

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 TÉCNICO

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	
3	
4	
...	

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 TÉCNICO				
			(Considerado en la propuesta de productiva)				
			Total Inversión (S/.)	Monto Financiado por el GR (S/.)	Monto Financiado por los AEO		Total (S/.)
					En efectivo (S/.)	En valorizaciones (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 (OPERACIÓN)					
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					
I.2.1 MATERIALES INDIRECTOS					
I.2.2. MANO DE OBRA INDIRECTA.					
I.2.3 OTROS COSTOS INDIRECTOS					
II. GASTOS DE OPERACIÓN					
II.1. GASTOS DE VENTA					
II.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS					
III. DEPRECIACIÓN DE ACT.FIJO Y 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.

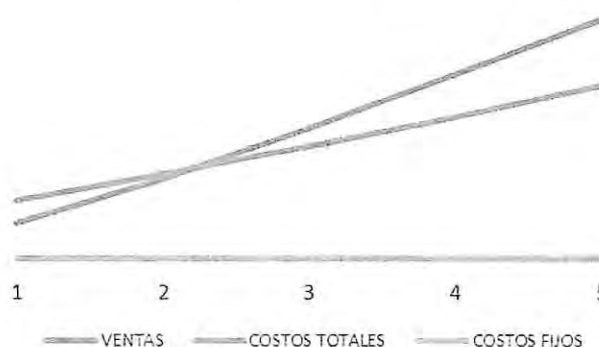


VANE	
VANF	
TIRE	
TIRF	

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					

GRAFICO DE PUNTO DE EQUILIBRIO



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



6. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

6.1. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN FÍSICO

CONCEPTO	EJECUCION							TOTAL
	MESES							
	1	2	3	4	5		n	
I.INVERSION FIJA								0%
I.1. 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

6.2. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN FINANCIERO

CONCEPTO	EJECUCION							TOTAL L
	MESES							
	1	2	3	4	5		n	
I.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

6.3. 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.





6.4. INDICADORES

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

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

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

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





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 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	...



FORMATO N° 08 – CONTENIDOS MÍNIMOS ESPECÍFICOS DE UN PLAN DE NEGOCIO O PROPUESTA PRODUCTIVA PROCOMPITE

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



1. RESUMEN EJECUTIVO

2. ASPECTOS GENERALES

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

3. EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA

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

4. POBLACIÓN 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
 - 5.2.1 Oferta actual.
 - 5.2.2 Características de la oferta actual
 - 5.2.3 Proyección de la oferta
- 5.3 Estructura de mercado.
- 5.4 Brecha demanda - oferta
 - a). Determinación de la brecha cuantitativa.
 - b). Evidencias de existencia de mercado.
- 5.5 Estrategia de marketing.
 - a) Estrategia de producto
 - b) Estrategia de precio
 - Estrategia de Plaza.
 - Estrategia de Promociones



6. ESTUDIO TÉCNICO

6.1 Proceso de producción.

- a) Descripción del proceso de producción.
- b) Mejora tecnológica propuesta
- c) Aspectos técnicos del producto.

6.2 Tamaño.

- a) Factores condicionantes del tamaño
- b) Capacidad de producción de la propuesta productiva.

6.3 Localización

6.3.1 Justificación de la localización.

6.3.2 Descripción de la localización

- Macrolocalización

- Microlocalización

6.4 Plan de Producción y Requerimiento de Recursos

6.4.1 Plan de ventas

6.4.2 Plan de producción

6.4.3 Requerimiento de infraestructura

6.4.4 Requerimiento de maquinaria, equipos y herramientas

6.4.5 Requerimiento de materiales e insumos

6.4.6 Requerimiento de servicios.

6.4.7 Requerimiento de recursos humanos

6.4.8 Otros.

7. ORGANIZACIÓN 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. ANÁLISIS 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 Financiera

a) Valor Actual Neto

b) Tasa Interna de Retorno

10.8 Análisis de Sensibilidad

10.9 Cronograma de ejecución físico y financiero.

11. ANÁLISIS 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

14. ANEXOS

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



1. RESUMEN EJECUTIVO.

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

A. Información general

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

B. Descripción de la propuesta productiva.

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

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

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

D. Determinación de la brecha oferta y demanda.

Presentar la tabla de balance de oferta y demanda proyectado en el horizonte de evaluación.

Señalar brevemente los supuestos y parámetros utilizados para las estimaciones y proyecciones de la demanda y oferta.

E. Análisis técnico de la propuesta productiva.

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

F. Organización y gestión

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

G. Impacto ambiental.

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

H. Costo de inversión y fuentes de financiamiento.

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

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

Presentar el cronograma de los costos de inversión por rubros

I. Evaluación de la rentabilidad financiera.

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

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

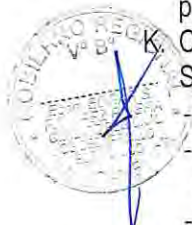
J. Sostenibilidad de la propuesta productiva.

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

K. Conclusiones y recomendaciones

Señalar las principales conclusiones entorno a:

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



- Capacidad de organización y gestión del AEO.

- Principales indicadores financieros.

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

2. ASPECTOS GENERALES

2.1 Nombre de la Propuesta productiva y localización.

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

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

2.2 Responsables

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

2.3 Objetivos estratégicos y descripción de la propuesta productiva.

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

2.4 Marco de referencia

a). Antecedentes

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

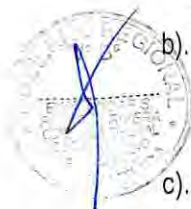
b). Pertinencia de la propuesta productiva.

El estudio deberá estar enmarcado dentro del estudio de priorización de zonas y cadenas productivas, concordante con las prioridades de desarrollo económico regional y local y lineamientos del Plan de Desarrollo Concertado Regional y Local.

c). Justificación de la propuesta productiva.

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

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



3. EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA

3.1 El producto de la propuesta productiva

Definir la descripción básica del proceso productivo correspondiente.

- Producto principal y subproductos.
- Productos sustitutos y similares.
- 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 propuesta productiva y el eslabón de intervención (provisión de insumos, producción, transformación o comercialización).

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

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

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

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

3.4 Alianzas estratégicas.

Señalar las alianzas concretas y posibles, con otros agentes económicos, entidades públicas y privadas, y otros actores, que mejoran efectivamente la competitividad, rentabilidad y



sostenibilidad de la propuesta productiva y la competitividad y sostenibilidad de la cadena productiva.

4. POBLACIÓN BENEFICIARIA

4.1 Población y características demográficas.

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

4.2 Situación socioeconómica.

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

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

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

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

El estudio de mercado debe ser realizado principalmente sobre la base de fuentes primarias de información, complementada con base de datos disponibles de agentes vendedores y compradores cuando estos son lo suficientemente antiguos en el ramo. La información primaria puede ser recolectados mediante trabajos de encuesta, observación, experimentación, aplicables al universo de fuentes o una encuesta de ellas, según sea el caso.

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

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

5.1 Análisis de la demanda.

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

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

a) Demanda actual

- Serie histórica:
- Presentar información sobre la cantidad de población o clientes, clasificada por factores económicos, sociales, demográficos y/o geográficos. Analizar la serie histórica y estimar los coeficientes del crecimiento histórico de la demanda.



- Estimación de la demanda actual
- Definido el producto preliminar y la población de referencia (segmentación de mercado), se debe determinar la unidad de medida de la demanda.
- Estimar la demanda en base al consumo promedio anual (teniendo información sobre cantidades demandadas y frecuencias de compra) y la población demandante efectiva del producto, cuyo crecimiento está directamente relacionado con la tasa de crecimiento de la población.

b) Características de la demanda actual

- Identificar el perfil del demandante o comprador.
- Analizar la concentración o dispersión de la demanda en el espacio geográfico y la tipología de consumidores.
- 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 sustitutos, cambios en la política económica, cambios en la evolución y crecimiento del sistema económico, entre otros.
- Realizar la proyección de la demanda ajustada a los factores condicionantes, con el propósito de obtener la demanda futura del producto. Esta proyección debe realizarse para un horizonte de 5 años de operación.

5.2 Análisis de la oferta

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

a) Oferta actual.

- Serie histórica:
 - Presentar información sobre la evolución de la producción de las unidades económicas que conforman la oferta actual dirigida al segmento de mercado del producto. Analizar la serie histórica y estimar los coeficientes de crecimiento histórico de la oferta en la industria.



- Estimación de la oferta actual
 - Definido el producto preliminar y el mercado meta, se debe determinar la unidad de medida de la oferta.
 - Estimar el volumen del producto ofrecido actualmente en el mercado.

Realizar un inventario crítico de los oferentes principales, señalando las condiciones en que se realiza la producción de los principales agentes económicos del ramo (volumen producido, participación en el mercado, capacidad instalada y utilizada, capacidad técnica y administrativa, calidad y presentación del producto, entre otros).

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

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



- En el caso de organizaciones con experiencia en la actividad económica: Registro de ventas de los últimos dos años, ya sea ventas realizadas de manera colectiva como organización o de manera individual por sus socios, sustentados mediante comprobantes de venta que haya emitido, contratos celebrados u otros documentos que evidencien relaciones de compra - venta. Asimismo, documentos que sustenten un compromiso de compra-venta de los bienes y/o servicios que producirá la propuesta productiva.
- En el caso de organizaciones sin experiencia o que empiezan con una nueva actividad económica: convenios de compra, contratos de compra-venta, convenios con entidades de promoción y apoyo a la articulación productores - compradores u otro documento que sustente un compromiso de compra-venta de los bienes y/o servicios que producirá la propuesta productiva.

5.5 Estrategias de marketing

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

a) Estrategia de producto

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

b) Estrategia de precio

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

c) Estrategia de Plaza (distribución).

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

d) Estrategia de Promociones

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

En ese marco, señalar si propone una innovación de marketing, es decir la implementación de un nuevo método de comercialización que se explique por importantes mejoras en el diseño del producto o en su presentación, o en su política de posicionamiento, promoción o precio.

6. ESTUDIO TÉCNICO

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

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**

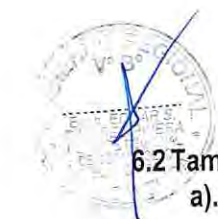
- Presentar especificaciones técnicas del producto.
- Presentar información sobre la marca del producto.
- Presentar características de la presentación.
- Presentar registros y permisos legales
- Presentar certificaciones de calidad, si los hubiera.

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 propuesta productiva

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

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

▪ Macrolocalización

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

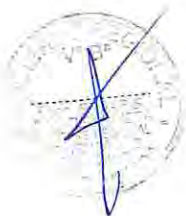
▪ Micro localización

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

6.4 Plan de producción y requerimiento de recursos.

a. Plan de ventas

Determinar el plan de ventas, en base a la demanda objetivo y metas de venta, como consecuencia del análisis de la demanda insatisfecha, estructura de mercado, estrategia



de marketing y capacidad operativa. El plan de ventas se proyectará durante el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

b. Plan de producción

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

c. Requerimiento de infraestructura

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

▪ **Información básica de las obras propuestas**

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

▪ **Presentación de planos, presupuestos y estudios afines**

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

d). Requerimiento de maquinaria, equipos y herramientas.

Determinar los requerimientos de maquinaria, equipos y herramientas y sus especificaciones técnicas, en función al 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 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 especificas técnicas deben cumplir los reglamentos técnicos y normas correspondientes, definiendo con precisión las características, condiciones, cantidad y calidad de los bienes y servicios que se requieran, considerando por lo menos lo siguiente:

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

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

f). Requerimiento de servicios.

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

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

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



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

g). Requerimiento de recursos humanos

Determinar los requerimientos de recursos humanos y sus características, en función al 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.

7. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

7.1 Modalidad de constitución del Agente Económico Organizado.

- 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.

7.3 Gestión para el control y seguimiento de la operación.

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

7.4 Gestión de riesgos

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



8. ANÁLISIS DE IMPACTO AMBIENTAL

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

9. CALENDARIO

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

10. ESTUDIO FINANCIERO

10.1. Inversiones

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

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

- Los costos de producción deberán estar divididos en: **Costos Directos** (material directo, mano de obra directa) y **costos indirectos** (materiales indirectos, mano de obra indirecta, otros costos indirectos).
 - **Los materiales directos** comprenden Materia prima directa, 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.
- El gasto 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, secretarías, asistentes, es decir de todo el personal administrativo, leyes sociales, alquiler del local,

10.3. Determinación de los ingresos

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

10.4. Financiamiento de la inversión

- Presentar el presupuesto de inversiones, por fuentes de financiamiento, según los bienes y servicios de capital sean financiados con recursos Procompite o con aporte de los beneficiarios, tomando en cuenta los criterios y restricciones de la normatividad vigente.

10.5. Estados Financieros

▪ 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

▪ Estado de Ganancias y Pérdidas

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

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 propuesta productiva en base a la identificación, cuantificación y comparación temporal de la inversión, costos de operación e ingresos, generados por la propuesta productiva. Para la evaluación de la rentabilidad, se utilizan los indicadores siguientes:

Valor Actual Neto

Para calcular el valor presente de los flujos de cajas netos que va a generar la propuesta productiva (flujos de caja incrementales), primero debemos definir si el negocio es o no con apalancamiento. Si el negocio es con apalancamiento se utiliza el costo promedio ponderado de capital (CPPK o el WACC), que es la valla de rentabilidad mínima que



deberá superar el plan de negocio, lo que significa que por encima de ello, el proyecto genera valor.

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

D= DEUDA

E = APOORTE DE LOS SOCIOS + APOORTE DEL ESTADO DONACION

IR = TAX = IMPUESTO A LA RENTA

TEA: TASA EFECTIVA ANUAL

COK: COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL

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

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

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

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

▪ Tasa Interna de Retorno

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

10.8. Análisis de Sensibilidad

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

10.9. Cronograma de ejecución físico financiero

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

11. ANÁLISIS DE SOSTENIBILIDAD

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

Entre los factores que se deben considerar:

- Alianzas estratégicas que posibiliten disponer de un mercado concreto, asimismo, para la asistencia técnica y acompañamiento en la fase de operación de la propuesta productiva.
- La capacidad de generación ingresos suficientes y oportunos para financiar todos los gastos y obtener los excedentes propuestos.



- La capacidad de gestión del AEO
- Solidez y permanencia del AEO.
- Capacidad para adecuación a cambios tecnológicos.

12. INDICADORES DE RESULTADOS E IMPACTO

12.1. Indicadores de línea de base.

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

12.2. Indicadores de Impacto

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

13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

13.1. Conclusiones

Señalar las principales conclusiones entorno a:

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

13.2. Recomendaciones

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

14. ANEXOS

- Plano de ubicación de la propuesta productiva.
- Planos de ingeniería.
- Presupuesto de obras civiles.
- Flujograma de proceso de producción.
- Especificaciones técnicas de maquinarias, equipos y bienes
- Términos de Referencias (TDR) para los servicios propuestos.
- Cotizaciones con antigüedad no mayor a 06 meses.



ub



- Cronograma PERT CPM de programación de ejecución del plan de negocio
- Panel fotográfico.
- Otros que estime conveniente.



FORMATO N°. 09 – MODELO DE SOLICITUD DE COFINANCIAMIENTO

Propuesta Productiva de Categoría (*)

A ☐
B ☐

Mediante el presente _____ (Denominación / Razón Social de los AEO) ubicado en el departamento de _____ provincia de _____, distrito de _____, presentamos la propuesta productiva denominada _____, con la finalidad de participar en la convocatoria del concurso PROCOMPITE _____, usando recursos del Fondo PROCOMPITE, aprobado por el Gobierno Regional de _____ en el marco de la Ley Nro. 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva y su Reglamento.

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 negocio asciende a S/. _____ (Especificar monto en números y letras) y solicitamos el cofinanciamiento por un monto de S/. _____ (Especificar monto en números y letras).

Presidente /
Representante Legal

Lugar y Fecha: _____

(*) 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 de las AEO Personas Naturales o Jurídicas no debe ser menor a 25 socios. 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 nuevos soles.



FORMATO N°. 10 – MODELO DE DECLARACIÓN JURADA DE FINANCIAMIENTO

DECLARACIÓN JURADA

Propuesta Productiva

Categoría	A
Categoría	B

Mediante la presente el que suscribe _____
Presidente/Representante Legal del _____
(Denominación / Razón Social de los AEO), identificado con DNI Nro. _____ y con
domicilio en _____ ubicado en el departamento de
_____ provincia de _____, distrito de
_____, declaro bajo juramento:

1. Conocer las condiciones de bajo las cuales nuestro AEO participa en la convocatoria del concurso PROCOMPITE _____, usando recursos del Fondo PROCOMPITE, aprobado por el Gobierno Regional de _____ en el marco de la Ley Nro. 29337.
2. Nuestra propuesta productiva denominada _____, implica una inversión total de S/. _____ (Especificar monto en números y letras) y solicitamos el cofinanciamiento por un monto de S/. _____ (Especificar monto en números y letras) según cuadro.
3. 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.
4. Que nos comprometemos a contribuir con el financiamiento del saldo que asciende a S/. _____ (Especificar monto en números y letras), el cual se aportará de la siguiente manera:

a. Financiamiento en bienes: S/. _____ (Especificar monto en números y letras) de acuerdo a la valorización emitida por _____ (Especificar profesional) con Registro de Colegio Profesional Nro. _____ (Especificar registro y colegio profesional) y certificado de habilidad Nro. _____ (Especificar número de certificado de habilidad y Colegio que lo emite).

b. Financiamiento en efectivo S/. _____ (Especificar monto en números y letras), el cual se depositará en una cuenta bancaria de ser declarados ganadores del concurso y se comprobará en el momento de la firma del convenio, no pudiendo ser menor al 10% del monto total del aporte del AEO.



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



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

LUGAR Y FECHA.



Firma del Presidente de la Asociación.



FORMATO NRO. 11 – PROTOCOLO DE EVALUACIÓN DE PROPUESTA PRODUCTIVA

Nombre de la Propuesta Productiva

Nombre o Razón Social del AEO

Primera etapa: Criterios de elegibilidad cualitativa

Estos criterios tienen carácter excluyente.

Esta etapa se evaluará entre un "Satisfactorio" (valiendo 2.5 puntos), "Bueno (1.5 puntos) y "Deficiente" (no tendrá puntaje). Asimismo, la primera etapa tendrá un valor máximo de 20 puntos, y para pasar a la siguiente etapa se deberá tener como mínimo 14 puntos.

Puntaje	Criterio
0	Deficiente
1.5	Bueno
2.5	Satisfactorio

Nº	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 favorables de un AEO que se encuentra en operación y solicita cofinanciamiento para un segundo eslabón de la cadena productiva (Si no es el caso del AEO, obtiene los 2 puntos automáticamente, si es el caso del AEO que se presenta a un segundo eslabón, dependerá del resultado favorable del Informe).	
Total		20



Segunda etapa: Criterio de elegibilidad técnica

En esta etapa se hará una evaluación del Plan de Negocio, en especial de la información de los siguientes ítem, debiendo consignar el puntaje respectivo.

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). El puntaje máximo en esta segunda etapa es de 50 puntos, y para pasar a la siguiente etapa se deberá obtener como mínimo 35 puntos.

Puntaje	Criterio
0	Deficiente
1.5	Bueno
2.5	Satisfactorio

N°	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	Mostrar 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) (carácter excluyente)	
20	Indicadores de resultado de impacto y anexos	
Total		50

Nota: El criterio N° 19, de ser negativo, la propuesta será declarado no valida, pese a superar el puntaje mínimo requerido.



Tercera etapa: Criterios de priorización y selección.

La evaluación de estos criterios es responsabilidad directa del Comité Evaluador del concurso. Esta etapa tendrá un valor total de 30 puntos, y como mínimo 21 puntos. En 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.

	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)	
6	Opinión de la Visita in situ, el cual se basa en los siguientes criterios:	
	a). La existencia de socios integrantes del AEO.	
	b). La existencia de interés de los socios en participar en la propuesta productiva.	
	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: Los Agentes Económicos Organizados integrados por personas con discapacidad, se les asignara un puntaje adicional del 5% sobre el puntaje total. Solo se considerará en el acta de Evaluación.

Evaluación de la propuesta productiva	
Puntaje Máximo	100
Puntaje Mínimo	70

Nota: El puntaje mínimo para que la Propuesta Productiva sea considerada admisible es como mínimo, 70 puntos.



FORMATO N°. 12 – ACTA DE APROBACIÓN DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS
ACTA DEL COMITÉ EVALUADOR NRO. _____

En la ciudad de _____, distrito de _____, provincia de _____ y departamento de _____; siendo las _____ horas de _____ del mes de _____ del año _____. Sesionó el Comité Evaluador de la Convocatoria PROCOMPITE Nro. _____, integrado por:

1. Presidente: _____.
2. Secretario Técnico: _____.
3. Representante de los Productores: _____.
4. Especialista en Proyectos: _____.

Con el propósito de formular el informe de Aprobación de planes de negocios que sustentan las propuestas productivas presentadas a la Convocatoria PROCOMPITE Nro. _____. Donde se constató lo siguiente:

1. Se presentaron _____ [Indicar cantidad] propuestas productivas correspondientes a la Categoría A, de las cuales se han aprobado _____ [Indicar cantidad] planes de negocios que cumplen con los criterios de evaluación, por un importe total de cofinanciamiento S/. _____ (Especificar monto en números y letras).
2. Se presentaron _____ [Indicar cantidad] propuestas productivas correspondientes a la Categoría B, de las cuales se han aprobado _____ [Indicar cantidad] planes de negocios que cumplen con los criterios de evaluación, por un importe total de cofinanciamiento de S/. _____ (Especificar monto en números y letras).

La relación de las propuestas productivas aprobados de la del Procompite N° ----- del año -----, en orden de puntuación es la siguiente:

Nro.	Propuesta Productiva	AEO Ganador	Aporte del AEO	Importe de Cofinanciamiento	Monto total	Puntaje de Evaluación	Categoría
1.							
2.							

La relación de las propuestas productivas NO APROBADAS de la del Procompite N° ----- del año -----, en orden de puntuación es la siguiente:

Nro.	Propuesta Productiva	AEO Ganador	Aporte del AEO	Importe de Cofinanciamiento	Monto total	Puntaje de Evaluación	Categoría
...							



En señal de conformidad se firma el presente informe en tres ejemplares, los cuales se destinarán uno (1) al Concejo Regional, uno (1) a la Gerencia Regional de Desarrollo Económico del GRHvca y uno (1) a la Sub Gerencia de Programación Multianual de Inversiones del GRHvca.

 Presidente
 [Nombres y Apellidos]
 Nro. de DNI:

 Secretario Técnico
 [Nombres y Apellidos]
 Nro. de DNI:



 Representante de Productores
 [Nombres y Apellidos]
 Nro. de DNI:

 Especialista en Proyectos
 [Nombres y Apellidos]
 Nro. de DNI:



36

**FORMATO N°. 13 – MODELO DE CONVENIO ENTRE EL GOBIERNO REGIONAL Y LOS
AGENTE ECONÓMICOS ORGANIZADOS (AEO)**

CONVENIO DE COFINANCIAMIENTO PROCOMPITE NRO. _____

Conste por el presente documento el Convenio de cofinanciamiento de una Propuesta Productiva que celebran, de una parte, el **GOBIERNO REGIONAL DE HUANCAMELICA**, con Registro Único de Contribuyente Nro. _____, con domicilio legal en _____ (Dirección), representado por su Gobernador _____ (Nombre y Apellido), identificado con Documento Nacional de Identidad Nro. _____, designado mediante _____ (Documento de Designación), de fecha _____, en adelante **GOBIERNO REGIONAL DE HUANCAMELICA**, y, de la otra parte, el Agente Económico Organizado denominado _____, con domicilio legal en _____, debidamente representado por su _____ (Cargo), Sr.(a) (ita) _____, identificado con Documento Nacional de Identidad Nro. _____, designado mediante _____ (Documento de Designación) o con poderes inscritos en _____, en adelante **AEO BENEFICIARIO**; en los términos y condiciones siguientes:

CLÁUSULA PRIMERA: ANTECEDENTES

El **GOBIERNO REGIONAL DE HUANCAMELICA**, en el marco de la Ley Nro. 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva, ha aprobado un importe destinado para cofinanciar propuestas productivas. Este importe fue aprobado mediante Acuerdo de Concejo Regional Nro. _____, de fecha _____, aprobando mediante Resolución de Gobernación Nro. _____, de fecha _____, la lista de propuestas productivas ganadoras, entre las cuales figura como ganadora la Propuesta Productiva denominada _____, en adelante **PLAN DE NEGOCIO**, presentada por el **AEO BENEFICIARIO**.

De acuerdo al Reglamento de Ley Nro. 29337, corresponde al **GOBIERNO REGIONAL DE HUANCAMELICA** adquirir los bienes y servicios para los Agentes Económicos Organizados, a fin de que puedan implementar sus **PLANES DE NEGOCIO**.

Asimismo, es compromiso del **AEO BENEFICIARIO** cumplir con sus aportes (dinero en efectivo y/o valorizaciones) que han sido contemplados como parte de los costos de inversión de sus **PLANES DE NEGOCIO**.

En ese sentido, para que se pueda ejecutar el **PLAN DE NEGOCIO**, se hace necesario el presente Convenio en el cual se detallan los compromisos de ambas partes para lograr los objetivos de la Ley



4

Nro. 29337, de mejorar la competitividad y sostenibilidad de cadenas productivas, mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología.

CLÁUSULA SEGUNDA: OBJETO

En atención a lo señalado en la cláusula precedente, el **GOBIERNO REGIONAL DE HUANCVELICA** y el **AEO BENEFICIARIO** convienen cofinanciar la **PROPUESTA PRODUCTIVA GANADORA**, bajo el siguiente esquema:

- **GOBIERNO REGIONAL HUANCVELICA** S/. _____
- **AEO BENEFICIARIO** S/. _____
- **TOTAL** S/. _____

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRESUPUESTO TECNICO (Considerado en la propuesta de productiva)				
			Total Inversión (S/.)	Monto Financiado por el GR (S/.)	Monto Financiado por los AEO		
					En efectivo (S/.)	En valorizaciones (S/.)	Total (S/.)
CONCEPTO							
INVERSIÓN FIJA							
I.1. INVERSIÓN FIJA TANGIBLE							
I.1.1. Terrenos y obras civiles							
.....							
.....							
I.1.2. Maquinaria							
.....							
.....							
I.1.3 Equipos							
.....							
.....							
I.1.4. Vehículos							
.....							
.....							
I.1.5. Muebles y enseres							
.....							



34

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRESUPUESTO TECNICO (Considerado en la propuesta de productiva)				
			Total Inversión (S/.)	Monto Financiado por el GR (S/.)	Monto Financiado por los AEO		
					En efectivo (S/.)	En valorizaciones (S/.)	Total (S/.)
.....							
I.2. INVERSION INTANGIBLE							
Estudio Definitivos							
Gastos en la Organización							
Licencia Municipal							
Certificado Defensa Civil							
.....							
.....							
.....							
II. CAPITAL DE TRABAJO							
Materia prima							
Insumos complementarios							
Mano de obra							
Otros necesarios.....							
GASTOS GENERALES (max 10%) del Activo Fijo Tangible							
GASTOS DE SUPERVISION							
TOTAL INVERSIÓN							

Los bienes y servicios cofinanciados con recursos PROCOMPITE y los aportados por los AEO, son de propiedad de los AEO (Artículo Nro. 11 del Reglamento de la Ley PROCOMPITE), los cuales se transferirán definitivamente con la Resolución de Gobernación correspondiente una vez que el **AEO BENEFICIARIO** haya demostrado la implementación cabal de la **PROPUESTA PRODUCTIVA**. Al mismo tiempo la relación de bienes y servicios que son financiados por el Gobierno Regional está detallada como Anexo al presente Convenio, en el documento denominado Plan de Negocios o Propuesta Productiva.

CLÁUSULA TERCERA: VIGENCIA

El presente Convenio tendrá vigencia desde la suscripción hasta _____ (fecha de culminación de dos años de operación de la propuesta productiva o hasta lograr su consolidación empresarial, el que resulte menor).



CLÁUSULA CUARTA: CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

El cronograma de ejecución del **PLAN DE NEGOCIO GANADORA**, es el que se detalla en la Propuesta Productiva.

CLÁUSULA QUINTA: NATURALEZA DEL CONVENIO

El convenio se realiza al amparo de la Ley Nro. 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva y su Reglamento, que de acuerdo a su Artículo Nro. 11, se especifica en el numeral 11.1 que al culminar el proceso de adquisición de bienes, se procederá en un plazo que no exceda los diez (10) días hábiles, a efectuar la entrega de los equipos, maquinarias, insumos y materiales al **AEO BENEFICIARIO**, debiendo para tal efecto firmarse las actas y documentos respectivos donde se establecerán las obligaciones de los beneficiarios relacionadas con el propósito y uso para el que fueron solicitadas. En el numeral 11.2, se especifica que en caso de servicios, el pago a los proveedores se efectuará conforme a la programación establecida en el plan de negocio, sin exceder el plazo establecido para la PROCOMPITE, contra emisión de los respectivos comprobantes de pago.

En ese sentido, la naturaleza del convenio es para establecer las obligaciones del **AEO BENEFICIARIO** para que se proceda a la entrega de los bienes y servicios que adquiera el **GOBIERNO REGIONAL HUANCAMELICA** a favor de la ejecución de la **PROPUESTA PRODUCTIVA GANADORA**.

CLÁUSULA SEXTA: OBLIGACIONES DEL GOBIERNO REGIONAL HUANCAMELICA.

Por el presente convenio, el **GOBIERNO REGIONAL HUANCAMELICA** se obliga a:

- Adquirir los bienes y servicios a ser entregados al **AEO BENEFICIARIO** de acuerdo al **PLAN DE NEGOCIO GANADORA**, cuya cantidad y especificaciones técnicas se detallan en la Propuesta Productiva
- Está obligado a ejecutar la totalidad del cofinanciamiento aprobado para la **PROPUESTA PRODUCTIVA GANADORA** y supervisar la entrega de los respectivos aportes y el cumplimiento de las demás obligaciones del **AEO BENEFICIARIO**, de conformidad con lo establecido en el plan de negocio y convenio suscrito. No puede cerrar unilateralmente ninguna **PROPUESTA PRODUCTIVA PROCOMPITE**, salvo en los casos de incumplimiento de obligaciones del **AEO BENEFICIARIO** establecido en el presente convenio.
- Realizar el acompañamiento y seguimiento de la operación del **PROPUESTA PRODUCTIVA GANADORA**, hasta lograr su consolidación empresarial, que puede ser hasta por dos (2) años, planteando sus respectivos informes con las acciones correctivas que sean necesarias.
- Realizar el seguimiento a la ejecución y operación de la **PROPUESTA PRODUCTIVA GANADORA** del **AEO BENEFICIARIO**, con el objetivo de determinar si los bienes y servicios destinados están cumpliendo su propósito y uso para el que fueron solicitados. Caso contrario, procederá a la recuperación de los bienes entregados en su valor real, del valor real de los servicios prestados e iniciará las acciones legales que correspondan.
- Realizar la transferencia definitiva de la capacidad productiva adquirida a favor del **AEO BENEFICIARIO**, con la Resolución de Gobernación/Alcaldía correspondiente, siempre que el **AEO**



42

BENEFICIARIO haya cumplido con la implementación cabal de la **PROPUESTA PRODUCTIVA GANADORA**.

CLÁUSULA SÉPTIMA: OBLIGACIONES DEL BENEFICIARIO

Por el presente convenio, el **AEO BENEFICIARIO** se obliga a:

- Cumplir la realización de los aportes y demás obligaciones asumidas por el **AEO BENEFICIARIO**, de acuerdo a lo estipulado en el respectivo Plan de Negocio.
 - Firmar las actas de recepción de la infraestructura, maquinaria, equipos, materiales y servicios, en la cual se detalle o especifique los usos a los cuales se obliga.
 - El **AEO BENEFICIARIO** está obligado a operar la propuesta productiva cumpliendo estrictamente lo establecido.
 - El **AEO BENEFICIARIO** está obligado a dar a los bienes y servicios recibidos, uso exclusivo para el que fueron transferidos.
 - El **AEO BENEFICIARIO** tiene la responsabilidad de gestionar sus recursos centralizadamente, tanto en la entrega de bienes y servicios, provisión de insumos, comercialización de los productos y política de manejo de ingresos.
 - Mantener la unidad como Agente Económico Organizado (AEO) para cumplir todas las obligaciones que contraen como organización.
 - Acepta que frente al incumplimiento de sus obligaciones perderá el carácter de **AEO BENEFICIARIO**. En caso que un socio incumpla las obligaciones contraídas como organización, perderá el carácter de socio, debiendo ser retirado por el AEO.
 - De perder el carácter de **AEO BENEFICIARIO**, acepta devolver al **GOBIERNO REGIONAL HUANCVELICA** todos los bienes que le fueron entregados en su valor real y pagar el valor real de todos los servicios que les fueron prestados, bajo responsabilidad legal por incumplimiento. En los casos de retiro de socios, por decisión propia o del AEO, éstos tienen la obligación de devolver al AEO, todos los bienes que están bajo su responsabilidad en su valor real y pagar el valor real de todos los servicios que les fueron prestados, bajo responsabilidad legal por incumplimiento.
- Informar trimestralmente al **GOBIERNO REGIONAL HUANCVELICA** del avance en la implementación y operación de la **PROPUESTA PRODUCTIVA GANADORA**.
- Informar de inmediato al **GOBIERNO REGIONAL HUANCVELICA** cualquier circunstancia referida a la implementación y operación de la **PROPUESTA PRODUCTIVA GANADORA**.

CLÁUSULA OCTAVA: ADHESIÓN Y LIBRE SEPARACIÓN

Tanto la **GOBIERNO REGIONAL HUANCVELICA** como el **AEO BENEFICIARIO** declaran expresamente que celebran el presente convenio en forma libre, autónoma y que lo hacen sin mediar ningún tipo de coacción sobre ellos. Asimismo, ambos se comprometen a mantener los términos del convenio hasta la culminación de la ejecución y operación de la propuesta productiva.

En caso de incumplimiento de alguna de las obligaciones por parte del **AEO BENEFICIARIO**, el **GOBIERNO REGIONAL HUANCVELICA** se reserva el derecho de actuar utilizando los mecanismos legales que le franquee la ley para el cumplimiento de sus funciones.



CLÁUSULA NOVENA: MODIFICACIONES AL CONVENIO

Queda expresamente pactado que todas las precisiones técnico-operativas y/o modificaciones relativas a la ejecución del presente convenio se efectuarán mediante adendas, las cuales deberán estar suscritas por los representantes legales de ambas instituciones y se integrarán al presente convenio. Las modificaciones deberán ser justificadas y comunicadas al Ministerio de Economía y Finanzas.

CLÁUSULA DÉCIMA: COORDINACIÓN

Para efecto de la ejecución y cumplimiento del presente convenio, ambas partes convienen en designar a las personas que se señala a continuación:

- Por parte del **GOBIERNO REGIONAL HUANCVELICA**: _____
(Nombre y Apellido, DNI).
- Por parte del **AEO BENEFICIARIO**: _____ (Nombre y Apellido, DNI).

Estas personas tendrán bajo su responsabilidad la planificación, ejecución, supervisión y seguimiento de las actividades así como la elaboración conjunta de los informes respectivos.

Las personas designadas se reunirán cada vez que sea necesario para cumplir con el objeto del convenio o a solicitud de cualquiera de las partes.

Tanto el **GOBIERNO REGIONAL HUANCVELICA** como el **AEO BENEFICIARIO** podrán delegar en otros funcionarios la ejecución del presente convenio, previa comunicación a la otra parte mediante documento escrito con una anticipación de cinco (5) días hábiles.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMERA: DE LA FIRMA DE ACTAS DE ENTREGA DE EQUIPOS, MAQUINARIAS, INSUMOS Y MATERIALES A LAS AEO

Dado que las contrataciones y adquisiciones de bienes y servicios se realizarán en diferentes fechas de acuerdo al cronograma de implementación de la propuesta productiva, ambas partes se comprometen a la firma de actas de entrega específicas, en las cuales se indicará de acuerdo a la naturaleza del bien o servicio, los compromisos asumidos por el **AEO BENEFICIARIO**, las cuales formarán parte integral del presente convenio.

Ambas partes se comprometen a seguir el modelo de Acta de Entrega que debe formar parte del presente convenio.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA: DOMICILIO

Para los efectos del presente convenio, las partes ratifican el domicilio indicado en la parte introductoria de este documento. Cualquier variación del mismo deberá ser puesta en conocimiento de la otra parte mediante comunicación escrita, con una anticipación no menor de quince (15) días hábiles. Toda comunicación, aviso o notificación que se cursen las partes entre sí, surtirá efectos en los domicilios señalados.



20

CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA: DE LOS DOCUMENTOS QUE FORMAN PARTE DEL CONVENIO

Forma parte integrante del presente convenio la **PROPUESTA PRODUCTIVA GANADORA**, que cuenta con la visación del **AEO BENEFICIARIO**, profesionales que lo elaboraron y miembros del Comité Evaluador.

CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA: ACTUACIÓN DE LAS PARTES

El presente convenio se sustenta en la buena fe de las partes, por lo que éstas declaran su voluntad de solucionar de manera cordial las improbables diferencias que pudieran surgir entre las partes en la aplicación del presente convenio.

Estando ambas partes de acuerdo con el contenido de todas y cada una de las cláusulas que conforman el presente convenio, lo suscriben por duplicado del mismo tenor en señal de absoluta conformidad a los _____ días del mes de _____ de 20____.

GOBIERNO REGIONAL HUANCVELICA

AEO BENEFICIARIO

El Notario/Juez de Paz _____ (Nombre y Apellido, DNI), da fe del acto de suscripción del convenio, para lo cual firma.



Notario/Juez de Paz

Sello y Firma

Testigos



FORMATO NRO. 14 – MODELO DE ACTA DE INICIO DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

ACTA DE INICIO DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA DEL CONVENIO

NRO. _____.

PERIODO	DEL 01 AL 30 DE XXXXX 2019
NOMBRE DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA	
CÓDIGO SIAF:	
REGIÓN:	
PROVINCIA:	
DISTRITO	
LOCALIDAD	
GR/GL QUE EJECUTA	
MONTO APROBADO	
PLAZO DE EJECUCION	

Siendo las _____ horas del día _____ de _____ de, 20_____, estando reunidos en _____, del distrito _____, provincia _____ y región de _____; convocados a solicitud del Gobierno Regional de Huancavelica de _____ y los representantes del AEO denominado _____; con el propósito de dar inicio a la Propuesta Productiva (Plan de Negocios) denominada _____.

A continuación, se dio por iniciada la reunión.

Los beneficiarios del AEO y sus representantes se comprometen a brindar apoyo solidario y en todo aquello que esté a su alcance y dentro de sus posibilidades, especialmente en los aportes de contrapartida ofrecidos tanto en bienes, servicios, como en efectivo, además de acceso a las diferentes instalaciones comprometidas para ejecutar la propuesta productiva.

- Los representantes del Gobierno Regional de Huancavelica dan a conocer sobre el plazo de ejecución, sistemas de participación y actividades comprometidas en la propuesta productiva, tanto por parte de la entidad pública, como la contrapartida de los AEO. Así mismo, se realiza un resumen sobre las características de la propuesta productiva a ejecutar, sus principales gestores y fuentes de financiamiento.



3. Se procede a declarar por iniciada la ejecución de la propuesta productiva denominada

Se cierra la presente acta a las _____ horas del día de la fecha firmando por los involucrados.



GOBIERNO REGIONAL DE HUANCAVELICA

REPRESENTANTE DEL AEO BENEFICIARIO



RESIDENTE ASIGNADO

SUPERVISOR ASIGNADO



FORMATO NRO. 15 - INFORMES MENSUALES A LA EJECUCIÓN DE PLANES DE NEGOCIO EN EL MARCO DE PROCOMPITE
APÉNDICE 15.1. INFORME DE EJECUCIÓN ACUMULADO DE METAS FÍSICAS EN LA FASE DE INVERSIÓN



PERIODO	DEL 01 AL 30 DE XXX DEL AÑO XXXX	
NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO		
CÓDIGO UNIFICADO:		
REGIÓN:		
PROVINCIA:		
DISTRITO		
LOCALIDAD		
GR/GI QUE EJECUTA		
CADENA PRODUCTIVA		
COFINANCIAMIENTO DE LA		
CONTRAPARTIDA DEL AEO		
TOTAL DE INVERSIÓN	0	
NUMERO DE BENEFICIARIOS		

N°	Componentes	Unidad de Medida	Meta Física Total	Acumulado Anterior		Avance Físico actual		Acumulado Actual		Saldo	
				Programada	Ejecutada	Programada	Ejecutada	Programada	Ejecutada	Saldo metas	Saldo (%)
A. Cofinanciamiento de la entidad GR/GR mediante PROCOMPITE											
Activo fijo											
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%
Activo Intangible											
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%
Materiales e insumos (Cap trabajo)											
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%
B. Aporte AEO											
Activo fijo											
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%
Activo Intangible											
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%
Materiales e insumos (Cap trabajo)											
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%
								0.00	0.00	0.00	0%

Nota: Deberá agregar el número de celdas que estime conveniente, según la magnitud de los componentes del plan de negocio.





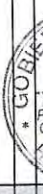
FORMATO NRO. 15 - INFORMES MENSUALES A LA EJECUCIÓN DE PLANES DE NEGOCIO EN EL MARCO DE PROCOMPITE
APÉNDICE 15.2. INFORME DE SEGUIMIENTO A LA EJECUCIÓN MENSUAL DE METAS FÍSICAS EN LA FASE DE INVERSIÓN
DEL 01 AL 30 DE XXX DEL AÑO XXXX

FORMATO NRO. 15 - INFORMES MENSUALES A LA EJECUCIÓN DE PLANES DE NEGOCIO EN EL MARCO DE PROCOMPITE														
APÉNDICE 15.2. INFORME DE SEGUIMIENTO A LA EJECUCIÓN MENSUAL DE METAS FÍSICAS EN LA FASE DE INVERSIÓN														
DEL 01 AL 30 DE XXX DEL AÑO XXXX														
PERIODO														
NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO														
CÓDIGO UNIFICADO:														
REGIÓN:														
PROVINCIA:														
DISTRITO														
LOCALIDAD														
GR/GL QUE EJECUTA														
CADENA PRODUCTIVA														
COFINANCIAMIENTO DE LA ENTIDAD														
CONTRAPARTIDA DEL AEO														
TOTAL DE INVERSIÓN														
0														
NÚMERO DE BENEFICIARIOS														
N°	Componentes	Unidad de Medida	Meta Física Total	Mes 1		Mes 2		Mes 3		Mes n		Meta total Ejecutada	% de Ejecución	
				Programada	Ejecutada	Programada	Ejecutada	Programada	Ejecutada	Programada	Ejecutada			
A. Cofinanciamiento de la entidad GR/GR mediante PROCOMPITE														
Activo fijo														
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	
Activo Intangible														
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	
Materiales e insumos (Cap trabajo)														
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	
B. APOORTE DEL AEO														
Activo fijo														
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	
Activo Intangible														
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	
Materiales e insumos (Cap trabajo)														
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	
												0.00	0.00%	

Nota: Deberá agregar el número de celdas que estime conveniente, según la magnitud de los componentes del plan de negocio.



DEL 01 AL 30 DE XXX DEL AÑO XXXX

	
NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO	
CÓDIGO UNIFICADO	
REGIÓN:	
PROVINCIA:	
DISTRITO	
LOCALIDAD	
GRUPO/CL QUE EJECUTA	
CADENA PRODUCTIVA	
COFINANCIAMIENTO DE LA ENTIDAD	
CONTRAPARTIDA DEL AEO	
TOTAL DE INVERSIÓN	0
NÚMERO DE BENEFICIARIOS	

NÚMERO DE BENEFICIARIOS									Avance Financiero Mes Actual Nro.				Acumulado Financiero Actual		Saldo	
N°	Componentes	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario S/.	Presupuesto	Acumulado Anterior				Meta ejecutada (metrado)	Ejecutado (S./.)	Meta ejecutada (metrado)	Ejecutado (S./.)	Acumulado (%)	Saldo financiero	salido (%)
A. Financiamiento Fondo PROCOMPTE																
Activo fijo																
					-					-				0%	-	100%
					-					-				0%	-	100%
					-					-				0%	-	100%
Activo Intangible																
					-					-				0%	-	100%
					-					-				0%	-	100%
					-					-				0%	-	100%
Materiales e insumos (Cap trabajo)																
					-					-				0%	-	100%
					-					-				0%	-	100%
					-					-				0%	-	100%
B. Aporte AEO																
Activo fijo																
					-					-				0%	-	100%
					-					-				0%	-	100%
					-					-				0%	-	100%
Activo Intangible																
					-					-				0%	-	100%
					-					-				0%	-	100%
					-					-				0%	-	100%
Materiales e Insumos (Cap trabajo)																
					-					-				0%	-	100%
					-					-				0%	-	100%
Gastos Generales max. 10%(activo)																
					-					-				0%	-	100%
Gastos de Supervision max. 3% (activo)																
					-					-				0%	-	100%
TOTAL EJECUCION																

EJECUCION ACUMULADA(%)	0%
------------------------	----



FORMATO NRO. 15 - INFORMES MENSUALES A LA EJECUCIÓN DE PLANES DE NEGOCIO EN EL MARCO DE PROCOMPITE
 APÉNDICE 15.4 INFORME DE SEGUIMIENTO A LA EJECUCIÓN MENSUAL DE METAS FINANCIERAS ACUMULADAS EN LA FASE DE INVERSIÓN
 DEL 01 AL 30 DE XXX DEL AÑO XXXX

PERIODO

NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

CÓDIGO UNIFICADO:

REGIÓN:

PROVINCIA:

DISTRITO:

LOCALIDAD:

GR/EL QUE EJECUTA:

CADENA PRODUCTIVA:

COFINANCIAMIENTO DE LA ENTIDAD:

CONTRAPARTIDA DEL AEO:

TOTAL DE INVERSIÓN:

NÚMERO DE BENEFICIARIOS:

0



NUMERO DE BENEFICIARIOS																	
N°	Componentes	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario S/.	Presupuesto	Mes 1		Mes 2		Mes 3		Mes n		Ejecucion acumulada (S/.)	% de Ejecución	Saldo	saldo (%)
						Programada	Ejecutada	Programada	Ejecutada	Programada	Ejecutada	Programada	Ejecutada				
A. FINANCIAMIENTO FONDO PROCOMPITE																	
Activo fijo					0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0%
		0.00	10.00	20.00										0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
Activo Intangible						-		-		-		-		-		-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
Materiales e insumos (Cap trabajo)						-		-		-		-		-		-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
B. APORTE DEL AEO					0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0%
Activo fijo						-								0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
Activo Intangible						-		-		-		-		-		-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
Materiales e insumos (Cap trabajo)						-		-		-		-		-		-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
		0.00	0.00	0.00	-									0.00	0.00%	-	0%
Gastos Generales max. 10%(activo)					0.00									0.00	0.00%	-	0%
Gastos de Supervisión max. 3% (activo)					0.00									0.00	0.00%	-	0%
TOTAL EJECUCION					0.00		-		-		-		-	-	0.00%	-	0%

Nota: Deberá agregarse el número de celdas que estime conveniente, según la magnitud de los componentes del plan de negocio.



ACTA DE ENTREGA Y RECEPCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS NRO. _____.

Siendo las _____ horas del día _____ de _____ de, 20_____, estando
reunidos en _____, los Sres. _____
y _____, miembros del Comité de Entrega - Recepción del
_____ Gobierno Regional y los integrantes del AEO
Beneficiario denominado _____,
se procedió al levantamiento de la Presente Acta de Entrega-Recepción de los bienes⁴ y servicios,
correspondiente a la Propuesta Productiva denominada _____.

BIENES. Se entrega los siguientes bienes por la cantidad de S/ _____.

SERVICIOS. Se entrega los siguientes servicios de asistencia técnica y capacitación por la cantidad de S/. _____, correspondiente al siguiente detalle técnico:

[illegible]

DECLARACIONES:

EL/LOS BENEFICIARIO, declara que recibe los bienes y servicios objeto de esta Acta con las reservas de Ley, para que si procede, hacer valer sus derechos en su oportunidad. El _____ Gobierno Regional declara que entrega todos y cada uno de los bienes sin excepción.

⁴ Deberá dar estricto cumplimiento a lo establecido en el numeral 11.1 del Art 11 del D.S 103-2012-EF



Se cierra la presente acta a las _____ horas del día de la fecha firmando por los involucrados.

GOBIERNO REGIONAL HUANCAMELICA

AEO BENEFICIARIO



El Notario/Juez de Paz _____ (Nombre y Apellido, DNI), da fe del acto de
suscripción del convenio, para lo cual firma.



Notario/Juez de Paz

Sello y Firma

Testigos



FORMATO NRO. 17 – MODELO DE ACTA DE FINALIZACIÓN A LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

ACTA DE FINALIZACIÓN A LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA DEL CONVENIO NRO. _____.

PERIODO DEL 01 AL 30 DE XXXXX 2017	
NOMBRE DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA	
CÓDIGO SIAF:	
REGIÓN:	
PROVINCIA:	
DISTRITO	
LOCALIDAD	
GR/GL QUE EJECUTA	
MONTO APROBADO	
MONTO EJECUTADO	
PLAZO DE EJECUCION FINAL	

En el caserío o comunidad de _____, del distrito _____, provincia _____ y región de _____; siendo las _____ horas del día _____ de _____ de, 20_____, reunidos en conjunto los beneficiarios del AEO denominado _____; y los representantes del Gobierno Regional de _____, así como los representantes del organismo ejecutor, con la finalidad de suscribir el Acta de Finalización de la Propuesta Productiva, de lo que declaramos bajo juramento, que en la fecha ha terminado la Propuesta Productiva denominada _____

_____. Tal como exigen los documentos de la propuesta productiva aprobado por la entidad que financia, con los recursos pertenecientes al PROCOMPITE del Gobierno Regional de _____ y co-financiamiento del AEO _____.

Las metas ejecutadas se detallan a continuación.

4. ...

5. ...



En fe de lo cual suscribimos el presente Acta de Terminación de ejecución de la propuesta productiva; siendo las _____ de la fecha, se dio por terminada a Asamblea y cerrada el Acta. Firman los presentes.



GOBIERNO REGIONAL HUANCAVELICA

REPRESENTANTE DEL AEO BENEFICIARIO



RESIDENTE ASIGNADO

SUPERVISOR ASIGNADO



ANEXO NRO. 18 - MODELO DE LIQUIDACIÓN DE PLAN DE NEGOCIO

APENDICE 5 COSTO FINAL EJECUTADO DEL PLAN DE NEGOCIO

NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

0

CODIGO UNICO

0

FECHA

0

UBICACIÓN

Región

0

Departamento

0

Provincia

0

Distrito

0

Localidad

0

Dirección

0

UNIDAD EJECUTORA

0

NOMBRE DEL AEO

0

PRESUPUESTO TOTAL DEL PLAN DE NEGOCIO

S/.
0.00

FECHA

ene-
00

MONTO COFINANCIADO POR LA ENTIDAD

S/.
0.00

FECHA

ene-
00

RESIDENTE O GESTOR

0

Colegiatura

INGENIERO SUPERVISOR

0

Colegiatura

ACTIVO FIJO

S/.

0.00

ACTIVO INTANGIBLE

S/.

0.00

CAPITAL DE TRABAJO

S/.

0.00

GASTOS GENERALES

S/.

0.00

SUPERVISION

S/.

0.00

TOTAL PRESUPUESTO

S/.

0.00

TOTAL

S/.

0.00



ÍNDICE

MEMORIA DESCRIPTIVA DE LIQUIDACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO

1.	INTRODUCCIÓN.....
1.1.	ANTECEDENTES.....
1.2.	NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO.
1.3.	CÓDIGO UNIFICADO
1.4.	UNIDAD EJECUTORA
1.5.	OBJETIVOS.....
	1.5.1. OBJETIVO PRINCIPAL.....
	1.5.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....
2.	CARACTERISTICAS GENERALES.....
2.1.	UBICACIÓN GEOGRÁFICA
2.2.	UBICACIÓN POLÍTICA:
2.3.	VIAS DE ACCESO
2.4.	POBLACIÓN BENEFICIADA.....
2.5.	BREVE DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO
2.6.	PRINCIPALES PROBLEMAS DURANTE LA EJECUCIÓN
3.	DESCRIPCION TÉCNICA DEL PLAN DE NEGOCIO.....
4.	COMPONENTES DE INVERSIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO.....
4.1	INVERSIÓN FIJA TANGIBLE.....
4.2	INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE.....
4.3	CAPITAL DE TRABAJO.....
4.4	GASTOS GENERALES Y DE SUPERVISIÓN.....
5.	METAS.....
6.	RESUMEN DE PRESUPUESTO.....
7.	PLAZO DE EJECUCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO.....
8.	ANEXOS.....



MEMORIA DESCRIPTIVA DE LIQUIDACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO

1. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES

Mencionar los principales antecedentes relacionados a los procesos de gestión, implementación, ejecución y liquidación del plan de negocio desarrollados por el Gobierno Regional o la Municipalidad en torno al plan de negocio a liquidar, siendo los más relevantes los siguientes:

- Acuerdo de concejo
- Autorización precisando documento, fecha y funcionario responsable
- Aprobación de bases del concurso
- Aprobación de propuestas ganadoras
- Firma de convenios
- Inicio de ejecución
- Terminó de ejecución

1.2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO.

Describir la denominación del plan de negocio que ha sido cofinanciado y ejecuto por el Gobierno Regional o Gobierno Local

1.3. CÓDIGO UNIFICADO

Precisar el código único asignado por el MEF y la fecha

1.4. UNIDAD EJECUTORA

Indicar la entidad que ejecutó el plan de negocio y la unidad orgánica que estuvo a cargo.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. OBJETIVO PRINCIPAL

Describir el Objetivo principal del plan de negocio que ha sido cofinanciado y que deberá ser alcanzado con la puesta en marcha de las operaciones producto de las inversiones realizadas.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Los objetivos específicos del plan de negocio que logran alcanzar el objetivo general, información que debe estar plasmada en el plan de negocio seleccionado como resultado de la evaluación del proceso concursable.

2. CARACTERÍSTICAS GENERALES

2.1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA

Describir geográficamente mediante el sistema de información más conveniente la ubicación específica del plan de negocio ejecutado, adjuntar mapa de ubicación geográfica

2.2. UBICACIÓN POLÍTICA:

- Localidad :
- Distrito :
- Provincia :
- Departamento :



2.3. VÍAS DE ACCESO

Indicar las vías de acceso y las formas para llegar a la zona en donde se ha ejecutado el plan de negocio.

2.4. POBLACIÓN BENEFICIADA

Describir la población que ha sido beneficiada directa e indirectamente con la ejecución del plan de negocio

2.5. BREVE DESCRIPCIÓN DE DEL PLAN DE NEGOCIO

Describir en que consiste la propuesta intervenida, la naturaleza de la intervención (creación, ampliación o mejoramiento), sector al que pertenece, experiencia, asociatividad, posicionamiento en el mercado, etc

2.6. PRINCIPALES PROBLEMAS DURANTE LA EJECUCIÓN

Describir los problemas suscitados durante la ejecución del plan de negocio, según su jerarquía y naturaleza, que pueden ser relacionados a: recursos, contrapartidas, asociatividad, problemas sociales, incumplimiento de convenios, retraso en la adquisición y entrega de materiales, maquinaria, equipos, servicios, entre otros, asimismo describir los procedimientos y/o acciones que permitieron superar estos inconvenientes.

3. DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PLAN DE NEGOCIO.

Describir el dimensionamiento y la tecnología adoptada en función a los principales componentes de inversión que han sido ejecutados (infraestructura, maquinaria, equipos, etc.), asimismo desarrollar el proceso productivo para la operación y los mecanismos para lograr la sostenibilidad de las inversiones durante su vida útil.

4. COMPONENTES DE INVERSIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

En el presente acápite se deberá describir de forma detallada todos los componentes de inversión que forman parte de la propuesta productiva y que ha sido ejecutado. Los componentes de inversión deberán estar definidos tomando en consideración lo siguiente:

4.1 Inversión fija tangible.

Todos los componentes de inversión que forman parte del activo fijo tangible instalado, dependiente del tipo de intervención puede ser: infraestructura, maquinaria, equipos, muebles y enseres, vehículos⁵, terrenos, etc.

4.2 Inversión fija Intangible

Todo los relacionado a autorizaciones, licencias, certificaciones, patentes, capacitaciones pre operativas, gastos de constitución, etc.

4.3 Capital de Trabajo

Se refiere a los recursos del AEO que han sido considerados en el plan de negocio para iniciar las operaciones a fin de cubrir el ciclo productivo.

4.4 Gastos generales y de supervisión

Se refiere a fijos y gastos variables asociados a la ejecución y a la supervisión del plan de negocio, por ejemplo: combustible, papelería, movilidad, honorarios del supervisor,

⁵Cabe precisar que, los activos de vehículos y terrenos formaran parte del aporte del AEO



honorarios del residente o responsable de la ejecución de planes de negocio, etc., que han demandado según lo presupuestado en cada plan de negocio

COMPONENTES DE INVERSIÓN EJECUTADOS

CONCEPTO	UNIDA D DE MEDID A	CANTIDA D	PRESUPUESTO TECNICO (Considerado en la propuesta de productiva)				
			Total Inversió n (S/.)	Monto Financiad o por el GR (S/.)	Monto Financiado por los AEO		
					En efectiv o (S/.)	En valorizacione s (S/.)	Tota l (S/.)
CONCEPTO							
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							
.....							
.....							
II. INVERSIÓN INTANGIBLE							
Estudio Definitivos							
Gastos en la Organización							
Licencia Municipal							



CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRESUPUESTO TECNICO (Considerado en la propuesta de productiva)				
			Total Inversión (S/.)	Monto Financiado por el GR (S/.)	Monto Financiado por los AEO		
					En efectivo (S/.)	En valorizaciones (S/.)	Total (S/.)
Certificado Defensa Civil							
.....							
.....							
.....							
II. CAPITAL DE TRABAJO							
Materia prima							
Insumos complementarios							
Mano de obra							
Otros necesarios.....							
III. GASTOS GENERALES (max 10%) del Activo Fijo							
IV. GASTOS DE SUPERVISION							
TOTAL INVERSIÓN							

5. METAS

Describir las metas que forman parte de la unidad productora y que han sido implementadas y financiadas cofinanciadas con recursos de PROCOMPITE. Por ejemplo, en la instalación de una planta para producir queso madurado, las principales metas implementadas son:

- ✓ Infraestructura: área de procesamiento de 40m2, área de recepción de materias primas 20m2, área de producto terminado 22m2.
- ✓ Maquinaria: 01 caldero, un pasteurizador, etc.

6. RESUMEN DE EJECUCIÓN

7. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

Precisar el plazo total que ha conllevado la de ejecución del plan de negocio en días calendarios.

8. ANEXOS

- Formatos de liquidación técnica y financiera.
- Consolidado de comprobantes de pago de bienes y servicios con su respectiva conformidad
- ✓ Liquidación física y financiera de obras (de ser el caso)
- ✓ Planos de replanteo de obras ejecutadas (de ser el caso)
- ✓ Actas de recepción de obras y bienes por la entidad





- ✓ Acta de culminación de ejecución total del plan de negocio.
- ✓ Conformidad de bienes y servicios aportados por los AEO
- ✓ Actas de conformidad de entrega de bienes e infraestructura a los AEO
- ✓ Acuerdo de concejo que aprueba la transferencia definitiva de bienes a los AEO
- ✓ Resoluciones vinculantes a la ejecución de planes de negocio
- ✓ Copia de certificados y garantías de los bienes transferidos
- ✓ Archivo fotográfico
- ✓ Otros documentos vinculantes.



FORMATO NRO. 19 – MODELO DE INFORME DE CIERRE DE UNA PROPUESTA PRODUCTIVA

El objetivo del Informe de Cierre de la inversión de la propuesta productiva es presentar la información relevante de la culminación de la ejecución de la inversión de la propuesta, comparándolo con la información contemplada en el estudio que sustento su aprobación y declaración de ganador en procesos concursables PROCOMPITE. Debe ser elaborado por la Gerencia de Desarrollo Económico (GRDE) al finalizar la ejecución del mismo, es decir luego de la conformidad de recepción de todos los bienes y servicios, liquidación de las obras y entrega a los Agentes económicos Organizados (AEO) ganadores del cofinanciamiento Procompite.

Este informe constituye una declaración jurada y deberá ser registrado en el SIPROCOMPITE.

I. DATOS GENERALES DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA.

DATOS GENERALES DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA	
FECHA DE ELABORACIÓN	
1 NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO	
CODIGO UNICO	
2 UBICACIÓN	
Región	
Departamento	
Provincia	
Distrito	
Localidad	
3 PRESUPUESTO EJECUTADO EN NUEVOS SOLES (S/.)	
4 UNIDAD EJECUTORA	
5 NOMBRE DEL AEO	
6 NUMERO DE SOCIOS	
7 CONVENIO	
FECHA	
8 PRESUPUESTO TOTAL DEL PLAN DE NEGOCIO	
ACTIVO FIJO	S/. 0.00
ACTIVO INTANGIBLE	S/. 0.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 0.00
GASTOS GENERALES	S/. 0.00
SUPERVISION	S/. 0.00
TOTAL PRESUPUESTO	S/. 0.00
9 ENTIDAD	
ACTIVO FIJO	S/. 0.00
ACTIVO INTANGIBLE	S/. 0.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 0.00



GASTOS GENERALES	S/. 0.00
SUPERVISION	S/. 0.00
TOTAL PRESUPUESTO	S/. 0.00

10 CATEGORIA	
11 PLAZO DE EJECUCIÓN	
12 MONTO DE CONTRAPARTIDA	
CONTRAPARTIDA MONETARIA	
13 DEL AEO EJECUTADO	
CONTRAPARTIDA DEL AEO	
14 VALORIZADO EJECUTADO	
FECHA DE INICIO DE PLAZO DE	
15 EJECUCION	
FECHA DE TERMINO DE PLAZO	
16 DE EJECUCION INICIAL	
FECHA DE TERMINO DE PLAZO	
17 CONTRACTUAL REAL	
FECHA REAL DE TERMINO DE	
EJECUCION DEL PLAN DE	
18 NEGOCIO	
SUPERVISION DEL PLAN DE	
19 NEGOCIO	

INSPECTOR/SUPERVISOR		Colegiatura
20 RESIDENCIA		
RESIDENTE O		Colegiatura
COORDINADOR		

FECHA DE RECEPCION DEL	
21 PLAN DE NEGOCIO	
22 MONTO TOTAL EJECUTADO	S/. 0.00
MONTO TOTAL EJECUTADO	
23 COFINANCIADO (GR.GL)	
24 TOTAL A FAVOR DE LA ENTIDAD	S/. 0.00

II. BREVE DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA EJECUTADA.

Describir en que consiste la propuesta intervenida, la naturaleza de la intervención (creación, ampliación o mejoramiento), sector al que pertenece, experiencia, asociatividad, posicionamiento en el mercado, etc. Asimismo, describir el dimensionamiento y la tecnología adoptada en función a los principales componentes de inversión que han sido ejecutados (infraestructura, maquinaria, equipos, etc.), asimismo desarrollar el proceso productivo para la operación y los mecanismos para lograr la sostenibilidad de las inversiones durante su vida útil.

Describir los problemas suscitados durante la ejecución del plan de negocio, según su jerarquía y naturaleza, que pueden ser relacionados a: recursos, contrapartidas, asociatividad, problemas sociales, incumplimiento de convenios, retraso en la adquisición y entrega de materiales, maquinaria, equipos, servicios, entre otros, asimismo describir los procedimientos y/o acciones que permitieron superar estos inconvenientes.





III. PRINCIPALES METAS FÍSICAS DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

3.1. METAS FÍSICAS DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

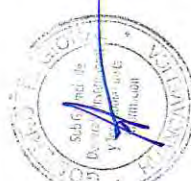
Describir las cantidades de los bienes y/o servicios adquiridos con sus respectivas especificaciones técnicas que han sido entregados a los AEO, los mismos que deberán ser concordantes con la propuesta productiva aprobada y declarada ganadora mediante Resolución, de no ser así, describir el sustento de las variaciones señalando las acciones correctivas realizadas en su momento.

ANEXO NRO. 20 - FORMATO DE INFORME DE CIERRE - APÉNDICE 2 CIERRE DE METAS FÍSICAS						
COMPONENTES/ PARTIDAS	PROGRAMADO		EJECUTADO		VARIACIÓN	SUSTENTO DE LAS VARIACIONES
	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD		
ACCIONES CORRECTIVAS REALIZADAS						
FINANCIAMIENTO FONDO PROCOMPITE						
ACTIVOS FIJOS						
INFRAESTRUCTURA						
MAQUINARIAS						
EQUIPOS						
MUEBLES Y ENSERES						
.....						
.....						
ACTIVOS INTANGIBLES						
LICENCIAS						
GASTOS DE CONSTITUCION						
.....						
MATERIALES E INSUMOS						
.....						
.....						
APORTE AEO						





ACTIVOS FIJOS									
TERRENO									
INFRAESTRUCTURA									
MAQUINARIAS									
EQUIPOS									
MUEBLES Y ENSERES									
VEHICULOS									
.....									
ACTIVOS INTANGIBLES									
.....									
.....									
CAPITAL DE TRABAJO									
.....									
.....									



3.2. EXPLICACIÓN DE LAS VARIACIONES EN LA EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

El techo presupuestal es el monto que fue aprobado por el Concejo Regional, cuya ejecución no debe superar, las variaciones deberán estar referidas al uso de menores recursos, asimismo deberá explicar el destino de los saldos.

3.3. ESTUDIOS DEFINITIVOS DE INGENIERÍA Y OTROS QUE SUSTENTARON LA CONSTRUCCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA

De considerar transferencia de infraestructura, señalar los estudios definitivos de ingeniería u otros, que lo sustentaron.

INFRAESTRUCTURA	¿TUVO ESTUDIO? (SI/NO)	NOMBRE DEL ESTUDIO	COSTO ESTUDIO (EN S/.)	COSTO DE INFRAESTRUCTURA (EN S/.)	% (COSTO ESTUDIO / COSTO INFRAESTRUCTURA
TOTAL					
.....					
.....					



EXPLICAR POR QUÉ ALGUNAS INFRAESTRUCTURAS NO TUVIERON ESTUDIOS DEFINITIVOS

IV. EJECUCIÓN FINANCIERA DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

Describir los recursos ejecutados, los mismos que deberán ser concordantes con la propuesta productiva aprobada y declarada ganadora mediante Resolución, de no ser así, describir el sustento de las variaciones señalando las acciones correctivas realizadas en su momento.

ANEXO NRO. 20 - FORMATO DE INFORME DE CIERRE - APÉNDICE 3 CIERRE DE METAS FINANCIERAS									
COMPONENTES/ PARTIDAS	PROGRAMADO			EJECUTADO			VARIACIÓN	SUSTENTO DE LAS VARIACIONES	ACCIONES CORRECTIVAS REALIZADAS
	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	
FINANCIAMIENTO FONDO PROCOMPITE									
ACTIVOS FIJOS									
INFRAESTRUCTURA									
MAQUINARIAS									
EQUIPOS									
MUEBLES Y ENSERES									
.....									
.....									
ACTIVOS INTANGIBLES									
LICENCIAS									



Sub Comandante
Destacamento de la
y Pertenencia de la
Comandancia





V. TIEMPOS DE EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

Analizar los desfases y el grado de variación de los tiempos de ejecución en términos de facilidades y dificultades presentadas. En el caso de desfases o variaciones significativas, señalar las acciones correctivas realizadas o las que se propone realizar.

CONCEPTO	PROPUESTA PRODUCTIVA			EJECUTADO			DESFASE INICIO (DÍAS)	VARIACIÓN DURACIÓN EJECUCIÓN (%)	ANÁLISIS DE CAUSAS DEL DESFASE Y VARIACIÓN DE LA DURACIÓN (*)	ACCIONES CORRECTIVAS REALIZADAS
	INICIO (FECHA)	FIN (FECHA)	DURAC (DÍAS)	INICIO (FECHA)	FIN (FECHA)	DURAC (DÍAS)				
FINANCIAMIENTO										
FONDO PROCOMPITE										
ACTIVOS FIJOS										
INFRAESTRUCTURA										
MAQUINARIA										
EQUIPOS										
ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES										
CAPITAL DE TRABAJO										
INSUMOS										
MATERIALES										
SERVICIOS										
APORTE AEO										
ACTIVOS FIJOS										
TERRENO										
INFRAESTRUCTURA										
MAQUINARIA										
EQUIPOS										
ACTIVOS FIJOS										





CONCEPTO	PROPUESTA PRODUCTIVA				EJECUTADO			DESFASE INICIO (DÍAS)	VARIACIÓN DURACIÓN EJECUCIÓN (%)	ANÁLISIS DE CAUSAS DEL DESFASE Y VARIACIÓN DE LA DURACIÓN (*)	ACCIONES CORRECTIVAS REALIZADAS
	INICIO (FECHA)	FIN (FECHA)	DURAC (DÍAS)		INICIO (FECHA)	FIN (FEHA)	DURAC (DÍAS)				
INTANGIBLES											
CAPITAL DE TRABAJO											
MANO DE OBRA											
INSUMOS											
MATERIALES											
SERVICIOS											

(*) SOBRE LA BASE DE LAS FACILIDADES Y DIFICULTADES PRESENTADAS

VI. CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS DE APOORTE DE LAS AEO

Evaluar el cumplimiento del AEO durante la ejecución de gastos de inversión de la propuesta productiva, según tipo de aporte.

Nº	COMPROMISOS ASUMIDO	GRADO DE CUMPLIMIENTO (1)	EXPLICACIÓN (2)
1	Aporte en valorizaciones		
...			
...			
2	Aporte en dinero en efectivo		
...			



...				
TOTAL				

1 Calificar con un porcentaje de 0 a 100%.

2 Se deberá incluir siempre una explicación del cumplimiento del compromiso.

VII.



CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN INSTALADA

Señalar apreciaciones sobre la capacidad instalada, con relación a lo contemplado en la propuesta productiva y la ejecución de la inversión (entrega de infraestructura, bienes y/o servicios, con recursos Procompite y la realización de los aportes de los AEO):

7.1. CAPACIDAD INSTALADA

¿LA CAPACIDAD INSTALADA ES IGUAL A LA CAPACIDAD PROPUESTA?	Si/No	EXPLIQUE POR QUÉ NO	ACCIONES CORRECTIVAS REALIZADAS

7.2. CAPACIDAD INSTALADA Y SOSTENIBILIDAD DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

¿LA CAPACIDAD INSTALADA ES SUFICIENTE PARA DAR SOSTENIBILIDAD A LA PROPUESTA PRODUCTIVA?	Si/No	EXPLIQUE POR QUÉ NO	ACCIONES CORRECTIVAS REALIZADAS



VIII. PRINCIPALES PROBLEMAS O LIMITACIONES EN LA EJECUCIÓN

Señale las principales limitaciones o problemas encontrados durante la ejecución de la propuesta productiva:

1. Deficiencias en el diseño de la propuesta productiva ()
2. En el caso de infraestructuras, presenta un expediente técnico deficiente ()
3. Debilidades en la GDE como usuario de contrataciones ()
4. Deficiencias en el órgano responsable de las contrataciones ()
5. Deficiencias en el proceso de recepción y entrega de bienes y servicios a los AEO ()
6. Incumplimiento de compromisos asumidos por los AEO ()
7. Deficiencia en la programación y asignación de los recursos presupuestales ()
8. Insuficiente personal capacitado en la GDE para la administración de contratos y seguimiento a la ejecución ()
9. Deficiente calidad de los bienes adquiridos ()
10. Incompatibilidad entre los bienes y servicios propuestos y los bienes y servicios entregados y/o realizados ()
11. Incongruencia entre la capacidad de producción propuesta y la capacidad instalada producto de la ejecución de la propuesta productiva ()
12. Incongruencia entre la capacidad de producción propuesta y los bienes y servicios adquiridos y entregados a los AEO ()
13. Incongruencia entre la capacidad de producción propuesta y los aportes realizados por los AEO ()
14. Deficiente desempeño de contratistas/consultores ()
15. Deficiencia en los convenios y actas de compromisos ()
16. Modalidad de ejecución inapropiada ()

17. Otros:

LECCIONES APRENDIDAS:

Identificar lecciones aprendidas en base a la experiencia, considerando estrategias desarrolladas y hechos más importantes que ocurran durante la ejecución de la propuesta productiva, principalmente de aquellas que representen un enfoque innovador o que afectan el normal desarrollo de la ejecución de la inversión, con el propósito de que sea tomado como referencia para experiencias similares en el futuro.



IX. SOSTENIBILIDAD

Describir la fortaleza del AEO como unidad productiva que asegure la operación adecuada de la propuesta productiva (gestión centralizada, rentabilidad, entre otros que



le permita mantenerse de forma competitiva en el mercado).

Describe las alianzas estratégicas que permiten disponer de compromisos de compra y/o comercialización.

¿Existe algún factor que ponga en riesgo la sostenibilidad de la operación de la propuesta productiva? Si () No ().

¿Cuál?

¿Por qué?.....

X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones deben estar relacionadas a lo siguiente:

- Ejecución de la inversión con relación a lo previsto en las propuestas productivas.
- Tiempos de ejecución de la inversión con relación a lo previsto.
- Capacidad productiva instalada con relación a lo previsto en la propuesta productiva.
- Capacidad productiva instalada con relación a los recursos entregados a los AEO.
- Lecciones aprendidas con relación a los principales problemas
- Sostenibilidad de la propuesta productiva.
- Otros

Nombre del órgano encargado de la ejecución:	
Responsable del órgano encargado de la ejecución:	
Firma y sello	
Responsable de la elaboración del Informe de cierre:	
Firma y sello	
Teléfono/Fax:	
Correo electrónico:	
Fecha del Informe de Cierre	

XI. ANEXOS Y REFERENCIAS DE LA INFORMACIÓN

- Resolución de liquidación física y financiera.
- Otros que se consideren necesario.



FORMATO NRO. 20 - SEGUIMIENTO OPERACIÓN DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS EN EL MARCO DE PROCOMPITE
SEGUIMIENTO DE INDICADORES EN LA FASE DE POST - INVERSIÓN: RESULTADOS INTERMEDIOS Y FINALES

NOMBRE DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA	
REGIÓN:	
PROVINCIA:	
DISTRITO	
LOCALIDAD	
GR/GL QUE EJECUTA	
CADENA PRODUCTIVA	
APORTE ENTIDAD	
APORTE DE LOS AEO	
TOTAL DE INVERSIÓN	
NUMERO DE BENEFICIARIOS	

PROGRAMACIÓN Y OBTENCIÓN DE RESULTADOS INTERMEDIOS Y FINALES													
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		Logro Total
			Programada	Lograda	Programada	Lograda	Programada	Lograda	Programada	Lograda	Programada	Lograda	
Empleos generados												-	0.00%
Rendimientos												-	0.00%
Número de Unidades Vendidas												-	0.00%
Precio Unitario												-	0.00%
Ingresos por Ventas												-	0.00%
Costo Unitario												-	0.00%
Costo total												-	0.00%
Utilidades												-	0.00%
Utilidad promedio por cada socio del AEO*												-	0.00%
Rentabilidad de las Ventas **												-	0.00%
Rentabilidad de la Inversión***													0.00%
Ingresos promedio por cada socio del AEO ****												-	0.00%

* 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 año3 y hasta el año 5 de manera anual, por ser considerados resultados Finales o de Impacto.

