

FORMATOS



FORMATO 01: SOLICITUD DE PARTICIPACION EN EL CONCURSO PROCOMPITE
01-2020-MDCN-T

Señor:

CPC. Helmer Joel Fernandez Chaparro
Alcalde de la Municipalidad Distrital de Ciudad Nueva

Atención : Sub Gerencia de Fiscalización y Desarrollo Económico

Asunto : Participación en PROCOMPITE 01-2020-MDCN-T

Propuesta Productiva de Categoría (*) A

Mediante el presente (Razón social del AEO) ubicado en el distrito de
....., provincia de....., departamento de Tacna, presentamos la propuesta
productiva denominada:.....
..... con la finalidad de
participar en la convocatoria del Concurso PROCOMPITE 01-2020-MDCN-T, en la cadena productiva de
.....; aprobada por la Municipalidad distrital de Ciudad Nueva en el marco
de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva y su
Reglamento establecido en el D.S N°103-2012- EF.

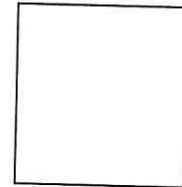
Asimismo, declaramos que nuestra propuesta productiva no recibe financiamiento o cofinanciamiento de
otra entidad pública local, regional o nacional.

El monto total de la propuesta productiva asciende a S/ (Especificar
monto en números y letras) y solicitamos el cofinanciamiento por un monto
de S/ (Especificar monto en números y letras).

Ciudad Nueva,/...../.....



Firma/sello Presidente/Representante legal
DNI N° :
Teléfono:



FORMATO 02: FICHA DE REGISTRO DEL PLAN DE NEGOCIO

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
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

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	<input type="text"/>
División	<input type="text"/>
Grupo	<input type="text"/>



1.7 *Objetivos y descripción de la propuesta productiva*

a) Misión:

b) Visión

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

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

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

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

2 EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA

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

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



2.3 LA CADENA PRODUCTIVA:

Producto	
Sector	
Cadena	
Eslabonamiento	

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

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

3 ESTUDIO DE MERCADO

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

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

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



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

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

3.4 PROYECCION DE LA OFERTA:

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

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

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

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

AÑO	DEMANDA	OFERTA	BRECHA
1			
2			
3			
4			
5			

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



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

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

4 ESTUDIO TECNICO

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

4.2 **MEJORA 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 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 o por el GR o GL (S/.)	Monto Financiado por los AEO		
En efectivo (S/.)	En valorizaciones (S/.)	Total (S/.)					
I. INVERSION FIJA							
I.1. INVERSION FIJA TANGIBLE							
I.1.1. Terrenos y obras civiles							
Terrenos							
Obras civiles							
.....							
I.1.2. Maquinaria y Equipos							
.....							
.....							
I.1.4. Vehículos							
.....							
.....							



I.1.5.Muebles y enseres							
.....							
.....							
I.2. INVERSION FIJA INTANGIBLE							
Estudio Definitivos							
Gastos en la Organización							
Licencia Municipal							
Certificado Defensa Civil							
.....							
.....							
.....							
II. CAPITAL DE TRABAJO							
Materia prima							
Insumos complementarios							
Mano de obra							
Otros necesarios.....							
III.GASTOS GENERALES (max 10%) de Inversión Fija							
IV. GASTOS DE SUPERVISION (max. 5%) Inversion Fija							
TOTAL INVERSIÓN							



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

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



PRESUPUESTO DE EGRESOS (OPERACIÓN)					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
PAGO DE PRESTAMO (cuota)					
TOTAL EGRESOS					

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

- 5.3 **ESTADODE RESULTADOS:** Elaborar y presentar el estado de resultados opérdidas 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 llenarán los dos cuadros, sino solamente el primero (Estado de Resultados sin financiamiento)

ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIAMIENTO

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

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

ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
I. INGRESOS (VENTAS)					
Ventas					
Ingresos extraordinarios					
II. COSTOS DE PRODUCCIÓN					
III. UTILIDAD BRUTA					
IV. GASTOS DE OPERACIÓN					



CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Gastos de venta					
Gastos administrativos					
V. DEPRECIACIÓN DE A.F. Y AMORT. INTANG					
VI. UTILIDAD OPERATIVA					
VII. GASTOS FINANCIEROS					
Pago de intereses					
VIII. UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO					
IX. IMPUESTO A LA RENTA (*)					
UTILIDAD NETA					

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

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

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

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



Nota: Las celdas sombreadas deben ser llenadas siempre y cuando una parte del monto total de inversión del proyecto sea financiado por una entidad financiera.

COK	
Tasa de descuento del préstamo (TEA)	

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

WACC	
------	--

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

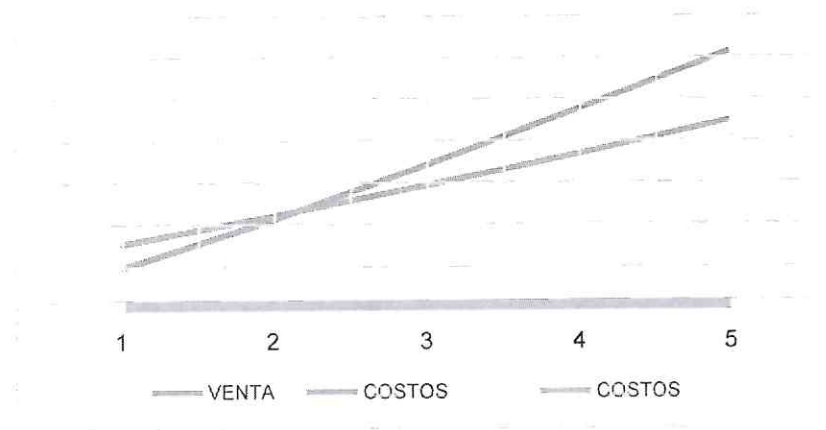
VANE	
VANF	
TIRE	
TIRF	

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

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



GRAFICO DE PUNTO DE



Nota: El grafico de punto de equilibrio consignado en esta ficha es referencial, a modo de ejemplo. El consultor o formulador deberá colocar el gráfico 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	EJECUCIÓN							TOTAL
	MESES							
	1	2	3	4	5	...	n	
I. INVERSIÓN FIJA								0%
I.1. INVERSIÓN FIJA TANGIBLE								0%
I.1.1. TERRENOS Y OBRAS CIVILES								0%
I.1.2. MAQUINARIA Y EQUIPO								0%
I.1.3. VEHICULOS								0%
I.1.4. MUEBLES Y ENSERES								0%
I.2. INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE								0%
II. CAPITAL DE TRABAJO								0%
III. GASTOS GENERALES (max. 10 % IF)								0%
IV. GASTOS DE SUPERVISIÓN (max. 5% IF)								0%
TOTAL INVERSIÓN								0%

Nota: Se recomienda consignar los componentes para cada partida



6.1 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN FINANCIERO

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

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



6.3 INDICADORES

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



Indicadores	Unidad de Medida	Línea de Base	Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año I	Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año II	Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año III	Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año IV	Meta al Finalizar Ciclo / Campaña / Año V	Meta Total
Ingresos promedio por cada socio del AEO ****			Programada	Programada	Programada	Programada	Programada	Programada
								-

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

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

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

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

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

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

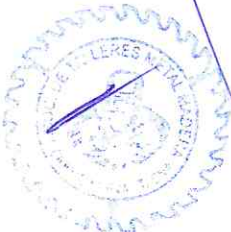


7 CONCLUSIONES

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

8 RECOMENDACIONES

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



FORMATO 03: ACTA DE ASAMBLEA GENERAL DE CONSTITUCIÓN DE UN AGENTE ECONÓMICO ORGANIZADO-AEO POR EL JUEZ DE PAZ

Siendo las _____ horas, en _____, en el distrito de _____, provincia de _____, departamento de _____, a los _____ días del mes de _____ de _____, se los ciudadanos, cuyas generales de Ley se detallan a continuación, el propósito de constituir el Agente Económico Organizado – AEO, denominado “_____”.

1. _____ [Apellidos, Nombre, Lugar de nacimiento y Número de DNI]
2. _____ [Apellidos, Nombre, Lugar de Nacimiento y Número de DNI]
3. ...

En ese sentido, el AEO está conformado por _____ miembros, los cuales conforman el padrón de miembros detallado anteriormente.

Posterior a la constitución del AEO, sus miembros acuerdan nombrar a su Junta Directiva para que los represente en todo lo relacionado al concurso PROCOMPITE-01-2020-MDCN-T que se convoque en el marco de la Ley Nro. 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva y su Reglamento, aprobado mediante DS Nro. 103-2012-EF; además de la correspondiente ejecución de propuestas productivas, en caso de resultar ganadores.

Como primera decisión de la asamblea, se ha determinado conformar la Junta Directiva, la cual estará representada por:

1. _____ [Apellidos, Nombre, DNI], como presidente.
2. _____ [Apellidos, Nombre, DNI], como secretario.
3. _____ [Apellidos, Nombre, DNI], como tesorero.

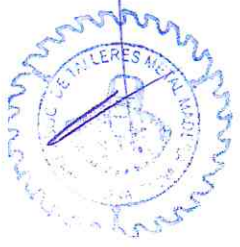
Acuerdos:

Siendo las _____ horas, del día _____, del mes de _____, del año _____, luego de las deliberaciones se llegaron a los siguientes acuerdos:

1. Aprobar el padrón de miembros de la AEO.
2. Aprobar la conformación de la Junta Directiva.

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

Firma del Notario (o juez de paz)



FORMATO 04: DECLARACION JURADA DE PRODUCTOR

DECLARACION JURADA DE PRODUCTOR

Mediante la presente el que suscribe.....
Presidente/Representante Legal de la AEO

Identificado con DNI N° y con domicilio en :.....
.....ubicado en el departamento de Tacna,
Provincia de, distrito de

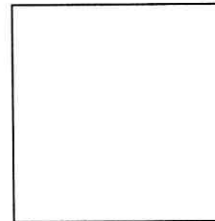
Declaro Bajo Juramento:

Que los..... (número de socios) integrantes que conforman la AEO, son productores.....
.....(de la Industria de Metal Mecánica y soldadura)

DECLARO, que lo expresado precedentemente es verdad, al amparo de lo dispuesto en la Ley N° 27444, Ley de Procedimiento Administrativo General, sometiéndome a la verificación y/o fiscalización posterior que la autoridad administrativa tenga a bien efectuar, y en caso de incurrir en falsedad, a las sanciones administrativas, civiles o penales, correspondientes, conforme a lo dispuesto en el numeral 1.16 del artículo IV del Título Preliminar de la Ley N° 27444, Ley de Procedimiento Administrativo General, firmando la presente en señal de conformidad.

Ciudad Nueva...../...../.....

Firma/sello Presidente/Representante legal Nombres y
Apellidos:
DNI N°:.....
Teléfono:.....



Firma del Juez de paz



FORMATO 05: DECLARACIÓN JURADA DE CONOCIMIENTO DE LAS BASES

DECLARACIÓN JURADA

Propuesta Productiva

Categoría	A
-----------	---

Mediante la presente el que suscribe
Presidente/Representante Legal de la AEO, identificado con
DNI/RUC N° y con domicilio en....., ubicado en el
departamento Tacna, provincia, distrito de....., declaro bajo juramento:

1. Conocer el contenido de las bases bajo las cuales nuestro AEO participa en la convocatoria y se somete al Concurso PROCOMPITE-01-2020-MDCN-T, usando recursos del Fondo PROCOMPITE, aprobado la Municipalidad Distrital de Ciudad Nueva, en el marco de la Ley Nro. 29337.



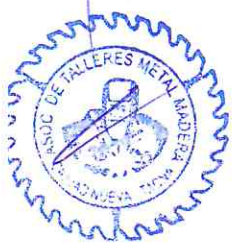
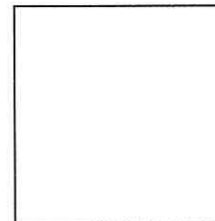
2. Nuestra propuesta productiva denominada:
..... implica una inversión total de S/
.....(Especificar monto en números y letras) y solicitamos el cofinanciamiento por un monto de
S/.....(Especificar monto en números y letras).

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

Ciudad Nueva,...../...../.....



Firma/sello Presidente/Representante legal
Nombres y Apellidos:.....
DNI N°:
Teléfono:



FORMATO 06: DECLARACIÓN JURADA DE FINANCIAMIENTO

DECLARACIÓN JURADA

Propuesta Productiva

Categoría	A
-----------	---

Mediante la presente el que suscribe.....
 Presidente/Representante Legal del
(Denominación/Razón Social de los AEO), identificado con DNI
 N°..... y con domicilio en.....ubicado en el departamento
 de Tacna, Provincia de.....Distrito de.....declaro bajo juramento:

1. Conocer el contenido del Plan de Negocio y las condiciones, bajo las cuales nuestro AEO participa en la convocatoria del concurso PROCOMPITE, usando recursos del Fondo PROCOMPITE, aprobado por la Municipalidad Distrital de Ciudad Nueva en el marco de la Ley Nro. 29337.

Nuestra propuesta productiva denominada
 implica una inversión total de S/.....
 (Especificar el monto en número y letras) y solicitamos el cofinanciamiento por un
 monto de S/ (Especificar el monto en número y letras), según cuadro.

DESCRIPCION	MDT	AEO	TOTAL
Monto en S/.			
En porcentaje%%	100 %

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.

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



FORMATO 07: DECLARACIÓN JURADA DE ACEPTACIÓN DE UNA GESTIÓN CENTRALIZADA DE LOS RECURSOS DEL AEO

DECLARACIÓN JURADA

Yo,..... identificado con DNI N°
..... con domicilio legal en.....
.....Presidente/Representante Legal de la AEO, participante de la propuesta productiva:.....
..... el cual a través de mi organización o AEO denominada se presentó al Fondo Concursable PROCOMPITE 01-2020-MDCN-T de la Municipalidad Distrital de Ciudad Nueva y que en cumplimiento a las Bases del Concurso, DECLARO BAJO JURAMENTO, que los **Asociados aceptan una gestión centralizada** de todos los recursos de la AEO, incluyendo básicamente la adquisición de bienes e insumos, la entrega de estos para el uso de los socios, la comercialización de los productos y recepción de los ingresos por ventas.

Atentamente;

Ciudad Nueva,...../...../.....

Firma/sello Presidente/Representante legal
Nombres y Apellidos:.....
DNI N°:
Teléfono:



En señal de conformidad firmamos los.....(número de socios) del AEO:



FORMATO 08: DECLARACIÓN JURADA DE COMPROMISO DE LA
CONSTITUCIÓN JURIDICA DEL AEO

DECLARACION JURADA

Yo,..... Identificado con DNIN°
.....Domiciliado en.....,
Distrito de Provincia de Departamento de Tacna,
presidente/representante del AEO

Declaramos Bajo Juramento, que nos comprometemos y aceptamos gestionar en un plazo máximo de un año, la constitución de nuestro AEO en personas jurídicas empresariales, para mayor garantía certificamos la presente Declaración Jurada con notario o Juez de Paz de la zona, todo ello como postulantes al Concurso de PROCOMPITE-01-2020-MDCN-T, caso contrario autorizamos a la SGFDE – PROCOMPITE tomar las medidas correctivas, como el recojo de bienes para destinar a otra asociación.



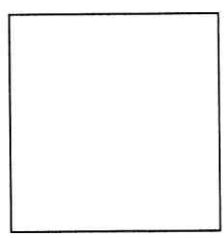
Ciudad Nueva,...../...../.....



Atentamente,



Firma/sello Presidente/Representante legal
Nombres y Apellidos:
DNI N°:
Teléfono:



FORMATO 09: DECLARACION JURADA DE COMPROMISO Y ACEPTACION DE PATRIMONIAR LOS BIENES OFRECIDOS COMO CONTRAPARTIDA DE LA AEO

(Este formato corresponde a cada socio del AEO)

DECLARACIÓN JURADA

Yo, Identificado con DNI N° fecha de nacimiento/...../..... Domiciliado en Distrito de Provincia de Departamento de Tacna, presidente/representante de la AEO.....

..... Declaro Bajo Juramento, que nos comprometemos y aceptamos patrimoniar los bienes que ofrecemos como aporte de la contrapartida para la actividad económica de la AEO:

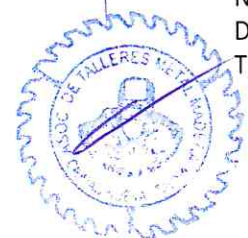
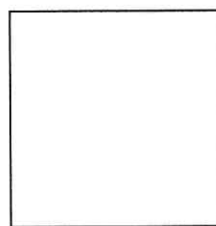


CONCEPTO /BIENES A PATRIMONIAR	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	EN VALORIZACIONES (S/.)	MONTO TOTAL (S/.)
Terrenos y obras civiles					
Maquinaria					
Equipos					
Vehículos					
Muebles y enseres					
Bienes/semovientes					



Ciudad Nueva,/...../.....

 Firma
 Nombres y Apellidos:.....
 DNI N°:
 Teléfono:



FORMATO 10: DECLARACIÓN JURADA DE COMPROMISO DE APORTE MÍNIMO DEL 10% EN EFECTIVO DE CONTRAPARTIDA

DECLARACION JURADA

Mediante la presente el que suscribe presidente y/o Representante legal de la AEO

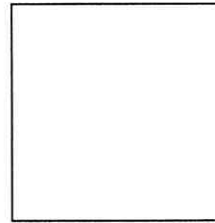
Identificado con DNI N° y con domicilio en ubicado en el departamento de Tacna, provincia de, distrito de.....

Declaro bajo juramento, estar de acuerdo con el aporte en efectivo mínimo del 10% de la contrapartida que corresponda a la asociación, la misma que asciende a un monto de S/..... (Especificar monto en números y letras), sin embargo para la propuesta productiva se ha considera el aporte en efecto del correspondiente al%

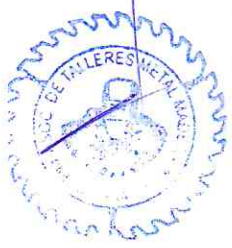
(Especificar en porcentaje) que asciende a la suma de S/..... (Especificar monto en números y letras), en caso contrario se anulará su selección dando paso a otra asociación según orden de prelación de resultados del Fondo Concursable. Se adjunta el/los respectivos voucher de depósito de los socios/organización.

Ciudad Nueva,...../...../.....

Firma/sello Presidente/Representante legal
Nombres y Apellidos:.....
DNI N°:
Teléfono:



N°	NOMBRE Y APELLIDOS SOCIOS	DNI	APORTE/ SOCIO S./	FIRMA



FORMATO 11: DECLARACIÓN JURADA DE NO RECIBIR APOYO SIMILAR DE NINGUNA INSTITUCIÓN DEL ESTADO

DECLARACIÓN JURADA

Propuesta Productiva

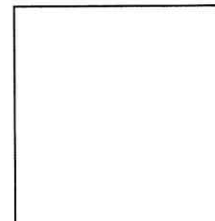
Categoría	A
-----------	---

Mediante la presente el que suscribe.....
 Presidente/Representante Legal de la AEO.....
, identificado con DNI/RUC
 N°..... y con domicilio en.....
 ubicado en el departamento Tacna, provincia de, distrito de.....
 Declaro Bajo Juramento:

Declaramos que nuestra propuesta productiva no recibe financiamiento o cofinanciamiento de programas o proyectos similares de entidades Pública: Local, Regional o Nacional. Asimismo, declaramos que en el AEO no hay socios que participen en más de una AEO, y que cada socio es jefe de hogar o núcleo de familia. De la misma manera declaramos que la AEO no recibió apoyo de anteriores Fondos Concursables o que ya hayan sido beneficiados con los PROCOMPITES anteriores cofinanciados por el Gobierno Locales y Regionales, asimismo, Aliados, Innóvate Perú, y otros, ni la participación a otros programas simultáneamente. Salvo que ya hayan sido cerrados y/o liquidados sus respectivos planes de negocio, la misma que se acreditara con los documentos pertinentes, y que previa evaluación de campo demuestren un avance en asociatividad, producción, productividad, valor agregado y comercialización, es decir tengan resultados y avance en la competitividad del producto y/o productos finales de la cadena productiva en la que están insertos.

Ciudad Nueva...../...../.....

Firma/sello Presidente/Representante legal
 Nombres y Apellidos:.....
 DNI N°:
 Teléfono:



FORMATO 12: DECLARACIÓN JURADA DE NO ENCONTRARSE EN MOROSIDAD EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

DECLARACIÓN JURADA

Este formato debe ser firmado por cada integrante del comité directivo (persona natural) y por todos los socios (persona jurídica).

Propuesta Productiva

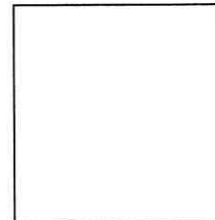
Categoría	A
-----------	---

Mediante la presente el que suscribe.....integrante comité directivo de persona natural y socio de persona jurídica del AEOidentificado con DNI N°..... y con domicilio en....., ubicado en el departamento de Tacna provincia de....., distrito de.....

Declaro bajo juramento que no presento calificación de moroso en el sistema financiero, en caso de estar registrados como moroso mi organización renunciara al PROCOMPITE-01-2020-MDCN-T, si el Plan de Negocio saliera ganador.

Ciudad Nueva,...../...../.....

Firma/Cargo/socio(persona jurídica)
Nombres y Apellidos:
DNI N°:
Teléfono:



FORMATO 13: DECLARACIÓN JURADA DE NO HABER PARTICIPADO EN PROCOMPITE ANTERIORES (NO SIENDO AUN LIQUIDADADO NI CERRADO)

DECLARACIÓN JURADA

Propuesta Productiva

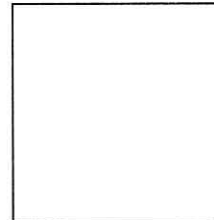
Categoría	A
-----------	---

Mediante la presente el que suscribe Presidente/Representante Legal de la AEOidentificado con DNI N°..... y con domicilio en....., ubicado en el departamento de Tacna provincia de Tacna, distrito de.....

Declaro bajo juramento que los integrantes que conforman el AEO, no han participado de los PROCOMPITE anteriores, en caso de estar registrados como participantes Renunciamos al derecho de Ganador, si el Plan de Negocio saliera ganador en el Concurso PROCOMPITE-01-2020-MDCN-T.

Ciudad Nueva ,...../...../.....

Firma/sello Presidente/Representante legal
Nombres y Apellidos:.....
DNI N°:
Teléfono:



FORMATO 14: DECLARACION JURADA DE NO INTEGRAR OTRO AEO
CONCURSANTE O EXISTENTE

DECLARACIÓN JURADA

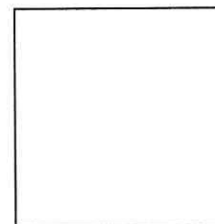
Yo,..... (Nombre y Apellidos del
Presidente o representante legal) Identificado con D.N.I. N°, en mi
condición de representante del AEO.....
.....(Nombre del Agente Económico Organizado)

Declaro bajo juramento; que Ningún socio que conforma el AEO concursante no integra otro
AEO concursante o existente, que presentamos para el Concurso PROCOMPITE 01-2020-
MDCN-T de la Municipalidad Distrital de Ciudad Nueva. En caso contrario se anulará su
selección dando paso a otra asociación según orden de prelación de resultados del Fondo
Concursable.



Ciudad Nueva ,...../...../.....

Firma/sello Presidente/Representante legal
Nombres y Apellidos:.....
DNI N°:
Teléfono:



FORMATO 15: DECLARACION JURADA DE NO DUPLICACION DE OTRA
PROPUESTA PRODUCTIVA

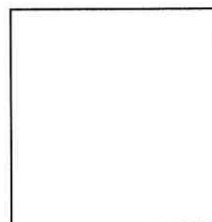
DECLARACIÓN JURADA

Yo,..... (Nombre y Apellidos del
Presidente o representante legal) Identificado con D.N.I. N°....., en
mi condición de representante del AEO.....:
.....(Nombre del Agente Económico Organizado).

Declaro bajo juramento; que la Propuesta Productiva denominado:.....
....., el que se presenta en la convocatoria del Concurso PROCOMPITE-01-
2020-MDCN-T aprobada por la Municipalidad Distrital de Ciudad Nueva, en el marco de la Ley
N° 29337. No es duplicación de otra iniciativa de negocio.

Ciudad Nueva,/...../.....

Firma/sello Presidente/Representante legal
Nombres y Apellidos:.....
DNI N°:
Teléfono:



FORMATO 16: CONTENIDOS MÍNIMOS ESPECIFICOS DE UN PLAN DE NEGOCIO O PROPUESTA PRODUCTIVA PROCOMPITE

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

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

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



1. RESUMEN EJECUTIVO

2. ASPECTOS GENERALES

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

3. EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA

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

POBLACION BENEFICIARIA

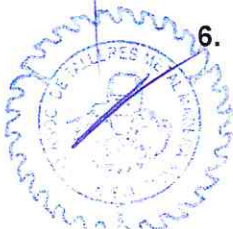
- 4.1. Población y características demográficas
- 4.2. Situación socioeconómica.

5. ESTUDIO DE MERCADO.

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

6. ESTUDIO TECNICO

- 6.1. **Proceso de producción.**
 - a) Descripción del proceso de producción.
 - b) Mejora tecnológica propuesta



c) Aspectos técnicos del producto.

6.2. Tamaño.

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

6.3. Localización

- a) Justificación de la localización.
- b) Descripción de la localización
 - Macrolocalización
 - Microlocalización

6.4. Plan de Producción y Requerimiento de Recursos

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

7. ORGANIZACION Y GESTIÓN

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

8. ANALISIS DE IMPACTO AMBIENTAL

9. CALENDARIO

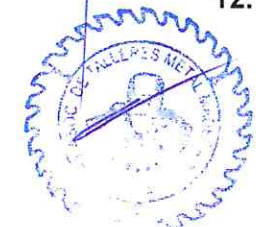
10. ESTUDIO FINANCIERO

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

11. ANALISIS DE SOSTENIBILIDAD

12. INDICADORES DE RESULTADOS E IMPACTO

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



13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

13.1. Conclusiones

13.2. Recomendaciones

ANEXOS

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



1. RESUMEN EJECUTIVO.

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

A. Información general

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

B. Descripción de la propuesta productiva.

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

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

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

D. Determinación de la brecha oferta y demanda.

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

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

E. Análisis técnico de la propuesta productiva.

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

F. Organización y gestión

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

G. Impacto ambiental.

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

H. Costo de inversión y fuentes de financiamiento.

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

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

Presentar el cronograma de los costos de inversión por rubros

I. Evaluación de la rentabilidad financiera.

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

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

J. Sostenibilidad de la propuesta productiva.

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



K. Conclusiones y recomendaciones

Señalar las principales conclusiones entorno a:

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

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

2. ASPECTOS GENERALES

2.1. Nombre de la Propuesta productiva y localización.

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

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

2.2. Responsables

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

2.3. Objetivos estratégicos y descripción de la propuesta productiva.

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



2.4. Marco de referencia

- a). Antecedentes
Presentar antecedentes e hitos relevantes sobre el origen y los estudios que dieron origen a la propuesta productiva Procompite
- b). Pertinencia de la propuesta productiva.
El estudio deberá estar enmarcado dentro del estudio de priorización de zonas y cadenas productivas, concordante con las prioridades de desarrollo económico regional y local y lineamientos del Plan de Desarrollo Concertado Regional y Local.
- c). Justificación de la propuesta productiva.
Describir que la idea de negocio es una oportunidad de negocio concreta, en el marco de la normatividad Procompite. Analizar los siguientes aspectos:
 - Existencia un mercado concreto para el producto.
 - Disponibilidad y acceso a materias, insumos y recursos humanos
 - Capacidad de organización y gestión del AEO.
 - Fundamentar que la propuesta productiva no es duplicación de otra propuesta con los mismos beneficiarios, ámbito de influencia, ni tiene los mismos objetivos.

3. EL PRODUCTO Y LA CADENA PRODUCTIVA

3.1. El producto de la propuesta productiva

Definir la descripción básica del proceso productivo correspondiente.

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

3.2. Diagnóstico de la Situación actual del proceso productivo

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

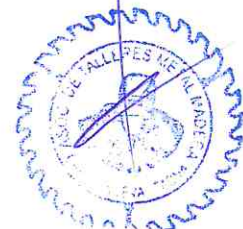
3.3. La cadena productiva

a). Identificación y análisis de la cadena productiva

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

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

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



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

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

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

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

3.4. Alianzas estratégicas.

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

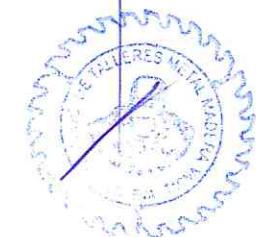
4. POBLACION BENEFICIARIA

4.1. Población y características demográficas.

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

4.2. Situación socioeconómica.

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



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

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

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

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

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

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

5.1. Análisis de la demanda.

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

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

a) Demanda actual

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

b) Características de la demanda actual

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



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

c) Proyección de la demanda

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

5.2. Análisis de la oferta

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

a) Oferta actual.

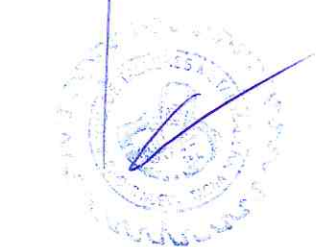
- Serie histórica:
 - Presentar información sobre la evolución de la producción de las unidades económicas que conforman la oferta actual dirigida al segmento de mercado del producto. Analizar la serie histórica y estimar los coeficientes de crecimiento histórico de la oferta en la industria.
- Estimación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

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

b) Características de la oferta actual

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

c) Proyección de la oferta.



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

5.3. Estructura de mercado

Describir de forma resumida las características que definen el mercado del producto, con respecto a los ofertantes y los demandantes del mismo; con el propósito de determinar si se presenta un mercado de competencia perfecta, competencia monopolística, carteles, oligopolio, oligopsonio, monopolio o monopsonio.

5.4. Brecha demanda - oferta

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

Considerando:

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

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

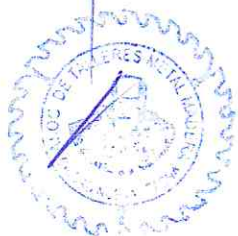
En base a lo anterior se determina la brecha demanda - oferta, en el marco de la estructura de mercado existente; con el propósito de evaluar la viabilidad de mercado, teniendo en cuenta los riesgos existentes.

b) Evidencias de existencia de mercado.

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

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

- En el caso de organizaciones con experiencia en la actividad económica: Registro de ventas de los últimos dos años, ya sea ventas realizadas de manera colectiva como organización o de manera individual por sus



socios, sustentados mediante comprobantes de venta que haya emitido, contratos celebrados u otros documentos que evidencien relaciones de compra - venta. Asimismo, documentos que sustenten un compromiso de compra-venta de los bienes y/o servicios que producirá la propuesta productiva.

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

5.5. Estrategias de marketing

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

a) Estrategia de producto

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

b) Estrategia de precio

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

c) Estrategia de Plaza (distribución).

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

d) Estrategia de Promociones

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

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

6. ESTUDIO TECNICO

6.1. Proceso de producción.

a). Descripción del proceso de producción.

- Describir brevemente el proceso de producción, utilizando el esquema siguiente:



- Insumos principales y secundarios
- Insumos alternativos y efectos de su empleo.
- Productos principales, subproductos e intermedios.
- Residuos.
- Principales especificaciones técnicas y comerciales de los insumos, productos y residuos.
- Presentar un flujograma del proceso de producción del producto.
- Definir las líneas de producción.

b). Mejora tecnológica propuesta.

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

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

c). Aspectos técnicos del producto.

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

▪ **Características del producto**

- Presentar el diseño del producto.
- Presentar prototipos o modelos.
- Determinar los estándares técnicos y de calidad requeridos, y los mecanismos para pruebas y ensayos que correspondan.
- Señalar si se proponen innovaciones de producto, es decir la introducción de un bien o servicio nuevo o con un alto grado de mejora, respecto a sus características o su uso deseado, para satisfacer necesidades no cubiertas del mercado actual.

▪ **Otros aspectos técnicos requeridos**

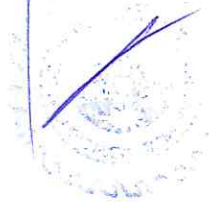
- Presentar especificaciones técnicas del producto.
- Presentar información sobre la marca del producto.
- Presentar características de la presentación.
- Presentar registros y permisos legales
- Presentar certificaciones de calidad, si los hubiera.

6.2. Tamaño

a). Factores condicionantes del tamaño

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

- Tamaño mercado
- Tamaño – insumos



- Tamaño tecnología
- Tamaño financiamiento
- Tamaño localización

b). Capacidad productiva de la propuesta productiva

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

- En el caso de propuestas de negocio de ampliación de unidades existentes, indicar por separado la capacidad de producción de la nueva unidad de producción y la capacidad de producción de los bienes de capital existentes.
- Señalar la capacidad de producción normal del conjunto de bienes de capital que serán instalados.
- Señalar la capacidad de diseño de las distintas fases del proceso productivo e indicar la capacidad resultante de la integración de las distintas fases.
- Señalar el incremento porcentual de la capacidad productiva, con relación al que existía en la situación actual.

6.3. Localización

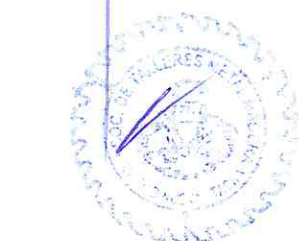
a). Justificación de la localización

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

b). Descripción de la localización

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

Definir la ubicación de la propuesta productiva, señalando los factores determinantes (disponibilidad de materia prima, acceso a servicios básicos, accesibilidad al mercado, disponibilidad de mano de obra, etc)



haciendo uso del método más adecuado (método de ranking de factores, método de costeo, etc.).

6.4. Análisis de requerimiento de recursos

a. Plan de ventas

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

b. Plan de producción

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

c. Requerimiento de infraestructura

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

Además deberá consignar la siguiente información.

▪ Información básica de las obras propuestas

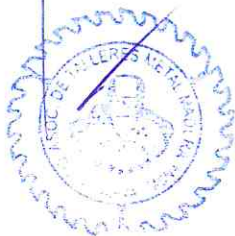
- Breve memoria descriptiva
- Información topográfica
- Información y especificaciones técnicas de arquitectura, estructuras, instalaciones eléctricas e instalaciones sanitarias.

▪ Presentación de planos, presupuestos y estudios afines

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

d). Requerimiento de maquinaria, equipos y herramientas.

Determinar los requerimientos de maquinaria, equipos y herramientas y sus especificaciones técnicas, en función al flujograma del proceso de



producción, metas del plan de producción y requerimientos de intervención para mejorar la competitividad y sostenibilidad de la cadena productiva.

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

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

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

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

e). Requerimiento de materiales e insumos

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

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

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

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



f). Requerimiento de servicios.

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

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

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

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

g). Requerimiento de recursos humanos

Determinar los requerimientos de recursos humanos y sus características, en función al flujograma del proceso de producción, metas del plan de producción y requerimientos de intervención para mejorar la competitividad y sostenibilidad de las cadenas productivas.

Elaborar una lista de requerimientos de personal, considerando las necesidades del tipo de personal por actividad, nivel de utilización (horas/personal) por actividad y número necesario para generar el nivel de producción requerido en el plan de producción, en un horizonte de 5 años.

Las características de los recursos humanos deben considerar por lo menos lo siguiente:

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

h). Licencias, permisos, entre otros

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

7. ORGANIZACION Y GESTIÓN

7.1. Modalidad de constitución del Agente económico.

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

7.2. Estructura Orgánica del AEO



- Presentar el organigrama general del AEO
- Definir las funciones de cada nivel jerárquico.
- Señalar las acciones necesarias para garantizar la solidez y sostenibilidad de la organización.
- En caso de personas naturales organizadas (categoría A), señalar las acciones concretas para constituirse en personas jurídicas empresariales con fines de lucro.

7.3. Control y seguimiento de la operación.

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

7.4. Gestión de riesgos

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

8. ANALISIS DE IMPACTO AMBIENTAL

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

9. CALENDARIO

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

10. ESTUDIO FINANCIERO

10.1. Inversiones

- Estimar los costos de inversión con el debido sustento de cantidades y precios de los bienes y servicios de capital. La inversión comprende los requerimientos de recursos correspondientes a los activos fijos tangibles, intangibles y capital de trabajo necesario para iniciar las operaciones de la propuesta productiva, asimismo se recomienda considerar gastos generales y gastos de supervisión o inspección.
- Presentar el presupuesto de inversiones, con una estructura que considere unidad de medida, cantidad, precio unitario, por partida de bienes o servicios, rubros y clasificación de inversiones.



- Presentar un cuadro de servicio a la deuda en caso que la AEO realice préstamos con entidades financieras como parte de la contrapartida según categoría.

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

- Los costos de producción deberán estar divididos en: **Costos Directos** (material directo, mano de obra directa) y **costos indirectos** (materiales indirectos, mano de obra indirecta, otros costos indirectos).
 - **Los materiales directos** comprenden Materia prima directa, 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

10.3. Determinación de los ingresos

- Estimar los ingresos detallados por producto de la propuesta productiva, en base al precio de venta determinado y el número de unidades que se ha proyectado vender por periodo de tiempo (plan de ventas).



- Describir los supuestos y parámetros utilizados y presentar los flujos de ingresos incrementales, proyectados el horizonte de evaluación planteado para la propuesta productiva.

10.4. Financiamiento de la inversión

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

10.5. Estados Financieros

▪ Estado de Resultados

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

▪ Flujo de Caja

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

10.6. Análisis del Punto de Equilibrio

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

10.7. Evaluación de la rentabilidad financiera

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

▪ Valor Actual Neto

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

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

D= DEUDA

E = APOORTE DE LOS SOCIOS + APOORTE DEL ESTADO DONACION

IR = TAX = IMPUESTO A LA RENTA



TEA: TASA EFECTIVA ANUAL
COK: COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL

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

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

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

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

▪ Tasa Interna de Retorno

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

10.8. Análisis de Sensibilidad

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

10.9. cronograma de ejecución físico financiero

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

11. ANALISIS DE SOSTENIBILIDAD

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

Entre los factores que se deben considerar:

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



12. INDICADORES DE RESULTADOS E IMPACTO

12.1. Indicadores de línea de base.

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

12.2. Indicadores de Impacto

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

13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

13.1. Conclusiones

Señalar las principales conclusiones entorno a:

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

13.2. Recomendaciones

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

14. ANEXOS

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