



GOBIERNO REGIONAL DEL CUSCO
Gerencia Regional de Desarrollo Económico



RESOLUCIÓN GERENCIAL REGIONAL
Nº 001-2020-GR CUSCO/GRDE.

Cusco, **10 JUL. 2020**

EL GERENTE REGIONAL DE DESARROLLO ECONOMICO DEL GOBIERNO REGIONAL DEL CUSCO.

VISTO: El Informe Nº 091-2020-GR CUSCO/GRDE de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, el Informe Nº 45-2020- GR CUSCO/GRDE/SGFCIT de la Sub Gerencia de Fomento a la Competitividad e Innovación Tecnológica y el Memorandum Nº 742 2020- GR CUSCO/ORAJ de la Oficina Regional de Asesoría Jurídica del Gobierno Regional del Cusco;

CONSIDERANDO:

Que el artículo 191º, 192 y 193 de la Constitución Política del Estado, señalan que los Gobiernos Regionales tienen autonomía Política, Económica y Administrativa en los asuntos de su competencia; la autonomía política de los Gobiernos Regionales se define como la facultad de adoptar y controlar las políticas y planes y normas en asuntos de su competencia, aprobar y expedir sus normas, decidir a través de sus órganos de gobierno y desarrollar las funciones que le son inherentes dentro de sus órganos de gobierno y desarrollar las funciones que le son inherentes, dentro de sus competencias; promueven el desarrollo y la economía regional, fomentan las inversiones, actividades y servicios públicos de su responsabilidad, en armonía con las políticas y planes nacionales y locales de desarrollo;

Que, de conformidad al artículo 2º, 3º y 4º de la Ley Nº 27867 – Ley Orgánica de Gobiernos Regionales, Los Gobiernos Regionales, constituyen para su administración económica y financiera, un Pliego Presupuestal; tienen jurisdicción en el ámbito de sus respectivas circunscripciones territoriales conforme a Ley; y tienen por finalidad esencial fomentar el desarrollo integral sostenible, promoviendo la inversión pública, privada y el empleo así como garantizar el ejercicio pleno de los derechos y la igualdad de oportunidades de sus habitantes de acuerdo con los planes y programas nacionales, regionales y locales de desarrollo;

Que, la precitada Ley establece en su artículo 6º El desarrollo Regional comprende la aplicación coherente y eficaz de las políticas e instrumentos de desarrollo económico social, poblacional, cultural ambiental, a través de planes, programas y proyectos orientados a generar condiciones que permitan crecimiento económico armonizado con la dinámica demográfica, el desarrollo social equitativo y la conservación de los recursos naturales y ambiente en el territorio regional, orientado hacia el ejercicio pleno de los derechos de hombres y mujeres e igualdad de oportunidades;

Que, la Ley Nº 29337 Ley que establece Disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva indica en su artículo 1º Declárese estrategia prioritaria del Estado la Ejecución de Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva que tienen el objeto de mejorar la competitividad de cadenas productivas, mediante el desarrollo, adaptación mejora o transferencia de tecnología. Puede considerar transferencias de equipos, maquinaria, infraestructura, insumos y materiales en beneficio de agentes económicos organizados exclusivamente en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva;

Que, el Decreto Supremo Nº 103-2012-EF que aprueba el Reglamento de la Ley que establece Disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva establece en su artículo 4º Definiciones.- Para efectos de lo dispuesto por la Ley, la presente norma, son de aplicación a los Gobiernos Regionales y Locales, el numeral 4.6 Comité Evaluador: Instancia del proceso de concurso de una PROCOMPITE que se encarga de revisar, evaluar y seleccionar por categorías, las Propuestas Productivas presentadas por los AEO. Dicho Comité podrá ser sustituido por una entidad privada especializada en proyectos de inversión. Así mismo indica el artículo 9º Fase de Evaluación, numeral 9.1 La Fase de Implementación de la PROCOMPITE se inicia con la elaboración de las Bases y la publicación de la Convocatoria. 9.2 Las Gerencias de Desarrollo Económico o la que hagan sus veces, elaboran y aprueban las Bases del Concurso;

Que, conforme a las dispositivos legales antes mencionados la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, mediante la Sub Gerencia de Fomento a la Competitividad e Innovación Tecnológica emite el Informe Nº 45-2020-GR CUSCO/GRDE/SGFCIT del 25 de junio 2020, solicitando la aprobación de las Bases del II PROCOMPITE Región Cusco; esta contiene del sustento legal y factico, el cual tendrá por objetivo seleccionar las mejores propuestas productivas que hayan sido presentadas por los Agentes Económicos Organizados (AEO) para recibir el cofinanciamiento con recursos PROCOMPITE, los cuales deberán demostrar que forman parte de una cadena priorizada y estar ubicados en territorios con mayor potencial de





GOBIERNO REGIONAL DEL CUSCO

Gerencia Regional de Desarrollo Económico



desarrollo, no presente duplicidad, cuenten con mercado seguro, se priorizan los productos con mayor demanda en el mercado en cada cadena productiva, su diseño está orientado a la generación de valor, presenta rentabilidad económica y/o financiera, es sostenible, cuenta con una organización sólida, entre otros criterios razonables que proponga el comité evaluador;

Que, así mismo conforme lo dispuesto por el Acuerdo de Consejo Regional N° 176-2019-CR/GRC.CUSCO del 09 de setiembre 2019 el monto total del concurso asciende a S/. 8' 508,837.00 (Ocho millones quinientos ocho mil treinta y siete con 00/100 soles), conforme se encuentra estipulado en la Bases del II PROCOMPITE REGION CUSCO 2020;

Que, la petición efectuada mediante Informe N° 91-2020-GR CUSCO/GRDE del 25 de junio 2020 por el Gerente Regional de Desarrollo Económico y de la revisión de las Bases del II PROCOMPITE REGION CUSCO 2020, esta contiene del sustento legal y factico, el cual tendrá por objetivo seleccionar las mejores propuestas productivas que hayan sido presentadas por los Agentes Económicos Organizados (AEO) para recibir el cofinanciamiento con recursos PROCOMPITE, los cuales deberán demostrar que forman parte de una cadena priorizada y estar ubicados en territorios con mayor potencial de desarrollo, no presente duplicidad, cuenten con mercado seguro, se priorizan los productos con mayor demanda en el mercado en cada cadena productiva, su diseño está orientado a la generación de valor, presenta rentabilidad económica y/o financiera, es sostenible, cuenta con una organización sólida, entre otros criterios razonables que proponga el comité evaluador;

Estando al Informe N° 742-2020-GR CUSCO/ORAJ, emitido por la Oficina Regional de Asesoría Jurídica del Gobierno Regional del Cusco

Con la visación de la Oficina Regional de Asesoría Jurídica;

En uso de las atribuciones conferidas por el inciso c) del artículo 41° de la Ley N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales modificado por Ley N° 27902, el artículo 112° literal j) del Reglamento de Organización y Funciones del Gobierno Regional del Cusco, aprobado mediante Ordenanza Regional N° 046-2013-CR/GRC-CUSCO, el Memorandum N° 274-2020-GR CUSCO/GGR del 07 de mayo 2020 mediante el cual se encarga las funciones de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico;

RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO.- APROBAR las Bases del II PROCOMPITE REGION CUSCO 2020, que comprende:

- Bases del Fondo Concursable II PROCOMPITE REGIÓN CUSCO 2020.

ARTÍCULO SEGUNDO.- DISPONER, a la Sub Gerencia de Fomento a la Competitividad e Innovación Tecnológica, la ejecución de la convocatoria a concurso del **II PROCOMPITE REGION CUSCO 2020**, de acuerdo a las bases y lo establecido en la Ley N° 29337 y su reglamento.

ARTÍCULO TERCERO.- DISPONER la publicación de la presente resolución y las bases, en la página web del Gobierno Regional de Cusco de conformidad y en cumplimiento a lo prescrito por la Ley de Transparencia.

ARTICULO CUARTO.- TRANSCRIBIR la presente Resolución Gerencial Regional, a las instancias administrativas del Gobierno Regional del Cusco, para su conocimiento y fines de Ley.

REGÍSTRESE Y COMUNÍQUESE.



Ing. LINO ORCCOHUARANCCA CONDORI
GERENTE REGIONAL DE DESARROLLO ECONOMICO (e)
GOBIERNO REGIONAL DEL CUSCO





GOBIERNO REGIONAL
CUSCO
*Trabajemos
Integridad*



BASES

FONDO CONCURSABLE

II PROCOMPITE REGIÓN CUSCO 2020

**LEY 29337 - Apoyo a la
Competitividad Productiva**

Contenido

CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES	3
1.1 ENTIDAD CONVOCANTE	3
1.2 DOMICILIO LEGAL	3
1.3 ANTECEDENTES	3
1.4 MARCO NORMATIVO	4
1.5 CONVOCATORIA	5
1.6 OBJETO DE LA CONVOCATORIA	5
Las cadenas productivas priorizadas tienen las siguientes características:	6
1.7 MONTO TOTAL DEL CONCURSO	7
1.8 CARACTERÍSTICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS	8
1.9 PLAZO DE EJECUCIÓN DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS	9
CAPITULO II: DEL PROCESO DE CONCURSO	10
2.1. CRONOGRAMA DEL PROCESO DE CONCURSO	10
2.2. REGISTRO DE PARTICIPANTES Y ENTREGA DE BASES	11
2.3. FORMULACION DE CONSULTA A LAS BASES	12
2.4. ABSOLUCION DE CONSULTA	13
2.5. DOCUMENTO BASES ACLARADAS	13
2.6. PRESENTACION DEL EXPEDIENTE DE PARTICIPACION EN EL CONCURSO (Incluye Plan de Negocio)	14
2.7. CONTENIDO DEL EXPEDIENTE DE PARTICIPACION	15
2.8. COMITÉ EVALUADOR	16
2.9. CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD, EVALUACION Y SELECCIÓN	17
2.10. VERIFICACION IN SITU AL LUGAR DE IMPLEMENTACION DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA	21
2.11. PRESENTACION PÚBLICA DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS	21
2.12. PUBLICACIÓN DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS GANADORAS	21
2.13. PRESENTACION DE INFORMACIÓN OBLIGATORIA Y COMPLEMENTARIA	22
2.14. CONVENIOS DE COFINANCIAMIENTO	24
2.15. SUSCRIPCIÓN DE CONVENIOS	24
2.16. PROPIEDAD DE LOS BIENES Y SERVICIOS FINANCIADOS CON RECURSOS PROCOMPITE Y LOS APORTADOS	24
2.17. CAUSALES DE ELIMINACIÓN	25
CAPITULO III: EJECUCIÓN Y OPERACIÓN DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS	25
3.1. CONSIDERACIONES BASICAS SOBRE LA EJECUCION Y OPERACIÓN	25


CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfan Cusi
VICE-PRESIDENTE



3.2. RESTRICCIONES DE COFINANCIAMIENTO	26
3.3. SEGUIMIENTO DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS.	27
3.4. INFORME DE CIERRE DE LA EJECUCION DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA.....	28

 CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO

Joe Juvenal Farfan Cusi Huaman
VICE-PRESIDENTE



BASES PROCOMPITE REGION CUSCO 2020

CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES

1.1 ENTIDAD CONVOCANTE

El Gobierno Regional del Cusco a través de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, Subgerencia de Fomento a la competitividad e Innovación Tecnológica, pone a consideración de los Agentes Económicos Organizados (en adelante AEOs). Las bases del concurso el cual será el documento fundamental que regirá el proceso de implementación y ejecución de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva.

1.2 DOMICILIO LEGAL

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO

de Juvenal Farfan Cusiñan
VICE-PRESIDENTE

Tomasa Tito Condemayta s/n. Cusco.

ANTECEDENTES

- ✓ Mediante la Ley N° 29337-Ley PROCOMPITE, de fecha 25 de marzo del 2009, se promulgó la Ley que establece Disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva. Asimismo, a través del Decreto Supremo N° 103-2012-EF, de fecha 27 de junio del 2012, se publica la aprobación del Reglamento de la Ley N° 29337.
- ✓ La Ley N° 29337 posee como objetivo general, la de mejorar la competitividad de cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología e innovaciones. El PROCOMPITE puede considerar transferencias de equipos, maquinarias e infraestructura en beneficio de Agentes Económicos Organizados exclusivamente en zonas donde la inversión privada es insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.
- ✓ La Sexta Disposición Complementaria Final del Decreto Legislativo N° 1252, dispone que los procedimientos y metodologías para la implementación, ejecución y evaluación del impacto de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva, reguladas por la Ley N° 29337, son emitidos por el Ministerio de la Producción; debiendo los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales informar a dicho Ministerio sobre las Iniciativas que autoricen a través de las oficinas, órganos o comités que dispongan para tales efectos.
- ✓ Con Memorandum N° 1094-2017-PRODUCE/DVMYPE-I, de fecha 26 de junio del 2017, el Viceministerio de MYPE e Industria delega a la Dirección General de Desarrollo Empresarial la responsabilidad de definir los procedimientos y metodologías para la implementación, ejecución y evaluación del impacto de PROCOMPITE, así como la coordinación con Gobiernos Regionales y Locales para



que informen sobre las iniciativas que autoricen a través de las oficinas, órganos o comités que dispongan para tales efectos

- ✓ El Gobierno Regional del Cusco, mediante Acuerdo de Consejo: ACUERDO DE CONCEJO REGIONAL N° 176-2019-CR/GRC.CUSCO, de fecha 09 de setiembre del 2019, aprobó y determinó el importe de Ocho Millones Quinientos ocho mil ochocientos treinta y siete con 00/100 Soles (S/8, 508,837.00), que será destinado al cofinanciamiento de las Propuestas Productivas ganadoras de procesos concursables, PROCOMPITE REGION CUSCO 2020, en el marco de la Ley PROCOMPITE.
- ✓ La Oficina de Programación Multianual de Inversiones (OPMI) mediante INFORME N° 004-2020-GR CUSCO/GRPPTA-SGPI-GZC, Autorizó el PROCOMPITE, en base a los sustentos presentados por la Oficina de Desarrollo Económico. Esta autorización fue informada al Ministerio de la Producción, dentro de los plazos establecidos.
- En dicho marco, se realiza la convocatoria del proceso de concurso PROCOMPITE REGION CUSCO 2020, para la implementación de una Iniciativa de Apoyo a la Competitividad Productiva.

Mediante la implementación del PROCOMPITE se busca mejorar la competitividad de cadenas productivas, mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología. Puede considerar transferencias de equipos, maquinaria, infraestructura, insumos y materiales en beneficio de agentes económicos organizados exclusivamente en zonas donde la inversión privada es insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva, en el territorio y zonas económicas priorizadas, cabe resaltar que se ha priorizado y autorizado la gestión de iniciativas PROCOMPITE en el territorio de la Región del Cusco, según el estudio de priorización de zonas y cadenas productivas.

1.4 MARCO NORMATIVO

- ✓ Ley Nro. 29337 (Ley PROCOMPITE) - Ley que Establece disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva.
- ✓ Decreto Supremo Nro. 103-2012-EF, que aprueban el Reglamento de la Ley Nro. 29337, que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva.
- ✓ Decreto Legislativo 1252 que crea el INVIERTE.PE y deroga el SNIP.
- ✓ Decreto Supremo N° 027-2017-EF, Reglamento del INVIERTE.PE
- ✓ Ley Nro. 28411 - Ley General del Sistema Nacional del Presupuesto.
- ✓ Decreto Legislativo 1341 que modifica la Ley de contrataciones del Estado-Ley 30225.
- ✓ Decreto Supremo Nro. 056-2017-EF, modifica el Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.
- ✓ Directivas de OSCE.
- ✓ Ley Nro. 27444 – Ley del Procedimiento Administrativo General.
- ✓ Código Civil.
- ✓ Código Penal.

- ✓ Ley Nro. 27806 – Ley de Transparencia y de Acceso a la Información Pública
- ✓ Resolución N° 046-2015/SBN, publicada el 09.07.2015
- ✓ Decreto Supremo N° 057-2005-PCM, que aprueba el Plan Nacional de Competitividad.
- ✓ Decreto Supremo N° 004-2014-PRODUCE, que aprueba el Plan Nacional de Diversificación Productiva.
- ✓ Ley N° 28846-Ley para el Fortalecimiento de Cadenas Productivas y Conglomerado.
- ✓ Ley N° 27658-Ley Marco de Modernización de la Gestión del Estado
- ✓ Ley N° 27867-Ley Orgánica de Gobiernos Regionales y su modificatoria Ley N° 27902.

Las referidas normas incluyen sus respectivas disposiciones ampliatorias, modificatorias y conexas, de ser el caso.

1.5 CONVOCATORIA

La convocatoria está a cargo de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico a través de la Subgerencia de Fomento a la Competitividad e Innovación Tecnológica.

La convocatoria del Concurso PROCOMPITE, se inicia con la publicación del cronograma del concurso y de las presentes Bases, en el Sistema de Información PROCOMPITE (SI PROCOMPITE); la cual también es difundida por la Oficina de Relaciones Públicas.

1.6 OBJETO DE LA CONVOCATORIA

Seleccionar las mejores propuestas productivas que hayan sido presentadas por los Agentes Económicos Organizados (AEO) para recibir el cofinanciamiento con recursos PROCOMPITE, las cuales deberán demostrar que forman parte de una cadena priorizada y estar ubicados en territorios con mayor potencial de desarrollo, no presentar duplicidad, cuentan con mercado seguro, se priorizan los productos con mayor demanda en el mercado en cada cadena productiva, su diseño está orientado a la generación de valor, presenta rentabilidad económica y/o financiera, es sostenible, cuenta con una organización sólida, entre otros criterios razonables que proponga el comité evaluador.

En ese sentido, el Gobierno Regional del Cusco, en base al estudio de priorización de zonas y cadenas productivas de la Región de Cusco, brindará apoyo a éstas en la Categoría "A" y Categoría "B", en el eslabón de transformación y comercialización a las cadenas productivas priorizadas siguientes:

N°	CADENA PRODUCTIVA
----	-------------------

- | | |
|---|---------|
| 1 | LACTEOS |
| 2 | CUYES |



3	HORTALIZAS
4	PALTOS
5	QUINUA
6	FIBRA DE CAMELIDOS
7	CACAO CHUNCHO

Las cadenas productivas priorizadas tienen las siguientes características:

1. La cadena productiva de lácteos está priorizada en las provincias de Acomayo, Espinar, Anta, Quispicanchis, Chumbivilcas, Canas y Canchis.

El Gobierno Regional del Cusco, interviene en esta cadena productiva en los **eslabones de transformación y comercialización**, con el cofinanciamiento de planes de negocio orientados principalmente a la generación de valor agregado, Instalación de plantas de procesamiento de leche y derivados lácteos, queso, yogurt, debidamente equipado y habilitado, cumpliendo los requerimientos establecidos por las entidades competentes y articulación hacia mercados competitivos.

El principal producto con mayor demanda en el mercado es el queso y/o quesos aromáticos.

2. La cadena productiva de cuyes está priorizada en la provincia de Anta, Chumbivilcas, Acomayo, Calca, Canchis, Urubamba, Paucartambo, Quispicanchis, Cusco y Paruro, la carne de cuy es un producto altamente nutritivo, que cuenta con un mercado que aprecia sus bondades.

El Gobierno Regional del Cusco, interviene en esta cadena productiva de cuyes, en los **eslabones de transformación y comercialización**, con el cofinanciamiento de planes de negocio orientados principalmente a la generación de valor agregado, Planta de procesamiento de cuyes, camal de cuyes debidamente equipado y habilitado, cumpliendo los requerimientos establecidos por las entidades competentes.

Fortalecimiento de capacidades en el proceso de pelado, deshuesado, empaclado, articulación comercial hacia mercados competitivos.

3. La cadena productiva de hortalizas está priorizada en las provincias de Cusco, Calca, Canchis, Quispicanchi, Urubamba y Anta.

El Gobierno Regional del Cusco, interviene en esta cadena productiva en la etapa de **postcosecha y comercialización**, con el cofinanciamiento de planes de negocio orientados principalmente a la implementación de planta de tratamiento post cosecha y packing.

Fortalecer a los productores en el manejo de cosecha y postcosecha, Articulación de los productores con mercados competitivos, Implementación de BPA, Certificación orgánica, GAP.

4. La cadena productiva de paltas está priorizada en las provincias de Convención, Anta, Paruro, Calca y Urubamba

El Gobierno Regional del Cusco, interviene en esta cadena productiva en la etapa de

postcosecha y comercialización, con el cofinanciamiento de planes de negocio orientados principalmente a la implementación de planta de tratamiento post cosecha y packing.

Fortalecer a los productores en el manejo de cosecha y postcosecha, articulación de los productores con mercados competitivos, implementación de BPA, Certificación orgánica, GAP.

5. La cadena productiva de quinua esta priorizada en las provincias de Anta, Calca, Canas, Canchis, Chumbivilcas, Espinar, Paruro y Quispicanchi.

El Gobierno Regional del Cusco, interviene en esta cadena productiva en los **eslabones de transformación y comercialización**, con el cofinanciamiento de planes de negocio orientados principalmente a la implementación de planta de procesamiento primario, selección, empaque y transformación en derivados de quinua, articulación de los productores con mercados competitivos, certificación orgánica, GAP.

6. La cadena productiva de fibra de camélidos esta priorizada en las provincias de Canchis, Espinar, Quispicanchi, Chumbivilcas, Canas, Calca, Paucartambo, Acomayo, Urubamba y Paruro.

El Gobierno Regional del Cusco, interviene en esta cadena productiva en los **eslabones de transformación y comercialización**, con el cofinanciamiento de planes de negocio orientados principalmente a la generación de valor agregado, Instalación de plantas de procesamiento de fibra de camélidos para la obtención de hilos, debidamente equipado y articulación hacia mercados competitivos.

7. La cadena productiva de cacao chuncho esta priorizada en las provincias de La Convención y Calca.

El Gobierno Regional del Cusco, interviene en esta cadena productiva en el los **eslabones de transformación y comercialización**, con el cofinanciamiento de planes de negocio orientados principalmente a la generación de valor agregado, Instalación de centro de acopio, postcosecha, plantas de procesamiento, debidamente equipado y habilitado, cumpliendo los requerimientos establecidos por las entidades competentes y articulación hacia mercados competitivos.

1.7 MONTO TOTAL DEL CONCURSO

El monto total del presente concurso es de Ocho Millones Quinientos ocho mil ochocientos treinta y siete con 00/100 Nuevos Soles (S/8, 508,837.00), ACUERDO DEL CONCEJO REGIONAL N° 176-2019-CR/GRC.CUSCO, y la autorización por la Oficina de Programación Multianual de Inversiones (OPMI) del Gobierno Regional del Cusco, que se distribuirá de la siguiente manera:

Distribución Presupuestal para Cofinanciar Propuestas Productivas de Cadenas Productivas Priorizadas según Categorías – II PROCOMPITE REGION CUSCO 2020.



DESCRIPCIÓN	MONTO ASIGNADO (S/.)	PORCENTAJE ASIGNADO (%)
Cofinanciamiento de Propuestas Productivas		
• Propuestas Productivas a Categoría A (como máximo el 50% del importe aprobado para PROCOMPITE)	S/ 2'400,000.00	28%
• Propuesta Productiva de Categoría B	S/ 5'257,953.30	62%
Total monto del concurso PROCOMPITE	S/ 7'657,953.30	90%
Estudios de apoyo a la gestión PROCOMPITE, implementación, selección y seguimiento.	S/ 850,883.70	10%
Total Importe aprobado para PROCOMPITE	S/ 8'508,837.00	100%

Fuente: Elaboración equipo PROCOMPITE

1.8 CARACTERÍSTICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS

Las Propuestas Productivas que se presentan al Concurso PROCOMPITE REGION CUSCO 2020 deberán tener en consideración lo siguiente:

1.8.1 El monto de la inversión total de las Propuestas Productivas ganadoras del concurso, serán cofinanciadas con recursos del PROCOMPITE y con aportes de los AEO beneficiarios según el D.S. N° 103-2012-EF.

1.8.2 Las Categorías de las Propuestas Productivas, acorde al monto de la inversión total a cofinanciarse son:

CATEGORIAS	MONTO DE LA INVERSION TOTAL S/.
☞ CATEGORIA A	Hasta S/. 200,000
☞ CATEGORIA B	Mayores a S/. 200,000

Límite de cofinanciamiento de Propuestas Productivas por Categorías:

CATEGORIAS	MONTO DE LA INVERSION TOTAL %
☞ En la CATEGORIA A	Hasta el 80%
☞ En la CATEGORIA B	Hasta el 50% con un tope máximo de S/. 1,000,000

1.8.3 Requisitos por Agente Económico Organizado (AEO)

☞ **EN LA CATEGORÍA A: AEO Personas Naturales Organizadas.** - Estar conformadas como mínimo por veinticinco (25) socios y ser representados por una Junta Directiva integrada como mínimo por un Presidente, un Secretario y un Tesorero, los cuales serán acreditado mediante el Acta de la Asamblea General de Constitución, certificada por un Notario o en su defecto por el Juez de Paz de la jurisdicción correspondiente. Las cooperativas y las empresas comunales recaen en esta categorización, las AEOs deben contar con una experiencia mayor a dos años en la actividad.

☞ **EN LA CATEGORÍA B: AEO Personas Jurídicas.** - En sus diferentes modalidades de organización, conforme a la Ley General de Sociedades o al Código Civil. Se recomienda priorizar organizaciones empresariales con fines de lucro, que cuenten con las características siguientes:

- Contar con una antigüedad no menor de 2 años.
- Ventas anuales de hasta 150 UIT, se considera ventas anuales 1 año antes, es decir 2019.
- No tener deuda tributaria mayor a 1UIT.
- Se considera beneficiario del plan de negocio a socios del AEO, que participan directamente de la actividad, además de ser ciudadanos con residencia permanente en el territorio donde se desarrolla la actividad.

Es responsabilidad de los Agentes Económicos Organizados (AEO) tanto de los pertenecientes a las Categorías "A" y "B", cumplir con los requisitos y estimar los montos de cofinanciamiento para su Propuesta Productiva, dentro de los plazos máximos establecidos a fin de no ser descalificados.

Considerar que para ambas categorías "A" y "B" del aporte total de financiamiento que le corresponde al AEO el 10% como mínimo deberá ser en efectivo, el cual deberá ser destinado solo para la adquisición de bienes que serán utilizados como contrapartida en la ejecución del plan de negocio, este aporte en efectivo se acreditará con copia del baucher de depósito a nombre del AEO, realizada en cualquier entidad financiera que se encuentre regulado por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

1.9 PLAZO DE EJECUCIÓN DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS

El plazo de ejecución de un plan de negocio deberá estar claramente definido en un cronograma de ejecución física y financiera de la inversión, y dependerá de la naturaleza de la intervención planteada. El plazo máximo tomará en cuenta el numeral 8.6 del artículo 8° del reglamento de la Ley Nro. 29337, que señala el plazo máximo de ejecución de dos (2) años, contados a partir de la publicación de la lista de planes de negocio ganadoras.

El horizonte de operación y evaluación de las propuestas productivas deberá estar diseñado en función a los flujos de caja que generen rentabilidad de las inversiones en cada año propuesto, por lo que se recomienda como mínimo un plazo de cinco (5) años de operación.

CAPITULO II: DEL PROCESO DE CONCURSO

2.1. CRONOGRAMA DEL PROCESO DE CONCURSO.

ETAPA	FECHA		MEDIO/LUGAR
	Inicio	Fin	
Presentación de Propuestas Productivas			
Convocatoria.	13/07/2020	13/07/2020	Gobierno Regional del Cusco. Lugar: Av. Tomasa Tito Condemayta N° 1101 Wanchaq Cusco, a través de la plataforma virtual: http://procompite.regioncusco.gob , los medios de comunicación con alcance regional.
Registro de participantes.	14/07/2020	03/08/2020	Gobierno Regional del Cusco. a través de la plataforma virtual: http://procompite.regioncusco.gob , o correo electrónico: procompitecusco@regioncusco.gob.pe
Consultas sobre las Bases.	16/07/2020	20/07/2020	Gobierno Regional del Cusco. a través de la plataforma virtual: http://procompite.regioncusco.gob , y correo electrónico: procompitecusco@regioncusco.gob.pe
Absolución de Consultas.	21/07/2020	23/07/2020	Gobierno Regional del Cusco. a través de la plataforma virtual: http://procompite.regioncusco.gob , y correo electrónico: procompitecusco@regioncusco.gob.pe
Presentación de Propuestas Productivas (Planes de Negocios y documentos sustentatorios), de forma virtual.	04/08/2020	25/08/2020	Gobierno Regional del Cusco. a través de la plataforma virtual: http://procompite.regioncusco.gob , y correo electrónico: procompitecusco@regioncusco.gob.pe
Publicación de Propuestas Productivas presentados	27/08/2020	27/08/2020	Gobierno Regional del Cusco. a través de la plataforma virtual: http://procompite.regioncusco.gob
Evaluación de Proyectos			
Primera etapa – Criterios de Elegibilidad Cualitativa (requisitos)	28/08/2020	30/08/2020	Gobierno Regional del Cusco. Lugar: Av. Tomasa Tito Condemayta N° 1101 Wanchaq Cusco

Segunda etapa – Criterios de Elegibilidad técnica	31/09/2020	04/09/2020	Gobierno Regional del Cusco. Lugar: Av. Tomasa Tito Condemayta N° 1101 Wanchaq Cusco
Tercera etapa – Criterios de priorización y selección, Exposición de Propuestas Productivas (Planes de Negocios) (*)	05/09/2020	13/09/2020	Se desarrollara a través de reuniones virtuales
Priorización y selección	14/09/2020	14/09/2020	Gobierno Regional del Cusco. Lugar: Av. Tomasa Tito Condemayta N° 1101 Wanchaq Cusco
Publicación de lista de propuestas Productivas (Planes de Negocios) Ganadoras	15/09/2020	15/09/2020	Gobierno Regional del Cusco. a través de la plataforma virtual: http://procompite.regioncusco.gob
Arreglos Institucionales			
Elaboración de convenios entre el Gobierno Regional del Cusco y los AEO ganadores	16/09/2020	21/09/2020	Gobierno Regional del Cusco. Lugar: Av. Tomasa Tito Condemayta N° 1101 Wanchaq Cusco
Suscripción de convenios entre el Gobierno Regional del Cusco y los AEO ganadores	22/09/2020		

La evaluación: considera el cumplimiento de los requerimientos técnicos mínimos (revisión de documentación completa correspondiente) y la calificación de las propuestas, concluyendo con un ranking, sobre el cual se seleccionan preliminarmente propuestas que cumplan la calificación técnica mínima.

(*): Exposición de los planes de negocio, de las propuestas productivas seleccionadas preliminarmente y que disponen de la verificación de la contrapartida favorable, con relación a los compromisos de la AEO planteados en el plan de negocios.

2.2. REGISTRO DE PARTICIPANTES Y ENTREGA DE BASES

Para poder participar en el Concurso PROCOMPITE, el Agente Económico Organizado (AEO) deberá estar registrado en la Entidad (**Ver Anexo: Formato 1**), que forma parte de las bases



La inscripción será realizada por medio de la plataforma virtual y/o por correo electrónico, el presidente de la AEO o representante legal deberá ser acreditado mediante Acta de Acuerdo de la Asociación o Consejo Directivo, donde se especifica su nombramiento. La verificación de sustentos estará bajo responsabilidad de la Oficina de Desarrollo Económico o la que haga sus veces en la Entidad.

Este registro se realizará a través de la plataforma virtual del PROCOMPITE del Gobierno Regional del Cusco: <http://procompite.regioncusco.gob.pe> o enviando el formato de inscripción al correo electrónico procompitecusco@regioncusco.gob.pe, el cual una vez recepcionada se remitirá por el mismo medio un mensaje de conformidad de recepción de inscripción.

La ficha de inscripción podrá ser descargada de la página web del Gobierno Regional del Cusco, para el caso de envío de formato de inscripción al correo electrónico.

Culminado el registro de forma satisfactoria, se enviara un ejemplar de las BASES PROCOMPITE EGIION CUSCO 2020, al correo electrónico indicado en la inscripción.

2.3. FORMULACION 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 de forma específica a través de la plataforma virtual del PROCOMPITE del Gobierno Regional del Cusco: <http://procompite.regioncusco.gob.pe> y/o por correo electrónico enviando el formato de consultas a las bases firmado y escaneado al correo electrónico procompitecusco@regioncusco.gob.pe. Para ello, se utilizará el siguiente formato:

FORMATO DE PRESENTACION DE CONSULTAS A LAS BASES

FORMATO DE PRESENTACIÓN DE CONSULTA A LAS BASES	N° 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.

La consulta estará dirigida al presidente del Comité Evaluador.

2.4. ABSOLUCION DE CONSULTA

La decisión que tome el Comité Evaluador, con relación a las consultas presentadas constará en el pliego absolutorio que se notificará a través de los correos electrónicos de los participantes, en la fecha señalada en el cronograma del proceso de concurso. El plazo para la absolución no podrá exceder de tres (3) días hábiles contados desde el vencimiento del plazo para recibir las consultas.

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 de Desarrollo Económico a través de la Subgerencia de fomento a la competitividad e innovación tecnológica, en apoyo al Comité Evaluador, consolidará la absolución de consultas que considere pertinente en las denominadas "Bases Aclaradas", las cuales serán las reglas definitivas del presente proceso de concurso, no pudiendo ser cuestionadas en ninguna otra vía, ni modificada por autoridad administrativa alguna.

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

Corresponde a la Gerencia Regional de Desarrollo Económico y Subgerencia de fomento a la competitividad e innovación tecnológica en apoyo al Comité Evaluador, publicar las Bases Aclaradas en el aplicativo SI PROCOMPITE.



2.6. PRESENTACION DEL EXPEDIENTE DE PARTICIPACION EN EL CONCURSO (Incluye Plan de Negocio).

La presentación de las propuestas se efectuará en la fecha determinada en el cronograma, a través de la plataforma virtual del PROCOMPITE REGION CUSCO 2020 o por correo electrónico.

Las AEO participantes e interesadas en participar en el Concurso, deberán presentar los siguientes documentos que sustenten el cumplimiento de los requisitos, según los contenidos del expediente de participación.

- Documentos de Compromisos
- Declaraciones Juradas.
- Plan de Negocios
- Lista de socios con información requerida.

Lo referido al Plan de Negocio, este deberá ser elaborado siguiendo los procedimientos de los contenidos mínimos para la formulación de planes de negocio del anexo N° 08 de la Guía Operativa para la Gestión e implementación del PROCOMPITE en los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales publicado en su momento por el Ministerio de Economía y Finanzas mediante comunicado N° 008-2017 – PROCOMPITE.

De acuerdo al contenido establecido en las presentes Bases de 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.

PROCOMPITE REGION CUSCO 2020 - CONVOCATORIA DE CONCURSO

Nombre de la Propuesta Productiva: _____
Nombre del AEO: _____ RUC: _____
Ubicación: _____
Cadena Productiva: _____
Categoría: _____
Contacto: _____

Importante: El contenido del archivo digital deberá contener: Plan de Negocio en formato pdf, presupuesto y evaluación económica del mismo en Microsoft Excel, padrón de socios y Línea de base en Excel. Asimismo, el Comité Evaluador, está en la

facultad de solicitar cualquier otra información y/o documento que considere necesario.

2.7. CONTENIDO DEL EXPEDIENTE DE PARTICIPACION

Para participar en los procesos concursables, los AEO deben presentar sus expedientes de participación que contenga los documentos debidamente suscritos por sus representantes, la carencia de alguno de requisitos solicitados será causal para que la propuesta no sea admitida. La verificación estará a cargo de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico a través de la Subgerencia de Fomento a la Competitividad e Innovación Tecnológica.

Para participar en los procesos concursables, los AEO deberán cumplir como mínimo lo siguiente:

- Solicitud de participación y cofinanciamiento, **(Ver Anexo: Formato 02)**.
- Documentos que sustentan el estricto cumplimiento de todos los criterios de elegibilidad, evaluación y selección, según corresponda.
- Declaración Jurada de aceptación de las bases como a sus criterios de evaluación, en donde acepta conocer el contenido de las Bases y se somete a los criterios de evaluación establecidos en las Bases del concurso PROCOMPITE **(Ver Anexo: Formato 03)**
 - Acreditación del AEO y su representante legal.
 - Para la Categoría A, Acta de constitución legalizada por notario o juez de paz de la jurisdicción, Acreditación del representante legal/presidente del AEO,
 - Para el caso de Categoría B, copia literal certificada de la personería jurídica (Inscripción a SUNARP), Vigencia de Poder del representante legal y Ficha RUC.
 - El plan de negocio con Contenidos mínimos para la formulación de una propuesta productiva o plan de negocio. La Propuesta Productiva 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 **(Ver Anexo: Formato 08 contenidos mínimos para la formulación de propuesta productiva o plan de negocio)**.
 - Declaración Jurada de cumplimiento de aporte o cofinanciamiento del AEO, en donde acepta conocer el contenido del Plan de Negocio y el monto de cofinanciamiento solicitado, comprometiéndose con el cumplimiento de contrapartida, 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 **(Ver Anexo: Formato 04)**, el cumplimiento de aporte monetario será mediante la presentación del Voucher de depósito a una cuenta aperturada en una entidad bancaria a nombre del AEO, se valorará este

COMITÉ DE COMERCIO, INDUSTRIAL, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCIÓN DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfán Cusi
VICE-PRESIDENTE



cumplimiento al momento de la postulación, y deberá efectuarse de manera obligatoria previa firma de convenio.

- Documento que sustente el monto valorizado como contrapartida del AEO. Este documento deberá estar firmado por la autoridad local; Juez de paz de la jurisdicción y/o Alcalde previa verificación en señal de conformidad, adjuntar panel fotográfico como evidencia. **(Ver Anexo: Formato 05).**
- La lista 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 **(Ver Anexo: Formato 06).**

Declaración jurada de aceptación de una gestión centralizada de los recursos del EAO, Este documento deberá estar firmado por cada uno de los socios del AEO. Documento de compromiso de cada uno de los socios 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 **(Ver Anexo: Formato 07).**

- Copia de DNI de los socios, escaneados.
- Documento que acredite que el lugar, inmueble, donde se implementa el plan de negocio pertenece al grupo organizado; Título de propiedad, Certificado de posesión.
- Ficha de Presentación o registro de la Propuesta Productiva **(Ver Anexo: Formato 09).**

2.8. COMITÉ EVALUADOR.

La revisión, evaluación y selección de las Propuestas Productivas estará a cargo del Comité Evaluador conformado por:

- ✓ Gerente Regional de Desarrollo Económico, Presidente del Comité Evaluador
- ✓ Gerente Regional de Desarrollo Social, Secretario Técnico del Comité Evaluador.
- ✓ Representante designado por: Cámara de comercio del Cusco, Representante de los productores organizados.
- ✓ Representante designado por: Oficina de Programación Multianual de Inversiones, Profesional con experiencia en proyectos de inversión para la categoría B.

Adicionalmente, el comité evaluador contará con el apoyo de un equipo técnico especializado en proyectos de inversión y planes de negocio integrado por uno o más profesionales expertos en la materia por cadena productiva, quienes deberán ser designados y/o contratados por la entidad, cuya función será única y exclusivamente la evaluación técnica de los planes de negocio que han sido presentados por los AEOs bajo los contenidos del anexo 08 de la Guía Operativa de PROCOMPITE, ello permitirá

seleccionar propuestas rentables y sostenibles, los mismos presentaran al comité evaluador su evaluación técnica.

El comité evaluador ha sido designado mediante RESOLUCION EJECUTIVA REGIONAL N° 281-2020-GR CUSCO/GR. El Comité podrá coordinar y tener el apoyo de órganos competentes de la Entidad.

2.9. CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD, EVALUACION Y SELECCIÓN

La evaluación de las Propuestas Productivas PROCOMPITE se realizará como mínimo sobre la base de los criterios de elegibilidad, evaluación y selección que forman parte de las **tres (3) Etapas de Evaluación**, la misma que corresponde a:

- **Primera Etapa:** Criterios de elegibilidad cualitativa que incluye la entrega de toda la documentación requerida. Tienen carácter excluyente.
- **Segunda Etapa:** Criterio de elegibilidad técnica basado en la evaluación de las Propuestas Productivas. Tienen carácter excluyente.
- **Tercera Etapa:** Criterios de priorización y selección, y de la verificación del negocio (verificación para comprobar la capacidad de cumplimiento de compromisos del AEO).

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

- ✓ Si el AEO tiene una Propuesta Productiva PROCOMPITE en operación financiado con recursos PROCOMPITE, deberá contar con un informe favorable del gobierno local quien ha cofinanciado dicho Procompite, para presentar su nueva Propuesta Productiva, debiendo haber concurrido no menos de dos (2) años desde la conclusión de la ejecución del plan de negocio.
- ✓ Si el AEO ha desistido ejecutar una Propuesta Productiva ganador de un concurso PROCOMPITE, deberá presentar su Propuesta Productiva después de tres (3) años a partir de la fecha de 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 tres (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 70 puntos.

Asimismo, los agentes económicos organizados integrados por personas con discapacidad, se les asignara un puntaje adicional del cinco (5%) por ciento sobre el total. Este punto será consignado en el Acta de Evaluación.

CHAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfán Cusihtuamani
VICE-PRESIDENTE



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 las Propuestas Productivas que llegaron a la Tercera Etapa.

Cabe resaltar que la decisión del Comité es Inapelable, con lo cual los participantes se someten a sus decisiones.

2.9.1. PRIMERA ETAPA: CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD CUALITATIVA

La evaluación de estos criterios será responsabilidad del comité evaluador. Es importante tomar en consideración que de acuerdo al marco normativo, que el incumplimiento de los criterios detallados a continuación tienen carácter excluyente:

Esta etapa tendrá un valor total de 20 puntos, y para pasar a la siguiente etapa deberá obtener como mínimo 14 puntos.

N°	Criterios	Puntaje
1	¿La Propuesta productiva está alineada con el estudio de priorización y/o planes de desarrollo concertado?	
2	¿Ningún socio del AEO concursante no integra otro AEO concursante o existente?	
3	¿Existen documentos que sustente que la propuesta productiva cuenta con mercado seguro (declaración jurada, carta de intención de compra, contratos o cualquier otro documento que lo acredite)?	
4	¿El AEO acredita fehacientemente el aporte mínimo requerido?	
5	Evaluación del aporte total de contrapartida	
6	Los directivos del AEO no se encuentran en condición de morosidad en el sistema financiero nacional.	
7	No más del 20% de los socios del AEO se encuentran en condición de morosidad en el sistema financiero nacional.	
8	¿Se cuenta con un informe de resultados de un AEO que se encuentra en operación y solicita cofinanciamiento para un segundo eslabón de la cadena productiva.	
TOTAL		20

Nota: En esta etapa se evaluara entre un "Satisfactorio (valiendo 2.5 puntos), "Bueno" (valiendo 1.5 puntos) y "Deficiente" (no tendrá puntaje).

Puntaje	Criterio
0	Deficiente
1.5	Bueno
2.5	Satisfactorio

2.9.2. SEGUNDA ETAPA: CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD TÉCNICA.



La evaluación de estos criterios, que también tienen un carácter de excluyente, será responsabilidad del órgano de evaluación y del equipo de evaluación técnica de las Propuestas Productivas en apoyo al Comité Evaluador. En dicho Comité deberá participar especialistas en proyectos de inversión sea pública como privado. Asimismo la OPMI forma parte del equipo de evaluación técnica de las propuestas productivas.

La Propuesta Productiva PROCOMPITE es aprobada y suscrita, porque mediante el respectivo Plan de Negocio se demuestra plenamente la rentabilidad financiera privada y la sostenibilidad del negocio.

Esta etapa tendrá un valor total de 50 puntos, y para pasar a la siguiente etapa deberá obtener como mínimo 35 puntos. En esta etapa se evaluará en el plan de negocio, en especial la información de los siguientes ítems:

Nº	Criterios	Puntaje
1	Definición clara de la propuesta productiva	
2	Objetivos cuantificables, medibles y realizables	
3	Descripción detallada de los eslabones de la cadena productiva	
4	Análisis de los indicadores de línea base	
5	Análisis de la demanda y oferta, uso de parámetros y modelos matemáticos para su elaboración	
6	Estrategia de marketing	
7	Determinación de la demanda insatisfecha	
8	Flujograma de producción	
9	Mostar una mejora tecnológica y/o innovación, que genera un aumento significativo de valor para el AEO	
10	Requerimiento técnico y normas de calidad del producto	
11	Plan de producción	
12	Análisis de factores condicionales de localización	
13	Requerimiento de maquinaria, equipo e infraestructura según tamaño de producción	
14	Especificaciones técnicas y términos de referencia acorde con el diseño	
15	Presupuesto concordante con el diseño de la propuesta productiva	
16	Análisis de costos totales	
17	Evaluación del estado de resultados (ganancias y pérdidas)	
18	Análisis del flujo de caja	
19	Análisis de indicadores de rentabilidad favorables (VAN y TIR)	
20	Indicadores de resultado de impacto y anexos	
Total		50

Nota: En esta etapa se evaluará el cumplimiento del criterio de elegibilidad técnica, calificando el satisfactorio (con 2.5 puntos), bueno (1.5 puntos) y Deficiente (no tendrá puntaje).



Puntaje	Criterio
0	Deficiente
1.5	Bueno
2.5	Satisfactorio

2.9.3. TERCERA ETAPA: CRITERIOS DE PRIORIZACION Y SELECCIÓN

La evaluación de estos es responsabilidad directa del Comité Evaluador del concurso.

Esta etapa tendrá un valor de 30 puntos; para pasar a la siguiente etapa deberá obtener como mínimo 16 puntos.

	Criterios	Puntaje
1	Existen alianzas estratégicas que aseguren sostenibilidad	
2	La propuesta productiva tiene la participación de la mujer	
3	La propuesta productiva tiene la participación de los jóvenes (18-25 años)	
4	El AEO posee años de experiencia en la actividad (como personas naturales y/o asociados)	
5	Exposición del plan de negocio PROCOMPITE (claridad, orden, coherencia, conocimiento del negocio) (por medio virtual)	
6	Opinión de la Visita in situ, el cual se basa en los siguientes criterios:	
	a). La existencia de socios integrantes del AEO, que cumplan requisitos establecidos.	
	b). La existencia de interés de los socios en participar en la propuesta productiva de manera directa.	
	c). La disponibilidad de recursos básicos (energía, agua y saneamiento) acorde a lo requerido para la ejecución y operación de la propuesta productiva	
	d). Análisis de accesibilidad.	
	e). La existencia de los bienes y servicios ofrecidos como aportes del AEO para la ejecución de la propuesta productivas.	
	Total	30

Nota: Esta etapa se evaluará el cumplimiento del criterio de priorización y selección, calificando el satisfactorio (con 3 puntos) y deficiente (no tendrá puntaje).

Puntaje (Preguntas del 1 al 5)	Criterio
0	Deficiente
3	Satisfactorio

Nota: La preguntas N° 6 corresponde a la opinión de la visita in situ, el cual se basa en cinco criterios establecidos, valiendo cada criterio 3 puntos, para dar un valor total de 15 puntos para la sexta pregunta.

2.10. VERIFICACION IN SITU AL LUGAR DE IMPLEMENTACION DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

El Comité Evaluador realizará (o designará representantes) la verificación del lugar donde se desarrollará la ejecución de la propuesta productiva, con el propósito:

- Entrevistar a una muestra de los socios del AEO potencial beneficiario para verificar la capacidad de aporte de contrapartida ofrecido y el compromiso con la implementación de la propuesta productiva.
- 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 descrita en la propuesta productiva y la viabilidad de las alternativas de solución propuestas.

La verificación In Situ al lugar de implementación de la propuesta productiva forma parte de tercera etapa de evaluación (Criterios de priorización y selección).

IMPORTANTE: Esta fase se realizara de la siguiente manera, el AEO, deberá demostrar la capacidad de aporte de la contrapartida, que demuestren aspectos de sostenibilidad, y el diagnóstico de la problemática a través de fotos, videos, documentos firmados por la autoridad local (juez de paz o alcalde), los mismos que serán enviados a través del correo electrónico.

2.11. PRESENTACION PÚBLICA DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS

De acuerdo al cronograma, cada AEO que continúe en el concurso, deberá realizar una presentación virtual de la Propuesta Productiva (Plan de Negocios) ante el comité evaluador.

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 dará a conocer el diseño de la exposición (puntos más importantes que se desea conocer del negocio) y la lista de preguntas, las cuales serán formuladas en el día de la presentación. La persona que expone podrá ser acompañada hasta por dos representantes del AEO.

Para la fase de presentación de propuestas productivas se utilizara la metodología de CANVAS.

2.12. PUBLICACIÓN DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS GANADORAS

El Comité Evaluador elaborará un Acta con la lista de Propuestas Productivas seleccionadas o ganadoras, en estricto orden de mérito, las cuales serán presentadas al Titular para su aprobación mediante Resolución. (documento que dará a conocer la aprobación de lista de ganadores)

En ese sentido, se considerará los siguientes aspectos:

- El Comité Evaluador debe elaborar una Lista de Propuestas Productivas ganadoras que han superado la evaluación (elegibilidad técnica mínima), ordenados de forma descendente de acuerdo al puntaje total. Esta lista forma parte del Acta de Propuestas Productivas ganadoras.
- En base al presupuesto total destinado al concurso, se asigna cofinanciamiento a las Propuestas Productivas, en estricto orden de mérito, hasta cubrir el monto total correspondiente (Categoría A ó Categoría B). De esta forma se obtiene la Lista de Propuestas Productivas seleccionadas o ganadoras, con monto de cofinanciamiento asignado.
- El Comité Evaluador presentará la Lista de Propuestas Productivas seleccionadas o ganadoras a la máxima autoridad ejecutiva de la entidad para su aprobación mediante Resolución. Del mismo modo, presentará dicha lista a la Gerencia Regional de Desarrollo Económico para los procedimientos a continuar según las fases del PROCOMPITE.
- La Lista de Propuestas Productivas ganadoras (aprobada mediante Resolución), será publicada por el Gobierno Regional del Cusco y será registrada por la Gerencia Regional de Desarrollo Económico en el aplicativo SI-PROCOMPITE.
- Las decisiones del Comité Evaluador, así como la aprobación que realice el Gobierno Regional del Cusco respecto a las Propuestas Productivas ganadoras del Fondo Concursable, son inimpugnables, con lo cual los participantes se someten a sus decisiones.

2.13. PRESENTACION DE INFORMACIÓN OBLIGATORIA Y COMPLEMENTARIA.

De forma posterior a la publicación de ganadores y previo a la suscripción del convenio, la Oficina de Desarrollo Económico, en coordinación con la Oficina de Planificación y Presupuesto, presentarán el presupuesto analítico del costo de inversión de cada una de las propuestas productivas ganadoras, a nivel de específicas de gasto, por cada rubro del presupuesto técnico presentado en el plan de negocios. Esta información será registrada por la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, en el aplicativo S.I. PROCOMPITE. Asimismo, deberá disponer del visto bueno de la Oficina de Planificación y Presupuesto.

La información sobre el detalle de específicas de gasto se efectuará según el Clasificador del Gasto del Sistema de Gestión Presupuestal. A continuación se presenta un cuadro que muestra la correspondencia entre la inversión prevista y el presupuesto técnico.

ONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRESUPUESTO TECNICO (Considerado en la Propuesta Productiva)				
			Total Inversión S/.	Monto Financiado por el GR S/.	Monto Financiado por los AEO		
					En Efectivo S/.	En Valorizaciones S/.	Total S/.

I. INVERSION FIJA							
I.1 INVERSION 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 censeres							
.....							
.....							
I.2 INVERSION INTANGIBLE							
I.2.1 Estudios Definitivos							
I.2.2 Gastos en la Organización							
I.2.3 Licencia Municipal							
I.2.4 Certificado Defensa Civil							
I.2.5							
.....							
I.2.6							
.....							
II. CAPITAL DE TRABAJO							
2.1 Materia Prima							
2.2 Insumos complementarios							
2.3 Mano de Obra							
2.4 Otros necesarios							
.....							
GASTOS GENERALES (máx. 10% del Activo Fijo)							



Tangible)							
GASTOS DE SUPERVISION							
TOTAL INVERSION							

2.14. CONVENIOS DE COFINANCIAMIENTO

Una vez aprobada la relación de Propuestas Productivas ganadoras, la Gerencia Regional de Desarrollo Económico 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 Negocio, hasta lograr su consolidación empresarial y operación normal. Los Planes de Negocio debidamente visados por el Comité Evaluador deben formar 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), la misma que se adjuntará al Convenio.

2.15. 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, tendrá como requisito contar con la suscripción de cada uno de los socios de los AEO que serán beneficiados. Es decir, el 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, cumplimiento de metas y propósitos establecidos en la propuesta productiva ganadora (Plan de Negocios) que sustentó la solicitud de cofinanciamiento.

Con la suscripción de los convenios por parte de los AEO, estos darán por sentado su conformidad con el contenido de los mismos

2.16. 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, son de propiedad exclusiva del AEO. En lo que corresponda, se deba realizar las respectivas gestiones para el saneamiento físico legal de la propiedad, siempre y cuando los AEO demuestren el cumplimiento adecuado de lo propuesto en su Plan de Negocios.

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, se revertirán al Gobierno Regional del Cusco, precisamente por la causal de incumplimiento.

2.17. CAUSALES DE ELIMINACIÓN

Las posibles causales de eliminación son:

- Presentar documentación falsa o no veraz.
- Se verifica en la visita in situ que las AEO no cuentan con los activos necesarios para la ejecución de la Propuesta Productiva (Plan de Negocios).
- La negativa a firmar el Convenio por parte de alguno de los socios de la AEO.
- El incumplimiento de alguno de los compromisos de las AEO contenidos en la Propuesta Productiva (Plan de Negocios), en el Convenio u Actas de Entrega de Bienes o Servicios. Esta causal puede iniciar acciones legales de parte del Gobierno Regional del Cusco, con la finalidad de reclamar la propiedad de los activos transferidos a la AEO.
- Si el AEO o alguno de los socios que participó en una iniciativa de Propuesta Productiva fue cerrada anticipadamente por causales de incumplimiento o desempeño inadecuado.
- Cuando los AEO hayan sido beneficiados con fondos del Estado para la implementación del mismo Plan de Negocio o Propuesta Productiva.

CAMARA DE COMERCIO INDUSTRIA SERVICIOS
CUSCO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfán Casihuaman
VICE-PRESIDENTE



CAPÍTULO III: EJECUCIÓN Y OPERACIÓN DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS

3.1. CONSIDERACIONES BASICAS SOBRE LA EJECUCION Y OPERACIÓN

La ejecución y operación de las Propuestas Productivas PROCOMPITE debe realizarse tomando en cuenta al menos las siguientes consideraciones:

- a. 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 debe presentar un documento de compromiso con su firma certificada por el Notario o Juez de Paz aceptando dicha gestión centralizada.
- b. En el caso del 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.



c. 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 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.

d. La Gerencia Regional de Desarrollo Económico y tiene la responsabilidad de supervisar el cumplimiento por el AEO de las obligaciones convenidas y de 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.

e. 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 del Cusco, bajo responsabilidad legal por incumplimiento.

f. 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 del Cusco. Asimismo, serán de aplicación las responsabilidades que determine el Órgano de Control Institucional (OCI) del Gobierno Regional del Cusco.

g. El Artículo 10° del Reglamento de la Ley N° 29337 aprobado mediante Decreto Supremo N° 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

Como restricciones de cofinanciamiento se enuncian a los siguientes:

- 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 parte de la Entidad. Si se produjera incremento de precio para las adquisiciones, éste deberá ser cubierto por el AEO con cargo a sus propios recursos; por ello se solicita que los precios estén adecuadamente cotizados.

- No se financiará costos de Operación y Mantenimiento del Negocio.

3.3. SEGUIMIENTO DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS.

- a) La Gerencia Regional de Desarrollo Económico realiza el seguimiento de la gestión de los recursos PROCOMPITE y de la ejecución y operación de las Propuestas Productivas PROCOMPITE, emite sus informes, los suscribe y remite al titular de la Entidad para que realice las acciones que correspondan.
- b) La Gerencia Regional de Desarrollo Económico, 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. En los casos en que no ocurra tales destinos, elabora los respectivos informes, los suscribe y remite al Titular de la Entidad para que realice las acciones que correspondan.
- c) La Gerencia Regional de Desarrollo Económico está obligado 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 con las metas planteadas en los Planes de Negocios, la Entidad 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 Gerencia Regional de Desarrollo Económico, en coordinación con el AEO brindarán información periódica a la Entidad sobre la ejecución y operación de la Propuesta Productiva. Asimismo 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 Gerencia Regional de Desarrollo Económico realizará el seguimiento en dos (2) momentos:

1. 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 los AEO.

CAMARA DE COMERCIO INDUSTRIA SERVICIOS
TRUJILLO Y LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfán Cusiñahuan
VICE-PRESIDENTE



- 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 los AEO, para el caso de las valorizaciones de mano de obra, infraestructura, equipos, bienes y servicios que disponen los beneficiarios para la Propuesta Productiva.

2. Durante la operación de las Propuestas Productivas (reportes por cada período 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, y costos variables de 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, La Gerencia Regional de Desarrollo Económico implementará las medidas correctivas que correspondan.

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

Las contrataciones y adquisiciones que realice la Gerencia Regional de Desarrollo Económico para la posterior entrega de equipos, maquinaria, infraestructura, insumos, materiales y servicios descritos en los Planes de Negocio o 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 Gerencia Regional de Desarrollo Económico debe elaborar el Informe de Cierre de la Ejecución de las Inversiones, lo suscribe y lo registra en el SI-PROCOMPITE, con lo cual solicitará al Gobierno Regional del Cusco, la transferencia definitiva de la capacidad productiva a los AEO.

En el caso que se documente el incumplimiento reiterado de los AEO en la ejecución del Plan de Negocio, la Gerencia Regional de Desarrollo Económico

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfan Cushtumani
VICE-PRESIDENTE



informará de este caso al Consejo Regional de Cusco y solicitará la recuperación de los bienes entregados.

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfán Cusiñuaman
VICE-PRESIDENTE



FORMATOS PROCOMPITE – ANEXOS

FORMATO 01

Ficha de inscripción

Nombre del AEO

Dirección de Correo Electrónico Oficial

Teléfono y/o Celular

Escoger solo uno

() Persona Natural / Grupo Organizado () Persona Jurídica RUC AEO:

Tipo de Organización

Otros Tipo Organización

Fecha Constitución

Ubicación del AEO

Provincia

Distrito

Referencia

Dirección

¿El centro poblado pertenece a la capital del distrito?

() SI () NO

¿El centro poblado es rural o urbano?

() Rural () Urbano

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joc Juvenal Farfán Cusi
VICE-PRESIDENTE



Número de socios / familias que participan en el AEO

Años de experiencia de la AEO en la actividad

Composición de la Junta Directiva y/o Consejo Directivo

En caso de no existir el cargo en su estructura organizacional dejar en blanco.

Presidente (a) o Representante Legal

N° DNI.

Documento de Acreditación (SE DEBERA ADJUNTAR EL DOCUMENTO DE ACREDITACION)

Vicepresidente (a)

N° DNI.

Secretario (a)

N° DNI.

Tesorero (a)

N° DNI.

Categoría A:

B:

Cadena Productiva

Nombre del Plan de Negocio

Descripción del plan de negocio

Nivel de intervención de la propuesta productiva

() Post Producción () Transformación () Comercialización

Mercado Actual / Potencial



FORMATO 02

SOLICITUD DE PARTICIPACION Y COFINANCIAMIENTO

Señor:

Econ. Jean Paul Benavente Garcia

Gobernador Regional del Cusco

Atención: Gerencia de Desarrollo Económico

Asunto:

Solito Participación y Cofinanciamiento a través del Fondo Concursable PROCOMPITE REGION CUSCO 2020.

Propuesta Productiva de Categoría (*)

A

☐

B

☐

De nuestra especial consideración:

Mediante el presente, la

(Denominación/Razón Social del AEO)

, ubicado en la Región Cusco, Provincia

de _____, Distrito de _____ le
presentamos la Propuesta Productiva denominada:

_____ con la finalidad de participar en la Convocatoria del Fondo Concursable PROCOMPITE 2017 usando recursos del Fondo PROCOMPITE, aprobado mediante ACUERDO DE CONCEJO REGIONAL N°176-CR/GRC.CUSCO. del Gobierno Regional del Cusco en el marco de la Ley N° 29337-Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva y su Reglamento (D.S. N° 103-2012-EF).

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

El monto de inversión total de la Propuesta Productiva consignada en el Plan de Negocios asciende a: S/.

(Especificar el monto en números y letras)

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

(Especificar el monto en letras)

Atentamente;

(Nombres y Apellidos del Presidente o Representante Legal)
D.N.I. N° _____

(Firma)

Lugar: _____

Fecha: _____

(*) Para la Propuesta Productiva de Categoría "A". El porcentaje de cofinanciamiento no puede ser mayor a 80% de la inversión total y el número de integrantes del AEO Personas Naturales o Jurídicas no debe ser menor a 25 socios. Para la Propuesta Productiva de Categoría "B" su porcentaje de cofinanciamiento no puede ser mayor a 50% de la inversión total con un tope máximo de un millón de soles.



FORMATO 03:

DECLARACION JURADA DE ACEPTACION A LAS BASES COMO A SUS CRITERIOS DE EVALUACION

DECLARACION JURADA

Propuesta Productiva

Categoría

A

☐

Categoría

B

☐

Mediante la presente el que suscribe _____
(Presidente o Representante Legal)

del AEO _____
(Denominación o Razón Social del AEO)

Identificado con DNI N° _____ y con domicilio en _____
ubicado en la Región Cusco,
provincia de _____, Distrito de _____

Declaro bajo juramento:

Conocer y aceptar el contenido de las Bases del concurso PROCOMPITE REGION CUSCO 2020 y nos sometemos a los criterios de evaluación establecido en las Bases y a las condiciones y procedimientos del proceso del fondo concursable convocado por el Gobierno Regional de Cusco.

Lugar: _____

Fecha: _____

(Firma del Presidente de la Asociación
o Representante Legal)

FORMATO 04:

DECLARACION JURADA DE CUMPLIMIENTO DE APOORTE O COFINANCIAMIENTO del AEO

Propuesta Productiva

Categoría A

☐

Categoría B

☐

Mediante la presente el que suscribe, _____
(Presidente o Representante Legal)

del AEO _____
(Denominación o Razón Social del AEO)

Identificado con DNI N° _____ y con domicilio en _____
Provincia de _____, Distrito de _____, ubicado en la Región Cusco,

Declaro bajo juramento:

Conocer las condiciones bajo las cuales nuestro AEO participa en la convocatoria del concurso PROCOMPITE REGION CUSCO 2020, usando recursos del Fondo PROCOMPITE, aprobado mediante ACUERDO DE CONCEJO REGIONAL N°176-CR/GRC.CUSCO, del Gobierno Regional del Cusco en el marco de la Ley N° 29337-Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva y su Reglamento (D.S. N° 103-2012-EF).

2. Nuestra Propuesta Productiva denominada _____

Implica una inversión total de S/. _____

(Especificar el monto en números y letras) y solicitamos

el cofinanciamiento por un monto de: S/. _____, según el Cuadro que forma parte de la presente Declaración Jurada.

3. Que nos comprometemos a cumplir fielmente con el aporte o cofinanciamiento que asciende a _____ el cual
(Especificar el monto en número y letras) se aportará de la siguiente manera:

a. Cofinanciamiento en bienes: S/. _____
(Especificar el monto en número y letras)

b. Cofinanciamiento en efectivo: S/. _____
(Especificar el monto en número y letras)

El cofinanciamiento en efectivo se depositará en una cuenta bancaria a nombre del AEO, adjuntamos el voucher de depósito correspondiente, el mismo que se valorará al momento de la calificación, o en su defecto en caso de ser declarados ganadores del concurso nos comprometemos a cumplir con la contrapartida antes de la firma del Convenio, no pudiendo ser menor al 10% del monto total del aporte del AEO.

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRESUPUESTO TECNICO (Considerado en la Propuesta Productiva)			
			Total Inversión S/.	Monto Financiado por el GR (Cofinanciado)	Monto Financiado por los AEO	
					En Efectivo S/.	En Valorizaciones
						Total


 CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS,
 TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL DISTRITO DE CUSCO
 JOSE JUVENAL FARIAS CUSCO
 VICE-PRESIDENTE

I. INVERSION FIJA				S/.		S/.	S/.
I.1 INVERSION 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 INVERSION INTANGIBLE							
I.2.1 Estudios Definitivos							
I.2.2 Gastos en la Organización							
I.2.3 Licencia Municipal							
I.2.4 Certificado Defensa Civil							
I.2.5							
I.2.6							
II. CAPITAL DE TRABAJO							
2.1 Materia Prima							
2.2 Insumos complementarios							
2.3 Mano de Obra							
2.4 Otros necesarios							
GASTOS GENERALES (máx. 10%) del Activo Fijo Tangible							
GASTOS DE SUPERVISION							
TOTAL INVERSION							

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

4. Que nos comprometemos a que de existir incremento del costo de bienes, maquinaria y equipo al momento de realizar la adquisición, la diferencia será asumida por el AEO.

Lugar: _____

Fecha: _____

 (Firma del Presidente de la Asociación
 o Representante Legal)



FORMATO 05:

DOCUMENTO QUE SUSTENTE EL MONTO VALORIZADO COMO CONTRAPARTIDA DEL AEO.

Propuesta Productiva

Categoría A

☐

Categoría B

☐

Mediante la presente el que suscribe, _____
(Presidente o Representante Legal)

del AEO _____

(Denominación o Razón Social del AEO)

Identificado con DNI N° _____ y con domicilio en _____
ubicado en la Región Cusco,
Provincia de _____, Distrito de _____,

Declaro bajo juramento:

1. Que nos comprometemos a cumplir fielmente con el aporte o cofinanciamiento que asciende a _____ del cual,
(Especificar el monto en número y letras) el Cofinanciamiento en bienes o valorizado asciende a : S/. _____

(Especificar el monto en número y letras)

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRESUPUESTO TECNICO (Considerado en la Propuesta Productiva)		
			Monto Financiado por los AEO		
			En Valorización es S/.	Total S/.	(*) Descripción
I. INVERSION FIJA					
I.1 INVERSION 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 INVERSION INTANGIBLE					
I.2.1 Estudios Definitivos					
I.2.2 Gastos en la Organización					
I.2.3 Licencia Municipal					
I.2.4 Certificado Defensa Civil					
I.2.5					

I.2.6					
II. CAPITAL DE TRABAJO					
2.1 Materia Prima					
2.2 Insumos complementarios					
2.3 Mano de Obra					
2.4 Otros necesarios					
GASTOS GENERALES (máx. 10%) del Activo Fijo Tangible					
GASTOS DE SUPERVISION					
TOTAL INVERSION					

(*) En la columna de descripción se deberá describir con precisión las características del bien que forman parte del aporte valorizado. Adjuntar panel fotográfico.

IMPORTANTE: Este documento deberá estar firmado por la autoridad local, previa verificación; juez de paz de la jurisdicción o alcalde.

Lugar: _____

Fecha: _____

CAMARA DE COMERCIO INDUSTRIA SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfan Cusiñuaman
VICE-PRESIDENTE

(Firma de autoridad local, previa verificación, alcalde o juez de paz)



(Firma del Presidente de la Asociación
o Representante Legal)



FORMATO 06:

LISTA DE SOCIOS QUE CONFORMAN EL AEO

Nombre del Agente Económico Organizado (AEO):

[illegible]

(Firma del Presidente de la Asociación
o Representante Legal)



FORMATO 07:

DECLARACION JURADA DE ACEPTACION DE UNA GESTION CENTRALIZADA DE LOS RECURSOS DEL AEO (FIRMADA POR CADA UNO DE LOS SOCIOS)

DECLARACION JURADA

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfán Cusiñamani
VICE-PRESIDENTE

Yo, identificado con DNI N° con
domicilio legal
..... BENEFICIARIO DEL PLAN DE
NEGOCIOS:
..... el cual a través de mi
organización o AEO denominada:
..... se presentó al Fondo
Concursable PROCOMPITE REGION CUSCO 2020 del Gobierno Regional del Cusco y que en
cumplimiento a las Bases del Concurso, DECLARO BAJO JURAMENTO, que como socio acepto
una gestión centralizada de todos los recursos de la AEO, incluyendo básicamente la adquisición
de bienes e insumos, entrega de estos para el uso de los socios, la comercialización de los
productos y recepción de los ingresos por ventas.

Atentamente;



(Nombres y Apellidos del socio)

(Firma)

DN.I N° _____



Lugar: _____

Fecha: _____



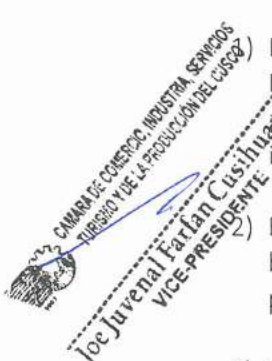
FORMATO 08:

CONTENIDOS MINIMOS

PARA LA FORMULACION DE UNA PROPUESTA PRODUCTIVA O

PLAN DE NEGOCIO

Los presentes contenidos mínimos se utilizarán para la elaboración de una Propuesta Productiva PROCOMPITE, en el marco de la Ley 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 en 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 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 contenidos mínimos de la formulación de plan de negocio tienen las siguientes partes:

- I. El plan de negocio según los ítems de los contenidos mínimos.
- II. Modelo de negocio con el método CANVAS.

- I. El plan de negocio según los ítems de los contenidos mínimos.

1. RESUMEN EJECUTIVO
2. ASPECTOS GENERALES

- 2.1. Nombre de la Iniciativa de Negocio y su Localización.
- 2.2. Responsables.
- 2.3. Objetivos y descripción de la Iniciativa de Negocio.
 - a) Misión y Visión del Negocio.
 - b) Objetivos de la Iniciativa de Negocio.
 - c) Descripción de la Iniciativa de Negocio.
 - d) Fundamentar que la Iniciativa de Negocio no es duplicación de otra.
- 2.4. Marco de Referencia
 - a) Antecedentes
 - b) Pertinencia de la Iniciativa de Negocio.
 - c) Justificación de la Iniciativa de Negocio

3. EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA

- 3.1. El Producto de la Iniciativa de Negocio
 - 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

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farián Cusihuamán
VICE-PRESIDENTE



- 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 Iniciativa de Negocio.
- 6.3. Localización
 - a) Justificación de la Localización.
 - b) Descripción de la Localización
 - Macro Localización
 - Micro Localización
- 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.

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

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfan Cusihuaman
VICE-PRESIDENTE



10.8. Análisis de Sensibilidad

11. ANALISIS DE SOSTENIBILIDAD
12. INDICADORES DE RESULTADOS E IMPACTO
 - 12.1. Indicadores de Línea de Base.
 - 12.2. Indicadores de Impacto
13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES
 - 13.1. Conclusiones
 - 13.2. Recomendaciones

ANEXOS

- Plano de Ubicación de la Iniciativa de Negocio.
- Planos de Distribución Arquitectónica de la Planta de Procesamiento.
- Presupuesto de Obras Civiles.
- Flujograma del Proceso Productivo.
- Especificaciones Técnicas de los bienes propuestos.
- Términos de Referencias (TDR) para los servicios propuestos.
- Cotizaciones
- Panel fotográfico.

II. Modelo de negocio con el método CANVAS

1. Segmentos de Clientes.
2. Propuesta de Valor.
3. Canales.
4. Relación con el Cliente.
5. Estructura de Ingresos.
6. Recursos Clave.
7. Actividades Clave.
8. Aliados Clave.
9. Estructura de Costes.



I. El plan de negocio según los ítems de los contenidos mínimos.

1. **RESUMEN EJECUTIVO.**

Es una síntesis de los aspectos más relevantes contemplados en el Plan de Negocio, que refleja las características de la iniciativa de negocio y los resultados del estudio.

A. **Información General.**

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

B. **Descripción de la Iniciativa de Negocio.**

Breve descripción de la iniciativa de negocio, 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 iniciativa de negocio 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 Iniciativa de Negocio.**

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 iniciativa de negocio.

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 Iniciativa de Negocio.**

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

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfán Cusihuamán
VICE-PRESIDENTE



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 iniciativa de negocio.
- 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 Nro. 29337 y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo Nro. 103-2012-EF.

2. ASPECTOS GENERALES

2.1. Nombre de la Iniciativa de Negocio y su Localización.

Definir el nombre de la iniciativa de negocio 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

- 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 iniciativa de negocio PROCOMPITE.
- Señalar el nombre del AEO responsable de la operación y sostenibilidad de la iniciativa de negocio 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 Iniciativa de Negocio.

- Determinar la misión y visión del negocio.
- Determinar los principales objetivos de la iniciativa de negocio. Estos objetivos deben ser cuantificables y medibles.
- Breve descripción de la iniciativa de negocio, 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 iniciativa de negocio PROCOMPITE

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y PRODUCCION DEL CUSCO
2.
Joe Juvenal Farfán Cusiñan
VICE-PRESIDENTE



b). Pertinencia de la Iniciativa de Negocio.

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 Iniciativa de Negocio.

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

- Existencia de 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 iniciativa de negocio no es duplicación de otra iniciativa 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 Iniciativa de Negocio.

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.
- Agentes responsables de la comercialización.
- Agentes consumidores.

Se recomienda realizar un gráfico o esquema, que identifique el agente a intervenir con la iniciativa de negocio 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.
- Distorsiones en las relaciones entre los agentes económicos.

**3. CAMARA DE COMERCIO INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO**
Joe Juvenal Farián Cusiñuanan
VICE-PRESIDENTE



- 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 iniciativa de negocios.

GOBIERNO REGIONAL CUSCO
CANAL DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCIÓN DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfán Cusiñuaman
VICE-PRESIDENTE

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 iniciativa de negocio 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 iniciativa de negocio, 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 INICIATIVA DE NEGOCIO.

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 iniciativa de negocio.

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 recolectada 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 iniciativa de negocio 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.
- 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

SECRETARÍA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS
TURISMO Y LA PRODUCCIÓN DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfán Cusiñuaman
VICE-PRESIDENTE



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).

b) 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.
- Niveles de inversión en tecnología
- Señalar los puntos fuertes y débiles de los competidores.

c) 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.

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joc Juvenal Farfan Cusi
VICE-PRESIDENTE



- 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 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 iniciativa de negocio 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 iniciativa de negocio.

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 iniciativa de negocio.

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 iniciativa de negocio.

5.5. Estrategias de Marketing.

Se debe señalar como se logrará la ventaja competitiva necesaria para que los bienes y servicios generados por la iniciativa de negocio, 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.

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 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 flujograma 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

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joc Juvenal Farfán Cusihaman
VICE-PRESIDENTE



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:

▪ **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 Iniciativa de Negocio.

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 iniciativas 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.
- 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 iniciativa de negocio, resaltando sus características y ventajas sobre otras alternativas que pueden darse en un contexto regional o local.

Mostrar que la iniciativa de negocio se ubica en una zona priorizada, en el estudio de priorización de zonas y cadenas productivas.

Micro Localización.

Definir la ubicación de la iniciativa de negocio, 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 iniciativa de negocio.

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 iniciativa de negocio.

c). Requerimiento de Infraestructura.

Determinar los requerimientos de infraestructura, diseño, dimensiones y sus características, en función al flujograma 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

i. Información básica de las obras propuestas.

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

ii. Presentación de planos, presupuestos y estudios afines.

- Presentar planos de ubicación.
- Planos topográfico.
- Planos de estructuras, arquitecturas, instalaciones eléctricas y sanitarias.
- Planos de cortes, y 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 flujograma 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 parte de los anexos las características especificaciones 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 flujograma 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.
- Versatilidad en el tipo 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.

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

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 flujograma 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:

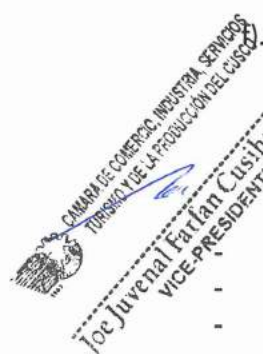
- Capacidades y aptitudes vinculadas a la operación del proceso productivo y gestión del negocio.
- Cantidad, nivel de preparación y posibilidades de entrenamiento del personal propuesto.

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.

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.
- 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.

Control y Seguimiento de la Operación.

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

4. Gestión de Riesgos.

Señalar la existencia de peligros o dificultades que pueden afectar la ejecución y operación de la iniciativa de negocio, 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 iniciativa de negocio 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 iniciativa de negocio, 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 necesarios para iniciar las operaciones de la iniciativa de negocio. Considerar todos los costos en los que se tenga que incurrir en una fase inversión; incluyendo los asociados con la mitigación de impactos ambientales negativos, expediente técnico (en caso de transferencia de infraestructura), licencia de funcionamiento, certificaciones, autorizaciones, en caso correspondan.

- 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.
- Presentar el cronograma del presupuesto de inversiones, en metas físicas y financieras por rubros de inversión.

2.2. 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, accesorios 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

- **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, secretarias, asistentes, es decir de todo el personal administrativo, leyes sociales, alquiler del local, útiles de escritorio, papel impreso, arbitrios 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.

CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS
TUMBES Y LA PRODUCCION DEL CUSCO
Joe Juvenal Farfán Cusiñanata
VICE-PRESIDENTE



- 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 iniciativa de negocio.

10.3. Determinación de los Ingresos.

- Estimar los ingresos detallados por producto de la iniciativa de negocio, 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 iniciativa de negocio.

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.

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 iniciativa de negocio.

- 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 iniciativa de negocio, que sirve para estimar la rentabilidad financiera. Realizar la proyección el horizonte de evaluación planteado para la iniciativa de negocio.

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 pérdidas.

10.7. Evaluación de la rentabilidad financiera.

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

- Valor Actual Neto.

Calcular el valor presente de los flujos de caja netos que va a generar la iniciativa de negocio (flujos de caja incrementales), descontados a una tasa de descuento y deduciendo el importe inicial de la inversión.

La tasa de descuento a utilizar será del 20%, sin embargo se podrá utilizar otra tasa de descuento siempre y cuando esté debidamente sustentado.

▪ **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 iniciativa de negocio produce un VAN igual a cero. El negocio es rentable cuando la TIR es mayor a la tasa de descuento.

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 iniciativa de negocio, con el propósito de hallar los límites máximos de alteración de variables que mantenga la decisión de realizar un negocio rentable financieramente.

11. ANALISIS DE SOSTENIBILIDAD

Especificar las medidas que se están adoptando para garantizar que la iniciativa de negocio generará los resultados previstos a lo largo de su vida útil.

Entre los factores que se deben considerar son:

Alianzas estratégicas que posibiliten disponer de un mercado concreto; asimismo, para la asistencia técnica y acompañamiento en la fase de operación de la iniciativa de negocio.

- 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 iniciativas de negocio sobre la base de las principales variables e indicadores de línea de base determinados.

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 existan 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 iniciativa de negocio.
- 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 iniciativa de negocio 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.

ANEXOS

- Plano de Ubicación de la Iniciativa de Negocio.
- Planos de Ingeniería.
- Presupuesto de Obras Civiles.
- Flujograma del 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.
- Informe Técnico de Valorizaciones.
- Panel fotográfico.
- Otros que estime conveniente.

Modelo de negocio con el método CANVAS

- 1. Segmentos de Clientes.** ¿Cuáles son las necesidades, problemas, deseos y ambiciones de tus clientes?
- 2. Propuesta de Valor.** ¿Cuáles son los problemas de nuestros clientes que pensamos solucionar?
- 3. Canales.** ¿A través de que canales te dirigirás a tu cliente?
- 4. Relación con el Cliente.** ¿Qué tipo de relaciones espera tu cliente que establezcas y mantengas con él?
- 5. Estructura de Ingresos.** ¿Cuánto están tus clientes dispuestos a pagar y como prefieren pagarlo?
- 6. Recursos Clave.** ¿Qué recursos clave necesita tu negocio para funcionar?
- 7. Actividades Clave.** ¿Qué actividades clave necesitas desarrollar y que tan fácil o difícil son?
- 8. Aliados Clave.** ¿Qué pueden hacer tus aliados mejor que tú, con mejores costes para que te apoyen con ello?
- 9. Estructura de Costes.** ¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio? ¿Están estos costes alineados con la idea central de tu modelo de negocio?

MODELO CANVAS

Aliados Clave ¿Qué pueden hacer tus aliados mejor que tú, con mejores costes para que te apoyen con ello? 8	Actividades Clave ¿Qué actividades clave necesitas desarrollar y que tan fácil o difícil son? 7	Propuesta de Valor ¿Cuáles son los problemas de nuestros clientes que pensamos solucionar? 2	Relación con el Cliente ¿Qué tipo de relaciones espera tu cliente que establezcas y mantengas con él? 4	Segmentos de Clientes ¿Cuáles son las necesidades, problemas, deseos y ambiciones de tus clientes? 1
	Recursos Clave ¿Qué recursos clave necesita tu negocio para funcionar? 6		Canales ¿A través de que canales te dirigirás a tu cliente? 3	
Estructura de Costes ¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio? ¿Están estos costes alineados con la idea central de tu modelo de negocio? 9		Estructura de Ingresos ¿Cuánto están tus clientes dispuestos a pagar y como prefieren pagarlo? 5		


 CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
 TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
 Joe Juvenal Farián Cusiñan
 VICE-PRESIDENTE



FORMATO 09:

FICHA DE PRESENTACION O REGISTRO DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

1 ASPECTOS GENERALES

1.1 DATOS GENERALES

Nombre de la Propuesta Productiva

Monto Total de Inversión

Cofinanciamiento solicitado

Categoría:

A ☐

B ☐

AEO: Persona Natural Organizado ☐

Persona Jurídicas ☐

Razón Social

Indicar fecha del Acta de Constitución

N° de Partida

RUC N°:

Ubicación del Agente Económico Organizado (AEO).

Departamento	
Provincia	
Distrito	
Comunidad, Centro Poblado, caserío, etc.	
Dirección	
Teléfono	

Experiencia en el negocio del AEO.

TIEMPO EN EL NEGOCIO	Marcar con X
El negocio tiene menos de 1 año de funcionamiento	
El negocio tiene de 1 año a 2 años de funcionamiento	
El negocio tiene de 3 años a 5 años de funcionamiento	
El negocio tiene más de 5 años de funcionamiento	

1.2 Responsables de la Formulación

Nombres y apellidos	Cargo	DNI

1.3 Antecedente

--

1.4 Justificación

--

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

--

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

Función	
División	
Grupo	

1.7 Objetivos y descripción de la propuesta productiva

a) Misión:

--

b) Visión

--

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

1.8 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

1.9 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, incluye imagen

2.2 DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ACTUAL: describir como está el negocio, en qué situación se encuentra:

2.3 LA CADENA PRODUCTIVA:

Producto	
Sector	
Cadena	
Eslabonamiento	

2.4 ALIANZAS ESTRATEGICAS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO: La propuesta productiva a 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 PROYECCION 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 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 CARACTERISTICAS DE LA OFERTA ACTUAL: Describir las características de los competidores

- 3.4 PROYECCION 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).

- 3.6 ESTRATEGIA 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

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

4 ESTUDIO TECNICO

- 4.1 DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION: deberá 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	
..	

4.3 PLAN DE VENTAS Y PRODUCCION:

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 ESTIMACION DE LA INVERSION TOTAL: se deberá detallar de todos los bienes y servicios a ser financiado por el GR/GL y el AEO.

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRESUPUESTO TECNICO				
			(Considerado en la propuesta de 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/.)
I.INVERSION FIJA							
I.1. INVERSION 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. INVERSION 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 (max 10%) de Inversión Fija							
IV. GASTOS DE SUPERVISION (max. 5%) Inversion Fija							
TOTAL INVERSIÓN							

- 5.2 PRESUPUESTO DE EGRESOS: Se registrara los costos de producción del bien o servicio y los gastos de operación

PRESUPUESTO DE EGRESOS (OPERACION)					
CONCEPTO	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					
1.2.1 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 AMORTIZACION 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 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 para el horizonte de evaluación planteado en la propuesta productiva.

Nota: Si es con financiamiento, se llenaran 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 porcentaje de 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. Realizar la proyección el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

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. INVERSION FIJA AÑO 0						
ACTIVO FIJO						
ACTIVO INTANGIBLE						
CAPITAL DE TRABAJO						
GASTOS GENERALES						
GASTOS DE SUPERVISION						
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO						
PRESTAMO						
SERVICIO DE DEUDA						
ESCUDO FISCAL						
FLUJO DE CAJA FINANCIERO						

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.

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.

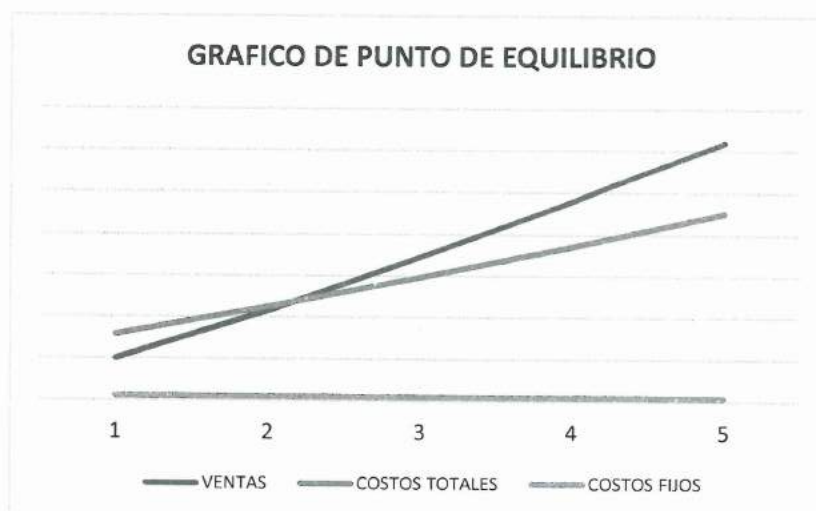
WACC	
------	--

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 pérdidas.

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 FISICO

CONCEPTO	EJECUCION							TOTAL
	MESES							
	1	2	3	4	5	...	n	
4.2 INVERSION FIJA								0%
1.1.6 INVERSION 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. INVERSION FIJA INTANGIBLE								0%
II. CAPITAL DE TRABAJO								0%
III. GASTOS GENERALES (max. 10 % IF)								0%
IV. GASTOS DE SUPERVISION (max. 5% IF)								0%
TOTAL INVERSIÓN								0%

Nota: Se recomienda consignar los componentes para cada partida

6.1 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN FINANCIERO

CONCEPTO	EJECUCION							TOTAL
	MESES							
	1	2	3	4	5		n	
INVERSION FIJA								S/.0.00
I.1. INVERSION 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. INVERSION FIJA INTANGIBLE								S/.0.00
II. CAPITAL DE TRABAJO								S/.0.00
III. GASTOS GENERALES (max. 10% IF)								S/.0.00
IV. GASTOS DE SUPERVISION (max. 5% IF)								S/.0.00
TOTAL INVERSIÓN								S/.0.00

6.2 ANALISIS 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.




 CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS,
 TURISMO Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
 Joe Juvenal Farfán Cusihuaman
 VICE-PRESIDENTE



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
Empleos generados			Programada	Programada	Programada	Programada	Programada	-
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								-





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
					</			

* 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.



7 CONCLUSIONES

1	...
2	...
3	...
n	...

8 RECOMENTACIONES

1	...
2	...
3	...
n	...


 CAMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
 Y DE LA PRODUCCION DEL CUSCO
 Joe Juvenal I. Huamani
 VICE-PRESIDENTE

