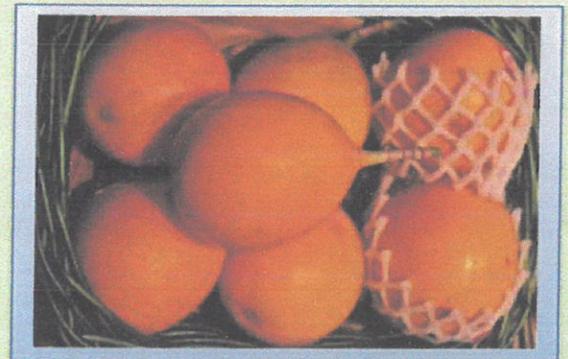


**MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE  
HUÁNUCO**

**GERENCIA DE DESARROLLO ECONOMICO**



**BASES FONDO CONCURSABLE PROCOMPITE  
2017-2018**



**APOYO A LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA**



**HUANUCO – PERÚ  
2017**

## PRESENTACIÓN

La Municipalidad Provincial de Huánuco, con la iniciativa planteada por la Gerencia de Desarrollo Económico, ha considerado lo dispuesto en la Ley N° 29337, el cual que establece el apoyo a la Competitividad Productiva de las organizaciones de productores. Por lo señalado y basados en los Comunicados de PROCOMPITE y Guía Operativa para la Gestión e Implementación del PROCOMPITE emitido por el MEF, presentamos en esta oportunidad, las Bases del Fondo Concursable – PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018. El cual, tiene la estrategia de mejorar la competitividad y sostenibilidad de las cadenas productivas, mediante la transferencia de equipos, maquinarias, infraestructura, insumos y materiales en beneficio de Agentes Económicos Organizados, con énfasis en la zona rural donde la inversión privada es insuficiente, además fortalecer la capacidad productiva Agropecuaria, Agroindustrial y Turística en su complementación con las de otras regiones, fomentando la transformación de la producción para dar valor agregado, generar ingresos y empleo en las familias rurales, formalización empresarial e incremento del flujo turístico a la Provincia de Huánuco.

El cofinanciamiento a Agentes Económicos Organizados (AEO) con recursos presupuestales de la Municipalidad Provincial de Huánuco se constituye como una alternativa en la mejora de la calidad de los productos de la Provincia a ofertarse y estamos convencidos acorde a experiencias denotadas, que la ejecución del PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018 contribuirá a dinamizar la economía Provincial por la incidencia en la sostenibilidad de las iniciativas de negocios privados, por interrelacionar dentro de la cadena productiva a productores y consumidores potenciales, por cubrir brechas de demandas insatisfechas, por generar el empleo productivo y por mantener la continuidad de captación de ingresos que permiten mejorar el nivel de vida.

En tal sentido, en base al estudio previo de priorización de las cadenas productivas, a través del Fondo Concursable de Cofinanciamiento a Propuestas Productivas de AEO se tiene programado cofinanciar 04 cadenas productivas, las cuales corresponden a: Cuyes, Paltas, Durazno y Granadilla.

La Municipalidad Provincial de Huánuco, para contribuir al desarrollo competitivo y sostenible de las cadenas productivas priorizadas, destina S/. 587,227.00 (Quinientos Ochenta y Siete mil Doscientos veintisiete y 00/100 soles) para la implementación del PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 – 2018.

**Abog. Anibal Edmundo, SOLORZANO PONCE**  
ALCALDE DE LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL HUÁNUCO

**Prof. Joyce Carolina, ESPINOZA LOYOLA**  
GERENTE DE DESARROLLO ECONÓMICO

## 1. ASPECTOS GENERALES

### 1.1. ENTIDAD CONVOCANTE

LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUÁNUCO

### 1.2. DOMICILIO LEGAL

- Municipalidad Provincial de Huánuco; Jr. General Prado N° 750-Huánuco.
- [www.munihuanuco.gob.pe](http://www.munihuanuco.gob.pe)

### 1.3. ANTECEDENTES

Mediante la Ley N° 29337, de fecha 25 de Marzo de 2009, se promulgó la Ley que Establece Disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva. Mediante Decreto Supremo N° 103-2012-EF, de fecha 27 de junio de 2012, se publica la Aprobación del Reglamento de la Ley N° 29337- Ley que Establece Disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva.

La Municipalidad Provincial de Huánuco, mediante Acuerdo de Consejo Municipal N° 108-2017- MPHCO/O, de fecha 05 de Julio de 2017, aprobó la implementación del PROCOMPITE Provincial Huánuco 2017 –2018 y la Oficina de Programación Multianual e Inversiones (OPMI) la Autorización en el mes de Setiembre del 2017, autorizó el PROCOMPITE Provincia Huánuco 2017 - 2018, en base a los sustentos presentados por la Gerencia de Desarrollo Económico (GDE).

La Gerencia de Desarrollo Económico a través de equipo técnico de PROCOMPITE, en el presente año 2017 se prepara para ejecutar 10 planes de negocios en el 2018, ganadores del fondo concursable PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017. De acuerdo al Informe N° 350-2017-MPHCO-GPP, se tiene una asignación presupuestal 2018, la suma de **S/.587,227.00** (Quinientos Ochenta y siete mil Doscientos Veintisiete con 00/100 soles), dicho monto será para la implementación del PROCOMPITE PRVINCIA DE HUÁNUCO 2017-2018.

De los cuales, **S/.500,000.00** (Quinientos mil con 00/100 soles) serán destinadas al cofinanciamiento de propuestas productivas (planes de negocios) ganadoras de procesos concursables, en el marco del PROCOMPITE MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUÁNUCO 2017-2018; y el monto de **S/.87,227.00** (Ochenta y Siete Mil Doscientos Veintisiete con 00/100 soles) serán destinados a los gastos administrativos del proceso de implementación, ejecución, cierre, seguimiento y evaluación del PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017-2018.

La implementación de PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017-2018, permitirá realizar intervenciones de producción, creación, ampliación o mejoramiento de negocios competitivos, rentables, sostenibles y ambientalmente saludables, de agentes económicos organizados, exclusivamente en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la Cadena Productiva.



#### 1.4. CONVOCATORIA

La convocatoria del PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017-2018, está a cargo de la **Gerencia de Desarrollo Económico de la Municipalidad Provincial de Huánuco**, se inicia con la publicación del cronograma del concurso y de las Bases, en el Sistema de Información PROCOMPITE; la cual también es difundida por la Oficina de Informática de la Municipalidad Provincial de Huánuco a través de la página [www.munihuanuco.gob.pe](http://www.munihuanuco.gob.pe).

#### 1.5. OBJETO DE LA CONVOCATORIA

Revisar, evaluar y seleccionar iniciativas de negocio (propuestas productivas) a ser cofinanciadas por PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017-2018, con el fin de contribuir a la mejora de la competitividad y sostenibilidad de cadenas productivas.

La Municipalidad Provincial de Huánuco, en base al estudio de priorización de las cadenas productivas cofinanciará a las siguientes cadenas:

**CUADRO N° 01. CADENAS PRIORIZADAS**

CADENA PRODUCTIVA Categorías "A"	PUNTAJE	PRIORDAD
GRANADILLA	82	1
ANIMALES MENORES (CUY)	76	2
DURAZNO	71	3
PALTOS	69	4



#### 1.6. MONTO TOTAL DEL CONCURSO

La Municipalidad Provincial de Huánuco, designará como monto de financiamiento la cantidad de S/.587,227.00 (Quinientos Ochenta y Siete mil Doscientos Veintisiete con 00/100 Soles). De este recurso, se destinará hasta el 90% para la Categoría A, numeral 7.3 del Artículo 7° del D.S N° 103-2012-EF y Comunicado N° 003-2014-PROCOMPITE.

**CUADRO N° 02. MONTO DE COFINANCIAMIENTO**

CATEGORÍA	MONTO ASIGNADO (S/.)	(%)
<b>COFINANCIAMIENTO DE PROPUESTAS PRODUCTIVAS</b>		
CATEGORÍA "A"	500,000.00	90%
<b>TOTAL MONTO DEL CONCURSO PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017-2018 (*)<sup>1</sup></b>	<b>500,000.00</b>	<b>90%</b>
Gastos administrativos del proceso de implementación, ejecución, cierre, seguimiento y evaluación	87,227.00	10%
<b>TOTAL IMPORTE PROCOMPITE.</b>	<b>587,227.00</b>	<b>100%</b>

<sup>1</sup> (\*) En caso de que los montos asignados a la categoría "A" no son cubiertos por las propuestas productivas (plan de negocios) de los AEOs, estas serán destinadas a las categorías más demandadas de acuerdo al orden de mérito y la calificación aprobatoria de en ambas categorías.

### 1.7. MONTO TOTAL DEL CONCURSO CARACTERÍSTICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS

Las propuestas productivas que se presentan al presente fondo concursable PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 - 2018, deberán tener en consideración lo siguiente:

**CUADRO N° 03. CATEGORÍA "A"**

Monto Total de Inversión	Monto de Cofinanciamiento de la MPHCO	Porcentaje máximo de cofinanciamiento de la MPH	Aporte del AEO (20%)		Requisitos por AEO/2
			Efectivo*	Valorizado	
Máximo S/. 70,000.00	Máximo S/. 50,000.00	80%	10%	90%	Mínimo 25 socios

(\*) De acuerdo al Comunicado N° 007 – PROCOMPITE, el aporte mínimo de los AEO será 10% dinero en efectivo de la contrapartida para ambas categorías. En este caso solo la Categoría A.

/2 En categoría (A) se tiene en cuenta a personas naturales organizadas y personas jurídicas conformadas bajo cualquier modalidad permitida por el ordenamiento legal

Es responsabilidad de los Agentes Económicos Organizados (AEO), cumplir los requisitos y estimar los montos de cofinanciamiento para su propuesta productiva (plan de negocios), dentro de los montos máximos establecidos, a fin de no ser descalificados.



**CUADRO N° 04. REQUISITOS POR AGENTE ECONÓMICO ORGANIZADO (AEO)**

CATEGORÍA	REQUISITOS DE LA AEO
<b>A</b>	Personas naturales organizadas, están conformadas como mínimo por 25 socios y ser representados por una Junta directiva mínimo por un Presidente, un secretario y un tesorero, las cuales son acreditados mediante el acta de asamblea general de constitución, certificada por un notario o en su defecto por juez de paz.

### 1.8. ZONAS PRIORIZADAS PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017-2018

**CUADRO N° 05. ZONAS PRIORIZADAS**

N°	CADENA PRODUCTIVA	CUENTA HIDROGRÁFICA	ZONAS PRIORIZADAS
1	GRANADILLA	HUALLAGA	HUÁNUCO, SANTA MARÍA DEL VALLE, CHURUBAMBA, CHINCHAO, SAN PABLO DE PILLAO, SAN PEDRO DE CHAULAN, MARGOS, YACUS, YARUMAYO, SAN FRANCISCO DE CAYRAN, PILLCO MARCA, AMARILIS, KICHKI
2	ANIMALES MENORES (CUY)		
3	DURAZNO		
4	PALTOS		

### 1.9. PROPUESTA DE MEJORA POR ESLABÓN A CONSIDERARSE EN EL PROCOMPITE

CUADRO N° 06. ESLABONES POR CADENA PRODUCTIVA

N°	CADENA PRODUCTIVA	PROPUESTA DE MEJORA POR ESLABÓN A TRAVÉS DE PROCOMPITE
1	GRANADILLA	<p><b>PRODUCCIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementación de viveros con semillas certificadas.</li> <li>• Compra de insumos y bienes.</li> <li>• Asistencia técnica y capacitaciones según necesidad.</li> <li>• Implementación de tecnologías de riegos tecnificados.</li> </ul> <p><b>COMERCIALIZACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento de un gestor comercial y marketing para la articulación de nuevos mercados.</li> <li>• Promoción de la cadena productiva mediante ferias y pasantías.</li> <li>• Otras actividades previa identificación de cuellos de botellas.</li> </ul>
2	ANIMALES MENORES (CUY)	<p><b>TRANSFORMACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementación con equipos de transformación.</li> <li>• Implementación de sistemas de calidad e inocuidad y buenas prácticas de manufactura.</li> </ul> <p><b>PRODUCCIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistencia técnica y capacitaciones en buenas prácticas pecuarias y otras según necesidad.</li> <li>• Compra de insumos y bienes.</li> </ul> <p><b>COMERCIALIZACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento de un gestor comercial y marketing para la articulación de nuevos mercados.</li> <li>• Promoción de la cadena productiva mediante ferias y pasantías.</li> <li>• Otras actividades previa identificación de cuellos de botellas.</li> </ul>
3	DURAZNO	<p><b>PRODUCCIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementación de viveros con semillas certificadas.</li> <li>• Implementación de tecnologías de riegos tecnificados.</li> <li>• Financiamiento de certificación orgánica.</li> <li>• Compra de insumos y bienes.</li> <li>• Asistencias técnicas y capacitaciones según necesidad.</li> </ul> <p><b>COMERCIALIZACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento de un gestor comercial y marketing para la articulación de nuevos mercados.</li> <li>• Promoción de la cadena productiva del durazno mediante ferias y pasantías.</li> </ul>
4	PALTOS	<p><b>COMERCIALIZACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento de un gestor comercial y marketing para la articulación de nuevos mercados.</li> <li>• Promoción de la cadena productiva mediante ferias y pasantías.</li> </ul> <p><b>PRODUCCIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• buenas prácticas agrícolas (BPA)</li> <li>• Financiamiento de certificación orgánica</li> <li>• Asistencia técnica y capacitaciones en cosecha y post cosecha.</li> <li>• Compra de insumos y bienes.</li> <li>• Implementación de tecnologías de riegos tecnificados.</li> </ul>



## 1.10. PLAZO DE EJECUCIÓN DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS

El cronograma de ejecución de la inversión de la propuesta productiva (plan de negocios), dependerá de la naturaleza de la intervención planteada. El plazo máximo tomará en cuenta el numeral 8.6 del artículo 8° del reglamento de la Ley 29337, que señala el plazo máximo de ejecución de dos (2) años, contados a partir de la publicación de la lista de propuestas productivas ganadoras.

El horizonte de evaluación de las propuestas productivas deberá considerar un plazo de 5 años de operación.

## 1.11. BASE LEGAL

### ■ PROCOMPITE.

- ✓ Ley N° 29337 (Ley PROCOMPITE) - Ley que Establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva.
- ✓ Decreto Supremo N° 103-2012-EF, que aprueban el Reglamento de la Ley N° 29337, que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva.

### ■ ADQUISICIONES DE EQUIPOS, MAQUINARIAS, INSUMOS, MATERIALES Y/O CONTRATACION DE SERVICIOS, PLANTEADOS EN LA PROPUESTA PRODUCTIVA GANADORA.

- ✓ Ley N° 28411 - Ley General del Sistema Nacional del Presupuesto.
- ✓ Ley N° 30225 - Ley de Contrataciones del Estado y Reglamento.
- ✓ Decreto Supremo N° 350-2015-EF – Reglamento de Contrataciones del Estado
- ✓ Directivas de OSCE.
- ✓ Ley N° 27444 – Ley del Procedimiento Administrativo General, aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2017-JUS.
- ✓ Decreto Legislativo N° 295, que aprueba el Código Civil.
- ✓ Decreto Legislativo N° 635, que aprueba el Código Penal.
- ✓ Ley 27806 – Ley de Transparencia y de Acceso a la Información Pública, modificado con Ley N° 27927.
- ✓ Ley N° 27972.- Ley Orgánica de Municipalidades y Modificadorias.
- ✓ Ley N° 29151-Ley General del Sistema Nacional de Bienes Estatales y Modificadorias.

### ■ NORMAS QUE FOMENTAN LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA COMO PARTE DEL DESARROLLO NACIONAL, REGIONAL Y LOCAL.

- ✓ Decreto Supremo N° 057-2005-PCM, que aprueba el Plan Nacional de Competitividad.
- ✓ Decreto Supremo N° 004-2014-PRODUCE, que aprueba el Plan Nacional de Diversificación Productiva.
- ✓ Ley N° 28846-Ley para el Fortalecimiento de Cadenas Productivas y Conglomerado.

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



## 2. ETAPAS DEL CONCURSO

### 2.1. CRONOGRAMA DEL PROCESO DE CONCURSO

ITEM	ETAPA	FECHA		LUGAR O DEPENDENCIA
		INICIO	FIN	
<b>I. TRABAJOS PREPARATORIOS PARA IMPLEMENTACIÓN DE PROCOMPITE PROVINCIA HUÁNUCO 2017 – 2018</b>				
1	Elaboración de Estudio de Priorización de las Cadenas Productivas	18/05/2017	18/06/2017	GERENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO MPHCO.
2	Elaboración de las Bases de la convocatoria PROCOMPITE Provincia de Huánuco 2017-2018	01/08/2017	28/08/2017	GERENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO.
<b>II. CONVOCATORIA PARA EL PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017-2018</b>				
1	Difusión y publicidad de las bases del PROCOMPITE Municipalidad Provincial de Huánuco 2017-2018 (15 días calendarios)	Lun 11/09/2017	Mar 26/09/2017	Los 13 Distritos de la Provincia de Huánuco a través de la página web del MPHCO, medios de comunicación radial, televisiva y otros. Web: <a href="http://www.munihuanuco.gob.pe">www.munihuanuco.gob.pe</a> .
2	Lanzamiento de PROCOMPITE Provincia de Huánuco 2017-2018 (1 día)	Mar 12/09/2017		MUNICIPALIDAD DISTRITAL SANTA MARIA DEL VALLE, Plaza de Armas del Distrito.
3	Registro de participantes y entrega de bases del PROCOMPITE Provincia de Huánuco 2017-2018 (15 días hábiles)	Mie 20/09/2017	Mar. 10/10/2017	GDE Jr. General Prado N° 750 (Municipalidad Provincial de Huánuco) – Huánuco. Horario: 8:00 am a 3:30 pm
4	Consulta y absolución sobre las Bases de PROCOMPITE Provincia de Huánuco 2017-2018	Jue. 21/09/2017	Vie. 13/10/2017	GDE- Jr. General Prado N° 750 (Municipalidad Provincial de Huánuco) Horario: 8:00 am a 3:30 pm
5	Publicación de las AEOs inscritos (01 Día hábil).	Vie. 13/10/2017		GDE Jr. General Prado N° 750 (Municipalidad Provincial de Huánuco) – Web: <a href="http://www.munihuanuco.gob.pe">www.munihuanuco.gob.pe</a> .



6	Reuniones de información a los AEO de acuerdo a las bases en elaboración de propuestas económicas (05 días calendarios)	Lun 16/10/2017	Lun 20/10/2017	Trabajo que se realizará en las 4 Cadenas Productivas. - Santa María del Valle, Churubamba, Chinchao, San Pablo de Pillao. - Quisqui, Yarumayo, San Pedro Chaulan, Yacus. - Huánuco, Amarilis, Pillco Marca, Margos, San Francisco de Cayran.
<b>III. PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS</b>				
1	Presentación de propuestas productivas de los AEOs (planes de negocio) de forma física (20 días hábiles).	Lun 23/10/2017	Vie. 17/11/2017	Mesa de Partes: Jr. General Prado N° 750 (Municipalidad Provincial de Huánuco) Horario: 8:00 am a 3:30 pm
<b>IV. EVALUACIÓN DE PROPUESTAS PRODUCTIVAS (PLANES DE NEGOCIO)</b>				
1	<b>PRIMERA ETAPA:</b> Evaluación de <b>Elegibilidad cualitativa</b> de las propuestas productivas (03 días hábiles)	Lun 20/11/2017	Mie. 22/11/2017	COMITÉ EVALUADOR
2	<b>SEGUNDA ETAPA:</b> Evaluación de <b>Elegibilidad técnica</b> de las propuestas productivas (06 días hábiles)	Jue. 23/11/2017	Jue. 30/11/2017	COMITÉ EVALUADOR
3	<b>TERCERA ETAPA:</b> Evaluación en campo ( <b>Visitas in situ</b> ) y exposición de la propuesta productiva del AEO (15 días calendarios)	Vie. 01/12/2017	Vie. 15/12/2017	COMITÉ EVALUADOR Ámbito donde se implementará el Plan de Negocio del AEO Auditorio de la Municipalidad Provincial de Huánuco
4	Publicación de AEOs ganadores del Concurso. (01 día Hábiles).	Lun. 18/12/2017		GDE Jr. General Prado N° 750 (Municipalidad Provincial Huánuco). Horario: a partir de las 2:00 pm.
5	Conferencia de Prensa y Firma de la Resolución de Ganadores del Procompite Provincial de Huánuco 2017-2018		Mie. 27/12/2017	AUDITORIO DE LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUÁNUCO



6	Reunión de Coordinación con los AEO's Ganadores.	Vie 05/01/2018	Auditorio de la Municipalidad Provincial de Huánuco.
---	--	-------------------	--

(\*) GDE: Gerencia de desarrollo Económico

## 2.2. REGISTRO DE PARTICIPANTES Y ENTREGA DE BASES

Los Agentes Económicos Organizados interesadas deberán recabar las bases y registrar su participación, de acuerdo al Cronograma, en la Oficina de PROCOMPITE de la Gerencia de Desarrollo Económico sito en el Jr. General Prado N° 750 - Municipalidad Provincial de Huánuco.

La inscripción la realizará el presidente del AEO o representante legal con La Solicitud de Registro (**ver Formato N° 01**), donde presentara copia del acta de constitución de la asociación, padrón de socios actualizado, copia de acta de acreditación del presidente del AEO como representante legal y copias de DNI de la Junta Directiva.

## 2.3. FORMULACIÓN DE CONSULTA A LAS BASES

Los participantes debidamente registrados podrán realizar consulta a las bases, en el periodo especificado en el cronograma. Las consultas se deberán realizar por escrito y ser específicas (**ver Formato N° 02**).

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

La presentación de la consulta es por escrito, debe ser presentado a través de la mesa de partes a la Gerencia de Desarrollo Económico de la Municipalidad Provincial de Huánuco, sito en el Jr. General Prado N° 750 (Municipalidad Provincial de Huánuco), en el horario de 7:30 a 3:30 p.m.



## 2.4. ABSOLUCIÓN DE CONSULTAS

La decisión que tome el comité evaluador con el apoyo del equipo técnico del PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 – 2018, con relación a las consultas presentadas, se absolverá de manera directa al interesado, por escrito o correo electrónico de los participantes que así lo hubieran solicitado, en la fecha señalada en el cronograma del proceso de concurso.

El plazo para la absolución no podrá exceder de tres (03) días hábiles contados desde la recepción de la consulta en sede principal de la Gerencia de Desarrollo Económico, Oficina de PROCOMPITE.

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

**MUY IMPORTANTE:** No se absolverán consultas a las Bases que se presenten extemporáneamente.

## 2.5. DOCUMENTO BASES ACLARADAS

La Gerencia de Desarrollo Económico o quien haga sus veces, en apoyo al Comité evaluador, consolidará la absolución de consultas que considere pertinente en las denominadas "Bases Aclaradas", las cuales serán las reglas

definitivas del presente proceso de concurso, no pudiendo ser cuestionadas en ninguna otra vía, ni modificadas por autoridades administrativas alguna. Las Bases Aclaradas, de ser el caso, deberán contener los ajustes producidos como consecuencia de las consultas formuladas y aceptadas o acogidas por el Comité Evaluador. Corresponde a la Gerencia de Desarrollo Económico, en apoyo al comité Evaluador, publicarlas en físico en la Gerencia de Desarrollo Económico y en la página web: [www.munihuano.gov.pe](http://www.munihuano.gov.pe) mediante comunicados, dentro de las fechas establecidas en el cronograma general.

## 2.6. COMITÉ EVALUADOR.

La revisión, evaluación y selección de las propuestas productivas (Planes de Negocios) estará a cargo del Comité Evaluador conformado por:

- **Presidente:** Gerente de Desarrollo Económico.
- **Secretario Técnico:** Gerente de Recurso Social
- **Miembros:** Un representante de los productores organizados de la zona y el Gerente Municipal.

El Comité Evaluador designado mediante **Resolución de Alcaldía N° 871-2017-MPHCO/A**, de fecha 13 de septiembre de 2017, el Presidente del comité evaluador tendrá voto dirimente.

El Comité podrá coordinar y tener el apoyo de órganos competentes de la Entidad para la evaluación y selección de las propuestas productivas, quienes trabajaran en coordinación directa con el comité evaluador.

Las decisiones del Comité Evaluador son inimpugnables, de acuerdo con lo establecido en el Artículo 9 numeral 9.8 Decreto Supremo N° 103 - 2012 – EF

## 2.7. GASTOS ELEGIBLES PARA LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS

### GASTOS ELEGIBLES

De acuerdo al decreto supremo N° 103 – 2012 – EF, Art. N° 7 numeral 7.1.

Se pueden considerar la transferencia de equipos, maquinaria, infraestructura, insumos materiales y servicios. *Para mayor información revisar la Guía Operativa para la gestión e Implementación del Procompite en los GR/GL. Ítem 3.2.2 Rubros que pueden financiarse con las propuestas productivas.*

### GASTOS NO ELEGIBLES

En el artículo 2° de la ley N° 29337 – Ley Procompite – en su tercera parte señala textualmente: **“No pueden considerar la entrega directa de dinero a los beneficiarios ni gastos de operación y mantenimiento de ninguna clase”**. Así mismo, en el comunicado N° 007 – Procompite – en el numeral 4, menciona que: **“No se puede financiar la compra de vehículos, terrenos, costos de operación y mantenimiento”**.

### **NOTA.- RESTRICCIONES PARA EL COFINANCIAMIENTO DE SERVICIOS**

Los servicios a ser considerados por el PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 – 2018, deberán sustentarse en gastos directamente relacionados a la propuesta productiva presentado por el AEO. Significa, que deben estar relacionados con aspectos de la producción, transformación y comercialización que van a ser mejorados con la implementación del plan de negocios.



El monto que el PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 – 2018 podrá otorgar como cofinanciamiento del costo de los servicios de asistencia técnica y asesoría especializada que por su naturaleza impliquen un proceso de acompañamiento al AEO (por ejemplo: asistencia técnica de campo) no podrá superar de 01 año, de forma individual (por cada tipo de servicio).

## 2.8. PRESENTACIÓN FÍSICA DE PROPUESTAS PRODUCTIVAS (PLANES DE NEGOCIOS)

La presentación física de las propuestas productivas (Planes de Negocios) se efectuará Por Mesa de Partes de la Municipalidad Provincial de Huánuco con Dirección a la Gerencia de Desarrollo Económico Oficina de PROCOMPITE de la Municipalidad Provincial de Huánuco, en horarios de 07:30 am a 03:30 p.m. (Adjuntando sobre el Expediente el Formato Único de Tramite FUT)

Los AEO participantes, deberán presentar en un sobre cerrado debidamente rotulado (**Cuadro N° 08**), los siguientes:

**Se debe presentar en 02 ejemplares (01 original, 01 copia y CD). El cual debe ser foliado y firmado por el presidente de la Asociación y el formulador del Plan de Negocios**

### CUADRO N° 07 - MODELO DE RÓTULO

<b>PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 – 2018 CONVOCATORIA DEL CONCURSO</b>	
Nombre de la Propuesta Productiva:	_____
Nombres de los AEO:	_____
Cadena Productiva:	_____
Categoría:	_____



## 2.9. CONTENIDO DEL EXPEDIENTE DE PARTICIPACIÓN

Se presentará en 01 original, 01 copia y 01 CD en un sobre:

### 1. DOCUMENTOS OBLIGATORIOS:

- a) Carta de presentación de la Propuesta Productiva al PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 – 2018 (**Ver formato N° 08**)
- b) Documentos Obligatorios de acuerdo al **cuadro N° 08**
- c) Solicitud de cofinanciamiento (**formato N° 09**)
- d) Declaración Jurada de Cofinanciamiento (**formato N° 10**)
- e) Declaración Jurada firmada por el presidente del AEO, donde acepta conocer el contenido de las bases y los criterios de evaluación del concurso de Procompite (**formato N° 10**)
- f) Declaración Jurada precisando el aporte en efectivo del AEO – correspondiente al 10% del aporte del AEO (**formato N° 10**)
- g) Lista de participantes del Plan de Negocios (**Ver formato N° 11**).
- h) Ficha de Registro del Plan de negocios o Propuestas Productivas (**ver formato N°12**).

- i) Propuesta Productiva de acuerdo a los contenidos mínimos de un plan de negocios para la categoría A (**Ver formato N° 13**). De preferencia con letra Arial N° 12.
- j) Especificaciones Técnicas de Bienes. (**Ver formato N° 13**).
- k) Termino de Referencia de Servicios. (**Ver formato N° 13**).
- l) Fotos de la Asociación y de la cadena productiva a trabajar.

**Las Organizaciones que presenten sus propuestas productivas deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:**

- 1) Es indispensable que los AEOs se registren primero (**formato N° 01**).
- 2) Los socios de un AEO no podrán formar parte de otra AEO que previamente haya sido declarada como participante en el PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 – 2018. El incumplimiento hará su descalificación inmediata del AEO.
- 3) Los AEOs y sus socios deberán presentar información veraz y verificable. De no ser así, el comité evaluador, tiene la potestad de aplicar las sanciones pertinentes desaprobando o inhabilitando a la Organización para participar en el Concurso de PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 – 2018.

**Preparación y presentación del expediente de los Documentos del plan de negocio.**

- a) Los AEOs son los encargados o responsables de la preparación y presentación del expediente de los documentos del plan de negocio que se presentará al PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017–2018 en el plazo establecido de acuerdo al cronograma, a través de Mesa de Partes de la Municipalidad Provincial de Huánuco con Dirección a la Gerencia de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Huánuco.
- b) El expediente de los Documentos del AEO deberá contener todos los documentos detallados para la categoría “A”.

**NOTA:**

- **En caso de que el AEO no cumpla con presentar los Documentos solicitados a la fecha establecida, el Comité Evaluador emitirá un informe declarando IMPROCEDENTE la solicitud y quedando fuera del concurso de PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 – 2018.**
- **Toda la documentación deberá estar foliada y visada por el presidente del AEO o representante legal, adicionalmente estar firmada por el profesional responsable de la elaboración del plan de negocios. Para los planes de negocios que tengan componente de infraestructura productiva, considerar el formato N° 18. Los estudios de ingeniería deberá ser firmada por un Ingeniero Civil colegiado y habilitado o carrera afín al rubro de la cadena productiva.**



## **2.10. CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD, EVALUACIÓN Y SELECCIÓN**

La evaluación de los AEO en el PROCOMPITE PROVINCIAL 2017 – 2018, deben realizarse como mínimo sobre la base de los criterios de **elegibilidad, evaluación y selección** que forman parte de las tres etapas de evaluación.

- ✓ **Primera etapa:** Criterio de Elegibilidad Cualitativa - Revisión de documentación obligatoria.
- ✓ **Segunda etapa:** Criterio de Elegibilidad Técnica – evaluación de la

propuesta productiva.

- ✓ **Tercera etapa:** Criterio de priorización y selección – *Visita In Situ* del lugar de implementación de la propuesta productiva y exposición del Plan de Negocio.

**El puntaje mínimo para que la Propuesta Productiva sea considerada como ganador va ser como mínimo de 66 puntos y máximo 100 puntos.**

**El Comité Evaluador, puede agregar criterios adicionales, en el caso de que los considere necesarios, teniendo presente la estructura general de la propuesta productiva.**

El Comité Evaluador, dispondrá de un informe o Acta por cada una de las etapas, con el apoyo de los órganos competentes, donde constarán los resultados de todo el proceso de evaluación y selección, mostrando la lista en orden de mérito según la calificación total obtenida por cada uno de las Propuestas Productivas. Los ganadores serán hasta donde cubra el PRESUPUESTO DE PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018.

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

## 2.11. PRIMERA ETAPA: CRITERIO DE ELEGIBILIDAD CUALITATIVA

En este proceso, el comité evaluador del PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 – 2018, revisa los documentos obligatorios de un AEO, donde debe cumplir con la documentación obligatoria de acuerdo al Cuadro N° 06, esta etapa tendrá un valor de 15 puntos.

### CUADRO N° 08

#### DOCUMENTACIÓN OBLIGATORIA A PRESENTAR (CATEGORÍA "A"):

N°	DOCUMENTOS OBLIGATORIOS A PRESENTAR	CATEGORÍA "A"	
		Naturales	Jurídicas
1	Copia de la Solicitud de registro de participante en el fondo concursable Procompite Provincial Huánuco 2017 – 2018 del AEO Categoría "A" ( <b>formato N° 01</b> )	X	X
2	Copia legalizada (por Juez de Paz o Notario) de Acta de creación o constitución del AEO más Acta de elección de la Junta Directiva Vigente.	X	
3	Declaración Jurada de Compromiso del presidente del AEO firmado por todo los socios, certificado por un notario o juez de paz para lograr la Formalización Jurídica del AEO hasta antes de la firma de convenio. ( <b>formato N° 04</b> )	X	
4	Copia legalizada (por Juez de Paz o Notario) de Acta de creación o constitución del AEO. Copia literal y vigencia de poder otorgada por la SUNARP.		X



5	Copia legalizada de los Estatutos de la organización. Los Estatutos deben contemplar el otorgamiento de facultades al representante legal para celebrar contratos o convenios con instituciones (públicas o privadas).		X
6	Copia legalizada (por Juez de Paz o Notario) del Acta de Asamblea donde consta: la actualización del Padrón de Socios Activos y la aprobación de la participación de la organización en el PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017- 2018. (Ver Modelo de Acta en <b>formato 05</b> ).	X	X
7	Copia del Documento Nacional de Identidad – DNI vigente de todos los socios que participarán en el Plan de Negocios. En caso que el DNI esté en trámite podrá presentarse el ticket del RENIEC.	X	X
8	Declaración jurada del AEO que no percibe otro cofinanciamiento de Fondos Concursable (Agroideas, Aliados, PROCOMPITES Regionales, Distritales etc.) (Ver modelo en <b>el Formato 06</b> )	X	X
9	Declaración jurada aceptando conocer las bases y criterios de evaluación del concurso de Procompite provincial Huánuco 2017-2018 (Ver modelo en <b>el Formato 06</b> )	X	X
10	declaración Jurada precisando el aporte en efectivo del 10% de lo correspondiente a la Asociación (Ver modelo en <b>el Formato 06</b> )	X	X
11	Declaración Jurada de cada socio que tiene pleno conocimiento su participación en el Procompite (Ver modelo en <b>el Formato 06</b> )	X	X



### **CUADRO N° 09 - CRITERIO DE ELEGIBILIDAD CUALITATIVA**

<b>CATEGORIA "A"</b>		
1	¿La Propuesta productiva está alineada con el estudio de priorización?	2
2	¿Ningún socio del AEO concursante no integra otro AEO concursante o existente?	2
3	¿La asociación presenta acta de constitución o copia literal, padrón de socios actualizados?	1
4	¿El AEO presenta declaración jurada de compromiso legalizado de aporte mínimo requerido del 10% de contrapartida en efectivo?	2
5	¿La Asociación presenta declaración jurada de no percibir otro financiamiento y verificación en el sistema de programas a nivel nacional y regional?	2
6	¿Ningún socio del AEO concursante no pertenece a otra localidad de donde se está presentando el plan de negocio?	2
7	Presentación de declaraciones juradas legalizada por notario o juez de paz que demuestre la participación activa del asociado en la Propuesta Productiva (por cada socio)	2

8	¿El plan de negocio propone un co-financiamiento menor al 80%?	2
<b>TOTAL</b>		<b>15</b>

## 2.12. SEGUNDA ETAPA. CRITERIO DE ELEGIBILIDAD TÉCNICA

La evaluación de estos criterios será responsabilidad del comité evaluador. En dicho Comité participarán especialistas en formulación y evaluación de planes de negocios de acuerdo a la Cadena productiva.

Esta etapa tendrá un valor total de 50 puntos, en esta etapa se evaluará el plan de negocio, en especial la información de los siguientes ítems:

### CUADRO N° 10. CRITERIOS DE EVALUACIÓN CATEGORÍA "A"

N°	CRITERIOS	PUNTAJE
	<b>ASPECTOS GENERALES</b>	<b>10</b>
	<b>Localización</b>	
01	El AEO está ubicado en un centro poblado, fuera del capital de la provincia y fuera del capital de distrito	5
	El AEO se ubica en un distrito fuera de la capital de provincia	3
	El AEO se ubica dentro de la capital de la provincia.	1
	<b>Experiencia</b>	
	Más de 2 años	5
	Más de 1 año hasta 2 años	3
	Menos de 1 año (nuevo)	1
	<b>EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA</b>	<b>10</b>
	<b>El producto del AEO con la Propuesta productiva</b>	
02	Genera valor agregado / Genera más de 03 subservicios	5
	Mejora en el rendimiento de la calidad/ Mejora la calidad y calidez del servicio	3
	Sigue con la producción de materia prima/ Continúa con el servicio actual	1
	<b>Ubicación en la cadena productiva (identifique el agente a intervenir y el eslabón de intervención)</b>	
	De 3 a más	5
	Solo 2	3
	Solo 1	1
	<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>10</b>
	<b>Análisis de demanda</b>	
03	La propuesta productiva tiene definido el segmento de sus clientes y su ámbito de intervención es regional o nacional.	5
	La propuesta productiva tiene definido el segmento de sus clientes y su ámbito de intervención es local.	4
	La propuesta productiva no tiene definido el segmento de sus clientes y su ámbito de intervención es regional o nacional.	3
	La propuesta productiva no tiene definido el segmento de sus clientes y su ámbito de intervención es local.	1
	La propuesta productiva no define ni el segmento de sus clientes ni las zonas principales de intervención.	0
	<b>Evidencia de existencia de mercado</b>	
	El AEO cuenta con registro de ventas de los últimos 02 años más un compromiso de compra - venta a futuro.	5
	El AEO tiene compromiso de compra-venta a futuro	3



	El AEO no tiene compromiso de compra-venta a futuro	0
	<b>ESTUDIO TÉCNICO</b>	<b>10</b>
	<b>Proceso de producción</b>	
	Descripción detallado del proceso productivo, solución o mejora técnica y la identificación del cuello de botella /Descripción detallado del proceso de prestación de servicio turístico y de cada subservicio.	5
	Descripción detallada de los procesos productivos / Describe el proceso de prestación de servicio.	3
04	No se detalla el proceso de producción / No detalle el proceso de prestación de servicio.	1
	<b>Organización y Gestión</b> (Participación de la Mujer, jóvenes menores de 25 años y personas con discapacidad)	
	Más de 50%	5
	25% a 50 %	3
	Menos de 25%	1
	<b>ESTUDIO FINANCIERO</b>	<b>05</b>
05	Para la evaluación de la rentabilidad 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. Verificar un adecuado calculo en VAN y TIR.	1 – 5
	<b>CUMPLIMIENTO DE LOS CONTENIDOS MINIMOS PARA ELABORAR LA PROPUESTA PRODUCTIVA</b>	<b>05</b>
06	La Propuesta productiva se elaboró de acuerdo a los contenidos mínimos (ver formato N° 13), presenta orden, coherencia y calidad de trabajo. (Adjuntó las especificaciones técnicas, planos, cotizaciones y demás anexos estrictos que contemplan en las bases).	1 – 5



**Nota:** el punto N° 5 - 6 el rango ira de:

Rango	Criterio
1-2	Deficiente
3-5	Satisfactor

## 2.13. TERCERA ETAPA. VERIFICACIÓN IN SITU DEL LUGAR DE IMPLEMENTACIÓN Y EXPOSICIÓN DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

El Comité Evaluador realizara dos procesos la visita al lugar donde se realizará la ejecución de la Propuesta Productiva (Plan de Negocio) y la exposición del plan de negocios.

El responsable de evaluar, antes de iniciar con esta tercera etapa, verificará y constatará los bienes plasmados en el plan de negocios como contrapartida del AEO para la ejecución de las propuestas productivas. Los socios deberán de presentar información veraz y verificable.

Para pasar esta etapa debe obtener 35 puntos: 20 en visita in situ y 15 en exposición.

**CUADRO N° 11. CRITERIOS DE EVALUACIÓN (VISITA IN SITU)**

N°	CRITERIOS	PUNTAJE
1	Existe participación voluntaria y activa de los socios, se observa la capacidad de aporte.	2
2	Los integrantes del AEO conocen el desarrollo del negocio y así mismo muestran evidencias del proceso productivo y comercial.	2
3	Confirmar el diagnóstico de la problemática descrita en la propuesta productiva y la viabilidad de las alternativas de solución propuestas.	2
4	El AEO, se encuentra exclusivamente en zonas en donde la inversión privada es insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.	2
5	Se constata en campo que la propuesta productiva presenta la necesidad de implementar tecnología e innovación; para solucionar los problemas que les impide ser competitivo.	2
6	El ámbito productivo del AEO tiene acceso y cercanía a centros poblados.	2
7	Se constata que las soluciones planteadas en su propuesta productiva benefician al 100% de socios del AEO.	2
8	El AEO emplea registros de producción, acopio y comercialización de sus productos, además cuenta con espacios construidos (Almacén, planta, oficinas, etc.)	2
9	Constatación de equidad de género dentro del AEO, pero que tenga su unidad productiva en actividad permanente.	2
10	Es una iniciativa de negocio viable técnicamente, rentable financieramente y sostenible en el tiempo, y que no tiene efectos ambientales negativos significativos.	2
<b>Total</b>		<b>20</b>



Esta etapa se evaluará entre un "Excelente" (valiendo 2 puntos), "Bueno" (valiendo 1 puntos) y "deficiente" (valiendo 0 punto).

**CUADRO N° 12. CRITERIOS DE EVALUACIÓN EXPOSICIÓN**

N°	CRITERIOS	PUNTAJE
1	El expositor domina y conoce el plan de negocio presentado.	5
2	El expositor agrega importantes puntos a su exposición	5
3	Responde a las preguntas formuladas por el comité evaluador.	5
<b>TOTAL</b>		<b>15</b>

Esta etapa se evaluará entre un "Excelente" (valiendo 5 puntos), "Bueno" (valiendo 3 puntos) y "deficiente" (valiendo 1 punto).

**2.14. PUBLICACIÓN DE PROPUESTAS PRODUCTIVAS GANADORAS**

El Comité evaluador elaborará un Acta con la lista de propuestas productivas (plan de negocio) seleccionadas en estricto orden de mérito, el cual será publicada de acuerdo al cronograma, además se elaborara un informe el cual será presentada al Alcalde Provincial de la Municipalidad Provincial de Huánuco para su aprobación mediante Resolución de Alcaldía.

En ese sentido, se debe considerar lo siguiente:

- ✓ El Comité Evaluador elabora una lista de propuestas productivas ganadoras con los puntajes de las tres etapas de evaluación, que han superado los puntajes mínimos y ordenados de forma descendente de acuerdo al puntaje total. Esta lista forma parte del Acta.
- ✓ En base al presupuesto total destinado al concurso, se asigna cofinanciamiento a las propuestas productivas en estricto orden de mérito, hasta cubrir el monto total correspondiente (categoría "A"). De esta forma, se obtiene la lista de iniciativas de negocio seleccionadas, con monto de cofinanciamiento asignado.
- ✓ El Comité Evaluador presentará la lista de iniciativas de negocio seleccionadas a la máxima autoridad ejecutiva de la Entidad, para su aprobación mediante Resolución.
- ✓ La lista de iniciativas de negocio ganadoras (aprobada mediante Resolución), será publicada por la Municipalidad Provincial de Huánuco y será registrada por la Gerencia de Desarrollo Económico en el aplicativo de **PROCOMPITE**.
- ✓ Las decisiones del Comité Evaluador; así como de la aprobación que realice la Municipalidad Provincial, respecto a las iniciativas de negocio son inimpugnables, con lo cual los participantes se someten a sus decisiones.



## 2.15. PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN OBLIGATORIA Y COMPLEMENTARIA

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

Cabe señalar que la información sobre el detalle de específicas de gasto se encuentra en el Clasificador del Gasto del Sistema de Gestión Presupuestal. A continuación se presenta un cuadro que muestra la correspondencia entre el presupuesto técnico.

**CUADRO N° 13. CUADRO DE PRESUPUESTO TECNICO**

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	PRESUPUESTO TECNICO (Considerado en la propuesta de productiva)					
			Total Inversión (S/.)	Monto Financiado por la MPHCO (S/.)	Monto Financiado por los AEO			
					En efectivo (S/.)	En valorizaciones (S/.)	Total (S/.)	
<b>CONCEPTO</b>								
<b>I.INVERSION FIJA</b>								
<b>I.1. INVERSION FIJA TANGIBLE</b>								

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							
.....							
<b>I.2. INVERSION INTANGIBLE</b>							
I.2.1 Estudio Definitivos							
• Gastos en la Organización							
• Licencia Municipal							
• Certificado Defensa Civil							
.....							
<b>II. CAPITAL DE TRABAJO</b>							
1) Materia prima							
2) Insumos							
3) Mano de obra							
4) Otros necesarios.....							
<b>GASTOS GENERALES</b> (Max 10% Inversión Fija)							
<b>GASTOS DE SUPERVISION</b>							
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>							



## 2.16. CONVENIOS DE COFINANCIAMIENTO

Una vez aprobada la relación de Propuestas Productivas ganadoras, la Gerencia de Desarrollo Económico elaborará y gestionará la suscripción de los convenios de cofinanciamiento, contemplando las obligaciones de las partes en la ejecución y operación de las propuestas productivas, para lograr los objetivos y metas establecidos en los respectivos planes de negocio, hasta lograr su consolidación empresarial y operación normal. Las propuestas productivas (planes de negocio) debidamente visados por el órgano evaluador que disponga la Municipalidad Provincial de Huánuco, deben formar parte integrante de los respectivos convenios de cofinanciamiento.

El convenio tomará en cuenta el cronograma de ejecución presentado en el plan de negocio o la reprogramación de la ejecución validada por ambas partes (AEO y Gerencia de Desarrollo Económico), la misma que se adjuntará al convenio.

## 2.17. SUSCRIPCIÓN DE CONVENIOS

En el acto de suscripción del convenio, tendrá como requisito contar con la suscripción de cada uno de los socios de los AEO que serán beneficiados. Es decir, el representante legal y cada uno de los socios deberán suscribir el convenio o acreditar mediante un acta específica, que muestre la conformidad

de todos los socios en participar en la ejecución y operación, cumplimiento de metas y propósitos establecidos en el plan de negocio que sustentó la solicitud de cofinanciamiento.

1. Copia de Acta de Conformidad de los Socios del AEO para participar en la Ejecución y Operación, cumplimiento de metas y propósitos establecidos en el plan de negocio que sustentó la solicitud de cofinanciamiento (**Ver formato N° 05**).
2. Copia literal o copia de acta de constitución de la asociación.
3. Copia de DNI del Presidente legalizado con Juez de Paz o Notario.

## **2.18. PROPIEDAD DE LOS BIENES Y SERVICIOS FINANCIADOS CON RECURSOS PROCOMPITE Y LOS APORTADOS**

Todos los bienes y servicios adquiridos con los recursos del PROCOMPITE PROVINCIAL HUÁNUCO 2017 – 2018 y los aportados, son de propiedad exclusiva del AEO. En lo que corresponda, se debe realizar las respectivas gestiones para el saneamiento físico legal de la propiedad siempre y cuando los AEOs demuestren el cumplimiento de lo propuesto en su Plan de Negocio. Dicha propiedad es intransferible bajo responsabilidad legal del AEO por incumplimiento, en ningún caso, dichos bienes y servicios pueden ser entregados en propiedad a los socios del AEO.

Los bienes adquiridos y entregados a los AEO, en caso de incumplimiento o desempeño inadecuado del plan de negocios, revertirán a la Municipalidad Provincial de Huánuco, precisamente por la causal de incumplimiento.



## **2.19. CAUSALES DE ELIMINACIÓN**

Las posibles causales de eliminación son:

- ✓ Presentar documentación falsa o no veraz.
- ✓ Productores que actualmente cuentan con el apoyo a través de fondos del Estado o de Cooperación Internacional.
- ✓ No se cumple con el puntaje mínimo de los criterios de evaluación de la propuesta productiva (plan de negocios).
- ✓ Se verifica en la visita in situ que las AEO no cuentan con los activos necesarios para la ejecución de la propuesta productiva (plan de negocios) y que haya una contradicción de lo que propone en el plan de negocios y la verificación de campo.
- ✓ La negativa a firmar el Convenio por parte de alguno de los socios del AEO.
- ✓ El incumplimiento de alguno de los compromisos de los AEO contenidos en el convenio de cofinanciamiento, el plan de negocio o actas de entrega de bienes o servicios. Esta causal puede iniciar acciones legales de parte de la Entidad, con la finalidad de reclamar la propiedad o la devolución del valor real de los bienes y servicios transferidos al AEO.

### 3. EJECUCIÓN Y OPERACIÓN DE LAS PROPUESTA PRODUCTIVAS

#### 3.1. CONSIDERACIONES BÁSICAS SOBRE LA EJECUCIÓN Y OPERACIÓN

La ejecución y operación del PROCOMPITE Provincial Huánuco 2017 – 2018, las propuestas productivas debe realizarse tomando en cuenta, al menos, las siguientes consideraciones:

- a. Los AEO deben realizar una gestión centralizada de sus recursos, incluyendo básicamente, la adquisición de bienes e insumos, entrega de éstos para el uso de los socios, la comercialización de los productos y recepción de los ingresos por ventas. Con este objeto, todos los socios debe presentar un documento de compromiso con su firma certificada por notario o Juez de Paz aceptando dicha gestión centralizada.
- b. En el caso de AEO personas naturales organizadas deben gestionar, su constitución en personas jurídicas empresariales con fines de lucro.
- c. Los AEO están obligados a ejecutar y operar las propuestas productivas cumpliendo estrictamente lo establecido en los planes de negocio aprobados, bajo el seguimiento y acompañamiento de la Gerencia de Desarrollo Económico, hasta lograr su consolidación empresarial. Las recomendaciones que realice este órgano como consecuencia del cumplimiento de su responsabilidad, son de estricto cumplimiento por parte de los AEO y socios, bajo responsabilidad legal por incumplimiento.
- d. La Gerencia de Desarrollo Económico tiene la responsabilidad de supervisar el cumplimiento de las metas de los AEO, referido a las obligaciones convenidas y la realización de los aportes en los plazos establecidos, planteando cuando sean necesarias, las respectivas medidas correctivas que son de estricto cumplimiento por parte de los AEO, bajo responsabilidad legal por incumplimiento. En el caso del aporte en efectivo, supervisa la adquisición de los respectivos bienes y servicios de inversión del proyecto
- e. El AEO está obligado a dar a los bienes y servicios el uso exclusivo para el que fueron transferidos a su favor. De lo contrario está obligado a devolverlos y pagar su costo real a la Municipalidad Provincial de Huánuco, bajo responsabilidad legal por incumplimiento.
- f. El mal uso y/o aprovechamiento indebido de los bienes y servicios entregados será sancionado de acuerdo al Código Penal, tanto de los responsables del AEO como del Municipalidad Provincial de Huánuco. Asimismo, serán de aplicación las responsabilidades que determinen los órganos de control institucional de la Municipalidad Provincial de Huánuco.
- g. El artículo 10° del Reglamento de la Ley 29337, aprobado mediante D.S. N° N° 103- 2012-EF, señala que las adquisiciones que se realicen en el marco de la Ley del PROCOMPITE Provincial Huánuco 2017 – 2018, se sujetan a lo dispuesto por la normatividad de Contrataciones del Estado.



### 3.2. RESTRICCIONES DE COFINANCIAMIENTO

- Se cofinanciará las propuestas productivas (planes de negocio) como máximo hasta cubrir los recursos presupuestales del PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018, asignados para ello.
- La Entidad ejecutará únicamente los gastos reconocidos en la propuesta productiva (plan de Negocio) declarado ganador mediante Resolución, cualquier gasto adicional no contemplado o considerado en este documento, no será financiable por parte de PROCOMPITE Provincial Huánuco 2017 – 2018. Todo excedente presupuestal en las adquisiciones del plan de negocios será asumido por el AEO.
- No se financiara costos de Operación y Mantenimiento del Negocio.

### 3.3. SEGUIMIENTO DE LAS PROPUESTAS PRODUCTIVAS

- a) La GDE realiza el seguimiento de la gestión de los recursos del PROCOMPITE Provincial Huánuco 2017 – 2018 de la ejecución y operación de las propuestas productivas, emite sus informes, los suscribe y remite al titular de la entidad para que realice las acciones que correspondan.
- b) La GDE realiza el seguimiento de la ejecución y operación de las propuestas productivas con el fin de determinar que los bienes transferidos y aportados, se destinen para los fines establecidos en los respectivos convenios y planes de negocio, planteando las respectivas medidas correctivas que son de estricto cumplimiento por parte de los AEO, bajo responsabilidad legal por incumplimiento. En los casos en que no ocurra tales destinos, elabora los respectivos informes, los suscribe, y remite al titular de la entidad para que realice las acciones que correspondan.
- c) La GDE está obligada a realizar el acompañamiento y seguimiento de la operación de las propuestas productivas, hasta lograr su consolidación empresarial, que puede ser hasta por tres (3) años, planteando, cuando considere necesario, informes con las acciones correctivas correspondientes que son de estricto cumplimiento por parte del AEO y socios.

Con el propósito de lograr los objetivos y cumplir las metas planteados en los Planes de Negocios, la Entidad a través de la Gerencia de Desarrollo Económico, elaborará e implementará un Plan de trabajo de supervisión y seguimiento de las actividades y metas planteadas. En ese sentido, la GDE en coordinación con el AEO brindarán información en el primer año tres veces y a partir del segundo año dos veces a la GDE sobre la ejecución y operación de la propuesta productiva (plan de negocios). Así mismo los AEO proveerán de la información que la Entidad le solicite en cualquier momento, durante la ejecución y operación de la propuesta productiva (plan de negocios).

Al respecto, la GDE realizará el seguimiento en dos momentos:

- Durante la ejecución de las acciones de inversión, contempladas en el plan de negocio.
  - Seguimiento financiero, en función a las metas financieras, a nivel de componentes y rubros del presupuesto técnico, en base a la información del SIAF de la ejecución del presupuesto analítico (específicas de



gasto). Asimismo, realizará el seguimiento del cumplimiento de la contrapartida de las AEO.

- Seguimiento físico, en función a las metas físicas, a nivel de componentes y rubros del presupuesto técnico, en base a las actas y documentos de entrega y recepción de bienes de la Entidad a las AEOs. Asimismo, realizará el seguimiento del cumplimiento de la contrapartida de las AEO, para el caso de las valorizaciones de mano de obra, infraestructura, equipos, bienes y servicios, que disponen los beneficiarios para la propuesta productiva.
- Durante la operación de las propuestas productivas (reporte de tres veces al primer año).
  - Seguimiento físico, en función al logro de las metas físicas, en la capacidad de producción, cantidad producida, cantidad vendida, número de trabajadores empleados, e indicadores como: productividad física (N° de unidades producidas/N° de horas hombre empleadas), eficiencia (costo total/unidades producidas) y otros; en base a la información proporcionada por las AEOs.
  - Seguimiento financiero, en función al logro de las metas financieras, en el nivel de utilidad, ingresos, costos fijos, costos variables producción; en base a la información proporcionada por las AEOs.
- En caso de incumplimiento de metas y propósitos, bajo los cuales se requirieron los bienes y servicios, planteados en la propuesta productiva, la Municipalidad Provincial implementará las medidas correctivas que correspondan.

### **3.4. INFORME DE LIQUIDACIÓN Y CIERRE DE LA EJECUCIÓN DEL FONDO CONCURSABLE.**

Las contrataciones y adquisiciones que realice la entidad para la posterior entrega de equipos, maquinarias, infraestructura, insumos, materiales y servicios descritos en los planes de negocio de las propuestas productivas ganadoras, que se realicen en el marco de la Ley 29337-Ley PROCOMPITE, se sujetan a lo dispuesto por la normatividad de contrataciones del Estado. Por ello, la ejecución, supervisión de obras, liquidación de obras, conformidad de recepción bienes y conformidad de servicios, se rigen por las normas de contrataciones del Estado.

En ese contexto, una vez finalizada la ejecución de la inversión de las propuestas productivas, es decir luego de la conformidad de recepción de todos los bienes y servicios, liquidación de las obras y entrega a los AEO beneficiados, la GDE debe elaborar el Informe de cierre de la ejecución de las inversiones, lo suscribe y lo registra en el aplicativo de PROCOMPITE



#### 4. ANEXOS

#### FORMATO N° 01

### SOLICITUD DE REGISTRO DE PARTICIPANTES EN EL CONCURSO PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018

Señora:

**Prof. Joyce Carolina Espinoza Loyola.**

**Gerente de Desarrollo Económico**

**Municipalidad Provincial de Huánuco**

De nuestra especial consideración:

Mediante la presente, la..... (Denominación/Razón Social de los AEO), ubicado en el Departamento y Provincia de Huánuco, Distrito de.....

Solicitamos el registro de nuestra AEO en la cadena productiva de..... para participar en la convocatoria del Fondo Concursable PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018, en el marco de la Ley N° 29337, Ley que establece Disposiciones para Apoyar la competitividad productiva y reglamento.

Atentamente;



\_\_\_\_\_  
(Nombres y Apellidos del Presidente o Representante Legal)

\_\_\_\_\_  
(Firma)

D.N.I. N° \_\_\_\_\_

N° Celular presidente: \_\_\_\_\_

N° Celular de Contacto: \_\_\_\_\_

Lugar: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

**FORMATO N° 02**

**PRESENTACIÓN DE CONSULTA A LAS BASES**

<b>FORMATO DE PRESENTACIÓN DE CONSULTA A LAS BASES</b>	<b>N° CORRELATIVO:</b> _____
Nombre del AEO:	
Presidente o Representante de la AEO:	
Correo electrónico:	
Teléfono/celular:	
Consulta específica sobre las bases:	
Respuesta específica sobre las bases:	



**FORMATO N° 03**

**DECLARACION JURADA DE COMPROMISO PARA LA FORMALIZACIÓN  
JURIDICA DEL AEO CATEGORÍA "A"**

**DECLARACION JURADA**

Yo, ..... identificado con DNI N°..... con domicilio legal ..... El cual a través de mi organización o AEO denominada: .....

..... nos presentamos al Fondo Concursable PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018 y que en cumplimiento a las Bases del Concurso, DECLARO BAJO JURAMENTO, que considerando antes de la firma de convenio, nos comprometemos a formalizar la constitución de nuestra organización en una Persona Jurídica.

Atentamente;



N°	Nombres y apellidos	DNI	Firma o Huella digital
1			
2			
3			
...			

**FORMATO N° 04**

**MODELO DE ACTA DE ACTUALIZACIÓN DE SOCIOS DE UN AGENTE  
ECONÓMICO ORGANIZADO (AEO) CATEGORÍA "A"**

En la localidad/comunidad/caserío de..... del Distrito de ..... de la  
Provincia de ..... de la Región de Huánuco, siendo las ..... horas del  
día.....de.....de 2017, nos reunimos los socios del AEO  
"....." participando .....socios de un total de....., en sesión  
(indicar claramente la clase de reunión como ordinaria, extraordinaria, etc.), según  
convocatoria efectuada de conformidad con los estatutos para tratar las siguientes  
agendas:

1. Aprobar la participación en el Fondo Concursable del PROCOMPITE  
PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017-2018.
2. Actualización del padrón de socios.
3. Aprobar la relación de socios activos que participarán en la Propuesta Productiva  
(Plan de Negocios).

**Acuerdo**

- a) Aprobar nuestra participación en el Fondo Concursable del PROCOMPITE  
PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017-2018 para solicitar los incentivos que ofrece a  
través de la presentación de la propuesta productiva (plan de negocios).
- b) Aprobar la actualización del padrón de socios activos y a la relación de socios  
que participarán en la propuesta productiva (Plan de Negocios), según el Anexo  
Padrón Total de Socios Activos que forma parte de esta Acta de Asamblea.
- c) Aceptar que todos los socios activos, participen o no en el Plan de Negocios, no  
podrán presentarse nuevamente al programa como socios de otra organización.
- d) Encargar a los directivos del AEO, para que realicen las gestiones necesarias  
para conseguir ser declarados elegibles por el PROCOMPITE PROVINCIA DE  
HUÁNUCO 2017-2018.



Una vez agotada la agenda y no presentándose ninguna otra intervención, se da  
lectura a los acuerdos del Acta y después de aprobar la misma, se da por terminada la  
asamblea siendo las..... horas, firmando todos los asistentes en señal de  
conformidad (o poniendo su huella digital de ser el caso).

En señal de conformidad, firmaron los presentes a la Asamblea, que son \_\_\_\_ de  
\_\_\_\_ miembros.



**FORMATO N° 05**

**DECLARACIÓN JURADA DE NO PERCIBIR OTRO COFINANCIAMIENTO**

**Señores:**

**Miembros del Comité Evaluador**

**PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018**

Yo, \_\_\_\_\_, identificado con D.N.I. N° \_\_\_\_\_, en mi calidad de (Presidente o Representante Legal u otro similar), del Agente Económico Organizado ".....", **DECLARO BAJO JURAMENTO** lo siguiente:

1. Que es la primera vez que los socios activos de este AEO serán beneficiados con el Fondo Concursable PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018, así mismo los socios de la AEO, no percibimos cofinanciamiento de otros fondos concursables (Agroideas, Aliados, Procompite distritales, etc.)
2. Que los inscritos en nuestro padrón de socios no se encuentran en otra organización cuyo expediente de elegibilidad esté aprobado o en evaluación.
3. Que la organización cuenta con el respaldo económico para asumir el cofinanciamiento de la propuesta productiva (plan de negocios).
4. Los directivos del AEO, así como todos los socios, no se encuentran en condición de morosidad en el sistema financiero nacional.



Huánuco, ..... de ..... de 2017

FIRMA DEL REPRESENTA LEGAL DEL AEO	HUELLA DIGITAL DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL AEO

**FORMATO N° 06**

**DECLARACIÓN JURADA DE NO PERCIBIR OTRO COFINANCIAMIENTO**

**Señores:**

**Miembros del Comité Evaluador**

**PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018**

Yo, \_\_\_\_\_, identificado con D.N.I. N° \_\_\_\_\_, en mi calidad de (Presidente o Representante Legal u otro similar), del Agente Económico Organizado ".....", **DECLARO BAJO JURAMENTO** lo siguiente:

1. Que los socios del AEO participantes del fondo concursable PROCOMPITE PROVINCIA DE HUANUCO 2017-2018, aceptan conocer el contenido de las bases del concurso PROCOMPITE.
2. Que los socios del AEO participantes del fondo concursable PROCOMPITE PROVINCIA DE HUANUCO 2017-2018, aceptan cocer el contenido mínimo específico de un plan de negocio, precisando que de existir incremento del costo de bienes, equipos y maquinarias al momento de realizar la adquisición, la diferencia será asumido por el AEO.



Huánuco,.....de.....de 2017

FIRMA DEL REPRESENTA LEGAL DEL AEO	HUELLA DIGITAL DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL AEO

**FORMATO N° 07**

**DECLARACIÓN JURADA PRECISANDO EL MONTO DE APOORTE EN  
EFECTIVO CORRESPONDIENTE AL 10%**

**Señores:**

**Miembros del Comité Evaluador**

**PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018**

Yo, \_\_\_\_\_, identificado con D.N.I. N° \_\_\_\_\_, en mi  
calidad de (Presidente o Representante Legal u otro similar), del Agente Económico  
Organizado “.....”, **DECLARO BAJO  
JURAMENTO** lo siguiente:

1. Que los socios del AEO se comprometen a aportar el 10% de financiamiento  
den efectivo en la cuenta de la organización en caso de ser ganadores del  
concurso del PROCOMPITE PROVINCIA DE HUANUCO 2017-2018, cuyo  
dinero será dispuesto en coordinación con la oficina de PROCOMPITE, con un  
plazo de 24 horas antes de la firma del convenio.



Huánuco,.....de.....de 2017

FIRMA DEL REPRESENTA LEGAL DEL AEO	HUELLA DIGITAL DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL AEO

**FORMATO N° 08**

**DECLARACIÓN JURADA DE CADA SOCIO EN EL QUE TIENE PLENO  
CONOCIMIENTO DE SU PARTICIPACIÓN EN EL FONDO CONCURSABLE  
PROCOMPITE**

**Señores:**

**Miembros del Comité Evaluador**

**PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018**

Yo, \_\_\_\_\_, identificado con D.N.I. N° \_\_\_\_\_, en mi  
calidad de socio del Agente Económico Organizado ".....",

DECLARO BAJO JURAMENTO lo siguiente:

1. Que tengo pleno conocimiento de mi participación en el fondo concursable  
PROCOMPITE PROVINCIA DE HUANUCO 2017 – 2018.



Huánuco,.....de.....de 2017

FIRMA DEL SOCIO DEL AEO	HUELLA DIGITAL DEL SOCIO DEL AEO

**FORMATO N° 09**

**CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA AL  
PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018  
(CATEGORIA “A” y “B”)**

Huánuco,.....de.....de 2017

**Señores:**

**Miembros del Comité Evaluador**

**PROCOMPITE PROVINCIA HUÁNUCO 2017**

Presente.-

Nos dirigimos a usted, en representación del Agente Económico Organizado: “.....”, para presentar nuestra SOLICITUD PARA ACCEDER AL FONDO CONCURSABLE PROCOMPITE PROVINCIA DE HUÁNUCO 2017 – 2018 a su cargo, a fin de implementar nuestra propuesta productiva (Plan de Negocio). Al respecto, le comunicamos que hemos sido registrados y aceptados en la PRIMERA ETAPA.

Para este fin adjuntamos los siguientes documentos:

1. Documentos obligatorios de acuerdo al **Cuadro N° 6**
2. Solicitud de cofinanciamiento (**formato N° 10**)
3. Declaración Jurada de Cofinanciamiento (**formato N° 11**)
4. Declaración Jurada de Cofinanciamiento (**formato N° 08**)
5. Declaración Jurada de Cofinanciamiento (**formato N° 08**)
6. Declaración Jurada de Cofinanciamiento (**formato N° 08**)
7. Lista de participantes del Plan de Negocios (**Ver formato N° 11**).
8. Ficha de Registro del Plan de negocios o Propuestas Productivas (**ver formato N°12**).
9. Propuesta Productiva de acuerdo a los contenidos mínimos de una plan de negocios para la categoría A (**Ver formato N° 13**). De preferencia con letra Arial N° 12 (Tres ejemplares impresos con firma del presidente y formulador en todas las hojas, además de un CD con el contenido digital en Word y PDF y Excel).

Atentamente,

.....  
Firma y sello



**FORMATO N° 10**

**SOLICITUD DE COFINANCIAMIENTO**

Propuesta Productiva de Categoría (\*4)

A



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 PROVINCIAL HUANUCO 2017 – 2018, usando recursos del Fondo PROCOMPITE, aprobado por la Municipalidad Provincial de Huánuco, en el marco de la Ley N° 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: \_\_\_\_\_

4(\*) 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. En este sentido con un tope máximo de 70 mil soles.

**FORMATO N° 11**

**DECLARACIÓN JURADA DE COFINANCIAMIENTO**

**DECLARACIÓN JURADA**

Propuesta Productiva

Categoría "A"	
---------------	--

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

1. Conocer las condiciones de bajo las cuales nuestro AEO participa en la convocatoria del concurso PROCOMPITE PROVINCIA HUANUCO 2017 – 2018, usando recursos del Fondo PROCOMPITE, aprobado por el Gobierno Municipalidad de Huánuco 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	CANT.	PRESUPUESTO TECNICO (Considerado en la propuesta de productiva)				
			Total Inversión (S/.)	Monto Financiado por la MPHCO (S/.)	Monto Financiado por los AEO		
					En efectivo (S/.)	En valorizaciones (S/.)	Total (S/.)
<b>CONCEPTO</b>							
<b>I. INVERSION FIJA</b>							
<b>I.1. INVERSION FIJA TANGIBLE</b>							
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							
.....							
<b>I.2. INVERSION INTANGIBLE</b>							
I.2.1 Estudio Definitivos							
• Gastos en la Organización							
• Licencia Municipal							
• Certificado Defensa Civil							
.....							
<b>II. CAPITAL DE TRABAJO</b>							
5) Materia prima							
6) Insumos							
7) Mano de obra							
8) Otros necesarios.....							
<b>GASTOS GENERALES</b> (Max 10% Inversión Fija)							
<b>GASTOS DE SUPERVISION</b>							
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>							



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 N° 12**

**LISTA DE PARTICIPANTES DEL PLAN DE NEGOCIOS**

**(Debe coincidir con los beneficiarios de los requisitos mínimos)**

(Presentar impreso y en Excel)

Nombre del AEO:

Dirección del AEO:

Nombre del representante:

Teléfono:      Correo Electrónico:

<b>NOMBRE Y APELLIDOS DEL INTEGRANTE</b>	<b>DNI</b>	<b>Teléfono</b>	<b>Dirección (Prov, distrito y Centro Poblado)</b>	<b>Cargo dentro del AEO</b>
01.				
02.				
03.				
04.				
05.				
06.				
07.				
08.				
09.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				
17.				
18.				
19.				
20.				
21.				
22.				
23.				
24.				
25.				



\_\_\_\_\_  
Firma y Sello

Nombre Representante:

DNI N°

**FORMATO N° 13**

**FICHA DE REGISTRO DEL PLAN DE NEGOCIO AMBAS CATEGORIAS ("A")**

**1. ASPECTOS GENERALES**

**1.1. DATOS GENERALES**

Nombre de la Propuesta Productiva

Monto Total de Inversión

Cofinanciamiento solicitado

**1.2. Responsables de la Formulación**

Nombres y apellidos	Cargo	DNI

**1.3. Antecedente**

**1.4. Justificación**

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



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

Función	
División	
Grupo	

**1.7. Objetivos y descripción de la propuesta productiva**

a) Misión:

b) Visión

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


**1.8. UBICACIÓN DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA:** La propuesta productiva interviene en las siguientes actividades:

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

**1.9. FUNDAMENTAR QUE LA PROPUESTA PRODUCTIVA NO ES DUPLICACIÓN DE OTRA.**

**2. EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA**

**2.1 EL PRODUCTO DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA:** descripción del producto a vender, incluye imagen

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



**2.3 LA CADENA PRODUCTIVA:**

Producto	
Sector	
Cadena	
Eslabonamiento	

**2.4 ALIANZAS ESTRATEGICAS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO:** La propuesta productiva a identificado alianzas estratégicas para la producción u oportunidades de negocios para la comercialización, probables o concretadas, instituciones u otras organizaciones.

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

### 3. ESTUDIO DE MERCADO

**3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA ACTUAL:** ¿A quién y donde venderemos nuestro producto y/o servicio luego del cofinanciamiento solicitado?

--

**3.2 PROYECCION DE LA DEMANDA:** Se deberá proyectar por lo menos de 5 años

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

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

**3.3 CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA ACTUAL:** Describir las características de los competidores

--



**3.4 PROYECCION DE LA OFERTA:**

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

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

**3.5 BRECHA DEMANDA Y OFERTA:** En el marco de la estructura de mercado existente; con el propósito de evaluar la viabilidad de mercado, teniendo en cuenta los riesgos existentes.

De tratarse de un plan de negocio que involucra la producción de más de un producto, deberá determinar la brecha para cada producto.

AÑO	DEMANDA	OFERTA	BRECHA
1			
2			
3			

4			
5			

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

**3.6 ESTRATEGIA DE MARKETING:** Se debe señalar como se logrará la ventaja competitiva necesaria para que los bienes y servicios generados por la propuesta productiva, sean demandados efectivamente por el público objetivo

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

**4. ESTUDIO TECNICO**

**4.1 DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION:** deberá describir brevemente el proceso de producción, y definir cada línea de producción.

**4.2 MEJORA TECNOLOGICA 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 TECNICO				
			(Considerado en la propuesta de productiva)				
			Total Inversión (S/.)	Monto Financiado por el GR o GL (S/.)	Monto Financiado por los		
En efectivo (S/.)	En valorizaciones (S/.)	Total (S/.)					
<b>I. INVERSION FIJA</b>							
<b>I.1. INVERSION FIJA TANGIBLE</b>							
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							
.....							
.....							
<b>I.2. INVERSION FIJA INTANGIBLE</b>							
Estudio Definitivos							
Gastos en la Organización							
Licencia Municipal							
Certificado Defensa Civil							
.....							
.....							
.....							
<b>II. CAPITAL DE TRABAJO</b>							
Materia prima							
Insumos complementarios							
Mano de obra							
Otros necesarios.....							
<b>III. GASTOS GENERALES (Max 10% de Inversión Fija)</b>							
<b>IV. GASTOS DE SUPERVISION (Max. 5% de Inversión Fija)</b>							
<b>TOTAL INVERSION</b>							



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

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

(\*) 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
<b>I. INGRESOS (VENTAS)</b>					
Ventas					
Ingresos extraordinarios					
<b>II. COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>III. UTILIDAD BRUTA</b>					
<b>IV. GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
Gastos de venta					
Gastos administrativos					
<b>V. DEPRECIACIÓN DE A.F. Y AMORT.</b>					
<b>VI. UTILIDAD OPERATIVA</b>					
<b>IX. IMPUESTO A LA RENTA ( * )</b>					
<b>UTILIDAD NETA</b>					

(\*) 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
<b>I. INGRESOS (VENTAS)</b>					
Ventas					
Ingresos extraordinarios					
<b>II. COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>III. UTILIDAD BRUTA</b>					
<b>IV. GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
Gastos de venta					
Gastos administrativos					
<b>V. DEPRECIACIÓN DE A.F. Y AMORT.</b>					
<b>VI. UTILIDAD OPERATIVA</b>					
<b>VII. GASTOS FINANCIEROS</b>					
Pago de intereses					
<b>VIII. UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>					
<b>IX. IMPUESTO A LA RENTA ( * )</b>					
<b>UTILIDAD NETA</b>					

(\*) 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
<b>I. INGRESOS</b>	-					
INGRESOS POR VENTA						
VALOR RESIDUAL						
RECUPERO CAPITAL DE						
<b>II. EGRESOS</b>	-					
II.1. COSTOS DE						
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						
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>						
PRESTAMO						
SERVICIO DE DEUDA						
ESCUDO FISCAL						
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>						

**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.

<b>COK</b>	
<b>Tasa de descuento del préstamo (TEA)</b>	

**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.

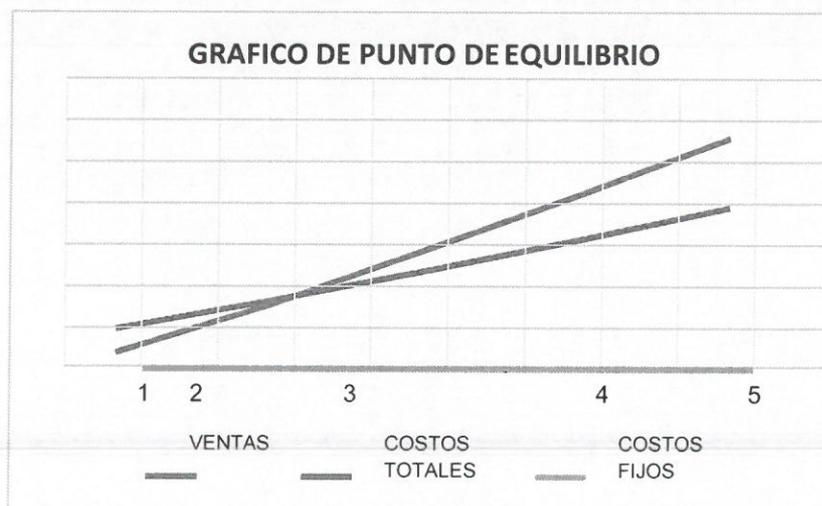
<b>WACC</b>	
-------------	--

**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.

<b>VANE</b>	
<b>VANF</b>	
<b>TIRE</b>	
<b>TIRF</b>	

**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					
COSTOS FIJOS					



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

**6. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN**  
**6.1 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN FISICO**

CONCEPTO	EJECUCION							TOTAL
	MESES							
	1	2	3	4	5	....	n	
<b>I. INVERSION FIJA</b>								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%
<b>II. CAPITAL DE TRABAJO</b>								0%
<b>III. GASTOS GENERALES ( max. 10 % IF)</b>								0%
<b>IV. GASTOS DE SUPERVISION ( max.</b>								0%
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>								0%

Nota: Se recomienda consignar los componentes para cada partida

**6.2 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN FINANCIERO**

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



**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	Meta al Finalizar	Meta al Finalizar	Meta al Finalizar	Meta al Finalizar	Meta al Finalizar	Meta al Finalizar	Meta al Finalizar	Meta al Finalizar	Meta al Finalizar	Meta al Finalizar
			Ciclo / Campaña / Año I	Ciclo / Campaña / Año II	Ciclo / Campaña / Año III	Ciclo / Campaña / Año IV	Ciclo / Campaña / Año V	Ciclo / Campaña / Año VI	Ciclo / Campaña / Año VII	Ciclo / Campaña / Año VIII	Ciclo / Campaña / Año IX	Ciclo / Campaña / Año X	Ciclo / Campaña / Año XI
Empleos generados			Programada	Programada	Programada	Programada	Programada	Programada	Programada	Programada	Programada	Programada	Programada
Rendimientos													
Producción													
Costo Unitario													
Número de Unidades Vendidas													
Precio Unitario													
Ingresos por Ventas													
Utilidades													
Número de socios													
Utilidad promedio por cada socio del AEO*													
Rentabilidad de las Ventas **			0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Rentabilidad de la Inversión***													
Ingresos promedio por cada socio del AEO													

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

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

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

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

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

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



**7. CONCLUSIONES**

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

**8. RECOMENTACIONES**

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



## FORMATO N° 14

### **CONTENIDOS MÍNIMOS ESPECIFICOS DE UN PLAN DE NEGOCIO O PROPUESTA PRODUCTIVA PROCOMPITE CATEGORÍA "A"**

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 localización.
- 2.2. Responsables
- 2.3. Objetivos estratégicos y descripción de la propuesta productiva.
- 2.4. Marco de referencia



### **3. EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA**

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

### **4. POBLACION BENEFICIARIA**

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

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

- 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
  - a) Oferta actual.
  - b) Características de la oferta actual
  - c) Proyección de la oferta.
- 5.3. Estructura de mercado
- 5.4. Brecha demanda - oferta
  - a) Determinar la brecha oferta y demanda, de forma cuantitativa.
  - b) Evidencias de existencia de mercado.
- 5.5. Estrategias de marketing
  - a) Estrategia de producto
  - b) Estrategia de precio
  - c) Estrategia de Plaza (distribución).
  - d) Estrategia de Promociones

### **6. STUDIO TECNICO**

- 6.1. Proceso de producción
  - a). Descripción del proceso de producción.
  - b). Mejora tecnológica propuesta.
  - c). Aspectos técnicos del producto.
    - Características del producto
    - Otros aspectos técnicos requeridos
- 6.2. Tamaño
  - a). Factores condicionantes del tamaño
  - b). Capacidad productiva de la propuesta productiva
- 6.3. Localización
  - a). Justificación de la localización
  - b). Descripción de la localización
- 6.4. Análisis de requerimiento de recursos
  - a. Plan de ventas
  - b. Plan de producción
  - c. Requerimiento de maquinaria, equipos y herramientas.
  - d. Requerimiento de materiales e insumos
  - e. Requerimiento de servicios.



- f. Requerimiento de recursos humanos
- g. Licencias, permisos, entre otros

## **7. ORGANIZACION Y GESTIÓN**

- 7.1. Modalidad de constitución del Agente económico.
- 7.2. Estructura Orgánica del AEO
- 7.3. Control y seguimiento de la operación.
- 7.4. Gestión de riesgos

## **8. ANALISIS DE IMPACTO AMBIENTAL**

## **9. CALENDARIO**

## **10. ESTUDIO FINANCIERO**

- 10.1. Inversiones
- 10.2. Costos de operación del proyecto (Presupuesto de egresos)
- 10.3. Determinación de los ingresos
- 10.4. Financiamiento de la inversión
- 10.5. Estados Financieros
  - Estado de Resultados
  - Flujo de Caja
- 10.6. Análisis del Punto de Equilibrio
- 10.7. Evaluación de la rentabilidad financiera
  - Valor Actual Neto
  - Tasa Interna de Retorno
- 10.8. Análisis de Sensibilidad
- 10.9. Cronograma de ejecución físico financiero

## **11. ANALISIS DE SOSTENIBILIDAD**

## **12. INDICADORES DE RESULTADOS E IMPACTO**

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

## **13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

- 13.1. Conclusiones
- 13.2. Recomendaciones

## **14. ANEXOS**

- 1. Plano de ubicación de la propuesta productiva. Planos de ingeniería (Sólo para propuesta productiva que demanda infraestructura productiva).
- 2. Presupuesto de obras civiles (Sólo para propuesta productiva que demanda infraestructura productiva).
- 3. Flujograma de proceso de producción.
- 4. Especificaciones técnicas de maquinarias, equipos y bienes
- 5. Términos de Referencias (TDR) para los servicios propuestos.
- 6. Cotizaciones con antigüedad no mayor a 06 meses.
- 7. Cronograma de programación de ejecución del plan de negocio
- 8. Panel fotográfico.
- 9. Otros que estime conveniente.

### **Considerar los siguientes:**

- **FORMATO 15:** Especificaciones Técnicas De Bienes A Adquirir Del Plan De Negocio
- **FORMATO 16:** términos de referencia de servicios del plan de negocio
- **FORMATO 17:** formato de cotizaciones de proveedores de bienes y servicios



## 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

### 2.5. 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.

### 2.6. Responsables

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

### 2.7. Objetivos estratégicos y descripción de la propuesta productiva.

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

### 2.8. 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**

#### **3.5. El producto de la propuesta productiva**

Definir la descripción básica del proceso productivo correspondiente.

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

#### **3.6. 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.

#### **3.7. 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

### **3.8. Alianzas estratégicas.**

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

## **4. POBLACION BENEFICIARIA**

### **4.3. 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)

### **4.4. 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.

## 5.6. 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).

### d) 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.

### e) 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.

### f) Proyección de la demanda

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



- Realizar la proyección de la demanda ajustada a los factores condicionantes, con el propósito de obtener la demanda futura del producto. Esta proyección debe realizarse para un horizonte de 5 años de operación.

### 5.7. 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).

#### d) 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).

#### e) 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.

#### f) 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.

### **5.8. 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.

### **5.9. Brecha demanda - oferta**

#### **c) 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.

#### **d) 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.



#### 5.10. 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.

##### e) 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.

##### f) 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.

##### g) 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.

##### h) Estrategia de Promociones

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

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

### 6. ESTUDIO TECNICO

#### 6.5. 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.



### **6.6. Tamaño**

#### **c). 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

#### **d). 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.

## 6.7. Localización

### c). 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.

### d). Descripción de la localización

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



## 6.8. Análisis de requerimiento de recursos

### h. 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.

### i. 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.

### j. Requerimiento de maquinaria, equipos y herramientas.

Determinar los requerimientos de maquinaria, equipos y herramientas y sus

especificaciones técnicas, en función al flujograma del proceso de producción, metas del plan de producción y requerimientos de intervención para mejorar la competitividad y sostenibilidad de la cadena productiva.

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

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

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

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

**k. Requerimiento de materiales e insumos**

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

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

- Características técnicas
- 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.

**l. 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.

#### **m. 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.

#### **n. Licencias, permisos, entre otros**

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



## **7. ORGANIZACION Y GESTIÓN**

### **7.5. Modalidad de constitución del Agente económico.**

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

### **7.6. 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.

### **7.7. 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.

### 7.8. Gestión de riesgos

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

### 8. ANALISIS DE IMPACTO AMBIENTAL

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

### 9. CALENDARIO

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

### 10. ESTUDIO FINANCIERO

#### 10.10. 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.

#### 10.11. Costos de operación del proyecto (Presupuesto de egresos)

- Los costos de producción deberán estar divididos en: **Costos Directos** (material directo, mano de obra directa) y **costos indirectos** (materiales indirectos, mano de obra indirecta, otros costos indirectos).
  - **Los materiales directos** comprenden Materia prima directa, accesorios del producto (empaques y envases).
  - **La mano de obra directa** comprende Sueldos y salarios de los obreros (alimentadores de máquinas, operadores de máquinas, personal que trabaja directamente con la elaboración del producto y/o servicio).



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



#### 10.12. **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.

#### 10.13. **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.

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRESUPUESTO TECNICO (Considerado en la propuesta de productiva)					
			Total Inversión (S/.)	Monto Financiado por el GL(S/.)	Monto Financiado por los AEO			
					En efectivo (S/.)	En valorizaciones (S/.)	Total (S/.)	
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								
.....								
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% de Inversión Fija)								
GASTOS DE SUPERVISION (máx 5% Inversión Fija)								
TOTAL INVERSIÓN								



#### 10.14. Estados Financieros

- **Estado de Resultados**

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

- **Flujo de Caja**

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

#### 10.15. 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.

#### 10.16. 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.

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

D= DEUDA

E = APOORTE DE LOS SOCIOS + APOORTE DEL ESTADO DONACION

IR = TAX = IMPUESTO A LA RENTA

TEA: TASA EFECTIVA ANUAL

COK: COSTO DEOPORTUNIDAD DE CAPITAL



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

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

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

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

##### ▪ Tasa Interna de Retorno

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

#### 10.17. 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.

#### **10.18. Cronograma de ejecución físico financiero**

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

### **11. ANALISIS DE SOSTENIBILIDAD**

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

Entre los factores que se deben considerar:

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



### **12. INDICADORES DE RESULTADOS E IMPACTO**

#### **12.3. 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.

#### **12.4. 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**

#### **13.3. 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.

#### 13.4. 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.
- 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 de programación de ejecución del plan de negocio
- Panel fotográfico.
- Otros que estime conveniente.



**FORMATO N° 15**

**ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE BIENES A ADQUIRIR**

**PLAN DE NEGOCIO: “ \_\_\_\_\_ ”**

**CONTENIDO**

1. NOMBRE DEL BIEN
2. CARACTERÍSTICAS MÍNIMAS
3. USO
4. RENDIMIENTO

Huánuco,.....de.....del 2017



\_\_\_\_\_  
Firma y Sello

Nombre Representante:

DNI N°

**FORMATO N° 16**

**TÉRMINOS DE REFERENCIA DE SERVICIOS** \_\_\_\_\_

**PLAN DE NEGOCIO:** “ \_\_\_\_\_ ”

**CONTENIDO**

1. OBJETO DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA
2. ALCANCES DEL SERVICIO A CONTRATAR
3. PLAZO DE EJECUCIÓN DE LA CONSULTORÍA DE \_\_\_\_\_
4. INFORME DE AVANCES
5. MONTO A PAGO DE SERVICIOS Y FORMA DE PAGO
6. PERFIL TÉCNICO DEL PROFESIONAL – CONSULTOR



Huánuco, .....de.....del 2017

\_\_\_\_\_  
Firma y Sello

Nombre Representante:

DNI N°

## FORMATO N° 17

### FORMATO DE COTIZACIONES DE PROVEEDORES DE BIENES Y SERVICIOS<sup>6</sup>

NOMBRE DE PROVEEDOR			
DIRECCIÓN:			
RUC N° :	TELÉFON	EMAIL:	
PLAN DE NEGOCIO:			
AEO:			
LOCALIDAD:	DISTRITO:	PROVINCIA:	

Sírvanse cotizarlos PRECIOS de los artículos, de acuerdo a las especificaciones técnicas o los términos de referencia, que se detallan a continuación (el Precio deberá estar incluido, impuestos de ley, así como el traslado del producto y/o servicio a la localidad donde se ejecuta el Plan de Negocio).



ARTICULO			PRECIO	
CANTIDAD	U/M	DESCRIPCIÓN	P/U (S/.)	TOTAL (S/.)
<b>TOTAL</b>				<b>S/.</b>

Plazo de Entrega: \_\_\_\_\_

Vigencia de la Cotización: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

Huánuco, .....de.....del 2017

\_\_\_\_\_  
Firma y Sello de Proveedor

<sup>6</sup> Solicitar la Cotización a nombre de la MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUÁNUCO