e indicadores de línea de base determinados.



"Año de la Consolidación del mar de Grau"

13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

13.1. Conclusiones

Señalar las principales conclusiones entorno a:

- Existencia de demanda insatisfecha y de un mercado concreto para los productos.
- Con la ejecución del plan de negocio existirán niveles de producción suficientes para atender la demanda insatisfecha.
- Propuesta de inversión en mejora tecnológica y/o innovación que se realiza para crear o mejorar una determinada capacidad productiva.
- Contribución efectiva al desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.
- Empleo generado por la propuesta productiva.
- Presencia de alianzas estratégicas con otros agentes económicos, entidades públicas y privadas, y otros actores.
- Capacidad de organización y gestión del AEO.
- Principales indicadores financieros.

13.2. Recomendaciones

- En base a las conclusiones recomendar la aprobación técnica (elegibilidad técnica) de la propuesta productiva PROCOMPITE.
- Recomendar las acciones siguientes con relación a los procedimientos del proceso concursable PROCOMPITE, en el marco de la Ley N° 29337 y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 103-2012-EF.

14. ANEXOS

- Plano de ubicación de la propuesta productiva.
- Planos de ingeniería.
- Presupuesto de obras civiles.
- Flujograma de proceso de producción.
- Especificaciones técnicas de maquinarias, equipos y bienes
- Términos de Referencias (TDR) para los servicios propuestos.
- Cotizaciones con antigüedad no mayor a 06 meses.
- Cronograma PERT CPM de programación de ejecución del plan de negocio
- Panel fotográfico.
- Otros que estime conveniente.