



GOBIERNO REGIONAL PIURA

2023

SISTEMATIZACIÓN DE LA FASE DE EJECUCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL CONCURSO PROCOMPITE 2022-1 EN EL MARCO DE LA LEY N° 29337 "LEY QUE ESTABLECE DISPOSICIONES PARA APOYAR LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA" EN LA EJECUCIÓN DEL CONCURSO PROCOMPITE 2022-1




María E. Albañil Ordinola
ECONOMISTA
MATR N° 109 Coleg. Econ. Piura

GERENCIA REGIONAL DE
DESARROLLO ECONÓMICO
CONSULTORA:
ECON. MARIA E. ALBAÑIL ORDINOLA
FECHA
21-12-2023

**SISTEMATIZACIÓN DE LA FASE DE EJECUCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL
CONCURSO PROCOMPITE 2022-1 EN EL MARCO DE LA LEY N° 29337 “LEY QUE
ESTABLECE DISPOSICIONES PARA APOYAR LA COMPETITIVIDAD
PRODUCTIVA” EN LA EJECUCIÓN DEL CONCURSO PROCOMPITE 2022-1**

TERCER PRODUCTO

DOCUMENTO FINAL

GERENCIA DE DESARROLLO ECONOMICO

GOBIERNO REGIONAL PIURA

CONSULTORA

ECON. MARÍA EXALTACIÓN ALBAÑIL ORDINOLA

21/12/2023

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACION	3
ANTECEDENTE	8
I. METODOLOGIA DE SISTEMATIZACION.....	11
1.1. Diseño de la Sistematización	11
1.2. Levantamiento de la información	13
1.3. Análisis dela información.....	15
II. DESCRIPCION DE LA EXPERIENCIA.....	15
2.1. Cambios esperados con la aplicación de la estrategia de PROCOMPITE.....	15
2.2. Ficha de descripción del producto a sistematizar	19
2.3. Fases del proceso para sistematizar PROCOMPITE 2022-1	20
2.4. Descripción de la experiencia PROCOMPITE 2022- 1	23
III. RECUPERACION DEL PROCESO	45
3.1. Estudio técnico	45
3.1.1 Revisión Teórica.....	45
3.1.2 Reconstrucción de la hipótesis de impacto	49
3.1.3 Problema a resolver	50
3.1.2 Objetivos o situación deseada	52
3.1.3 Reconstrucción de la visión completa.....	53
3.1.3.1 Provincia de Piura (Testimonio de AEO)	53
3.1.3.2 Provincia de Ayabaca (Testimonio de AEO)	77
3.1.3.3 Provincia de Sechura (Testimonio de AEO).....	88
3.1.3.4 Provincia de Morropón (Testimonio de AEO).....	96
3.1.3.5 Provincia de Sullana (Testimonio de AO).....	101
3.1.3.6 Provincia de Huancabamba (Testimonio de AO)	105
3.2. Análisis institucional	107
3.2.1. Análisis de participación del Gobierno Regional Piura, en el proceso.....	108
3.2.2. Análisis de otras instituciones involucradas en el proceso.....	116
3.3. ANÁLISIS FINANCIERO	117
3.3.1. Rentabilidad de PROCOMPITE 2022-1	117
3.3.2. Cumplimiento de la contrapartida monetaria y no monetaria Contrapartida de los agentes económicos organizados.....	121

IV. ANALISIS Y REFLEXION	121
4.1. Evaluación de impacto	121
4.2. Lecciones aprendidas.....	131
CONCLUSIONES	149
RECOMENDACIONES	151
BLIBLIOGRAFIA.....	153
ANEXOS	154

ABREVIATURAS

AEO: Agente Económico Organizado

ACR: Acuerdo de Consejo Regional

CIPCA: Centro de Investigación y Promoción del Campesinado

CITE: Centro de Innovación Tecnológica

CR: Consejo Regional

CU: Códigos Únicos

DGDE: Dirección General de Desarrollo Empresarial

DRA: Dirección Regional de Agricultura

GR: Gobierno Regional

GRDE: Gerencia Regional de Desarrollo Económico

GRPPAC: Gerencia Regional Planeamiento Presupuesto y Acondicionamiento Territorial

OPMI: Oficina de Programación Multianual de Inversiones

PN: Plan de Negocio

RNA: Registro Nacional del Artesano

NORANDINO: Cooperativa Agraria Norandino Ltda

SENASA: Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú

SIPROCOMPITE: Sistema PROCOMPITE

SGRPI: Sub Gerencia Regional de Promoción de Inversiones

PRESENTACIÓN

La idea de sistematizar la experiencia vivida en PROCOMPITE 2022-1, surgió como una preocupación de los técnicos que conocieron este proceso, a fin de buscar contribuir a mejorar otros Concursos, evitando así cuellos de botella e impulsar la participación exitosa de más Agentes Económicos Organizados (AEO), quienes puedan presentar a tiempo sus planes de negocio.

Con la sistematización de experiencia de PROCOMPITE 2022 -1 se quiere lograr encontrar posibles cuellos de botella, problemas que podrían estar dificultando la aplicación de esta estrategia durante todo el proceso. El 31 de agosto del 2022 se aprobó un presupuesto referencial de 7,8000,00.00 (siete millones ochocientos mil Soles) habiéndose presentado al concurso 66 AEO, sin embargo en la evaluación final solo se presentan 20 planes de los cuales al ser evaluados con “ criterios de elegibilidad cualitativa, condiciones mínimas del AEO in situ, elegibilidad técnica y presentación pública del Plan de Negocio” solo se aprobaron finalmente 16 planes de negocio que representan el 59.41% (S/ 4,634,312.18) del presupuesto aprobado referencial inicial por el Consejo Regional.

El presente trabajo ha tomado como base la Guía de Sistematización GTZ de la Cooperación Técnica Alemana – GTZ (hoy GIZ), cuya propuesta es la generación de conocimientos técnicos y prácticos que permitan a los actores participantes tomar decisiones para mejorar sus prácticas.

En esta sistematización se ha usado como herramienta de investigación la entrevista a todos los consejeros regionales del año 2022, a los funcionarios, al equipo técnico de gestores y supervisores de PROCOMPITE, al Jefe de la Oficina de Abastecimientos, así como la lectura de los informes de los supervisores, que en el lapso de dos meses y medio se han generado.

Los puntos de vista vertidos no son expresiones de la consultora, se ha tratado de expresar el sentir de los actores de este proceso.

ANTECEDENTES

Ley N° 29337 o Ley de PROCOMPITE, permite a los Gobiernos Regionales y Locales implementar Fondos Concursables para el Co - Financiamiento de Propuestas Productivas (Planes de Negocios) que, al ser presentados por las organizaciones de pequeños productores de cadenas productivas priorizadas previamente, tengan la oportunidad de mejorar su competitividad en los mercados. Por tanto, esta Ley, es una estrategia prioritaria del Estado con el objetivo de mejorar la competitividad de las cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología.

PROCOMPITE nace como instrumento de política de desarrollo productivo; se crea el año 2009 y se implementa en todo el país el año 2010. Este instrumento de política funciona como una estrategia para contribuir a mejorar la competitividad y sostenibilidad de las cadenas productivas, fomentando iniciativas de negocios de los denominados agentes económicos organizados (AEO), orientados a mejorar las capacidades de producción de bienes y servicios en condiciones competitivas rentables, sostenibles, económica y ambientales¹ en las zonas donde la inversión privada es insuficiente para lograr el desarrollo competitivo sostenible de la cadena productiva.

Es en el año 2011, en que el Gobierno Regional Piura empieza a interesarse por lanzar el PROCOMPITE regional, para lo cual, elaboró el “Estudio de Priorización de Cadenas Productivas Estratégicas e Identificación de sus Puntos Críticos, en el Departamento de Piura” con el objetivo generar un instrumento para que la Gerencia Regional de Desarrollo Económico-GRDE, en cumplimiento de su rol de facilitador, articulador del desarrollo regional y promotor de la inversión privada como complemento de la inversión pública; impulse este concurso.

A partir del mencionado estudio y mediante Acuerdo de Consejo Regional N.º 834-2012/GRP-CR de fecha diez de octubre de 2012, se aprobó el Primer PROCOMPITE regional, aprobando el primer presupuesto por el monto de diez millones de Soles (S/10,000,000.00). Se difundió el marco normativo de PROCOMPITE, sus mecanismos y procedimientos, a fin de que las asociaciones agropecuarias accedan a ese fondo

¹MINISTERIO de la Producción (2015). Evaluación de Resultados de la Ejecución y Operación de las Iniciativas de Negocios PROCOMPITE que iniciaron su ejecución en los años 2010, 2011 y 2012.

Público concursable, el Gobierno Regional Piura, contó como aliados estratégicos a la Cooperación Técnica Internacional: El PDRZ/GIZ y SWISSCONTACT, realizando en el mes de febrero del año 2013, el primer curso regional “Capacitación para la Implementación del PROCOMPITE Regional”. Asistieron a este evento, promotores y coordinadores de la Dirección de Competitividad Agraria, del Programa de Desarrollo de Capacidades Productivas y directores de agencias de la Dirección Regional de Agricultura, asimismo, funcionarios de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, de PDRZ/GIZ, SWISSCONTACT y representantes de los gobiernos locales, todos ellos, principales aliados estratégicos de este Primer PROCOMPITE, lanzado por primera vez en el mes de abril del año 2013. ² Las capacitaciones fueron replicadas en todas las provincias de la Región Piura.

En el Primer PROCOMPITE Se aprobaron 51 planes de negocios, se usó el 2.5% del presupuesto de inversión, provenientes de los recursos determinados (canon petrolero) y de recursos ordinarios; conforme se puede mostrar en la Tabla N° 1.

Tabla N°1 : Asignación de fondos I PROCOMPITE julio 2013

N°	Cadena Productiva	Número de proyectos	Monto Aprobado S/
1	Banano orgánico	9	2,613,659.00
2	Bovinos de leche	9	1,948,084.00
3	Panela	7	1,043,712.00
4	Café	7	891,678.00
5	Cacao	5	859,417.00
6	Caprinos de leche	7	839,740.00
7	Conchas de abanico	2	316,774.00
8	Frejol caupí	2	300,426.00
9	Tara	2	294,657.00
10	Apícola	1	159,350.00
	Total	51	9,267,497.00

Fuente: Fuente: Gobierno Regional Piura. Gerencia de Desarrollo Económico. II Audiencia Pública Regional Piura 2013. Julio 2013

El Primer PROCOMPITE demoró en su implementación, ejecución y cierre entre los años del 2013 al 2017, en este último año se liquidaron todos los planes de negocio.

²https://www.regionpiura.gob.pe/documentos/memoria-anual/memoria_anual_2013.pdf

Durante el periodo 2017 el Gobierno Regional, hace un intento de implementar su Segundo PROCOMPITE, a pesar de que se encontraba aún, en el proceso de liquidación y cierre el PROCOMPITE 2013. A través de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico se elabora la “Actualización del Estudio de Priorización de Zonas y Cadenas Productivas con Enfoque de Desarrollo Territorial - Región Piura”, analizando 27 cadenas productivas a nivel regional; se priorizaron entonces 13 cadenas productivas (Banano, Lácteos Bovinos, Concha de abanico, Mango, Café, Metalmecánica, Cacao, Apicultura, Lácteos Caprinos, Turismo, Panela, Pesca Artesanal y Artesanía paja toquilla) las cuales se presentan con una propuesta de cronograma de ejecución anual, proponiendo cofinanciar 10 cadenas productivas por año.

Durante el periodo 2020 con ACUERDO DE CONSEJO REGIONAL N°1764 - 2020/GRP-CR, se aprobó la propuesta económica remitida por la Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial validada por la Gerencia General Regional, en un monto presupuestal de S/.2'000,000.00 (Dos millones y 00/100 Nuevos Soles). Emitiéndose en el año 2021 en la Resolución Ejecutiva Regional N°770-2021/GRP-GR, por lo cual se resuelve la aprobación de 9 propuestas productivas por el importe de S/.1'799,986.20 (Un millón setecientos noventa y nueve mil novecientos ochenta y seis y 20/100 nuevos soles) para el cofinanciamiento de propuestas productivas y S/.200,000.00 (Doscientos mil y 00/100 nuevos soles) para gasto de apoyo a la gestión de la PROCOMPITE. En esta oportunidad se aprobaron 8 planes de negocios en el Concurso 2021-2 los mismos que poseen cobertura presupuestal recién el mes de julio del año 2022 por el monto de S/1'640,000.00 (Un millón seiscientos cuarenta mil y 00/100 nuevos soles) quedando en fase de ejecución para el año siguiente 2023.

A diez años de ser implementado PROCOMPITE en la Región Piura, es válido y se justifica una sistematización de experiencias incidiendo en la última experiencia que es el PROCOMPITE 2022-1 en donde se puedan extraer aprendizajes del proceso desde el punto de vista institucional, así como a nivel de los agentes económicos organizados.

I. METODOLOGÍA DE SISTEMATIZACION

La metodología a aplicar en esta sistematización tendrá en consideración, que se trata de reconstruir el proceso de PROCOMPITE 2022-1 en el cual inicialmente participaron actores, ausentes en la etapa de implementación y ejecución. Sin embargo, una ventaja es la permanencia de algunos técnicos que vivieron en anteriores procesos de PROCOMPITE.

Por consiguiente, la metodología se basa fundamentalmente en la interpretación crítica de la experiencia a partir del ordenamiento lógico de las Fases y una reconstrucción del proceso, los factores que intervinieron en su relación.

En tal sentido esta sistematización trata de una interpretación crítica de la experiencia, que, a partir de su ordenamiento y reconstrucción, descubriendo y explicando la lógica del proceso vivido, los factores que han intervenido en dicho proceso, cómo se han relacionado entre sí y porqué lo han hecho de ese modo, tal como lo interpreta el autor Oscar Jara³. Según Jara sistematizar es diferente a “documentar” la experiencia, a través de registros escritos, visuales, auditivos, audiovisuales, gráficos, etc. Dado que “sistematizar” la experiencia, como ejercicio de reflexión crítica de un proceso son aprendizajes significativos y con perspectiva de transformación. Con esta metodología de investigación la documentación o recopilación de archivos de la experiencia se toman como una fuente de información de los vivido.

Karen Mera Rodríguez, enfoca la sistematización de experiencias como una propuesta pedagógica para organizar teorizar y reorientar prácticas educativas. Viendo la sistematización como una reflexión crítica y participativa de la experiencia vivida, según ella las técnicas más apropiadas son la encuesta y entrevista para obtener información útil al proceso.

1.1 Diseño de la Sistematización

El presente trabajo ha tomado como base la Guía de Sistematización GTZ de la Cooperación Técnica Alemana – GTZ cuya propuesta es la generación

³Jara Holliday O. La sistematización de experiencias produce un conocimiento crítico, dialógico y transformador. Docencia [Internet] 2015 mayo [citada 2014/12/12];(55):33-9. Disponible en: <http://www.cepalforja.org/sistem/bvirtual/wp-content/uploads/2015/06/Entrevista-Oscar-Jara-Revista-Docencia.pdf>

de conocimientos técnicos y prácticos que permitan a las personas o actores participantes de un proceso, transformar su presente y futuro.

Se trata entonces de entender la sistematización como un proceso de reconstrucción y reflexión analítica sobre la implementación y ejecución del PROCOMPITE 2022-1 experiencias anteriores, si se tuvieron o no en cuenta; todo lo cual Implicará un proceso de investigación, mediante el uso de herramientas tales como las entrevistas a los participantes del proceso, análisis y documentación necesaria para la interpretación de este proceso. Se iniciará con el análisis mediante una línea de tiempo en sus tres fases:

- Fase de Autorización Proceso de Procompite 2022 -1
- Proceso Fase de Implementación de Procompite 2022-1
- Fase de ejecución de Procompite 2022-1.

En cada fase se buscará la participación de los involucrados en el proceso a efectos de recoger las experiencias vividas directamente por los funcionarios, técnicos y beneficiarios de esta estrategia.

Las fases según la DIRECTIVA GENERAL N° 0001 - 2021-PRODUCE-DVMYPE-I-DGDE se ilustran en el Cuadro N° 1:

Cuadro N°1 : Fases y Actividades de PROCOMPITE		
FASE DE AUTORIZACIÓN (No mayor de 02 meses)	FASE DE IMPLEMENTACIÓN (No mayor de 05 meses)	FASE DE EJECUCIÓN (No mayor de 24 meses) Suscripción de Acuerdos de Cofinanciamiento
Aprobación de Presupuesto PROCOMPITE	Designación del Comité Evaluador de Planes de Negocio	Adquisición de bienes, servicios y construcción de infraestructura
Priorización de cadenas productivas	Aprobación de las bases del concurso	Entrega de bienes, servicios e infraestructura
Aprobación de la priorización de cadenas y autorización del proceso concursable PROCOMPITE	Registro del Proceso concursable en el SIPROCOMPITE	Supervisión a la ejecución y operación del Plan de Negocio
Gestión y asignación de accesos al SIPROCOMPITE	Desarrollo del Proceso concursable	Liquidación técnica y financiera de planes de negocio
Registro en el SIPROCOMPITE	Evaluación y aprobación de Planes de Negocio ganadores	Transferencia definitiva de bienes
	Registro de resultados en el SIPROCOMPITE y generación de códigos únicos	Cierre del PROCOMPITE
		Registro en el SIPROCOMPITE

1.2 Levantamiento de la Información

El método de trabajo que ha seguido esta sistematización se ha basado en tres etapas, la Investigación Documentaria, la Investigación Cualitativa y la Investigación Cuantitativa en las cuales se usaron herramientas prácticas. Ver Cuadro N° 2

Cuadro N° 2: Proceso de Levantamiento de Información

Etapas	Descripción	Herramientas
Investigación documentaria	Proceso de revisión de información relevante en las tres Fases: * Fase de Autorización de PROCOMPITE 2022- 1 * Fase de Implementación de PROCOMPITE 2022-1 * Fase de Ejecución de PROCOMPITE 2022-1	* Investigación de gabinete: Ordenamiento de Archivos * Revisión.
Investigación Cualitativa	* Descripción de la experiencia * Observación en campo * Validar información	* Entrevistas a actores del proceso PROCOMPITE 2022-1 - A Consejeros Regionales 2022 - A Funcionarios (aspectos técnicos y financieros). - A Técnicos - A los beneficiarios
Investigación Cuantitativa	Recuperación del Proceso: recuperación y análisis	Datos generales del proceso PROCOMPITE 2022-1 Aspectos técnicos

Fuente: Elaboración propia

Fase de Autorización:

Este trabajo se inició con la revisión de los antecedentes, para lo cual se coordinó y solicitó al área actual de competencia de la Gerencia de Desarrollo Económico Regional, Sub Gerencia de Promociones de Inversiones, toda la documentación necesaria en la reconstrucción del proceso, investigando quiénes se encargaron del mismo, entrevistándoles bajo los siguientes criterios generales:

- Construcción de la línea de tiempo
- Acuerdo del Consejo Regional (documento), fecha, circunstancias que rodearon el proceso, política nacional etc.

- ¿Se tuvo en cuenta la Directiva General N° 0001-2021-PRODUCE/DGDE Directiva General para la gestión y desarrollo de PROCOMPITE en los Gobiernos Regionales y Locales?
- Análisis del presupuesto aprobado, si se basó solo en la legislación o hubo otras propuestas. Análisis de la Directiva del PROCOMPITE, ¿Por qué es una estrategia de gobierno? ¿Contribuye a la gobernabilidad a nivel regional?

Fase de Implementación:

La Fase de Implementación de PROCOMPITE tiene una duración no mayor de cinco (5) meses. Inicia con la conformación del comité evaluador, elaboración y aprobación de las Bases y culmina con generación de Códigos Únicos. El procedimiento correspondiente a la Fase de Implementación puede ser desarrollado por una entidad privada especializada en desarrollo productivo, seleccionada y contratada por el Gobierno Regional o Local, en el marco de la PROCOMPITE Autorizada. (Directiva General 001-2021-PRODUCE -2001)

Se ha investigado quiénes se encargaron de esta fase, bajo los siguientes criterios generales:

- Designación del Comité Evaluador de Planes de Negocios
- Aprobación de las Bases del Concurso PROCOMPITE 2022-1
- Registro del Proceso concursable en el SIPROCOMPITE 2022-1
- Desarrollo del proceso concursable 2022- 1
- Evaluación y aprobación de Planes de negocios ganadores
- Registro de resultados, en el SIPROCOMPITE y generación de Códigos Únicos.

Fase de Ejecución

Se ha seguido los siguientes criterios generales:

- Recopilar todo el proceso de Ejecución de PROCOMPITE 2022-1 mediante la revisión de la documentación de la historia, tales como:
 - Suscripción de Acuerdos de Cofinanciamiento.
 - Adquisición de bienes, servicios y construcción de infraestructura.
 - Revisión de la metodología de supervisión.
 - Cierre del PROCOMPITE (proyección)

1.3 Análisis reflexivo

Después de aplicadas las entrevistas y encuestas en reunión del equipo de Sistematización de PROCOMPITE 2022-1, se realizará un análisis reflexivo de cada fase.

Para el caso de las entrevistas se realizará una revisión general y luego proceder a su análisis y redacción. En el caso de encuestas, estas serán de carácter cuantitativo explicado en porcentajes, excepto la narración de experiencia de los AEO.

II. DESCRIPCION DE LA EXPERIENCIA

2.1 Cambios esperados con la aplicación de la estrategia de PROCOMPITE

Para identificar los cambios esperados, se debe tener una idea clara de los objetivos de la estrategia de PROCOMPITE. Con la aplicación de esta estrategia y al margen de la situación socioeconómica se espera el mejoramiento de la competitividad de las cadenas productivas.

Según la Directiva 001-2021 PRODUCE, para la Implementación de PROCOMPITE en Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales; PROCOMPITE, es una estrategia prioritaria del Estado, creada mediante Ley 29337, con el objeto de promover el desarrollo de propuestas productivas de agentes económicos organizados (AEO), orientado a mejorar la competitividad y la sostenibilidad de cadenas productivas, mediante la mejora tecnológica y / o innovación (desarrollo, adaptación, mejora y transferencia de tecnología).

A efectos de poder analizar los cambios esperados con la aplicación de la Estrategia de PROCOMPITE Regional de Piura 2022-1 se elaboró el Cuadro N°3, teniendo en cuenta los 16 Planes de Negocio aprobados en el

mencionado PROCOMPITE. En este cuadro se ha tratado de caracterizar los planes de negocio de acuerdo a la cadena productiva a la cual pertenece, partiendo de los objetivos trazados, los indicadores y el cambio esperado en función a los objetivos. Los indicadores más importantes para todos los planes de negocio serían: el empleo generado, los ingresos por trabajador o socio, la comercialización, y en el caso de la venta de carne de caprino el impacto sería la productividad por cabeza que mejorará con el empleo de una dieta balanceada con mayores nutrientes y el uso de la maquinaria, equipos, insumos y otros. Otro cambio esperado se manifiesta en los indicadores cualitativos y cuantitativos, entre los cuales tenemos: el incremento de los precios, la participación en mercado nacional, comercialización directa, disminución de las mermas (caso de la panela); incremento de la cantidad producida ya sea en kilos o en unidades. Para lo cual existen instituciones involucradas directa o indirectamente, como son: participación de los socios de las AEO (ganadores del Concurso 2022-1), el Gobierno Regional Piura, a través de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, Direcciones de Agricultura, Producción, SENASA e incluso los mismos gobiernos locales.

CUADRO N° 3: Resumen cambios esperados con planes de negocios de PROCOMPITE 2022 -1, según Cadena Productiva

SECTOR	CADENAS PRODUCTIVAS	OBJETIVOS	INDICADORES	CAMBIO ESPERADO	INSTITUCIONES INVOLUCRADAS
AGROINDUSTRIA	PANELA	Mejorar la competitividad en la producción de panela granulada (orgánica) orientada al mercado de exportación. - Comercialización directa a nivel nacional	. – Empleos generados . -% destinado a comercialización . - Ratios de productividad en transformación del jugo de caña de azúcar en panela granulada -Ingreso por socio en promedio mensual	.-Empleos de 50 pasan a 120 Incremento de la inversión fija. – 98% a 100% se destina a la comercialización y 100% directamente al consumidor. - Descarte pasa de 15% a 5% - Ingreso pasa de 1000 a 2000	. - AEO Ganadores del Concurso 2022-1. . - Gobierno Regional Piura- Gerencia Regional de Desarrollo Económico. . - Gobierno local.
	GANADO CAPRINO	Procesar mayores volúmenes de leche de cabra para incrementar los niveles de producción de yogur. Acceder a las certificaciones, registros y licencias de acuerdo a la normatividad vigente que permita mejorar el valor comercial del producto. Diversificar la oferta comercial.	. – Empleos generados. . - Litros de leche de cabra procesados por día. . - Precio litro -Ingreso mensual por socio	. - Empleos pasan de 0 a 3 . - Incremento de procesamiento de 300 a 500 litros de leche de cabra por día. . - Pasa de S/ 11.00 a S/13.00 -Ingreso de 0 a S/ 1,000	. - AEO Ganadores del Concurso 2022-1. . - Gobierno Regional Piura- Gerencia Regional de Desarrollo Económico. . - Ministerio de la Producción- Dirección de Producción Piura.
PECUARIO	GANADO CAPRINO	Elevar los niveles de producción de ganado caprino Otorgar valor agregado Fortalecer la articulación comercial	. – Empleos generados. . - Ganancia en kilos /peso animal vivo -Venta de kilos de carne --- fresca de calidad Oferta /lotes/día -Ingreso /socio	. - Empleos pasan de 4 a 40 . - Pasa de 10 a 44.8 kilos ganancia de peso /animal en 7 meses en promedio. . - Venta de carne fresca pasa de 10 a 55 kilos diarios en promedio . - Oferta x lotes pasa de 10- 55 – Ingreso pasa de 1,300 a 15,000	. - AEO Ganadores del Concurso 2022-1. . - Gobierno Regional Piura- Gerencia Regional de Desarrollo Económico. . - Dirección de Producción Piura. . - Dirección Regional de Agricultura. . - SENASA

SECTOR	CADENAS PRODUCTIVAS	OBJETIVOS	INDICADORES	CAMBIO ESPERADO	INSTITUCIONES INVOLUCRADAS
INDUSTRIA	CONFECCIONES TEXTILES	Incrementar la capacidad de producción en un 20% sobre la producción actual, a través del uso de 26 máquinas nuevas de última tecnología, en el segundo año de ejecución (mejoramiento de la tecnología). Desarrollo de un Plan de marketing estratégico.	.- . Empleos generados .- Número de unidades confeccionadas .- Ingreso promedio por trabajador	.-Empleos pasan de 20 a 23 .- De 13,000 unidades pasa a 15,600 unidades confeccionadas. .- Ingreso promedio 2000 se mantiene	.- AEO Ganadores del Concurso 2022-1. .- Gobierno Regional Piura-Gerencia Regional de Desarrollo Económico. .- Dirección de Producción Piura.
TURISMO	ARTESANIA	Mejoramiento en la elaboración de piezas de artesanía en paja toquilla. Posicionamiento en el mercado. Mejoramiento tecnológico en el proceso de elaboración de artesanía (Equipo y maquinaria) Incrementar en un 5% las unidades de cerámica decorativa y utilitaria producidas a partir del 2do año	. – Empleos generados .- Número de piezas producidas - Ingreso por trabajadora S/ mes	.- Empleos De 4 pasa a 16 .- De 648 piezas pasa a 1080 en paja toquilla - Ingreso pasa de 500 pasa a 4,500' en promedio	.- AEO Ganadores del Concurso 2022-1. .- Gobierno Regional Piura-Gerencia Regional de Desarrollo Económico. .- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Registros). .- Dirección de Producción Piura.

Fuente: Elaborado para el estudio en base a los Planes de Negocio de los Agentes Económicos Organizados (AEO)

2.2 Ficha de descripción del producto a sistematizar

En el cuadro N° 4, se presenta la descripción del producto a sistematizar, se describe lo qué se quiere lograr, quiénes utilizan el producto y qué cambios se espera lograr.

Cuadro N° 4: Ficha Resumen del Producto a Sistematizar

N°	CATEGORIA	DESCRIPCIÓN
1	Breve descripción del producto con elementos de calidad ¿Qué se quiere lograr/elaborar?	El producto consiste en sistematizar la experiencia de PROCOMPITE 2022-1 que consiste en la recuperación del proceso vivido en las tres fases, y son las siguientes: 1.- AUTORIZACIÓN DE PROCOMPITE 2022-1 o también 2022-2023 que parte desde la Aprobación del Presupuesto, Autorización de las Cadenas Productivas, Aprobación de la priorización de cadenas y autorización del proceso concursable PROCOMPITE, la Gestión y asignación de accesos al SIPROCOMPITE y termina en el Registro en el SIPROCOMPITE. 2.- IMPLEMENTACION DE PROCOMPITE 2022-1, se inicia con la designación del Comité Evaluador, Aprobación de las Bases del Concurso; el Registro en el SIPROCOMPITE; Desarrollo del proceso de concurso; Evaluación de los planes de Negocios; y termina con los Códigos Únicos en SIPROCOMPITE 3.-EJECUCIÓN DE PROCOMPITE 2022-1 se inicia con la suscripción de Acuerdo de Cofinanciamiento (Actas); Adquisición de los servicios y construcción de infraestructura; Entrega de los servicios e infraestructura; Supervisión a la ejecución y operación del Plan de negocio; Liquidación Técnica y financiera del Plan de Negocio; Transferencia definitiva de bienes; Cierre de PROCOMPITE y Registro en el SIPROCOMPITE. Con la sistematización de experiencia de PROCOMPITE 2022 -1 se quiere lograr encontrar posibles cuellos de botella, problemas que podrían estar dificultando la aplicación de esta estrategia durante todos los presupuestos anuales de inversión. Para el PROCOMPITE 2022-1 se aprobó inicialmente un presupuesto referencial de 7,8000,00.00 (siete millones ochocientos mil Soles) habiéndose presentado a las Bases 66 AEO, sin embargo en la evaluación final solo se presentan 20 planes de los cuales al ser evaluados tomando en consideración “ criterios de elegibilidad cualitativa, condiciones mínimas del AEO in situ, elegibilidad técnica y presentación pública del Plan de Negocio” solo se aprobaron finalmente 16 planes de negocio que representan solamente el 59.41% (S/ 4,634,312.18) del presupuesto aprobado referencial inicial por el Consejo Regional, quedando sin inversión el monto de S/ 3,165,687.82. Todo lo cual conlleva a planearnos las siguientes preguntas: las AEO que no cumplieron con los requisitos, ¿no tuvieron asistencia técnica? Pero además existirían cuellos de botella en la fase de Ejecución de PROCOMPITE 2022-1 manifestados en la lentitud del proceso de compras de construcción y adquisición de algunos equipos.
2	Usuarios / grupo meta ¿Quién utiliza el producto?	Los usuarios de esta sistematización de PROCOMPITE son los siguientes: 1.- Gobierno Regional, como Institución direccionadora del desarrollo regional, sus autoridades, funcionarios, técnicos que pueda facilitar la aplicación de los procesos, aunque su presencia no sea permanente. 2.- AEO -Beneficiarios de PROCOMPITE 2022-1 y futuros beneficiarios 3.- Gobiernos Locales.

N°	CATEGORIA	DESCRIPCIÓN
3	Impacto (inmediato) por el uso del producto ¿Qué cambios esperamos lograr? / hipótesis de impacto	La inquietud por sistematizar la experiencia vivida en PROCOMPITE 2022-1, surgió como una preocupación de los técnicos que conocieron este proceso, a fin de buscar contribuir a mejorar otros Concursos, evitando así cuellos de botella e impulsar la participación exitosa de más Agentes Económicos Organizados, quienes puedan presentar a tiempo sus planes de negocio. Por consiguiente, se plantearon dos hipótesis generales:
		1.- El análisis crítico de la experiencia vivida en el Concurso PROCOMPITE 2022-1, será un aporte para poder conocer las dificultades, cuellos de botella presentados, sus causas, así como las alternativas planteadas para la toma de decisiones institucionales para dar facultades a la Gerencia de Desarrollo Económico a fin de poder obtener finalmente los logros en la ejecución de este proceso. 2.- El seguimiento exitoso de los planes de negocio PROCOMPITE 2022-1, prepara a los pequeños productores a potenciar sus negocios y a motivar a la inversión de su tiempo y recursos en la aplicación de la nueva tecnología transferida en los planes de negocio, mejorando con ello los procesos de producción y el incremento de su producción y productividad.
4	Hitos del Proceso ¿ Qué productos intermedios se espera obtener?	Los hitos siguen la línea de ejecución de las Fases del PROCOMPITE 2022-1 y son las siguientes: Fase de Implementación Fase de Ejecución Fase de Autorización
5	Período de ejecución/plazo (fecha de entrega del producto)	Octubre (7/11/2023) , noviembre (29/11/2023) y diciembre (15/12/2023)

Fuente: elaboración propia

2.3 Fases del Proceso para sistematizar PROCOMPITE 2022-1

En el Cuadro N° 5, se presenta las Fases del Proceso, materia de sistematización de PROCOMPITE 2022-1, mensualizado por cada actividad y responsables.

Cuadro N° 5: Fases del Proceso para Sistematizar PROCOMPITE 2022-1

FASES	AÑO 2022						AÑO 2023											
	JULIO	AGOSTO	13 SEIEMBRE	19-Set	OCTUBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRER	MARZ	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
FASE DE AUTORIZACION	INFORMES PREVIOS																	
		APROBACION DE PRESUPUESTO																
			PRIORIZACION DE CADENAS PRODUCTIVAS															
			AUTORIZACION DEL PROCESO CONCURSABLE															
			GESTION Y ASIGNACION DE ACCESOS AL SIPROCOMPITE															
	Intervienen: Técnicos y funcionarios de Gerencia Planeamiento, Desarrollo Económico, Consejeros Regionales																	
FASE DE IPLEMENTACIÓN				CONFORMACION DE COMITÉ EVALUADOR DE PLANES DE NEGOCIO (13 set)														
				APROBACION DE BASES DE PROCOMPITE 2022-2023 (22 set)	REGISTRO EN EL SIPROCOMPITE													
					DESARROLLO DE INSCRIPCIONES DE AEO AL CONCURSO	EVALUACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO (13 - 23 dic)												
				Intervienen: Técnicos y funcionarios de Gerencia Planeamiento, Desarrollo Económico, Agentes Económicos Organizados														

FASES	AÑO 2022						AÑO 2023											
	JULIO	AGOSTO	13 SEIEMBRE	19-Set	OCTUBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRER	MARZ	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBR E	OCTUBRE	NOVIEMB RE	DICIEMBR E
FASE DE EJECUCION							SUSCRIPCION DE ACUERDOS DE COFINANCIAMIENTO											
								ASISTENCIA TECNICA A PLANES DE NEGOCIOS: Adquisicion de bienes. Servicios, infraestructura								SUPERVISION		
																FICHA DE CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE NEGOCIOS (16 PLANES)		
								Intervienen: Técnicos y funcionarios de Gerencia Planeamiento, Desarrollo Económico, Agentes Económicos Organizados										

Fuente: elaboración propia

2.4 Descripción de la experiencia PROCOMPITE 2022-1

A continuación, se describe las fases de PROCOMPITE 2022-1, así como la experiencia vivida en los mismos. La Figura N° 1, trata de resumir todo el proceso del Concurso PROCOMPITE 2022-1 el mismo que inicia el mes de agosto del año 2022 y continúa su ejecución el año 2023.

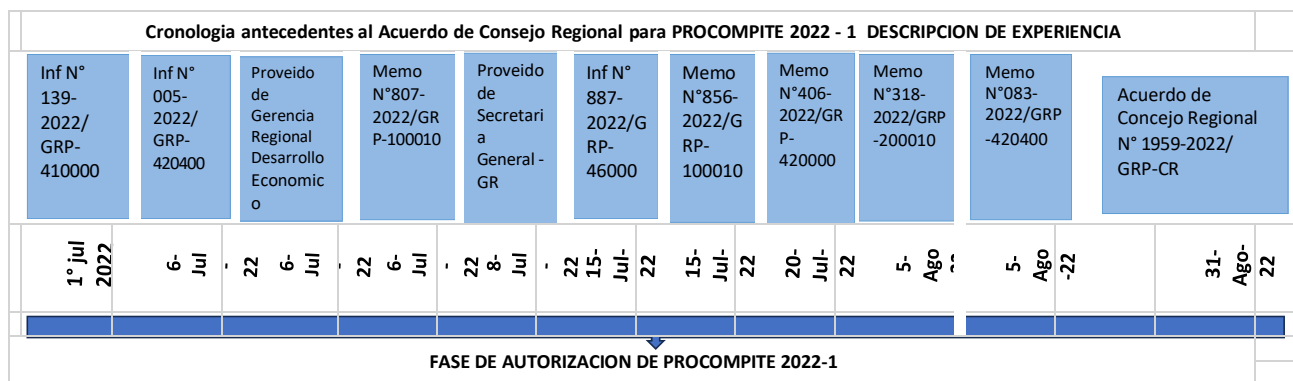
Figura N° 1



Fase de Autorización de PROCOMITE 2022 -1

Esta fase se inicia con el Acuerdo de Consejo Regional ACR N° 1959 de fecha 31 de agosto del 2022; mostrado en el gráfico de la Figura N° 1. Previo a este Acuerdo de Consejo Regional, dos meses antes, se presentó una serie de informes justificatorios, tales como el Inf N° 139 -2022/GDR-410000 de fecha 1° de julio del 2022 de la Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial, Inf. 005-2022/GRP-420400 del 5 julio 2022, Memo N°807-2022/GRP-100010 de secretaria general de Gobierno Regional, Inf N° 887-2022/GRP-46000, Memo N°856-2022/GRP-100010, Memo N°406-2022/GRP-420000, Memo N°318-2022/GRP-200010, Memo N°083-2022/GRP-420400. Todo lo cual significó un proceso en base al cumplimiento de la Normatividad vigente, antes de aprobar el presupuesto. Esta cronología se muestra en la Figura N° 2.

Figura N° 2



En esta fase de Autorización de PROCOMPITE 2022-1, se había promulgado la nueva Ley N°31502, el 29 de junio del 2022, mediante la cual se modifican los artículos 2,3 y 4. El artículo N° 2 que establece la obligatoriedad del PROCOMPITE; en el artículo 3° informar a los Ministerios a los cuales implica la competitividad productiva, en el artículo 4 ° destinar no menos del cinco por ciento y de manera facultativa aprobar hasta el quince por ciento del presupuesto de inversiones, para financiar las iniciativas de apoyo a la competitividad productiva; sin embargo para que se cumpla esta Ley 31502 debe estar debidamente reglamentada, mientras tanto sigue vigente la Directiva General N° 001-2021-PRODUCE-DVMYPE-I-DGDE.

La Fase de Autorización de PROCOMPITE, de acuerdo a la normatividad se inicia con la Aprobación del Presupuesto. A continuación, sigue la Priorización de Cadenas Productivas, Aprobación de la priorización de cadenas y autorización del proceso concursable PROCOMPITE, la Gestión y asignación de acceso al SIPROCOMPITE para cada AEO que desea concursar y finalmente es el Registro en el SIPROCOMPITE, con lo cual se define el número de AEO postulantes al Concurso.

El monto presupuestal autorizado mediante Acuerdo de Consejo N° 1959-2022/GRP-CR fue de S/ 7,800,000.00 (siete millones ochocientos mil Soles), con cargo a la fuente de financiamiento Recursos Determinados, que representaron el 1.24 por ciento del presupuesto destinado a proyectos de inversión, monto mucho menor de lo indicado en la Ley 29337 y mucho

menor de la última Ley N°31502. En esta aprobación del Consejo Regional del 31 de agosto del 2022 intervino la Comisión de Promoción de Inversiones, presidida por el consejero José Luis Requejo, e integrada por los señores Rolando Saavedra y Jorge Neira García.

El paso siguiente a la Aprobación de Presupuesto de PROCOMPITE 2022-1 fue la Aprobación de las Cadenas productivas. Este paso se cumplió con la Aprobación del Informe N° 018-2022/GRP-410110-JCañ-PROGR, de fecha 13 de setiembre del 2022, mediante el cual se presenta el Informe Técnico N° 01- 2022/GRP-410110, de “Autorización del Proceso Concursable” 2022-2023 dirigido de la Oficina de Programación Multianual de inversiones a la Gerencia Regional de Desarrollo Económico en dicho año. Los fundamentos de selección de cadenas productivas para el Concurso 2022-1, se muestran en el Cuadro N° 3 , transcrito conforme al Informe Técnico N° 01-2022/GRP-410110.

Informe Técnico N° 01-2022/GRP-410110

FORMATO N° 05: INFORME DE AUTORIZACIÓN DEL PROCESO CONCURSABLE

Objeto: Aprobar el informe de Priorización de cadenas productivas y autorizar el Proceso Concursable PROCOMPITE en el Gobierno Regional o Local.

Responsable: La OPMI del Gobierno Regional o Local, o el órgano que haga sus veces.

Alcance: Mediante este informe se sustenta técnicamente que los beneficios de la Procompite son mayores a la inversión, a los costos de operación y mantenimiento, asimismo se autoriza las Procompite hasta por un plazo no mayor de dos años, además de señalar los criterios de elegibilidad y selección que deben cumplir los Planes de Negocio para ser cofinanciados.

Finalmente, esta primera fase termina con la Gestión y Asignación de accesos al SIPROCOMPITE y el Registro del proceso en el SIPROCOMPITE

Cuadro N° 6: Análisis y Evaluación Informe de Priorización de Cadenas Productivas

ASPECTOS	ANÁLISIS	RESULTADO
A.- Cumple con los contenidos mínimos específicos del informe de priorización de cadenas productivas	El Informe Técnico de priorización de cadenas productivas para el PROCOMPITE REGIONAL PIURA 2022-2023, ha desarrollado los siete (7) capítulos especificados en el "Formato N°04 Contenidos Mínimos Específicos del Informe Técnico de Priorización de Cadenas Productivas", Aspectos Generales, Diagnóstico de Área de Influencia, Priorización de Cadenas Productivas, Análisis de Unidades Económicas y AEO, Programación de Presupuesto y Actividades, Análisis Beneficio Costo y Conclusiones y Recomendaciones.	El Informe Técnico de priorización de cadenas productivas, elaborado por la Sub Gerencia Regional de Promoción de Inversiones del GR Piura, cumple con el presente Aspecto
B.- Las cadenas productivas priorizadas son compatibles con los objetivos y acciones estratégicas del Plan de Desarrollo Concertado e Instrumentos de Planificación sectoriales vinculados al cierre de brechas y alineado a las políticas nacionales.	Las cadenas productivas priorizadas, Panela, Ganado Caprino, Textil, Acuicultura, Gastronomía, Turismo Vivencial, Artesanía y Turismo, son compatibles con los siguientes objetivos y acciones estratégicas del Plan de Desarrollo Concertado: OE1. <i>Mejorar los niveles de inclusión social e igualdad de género en el departamento</i> ACCIÓN ESTRATEGICA * Desarrollar capacidades productivas y empresariales en las personas en situación de vulnerabilidad (Población en zonas rural, urbano marginal y grupos excluidos) OE5. <i>Incrementar la competitividad económica- productiva del territorio departamental con alto nivel de empleo adecuado y productividad.</i> ACCIONES ESTRATEGICAS *Desarrollar capacidades productivas empresariales de los (as) pequeños (as) productores (as) en función a las tendencias y demandas del mercado. * Promover la transformación y reconversión productiva hacia productos de mayor demanda en los mercados * Promover la puesta en valor de los recursos turísticos naturales, culturales, gastronómicos, e históricos del departamento	El Informe Técnico de priorización de cadenas productivas, elaborado por la Sub Gerencia Regional de Promoción de Inversiones del GR Piura, cumple con el presente Aspecto

C. El diagnóstico de las cadenas productivas muestra indicadores que demuestra que existe inversión privada insuficiente.	En la cadena productiva de panela. Los productores no tienen la posibilidad de realizar rectificaciones a fallas en el proceso de producción, que le generan restricciones para acceder a ciertos mercados del exterior, debido a limitaciones en las fuentes de financiamiento, disponibles en sus zonas. En la cadena productiva de Ganado Caprino. Predominan procesos precarios, la obtención de productos muy básicos, sin valor añadido, el productor se ha acostumbrado a esta rutina y es escéptico respecto a la posibilidad de implementar mejoras en su proceso productivo para obtener nuevos y mejores productos e incrementar su productividad y rentabilidad. En la cadena productiva de textil. El productor con su capacidad y calidad de producción actúa, no está en condiciones de hacer frente a un crédito financiero, cuyas tasas de intereses, generan cuotas que le sería difícil asumir. En la cadena productiva de Acuicultura. pese a tener un gran potencial, esta actividad en la Región Piura es muy marginal. Los productores carecen de apoyo técnico y de financiamiento a tasas de interés, asequibles a su capacidad económica. En la cadena productiva de Turismo. Tiene actividades con gran potencial de negocio, pero los pequeños productores se ven poco dispuestos a emprender por los altos costos de los créditos financieros, que no estarían en condiciones de asumir.	El Informe Técnico de priorización de cadenas productivas, elaborado por la Sub Gerencia Regional de Promoción de Inversiones del GR Piura, cumple con el presente Aspecto
--	--	---

ASPECTOS	ANÁLISIS	RESULTADO
D. La priorización de las cadenas productivas se realizó con un enfoque de dimensión social, empresarial y dimensión territorial e institucional.	En la dimensión social, se ha tomado en cuenta la Generación de Empleo, la Participación de la población joven, la Participación de la mujer, la Presencia de emprendedores, la Capacidad organizaciones e Impacto Social. En la dimensión empresarial, se ha considerado el Potencial de mercado, Estandarización de niveles de producción, los Aliados Estratégicos, Acceso a créditos. Capacidad de producción, Continuidad de producción, Costos competitivos. Acceso a tecnología para la producción. Calidad de producción y Certificaciones obtenidas. En la dimensión territorial e institucional se ha tomado en cuenta el Acceso al mercado. Disponibilidad de servicios básicos. Electrificación con el potencial requerido. Servicio de comunicación, Impacto negativo al medio ambiente. Pertinencia de la cadena con políticas e instrumentos de planificación y gestión estratégica.	El Informe Técnico de priorización de cadenas productivas, elaborado por la Sub Gerencia Regional de Promoción de Inversiones del GR Piura, cumple con el presente Aspecto

E. Las AEO involucrados en las cadenas productivas priorizadas presentan el interés, disposición, capacidad, aliados estratégicos y otras condiciones que les permita ser competitivos.	Los productores en general, aspiran a mejorar su actividad económica, su productividad y su rentabilidad, por lo que ven en el PROCOMPITE una posibilidad real, de implementar cambios que mejoren su situación actual. Con el apoyo del Estado estarían dispuestos a asumir parte del costo de la inversión para mejorar sus procesos. A nivel regional existen instituciones públicas y privadas que tienen entre sus objetivos el apoyo para el desarrollo de los pequeños productores.	El Informe Técnico de priorización de cadenas productivas, elaborado por la Sub Gerencia Regional de Promoción de Inversiones del GR Piura, cumple con el presente Aspecto
F. Presenta beneficios al implementar una PROCOMPITE	En el Informe Técnico de la propuesta del "PROCOMPITE Regional Piura 2022-2023", se identifican beneficios, siendo los más relevantes, los siguientes: * Generación de empleo * Incremento de las ventas * Incremento de los volúmenes de producción * Posibilidad de acceder a nuevos mercados * Acceso a tecnologías de producción.	El Informe Técnico de priorización de cadenas productivas, elaborado por la Sub Gerencia Regional de Promoción de Inversiones del GR Piura, cumple con el presente Aspecto

Fuente: Informe Técnico N° 01-2022/GRP-410110.

Fase de Implementación de PROCOMITE 2022 -1

Esta fase se inicia con la designación o conformación del Comité de Evaluación del proceso para implementación de PROCOMPITE 2022-1, concretamente el día 19 de setiembre del 2022 mediante Acta S/N firmada por los integrantes, se conforma e Instala el Comité Evaluador de PROCOMPITE 2022-1 integrada por las siguientes personas:

Presidente : Sr. Pedro Ciro Peña Maravi

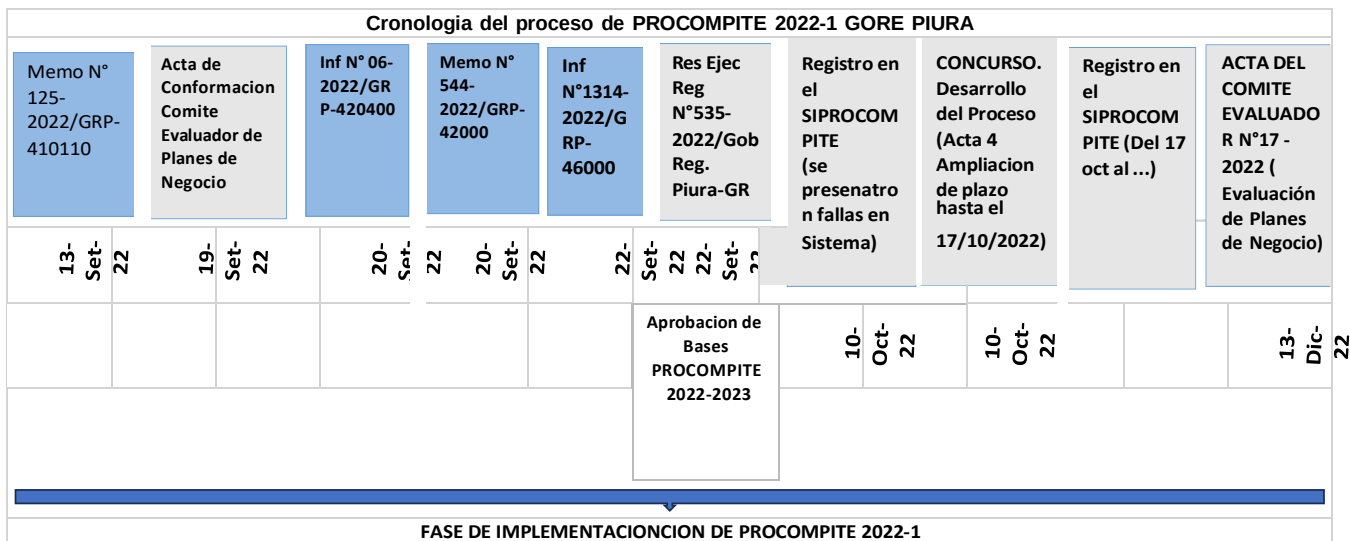
Secretario Técnico: Irma Rosa Palomino Ramírez

Primer miembro : Alexander Ramírez Morocho

Segundo miembro: Facundo Práxedes Zurita

La cronología del proceso se presenta en la siguiente Figura N°3

Figura N° 3



Habiendo tomado sus funciones como evaluadores de los planes de negocio, y estando dentro de sus facultades se procedió a la actividad de conformación del Comité Evaluador del proceso de PROCOMPITE 2022-1

Luego de ese proceso la función del Comité Evaluador es aprobar las Bases elaboradas por la Gerencia de Desarrollo Económico, las mismas que son aprobadas mediante Resolución Ejecutiva Regional N° 535-2022/GRP-GR del 22 de setiembre del 2022, las bases se ciñen a la Directiva General de PROCOMPITE

Bases de PROCOMPITE 2022-1

Las bases describen como antecedentes: lo siguiente

- “La Oficina de Programación Multianual de Inversiones- OPMI mediante INFORME TECNICO N°01-2022/GRP- 410110, de fecha 13 de setiembre de 2022 y con MEMORANDO N° 125-2022/GRP-410110, de fecha 13 de setiembre 2022, aprobó el informe de priorización de cadenas productivas y autorizo el proceso concursable, en base a los sustentos presentados por la Gerencia de Desarrollo Económico (GDE). Esta información fue elevada al Ministerio de la Producción, dentro de los plazos establecidos”

- En dicho marco, se realiza la convocatoria concursable “PROCOPMPITE REGIONAL 2022-2023”. Buscando mejorar la competitividad de las cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología. Pudiendo considerar transferencias de equipos, maquinaria e infraestructura en los planes de negocio de las AEO.
- Las bases tienen por objeto definir las reglas definitivas que se aplicarán durante el proceso concursable que cofinanciará el Gobierno Regional, en el marco de la Ley 29337, Ley de apoyo a la competitividad productiva, cuya responsabilidad en su implementación, es la Gerencia de Desarrollo Económico.
- El marco normativo aplicado para estas bases es el siguiente:
 - Ley N° 29337 (Ley PROCOMPITE) - Ley que establece disposiciones para apoyar la Competitividad productiva
 - Ley N° 27444 - Ley del Procedimiento Administrativo General
 - Ley N° 28411 - Ley General del Sistema Nacional del Presupuesto
 - Ley N° 27806 - Ley de Transparencia y de Acceso a la Información Pública
 - Decreto Legislativo 1252 que crea INVIERTE.PE y deroga el SNIP
 - Decreto Legislativo 1341 que modifica la Ley de contrataciones del Estado - Ley 30225
 - Decreto Supremo N° 01-2021-PRODUCE, que aprueba el Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva.
 - Decreto Supremo N° 056-2017-EF, modifica el Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.
 - Directivas de OSCE.
 - Código Civil.
 - Código Penal
 - Resolución N° 046-2015/SBN, publicada el 9/7/2015.

En esta normatividad descrita en las bases antes mencionada, se observa que a pesar de haberse dado la Ley N°31502 del 29 de junio del 2022, mediante la cual se modifican los artículos 2,3 y 4 de la Ley 29337 Ley de PROCOMPITE, aún no puede tomarse en cuenta.

En cuanto a las cadenas productivas priorizadas para PROCOMPITE REGIONAL PIURA 2022-2023 son las siguientes:

Objeto de la Convocatoria (Bases)

En las bases para el Concurso 2022-1, se aprobó, ocho cadenas productivas que son: panela y derivados de ganado caprino (sector agroindustria), ganado caprino (pecuario); confecciones textiles (industria); acuicultura (pesca); y gastronomía, turismo vivencial comunitario, Artesanía, Turismo (sector turismo) (Cuadro N° 07)

Cuadro N° 7: Cadenas Productivas Priorizadas para PROCOMPITE REGIONAL PIURA 2022- 2023

SECTOR	CADENAS PRODUCTIVAS	PRODUCTO/SERVICIO
AGROINDUSTRIA	Panela	Panela y derivados etc.
	Ganado caprino	Derivados lácteos etc.
PECUARIO	Ganado caprino	Leche, lana, carne etc.
INDUSTRIA	Confecciones textiles	Confecciones textiles etc.
PESCA	Acuicultura	Tilapia, trucha etc.
TURISMO	Gastronomía	Diferentes platos
	Turismo Vivencial Comunitario	Vivencias comunitario Pro - Rural
	Artesanía	Cerámica, joyería, madera, tejidos etc.
	Turismo	Turismo, hotelería y transporte turístico etc.

Fuente: Bases PROCOMPITE 2022-1

Monto total del concurso PROCOMPITE 2022-1:

El monto total asignado para el cofinanciamiento de planes de negocio fue de S/ 7, 800,000.00 (siete millones ochocientos mil con 00/100 Soles) aprobados mediante Acuerdo de Consejo N°1959-2022 /GRP del 31 de agosto 2022. Del monto total se asigna el 90% (7,020.000.00) para el cofinanciamiento de los planes de negocio y el 10% (780,000.00) para Estudios de apoyo o Gastos Administrativos.

Categorías de Cofinanciamiento

Cuadro N°8: Categorías de Cofinanciamiento PTOCOMPITE

Categorías	Miembros	Cofinanciamiento GR		Aporte AEO respecto al monto total del Plan de Negocio	Otros requisitos del AEO
		S/	%		
A	Mínimo 10	Mínimo S/ 80,000.00 Máximo S/ 160,000.00	Máximo 80%	Mínimo 20% (15% valorizado + 5 % monetario)	—
B	Mínimo 2	Mínimo S/ 80,000.00 Máximo S/ 350,000.00	Máximo 70%	Mínimo 30% (20% valorizado + 10 % monetario)	Un año de existencia
C	Mínimo 20	Mínimo S/ 100,000.00 Máximo S/ 1,000,000.00	Máximo 50%	Mínimo 50% (30% valorizado + 20% monetario)	Un año de existencia y ventas anuales no menor de 5 UIT y no mayor de 1000 UIT

Fuente: Bases de PROCOMPITE 2022-1

Dificultades en el proceso de implementación

Una dificultad importante a tener en cuenta y que se convirtió en el cuello de botella, fue la falla en el sistema por el internet, lo cual motivó el informe inmediato de los postulantes al Concurso con respuesta inmediata del Comité Evaluador mediante Acta N° 04 de fecha diez de octubre del 2022, de “Aprobación de Ampliación de plazo para registro de AEO en el SIPROCOMPITE al Fondo Concursable PROCOMPITE Regional 2022-2023 GRP”, adjuntando en Anexos, las pruebas correspondientes. A continuación, se muestra el nuevo cronograma en el Cuadro N° 9

Cuadro N° 9: Nuevo Cronograma Presentado en Concurso PROCOMPITE 2022-2023

Proceso	Fecha		Lugar y Horario
	Inicio	Fin	
CONVOCATORIA Y REGISTRO DE PARTICIPANTES			
Convocatoria	23/09/2022		
Registro de participantes	24/09/2022	17/10/2022	SIPROCOMPITE
Consulta sobre las Bases	26/09/2022	12/10/2022	Gobierno Regional Piura-Gerencia Regional de Desarrollo Económico- PROCOMPITE Dirección: Av. San Ramón S/N Urb. San Eduardo, El Chipe, Piura Horario: 8:00 a.m. - 1:00 p.m. y 2:00 p.m. - 3:30 p.m. A través de correo: procompite@regionpiura.gob.pe
Respuestas a Consultas	13/10/2022	13/10/2022	Gobierno Regional Piura-Gerencia Regional de Desarrollo Económico- PROCOMPITE Dirección: Av. San Ramón S/N Urb. San Eduardo, El Chipe, Piura Horario: 8:00 a.m. - 1:00 p.m. y 2:00 p.m. - 3:30 p.m. Envío a correo electrónico de los participantes
Documento Bases Aclaradas	14/10/2022	14/10/2022	SIPROCOMPITE

Fuente: Elaborado en Bases PROCOMPITE 2022-1

El proceso del Concurso termina con la Evaluación final de los planes de negocios, verificado según Formato N°21, al mismo que se adjunta el “Acta de Evaluación y Selección de Planes de Negocio” con el objeto de determinar los planes de negocio ganadores del proceso concursable. En este Formato se adjunta el Acta N°17 del Comité Evaluador con fecha 13 de diciembre del 2022, conteniendo la Agenda siguiente:

- Revisión de los Resultados obtenidos en la etapa de evaluación de los planes de negocio
- Seleccionar los planes de negocio ganadores, considerando el orden de prelación hasta agotar los resultados aprobados

Concluyendo lo siguiente:

1.- Se registraron en total 66 AEO

Resultaron admitidas 25 AEO

Se registraron 20 planes de negocios (Cuadro N° 10)

**Cuadro N° 10: Número de AEO Registros, ADMITIDOS Y PLANES DE NEGOCIO
REGISTRADOS - PROCOMPITE 2022-1**

N°	CADENA PRODUCTIVA	AEO REGISTRADOS			TOTAL, AEO REGISTRADOS	AEO ADMITIDOS			TOTAL, AEO ADMITIDOS	PLANES DE NEGOCIO REGISTRADOS			TOTAL PLANES DE NEGOCIO REGISTRADOS
		A	B	C		A	B	C		A	B	C	
1	ACUICULTURA	2	3	–	5	–	–	–	0	–	–	–	–
2	ARTESANIA	8	1	–	9	4	–	–	4	3	–	–	3
3	CAPRINOS	18	4	–	22	8	3	–	11	8	1	–	9
4	CONFECCIONERIAS	3	1	–	4	2	1	–	3	2	1	–	3
5	GASTRONOMIA	3	1	–	4	–	1	–	1	–	–	–	–
6	PANELA	7	6	3	16	3	2	1	6	2	2	1	5
7	TURISMO	1	5	–	6	–	–	–	0	–	–	–	–
	TOTAL	42	21	3	66	17	7	1	25	15	4	1	20

Fuente: Acta 17 Comité Evaluador

2.- Los planes de negocio admitidos se evaluaron en consideración de los criterios de elegibilidad cualitativa, condiciones mínimas del AEO in situ, elegibilidad técnica y presentación pública del plan de negocio. El resultado son 16 planes de negocio aprobados finalmente y son los siguientes en orden de mérito:

ORDEN DE PREL.	AEO	NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO	CADENA PRODUCTIVA	CATEG.	COFINANC. SOLICITADO (S/)	APORTE DEL AEO	MONTO DE INVERSION (S/)	PUNTAJE TOTAL
1	ASOCIACION DE MUJERES ARTESANAS HACIA EL MUNDO	MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE ARTESANIA DE LA ASOCIACION DE MUJERES ARTESANAS HACIA EL MUNDO CENTRO POBLADO LA ENCANTADA, DISTRITO CHULUCANAS, PROVINCIA MORROPON, REGION PIURA	ARTESANIA	Categoría A	S/ 159,863.18	S/ 39,968.00	S/ 199,831.18	82
2	AGROINDUSTRIAS DEL VALLE SAN LORENZO S.A.C.	CREACION DE UNA PLANTA PROCESADORA DE DERIVADOS LACTEOS DE LECHE DE CABRA DE AGROINDUSTRIAS DEL VALLE SAN LORENZO S.A.C. EN EL DISTRITO DE TAMBOGRANDE, PROVINCIA DE PIURA, REGION PIURA	CAPRINO	Categoría B	S/ 349,970.00	S/ 176,248.56	S/ 526,218.56	82
3	GARLLACSA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	MEJORAMIENTO DEL PROCESAMIENTO Y COMERCIALIZACION DE PANELA GRANULADA DEL AGENTE ECONOMICO ORGANIZADO GARLLACSA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DEL SECTOR EL CEIBO DEL DISTRITO DE PAIMAS, PROVINCIA DE AYABACA, REGION PIURA.	PANELA	Categoría B	S/ 349,760.55	S/ 178,977.50	S/ 528,738.05	80
4	FABRICANTES TEXTILES MYPES PIURA	MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CONFECCIONES TEXTILES EN LA ASOCIACION DE FABRICANTES TEXTILES MYPES PIURA FABRITEX PIURA, DEL DISTRITO DE PIURA, PROVINCIA DE PIURA, REGION PIURA	CONFECCIONES TEXTILES	Categoría B	S/ 319,040.64	S/ 152,108.36	S/ 471,149.00	80
5	ASOCIACION DE ARTESANAS JESUS ES AMOR DEL CASERIO DE PAMPAS DE LOS SILVAS DEL DISTRITO DE LA ARENA PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE PIURA	MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LA ASOCIACION DE ARTESANAS JESUS ES AMOR DEL CASERIO DE PAMPAS DE LOS SILVA DISTRITO LA ARENA PROVINCIA PIURA REGION PIURA	ARTESANIA	Categoría A	S/ 160,000.00	S/ 40,000.00	S/ 200,000.00	78
6	ASOCIACION DE EMPRENDEDORAS SAPALACHEÑA	MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE TEXTILES ARTESANALES DE LA ASOCIACION DE EMPRENDEDORAS LA SAPALACHEÑA DEL DISTRITO EL CARMEN DE LA FRONTERA, PROVINCIA DE HUANCABAMBA REGION PIURA	CONFECCIONES TEXTILES	Categoría A	S/ 80,000.00	S/ 20,000.00	S/ 100,000.00	77
7	ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CAFE Y CAÑA DE NARANJO - CHONTA	MEJORAMIENTO DE PLANTA DE PROCESO DE PANELA EN LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CAFE Y CANA DE NARANJO DE CHONTA, DISTRITO DE MONTERO, PROVINCIA DE AYABACA, REGION PIURA	PANELA	Categoría A	S/ 153,034.00	S/ 39,754.00	S/ 192,788.00	77
8	ASOCIACION DE CONFECCIONISTAS ARTE EN MIS MANOS	AMPLIACION DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCION DE PRENDAS DEPORTIVAS PARA DAMAS Y VARONES, EN LA ASOCIACION DE CONFECCIONISTAS ARTE EN MIS MANOS DEL DISTRITO DE LA UNION, PROVINCIA DE PIURA, REGION PIURA.	CONFECCIONES TEXTILES	Categoría A	S/ 159,998.40	S/ 45,094.80	S/ 205,093.20	77

ORDEN DE PREL.	AEO	NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO	CADENA PRODUCTIVA	CATEG.	COFINANC. SOLICITADO (S/)	APORTE DEL AEO	MONTO DE INVERSION (S/)	PUNTAJE TOTAL
9	"ASOCIACION DE PRODUCTORES EL TAMARINDO LOCUTO TAMBOGRANDE"	CREACION DE UN CENTRO DE ENGORDE COMUNAL PARA LA ASOCIACION DE PRODUCTORES EL TAMARINDO LOCUTO, DISTRITO DE TAMBOGRANDE PROVINCIA DE PIURA, REGION PIURA	CAPRINO	Categoría A	S/ 159,997.00	S/ 68,901.48	S/ 228,898.48	76
10	ASOCIACION DE PEQUEÑOS GANADEROS SAN PEDRO CHUTUQUE	MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE ENGORDE PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMERCIALIZACION DE GANADO CAPRINO PARA CARNE EN LA ASOCIACION DE PEQUEÑOS GANADEROS SAN PEDRO DE CHUTUQUE, DISTRITO DE CRISTO NOS VALGA, PROVINCIA DE SECHURA, REGION PIURA	CAPRINO	Categoría A	S/ 159,990.40	S/ 64,959.22	S/ 224,949.62	75
11	COOPERATIVA AGRARIA DE PRODUCTORES ORGANICOS DEL VALLE DE SECHURA-CAPOVAS	MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE ALIMENTACION DE LA PRODUCCION INTENSIVA DE CARNE DE CAPRINO DE LA COOPERATIVA AGRARIA DE PRODUCTORES ORGANICOS DEL VALLE DE SECHURA CAPOVAS, DISTRITO SECHURA, PROVINCIA SECHURA, REGION PIURA.	CAPRINO	Categoría A	S/ 159,900.00	S/ 67,363.22	S/ 227,263.22	75
12	ASOCIACION PERUANA DE CRIADORES Y ESPECIALISTAS EN GANADO CAPRINO	MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE ORDENO Y ALIMENTACION DE GANADO CAPRINO LECHERO EN LA ASOCIACION PERUANA DE CRIADORES Y ESPECIALISTAS EN GANADO CAPRINO. DISTRITO DE SULLANA, PROVINCIA DE SULLANA, REGION PIURA	CAPRINO	Categoría A	S/ 159,380.00	S/ 73,558.80	S/ 232,938.80	75
13	ASOCIACION AGROPECUARIA Y AVICOLA SEÑOR CAUTIVO SECTOR PLAYA BLANCA VICHAYO - BAYOVAR	MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE ALIMENTACION PARA LA PRODUCCION INTENSIVA DE CARNE DE CAPRINO PARA LA ASOCIACION AGROPECUARIA Y AVICOLA SEÑOR CAUTIVO SECTOR PLAYA BLANCA, DISTRITO SECHURA, PROVINCIA DE SECHURA, REGION PIURA.	CAPRINO	Categoría A	S/ 159,977.00	S/ 68,901.48	S/ 228,878.48	75
14	COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA	CREACION DE UNA PLANTA PROCESADORA DE PANELA GRANULADA ORGANICA PARA LA COOPERATIVA AGRARIA ECOLOGICA Y SOLIDARIA, EN EL DISTRITO DE MONTERO, PROVINCIA DE AYABACA, REGION PIURA	PANELA	Categoría C	S/ 968,503.21	S/ 996,517.07	S/ 1,965,020.28	74
15	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS SAN BARTOLOME LOS PALTOS DE SICCHEZ	MEJORAMIENTO Y AMPLIACION DE LA PRODUCCION DE PANELA GRANULADA ORGANICA EN LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS SAN BARTOLOME LOS PALTOS SICCHEZ DISTRITO DE SICCHEZ PROVINCIA DE AYABACA, REGION PIURA.	PANELA	Categoría B	S/ 274,277.36	S/ 140,477.73	S/ 414,755.09	74
16	MUJERES ARTESANAS 13 DE ABRIL LA ARENA	MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE ARTESANIAS EN PAJA TOQUILLA DE MUJERES ARTESANAS 13 DE ABRIL LA ARENA DEL DISTRITO DE LA ARENA EN LA PROVINCIA DE PIURA REGION PIURA	ARTESANIA	Categoría A	S/ 80,620.44	S/ 20,615.27	S/ 101,235.71	72

La relación de AEO no ganadoras y que quedaron entre las 25 candidatas son las siguientes:

1.- Cooperativa de Servicios Especiales Ganadera Pichones Las Lomas Limitada – Cadena Productiva Caprino- Categoría A. Sin presentación Pública del Plan de Negocio “Mejoramiento del Proceso Productivo de Engorde por Lotes de Ganado Caprino de la Cooperativa de Servicios Especiales Ganadera Pichones Distrito de Las Lomas Limitada, Provincia de Piura, Región Piura”.

2.- Asociación de Productores Agropecuarios y de Cultivos Alternativos Don Moisés San Cristo. Cadena Productiva Caprino. Categoría A. Sin presentación Pública del Plan de Negocio “Mejoramiento de la Competitividad de la Cadena Productiva de engorde del Ganado Caprino en la Asociación de Productores Agropecuarios y de Cultivos Alternativos Don Moisés San Cristo. Cristo Nos Valga. Sechura. Piura”.

3.- Asociación de Pequeños Productores Agropecuarios Los Emprendedores de Chirinos Laque. Cadena Productiva de Panela. Categoría A. Sin presentación Pública del Plan de Negocio “Mejoramiento de la Planta de Proceso de Panela en la Asociación de Pequeños Productores Agropecuarios Los Emprendedores de Chirinos Laque, en el Distrito de Ayabaca, Provincia de Ayabaca, Región de Piura”.

4.- Asociación de Productores para el Desarrollo Agropecuario Virgen de Luján Sector Las Pircas Distrito de Ayabaca. Cadena Productiva de Panela. Categoría A. Sin presentación Pública del Plan de Negocio “Mejoramiento de Planta de Proceso de Panela en la Asociación de Productores para el Desarrollo Agropecuario Virgen de Luján Sector Las Pircas, Distrito de Ayabaca, Provincia de Ayabaca, Región Piura.

5.- Asociación Mujeres Artesanas Emprendedoras La Unión Corazón del Bajo Piura. Cadena Productiva Artesanía. Categoría A. Sin presentación Pública del Plan de Negocio “Mejoramiento de la Producción de Tejidos y Bordados de la Asociación Mujeres Artesanas Emprendedoras La Unión

Corazón del Bajo Piura AMAREMLU, Distrito de La Unión, Provincia y Región Piura”.

6.- Asociación de Ganaderos Don Diego del Distrito de Lancones. Cadena Productiva Caprino. Categoría B. Sin presentación Pública del Plan de Negocio “Mejoramiento de Planta de Derivados Lácteos de Caprinos de la Asociación de Ganaderos Don Diego de Lancones

7.- Cooperativa Agraria de Productores Agroecológicos Tunapé – Marañón. Cadena Productiva Caprino. Categoría A. Sin presentación del Plan de Negocio.

8.- Asociación Agropecuaria “Unidos por Siempre La Unión”. Cadena Productiva Caprino. Categoría B. Sin presentación del Plan de Negocio.

9.- Asociación de Mujeres Independientes Trabajadoras de la Provincia de Huancabamba. Cadena Productiva Gastronomía. Categoría B. Sin presentación del Plan de Negocio.

A efectos de dar pase a la Fase de Ejecución de PROCOMPITE 2022-1, con fecha 23 de diciembre del 2022, la Gerencia de Desarrollo Económico cursa Oficio N° 131-2022/GRP-420000 dirigida a la Dirección General de Desarrollo Empresarial del Ministerio de la Producción solicitando la “Generación de Códigos Únicos” PROCOMPITE Regional Piura 2022-2023 para facilitar los códigos a los 16 planes de negocio “cuyo proceso se encuentra debidamente registrado en el SIPROCOMPITE” los mismos que fueron aprobados en máxima instancia con Resolución Ejecutiva Regional N° 769-2022 /GRP -GR del 23 de diciembre del 2022 firmada por el Gobernador Regional.

Fase de Ejecución de PROCOMITE 2022 -1

Esta fase se inicia con la Suscripción de Acuerdos de Cofinanciamiento.

De acuerdo a la Directiva General N° 0001 - 2021-PRODUCE-DVMYPE-I-DGDE; la fase de ejecución se dio inicio con la suscripción de acuerdos de cofinanciamiento para los dieciséis planes de negocios. Con estos 16

planes se benefician 800 productores de manera directa y aproximadamente 4,000 productores indirectos, incluyendo las familias involucradas.

En el mes de enero sucede el ingreso de una nueva Gobernación de la Región Piura y a efectos de solicitar continuidad al proceso de PROCOMPITE 2022-1, el Gestor de la Sub Gerencia de Promoción de Inversiones alcanza el Informe Técnico N°003 -2023/MAAA, comunicando al despacho de la Gerencia de Desarrollo Económico, Ing. Pedro Antonio Valdiviezo Palacios nuevo Gerente, informando en primer lugar sobre los códigos Únicos que ya poseen los 16 planes de negocios ganadores así como de la necesidad de solicitar presupuesto para la ejecución del PROCOMPITE 2022-1:

*Que, la Gerencia Regional de Desarrollo Económico – GRDE solicite presupuesto para la implementación del **Concurso PROCOMPITE 2022-1 equivalente a S/. 4'634312.18 soles**, considerando el CAPITULO III, ARTICULO 28.1 del Reglamento de la Ley N°29337 - D. S. N°001-2021-PRODUCE, que indica **"El Gobierno Regional en un plazo no mayor de 10 días hábiles, contado desde la firma de Acuerdos de Cofinanciamiento del Plan de Negocio, iniciaran los procesos para la adquisición de equipos, maquinarias, insumos, materiales y/o contratar los servicios, así como la construcción de la infraestructura, con cargo al cofinanciamiento según el presupuesto técnico de los Planes de Negocio Ganadores"**.*

A continuación, se presenta el listado de los planes de negocios con sus respectivos códigos únicos (Cuadro N° 11).

CUADRO N° 11: Códigos Únicos de Asociaciones Ganadoras; Nombre de la Propuesta y Monto Cofinanciado por el Gobierno Regional Piura - PROCOMPITE 2022-1 (Soles)

N°	Código Único	Nombre de la Asociación	Nombre de la Propuesta Productiva	Monto Cofinanciado por GR Piura S/
1	2571244	AGROINDUSTRIAS DEL VALLE SAN LORENZO S.A.C.	CREACION DE UNA PLANTA PROCESADORA DE DERIVADOS LACTEOS DE LECHE DE CABRA DE AGROINDUSTRIAS DEL VALLE SAN LORENZO S.A.C. EN EL DISTRITO TAMBOGRANDE, PROVINCIA DE PIURA, REGION PIURA	349,970.00
2	2572026	ASOCIACION DE MUJERES ARTESANAS HACIA EL MUNDO	MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍA DE LA ASOCIACION DE MUJERES ARTESANAS HACIA EL MUNDO CENTRO POBLADO LA ENCANTADA, DISTRITO CHULUCANAS, PROVINCIA MORROPÓN, REGIÓN PIURA.	159,863.18
3	2571242	ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS GAANDEROS SAN PEDRO CHUTUQUE	MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE ENGORDE PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMERCIALIZACIÓN DE GANADO CAPRINO PARA CARNE EN LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS GANADEROS SAN PEDRO DE CHUTUQUE, DISTRITO CRISTO NOS VALGA, PROVINCIA SECHURA, REGIÓN PIURA	159,990.40
4	2672029	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA Y AVICOLA SEÑOR CAUTIVO SECTOR PLAYA BLANCA VICHAYO- BAYOVAR	MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE ALIMENTACIÓN PARA LA PRODUCCIÓN INTENSIVA DE CARNE DE CAPRINO PARA LA ASOCIACIÓN AGROPECUARIA Y AVICOLA SEÑOR CAUTIVO SECTOR PLAYA BLANCA VICHAYO- BAYOVAR, DISTRITO SECHURA, PROVINCIA DE SECHURA, REGIÓN PIURA.	159,977.00
5	2572027	COOPERATIVA AGRARIA DE PRODUCTORES ORGÁNICOS DEL VALLE DE SECHURA-CAPOVAS	MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE ALIMENTACIÓN PARA LA PRODUCCIÓN INTENSIVA DE CARNE DE CAPRINO PARA LA COOPERATIVA AGRARIA DE PRODUCTORES ORGÁNICOS DEL VALLE DE SECHURA CAPOVAS, DISTRITO SECHURA, PROVINCIA DE SECHURA, REGIÓN PIURA.	159,900.00
6	2571243	MUJERES ARTESANAS 13 DE ABRIL LA ARENA	MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS EN PAJA TOQUILLA DE MUJERES ARTESANAS 13 DE ABRIL LA ARENA DEL DISTRITO DE LA ARENA EN LA PROVINCIA DE PIURA, REGIÓN PIURA.	80,620.44
7	2571241	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES EL TAMARINDO LOCUTO TAMBOGRANDE	CREACIÓN DE UN CENTRO DE ENGORDE COMUNAL PARA LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES EL TAMARINDO LOCUTO, DISTRITO DE TAMBOGRANDE PROVINCIA DE PIURA, REGIÓN PIURA.	159,997.00
8	2571245	FABRICANTES TEXTILES MYPES PIURA	MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CONFECCIONES TEXTILES EN LA ASOCIACIÓN DE FABRICANTES TEXTILES MYPES PIURA FABRITEX PIURA, DEL DISTRITO DE PIURA, PROVINCIA DE PIURA, REGIÓN PIURA.	319,040.64
9	2572030	GARLLACSA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	MEJORAMIENTO DEL PROCESAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN DE PANELA GRANULADA DEL AGENTE ECONÓMICO ORGANIZADO GARLLACSA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DEL SECTOR CEIBO DEL DISTRITO DE PAIMAS, PROVINCIA DE AYABACA, REGIÓN PIURA.	349,760.55

N°	CODIGO UNICO	NOMBRE DE LA ASOCIACION	NOMBRE DE LA PROPUESTA	MONTO FINANCIADO POR EL GORE PIURA S/
10	2571237	ASOCIACION DE ARTESANAS JESUS ES AMOR DEL CASERÍO PAMPAS DE LOS SILVAS DEL DISTRITO DE LA ARENA	MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LA ASOCIACIÓN DE ARTESANAS JESUS ES AMOR DEL CASERÍO PAMPAS DE LOS SILVAS DEL DISTRITO DE LA ARENA PROVINCIA PIURA REGION PIURA.	160,000.00
11	2572031	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS SAN BARTOLOMÉ LOS PALTOS DE SICCHEZ	MEJORAMIENTO Y AMPLIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE PANELA GRANULADA ORGÁNICA EN LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS SAN BARTOLOMÉ LOS PALTOS SICCHEZ DISTRITO DE SICCHEZ PROVINCIA DE AYABACA	274,277.36
12	2571239	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CAFÉ Y CAÑA DE NARANJO DE CHONTA	MEJORAMIENTO DE PLANTA DE PROCESO DE PANELA EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CAFÉ Y CAÑA DE NARANJO DE CHONTA, DISTRITO DE MONTERO, PROVINCIA DE AYABACA, REGIÓN PIURA	153,034.00
13	2571238	ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORAS LA SAPALACHEÑA	MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TEXTILES ARTESANALES DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORAS LA SAPALACHEÑA DEL DISTRITO EL CARMEN DE LA FRONTERA, PROVINCIA DE HUANCABAMBA REGIÓN PIURA.	80,000.00
14	2572028	ASOCIACIÓN PERUANA DE CRIADORES Y ESPECIALISTAS EN GANADO CAPRINO	MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE ORDEÑO Y ALIMENTACIÓN DE GANADO CAPRINO LECHERO EN LA ASOCIACIÓN PERUANA DE CRIADORES Y ESPECIALISTAS EN GANADO CAPRINO. DISTRITO DE SULLANA, REGIÓN PIURA.	159,380.00
15	2571246	COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA	CREACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE PANELA GRANULADA ORGÁNICA PARA LA COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA, EN EL DISTRITO DE MONTERO, PROVINCIA DE AYABACA, REGIÓN PIURA.	968,503.21
16	2571240	ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS ARTE EN MIS MANOS	AMPLIACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE PRENDAS DEPORTIVAS PARA DAMAS Y VARONES, EN LA ASOCIACIÓN DE CONFECCIONISTAS ARTE EN MIS MANOS DEL DISTRITO LA UNIÓN, PROVINCIA DE PIURA, REGIÓN PIURA.	159,998.40
COSTO PLANES DE NEGOCIO				3,854,312.18
GASTOS ADMINISTRATIVOS (10% DEL MONTO APROBADO MEDIANTE ACUERDO DE CONSEJO REGIONAL N° 1959 - 2022/GRP-CR				780,000.00
TOTAL				4,634,312.18

Fuente: Informe Técnico N°003 -2023/Equipo Técnico de PROCOMPITE

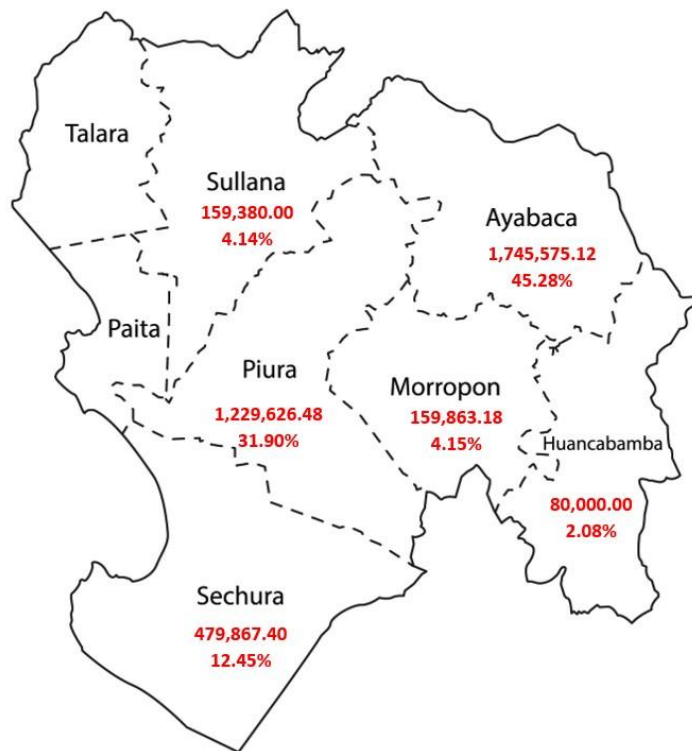
En tal sentido el 23 de enero del año 2023, el Gobierno Regional Piura firmó y entregó actas de acuerdo de cofinanciamiento a los 16 Agentes Económicos Organizados (AEO) de las provincias de Morropón, Piura, Ayabaca, Huancabamba, Sechura y Sullana, ganadoras del Procompite 2022-1, cuya inversión asciende a S/ 3'854,312.18 para las cadenas productivas de panela, artesanía, caprinos y confecciones textiles. Para este Procompite 2022-1, se habían destinado 7.8 millones de soles.

El objetivo de Procompite es mejorar la competitividad de las cadenas productivas, sin embargo, las organizaciones de productores deben estar capacitados y presentarse a los concursos con planes de negocio bien elaborados.

Una vez entregado el acuerdo de cofinanciamiento se procedió con la programación del monitoreo de los planes de negocio, paralelo a ello se procedió a la entrega de materiales y equipos, los mismos que son realizados directamente por la Sub gerencia de Promoción de Inversiones de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico.

En cuanto al destino de la inversión por provincias, en este Procompite 2022-1, el 45.28% se destinó para la provincia de Ayabaca con Planes de Negocio para impulsar la competitividad en la cadena productiva de panela, el 31.90% en la provincia de Piura en los distritos de La Arena, Tambogrande Catacaos y Las Lomas en cadenas productivas de Confecciones, Artesanía y de Caprinos; el 4.15% es para Morropón, el 4.14% para Sullana y un 2.08 % para un plan de negocio de Huancabamba. (Mapa N°1)

MAPA N° 1: INVERSIÓN POR PROVINCIAS DE LA REGIÓN PIURA EN LOS PLANES DE NEGOCIO PROCOMPITE 2022 - 1



Adquisición y entrega de bienes y servicios

La Gerencia Regional de Desarrollo Económico en el mes de febrero designó a operadores privados, a fin de realizar la Asistencia Técnica a los planes de negocio y verificar el cumplimiento de Acuerdos de cofinanciamiento, así como determinar el avance de las metas programadas. Cada plan de negocio fue revisado y de acuerdo al ejercicio fiscal se solicitó la ejecución de los gastos correspondientes. Cada Plan de Negocio cuenta con un Acta de Inicio de ejecución. La Gerencia Regional de Desarrollo Económico es la encargada de remitir los requerimientos de equipos, maquinarias, insumos, materiales y /o contrato de servicios, al área de Abastecimientos del Gobierno Regional, así mismo el caso de la construcción de infraestructura, para algunos planes de negocio, mediante concurso público, todo lo cual se realiza de acuerdo al presupuesto de los planes de negocio ganadores.

Para todos los procesos de adquisiciones se tiene en cuenta la normatividad legal siguiente:

- La Ley de Contrataciones del Estado y su Reglamento

- Las Directivas del Sistema Nacional de Bienes Nacionales relacionadas con el alta y baja de Bienes Muebles de Propiedad Estatal.
- La Ley 39337 y su Reglamento aprobado con DS N° 001-2021. PRODUCE.

La Oficina de Abastecimiento garantizará conjuntamente con los funcionarios destinados para tal fin, la firma de las Actas de Recepción-Entrega correspondientes.

En el caso de los proveedores de bienes o servicios, se cancela siempre que se cumpla con el visto bueno y conformidad de la Gerencia de Desarrollo Económico y el representante de las AEO, para asegurar el cumplimiento de las especificaciones técnicas. En este caso debe cumplirse con la normativa del Estado, siendo devuelto el bien en caso el proveedor, no cumpla con lo solicitado y dentro de los plazos establecidos. De cumplirse con todo, de acuerdo a los términos de referencia o especificaciones técnicas, se firma la Conformidad de bienes y servicios.

En la Gerencia Regional de Desarrollo Económico se han contratado 5 gestores y 5 supervisores para realizar la supervisión a la operación de los 16 planes de negocio a fin de analizar aspectos claves del seguimiento como son:

- La evaluación de los bienes adquiridos con el cofinanciamiento de PROCOMPITE 2022
- Evaluación del cumplimiento del aporte o contrapartida, la misma que debe estar sustentada en documentos legales como son: Copia de compra venta de terreno, facturas, o recibos entre otros como Declaraciones Juradas o planillas en caso de la mano de obra valorizada.
- Evaluación de los indicadores de resultado e impacto logrado en cada plan de negocio de acuerdo al avance informado.
- Evaluación organizacional (Formato 19), informes y resultados de las actividades de supervisión, seguimiento y monitoreo.

La Gerencia Regional de Desarrollo Económico, es la encargada de realizar el seguimiento de los 16 planes de negocio hasta por un plazo de doce meses posterior a la entrega de la totalidad de los bienes adquiridos de acuerdo al plan.

Los resultados obtenidos son registrados en el SIPROCOMPITE. Y a partir de los informes que emitirán los supervisores se determinará si se realizará o no la transferencia definitiva de bienes.

III RECUPERACION DEL PROCESO

Este capítulo trata de la recuperación de la experiencia, o proceso vivido; se analizará también la institucionalidad del Gobierno Regional, su estrategia de intervención en las 16 AEO beneficiarias de este PROCOMPITE 2022-1, así como los cuellos de botella que muchas veces podrían afectar el proceso y ejecución de los planes de negocio. Sintetizando además la materialización de la explicación teórica del Plan de Negocio con los logros y dificultades narrados por los mismos agentes económicos organizados. Pero por otro lado cómo este proceso se convierte en una oportunidad para apalancar la inversión que podría llevar a la competitividad de las cadenas productivas en las que participan las 16 AEO de este PROCOMPITE 2022-1. Se presentan tres temas, el Estudio Técnico, Análisis Institucional y el Análisis Financiero.

3.1 Estudio técnico

El estudio técnico es una revisión general de las bases conceptuales, enfoque y principios del producto de la sistematización; en este caso, de PROCOMPITE 2022-1, así como de la estrategia de intervención del Gobierno Regional, en el mismo. Este es el marco referencial con el cual se va a contrastar la experiencia vivida en este proceso.

3.1.1 Revisión Teórica

Este ítem trata de dar una mirada general de los conceptos teóricos que fundamentaron la estrategia de PROCOMPITE, el porqué de la intervención, en la potenciación de las cadenas productivas a nivel regional. A fin de contrastar la teoría con la práctica.

PROCOMPITE, es una estrategia del Estado mediante un Fondo Concursable para cofinanciar propuestas productivas a través de planes de negocio y tiene como objetivo mejorar la competitividad de las cadenas productivas, mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de

tecnología. Puede considerar la transferencia de equipos, maquinarias, infraestructura, insumos, materiales y servicios, para los agentes económicos organizados (AEO) exclusivamente en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.⁴ Para tales efectos se promulgó la Ley N°29337 Ley de Competitividad el año 2009, modificada mediante Ley N° 31502, el mes de junio del año 2022.

En esta estrategia se pueden revisar los siguientes conceptos:

Cadenas productivas

Es un sistema que agrupa a conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final. A través de este sistema se genera valor alrededor de un bien o servicio.

Desarrollo inclusivo y sostenible

El desarrollo inclusivo y sostenible, es un concepto basado en el principio según el cual los beneficios del crecimiento económico deben distribuirse de forma equitativa, sin dejar a nadie atrás y cumpliendo con las necesidades del presente sin poner en peligro a las generaciones futuras. La inclusión social significa que todo el mundo pueda tener las mismas oportunidades de acceso a las instituciones y los recursos para vivir una vida socialmente digna. El crecimiento inclusivo significa reducir las desigualdades de los salarios, crear puestos de trabajo decentes para todos, y, a la vez, promover el empoderamiento y la igualdad de oportunidades.⁵

Desarrollo económico local

Según el enfoque de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el análisis del desarrollo económico local, surge como una forma de ajuste productivo flexible en el territorio, en el sentido que, el desarrollo no se sustenta en el enfoque concentrador y jerarquizado, sino que busca un

⁴ <https://procompite.produce.gob.pe/index.php/presentacion-procompite/que-es>

⁵ <https://corporate.enelx.com/es/stories/2021/10/inclusive-sustainable-development>

impulso de los recursos potenciales de una zona, es de carácter endógeno, tratando de construir un entorno institucional, político y cultural de fomento de las actividades productivas y de generación de empleo en los diferentes ámbitos de un territorio.⁶

Plan de negocio – Propuesta productiva

Es el documento técnico que presentan los AEO para solicitar el cofinanciamiento de una PROCOMPITE, en resumidas cuentas, es un plan de negocios mediante el cual se identifican los bienes o servicios del negocio, la tecnología a utilizar, las actividades a realizar, el presupuesto de inversión y operación y se sustenta la rentabilidad financiera y la sostenibilidad del negocio. Las propuestas productivas tienen el carácter de petición de gracia, en el marco de lo dispuesto por la Ley 27444 Ley del Procedimiento Administrativo General.

Agentes económicos organizados – AEO

Los agentes económicos organizados (AEO) son los productores, proveedores conservadores, transformadores, industrializadores etc., a quienes va dirigido el PROCOMPITE. Pueden ser personas naturales organizadas y las personas jurídicas que se encuentran formalmente constituidas bajo cualquier modalidad de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente y que tenga entre sus fines desarrollar actividad productiva o empresarial. Pueden pertenecer al sector agrario, pecuario, pesca, turismo, industria, servicios etc. Los sectores y cadenas priorizados serán el resultado del estudio de priorización de zonas y cadenas productivas que realice la Gerencia de Desarrollo Económico Local del Gobierno Regional que implemente el PROOMPITE; estudio que servirá para la priorización de las cadenas productivas a ser cofinanciadas por PROCOMPITE.

Proceso de gestión de PROCOMPITE

Se refiere a todo el proceso de convocatoria mediante la publicación de las bases hasta la suscripción de acuerdos de cofinanciamiento con las AEO para la ejecución de los planes de negocio.

⁶ ALBURQUEQUE, Francisco. El Enfoque del Desarrollo Económico Local. Oct 2004. OIT Argentina.

Categorías de Iniciativa de negocios de PROCOMPITE

Se cuenta con tres categorías para los Negocios de PROCOMPITE, según Decreto Supremo: N° 001-2021-PRODUCE

- **Categoría A:** Dirigida a los AEO integrados por un mínimo de diez miembros que desarrollan negocios en cualquiera de las cadenas productivas priorizadas, los cuales pueden acceder a un cofinanciamiento no menor de S/ 80,000.00 y no mayor de S/ 160,000.00 por Plan de Negocio. Los AEO aportan una contrapartida total no menor del 20% del monto total del Plan de Negocio, conformada por una contrapartida monetaria no menor del 5%.
- **Categoría B:** Dirigida a los AEO en sus diferentes modalidades de organización, constituidos bajo la forma de personas jurídicas que acreditan, al menos, un año de existencia y que desarrollan negocios en cualquiera de las cadenas productivas priorizadas, a fin de acceder a un monto de cofinanciamiento no menor de S/ 80,000.00 y no mayor de S/ 350,000.00 por Plan de Negocio. Los AEO aportan una contrapartida total no menor del 30% del monto total del Plan de Negocio, conformada por una contrapartida monetaria no menor del 10%.
- **Categoría C:** Dirigida a los AEO integrados por un mínimo de veinte miembros, que desarrollan negocios en cualquiera de las cadenas productivas priorizadas, que acreditan, al menos, un año de existencia y ventas anuales no menor de 5 UIT y no mayor de 1000 UIT, a fin de acceder a un monto de cofinanciamiento no menor de S/ 100,000.00 y no mayor de S/ 1 000 000,00 por Plan de Negocio. Los AEO aportan una contrapartida total, no menor del 50% del monto total del Plan de Negocio, conformada por una contrapartida monetaria no menor del 20%.

Tipos de financiamiento de iniciativas de negocio

A través de la web del Gobierno Regional Piura y la Gerencia de Desarrollo Económico publica el ANEXO 08 - CONTENIDOS MÍNIMOS

ESPECIFICOS DE UN PLAN DE NEGOCIO O PROPUESTA PRODUCTIVA PROCOMPITE. Hay dos tipos de financiamiento:

Financiamiento público: Alude a los fondos que son obtenidos del gobierno o de entidades pertenecientes al Estado, aprobado en la máxima instancia, para el año 2022 con un Monto Total de S/. 7,800,000.00 (siete millones ochocientos mil con 00/100 Soles) aprobados mediante Acuerdo de Consejo N°1959-2022/GRP de fecha 31 de agosto 2022, siendo distribuido con un 90% para el Cofinanciamiento de los Planes de Negocios S/. 7020,000.00 y el 10% para Estudios de Apoyo S/. 780,000.00.

Financiamiento privado: Es la Contrapartida de los AEO que se valorizan en bienes y servicios de capital tomando en cuenta los criterios y restricciones de la normatividad vigente; o en efectivo. Para el año 2022 el aporte efectivo de los AEO es de S/. 751,992.41 y un aporte valorizado de bienes S/.1,441,453.08

3.1.2 Reconstrucción de la Hipótesis de Impacto

Como la sistematización de un proyecto, la intervención que el Gobierno Regional hace con PROCOMPITE, se basa en una hipótesis de impacto, la cual se implementa a través de un proceso para obtener resultados e impactos esperados.

En este ítem se basa en apuestas o hipótesis de impacto que los diversos actores, públicos (Gobierno Regional) como los actores privados (AEO) pretenden lograr a través de su participación en este proceso; articulado en tres dimensiones: el problema que se pretende resolver, los objetivos que se persiguen o situación deseada que se pretende alcanzar a través de la intervención con esta estrategia de PROCOMPITE y las estrategias que se han establecido en este proceso para lograr los objetivos. A continuación, se presenta un esquema que resume e integra estos tres aspectos.

PROBLEMA POR RESOLVER: La Ley N°29337 desde su promulgación ha tenido ciertos cambios en su reglamentación, dificultando la adaptación de los Gobiernos regionales y municipales. El Gobierno Regional de Piura viene implementando por tercera vez el PROCOMPITE y no ha sabido capitalizar la experiencia ganada durante los procesos, no ha realizado una retroalimentación que permita identificar su problemática y posibles soluciones en cada fase. El PROCOMPITE 2022 – 1 se viene implementado en dos gestiones de gobierno y los actores que participan son diferentes.



SITUACION DESEADA: El Gobierno Regional Piura a partir de la experiencia obtenida durante la implementación de tres Procompite Regional, se adapta a la normatividad vigente Ley N°29337 y su modificatoria Ley N° 31502, mediante un conjunto de Normas Internas, precisando la solución de los cuellos de botella del proceso institucional, logrando ejecutar cada fase del concurso anualmente con presupuesto para intervenir en las cadenas productivas priorizadas. Asimismo, los actores del sector privado mejoran sus competencias, para lograr su participación en los concursos anuales y en la ejecución de los planes de negocio logrando la sostenibilidad de los mismos, potenciándose así las cadenas productivas.

PROYECTO

Sistematización del Concurso PROCOMPITE 2022 – 1, para la planificación oportuna de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico en la implementación del PROCOMPITE REGIONAL y Agentes Económicos Organizados conocen y participan del fondo concursable a través de Planes de Negocio para mejorar la competitividad productiva de la región Piura

HIPOTESIS: La inadecuada adaptación de la estrategia del PROCOMPITE por parte del Gobierno Regional Piura se debe a la inexistente retroalimentación de los procesos ejecutados y cambios en la normatividad. Con la intervención del proyecto permitirá que el Gobierno Regional mejore la ejecución de sus PROCOMPITE utilizando herramientas a partir de la experiencia, mediante una normatividad interna y facilitando la participación de los AEO.

3.1.2.1 Problema a resolver

De acuerdo las entrevistas a los funcionarios, técnicos, gestores, supervisores entrevistados, se requiere que la ley se regularice de una manera más dinámica y que sea “enfocada a la realidad de cada comunidad y necesidad”. Todo lo cual tiene implicancias en la gestión administrativa interna, la misma que sin contar con tratamiento especial para PROOMPITE, desarrolla los procesos de adquisiciones con la demora

que la normatividad general exige, generando a veces cierto malestar en los actores involucrados.

Por otro lado, el Gobierno Regional en el proceso de implementación, ha realizado un tratamiento técnico a todos los procesos de PROCOMPITE porque se ha tratado de regirse en todo momento a las bases convocadas, sin tener favoritismos. Sin embargo, en algunos planes de negocio, su aprobación fue muy débil como criterio técnico sobre todo para el análisis de los precios y rentabilidad; lo cual ha implicado demora en replanteos porque este PROCOMPITE 2022-1 fue lanzado por otra gestión de gobierno; la actual gestión ha debido solucionar problemas y cuellos de botella en tiempo récord.

Los cambios en la normatividad de PROCOMPITE, pueden impactar en la forma en que el Gobierno Regional Piura implementa la estrategia, como sistema administrativo. La adaptación implica ajustar los procesos administrativos y criterios de evaluación de los planes de negocio, para cumplir con las nuevas disposiciones. Esto debe requerir capacitación del equipo técnico gestores y supervisores, e incluso personal del sistema de abastecimientos (si fuera posible) actualización de sistemas, y una comunicación clara a los participantes sobre las modificaciones en los requisitos y procedimientos. La flexibilidad y la capacidad de respuesta del Gobierno Regional son esenciales para integrar de manera efectiva las actualizaciones que existan en PROCOMPITE. Todo lo cual requiere el estudio de una normatividad interna a fin de evitar el entrapamiento o cuellos de botella en la gestión de compras de los bienes, equipos o servicios e infraestructura a implementarse en los planes de negocio.

La adaptación del gobierno regional a la Ley N°29337, establece principios y normas de gestión ambiental para la prevención y control de la contaminación, en el marco del Procompite, implica integrar consideraciones ambientales en la evaluación de planes de negocios productivos. Se requiere la implementación de mecanismos de evaluación ambiental, capacitación del personal involucrado y la promoción de prácticas sostenibles entre los participantes de PROCOMPITE. La coordinación efectiva entre las entidades gubernamentales y la

sensibilización de la importancia de la gestión ambiental son factores clave en esta adaptación.

Los cambios en la normativa de PROCOMPITE pueden abarcar ajustes en los criterios de evaluación de planes de negocios, requisitos para la participación, asignación de recursos, inclusión de nuevos objetivos o enfoques. La adaptación del Gobierno Regional a estos cambios implica actualizar sus procesos internos, capacitar al personal en las nuevas directrices y garantizar una comunicación efectiva con los participantes del programa. La flexibilidad y la prontitud en la implementación son esenciales para asegurar una transición fluida y eficiente a la nueva normativa de PROCOMPITE.

El Gobierno Regional Piura desempeña un papel crucial en la implementación de la Ley del PROCOMPITE y su modificatoria Ley N° 31502 del 29 junio del 2022. Su responsabilidad incluye la promoción de proyectos productivos locales, la asignación de recursos a través de concursos competitivos, y la supervisión de la ejecución de los planes de negocios seleccionados. Además, deben adaptarse a cualquier cambio en la normativa, garantizando una gestión transparente y eficiente. La coordinación con los agentes económicos organizados, la capacitación del personal y la comunicación efectiva son elementos clave para el éxito en la aplicación de esta ley a nivel regional.

3.1.2.2 Objetivos o situación deseada

El Gobierno Regional Piura a partir de la experiencia obtenida, durante la implementación de tres Procompite regional, se adapta a la normatividad vigente Ley N°29337 y su modificatoria Ley N° 31502, mediante un conjunto de Normas Internas, precisando la solución de los cuellos de botella del proceso institucional, logrando ejecutar cada fase del concurso, anualmente con presupuesto para intervenir en las cadenas productivas priorizadas. Asimismo, los actores del sector privado mejoran sus competencias, para lograr su participación en los concursos anuales y en la ejecución de los planes de negocio logrando la sostenibilidad de los mismos, potenciándose así las cadenas productivas.

3.1.3 Reconstrucción de la visión completa

Se considera la versión textual de los diversos participantes en el proceso de PROCOMPITE 2022-1, buscando interrogantes para la reconstrucción, se incidirá en la ejecución de los planes de negocios en los diferentes AEO. Se ha empleado la técnica de las entrevistas a los directivos de los agentes económicos organizados de los 16 planes de negocio y la experiencia del equipo técnico, gestores y supervisores. Se ha colocado los planes por provincia a efectos de buscar coincidencias o brechas en la ejecución práctica.

3.1.3.1 Provincia de Piura (testimonios de AEO)

Agroindustrias del Valle San Lorenzo S.A.C.

PLAN DE NEGOCIO: CREACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE DERIVADOS DE LÁCTEOS DE LECHE DE CABRA DE AGROINDUSTRIAS DEL VALLE SAN LORENZO S.A.C. EN EL DISTRITO DE TAMBOGRANDE PROVINCIA DE PIURA, REGION PIURA”.

Este AEO es una empresa SAC con dos socias, perfilando apoyar a más mujeres de la capital distrital de Tambogrande en la elaboración del yogurt de leche de caprino.

Año de creación: 2019

Antes de participar en el Concurso PROCOMPITE 2022-1, se dedicaban a la fabricación de yogurt de leche de cabra de manera artesanal, por la demanda que poseen en la Región Piura.

Cuadro N° 12: Monto de inversión

Categoría	Total, de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
B	526,218.56	349,970.00	176,248.56

Fuente: Plan de Negocio

Cuadro N° 13: Características del Negocio

Sector	Cadena productiva	Producto primario o extractivo/servicio	Producto principal
Agroindustria	Caprina	Derivados Lácteos	Yogurt
Descripción del producto/servicio ofertado	yogurt, producto obtenido por la fermentación láctica de la leche de cabra por la acción de bacterias lácticas viables, activas y abundante en el producto desde su inicio y durante toda la vida activa del producto. Puede ser natural y frutado a base de leche de cabra procesado con cultivos probióticos de alta calidad.		

Fuente: Plan de Negocio

La propuesta productiva del plan de negocio plantea escalar la producción de niveles de pequeña producción de aproximadamente 30 litros día hacia una producción no menor a 300 litros de yogur diario debidamente envasado con una diversificación de producto haciendo uso de frutas de estación y diferentes calidades nutricionales de acuerdo a la demanda del mercado. El producto se encontrará debidamente envasado y rotulado de acuerdo a la normatividad vigente garantizando la calidad, inocuidad y característica organolépticas características de este producto.

Para ello es necesario optimizar los procesos, con los equipos mínimos adquiridos en este plan de negocios de PROCOMPITE 2022-1, de tal manera, que permita integrar los procesos para una producción continua reduciendo las pérdidas y mermas en cada etapa de la producción. La implementación de la infraestructura y el equipamiento apropiado permitirá lograr las certificaciones, registro y licencias que brinden la formalidad necesaria para hacer competitiva la producción de yogur. Una ventaja significativa es la posibilidad de poder disponer permanentemente del insumo leche de cabra que reúne las condiciones de calidad requeridas para su procesamiento en yogur.

Narración de la experiencia vivida: Irma Peralta Carpio

La Gerenta Sra. Irma Peralta Carpio, señala sobre el proceso vivido y manifiesta que se enteró de PROCOMPITE “en la Feria de Identidad, los trabajadores del Gobierno Regional entregaron folletos y les explicaron del Concurso”. De allí en adelante asistió a los talleres que la invitaron para conocer bien el proceso del Concurso 2022-1. Comprendió que este

cofinanciamiento “es una estrategia para poder capitalizar al productor y así ofrecer un producto de mejor calidad y dinamizar la economía local”. Para el cofinanciamiento “estuvimos de acuerdo con el aporte porque obtendría un gran beneficio, mi aporte valorizado es S/120,000 con el terreno y en efectivo S/50,000.00”

“El plan de negocios que ganamos fue el mismo de la propuesta inicial, porque es de necesidad contar con el mejoramiento de la calidad de los productos, por eso hicimos un esfuerzo y pagamos la elaboración del expediente técnico de infraestructura alrededor de S/10,000.00; es importante para nosotros la construcción de la planta.

“La estrategia de PROCOMPITE exige formalizarnos incluso en la posesión de los terrenos, esto es una experiencia que nos deja PROCOMPITE, porque antes no sabíamos de esta necesidad. La empresa debe funcionar con todos los documentos de ley, por eso hemos tenido observaciones, que ya levantamos, aunque si veo que la ejecución del plan es lenta aún, en mi caso me han entregado la maquinaria y después van a construir la infraestructura, esto me ha permitido avanzar a mejorar nuestros productos, aunque no en la planta, por eso hemos logrado un premio de parte de la Dirección Regional de Agricultura”

¿Considera usted que estos equipos son lo suficiente para potenciar la cadena productiva en la cual participa su negocio? Si, a pesar de la demora pienso que vamos a surgir.

“La implementación ha estado acuerdo a lo programado, nos están capacitando en el Plan de marketing digital y sentimos ahora más apoyo del Gobierno Regional. Estamos de acuerdo que nuestro plan mantiene una presentación eco amigable con el medio ambiente, puesto que la materia prima, leche de caprino se produce localmente y posee una demanda regional, lo cual da sostenibilidad al proyecto. Pero sugiero que la documentación y todo el proceso sea más rápido”.



Foto 1: octubre 2023- Visita al Plan de Negocio de la AEO Agroindustrias del Valle San Lorenzo.

Artesanas 13 de abril La Arena

PLAN DE NEGOCIO: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS EN PAJA TOQUILLA DE MUJERES ARTESANAS 13 DE ABRIL LA ARENA DEL DISTRITO DE LA ARENA EN LA PROVINCIA DE PIURA REGION PIURA

Este AEO es una Asociación que agrupa a 18 socias el 100% son mujeres y han venido siendo apoyadas por la Dirección de Comercio Exterior y Turismo.

Año de creación: 2013

Antes de participar en el Concurso PROCOMPITE 2022-1, también elaboraban artesanía en paja toquilla, ellas se dirigen a un mercado turístico local en Catacaos y en las Ferias Regionales.

Cuadro N° 14: Monto de inversión

Categoría	Total, de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
A	101,235.71	80,620.44	20,615.27

Fuente: Plan de Negocio

Cuadro N° 15: Características del Negocio

Sector	Cadena productiva	Producto primario o extractivo/servicio	Producto principal
Turismo	Artesanía en paja toquilla	Artesanía en paja toquilla	Sobrero de paja toquilla
Descripción del producto/servicio ofertado	La artesanía a base de paja toquilla está representado principalmente por el SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA, carteras de paja toquilla, accesorios utilitarios de paja toquilla. La materia prima “paja toquilla” que se usa para la manufactura de los sombreros de paja toquilla proviene de una palmera (Carludovica palmata) que crece en la selva peruana, especialmente en la provincia de Rioja, en menor cantidad en la sierra piurana, en San Miguel del Faique, esta planta crece entre 1.5 y 2 metros, y luego de 3 años está lista para cosechar sus hojas. Los sombreros de Toquilla elaborados en el distrito de La Arena son parte del trabajo artesanal tradicional de la Región de Piura (Perú) y es reconocido mundialmente por su calidad y finos acabados. Los sombreros de paja Toquilla son el resultado de un arduo trabajo artesanal.		

Fuente: Plan de Negocio

Cuadro N°16: Indicadores y Metas del Plan de Negocio del AEO

N°	Objetivos	Indicador	Unidad de medida	Valor actual	Valor esperado	Incremento %
1	Mejoramiento en la elaboración de piezas de artesanía en paja toquilla	Piezas de artesanía en paja toquilla (sombreros, carteras) /año	Unidad	648.00	1,080.00	67
2	Implementación de actividades para el mejoramiento de la comercialización de los productos de artesanía en paja toquilla ofertados por las artesanas del AEO	Ventas/año	Soles	71,280.00	151,200.00	112

Fuente: Informe de Supervisor

Este plan de negocio productivo, busca fortalecer la actividad económica de la artesanía en paja toquilla que desarrolla la Asociación de Mujeres Emprendedoras 13 de abril La Arena en el distrito de La Arena Provincia de Piura, para lo cual se ha identificado sus productos principales Sombrero de paja toquilla, carteras, abanicos y flores, se plantea un mejoramiento en el proceso de producción con la adquisición de materiales, insumos y equipos, como también en la intervención de personal especializado para que capaciten a las socias en un mejor manejo empresarial implementando estrategias de venta (marketing) y un mejor posicionamiento de la organización como referente regional en la producción de artesanía utilizando como materia prima a la paja toquilla.

Limitaciones y problemas presentados durante la ejecución.

De acuerdo al informe de supervisión existe escasa capacitación en nuevas tecnologías para la elaboración de productos a base de paja toquilla es un problema bastante latente en este AEO al no haberse ejecutado los talleres de capacitación que es la contrapartida de esta asociación. Según declaraciones de la presidenta a ellas se les hace difícil conseguirlo, lo que están haciendo es gestionar ante la ONG CIPCA.

Algunas socias del AEO no se han adaptado al trabajo en equipo y consecuentemente no asumen responsabilidades de los acuerdos realizados en sus reuniones y o asambleas. Por eso la propuesta para PROCOMPITE es seguir coordinando con el CIPCA a fin de lograr su apoyo en la organización de los talleres de fortalecimiento y capacidades, participación en ferias, trabajo en equipo y seguimiento al cumplimiento de la contrapartida por parte del AEO.

También se sugiere acompañamiento al AEO, conjuntamente gestor y supervisor para realizar gestiones ante la municipalidad distrital de La Arena a fin de contribuir con la sostenibilidad del Plan de Negocio y de la Asociación.

Al parecer en este AEO para llegar a la meta propuesta en el plan falta complementar la capacitación que es parte de la contrapartida, dado que anteriormente fueron asesoradas por la ONG CIPCA.

Narración de la experiencia vivida: María del Milagro Ipanaqué Chero

“Como presidenta de la asociación me enteré de PROCOMPITE mediante la asesoría de un trabajador de DIRCETUR, quien nos impulsó a formalizarnos, porque veníamos trabajando por más de diez años como asociación. Teníamos el problema de la escasez de materia prima que nos traen desde muy lejos, incluso de Ecuador, por eso nos animamos a postular a PROCOMPITE. Después nos capacitaron a cómo ingresar al sistema de PROCOMPITE”.

“Estuvimos de acuerdo con participar inclusive con el aporte, valorizamos laptop, impresora, ollas. En cuanto al plan de negocios pagamos S/ 4,500.00, por eso algunas socias se desanimaron en participar; pero quedamos doce, quienes somos constantes y unidas. La Estrategia de PROCOMPITE, nos parece muy buena alternativa, sobre todo para las asociaciones que por primera vez estamos participando. Nunca hemos recibido apoyo y nos parece que con esto nos han ayudado bastante”.

“Antes usábamos como moldes unos tápers de la casa, no teníamos equipos ahora tenemos variedad de moldes, vitrinas, ollas mesas, sillas. Antes cada una trabajaba en su casa, ahora tenemos un local alquilado en S/150.00 al mes. Ya estamos trabajando con los moldes, ya tenemos producto en venta.”

“PROCOMPITE es excelente, sentimos que ahora hay más apoyo del Gobierno Regional, solo falta más capacitaciones en diseño; también nos apoyaron con una cocina para el teñido, a la cual nos falta comprar el balón de gas. A casi un año ya hemos terminado el plan de negocio por eso vienen los ingenieros a ver como trabajamos, a supervisar; hemos mejorado la tecnología, ahora los productos son mejorados porque ya usamos máquinas para el acabado, con el apoyo de algunas socias que saben coser”

“En nuestro trabajo respetamos la cultura local, los sombreros son ancestrales, hacemos también bolsos de junco para el mercado de tipo ancestral, las carteras si son modernas”

Hemos recibido los siguientes bienes: 01 máquina Ribeteadora, 01 máquina de coser línea recta, 02 cocinas industriales, 20 alicates, 20 tijeras

de metal, 05 baldes plásticos, 04 ollas de acero N° 50, 04 ollas de acero N° 60, 05 tinas de plástico de 200 litros, 03 tachos de 200 litros, 50 kg de alambre galvanizado N°18, 50 kg de alambre galvanizado N°16, 02 perchas de 180 cm x 114 cm, 02 perchas de 240 cm x 114 cm, 20 sillas de plástico con brazo, 07 mostradores de aluminio de 100 cm x 100 cm , 02 mesas rectangulares de madera, 30 kg de tinte para textilería de diferentes colores, 7,200 atados de paja toquilla, 395 moldes y hormas de diferentes modelos.



FOTO 02: Presentación de Artesanía de paja toquilla por las integrantes de la Asociación Mujeres Artesanas 13 de Abril la Arena junto al Ing. Stalin Marx Tineo Ramírez con la finalidad de mejorar su producción y comercialización de sus productos que les permitan apertura a nuevos Mercados.



FOTO 03: artículos en paja toquilla para exhibición – máquina usada por las integrantes Asociación Mujeres Artesanas 13 de Abril la Arena.

Asociación de Artesanas Jesús es Amor del Caserío Pampas de los Silvas de distrito la arena

PLAN DE NEGOCIO. “MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LA ASOCIACIÓN DE ARTESANAS JESÚS ES AMOR DEL CASERÍO DE PAMPAS DE LOS SILVA DISTRITO LA ARENA PROVINCIA PIURA REGION PIURA”.

Este AEO es una Asociación que agrupa a 14 socias el 100% son mujeres y son asesoradas por el Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA). Actualmente se han incorporado más socias y llegan a ser 22 integrantes. La Sra. Doris Silva es la nueva presidenta, asumió el cargo hace unos meses.

Año de creación: 2016

Cuadro N° 17: Monto de inversión

Categoría	Total de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
A	200,000	160,000	40,000

Fuente: Plan de Negocio

Antes de participar en el Concurso PROCOMPITE 2022-1, también elaboraban artesanía en paja toquilla y otras artesanías, ellas se dirigen a un mercado turístico local en Catacaos y en las Ferias Regionales y poseen un stand semi permanente en el ambiente de la Municipalidad de Piura, en la Plaza de Armas de la ciudad de Piura, su arte es muy hermoso.



Foto 04: artesanía de exposición

La Asociación de Artesanas Jesús es Amor se les ubica en el caserío de Pampas de los Silva, del distrito La Arena a 8 minutos de esta ciudad; presenta la propuesta productiva de mejoramiento de la cadena productiva de artesanía interviniendo en las actividades de valor agregado de las fibras vegetales como la paja toquilla y junco interviniendo en el eslabón de producción donde a través de una inyección de capital de trabajo en el proceso productivo se contribuirá al incremento de la productividad y ventas.

El principal objetivo del plan de negocio es contribuir a mejorar e incrementar la producción, productividad y comercialización de los productos de paja toquilla de la Asociación de artesanas Jesús es Amor del caserío de Pampa de los Silvas del distrito de La Arena, promoviendo la participación de las artesanas y actores de la Región, para generar mejores ingresos en las familias de las integrantes de la organización. Para lograr este objetivo se plantea:

Desarrollar un plan de negocio enfocado en estrategias de marketing digital que les permita posicionar su marca y consolidar su mercado a nivel nacional e internacional.

Implementar un taller semi industrial para mejorar la calidad de su Proceso productivo aumentando la productividad y tecnificación manteniendo el estándar artesanal. otros que implique el beneficio económico y bienestar social de sus socios

Narración de la experiencia vivida: Dora Silva Vílchez

“Nosotras tenemos experiencia en el arte de la paja toquilla porque viene de generación en generación, es ancestral y nos interesó participar de PROCOMPITE porque queríamos maquinaria para forrar las carteras, remalladora y máquina planchadora para planchar los sombreros, demandado por los clientes. Con esta maquinaria entregada por PROCOMPITE estamos trabajando desde octubre. Nos ha capacitado el CIPCA también, ellos nos enseñan marketing, ventas, nos han llevado a intercambio de experiencias en Ecuador; aunque por ahora los ingresos son bajos, alrededor de S/200 al mes por eso no declaramos a la SUNAT, pero nuestro RUC está activo. La contrapartida, es el local, que actualmente lo estamos construyendo, a nombre de la Asociación”. “PROCOMPITE ya nos entregó casi toda la maquinaria solo falta el planchador y la cámara fotográfica, que lo entregarán cuando terminemos de construir el local. Las máquinas entregadas por PROCOMPITE, las estamos usando para forrar las carteras, ya sabemos manejar estas máquinas porque el CIPCA nos capacitó antes, no tenemos problemas en esto”.

“En la comercialización de nuestros productos nos apoya la municipalidad de provincial de Piura, nos cedió un espacio gestionado por la ONG CIPCA, este espacio está ubicado en un ambiente frente a la Caja Piura cerca de la plaza de Armas de esta ciudad.

“PROCOMPITE, nos parece una estrategia en favor de los negocios, porque nos ha dado maquinaria que necesitábamos para los forros, que el cliente pide; además nos entregó una vitrina y está en casa de una socia por ahora. Para elaborar el plan de negocios cada socia aportó y en total pagamos S/6,000.00, consideramos que es una buena inversión”.

“La ejecución del plan de negocios con PROCOMPITE se desarrolla con normalidad, y falta poco para terminar, queremos que para el siguiente año podamos presentarnos a otro concurso y poder tener sostenibilidad. En otro proyecto queremos asesoría técnica y administrativa para el negocio.”

“Todas las socias asimilan la mejora tecnológica y socias nuevas, aprenden de las socias antiguas, la que sabe le enseña a la que no sabe, así trabajamos”

“En cuanto a la cultura local, ambiente y sostenibilidad del plan de negocios la mayoría de nuestras técnicas son ancestrales y procuramos que se conserven, aún cocinamos con leña, para poder pintar los sombreros, la leña lo venden los leñadores, lamentablemente aún se talan los bosques, pero este plan seguirá porque hay más socias y procuramos mantener la artesanía con una presentación que atrae al cliente”.



Foto 5 : Máquinas de coser paja de toquillas instaladas en el taller Asociación de Artesanas Jesús es Amor del caserío de Pampas de los Silva del distrito de la Arena



Foto 6: Exhibición de productos elaborados por la Asociación de Artesanas Jesús es Amor del caserío Pampas de los Silva del distrito de la Arena provincia y departamento de Piura mediante el emprendimiento de confección de artículos con paja de toquilla para ser comercializados.



Foto 7: 7 dic 2023- presidenta Sra. Doris Silva y Consultora Econ. María Albañil mostrando la construcción del local, que es el aporte de la Asociación.



Foto 8: Trabajadores en plena faena de construcción de local, han adquirido ya todos los materiales.

Fabricantes Textiles MYPES Piura

PLAN DE NEGOCIO: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CONFECCIONES TEXTILES EN LA ASOCIACION DE FABRICANTES TEXTILES MYPES PIURA FABRITEX PIURA, DEL DISTRITO DE PIURA, PROVINCIA DE PIURA, REGION PIURA

Este AEO es una Asociación que tiene diez socios, de las cuales cinco son mujeres. Asesora a 45 agregadas como socias externas. Se dedican a manufactura de prendas de vestir: camisas, pantalones, blusas, al ministerio de salud.

Año de creación: 2019

Cuadro N° 18: Monto de inversión

Categoría	Total, de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
B	471,149.00	319,040.64	152,108.36

Fuente: Plan de Negocio

Antes de participar en el Concurso PROCOMPITE 2022-1, esta asociación ya viene participando en concursos del Programa Nacional Compras a MYPERú que es un Programa del Ministerio de la producción y tiene como objetivo impulsar la participación de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en las compras del Estado, a través del Proceso Especial de Compras Públicas, bajo el modelo de Núcleos Ejecutores de Compras (NEC).

Cuadro N° 19: Características del Negocio

Sector	Cadena productiva	Producto primario o extractivo/servicio	Producto principal
Industria	Confecciones textiles	Confecciones textiles	Confecciones textiles
Descripción del producto/servicio ofertado	Material jersey algodón a una composición de 100 % algodón con una diversidad de diseños y acabados, para mujeres y varones. Los empaques son bolsas de polietileno de primer uso, con respectiva talla de los polos.		

Fuente: Plan de Negocio

Los integrantes de la Asociación, cuentan con un local que funciona como Taller en área reducida para que puedan realizar sus procesos para la

elaboración de confección textil, las maquinas con las que cuentan son principalmente máquinas rectas, pero ya desfasadas, algunas maquinas son de los años 2007.

Los socios hacen posible la producción de prendas tales como Camisas, Polos, buzos y Uniformes, etc. Utilizando materiales adquiridos desde la capital Lima; la producción de este AEO es constante debido que son prendas del uso diario. Algunos socios cuentan con la experiencia en la producción y diseño, pero en su mayoría tienen limitado conocimiento de las innovaciones de las prendas de confección textil.

Narración de la experiencia vivida: Sra. Arminda Periche Chunga

“Estoy en el cargo desde el año 2010 cuando no era asociación; los socios poseen calificación “1”, nos dedicamos a la manufactura de prendas de vestir : camisas, pantalones, blusas y su mercado principalmente va dirigido a atender a los Ministerios, Salud, Policía, Marina, en los concursos Compras a MYPERÚ, este es un programa descentralizado y participamos desde el año 2010. Para participar en PROCOMPITE el problema que identificamos fue invertir en una máquina adecuada para que trabaje como fusionadora y patronera toda vez que por no contar con máquina adecuada debíamos viajar a Chiclayo y a Lima para enviar nuestras prendas para su acabado final. En realidad, nos enteramos de PROCOMPITE por las redes sociales y amigos y desde allí participé en el taller de noviembre del 2022, se portaron muy atentos. Tuve que postular a la Categoría B, la inversión es regular”.

“Comprendí la estrategia de PROCOMPITE, y pienso que es un trabajo mancomunado del Gobierno Regional con nosotros, por eso hay que participar con la contrapartida, nos toca 90,000.00 valorizada (local y materia prima) y está pendiente el Plan de Marketing y S/10,000 en efectivo. Pero con las nuevas máquinas ahorraremos un 30% del gasto en enviar las prendas a Chiclayo o a Lima para los acabados (por el pago a la mano de obra y el traslado) pero sobre todo las prendas tendrán mejor calidad. El plan de negocio ha sido el mismo de la propuesta inicial o sea el mejoramiento de las confecciones para lo cual todos y todas participamos en este plan”

“PROCOMPITE es una buena propuesta porque se requiere calidad para poder competir en las compras y también se obtienen más productos, me convencí y yo puedo salir a difundir el PROCOMPITE para que otras asociaciones participen”

“Aún no se transfieren las máquinas porque están haciendo las cotizaciones, son máquinas que no se encuentran en mercado regional”.

“En este plan participan todos los (las) socios) y socias), no hay ningún problema, al contrario, cuando se inaugure se debe llamar a la prensa, a los diarios, y difundir”

“Este plan de negocio está siendo asesorado, llega el asistente técnico y hay asesoría en mercado, me parece más apoyo en esta gestión de gobierno, por eso creo que la mejora tecnológica, en cuanto al manejo de las máquinas está asegurada”

“En cuanto a la cultura local, ambiente y sostenibilidad del plan de negocios, en la cultura local es telar de cintura no de máquina como nosotras usamos, pero si participo en cuidar el ambiente, mediante el apoyo a las organizaciones, se regalan los desperdicios textiles y los convierten en alfombras, binchas, trapeadores, dependiendo del tamaño de cada retaso; hacen también manualidades con los retazos por ejemplo flores de tela, hay reciclado, la organización está fortalecida, hay ingresos y sostenibilidad.

Confeccionistas Arte en mis Manos Distrito La Unión Piura

PLAN DE NEGOCIO: AMPLIACION DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCION DE PRENDAS DEPORTIVAS PARA DAMAS Y VARONES, EN LA ASOCIACION DE CONFECCIONISTAS ARTE EN MIS MANOS DEL DISTRITO DE LA UNION, PROVINCIA DE PIURA, REGION PIURA.

Es una Asociación que agrupa a 10 socios, 7 mujeres y 3 varones.

Año de creación: 2020

Antes de participar en el Concurso PROCOMPITE 2022-1, también confeccionaban prendas deportivas, se dirigen a un mercado local en La Unión y en su caserío por ser un centro de reunión de los clubes deportivos del Bajo Piura.

Cuadro N° 20: Monto de inversión

Categoría	Total, de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
A	205,093.20	159,998.40	45,094.80

Fuente: Plan de Negocio

Cuadro N° 21: Características del Negocio

Sector	Cadena productiva	Producto primario o extractivo/servicio	Producto principal
Industria	Confecciones textiles	Prendas deportivas	Prendas deportivas
Descripción del producto/servicio ofertado	Conjunto deportivo camisero sublimado que consta de short y polo deportivo para fútbol en las tallas S, M, L XL y XXL; como subproducto o productos secundarios: polos básicos, ropa deportiva (pantalón y casaca) cuyo insumo principal es la tela win.		

Fuente: Plan de Negocio

La Asociación de Confeccionistas Arte en mis Manos cuenta con un taller de confección, distribuido según operación realizada; respecto al área de producción, la maquinaria inicial de su propiedad, tiene en promedio diez años de antigüedad y algunas de ellas con 2 años de antigüedad, habiendo principalmente máquinas de costura recta, remalladoras, recubridoras, cortadora de tela. Su capacidad de producción le permite obtener prendas como: conjuntos deportivos, camisas, uniformes para colegios, entre otros. Se abastecen de tela, comprando a comerciantes en el Centro del Distrito de La Unión, y la ciudad de Piura, quienes venden todos estos insumos, los cuales provienen de Lima, y Ecuador, estando abastecidos para una producción regular, y si existiera alguna situación especial, ellos pueden trabajar bajo pedido directamente con proveedores ubicados principalmente en Lima.

Respecto a la mano de obra, existe suficiente dotación de operarios para cubrir puestos clave en el proceso productivo, el problema quizá se encuentra en que no existe la debida especialización, para elaborar los

conjuntos deportivos sublimados hay operaciones que requieren mayor cuidado.

La capacidad asociativa, aún se muestra débil frente al mercado que se quiere abarcar, donde va a ser muy importante tener buenos niveles de gestión y coordinación conjunta.

Insuficiente capacidad de producción actual, la cual va a requerir de un buen nivel de flexibilidad para abastecer el mercado y en forma diferenciada (varios modelos y colores de la misma prenda).

Narración de la experiencia vivida: Berenice Monja Prado

“Nos enteramos de PROCOMPITE por las redes sociales, y participamos porque nos hacía falta una línea de producción, pues contamos con un mercado local permanente, aquí en el centro poblado la población se dedica al deporte, por eso era de imperiosa necesidad mejorar la maquinaria”.

“Nuestro mercado local proviene de los colegios, clubes deportivos y la municipalidad, quienes nos hacen pedidos durante todo el año. Por eso al enterarnos y comprender que la estrategia de PROCOMPITE es un impulso a la economía local, participamos en el concurso del año pasado. Participamos con el aporte de S/4,000.00 cada socio. El plan de negocios fue trabajado por un Ing. quien nos explicó que tipo de maquinaria sería la necesaria para nuestros acabados. La estrategia de PROCOMPITE nos parece interesante porque hemos logrado adquirir los equipos que nunca pensábamos obtener”.

“Hubo problemas de retraso, al principio, que fue solucionado con la adquisición de la maquinaria necesaria para el negocio, el Gobierno Regional nos ayudó en esto, este proceso de cambio solo demoró 20 días”.

“Hasta la fecha nos han transferido una maquina bordadora, línea de producción industrial, plóter, planchadora doble bandeja, ojaladora, botonera multiagujas, remalladora. Considero que estas máquinas son suficiente para el despegue del negocio porque significa un ahorro del 30%, con estas máquinas ya no vamos a mandar a otros lugares a remallaro bordar las prendas es ahorro en tiempo y dinero.

“Todos los integrantes de la asociación participamos en el plan de negocios, por la contrapartida no hay problema toda vez que contamos con un capital de S/ 30,000.00 ; estamos contentos, pero faltaría contar con un terreno propio de la Asociación, para la construcción de un local de confecciones, gestión que haremos ante la municipalidad distrital de La Unión; además ya hemos recibido capacitaciones de los proveedores nos enseñaron a manejar las máquinas; el bordado que para nosotros es algo nuevo, ya lo estamos haciendo. Considero que hay bastante apoyo de parte del Gobierno Regional y agradezco que nos vengán a visitar”

“Contamos con clientes fijos, que prefieren venir a este centro poblado, con sus clubes deportivos porque existe un proyecto ambiental, además este trabajo se complementa con la artesanía local, pues hay socias que también confeccionan sombreros.”

Este plan es sostenible en el tiempo tanto a nivel organizativo como técnico; sin embargo, faltaría capacitación en gestión empresarial, en análisis de los costos unitarios y la rentabilidad del negocio.



Foto 9: Consultora entrevistando a la Sra. Berenice Monja Prado en el Taller del AEO



Foto 10: Máquinas transferidas a la Asociación Arte en Mis Manos de La Unión.



Foto 11: Ing. Marvin Alvarez de la Gerencia de Desarrollo Económico y gestor Stalin Tineo con miembros del AEO , en el Taller de la Asociación.

Asociación de Productores El Tamarindo Locuto Tambogrande
PLAN DE NEGOCIO: CREACION DE UN CENTRO DE ENGORDE
COMUNAL PARA LA ASOCIACION DE PRODUCTORES EL
TAMARINDO LOCUTO, DISTRITO DE TAMBOGRANDE PROVINCIA DE
PIURA, REGION PIURA.

Es una Asociación que agrupa a 11 socios, 100% varones.

Año de creación: 17 marzo 2022

Antes de participar en el Concurso PROCOMPITE 2022-1, criábamos ganado caprino y cada uno comercializaba por su cuenta ahora somos 11 socios antes eran 16.

Cuadro N° 22: Monto de inversión

Categoría	Total, de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
A	228,898.48	159,997.00	68,901.48

Fuente: Plan de negocio

El plan de negocio plantea mejorar la disponibilidad de alimento para el ganado caprino. Para optimizar estos procesos se hace necesario el equipamiento mediante la adquisición de activos que después de un análisis participativo se han priorizado como bienes claves para superar los puntos críticos identificados en el análisis de todo el proceso productivo de la cadena. Estos activos serán la adquisición de molinos picadores (facilitándonos la utilización de rastrojos forrajes de la zona como son principalmente el frejol).

Objetivos del Plan de Negocio

Elevar el nivel de producción al ofertar más cantidad de ganado caprino de 44.80 kilos de peso vivo con una edad aproximada de 07 meses. Valor agregado a la carne de caprino, como carne fresca. Fortalecer la articulación comercial de los ganaderos al realizar engordes y oferta del ganado caprino por lotes

Cuadro N° 23: Indicadores y metas del Plan de Negocio

N°	Objetivos	Indicador	Unidad de medida	Valor actual	Valor esperado
1	Elevar el nivel de producción al ofertar más cantidad de ganado caprino de 44.80 kilos de peso vivo con una edad aproximada de 07 meses	Cabezas de ganado por lote	Cabezas	10	440
		Período de engorde	meses	9	4
		Edad del animal para la venta	meses	12	7
		Incremento de peso por día en período de engorde	Gramos	83	250
2	Valor agregado a la carne de caprino, como carne fresca	Kilos /día	Kilos	10	55
3	Fortalecer la articulación comercial de los ganaderos al realizar engordes y oferta del ganado caprino por lotes	Kilos ofertados de carne fresca /día en promedio	Kilos	10	55

Fuente: Plan de Negocio

Narración de la experiencia vivida: Sr José Huertas Córdova

“Soy actual presidente de la Asociación de Productores El Tamarindo Locuto, Tambogrande, de la Categoría A, tengo en el cargo dos años y nos dedicamos a la comercialización de carne de caprino, pero de manera individual, ahora con PROCOMPITE ya lo vamos a hacer asociadamente, cuando haya pedidos grandes. Cada ganadero vende el caprino en peso vivo de 18 kilos obteniendo entre 10 a 15 kilos de carne, la crianza promedio es entre 6 a 8 meses, la carne se vende a S/ 20.00 el kilo en el mismo caserío Locuto”

“SENASA nos capacitaba desde hace 4 años y fue a través de Agricultura que conocimos de PROCOMPITE, con el PIP ganadero. Ellos se encargaron de preparar el Plan de Negocios fue nuestro aliado. De allí asistimos a 3 talleres por eso nos interesamos como organización porque solos es imposible salir a competir en el mercado regional. Hemos comprendido lo que es PROCOMITE en el mismo taller y estuvimos de acuerdo todos los socios en aportar el monto de S/ 30.00 cada uno.

“PROCOMPITE me parece buena estrategia. En el futuro vamos a considerar un plan de negocio, con la dotación de energía trifásica a fin de que funcionen todos los equipos y no se malogren y una desgranadora no considerada en el actual plan de negocio; también nos falta completar el aporte, vamos a aportar con el local para el funcionamiento de los equipos al cual le vamos a construir el piso”

“Hasta la fecha (27 de octubre) nos han transferido todos los equipos de la primera fase: molino, generador, congeladora, cocina industrial y otros. Después vamos a preparar el alimento balanceado para que los cabritos ganen peso rápidamente, Considero que con todo funcionando se va a potenciar nuestra participación en el mercado, porque la carne será de mejor calidad y ofreceremos a los mayoristas y supermercados. Para el futuro, gestionaremos otro proyecto, considerando una unidad móvil (moto furgón), un noque para guardar agua y la instalación de energía trifásica”.

“Actualmente somos 11 socios y aportamos con nuestros propios recursos para el plan de negocios; se valorizará el local de máquinas por S/10,000.00. Se está cumpliendo con todo lo programado en el plan y nos han dado ya 5 capacitaciones en las cuales nos entregan separatas. Pienso que vamos a cumplir con la mejora tecnológica, nosotros tenemos experiencia en manejo del molino”.

“La transferencia tecnológica está respetando la cultura o costumbres locales y también el medio ambiente, ahora no quemaremos los rastrojos porque se transformarán en alimento para el ganado” (economía circular).



Foto 12: Octubre 2023-Consultora Econ María Albañil en entrevista al AEO de Locuto con presidente Sr. Jose Córdova



Foto 13: Octubre 2023 En visita de asesoría y supervisión con consultora de Sistematización



Foto 14: Directivos de AEO recepcionando maquinaria nueva del plan de negocio

3.1.3.2 Provincia de Ayabaca (Testimonios de AEO)

Asociación de Productores agropecuarios San Bartolomé de Los Paltos de Sicchez

PLAN DE NEGOCIO: MEJORAMIENTO Y AMPLIACION DE LA PRODUCCION DE PANELA GRANULADA ORGANICA EN LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS SAN BARTOLOME LOS PALTOS SICCHEZ DISTRITO DE SICCHEZ PROVINCIA DE AYABACA.

Este AEO es una Asociación que tiene 54 socios, de las cuales 17 son mujeres.

Año de creación: 2016

Antes de participar en el Concurso PROCOMPITE 2022-1, esta asociación ya viene participando en la comercialización de la panela granulada y ya ha ganado un concurso de Agroideas con el cual empezó a desarrollar el plan de negocio de la panela granulada. Además, comercializan café y maní. Su mercado es local y nacional en el sur de Perú.

Cuadro N° 24: Monto de inversión

Categoría	Total, de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
B	414,755.09	274,277.36	140,477.73

Fuente: Plan de Negocio

La asociación trabaja también como empresa y comercializa 80 quintales de panela granulada al mes y 960 quintales al año y el nivel de producción es de 1,200 quintales por año. El problema que soluciona PROCOMPITE es la transferencia de maquinaria especializada a cada proceso para poder reducir los costos de producción de panela orgánica y tener una capacidad más elevada de respuesta en el proceso productivo para procesar mayores cantidades y obtener mayor volumen de producto terminado de panela orgánica.

Narración de la experiencia vivida: Efrén Campoverde Timoteo

“Anteriormente, hemos trabajado con PNIA, AGROIDEAS, pero aún nos hacía falta equipos para mejorar el proceso de producción, una faja transportadora, una paila para secar la miel orgánica, una batidora eléctrica, falta una homogeneizadora eléctrica, un molino para moler el confitillo, una mesa moldeadora para la panela en bloque, el estudio de mercado y registro sanitario. Por eso me siento orgulloso por conocer a los profesionales que nos asesoraron y fueron imparciales. Ahora también lo son en este año”

“Cuando participamos en PROCOMPITE asistimos a un taller y primero íbamos a postular a la Categoría A, pero el cofinanciamiento salió para la categoría B”. En cuanto a nuestra contrapartida todos los socios estuvimos de acuerdo con aportar el valor de la Certificación y con la mano de obra, pero la contraparte es solo la Certificación. No pagamos por la elaboración del plan de negocio”.

“La estrategia de PROCOMPITE me parece muy importante por ser una forma como solucionar nuestros problemas, he visto muy bien que con esta

estrategia es una forma de llegar a la solución de los problemas de las organizaciones productoras”.

“Los equipos transferidos hasta ahora son la selladora, la empacadora (esta máquina transporta y sella) y falta una secadora, esta última es muy necesaria porque es un problema moler en época de lluvia; ya que de los trapiches sale el bagazo a 30 o 40 % de humedad y no sirve para cocinar el jugo, con buen sol son 3 días para el secado del bagazo. Nuestro plan de negocio requiere además de infraestructura por eso enviamos a elaborar el expediente técnico a un ing. civil pagamos S/ 8,000.00”

“Este plan de negocios está siendo asesorado bien por PROCOMPITE. Nosotros hemos tenido confianza con la gestión anterior y con esta igual no ha cambiado el trato; no hay problema con el cambio de gobierno; La mejora tecnológica, la entienden bien los socios, aunque igual hace falta una maquina secadora de panela porque con la lluvia la panela sale húmeda, ya que la caña posee mucha agua al humedecerse posee menos azúcar. Tenemos demanda de un millón setecientos mil kilos / año (36,000 quintales) de panela y tenemos que dar buen servicio a todos los socios”

“Yo soy una persona de campo he nacido y crecido en la agricultura. Acá hay un corredor con potencial enorme y no se aprovecha por falta de medios económicos conversaré con otros presidentes de asociaciones para implementar un plan de exportación de panela de manera directa sin intermediarios, pero falta financiamiento.”



Foto 15.: Julio 2023. Miembros de la Asociación de Productores Agropecuarios San Bartolomé los Paltos Sicchez, recibiendo una paila evaporadora.



Foto 16.: Julio 2023 Integrantes de la Asociación de Productores Agropecuarios San Bartolomé los Paltos Sicchez, reciben una paila clarificadora, una faja transportadora y una paila concentradora semi hemisférica.



Foto 17: Agosto 2023: Sr. Efrén Campoverde Timoteo, Presidente de la Asociación de Productores Agropecuarios San Bartolomé los Paltos Sicchez, recepciona la muebles sofá, dos escritorios y tres estantes

Asociación de Productores de Café y Caña de Naranja de Chonta
PLAN DE NEGOCIO: MEJORAMIENTO DE PLANTA DE PROCESO DE
PANELA EN LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CAFE Y CAÑA
DE NARANJO DE CHONTA, DISTRITO DE MONTERO, PROVINCIA DE
AYABACA, REGION PIURA

Es una asociación integrada por 14 socios de los cuales 2 son mujeres
Año de creación: 2014

Antes de participar en el Concurso PROCOMPITE 2022-1, esta asociación ya se dedicaba a la producción y comercialización de panela al mercado de exportación, Europa – Italia entre el 85 a 90% el 10% es local.

Cuadro N° 25: Monto de inversión

Categoría	Total de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
A	192,788.00	153,034.00	39,754.00

Fuente: Plan de negocio

Actualmente este AEO beneficiaria, cuenta con 25.5 hectáreas de producción de caña de azúcar con un rendimiento de 38 tm/ha, donde, además, cuentan con una planta de proceso semi industrial, con una hornilla panelera tradicional, con una baja eficiencia energética y de alto consumo (Bagazo) y bajo rendimiento.

El plan de negocio se propone mejorar el negocio de los productores, mediante el mejoramiento de la Hornilla panelera que tenga mayor eficiencia energética. Donde se utilice menor cantidad de energía (bagazo + leña) les permita tener una mejor producción de panela por jornada de trabajo, disminuyendo los costos de procesamiento y mejorando los ingresos de los productores, comercializando una panela de mayor calidad y les permita mejorar la cadena de distribución para llegar al mercado de las principales ciudades de la costa peruana. Este AEO tiene una capacidad de producción de 1,938 toneladas anuales. Los principales rubros de inversión con el programa PROCOMPITE son el equipamiento para este proceso. La presente propuesta está orientada a introducir mejoras tecnológicas del procesamiento de panela granulada, con máquinas, equipos para la obtención de jugos y proceso para lograr un producto de alta calidad; empaquetamiento y mejora comercial. La panela procesada, será orientado al mercado de nacional, mercado que en los últimos años está aumentando su consumo per cápita. Para esto, se ha considerado que la propuesta tenga los siguientes rubros de inversión: Inversión fija tangible, donde se están considerando acondicionamiento de obras civiles, maquinaria y equipo. Inversión fija intangible, donde se están considerando todos los estudios propuestos.

Narración de la experiencia vivida: Omar Guerrero – Contador

“Nosotros estamos asociados a Norandino, a través de ellos se comercializa la panela a Europa. Nos enteramos de PROCOMPITE a través de la Municipalidad provincial de Ayabaca, tengo un hermano que trabaja en Ayabaca, y como una de las cadenas priorizadas era la panela se postuló a la categoría Industria. Nos animamos a participar en el concurso de PROCOMPITE porque los sobrecostos usando hornillas muy antiguas, son muy altos, el proceso e infraestructura y todo el proceso está desfazado”

“La estrategia de PROCOMPITE nos impulsa a mejorar la tecnología y el proceso productivo, para ser competitivos. Todos estuvimos de acuerdo en participar, cada socio (a) aportó para la contrapartida en equipos, efectivo y mano de obra. El plan con el que ganamos fue el mismo de la idea inicial, solo se mejoró en algunos indicadores, pero lo principal es la infraestructura.

“La estrategia de PROCOMPITE es excelente, pero hay demora en la ejecución; en la fase del expediente técnico de infraestructura recién lo aprobaron; en infraestructura que es la parte fuerte no hay avance y estamos ya 15 de noviembre, por lo demás estamos de acuerdo con lo programado. Ya nos aprobaron un profesional para el proceso en la actividad de cosecha de caña de azúcar”

“el impacto será con el incremento de la eficiencia y la reducción de costos, porque el módulo está con equipos desfazados”



Foto 18: Octubre 2023 Integrantes de la Asociación de Productores de Café y Caña de Naranja de Chonta, en la visita de supervisor de PROCOMITE

Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura

PLAN DE NEGOCIO: CREACION DE UNA PLANTA PROCESADORA DE PANELA GRANULADA ORGANICA PARA LA COOPERATIVA AGRARIA ECOLOGICA Y SOLIDARIA, EN EL DISTRITO DE MONTERO, PROVINCIA DE AYABACA, REGION PIURA.

Es una cooperativa integrada por 143 socios de los cuales 10 son mujeres

Año de creación: 2009

Desde antes de participar en el Concurso PROCOMPITE 2022-1, esta asociación se dedica a la producción y comercialización de panela, café, harina de banano, maní y harina de yuca. La panela se orienta hacia el mercado de exportación a Europa.

Cuadro N° 26. Monto de inversión

Categoría	Total de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
C	1,965,020.28	968,503.21	996,517.07

Fuente: Plan de Negocio

El Plan de Negocio denominado Creación de una Planta Procesadora de Panela Granulada Orgánica para la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria, en el Distrito de Montero, Provincia de Ayabaca, Región Piura, con el plan de negocios se propone potenciar el homogenizado y empacado de panela granulada lo que permite incrementar la capacidad de producción, transformación, comercialización y exportación, cuya demanda por los productos elaborados a base de insumos orgánicos de la zona está en crecimiento, el desarrollo de esta planta en Montero permitirá optimizar el proceso productivo.

Asimismo, este plan de negocio se concentrará en el Distrito de Montero, Provincia de Ayabaca, Región de Piura.

Narración de la experiencia vivida: Élder Meza Cungaia

“Nuestro problema para presentarnos a PROCOMPITE 2022-1 fue que no contamos con la infraestructura, la que usamos actualmente, es alquilada y necesitamos centralizar la producción que se producen en 3 zonas diferentes del distrito de Montero. También requerimos dar valor agregado a los productos y brindar mano de obra local, con esto se apoya a la generación de empleo, especialmente a las mujeres pues las trabajadoras son el 80%, requerimos un proceso agroindustrial.”

“Nos enteramos de PROCOMPITE porque participamos de reuniones en los gobiernos locales allí hablaron de PROCOMPITE regional como yo tengo amistad con un profesional de produce, le pedí que me explique y ayude a buscar apoyo de PROCOMPITE. El plan de negocio lo hicieron 2 profesionales, el expediente de infraestructura lo hizo una empresa; participamos luego en los talleres que los profesionales del plan de negocio nos dieron; en buena hora que la estrategia de PROCOMPITE es para hacernos competitivos en el mercado.”

“Cuando ganamos en el concurso, todos los socios de la cooperativa estuvieron de acuerdo con abonar la contrapartida que es el 50%.”

“La estrategia PROCOMPITE me parece muy buena, pero, pienso que se debe mejorar, al plan le falta más infraestructura, almacén más grande tenemos una propuesta de 4 millones y en el PROCOMPITE no financian

esa cantidad; así que por eso lo haremos por etapas. La construcción demora, aunque son pasos que en el sector público se exige, es lo legal y los documentos demandan de atención de otras exigencias del área administrativa en el Gobierno Regional.”

“En cuanto a la implementación del plan estamos en la etapa de construcción de infraestructura. La empresa que construirá ha sido adjudicada”.

“En estos trabajos, todos los miembros de la cooperativa vienen participando y no se presentan problemas de ninguna índole; para el futuro, estamos proponiendo un proyecto más grande, para atender la demanda y hacer una planta de producción de azúcar orgánica y piloncillo (chancaca) para atender el mercado de Estados Unidos.”

“La etapa en la que estamos ejecutando en PROCOMPITE, en este plan, es la etapa de información. Con esto siento que hay más apoyo del gobierno regional”.

“En cuanto a la mejora de la tecnología, la idea es que los proyectos sean con innovación tecnológica y no solamente cambiar por ejemplo una olla de aluminio a una olla de acero eso no es innovar”, eso no es cambio de tecnología. En el procesamiento de la panela de la sierra no hay tecnología solo mejoras, no se ven parámetros de calidad por ejemplo lo que, si tiene Paraguay, eso sí es tecnología.”

“En cuanto al respeto de la cultura local y al medio ambiente, me parece que con esto si hacemos mejoras, ya que, somos productores orgánicos y se trabaja con protección del medio ambiente con economía circular, por acá no hay economía de escala por eso no salimos de pobres. Pero sobre todo con esto queremos brindar oportunidad de empleo por eso trabajamos con un promedio de 2.4 Has. de caña y el 80% son productores jóvenes, próximamente también estaremos exportando maní orgánico. “

“El impacto que se lograra con este proyecto es mejorar la calidad de vida de los productores y trabajadores jóvenes y profesionales jóvenes

de la zona; en la sierra del corredor Montero se puede impulsar la agroindustria, por ahora tenemos poca publicidad, pero estamos exportando a España (Oxfam), Francia, Finlandia, Canadá.”

Garllacsa Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada
PLAN DE NEGOCIO: MEJORAMIENTO DEL PROCESAMIENTO Y
COMERCIALIZACION DE PANELA GRANULADA DEL AGENTE
ECONOMICO ORGANIZADO GARLLACSA SOCIEDAD COMERCIAL
DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DEL SECTOR EL CEIBO DEL
DISTRITO DE PAIMAS, PROVINCIA DE AYABACA, REGION PIURA

“GARLLACSA” S.C.R.L., es una empresa, integrada por 5 socios y 1 Gerente.

Año de creación: 2020

Cuadro N° 27: Monto de inversión

Categoría	Total de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
B	528,738.05	349,760.55	178,977.50

Fuente: Plan de Negocio

En esta empresa todos se dedican en el emprendimiento del negocio. Se organizan desde la siembra de caña de azúcar, la cosecha, procesamiento y comercialización. En el proceso de comercialización el AEO cuenta con dos módulos de venta: el primero ubicado en el distrito de Piura, en la UPIS Los Ángeles de Piura, Mz. T Lote 31; el segundo se encuentra ubicado en el A.H. Nuevo Amanecer Mz. W Lote 16 en el distrito Veintiséis de Octubre en Piura. “GARLLACSA” S.C.R.L, tiene su gerente quien lidera el proceso de comercialización y gestiona la participación en ferias locales y nacionales para comercializar su producto, lo cual ha tenido buenos resultados para posicionar el producto y marca.

El Agente Económico Organizado “GARLLACSA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA” del sector Ceibo del distrito de Paimas, Provincia de Ayabaca, Región Piura, actualmente cuenta con una planta de procesamiento de panela granulada y un canal de comercialización que viene generando ingresos rentables a los

asociados. La apertura de nuevos mercados exige a nuestra organización mejorar las condiciones de infraestructura y equipamiento durante la etapa de procesamiento, nuestro emprendimiento requiere contar con un centro de procesamiento de panela granulada que cumpla con estándares de calidad.

Del mismo modo, es necesario mejorar la presentación del producto para satisfacer la demanda actual.

Narración de la experiencia vivida: Belky García Llacsahuache

“Nosotros nos enteramos de PROCOMPITE en la Feria de Identidad de octubre del Gobierno Regional, antes solo veíamos que les tomaban fotos a los ganadores, pero una vez que nos animamos, y salimos ganadores, vemos que se hace realidad nuestra gestión. Aún no se ejecuta este plan de negocios porque recién en este mes, hay una empresa ganadora para la construcción del módulo de panela. La infraestructura actual es un modulo artesanal, pero necesitamos la construcción moderna para ofrecer la panela al mercado nacional y extranjero de manera directa”.

3.1.3.3 Provincia de Sechura (Testimonio de AEO)

Asociación de Pequeños Ganaderos San Pedro Chutuque

PLAN DE NEGOCIO: MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE ENGORDE PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMERCIALIZACION DE GANADO CAPRINO PARA CARNE EN LA ASOCIACION DE PEQUENOS GANADEROS SAN PEDRO DE CHUTUQUE, DISTRITO DE CRISTO NOS VALGA, PROVINCIA DE SECHURA, REGION PIURA.

Es una asociación ganadera que tiene 22 integrantes, siendo 15 mujeres.

Año de creación: 24/05/2020

Venden ganado en pie, llegan intermediarios de Trujillo Catacaos y Piura

Cuadro N° 28: Monto de inversión

Categoría	Total de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
A	224,949.62	159,990.40	64,959.22

Fuente: Plan de Negocio

El plan de negocio plantea reducir el tiempo de engorde del ganado caprino mediante el engorde por lotes para ser comercializado en peso vivo a intermediarios que frecuentan la zona, actualmente los ganaderos venden caprinos de 12 meses de edad con pesos de 30 kilos a S/. 140 soles aproximadamente. También plantea la construcción de un corral comunitario donde entrarán caprinos de aproximadamente 15 kilos de peso vivo y después de un periodo de 120 días salgan con un peso de 44.80 Kg. De peso vivo. Para alcanzar estos rendimientos se ha considerado la adquisición de bienes y servicios, con la finalidad de implementar mejoras al proceso productivo como por ejemplo un molino picador para aprovechar los residuos de cosechas y la preparación de alimento balanceado mediante la adquisición de una mezcladora, así como insumos para elaborar fórmulas balanceadas, de esta manera se espera mejorar el sistema alimentario el cual es un punto crítico dentro de toda crianza. De igual manera se considera la implementación de un botiquín veterinario para mejorar las condiciones sanitarias del ganado. La capacitación y asistencia técnica también ha sido considerada ya que es clave para el proceso de desarrollo de capacidades técnico productivas de los socios del AEO En cuanto a la comercialización, se plantea, además, mejorar los precios por kilo de peso vivo al pasar de 4.67 a 5.5, esto debido a que serán animales más jóvenes con mejor textura de carne. Los intermediarios potenciales clientes provienen de las provincias de Piura, Sechura y en algunos casos de Chiclayo.

Narración de la experiencia vivida: Filomeno Morales Chunga

“Desde el año 2020 venimos organizándonos para la comercialización de caprino en pie que por lo general lo realizamos de forma individual, la venta es a intermediarios acopiadores de las ciudades de Trujillo, Chiclayo, Piura

y Catacaos. Nos formalizamos para fortalecer la comercialización, pero con este plan de negocio aún no vendemos, de asociada. Somos 60 socios con un total de 3,000 cabezas de ganado, para este proyecto inscritos hay 22.

“El problema que identificamos para postular a PROCOMPITE fue buscar más clientes y dirigirnos a otro tipo de mercado por ejemplo vender a Miskimayo y a nivel nacional, tener clientes fijos. Nos enteramos de PROCOMPITE a través de un Ing. de Sechura, no pagamos para la elaboración de la propuesta. Nos parece muy bien PROCOMPITE es una gran ayuda”

“Con la ejecución del plan de negocio nos han transferido mezcladora, motobomba, generador de luz, 1 picador de pasto, 3 balanzas, botiquín veterinario, 3 reproductores.2 Rotoplas, solamente nos falta el aporte.”

“Aún no tenemos asesoría, recién mañana viene el Ing. a dar una capacitación. Necesitamos manejar bien la tecnología respetando el medio ambiente. Actualmente el ganado se alimenta con pasto natural como alfalfilla (yerba blanca), taralla de maíz, alfalfa Este plan está retrasado en su ejecución práctica a pesar que ya nos transfirieron todos los equipos, falta el manejo técnico”

Asociación Agropecuaria y Avícola Señor Cautivo Sector Playa Blanca Vichayo- Bayóvar

PLAN DE NEGOCIO: MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE ALIMENTACION PARA LA PRODUCCION INTENSIVA DE CARNE DE CAPRINO PARA LA ASOCIACION AGROPECUARIA Y AVICOLA SENOR CAUTIVO SECTOR PLAYA BLANCA, DISTRITO SECHURA, PROVINCIA DE SECHURA, REGION PIURA.

Es una asociación que cuenta con 18 socios 7 de las cuales son mujeres.

Año de creación: 2012

Como asociación se dedican a la venta de carne de caprinos y animales en pie. Su mercado es local en Puerto Bayóvar.

Cuadro N° 29: Monto de inversión

Categoría	Total, de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
A	228,878.48	159,977.00	68,901.48

Fuente: Plan de Negocio

El plan de negocios consiste en el engorde por lotes del ganado caprino para luego ser faenado y comercializado como carne empacada al vacío como una estrategia de darle valor agregado al producto y mejorar de esta manera los márgenes de ganancia.

Se espera engordar cabritos de 3 meses de edad con peso aproximado de 15 kilos para que después de un periodo de 120 días, después de alimentarlos con forraje gramínea y leguminosa complementada con alimento balanceado, alcancen un peso de aproximado de 30 kilos de peso vivo o 15 kilos en carcasa, para ello se debe asegurar incrementos de peso de 150 gramos por día. Esto requiere de implementar un corral de encierro comunitario en donde el ganado será ingresado, recibiendo un tratamiento sanitario para que esté en adecuadas condiciones de aprovechar los nutrientes que el alimento le proporcione. Para darle valor agregado al producto se implementará una pequeña playa de faenado en donde los animales serán sacrificados de acuerdo a las buenas prácticas de sacrificio, inmediatamente serán ofrecidos por corte y empacado al vacío para ser comercializado en los restaurantes de la localidad de Playa Blanca, con posibilidades de escalonar a comunidades cercanas como Parachique, Sechura y Bayóvar.

Objetivos del plan de negocio

- Mejorar la disponibilidad de alimentos para el ganado caprino.
- Mejorar la calidad de la carne a través de la saca y faenado de animales tiernos con un buen índice cárnico.
- Garantizar la inocuidad de la carne manteniendo la cadena de frío y el empacado.

Metas del plan de negocio

Cuadro N° 30: Indicadores y metas del Plan de Negocio

N°	Objetivos	Indicador	Unidad de medida	Valor actual	Valor esperado
1	Mejorar la disponibilidad de alimentos para el ganado caprino.	Diseño creación e implementación del área de alimentos balanceados	1	0	1
		Ampliación de módulo de producción de F.V.H.	1	1	1.5
2	Mejorar la calidad de la carne a través de la saca y faenado de animales tiernos con un buen índice cárnico	Construcción de instalaciones	1	0	1
		Diseño creación e implementación del área de faenado	1	0	1
	Garantizar la inocuidad de la carne manteniendo la cadena de frío y el empacado	Instalación de cadena de frío	1	0	1
		Implementación de cadena de empacado	1	0	1

Fuente: Informe de supervisor

Narración de la experiencia vivida: Roso Coronado Coveñas

“Nosotros hemos participado del PIP Ganadero de la Dirección Regional de Agricultura, recibimos capacitaciones, pero teníamos la necesidad de aumentar las ganancias, para eso buscábamos mejorar el empacado y ofrecer valor agregado; por eso cuando nos enteramos de PROCOMPITE, decidimos participar en el concurso. Participamos en un taller del Gobierno Regional, nos pareció interesante que apoyen con presupuesto a la ganadería; comprendimos que este PROCOMPITE apoya a las diferentes asociaciones en toda la Región Piura”.

“Todos los socios estuvimos de acuerdo en participar y ganamos con la propuesta o idea que siempre hemos tenido. Este plan de negocios se ha implementado este año 2023 y ya nos han transferido balanzas, generador,

tanque de agua de 3000 litros, kit de cuchillos, cooler, empacadora, máquina trituradora de pasto, cosechadora de sacos, va en un avance del 80%, y en cuanto a nuestro aporte también, ya se van entregando los últimos documentos.”

“En las actividades se han realizado algunos cambios, por ejemplo, en la construcción de la sala de faenado, allí estaba programado la compra del congelador, lo cual no se puede ejecutar, debido al incremento en su precio; el resto de actividades se cumplirán totalmente; hemos recibido ya capacitaciones en talleres de Vacunación (se ha vacunado al ganado), en el manipuleo de los equipos que han llegado, en preparación de los alimentos balanceados en hidroponía para cultivo del maíz, para uso de la taralla”.

“Ahora sentimos más apoyo del Gobierno Regional, nos interesa que nos visiten. Las mejoras tecnológicas se han cumplido en parte, todavía no se concluye las prácticas de los cortes de carne; pero también queremos prácticas en empacado, en la cadena de frío este es el problema que no logramos a resolver. Ojalá se pueda cerrar bien el año, estamos llanos a participar”.

Cooperativa Agraria de Productores Orgánicos del Valle de

Sechura – CAPOVAS

PLAN DE NEGOCIO: MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE ALIMENTACION DE LA PRODUCCION INTENSIVA DE CARNE DE CAPRINO DE LA COOPERATIVA AGRARIA DE PRODUCTORES ORGANICOS DEL VALLE DE SECHURA CAPOVAS, DISTRITO SECHURA, PROVINCIA SECHURA, REGION PIURA.

Es una Cooperativa integrada por 41 socios, de los cuales 12 se responsabilizan por el plan de negocios.

Comercializan la carne de caprino al mercado local, en San Cristo, Sechura, Loma Negra, La Unión.

Cuadro N° 31: Monto de inversión

Categoría	Total de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
A	227,263.00	159,900.00	67,363.00

Fuente: Plan de Negocio

El Negocio plantea comercializar carne de caprino por cortes, para lo cual el ganado caprino será engordado por lotes en un sistema intensivo, para ser beneficiado considerando las buenas prácticas de faenamiento para luego seccionar la carne, por cortes comerciales y ser comercializado a carnicería ubicadas en la ciudad de Sechura. El plan de negocio plantea la construcción de un corral comunitario donde entrarán caprinos de aproximadamente 15 kilos de peso vivo y después de un periodo de 120 días salgan con un peso de 30 Kg. de peso vivo, también se ha considerado la construcción de una playa de faenamiento y un equipamiento básico para que las carcasas sean obtenidas en las mejores condiciones de higiene. También se ha considerado equipos que nos garanticen la cadena de frío.

También se ha considerado la adquisición de bienes y servicios, con la finalidad de implementar mejoras al proceso productivo como por ejemplo un molino picador para aprovechar los residuos de cosechas y la preparación de alimento balanceado mediante la adquisición de una mezcladora, así como insumos para elaborar fórmulas balanceadas, de esta manera se espera mejorar el sistema alimentario el cual es un punto crítico dentro de toda crianza. De igual manera se considera la implementación de un botiquín veterinario para mejorar las condiciones sanitarias del ganado. La capacitación y asistencia técnica también ha sido considerada ya que es clave para el proceso de desarrollo de capacidades técnico productivas de los socios del AEO.

En cuanto a la comercialización, se plantea, además, mejorar los precios por kilo de carne fresca, la cual ha sido considerada en 12 soles el kilo.

Objetivos del plan de negocio

- Elevar el nivel de producción al ofertar más cantidad de ganado caprino de 30.0 kilos de peso vivo y con una edad aproximada de 07 meses.
- Dar valor agregado a la carne de caprino al ofertarla como carne fresca.

- Fortalecer la articulación comercial de los ganaderos al realizar engordes y oferta del ganado caprino por lotes y en carne fresca.

Metas del plan de negocio

Cuadro N° 32: Indicadores y metas del Plan de Negocio

N°	Objetivos	Indicador	Unidad de medida	Valor actual	Valor esperado
1	Elevar el nivel de producción al ofertar más cantidad de ganado caprino de 30 kilos de peso vivo y con una edad aproximada de 07 meses.	Cabezas de ganado por lote	cabezas	10	440
		Periodo de engorde	Meses	09	04
		Edad del animal para la venta	Meses	12	07
		Incremento de peso por día en el periodo de engorde	Gramos	83	250
2	Dar valor agregado a la carne de caprino al ofertarla como carne fresca.	Kilos ofertados de carne fresca por día en promedio	Kilos	10	55
3	Fortalecer la articulación comercial de los ganaderos al realizar engordes y oferta del ganado caprino por lotes.	Kilos ofertados de carne fresca por día en promedio	Kilos	10	55

Fuente: Informe de Supervisor

Narración de la experiencia vivida: Percy Ipanaqué Fiestas

“Nuestro plan de negocios se dedica a la comercialización de carne caprina en las localidades aledañas. Nos enteramos de PROCOMPITE por la asesoría de un ingeniero de Sechura y por los comentarios que hablaban por acá de PROCOMPITE regional, nos animamos a participar para poder obtener recursos, ya que no lo tenemos y queremos superarnos. De allí asistimos a las charlas del Gobierno Regional, en Sechura y postulamos a la Categoría A”. “La verdad que no nos costó la elaboración del plan de negocio y todos los integrantes estuvieron de acuerdo en participar. “

“PROCOMPITE nos parece una entidad para ayudar a grupos organizados y como socios necesitamos apoyo para la construcción de local para el

faenamiento. Lo vemos bien porque se ha agilizado y ganado tiempo, con el uso de las máquinas, estas hace dos meses que las dieron; es un buen apoyo a la cooperativa en Cristo Nos Valga ojalá siempre siga esto; otras asociaciones lo ven como ejemplo y están animándose para concursar (Asociación Moisés; Asociación Agrícola Ganadera) recién están formalizándose.”

“La implementación y ejecución del plan de negocios ya está en el 95% de avance, falta de playa de faenamiento; está el camal allí pueden certificar la carne. Nos han transferido la desgranadora, el picador de pasto, el molino para concentrado, y en la construcción están terminando; esos son los equipos que nosotros queríamos. En las actividades no todos los socios participan porque están lejos, pero todos apoyan económicamente, incluso el gerente. Las actividades programadas se están cumpliendo, nos están capacitando por ejemplo en preparar alimento para el ganado”

“Considero, que estamos asimilando la tecnología, por ejemplo, en preparar el alimento balanceado a base de pasto, torta de soya, pre mezclas. Los restos de las cosechas aprovechamos para elaborar el concentrado usamos: choclo, rastrojo, pasto taralla, alfalfa, cáscara de frijol de palo, todo se muele con algarroba”.

3.2.3.4 Provincia de Morropón (Testimonio de AEO)

Asociación de Mujeres Artesanas Hacia El Mundo- La Encantada, Chulucanas

PLAN DE NEGOCIO: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE ARTESANIA DE LA ASOCIACION DE MUJERES ARTESANAS HACIA EL MUNDO CENTRO POBLADO LA ENCANTADA, DISTRITO CHULUCANAS, PROVINCIA MORROPON, REGION PIURA.

Se trata de una asociación integrada por 40 socias todas mujeres. Elaboran una fina artesanía, desde hace más de 10 años, pero como asociación se funda aproximadamente el 2015.

Año de creación: 2015

Cuadro N° 33: Monto de inversión

Categoría	Total, de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
A	199,831.18	159,863.18	39,968.00

Fuente: Plan de Negocio

La propuesta productiva “Mejoramiento de la Producción y Comercialización de Artesanía de la Asociación de Mujeres Artesanas hacia el Mundo del Centro Poblado La Encantada Distrito Chulucanas Provincia Morropón Región Piura” ; que busca mejorar la Producción y Comercialización Artesanal de cerámica decorativa y utilitaria de la Asociación de Mujeres Artesanas hacia el Mundo del Distrito de Chulucanas Provincia de Morropón Región Piura el producto será destinado al mercado nacional; y como consecuencia las empresas que destinan este producto al mercado externo.

El AEO es una organización social sin fines de lucro cuyo fin es aumentar la competitividad, elevar el nivel tecnológico, la calidad, la productividad, la capacidad de innovación de las ceramistas generando mayores ingresos económicos a sus socias y mejor valor en la cadena de comercialización; está integrado por 40 artesanas ceramistas del Centro Poblado La Encantada.

La propuesta productiva busca implementar una innovación tecnológica en maquinaria con hornos a gas para generar valor agregado en el procesamiento primario y final del producto cerámica con artesanas organizadas. La innovación del producto se basa en el enfoque de innovación de cerámica decorativa y utilitaria con fuente presencia de la identidad local que refuerza la marca de cerámica Chulucanas con prestigio nacional e internacional, sin embargo; esta Innovación fomenta también realidades del ámbito nacional que permita ampliar la demanda en el mercado. La producción será según identidad regional; animales de selva, perro costeño, cactus, etc.

El objetivo es implementar hornos a gas en el quemado de cerámica con menor impacto ambiental del bosque seco, mejorando el proceso de

quemado en la producción de cerámica, incrementando la producción de cerámica utilitaria y decorativa en el AEO en el Centro Poblado la Encantada del Distrito de Chulucanas.

Las principales inversiones en el plan de negocio por parte del cofinanciamiento PROCOMPITE 2022-1 se dan de la siguiente manera:

Cuadro N° 34: Desagregado de la Inversión

Descripcion	Unidad	Cantidad
MAQUINARIA		
Horno a gas	unidad	6
EQUIPOS		
Balones de gas de 45 kg	unidad	6
MUEBLES Y ENSERES		
MATERIALES E INSUMOS		
Global	global	1

Fuente: Plan de Negocios

Cuadro N° 35: Indicadores y metas del Plan de Negocio

N°	Objetivos	Indicador	Unidad	Valor Actual	Valor esperado
1	Incrementar en un 5% las unidades de cerámica decorativa Y utilitaria producidas a partir del 2do año, partiendo de una línea base de 27,429 piezas con un incremento sostenido de 35,007 piezas en el 5to año de ejecución del plan de negocio.	Rendimiento productivo	Pieza	27,429	35,006.58
2	Fortalecer competencias en la cadena de valor de cerámica con el 100% las socias del AEO capacitadas y desarrollando nuevos diseños, acabados y manejo eficiente de arcilla al término del 5to año de ejecución del plan de negocios.	Número de miembros del AEO que desarrollan nuevos productos	Unidad	40	40
3	Incrementar los ingresos de las socias hasta en un 90% al 5to año partiendo de una línea base de ingresos de S/.500 soles en el año 0 hasta llegar a S/.4,800.96 soles en el 5to año de ejecución del plan de negocios.	Ingreso promedio de cada socio/ productor de la AEO.	Soles	500	4,800.96

Fuente: Informe de Supervisor

Narración de la experiencia vivida: Clorinda Flores Chero (socia)

Por encargo de la presidenta Sra. Andrea Melissa Inga Flores, esta experiencia es narrada por Clorinda, integrante de la Asociación con varios años de experiencia en este negocio.

“Nuestro negocio se dedica a la artesanía en cerámica, tejidos y confección de bolsos; el negocio lo hace cada una en su casa y comercializamos en La Encantada y en las ferias. Para participar en PROCOMPITE lo hicimos porque acá necesitamos trabajar en horno a gas; tenemos demanda de cosas utilitarias como platos, tazones, ollas ya que el turismo ha bajado, poco vienen a La Encantada y tenemos las artes sin vender, más nos piden cosas utilitarias. Nos enteramos de PROCOMPITE por medio de la Municipalidad de Chulucanas, a veces pegan afiches, otras se enteraron en la reunión de Lucha Contra la Violencia Familiar por eso nos decidimos a concursar. Pero también tuvimos apoyo de CITE Chulucanas. De allí asistimos a la capacitación en CITE Chulucanas. Melissa si asistió al taller en Piura. Y todas las socias estuvimos de acuerdo en participar. Aportamos S/1,000.00 cada una para la contrapartida valorizada en muebles y exhibidores. El Plan de Negocio lo hizo un profesional del Cite Chulucanas, gratis”

“Con PROCOMPITE, estamos agradecidas, nos apoya para seguir adelante, tener empuje para contar con herramientas que necesitamos, en adelante, queremos apoyo con mercado, en ferias porque ha bajado el turismo, por ese motivo muchas socias se han ido a trabajar en la uva (en la cosecha y empaque para exportación) les pagan 30 Soles diario, por dos meses.”

“En el plan de negocio ya nos han entregado los hornos, pero no los usamos porque falta las parrillas o planchas para colocar las artes y el cambio del balón de gas. Por lo demás todo se está cumpliendo.”

“El Gobierno Regional nos apoya, pero falta que apoye con ferias. Hace muchos años atrás si nos llevaban a las ferias en Trujillo apoyaban con el pago de stand, era un programa del Gobierno Regional más o menos el año 2015.

En la cultura local, se desarrollan fiestas, como fiestas Patria el mes de julio, hacen ferias bailan marinera, algunas socias representan en vivo el proceso de la artesanía, allí la municipalidad nos apoya. Contamos con Facebook: amahm.



Foto 19: Vista de un horno para secado de cerámica del Plan de Negocios de AEO Asociación de Mujeres Artesanas Hacia el Mundo



Foto 20: Vista completa de un horno y balón de gas, del Plan de Negocios de AEO

3.1.3.5 Provincia de Sullana (Testimonio de AEO)

Asociación Peruana de Criadores y Especialistas en Ganado

Caprino Sullana

PLAN DE NEGOCIO: MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE ORDENO Y ALIMENTACION DE GANADO CAPRINO LECHERO EN LA ASOCIACION PERUANA DE CRIADORES Y ESPECIALISTAS EN GANADO CAPRINO. DISTRITO DE SULLANA, PROVINCIA DE SULLANA, REGION PIURA.

Esta asociación está integrada por 12 socios de los cuales 2 son mujeres, en la provincia de Sullana, viven muy distantes uno de otros, por cuanto aprovechas las pasturas de todas las localidades.

Año de creación: 2021

Se conformó principalmente para vender leche fresca de cabra, ahora además elaboran el queso fresco y yogurt a base de leche de cabra.

Cuadro N° 36: Monto de inversión

Categoría	Total, de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
A	233,538.00	159,980.00	73,558

Fuente: Plan de Negocio

El plan de negocio plantea mejorar la disponibilidad de alimento para las cabras en producción, con la finalidad de aumentar los índices de producción láctea, siendo la oferta leche fresca de cabra a grandes volúmenes, brindando ventajas competitivas frente a otros productores. Para optimizar estos procesos se hace necesario el equipamiento mediante la adquisición de activos que después de un análisis participativo se han priorizado como bienes claves para superar los puntos críticos identificados en el análisis de todo el proceso productivo de la cadena. Estos activos serán la adquisición de molinos picadores (facilitándonos la utilización de rastrojos forrajes de la zona como son principalmente el frejol).

OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO

Mejorar la disponibilidad de nutrientes de los pastos y forrajes disponibles en la zona.

Mejorar las condiciones sanitarias del ganado

Mejorar el manejo de Ordeño

Mejorar la capacidad de negociación

Metas del plan de negocio

Cuadro N° 37: Indicadores y metas del Plan de Negocio

N°	Objetivos	Indicador	Unidad de medida	Valor actual	Valor esperado
1	Mejorar la disponibilidad de nutrientes de los pastos y forrajes disponibles en la zona.	Implementación de Maquinaria para Picado y molido.	Unidad	0	12
2	Mejorar las condiciones sanitarias del ganado caprino lechero	% de mastitis	%	20	5
		% de lesiones en la ubre	%	50	5
3	Mejorar el manejo de Ordeño	Producción láctea diaria	Lt/cabra/día	1	2
		Ganancia diaria por unidad productiva	s/	3	6
4	Mejorar la capacidad de negociación de la AEO	Ventas diarias por día	Unidad	1	2

Fuente: Informe de Supervisión

Narración de la experiencia vivida: Juan Pablo Fernando Farfán

Alvia

“Nuestro negocio como asociación se inició hace tres años, con la venta de leche fresca e la provincia de Sullana, comercializábamos de manera individual, pero hemos visto que asociados podemos obtener más beneficios, también vendemos queso a nivel local y en Sullana. Antes de concursar a PROCOMPITE, identificamos los problemas de no contar con canales adecuados para llegar a los clientes y con pocos recursos económicos, aunque algunos socios si se han capitalizado. También necesitábamos mejorar el sistema de alimentación porque tenemos residuos de cosecha y no se aprovechaban (plátano, choclo, arroz, frijol

de palo). Fue entonces que nos enteramos de PROCOMPITE, porque desde hace años seguimos la información del Gobierno Regional, lo que pasa que antes no estábamos formalizados. Entones como la Dirección Regional de Agricultura atiende a algunos socios, asistimos a unos talleres, allí nos enteramos más del concurso.”

“Y ya con el Ing. capacitador de PROCOMPITE nos ha hecho entender como es esto, mediante sus actividades de capacitación desde el mes de octubre de este año (2023). La contrapartida será valorizada por el monto de S/ 70,000.00; con el alimento balanceado, pasto forrajero, combustible, mano de obra, agua y medicina.”

“Nosotros inicialmente solicitamos un vehículo para traslado de rastros pero el formulador del Plan de negocio, nos hizo entender que no se podía adquirir un vehículo, que los planes de negocio debían ser bien formulados, por eso modificamos y solicitamos maquinaria y el mejoramiento del proceso; por eso la estrategia de PROCOMPITE, me parece que es buena, importante y debe tener continuidad para seguir avanzando; pienso que debe ser sostenible, debe seguir ayudando para poder mejorar.”

La implementación de nuestro plan de negocio ha consistido en la entrega de 36 porongos de aluminio distribuidos ya entre los socios, 12 cooler de plástico, uno cada uno; falta la picadora, que se puede rotar”

“ Para potenciar la cadena necesitamos otros equipos para elaboración de queso, mesas de acero, moldes, prensas, en otro plan de negocio para elaboración de queso fresco artesanal. Se pastorea en varios distritos, solamente tres socios viven en Sullana rural, el resto está en Querecotillo, Salitral, Sojo, Marcavelica, están dispersos. Por lo demás hasta la fecha no tenemos problemas y PROCOMPITE nos está asesorando en temas de Alimentación, Mejoramiento de Corrales, Sanidad, Registro Sanitario, Genética, hay folletos”

“Sentimos que hay buen apoyo del Gobierno Regional. Antes preparábamos queso no tan inocuo, ahora ha mejorado, participamos en ferias, como para el aniversario de Sullana, con queso, natilla, yogurt., en feria regional de caprino (26 de noviembre).



Foto 21: Noviembre 2023 Sistematizadora en entrevista participa también de visita por capacitación y supervisión al AEO



Foto 22: Ing. Damis Zegarra supervisora, Econ. María Albañil y socia del AEO, mostrando un ejemplar.



Foto 23: Ing Damis Zegarra y socio del AEO en visita de campo

3.1.3.6 Provincia de Huancabamba (Testimonio de AEO)

**Asociación de Emprendedoras La Sapalacheña del distrito
Carmen de la Frontera Huancabamba**

**PLAN DE NEGOCIO: MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCION Y
COMERCIALIZACION DE TEXTILES ARTESANALES DE LA
ASOCIACION DE EMPRENDEDORAS LA SAPALACHEÑA DEL
DISTRITO EL CARMEN DE LA FRONTERA, PROVINCIA DE
HUANCABAMBA REGION PIURA.**

“La Sapalacheña”, es una marca, perteneciente a la Asociación de emprendedoras La Sapalacheña, esta personería jurídica la conforman más de 20 artesanas inscritas en el Registro Nacional de Artesanos, Vienen trabajando bajo la visión de lograr el empoderamiento económico de Artesanas del Carmen de la Frontera, y la promoción del turismo a través de la revalorización del arte y costumbres ancestrales.

Se dedican a la producción y comercialización de artesanía textil, contando con dos líneas de producción que son la línea de productos a Telar y la línea de producción a palo y crochet, siendo la primera línea la de mayor demanda por los turistas que visitan las Huaringas.

Año de creación: 2006 y reconocidas en registros públicos el 2020

Cuadro N° 38: Monto de inversión

Categoría	Total de inversión (S/)	Cofinanciamiento del GR (S/)	Contrapartida del AEO (S/)
A	100,000.00	80,000.00	20,000.00

Fuente: Plan de Negocio

Este plan de negocios tiene por finalidad incrementar su productibilidad a través de la eficiencia y la mejora de calidad de sus textiles artesanales (bolsos) pues ello le permitirá ser más competitiva en el mercado, expandiendo la cultura del Carmen de la Frontera y promocionando sus atractivos, pues cada bolso llevará un diseño alusivo a estos. Para poder lograr los objetivos de crecimiento y posicionamiento será necesario implementarse de equipos que ayuden a maximizar la producción, de profesionales que impartan conocimientos técnicos, ya que existe la oportunidad de tener una demanda insatisfecha.

Narración de la experiencia vivida: Verderiz Velasco Chanta

“Nuestro negocio son los textiles artesanales, y antes de participar en PROCOMPITE, comercializábamos de manera individual, porque la venta es a los turistas que llegan a visitarnos a las Lagunas de Las Huaringas, es decir el mercado local y también en ferias provinciales. Nos enteramos de este Concurso por intermedio de una Srta. trabajadora del municipio de Sapalache ella nos motivó, ella hizo el plan de negocio gratis. El problema identificado para participar En PROCOMPITE fue no contar con máquina para mejorar los productos, porque queríamos innovar con otras prendas por ejemplo bolsos, carteras, darle otra forma, colocar cierre, en las carteras poner accesorios etc., así mejorar la calidad que demandan más los clientes; Por eso nos animamos y participamos en los talleres de presentación,

para conocer cómo se presentarían los planes; tuvimos después, la visita de los profesionales al mes siguiente. Tanto la Srta. como los profesionales de la Región nos hicieron entender bien cómo es esto. Después pagamos S/5,000.00 depositamos en cuenta para los diseños textiles en capacitación.”

“Todas trabajamos de acuerdo, estamos contentas porque desde el 2006 no recibíamos apoyo. Ya nos transfirieron los equipos: telares y máquinas de costura y otros materiales. Por ahora es suficiente con lo entregado; pero con la visión de crecimiento necesitaremos por ejemplo equipos de telares que no sean simples queremos telares con más diseños, con el entregado hace solo un diseño; los telares con más diseños se adquieren en Huancayo, hemos averiguado eso por internet, ahora hay telares más avanzados. Ya se ha terminado de implementar todo ha venido el Ing. Chinguel, no ha habido inconvenientes y la implementación ha estado de acuerdo a lo programado. Nos han capacitado en el manejo de las máquinas el proveedor de Lima, Otro ha quedado en configurar la máquina y aun no viene a instalar (es de lima). el de los telares es de Cajamarca no hay problema. el proveedor de Huancayo si nos ha instalado.”

“Actualmente este Gobierno está pendiente de nuestro avance y por otro lado nos están capacitando, para eso el plan de negocio funciona en una sola casa, estamos gestionando para contar con un local propio, gestionamos a la municipalidad el terreno para contar con nuestro propio local de confecciones. Queremos seguir con las prendas ancestrales para conservar nuestra cultura tradicional, pensamos que eso nos da sostenibilidad.

3.2. Análisis Institucional

El análisis institucional se basa en la participación de los actores del sector público y del sector privado. Entre los actores del sector público están, principalmente el Gobierno Regional Piura y sus Gerencias involucradas (Gerencia Regional de Desarrollo Económico, Gerencia Regional de Planeamiento Presupuesto y Ordenamiento Territorial, Gerencia Regional de Administración, las Direcciones con dependencia del Gobierno Regional, Dirección Regional de Producción, la

Dirección Regional de Agricultura y Riego). Los actores del sector privado, están los denominados por ley “Agentes Económicos Organizados” – AEO.

3.2.1 Análisis de participación del Gobierno Regional Piura, en el proceso PROCOMPITE 2022-1

Análisis institucional Gobierno Regional Piura

Los Gobiernos Regionales en Perú se reconocen por Ley Orgánica de Gobiernos Regionales Ley N° 27867 en el año 2002

El Gobierno Regional Piura tiene la siguiente estructura orgánica⁷:

Gobernador Regional

El Concejo Regional debate y vota sobre el presupuesto sugerido por el presidente regional, también supervisa a todos los oficiales de gobierno y puede deponer de su cargo al presidente, su vicepresidente y a cualquier miembro del consejo. El gobernador regional y el Concejo Regional sirven por un periodo de cuatro años. De acuerdo con la Ley N° 30305 - Ley de Reforma Constitucional, el gobernador regional y el vicegobernador regional no pueden ser reelectos inmediatamente, aunque transcurrido un período como mínimo, pueden volver a postular.

Consejo de Coordinación Regional

El Concejo de Coordinación Regional está integrado por los alcaldes provinciales y representantes de la sociedad civil y tiene un papel consultivo en los asuntos de planeamiento y presupuesto, no tiene poderes ejecutivos ni legislativos.

Gerencias regionales

1. Desarrollo Económico
2. Desarrollo Social
3. Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial
4. Infraestructura
5. Recursos Naturales y Gestión del Medio Ambiente. (Art. 29)

Competencias de los Gobiernos Regionales

⁷ Ley Orgánica de Gobiernos Regionales (Perú) Ley N° 27867 . 2002

- ✓ Planificar el desarrollo de su región y ejecutar los programas socioeconómicos correspondientes, de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo.
 - ✓ Formular y aprobar el Plan de Desarrollo Concertado con las municipalidades y la sociedad civil de su región.
 - ✓ Aprobar su organización interna y presupuesto de acuerdo a la Ley de Gestión Presupuestaria del Estado y las Leyes Anuales de Presupuesto.
 - ✓ Promover y ejecutar las inversiones públicas regionales en proyectos de infraestructura vial, energética, de comunicaciones y de servicios básicos.
 - ✓ Diseñar y ejecutar programas regionales de cuencas, corredores económicos y de ciudades intermedias.
 - ✓ Promover la formación de empresas y corporaciones regionales.
 - ✓ Facilitar la apertura a los mercados internacionales para la agricultura, agroindustria, artesanía, actividad forestal y otros sectores productivos.
 - ✓ Desarrollar circuitos turísticos.
 - ✓ Concretar acuerdos con otras regiones fomentando el desarrollo económico, social y ambiental.
 - ✓ Administrar y adjudicar los terrenos urbanos y eriazos de propiedad del Estado, con excepción de los terrenos municipales.
 - ✓ Organizar y aprobar los expedientes técnicos sobre acciones de demarcación territorial en su jurisdicción.
 - ✓ Promover la modernización de la pequeña y mediana empresa regional.
 - ✓ Dictar normas sobre los asuntos y materias de su responsabilidad, proponiendo las iniciativas legislativas correspondientes.
 - ✓ Promover el uso sostenible de los recursos forestales y de biodiversidad.
- El Consejo Regional cuenta con una Secretaría Regional que se encargará de ordenar su trabajo y hacer cumplir sus funciones. (Art. 18º)

Participación del Gobierno Regional Piura, en el proceso

PROCOMPITE 2022-1

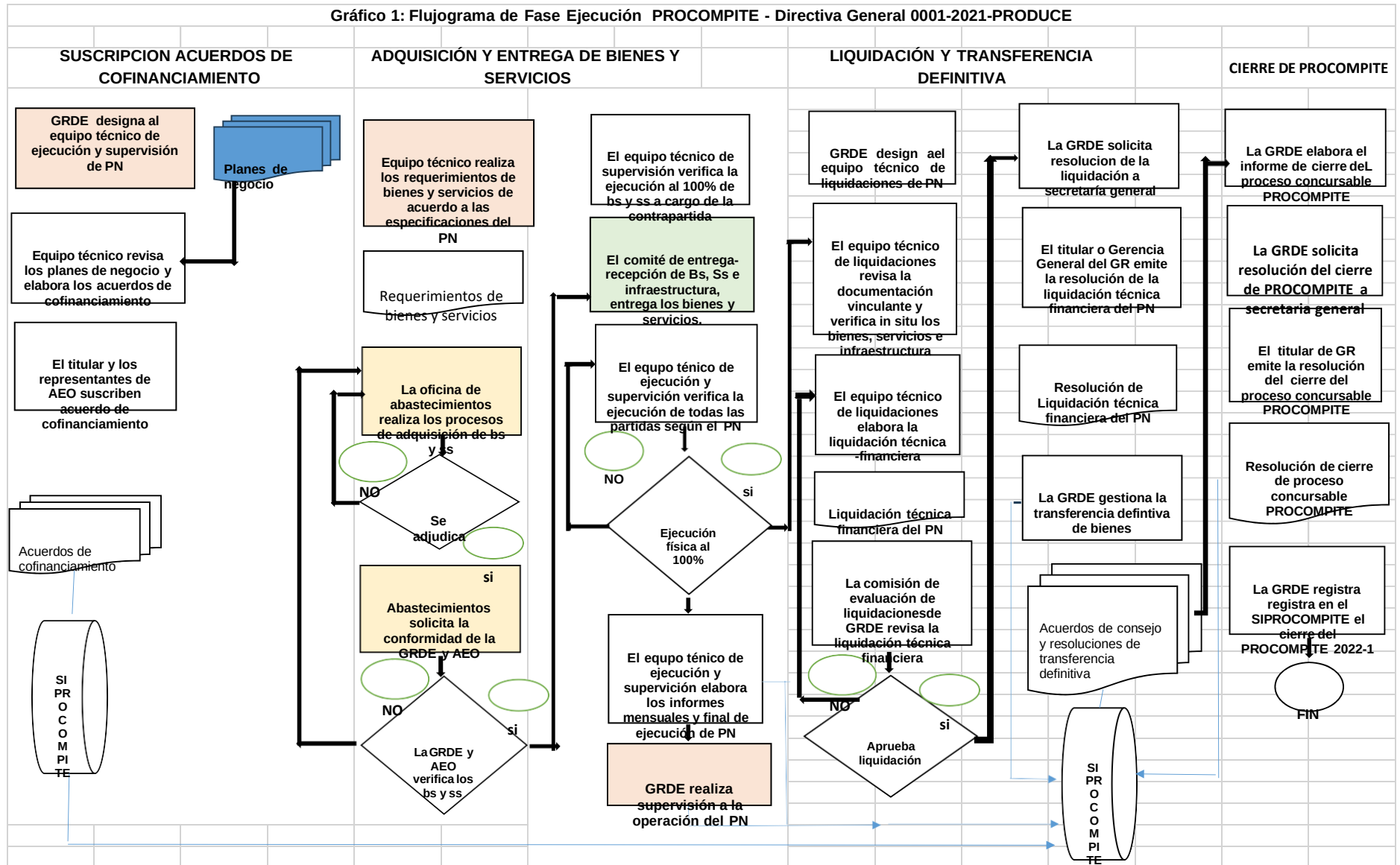
Dada la estructura orgánica del Gobierno Regional Piura y por disposición de la Ley 29337 Ley de Competitividad y su modificatoria Ley N° 31502 promulgada el 29 de junio del año 2022 en su artículo 2 establece “ La presente Ley tiene por finalidad fortalecer la Ley 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva, dotando de

eficacia, eficiencia y especialidad a las intervenciones efectuadas por los gobiernos regionales y gobiernos locales con conocimiento a las entidades de la administración pública con competencia sobre las materias previstas en las iniciativas de apoyo a la competitividad productiva”; otorga obligatoriedad a la ejecución de la Estrategia Nacional PROCOMPITE, otorgándole implícitamente competencia y conformar parte de la institucionalidad de los gobiernos regionales y locales.

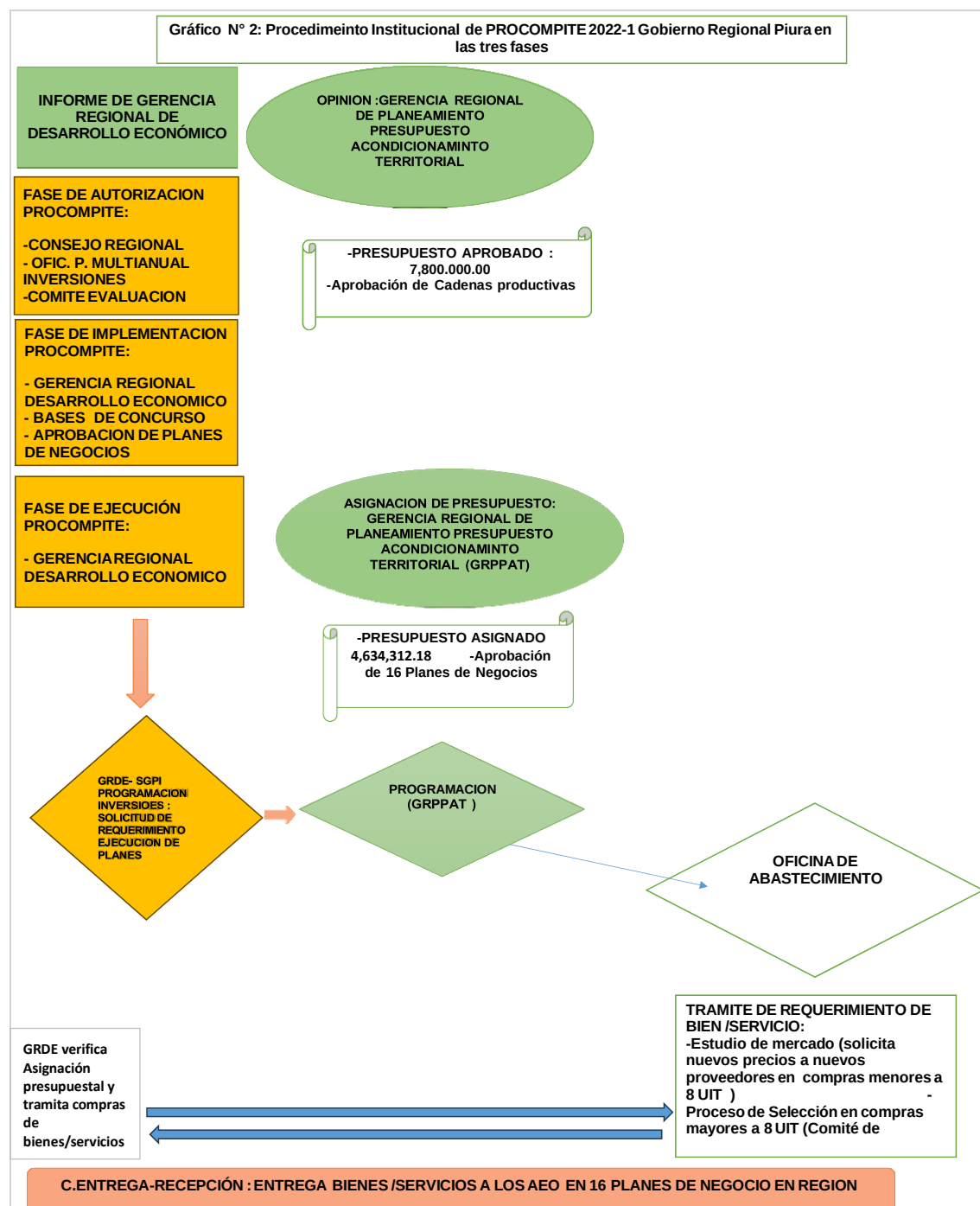
Con lo cual, continúa la Gerencia de Desarrollo Económico como responsable de la ejecución de PROCOMPITE, en este proceso del año 2022. En el presente año, el Gobierno Regional Piura asumió el rol de ejecutor de la estrategia de competitividad productiva con el monto de S/ 4,634,312.18 Administrativamente esta estrategia involucra a diferentes Gerencias Regionales y a oficinas (Ver Gráfico N° 1) de la Ejecución de PROCOMPITE, tomado de la Directiva General N°0001-2021-PRODUCE; en dicho gráfico se norma la directiva general de involucramiento de las Gerencias , subgerencias u oficinas encargadas, faltando para el detalle una Directiva o Norma específica para el Gobierno Regional Piura.

En el flujograma de ejecución de PROCOMPITE se norma de manera general los pasos a seguir en la ejecución, teniendo en cuenta el funcionamiento institucional de los Gobiernos Regionales o Municipales. Es así que incluso para la suscripción de los “Acuerdos de cofinanciamiento” se debe designar al Equipo técnico de ejecución y supervisión del Plan de Negocio. Luego es este equipo técnico quien realiza los requerimientos de bienes, servicios de “acuerdo a las especificaciones del Plan de Negocio” de allí se va este requerimiento a la Oficina de Abastecimientos quien se encarga de los procesos de adquisiciones. De adjudicarse a un ganador se solicita conformidad de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico y AEO, si no está conforme regresa a nuevo proceso. El equipo supervisor se encarga de la verificación del 100% de la contrapartida de AEO.

Gráfico 1: Flujograma de Fase Ejecución PROCOMPITE - Directiva General 0001-2021-PRODUCE



A continuación, se trata de esquematizar todo el proceso seguido por PROCOMPITE 2022, desde la autorización hasta la entrega de bienes, aún no se realiza el cierre de proyectos.



En el gráfico N° 2 se ha tratado de ilustrar el procedimiento institucional que describe la participación del Gobierno Regional en el proceso PROCOMPITE 2022-1, que es el último proceso en ejecución; a fin de poder analizar su aplicabilidad, sus cuellos de botella o enseñanzas de las cuales recoger para mejorar o replicar.

La participación del Gobierno Regional en el proceso PROCOMPITE 2022-1, tiene su inicio con la decisión política de la más alta dirección, reflejada en el Informe justificatorio de su ejecución, efectuado por la Gerencia Regional de Desarrollo Económico. Acto seguido la Gerencia Regional de Planeamiento Presupuesto y Acondicionamiento Territorial, emite su opinión, puesto que esta Gerencia es la encargada de la elaboración de los Planes de Desarrollo Concertado. El documento justificatorio pasa a la Gerencia General y al Consejo Regional cuya función es debatir y votar sobre el presupuesto sugerido, en este caso de PROCOMPITE 2022-1, para lo cual sesiona de manera especial.

La estrategia de PROCOMPITE, es como un punto de quiebre entre las ejecuciones 100% inversión, bajo el concepto de infraestructura; para incorporar el concepto de inversión productiva, teniendo en cuenta que el desarrollo es económico y social.

Cabe hacer memoria que, mediante Informe de la Gerencia de Desarrollo Económico del año 2020, sustenta la creación de un PROCOMPITE Regional 2020 por el monto de S/ 32,045,688.90 (Treinta y dos millones cuarenta y cinco mil seiscientos ochenta y ocho con 90/100 soles), el mismo que sería el equivalente al porcentaje máximo del 10% del PIM del mes de junio del año 2020; Este presupuesto se ejecutaría en el año 2020, 2021 y parte del 2022. Sin embargo, al parecer el escenario negativo ante el COVID 2019 no se aprobó; el Consejo Regional solamente aprobó dos millones de Soles, pero como PROCOMPITE 2021-2. En este planteamiento no basta solo con la aprobación o “Autorización” del presupuesto para PROCOMPITE, sino que la decisión tal vez va más allá; a partir de allí es todo un largo camino por recorrer para coincidir entre lo público y lo privado.

El Gobierno Regional como institución y para PROCOMPITE 2022 se ha visto un poco rezagado de las propuestas políticas a nivel nacional. Tal es así que una mirada a la nueva Ley de Competitividad N° 31502 y que

modifica la Ley 29337 otorga prioridad en su ejecución y obligando a la aprobación de presupuestos como mínimo del 5% del monto para inversiones; en el Gobierno Regional Piura el año 2022 no ha cumplido con esta exigencia aprobando solamente el monto de 7 millones ochocientos mil que significa el 1.24% del presupuesto de inversión.

La aprobación presupuestal por parte del Consejo Regional es el inicio del proceso, luego debe intervenir la Oficina de Programación Multianual de Inversiones (OPMI) que tiene a su cargo la fase de Programación Multianual del Ciclo de Inversiones, realiza el seguimiento de las metas e indicadores previstos en el PMI y monitorean el avance de la ejecución de los proyectos de inversión; ello por cuanto el presupuesto aprobado es parte del presupuesto institucional de inversiones; en PROCOMPITE esta oficina se encarga de aprobar el estudio de las Cadenas Productivas. Esto sucede en el marco de la Fase de Autorización de PROCOMPITE.

La Fase de Implementación de PROCOMPITE, principalmente es la fase del Concurso del mismo a través de la aprobación y difusión de las Bases interviene principalmente la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, que es la Gerencia encargada de la estrategia PROCOMPITE; terminando esta fase en la aprobación de los planes de negocio.

En la fase de Implementación, es donde el presente estudio de Sistematización ha identificado al primer cuello de botella del proceso, el cual se deriva de la aplicación del sistema SIPROCOMPITE, en este proceso 2022-1 se dio por la “falla en el sistema internet” dificultando a algunos Agentes Económicos Organizados a subir al sistema los datos para su inscripción, lo cual motivó el informe de los postulantes al Concurso con la respuesta inmediata del Comité Evaluador mediante Acta N° 04 de fecha diez de octubre del 2022, de “Aprobación de Ampliación de plazo para registro de AEO en el SIPROCOMPITE al Fondo Concursable PROCOMPITE Regional 2022-2023 GRP”. En resumen, la Ley autoriza la ejecución de PROCOMPITE, exige ejecución, pero como institución el Gobierno Regional Piura aún no ha fijado disposiciones internas, ni tampoco PRODUCE a través de Procompite ha normado algún reglamento para evitar estos cuellos de botella para hacer más ágil este proceso.

La Fase de Ejecución de PROCOMPITE, en el concurso PROCOMPITE 2022-1, tiene mucho que ver con la participación institucional del Gobierno Regional Piura. La ejecución del Concurso 2022-1 es muy particular, por cuanto ha sido implementado por una gestión y ejecutado por otra nueva que debió asumir los planes de negocio ganados y un proceso al inicio de su ejecución; debiendo solicitar a la Dirección Regional de Planificación Presupuesto y Ordenamiento Territorial, la asignación presupuestal, a fin de hacer efectivo la entrega de bienes , servicios, maquinaria, equipos, construcción de infraestructura , y otros necesarios para la materialización de los planes de negocio en campo, haciendo factible la competitividad productiva de las cadenas productivas.

En la fase de ejecución e PROCOMPITE 2022-1 también se identificó otro cuello de botella, según las entrevistas realizadas a los técnicos, gestores, supervisores y funcionarios así como a los AEO beneficiados; consiste en la demora, a veces innecesaria en la entrega de la maquinaria y equipos debido a que los requerimientos entregados, se basan en los planes de negocios, los mismos que al parecer no han pasado por un “filtro” en la estimación o proyección de los costos de los bienes y servicios, por lo cual al tramitarse el curso regular administrativo de un gasto hay demora en su ejecución .

Según el sistema de Abastecimientos, en la entrevista realizada al Jefe “la demora “ o el “cuello de botella está en el presupuesto” porque la Gerencia de Desarrollo Económico no realiza el debido seguimiento”; en cada oficina hay un programador, en el caso de PROCOMPITE menciona “no se hace el seguimiento automático de la asignación presupuestal” “ y abastecimientos cuando ingresa al sistema no hay saldos”, Presupuesto no habilita rápido” y entonces “ la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, debe solicitar que se habilite la cobertura presupuestal inmediatamente, para que Abastecimientos pueda llevar adelante el procedimiento de adquisición”. Pero otro es el caso explicado por la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, en el caso de las compras pequeñas existe demora por cuanto “en los planes de negocio no hay límites de monto para solicitar materiales y equipos que por la minucia se demora también las transferencias.”. En resumen, este cuello de botella también requiere de una normatividad interna del Gobierno Regional en donde se aclare desde la fuente de

requerimiento, que vienen a ser los planes de negocio y se habiten también las asignaciones presupuestales, de manera automática.

3.2.2 Análisis de otras instituciones involucradas, en el proceso

El Ministerio de la Producción - PRODUCE interviene en la generación del acceso al SIPROCOMPITE desde la inscripción de las AEO en el Concurso hasta en la información de la ejecución de PROCOMPITE. Pero sobre todo interviene en la normatividad general de PROCOMPITE y mediante Directiva General N°0001-PRODUCE-2021-DVMYPE-I-DGDE, norma la “gestión y desarrollo” de PROCOMPITE en los Gobiernos Regionales y Locales.

Las instituciones del sector público, involucradas en el proceso de PROCOMPITE son aquellas que dependen directamente del Gobierno Regional Piura, entre ellas, está la Dirección Regional de Agricultura y Riego y la Dirección de Producción, direcciones cuya línea de dependencia es la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, pero con cierta autonomía en sus funciones. Estas instituciones del sector público, han venido desempeñando un rol importante en la difusión y en la elaboración de algunos planes de negocios; según las entrevistas a los AEO, en los planes de la cadena caprino manifestaron haber contado con el apoyo directo o indirecto, de la Dirección de Agricultura a través del PIP Ganadero.

En el sector privado, también manifestaron los AEO, haber contado con asesoría directa o indirecta para este PROCOMPITE 2022-1; tal es el caso del Centro de Investigación y Promoción del Campesinado -CIPCA, quienes motivaron y asesoraron a la participación de las asociaciones de artesanas del distrito de La Arena y en donde existe una experiencia en la gestión con la Municipalidad Provincial de Piura a fin de que sus artesanías sean exhibidas en estand permanente de esta Municipalidad.

3.3. ANÁLISIS FINANCIERO

Toda sistematización sobre todo las intervenciones como PROCOMPITE, precisa de un análisis financiero, con el objeto de analizar la factibilidad desde el punto de vista de los resultados financieros.

3.3.1 Rentabilidad de PROCOMPITE 2022-1

Para obtener la rentabilidad financiera de la propuesta PROCOMPITE 2022- 1 se ha obtenido los valores de Flujo de Caja Financiero presentados por las AEO en sus planes de negocio, bajo la premisa, que, asumiendo la tecnología aplicada con el uso de la maquinaria, equipos o construcción, los AEO mejorarán la presentación de sus productos en los mercados adonde se dirigen actualmente. No se ha podido plantear el análisis sin proyecto por cuanto se ha encontrado que, con excepción de algunos planes de negocio, vienen trabajando sin un control diario o mensual de sus costos e ingresos.

Por consiguiente, se puede recomendar en una futura propuesta tener en cuenta las capacitaciones en Gestión Empresarial. A dicho análisis obtenido se ha sumado los gastos administrativos de PROCOMPITE2022-1, como resultado sigue manteniéndose rentable.

Para el análisis de la rentabilidad financiera de la inversión PROCOMPITE 2022-1, se asume que existen y aún existirán gastos administrativos, considerando desde la etapa inicial hasta su liquidación final. Para lo cual se ha asumido el monto aprobado general que es S/ 7,800.000.00, el 10% para gastos de gestión es S/ 780,000.00

Cuadro N° 39: Flujo de Caja Financiero de los Planes de Negocio presentados por los AEO -Con proyecto

Agente Económico Organizado - AEO	Horizonte del proyecto					
	0	1	2	3	4	5
Agroindustrias del Valle San Lorenzo	-526,218.56	151,445.41	203,904.53	263,350.07	336,560.02	773,744.13
Artesanas 13 de Abril La Arena	-101,235.71	36,280.31	43,126.13	50,492.27	58,417.29	116,399.45
Asociación de Artesanas Jesús es Amor del Caserío Pampas de los Silvas de distrito la Arena	-200,000.00	30,412.50	106,376.25	124,644.56	145,653.12	217,712.97
Asociación de Confeccionistas Arte en mis Manos Distrito La Unión Piura	-205,093.20	46,193.25	58,350.42	72,488.41	75,157.04	175,547.12
Asociación de Productores El Tamarindo Locuto	-228,898.48	34,969.80	63,740.60	98,600.74	143,416.13	335,980.80
Fabricantes Textiles MYPES Piura	-471,149.00	243,850.40	447,130.40	519,730.40	1,267,237.60	2,358,659.14
Asociación de Productores agropecuarios San Bartolomé Los Paltos Sicchez Ayabaca	-414,755.09	502,362.60	523,130.33	544,460.73	565,282.91	879,021.54
Asociación de Productores de Café y Caña de Naranjo de Chonta	-192,788.00	51,725.32	61,030.97	69,459.97	78,346.92	150,126.16
Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura	-1,965,020.28	723,488.02	864,217.30	1,019,021.90	1,019,021.90	2,236,509.90
Garllacsa Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	-528,738.05	132,816.21	176,830.12	227,005.33	227,005.33	613,755.96
Asociación de Pequeños Ganaderos San Pedro Chutuque	-224,949.40	47,248.85	69,664.28	95,877.33	130,518.39	303,137.90
Asociación Agropecuaria y Avícola Señor Cautivo Sector Playa Blanca Vichayo-Bayóvar	-228,878.48	63,182.02	88,992.00	119,860.13	159,491.35	351,769.63
Cooperativa Agraria de Productores Orgánicos del Valle de Sechura-CAPOVAS	-227,263.00	44,503.44	63,263.66	85,540.52	114,294.33	273,311.73
Asociación de Mujeres Artesanas Hacia El Mundo-La Encantada, Chulucanas	-199,831.18	82,988.46	105,190.96	129,128.79	154,932.78	231,133.44
Asociación Peruana de Criadores y Especialistas en Ganado Caprino Sullana	-232,938.00	94,212.70	173,590.66	231,200.46	307,178.73	753,628.15
Asociación de Emprendedoras La Sapalacheña del distrito Carmen de La Frontera Huancabamba	-100,000.00	27,932.53	34,628.67	42,502.86	43,944.22	91,821.87
TOTAL	-6,047,756.65	2,313,611.82	3,083,167.28	3,693,364.47	4,826,458.06	9,862,259.89

Análisis:

AUTORIZADO	4,634,312.18
GASTOS ADMINISTRATIVOS 10% (se asume el total)	780,000.00
INVERSION AÑO CERO	6,047,757.65
INVERSION TOTAL:	6,827,757.65

Cuadro N° 40: Flujo de Caja de Planes de Negocio Con Proyecto y Gastos administrativos

RUBRO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA CON PROYECTO	-6,047,756.65	2,313,611.82	3,083,167.28	3,693,364.47	4,826,458.06	9,862,259.89
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-780,000.00					
TOTAL	-6,827,756.65	2,313,611.82	3,083,167.28	3,693,364.47	4,826,458.06	9,862,259.89

TASA INTERNA DE RETORNO AL 11% ES POSITIVA	45.55%
--	---------------

3.3.2 Cumplimiento de la contrapartida monetaria y no monetaria

Contrapartida de los Agentes Económicos Organizados

A casi un año de implementado este PROCOMPITE, han existido muchos inconvenientes, que han logrado ser solucionados, aunque con mucho esfuerzo, para la Gerencia de Desarrollo Económico.

Cuadro N° 41: Aporte de AEO a los Planes de Negocio y % de avance en su cumplimiento a noviembre 2023

AGENTE ECONOMICO ORGANIZADO	APORTE	VALORIZADO	EFFECTIVO	% AVANCE APROX NOVIEMBRE
Agroindustrias del Valle San Lorenzo	176,248.56	120,000.00	56,248.56	60.00
Artesanas 13 de Abril La Arena	20,615.27	15,415.27	5,200.00	90.00
Asociación de Artesanas Jesús es Amor del Caserío Pampas de los silvas de distrito la arena	40,000.00	30,000.00	10,000.00	50.00
Asociación de Confeccionistas Arte en mis Manos Distrito La Unión Piura	45,094.80	32,454.80	12,640.00	90.00
Asociación de Productores El Tamarindo Locuto	68,901.48	55,426.48	13,475.00	70.00
Fabricantes Textiles MYPES Piura	152,108.36	101,854.60	50,253.76	0.00
Asociación de Productores agropecuarios San Bartolomé de los Paltos Sicchez Ayabaca	140,477.73	84,000.00	56,477.73	70.00
Asociación de Productores de Café y Caña de Naranja de Chonta	39,754.00	29,754.00	10,000.00	0.00
Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura	996,517.07	600,000.00	396,517.07	0.00
Garllacsa Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	178,977.50	110,000.00	68,977.50	0.00
Asociación de Pequeños Ganaderos San Pedro Chutuque	64,959.00	50,559.00	14,400.00	70.00
Asociación Agropecuaria y Avícola Señor Cautivo Sector Playa Blanca Vichayo-Bayóvar	68,901.48	55,901.48	13,000.00	0.00
Cooperativa Agraria de Productores Orgánicos del Valle de Sechura-CAPOVAS	67,363.22	53,888.22	13,475.00	0.00
Asociación de Mujeres Artesanas Hacia El Mundo- La Encantada, Chulucanas	39,968.00	29,976.00	9,992.00	50.00
Asociación Peruana de Criadores y Especialistas en Ganado Caprino Sullana	73,558.00	57,123.00	16,435.00	70.00
Asociación de Emprendedoras La Sapalacheña del distrito Carmen de La Frontera Huancabamba	20,000.00	20,000.00	0.00	100.00
TOTAL	2,193,444.47	1,446,352.85	747,091.62	

Fuente: planes de negocio de los AEO

La sistematización no ha obtenido datos reales por cuanto los informes revisados son al mes de octubre. Se proyecta que a diciembre estén culminando los planes de negocios con equipos y maquinaria transferidos. Según las entrevistas el 100% de agentes económicos organizados están de acuerdo con entregar la contrapartida que exige el plan de negocio, la única demora para ellos, es la escasa asesoría en gestión administrativa, es decir, algunos, excepción de las empresas de panela y textiles; no saben cómo manejar la presentación de documentos válidos para SUNAT como son las facturas de compra venta, Minutas de terrenos, o Constancias de Posesión de locales o terrenos adquiridos de parte de sus comunidades o apoyo de la misma municipalidad.

IV. ANÁLISIS Y REFLEXION

En este capítulo, se han retomado el análisis de la hipótesis y el impacto de la estrategia de PROCOMPITE, cómo se aplica en el Concurso 2022-1 y se formulan y documentan las lecciones aprendidas.

4.1 Evaluación de impacto

Una evaluación de impacto permite conocer cuál es en efecto de un programa o estrategia sobre el resultado generado. A lo largo de esta sistematización se ha venido planteando una hipótesis de impacto en el mediano y largo plazo, los supuestos son los siguientes:

- 1.- El Gobierno Regional Piura a partir de la experiencia obtenida durante la implementación de tres Procompite Regional, se adapta a la normatividad vigente Ley N°29337 y su modificatoria Ley N° 31502, mediante un conjunto de Normas Internas, precisando la solución de los cuellos de botella del proceso institucional, logrando ejecutar cada fase del concurso anualmente con presupuesto para intervenir en las cadenas productivas priorizadas.
- 2.- Los actores del sector privado agentes económicos organizados, mejoran sus competencias, para lograr su participación en los concursos anuales y en la ejecución de los planes de negocio logrando la sostenibilidad de los mismos, potenciándose así las cadenas productivas.

A fin de que esta hipótesis se convierta en realidad, debe ser incluida en el marco lógico de la Estrategia de PROCOMPITE, para lograr estos resultados, se espera que los planes de negocio, generen procesos de cambio para mejorar su participación en las cadenas productivas, generando valor a lo largo de por lo menos dos años; esto se va a poder evidenciar a través de indicadores de aumento de la productividad, y transformación productiva, mejoras de la eficiencia y la rentabilidad, conforme se plantea en los planes de negocios.

A un año de implementado y en ejecución este PROCOMPITE 2022-1, y evaluando de acuerdo al seguimiento realizado por los supervisores del mismo, es poco lo que se puede lograr dado que los procesos de ejecución de las adquisiciones de maquinaria, equipos, construcción siguen un proceso lento, pero necesario para la administración pública; Otra metodología fue la aplicación de entrevistas y visitas a los planes de negocios que algunos agentes económicos organizados ya están desarrollando sus productos, sin embargo otros, al mes de diciembre del año 2023, aún no se ejecutan al 100%.

A continuación, se presenta la evaluación de impactos de los resultados, conforme es apreciado al interior del equipo de gestores y supervisores, quienes bien el día a día en la entrega de materiales, equipos, capacitación etc. Cuadro N°42

Cuadro N° 42: ¿Cuál, considera que ha sido el impacto de la experiencia en la implementación de PROCOMPITE 2022-1?

N°	Respuesta	N°	%	Total
1	Aún no se puede hablar de impacto	3	30	3
2	Se percibe una mejora. Hay Impacto positivo en la mejora de la productividad	5	50	5
3	Negocios y asociaciones tienen mayores ventas	2	20	2
	Total	10	100	10

Fuente: Entrevistas

En el cuadro anterior se puede apreciar la observación hecha por los gestores y supervisores, quienes indican “aún no se puede hablar de impacto”. Eso es cierto en la medida que el primer año se ha dedicado fundamentalmente al equipamiento y capacitación a los agentes económicos organizados, el impacto final, se mide en el mediano y largo plazo. Pero a pesar de ello, “se percibe un impacto positivo en la mejora de la productividad”, algunos negocios y asociaciones tienen mayores ventas” eso afirman los técnicos gestores y supervisores. Teniendo en cuenta que la fase de Ejecución tiene una duración hasta de veinticuatro meses; inicia con la suscripción de Acuerdos de Cofinanciamiento y culmina con el Cierre de PROCOMPITE.

Para fundamentar la respuesta anterior, se construyó el Cuadro N° 43 en el cual se trata de medir los logros o impactos a nivel de resultados del cumplimiento de las metas del plan de negocios; dada por la evaluación de los indicadores planteados en éstos, indicadores que se relacionan con el cumplimiento de los objetivos del plan. Todo el año de esta primera fase en la ejecución ha sido de adquisiciones de maquinaria y equipo, así como de verificaciones de cumplimiento de la contrapartida de parte de los agentes económicos organizados y entrega de capacitaciones a los beneficiarios. Por lo cual, se trata de medir las entregas de la maquinaria y equipo, en donde los AEO ya los vienen empleando en sus negocios. Difícil es evaluar en algunos como el caso de las construcciones mejoramiento de módulos en la panela en la provincia de Ayabaca. El avance también se ha corroborado con algunas visitas, habiéndose constatado que a esta Estrategia de PROCOMPITE le falta preparar un plan de seguimiento continuo, a los planes de negocio.

El Cuadro N°43 muestra el mínimo avance en el cumplimiento de los indicadores de cada plan de negocios de los 16 agentes económicos organizados; ello se explica porque durante todo el año ha significado la ejecución del presupuesto para adquisiciones de equipos, materiales, maquinaria, construcciones, capacitación etc., después de los cual viene el proceso de operación del plan. Es decir, la supervisión ha sido fundamentalmente a la ejecución presupuestal del cofinanciamiento PROCOMPITE como de AEO, más no de la operatividad misma: la cual se

da como iniciada cuando se ponga en funcionamiento todo lo adquirido y construido.

Cuadro N° 43: Evaluación de Impactos a Nivel de Resultados (parciales al año 1)						
PLAN DE NEGOCIO/AGENTE ECONOMICO ORGANIZADO	OBJETIVO DEL PLAN DE NEGOCIO	INDICADORES	VALOR ACTUAL	VALOR ESPERADO	AVANCE	PROBLEMA/ DIFICULTAD
"Creación de una planta procesadora de derivados lácteos de leche de cabra de Agroindustrias del Valle San Lorenzo S.A.C. en el distrito de Tambogrande, provincia de Piura, Región Piura." de: AEO Agroindustrias del Valle San Lorenzo SAC	Procesar mayores volúmenes de leche de cabra para incrementar los niveles de producción de yogurt.	Litros de leche de cabra procesados por día	300	500	En licitación	Propiedad del terrero no estaba a nombre de empresa, si no de una persona.
	Acceder a certificaciones, registros y licencias de acuerdo a la normatividad vigente que permita mejorar el valor comercial del producto.	Soles/litro de yogurt.	S/11.00	S/ 13	S/ 1.00	Ganaron un premio en la Dirección de Agricultura
	Mejorar el rendimiento del procesamiento de la leche de cabra en yogurt comercial.	% de merma de litro de leche de cabra procesado para yogurt	15%	5%	15%	
	Diversificar la oferta comercial hacia públicos específicos de acuerdo a la demanda del mercado.	Variedades de yogurt ofertados posicionados en el mercado	3	5	5	fresa, guanábana, arándano. lúcum y chí, fresa con chí. Es un buen resultado. Modelo de negocio.
	Reducir los costos de producción por litro de yogurt procesado.	Soles/litro de yogurt producido	S/ 8.42	S/ 8.37	8.42	Aun no evalúa
"Mejoramiento de la producción y comercialización de artesanías en paja toquilla de Mujeres Artesanas 13 de abril La Arena del distrito La Arena en la provincia de Piura Región Piura" de AEO Mujeres Artesanas 13 de Abril La Arena	Mejoramiento en la elaboración de piezas de artesanía en paja toquilla.	Piezas de artesanía en paja toquilla (Sombreros, carteras) al año	648	1080	95%	
	Implementación de actividades para el Mejoramiento de la comercialización de los productos de artesanía en paja toquilla ofertados por las artesanas de la AEO.	Ventas Anuales	S/71,280.00	S/151,200.0	S/43,200.0	Les falta ampliar su mercado en la ciudad de Piura. Falta promover turismo local. Alcalde no apoya con ferias. Se sobrestimaron las ventas.

“Mejoramiento de la competitividad y productividad de la Asociación de Artesanas Jesús es amor del caserío de Pampas de los Silvas distrito La Arena provincia Piura Región Piura” de AEO Asociación de Artesanas Jesús es Amor del Caserío Pampas de los Silvas de distrito la arena.	Mejora de la infraestructura mediante la instalación de piso pulido del local, así como la instalación de calaminón en el techo para brindar mejores condiciones de trabajo a las socias y un ambiente seguro para las maquinarias y equipos.	productividad expresada en %	10	70	No va a ser ejecutado por PROCO MPITE sino por las socias	No se cumplió por mal planteamiento de plan de negocio: consideró local y en ejecución se verificó que no existía. Socias vienen construyendo su local con esfuerzo propio. Es un buen resultado para la gestión de AEO.
	Implementar equipos audiovisuales como Smart tv, laptop para conocer las tendencias e innovaciones.	producción expresada en %	50	80	0%	Cuando Asociación construya local.
	Mejorar las técnicas de producción mediante la adopción de tecnología en los procesos productivos de manera semiindustrial.	producción expresada en %	60	80	0%	Escaso avance porque recién están aprendiendo.
	Implementar un plan de marketing digital utilizando estrategias innovadoras para posicionar la marca y lograr un crecimiento de 20% de seguidores en las principales plataformas digitales.	comercialización expresada en %	10	40	20%	Con apoyo de CIPCA se tendrá Marca registrada en INDECOPI. Se estima buen resultado. Modelo de negocio.
“Ampliación de la capacidad de producción de prendas deportivas para damas y varones, en la Asociación de Confeccionistas Arte en Mis Manos del distrito de La Unión, provincia de Piura, Región Piura.” de AEO Asociación de Confeccionistas Arte en mis Manos, La Unión, Piura	Reducir en 10% los costos de producción en los 2 primeros años.	Costo unitario (Soles)	29.2	27	0%	Local estrecho para la maquinaria entregada. Pero poseen mercado. Se estima buen resultado. Modelo de negocio.
	Incrementar nuestra capacidad de producción en la fabricación de prendas deportivas en un 50% en los dos primeros años.	Producción (unidades/día)	15	23	40%	
		Cabezas de ganado por lote	10	440	16	
		Periodo de engorde	9	4	0%	

"Creación de un centro de engorde comunal para la Asociación de Productores el Tamarindo Locuto, distrito de Tambogrande provincia de Piura, Región Piura". De AEO Asociación de Productores El Tamarindo Locuto	Elevar el nivel de producción al ofertar más cantidad de ganado caprino de 30.0 kilos de peso vivo y con una edad aproximada de 07 meses.	Edad del animal para la venta	12	7	0%	Aun no se evalúa porque a pesar de haberse entregado el 100% de bienes, se está construyendo la sala de faenamiento en un 30%. Aun no se comercializa como carne fresca
		Incremento de peso por día en el periodo de engorde	83	250	5%	
	Dar valor agregado a la carne de caprino al ofertarla como carne fresca.	Kilos ofertados de carne fresca por día en promedio	10	55	10%	
	Fortalecer la articulación comercial de los ganaderos al realizar engordes y oferta del ganado caprino por lotes y en carne fresca.	Kilos ofertados de carne fresca por día en promedio	10	55	0%	
"Mejoramiento de la producción y comercialización de confecciones textiles en la Asociación de Fabricantes Textiles MYPES Piura FABRITEX Piura, del distrito de Piura, provincia de Piura, Región Piura". De AEO Fabricantes Textiles MYPES Piura	Incrementar la capacidad de producción en un 20% sobre la producción actual, a través del uso de 26 máquinas nuevas de última tecnología, en el segundo año de ejecución	% Producción	13,000	15,600	0%	Hasta el mes de noviembre aún no adquirían los equipos por no encontrarse en el mercado regional. Pero participan en
	Desarrollar capacidades técnicas y comerciales para el 100% de los socios de la organización, a través de 1 mes de asistencia técnica y a la vez en la recopilación de información para el desarrollo del Plan Estratégico de Marketing.	%Capacitaciones	0	1	100%	
"Mejoramiento y ampliación de la producción de panela granulada orgánica en la Asociación de Productores Agropecuarios San Bartolomé Los Paltos Sicchez distrito de Sicchez provincia de Ayabaca". Asociación de Productores agropecuarios San Bartolomé Los Paltos Sicchez Ayabaca de AEO	Mejorar la productividad del proceso en el año 2023	Incremento en Kg. /año	200	500	200	
	Construcción de 40 m2 modulo	Construcción en m2	0	40	0	En licitación
	Asegurar la calidad de panela orgánica en el proceso en el año 2023 con incremento de ingresos	Soles/Ingreso /año	S/50,000	S/60,000	S/22,000	Las ventas en el año 2022 fueron bajas por las lluvias y paro. Este año es igual, pero es inoperatividad de faja transportadora.

"Mejoramiento de planta de proceso de panela en la Asociación de Productores de Café y Caña de Naranjo de Chonta, distrito de Montero, provincia de Ayabaca, Región Piura". AEO Asociación de Productores de Café y Caña de Naranjo de Chonta	Mejorar la calidad y las ratios de productividad en transformación del jugo de caña de azúcar en panela granulada	% de descarte	15	5	0%	Infraestructura y equipo en licitación
	Al término de la implementación del proyecto la presentación del 100% de la producción tiene mejoras en la presentación para venta.	% Presentación del producto	0	100	0%	
	Al término de la implementación del plan de negocios el 100% de la producción del AEO se comercializa a través de la distribución directa a mayoristas de las principales ciudades en la costa del Perú.	% Distribución directa	0	100	0%	
"Creación de una planta procesadora de panela granulada orgánica para la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria, en el distrito de Montero, provincia de Ayabaca, Región Piura" AEO Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura	Incrementar capacidad de Producción de Panela Granulada Orgánica en un 50 % en tres años.	% producción Tn /mes	22	66	0%	Infraestructura y equipo en licitación
	Incrementar la Capacidad de Exportación de 24 Contenedores al año de Panela Granulada Orgánica	% ventas unidades/mes	12	24	0%	
"Mejoramiento del procesamiento y comercialización de panela granulada del Agente Económico Organizado Garllacsa Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada del sector el Ceibo del distrito de Paimas, provincia de Ayabaca, región Piura." AEO	Incrementar los ingresos económicos de los socios de la organización mediante la producción y comercialización de panela granulada de una manera responsable con el ambiente y el ser humano.	Construcción d un módulo	0	1	0%	Infraestructura y equipo en licitación

Garllacsa Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada						
"Mejoramiento del proceso de engorde para incrementar la productividad y comercialización de ganado caprino para carne en la Asociación de Pequeños Ganaderos San Pedro de Chutuque, distrito de Cristo Nos Valga, provincia de Sechura, región Piura." de AEO Asociación de Pequeños Ganaderos San Pedro Chutuque	Elevar el nivel de producción al ofertar más cantidad de ganado caprino de 44.80 kilos de peso vivo y con una edad aproximada de 07 meses	Cabezas de ganado por lote	10	440	10	PROCOMPITE ha ejecutado el 92.40 % del cofinanciamiento
		Periodo de engorde	9	4	9	
		Edad del animal para la venta	12	7	12	
		Incremento de peso por día en el periodo de engorde	83	250	83	
	Fortalecer la articulación comercial de los ganaderos al realizar engordes y oferta del ganado caprino por lotes.	Precio en S/ por kilo de peso vivo	4.67	5.50	4.67	
"Mejoramiento del Sistema de Alimentación para la producción intensiva de carne de caprino para la Asociación agropecuaria y Avícola Señor Cautivo sector Playa Blanca, distrito Sechura, provincia de Sechura, Región Piura" de AEO Asociación Agropecuaria y Avícola Señor Cautivo Sector	Mejorar la disponibilidad de alimentos para el ganado caprino.	Diseño creación e implementación del área de alimentos balanceados	0	1	0	PROCOMPITE ha ejecutado el 98 % del cofinanciamiento alta la construcción del corral.
		Ampliación de módulo de producción de F.V.H.	1	1.5	1	
	Mejorar la calidad de la carne a través de la saca y faenado de animales tiernos con un buen índice cárnico	Construcción de instalaciones	0	1	0	
		Diseño creación e implementación del área de faenado	0	1	0	
	Garantizar la inocuidad de la carne manteniendo la cadena de frío y el empacado	Instalación de cadena de frío	0	1	0	
		Implementación de cadena de empacado	0	1	0	

Playa Blanca Vichayo-Bayóvar						
Mejoramiento del sistema de alimentación de la producción intensiva de carne de caprino de la Cooperativa Agraria de Productores Orgánicos del Valle de Sechura CAPOVAS, distrito Sechura, provincia Sechura, Región Piura." de AEO Cooperativa Agraria de Productores Orgánicos del Valle de Sechura-CAPOVAS	Elevar el nivel de producción al ofertar más cantidad de ganado caprino de 30.0 kilos de peso vivo y con una edad aproximada de 07 meses.	Cabezas de ganado por lote	10	440	0%	PROCOMPITE ha ejecutado el 54% del cofinanciamiento falta la construcción del corral.
		Meses	9	4	0%	
		Meses	12	7	0%	
		Gramos	83	250	0%	
	Dar valor agregado a la carne de caprino al ofertarla como carne fresca.	Kilos ofertados de carne fresca por día en promedio	10	55.00	0%	
	Fortalecer la articulación comercial de los ganaderos al realizar engordes y oferta del ganado caprino por lotes y en carne fresca.	Kilos ofertados de carne fresca por día en promedio	10	55.00	0%	
"Mejoramiento de la Producción y Comercialización de Artesanía de la Asociación de Mujeres Artesanas Hacia el Mundo Centro Poblado La Encantada, distrito Chulucanas, provincia Morropón, Región Piura" de AEO. Asociación de Mujeres Artesanas Hacia El Mundo- La Encantada, Chulucanas	Incrementar en un 5% las unidades de cerámica decorativa y utilitaria producidas a partir del 2do año, partiendo de una línea base de 27,429 piezas con un incremento sostenido de 35,007 piezas en el 5to año de ejecución del plan de negocios,	Rendimiento productivo x pieza/año	27,429	35,006.58	0%	6 hornos no operativos, les falta u sistema de gas con cañerías de metal y un barómetro. Supervisor hizo el pedido. Observa que el Plan de Negocios no lo contemplaba. Se les ha entregado arcilla, la vienen trabajando
	Fortalecer competencias en la cadena de valor de cerámica con el 100% las socias del AEO capacitadas y desarrollando nuevos diseños, acabados y manejo eficiente de arcilla al término del 5to año de ejecución del plan de negocios,	Número de miembros del AEO que desarrollan nuevos productos	40	40	40	
	Incrementar los ingresos de las socias hasta en un 90% al 5to partiendo de una línea base de ingresos de S/. 500 soles en el año 0 hasta llegar a S/. 4,800.96 soles en el	Ingreso promedio de cada socio/productor de la AEO /año	500	4,800.96	500	

	5to año de ejecución del plan de negocios.					
"Mejoramiento del proceso de ordeno y alimentación de ganado caprino lechero en la Asociación Peruana de Criadores y Especialistas en Ganado Caprino. distrito de Sullana, provincia de Sullana, Región Piura" de AEO Asociación Peruana de Criadores y Especialistas en Ganado Caprino Sullana	Mejorar la disponibilidad de nutrientes de los pastos y forrajes disponibles en la zona.	Implementación de Maquinaria para Picado y molido.	0	12	12	Avance financiero del 80% se ha fortalecido en manejo del ganado, un productor modelo de negocio en caserío La Cruz de Querecotillo. Demora en contrapartida.
	Mejorar las condiciones sanitarias del ganado	% de mastitis	20	5	20	
		% de lesiones en la ubre	50	5	50	
	Mejorar el manejo de Ordeño	Producción de leche diaria en Lt/día	1	2	1	
		Ganancia diaria por unidad productiva S/	3	6	3	
	Mejorar la capacidad de negociación	Ventas diarias	1	2	1	
"Mejoramiento de la producción y comercialización de textiles artesanales de la Asociación de Emprendedoras la Sapalacheña del distrito el Carmen de la Frontera, provincia de Huancabamba Región Piura" de AEO Asociación de Emprendedoras La Sapalacheña del distrito Carmen de La Frontera Huancabamba	Incrementar el número de diseños a 12 durante el primer año.	N° de diseños	2	12	3	AEO considera que el proveedor les entregó telares con un diseño. Quieren con más diseños, para ofrecer más novedades.
	Incrementar el valor de producción a 4320 durante el primer año	N° de Prendas producidas	500	4,320	500	
	Incrementar los puntos de venta a 03 durante el primer año.	N° de canales de distribución	1	3	1	
	Incrementar el número de ventas anuales a 4320 durante el primer año.	N° Prendas vendidas	400	4,320	400	

Fuente: elaboración propia

En conclusión, el Gobierno Regional Piura, como entidad ejecutora, con PROCOMPITE aún no viene realizando un seguimiento continuo a los planes de negocio, que en la práctica son proyectos, de corta duración para el sector público, pero de larga maduración para el sector privado, es decir para los agentes económicos organizados.

Sin embargo, el cambio esperado se manifiesta también en los indicadores cualitativos (organización) y cuantitativos, entre los cuales tenemos: el incremento de los precios, la participación en mercado nacional, comercialización directa, disminución de las mermas (caso de la panela); incremento de la cantidad producida ya sea en kilos o en unidades en este año de implementación/ ejecución hay AEO de la provincia de Piura que han venido trabajando de manera organizada, esforzándose por sacar adelante su plan de negocios, a pesar de las dificultades presentadas; tal es el caso del AEO “Agroindustria Valle San Lorenzo SAC” que viene empleando su equipo y ha logrado obtener un premio como los mejores productos a base de leche de cabra, premio entregado por la Dirección Regional de Agricultura. Otro AEO modelo es la “Asociación Jesús es Amor” del distrito de La Arena, que, a pesar de haber caído sus ventas al inicio de año, se ha superado y vienen construyendo su local como aporte a PROCOMPITE, además están participando del lanzamiento de una marca colectiva de sus productos, conjuntamente con asociaciones del distrito de Catacaos, lo cual se convierte en un potencial para la cadena productiva de artesanía.

4.2 Lecciones aprendidas

Este capítulo refleja una lectura general de todo el proceso vivido en PROCOMPITE durante el año 2023, y para documentar las lecciones aprendidas se analizan las dificultades y problemas enfrentados y cómo se han superado, se distinguen las situaciones de éxito y sus causas, así como se destacan los errores cometidos para evitarlos en el futuro. Para lo cual se ha contado con el apoyo de todo el equipo de PROCOMPITE 2022-1 desde los funcionarios, técnicos, gestores, supervisores; y de otro lado las versiones de los agentes económicos organizados.

Todo lo cual se presenta en los Cuadros N° 44, N° 45 y N° 46, cada uno analizando las fases de Autorización, Implementación y la de Ejecución, esta última quedando en etapa de pre-cierre, por cuanto en el mes de diciembre se estarán terminando de equipar y licitar obras en los planes de negocio de la categoría B.

De la lectura de los cuadros, se resume los siguientes problemas.

- Lentitud en la atención de los requerimientos de bienes y servicios programados en los planes de negocios; según la versión de los supervisores se debe a que el Sistema de Abastecimientos “realiza nuevo estudio de mercado” sin tener en cuenta el estudio presentado en los planes de negocio. El cuello de botella se debe al entrapamiento en la presentación de los requerimientos de parte de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, quien elabora los mismos, teniendo en cuenta los planes de negocio, sin embargo el sistema de Abastecimientos del Gobierno Regional hace un nuevo estudio de mercado con otros proveedores, no coordina con los proveedores que ya están siendo estudiados por los agentes económicos organizados; se concluye que falta un procedimiento claro o un Manual de Procedimiento, a fin de evitar demoras en los procesos de adquisiciones que al pasar de 8 UIT van a necesitar de un proceso de publicación en el Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado (SEACE) y de selección por concurso público.
- Otro cuello de botella en la ejecución de la estrategia de PROCOMPITE 2022-1. Para la Oficina de Abastecimientos del Gobierno Regional Piura, es que " existe demora en la atención de requerimientos de PROCOMPITE porque no cuentan con cobertura presupuestal" o "no está habilitado" por eso " a veces no hay saldos" debido a que no se ha habilitado este gasto. Para la Gerencia Regional de Desarrollo Económico además de este problema es la demora en identificar el gasto en el “clasificador”.
- No existe una unidad móvil específica para PROCOMPITE, de tal manera que luego de realizada una compra los gestores deben estar “perdiendo el tiempo” en conseguir una movilidad, surgiendo un malestar en los agentes económicos organizados. Como sugerencia debe analizarse la forma cómo destinarse una unidad específica para

PROCOMPITE por ser la Gerencia Regional de Desarrollo Económico la Entidad Ejecutora de todos los planes de negocio.

- Como Entidad Ejecutora, es la responsable de viabilizar la ejecución de PROCOMPITE, siendo que existen otras actividades propias de la gestión de esta Gerencia Regional y de la Sub Gerencia de Promoción de Inversiones se hace necesario establecer un Plan para que PROCOMPITE funcione como equipo técnico desde el inicio de la ejecución de planes de negocio siguiendo la Directiva y pueda contratar un pool de profesionales calificados para la asesoría a los planes de negocio, la ejecución y asesoría a éstos.
- De parte de los agentes económicos organizados, tampoco se les exige o establece reglas claras en su participación, respecto al cumplimiento de los aportes; lo cual también significa demora en la ejecución de los planes de negocios. Es necesario que, para aquellos agentes económicos organizados, que no posean esta capacidad técnica o de gestión exista capacitación exclusiva en la revisión de la forma como viabilizar los aportes. Paralelo a ello capacitar en la Gestión Empresarial, como llevar sus registros de ingresos y gastos de tal manera que se declare a SUNAT tanto los ingresos como los gastos, en el caso de las ventas mayores.

Cuadro N° 44: Dificultades superadas

Fase	Dificultades presentadas	Cómo se superaron (estrategias y resultados)	Sugerencias para prevenir dificultades
AUTORIZACIÓN	Escasa participación de actores involucrados en la fase de autorización ocasionó el desconocimiento en el proceso de autorización.	El equipo técnico PROCOMPITE constituido en el GRDE tiene experiencia en la normatividad, lo que ha permitido que el proceso sea sostenible.	En la fase de la autorización desde la aprobación de presupuesto hasta el registro del SI PROCOMPITE, es necesario que exista una coordinación entre los actores que participan: Gerencia Regional de Desarrollo Económico, Oficina de Presupuesto, Secretaría del Consejo Regional, OPMI del GR y el Gobernador Regional. Estas coordinaciones deben ser constantes durante este proceso, porque es la fase principal, deben tener claro el objetivo de la implementación de PROCOMPITE.
	Demora en la revisión y evaluación del informe de priorización de cadenas productivas, para autorizar el proceso Concursable PROCOMPITE (Formato N° 05. Autorización del Proceso concursable).	Profesionales de la Sub Gerencia Regional de Promoción de Inversiones realizaron seguimiento en el proceso de la elaboración del informe.	La Gerencia Regional de Desarrollo Económico impulse la conformación de un equipo interinstitucional de profesionales y actores involucrados en el fomento de cadenas productivas con la finalidad de tener un documento consensuado y participativo. Además de contar con la participación constante de la OPMI del GR quien tiene la facultad de aprobar la priorización y autorizar el proceso concursable.
IMPLEMENTACIÓN	La Directiva 0001-2021-PRODUCE, que reemplaza a la anterior en la aplicación de la Ley N°29337, es muy clara en los procedimientos generales, sin embargo, para la implementación y ejecución de PROCOMPITE 2022 – 1, no se ha elaborado un manual ni lineamientos específicos para su segura aplicación.	Coordinación con el equipo Técnico Procompite y con los responsables de las áreas involucradas, facilitando el trámite documentario. Abastecimientos solicita que requerimientos estén claros. Y se verifique el saldo presupuestal antes del requerimiento.	Plantear un Manual de Procedimientos para la Implementación de la estrategia Procompite, como guía y basada en la Directiva General 0001-2021-PRODUCE, para que las Gerencias u oficinas involucradas manejen este sistema de manera fluida, y no se presenten demoras en la atención de adquisiciones.

	Durante el registro de participantes y registro de planes de negocio según cronograma, hubo problemas con el Aplicativo SIPROCOMPITE, en el cual el sistema se saturó y se colgaba a cada momento, así como visualización de datos ingresados.	La solución no fue automática, sino mediante intervención del Comité Evaluador a SIPROCOMPITE, previa coordinación con la AEO con el inconveniente y con correo a PRODUCE LIMA para que otorguen el acceso de registro.	Otorgar más tiempo en el cronograma para el registro de participantes y para el registro de planes de negocio, con el monitoreo de un gestor de planta para que las AEO cumplan en el tiempo determinado, teniendo en cuenta los plazos según cronograma y no esperando el último momento.
	En este concurso faltó la difusión previa, de los requisitos legales que los AEO debieron cumplir. Otra falla es la escasa capacitación pre concurso en donde los AEO se ilustran en la normatividad y exigencias de las Bases: Como resultado se presentaron 66 AEO y finalmente sustentaron 16 planes de negocio.	Algunos AEO tuvieron aliados estratégicos para esta asesoría: Dirección de Agricultura, DIRCETUR, ONG.	La difusión debe realizarse por todos los distritos de la Región Piura, ya sean con talleres presenciales, capacitaciones virtuales, coordinación con las GDEL distritales, difusión de material impreso, redes virtuales, medios radiales.
EJECUCIÓN	Algunos planes de negocio, aunque han seguido el Formato de SIPROCOMPITE, no cuentan con buen sustento de marco lógico, indicadores de impacto mal formulados, precios desactualizados, como resultado es un análisis de rentabilidad irreal. Todo lo cual ha traído como consecuencia retrasos en el sistema de abastecimientos.	Para la ejecución de los planes de negocio se debió actualizar cotizaciones. Dejar de ejecutar algunos productos mal presupuestados en los planes de negocios.	Elaborar o capacitar en modelos de planes de negocio presencial o por zoom

	Retrasos en la ejecución de las construcciones en algunos planes de negocio en la Categoría B, desde la elaboración del expediente técnico, lo cual no se aclara en las Bases mismas. Para la Oficina de Abastecimientos, la demora es en el "estudio de mercado" que debe hacer esta oficina, por lo cual en los casos de construcción o compras mayores a 8 UIT se debe solicitar Bases para concurso público, es decir sigue un proceso de selección.	Ha seguido el proceso normal con las demoras del caso	Preparar una normatividad o procedimiento específico que agilice este proceso, desde las Bases mismas hasta la ejecución del plan de negocios. Los proveedores de los Planes de Negocio deben inscribirse en Abastecimientos del GR desde el momento que se gana el Plan de Negocio. A fin de no alargar el proceso de adquisiciones.
	Incumplimiento de AEO en las contrapartidas correspondientes, principalmente en el caso de los planes de negocio de la pabela y de caprinos.	Supervisores han apoyado con revisión de comprobantes de pago de contrapartida.	Continuar con las coordinaciones con la directiva de la AEO, el Gestor y Supervisor, llamadas de atención por escrito a los AEO, por el incumplimiento de la contrapartida, tal y conforme dice el Acta de Acuerdos de Cofinanciamiento.
	Según la Oficina de Abastecimientos del Gobierno Regional Piura, " existe demora en la atención de requerimientos de PROCOMPITE porque a veces, no cuentan con cobertura presupuestal" o "no está habilitado" por eso " a veces no hay saldos" debido a que no se habilitó el gasto.	Se superan con el seguimiento inmediato del requerimiento en el sistema SIAT	Gerencia de Desarrollo Económico verifique cobertura presupuestal del gasto, antes de hacer el requerimiento. Normar internamente la relación entre la Gerencia Regional de Desarrollo Económico con Abastecimientos, como parte de la Normatividad Interna del Gobierno Regional para PROCOMPITE.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro N° 45: Situaciones de éxito

Fase	Éxitos reconocidos	Factores de éxitos (externos e internos)	Recomendaciones para futuros procesos
AUTORIZACIÓN	La estrategia de PROCOMPITE, es como un punto de quiebre entre las ejecuciones 100% inversión, bajo el concepto de infraestructura; para incorporar el concepto de inversión productiva, teniendo en cuenta que el desarrollo es económico y social.	Externos: posibilidad de cumplir el rol de desarrollo económico y social a nivel regional. Impulsar ventajas en zonas donde la inversión privada es escasa favoreciendo a organizaciones que poco acceden a participar en cadenas de valor.	Normar las ejecuciones de PROCOMPITE Regional, teniendo en cuenta la sostenibilidad de esta estrategia, independiente de la política de gobierno y primando ante todo la gobernabilidad y gobernanza, participación del sector privado. .
IMPLEMENTACIÓN	Participación de agentes económicos organizados, en zonas, donde realmente se requiere el apoyo del Estado.	Externos: Presencia "informal" de alianzas estratégicas de AEO con instituciones como la Dirección Regional de Agricultura y Riego, CITE Chulucanas, Municipalidades, ONG, que ofrecen a los productores sus servicios especializados para elaborar sus propuestas productivas de algunos AEO y en algunos casos la elaboración de los planes de negocios presentados al concurso PROCOMPITE.	Solicitar en las Bases la exigencia de conformación de alianzas estratégicas formales con lineamientos de aportes tanto de AEO como de los participantes del sector público y privado, incluyendo la academia, con perfil de negocios (Universidades e Institutos Técnicos), a fin de obtener buenos planes de negocio, buscar la innovación y agilizar su ejecución.

EJECUCIÓN	AEO Asociación Jesús es Amor del caserío Pampa de los Silvas de La Arena, es un caso en que dos deficiencias han sido superadas por la unidad de las socias y por la asesoría externa: el primero porque la nueva presidenta asumió con responsabilidad la solución de las malversaciones de fondos de parte de anterior presidenta; en segundo lugar el Plan de Negocios contempla como aporte un local de trabajo, lo han asumido con responsabilidad haciendo un préstamo a una financiera y el local se encuentra en construcción.	Externos: Un factor de éxito es la asesoría externa obtenida por el AEO (por ONG CIPCA). Ser parte del desarrollo de una Marca Colectiva conjuntamente con asociaciones de Catacaos. Ser parte de un corredor con alto valor histórico cultural, con potencial de turismo vivencial.	En planes de negocios AEO deben contar con aliados estratégicos, que sumen esfuerzos en la gestión del plan.
	Caso de AEO Asociación de Productores El Tamarindo Locuto, Tambogrande y de la Asociación de Pequeños Ganaderos San Pedro Chutuque, que declaran que aprendieron a preparar alimento balanceado con rastrojos de las cosechas "ahora no quemaremos los rastrojos de cosecha porque se transformarán en alimento para el ganado" y "hemos aprendido a preparar alimentos balanceados e hidroponía para el cultivo de maíz, para uso de la taralla "	Internos: Capacitación, que en la práctica se promueve la economía circular y cuidado del medio ambiente.	Incluir economía circular, en manejo de los planes de negocio con uso de recursos locales, evitar daños al medio ambiente en la ejecución de los mismos.
	PROCOMPITE es un "apalancamiento para que los agentes económicos organizados puedan integrarse al mercado y poder competir en mejores condiciones, además se constituye en una oportunidad para que puedan acceder a los créditos formales"	Internos: AEO participantes de ejecución han adquirido créditos para construcción (caso "Asociación Jesús es Amor")	Incluir capacitación en Gestión de créditos, como herramienta de crecimiento en el tiempo, para un negocio.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro N° 46: Errores para no volver a cometer

Fase	Errores identificados	Causas del error	Recomendaciones para procesos futuros
AUTORIZACIÓN	No se han tenido reuniones de trabajo entre Gerencias involucradas en esta fase, para la elaboración del Informe de sustento de Presupuesto elaborado bajo responsabilidad de la GRDE	No existe una normatividad interna que sustente esta acción importante para la toma de decisiones políticas.	Incluir en el Manual de Procedimientos, de PROCOMPITE del Gobierno Regional, un lineamiento para la gestión del presupuesto.
IMPLEMENTACIÓN	No realizar un diagnóstico del estado organizacional de las AEO a nivel regional.	Falta de disponibilidad de personal para realizar un trabajo de campo.	Disponer a personal para realizar diagnóstico de organizaciones e incentivar a asociarse dando a conocer la importancia de la estrategia PROCOMPITE.
	Fallas en el aplicativo SIPROCOMPITE, durante el registro de los planes de negocio.	Que las organizaciones esperaron últimos días para registrar su participación y plan de negocio, el cual ocasionó la lentitud del aplicativo.	Definir los tiempos óptimos en el cronograma, dejando escrito en las bases del concurso y disponer a personal para monitorear a los AEO a su registro en el tiempo indicado.
EJECUCIÓN	En los casos de infraestructura de algunos Planes de Negocios ,existen retrasos en la construcción de infraestructura	Demora en la actualización de los expedientes técnicos a causa de la actualización en los costos unitarios, no han sido trabajados con proyección de acuerdo a las variaciones de precios.	Las bases deben contemplar la presentación de los expedientes técnicos, considerando fluctuaciones de precios en la economía. PROCOMPITE debe contar con formuladores especialistas para asesorar al Comité de Evaluación de los planes de negocio.
	AEO con planes de negocio para construcción de infraestructura, no presentaron documento de posesión del terreno a nombre de la organización, ocasionando también retrasos en la ejecución de los planes de negocio.	En la aprobación de planes de negocio para construcción de infraestructura, no se verificó documento de posesión a nombre del AEO.	PROCOMPITE debe contar un abogado especialista para revisión documentaria en las tres fases: Autorización, Implementación y Ejecución.

	Algunos AEO, han recibido Maquinaria de alta Tecnología, hasta la fecha no usan esos equipos por necesitar mayor capacitación para su adecuado uso y aprovechamiento a fin de mejorar la calidad de sus productos.	Algunos proveedores han incumplido con la capacitación para el funcionamiento de los equipos vendidos y transferidos.	Exigencia a los proveedores, de brindar capacitación técnica en el manejo de los equipos vendidos, considerado en el Contrato u Orden de Compra, las especificaciones técnicas y la garantía de funcionamiento de equipos.
	Se presentan dificultades en el sistema de Abastecimientos del Gobierno Regional Piura, en los requerimientos de los planes de negocio no se identifican con el clasificador de códigos del Sistema Presupuestal Nacional.	No existe una normatividad interna que verifique esta situación	Revisión y en caso se pueda, se adecue los requerimientos al clasificador por objeto del gasto. Incluirlo en la normatividad interna.
	Escasas reuniones de planificación de monitoreo entre el equipo técnico de ejecución (gestores) y supervisión de los Planes de Negocio PROCOMPITE	PROCOMPITE 2022-1 ha contratado supervisores por pocos meses.	Según la Directiva 001-2021 - PRODUCE, el equipo técnico de ejecución (gestores) y supervisión son designados desde la suscripción de los acuerdos de cofinanciamiento; por lo cual se sugiere mayor permanencia y un ambiente adecuado de oficina para las coordinaciones del equipo técnico, de mucha importancia para el avance de los trabajos e intercambio de experiencias.
	Lentitud en la atención de los requerimientos de bienes y servicios programados en los planes de negocios; según la versión de los supervisores se debe a que el Sistema de Abastecimientos "realiza nuevo estudio de mercado" sin tener en cuenta el estudio presentado en los planes de negocio	Abastecimientos del Gobierno Regional hace un nuevo estudio de mercado con otros proveedores, no coordina con los proveedores que ya están siendo estudiados por los agentes económicos organizados.	Incluir en un Manual de Procedimientos, al estudio de mercado de los planes de negocio a fin de evitar demoras en los procesos de adquisiciones que al pasar de 8 UIT van a necesitar de publicación en el Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado (SEACE) y de selección por concurso público.

	Algunos requerimientos no cuentan con cobertura presupuestal o no se encuentra habilitado, por lo que aparece sin “saldo” en sistema.	Escasa verificación de cobertura presupuestal para algunos requerimientos.	Incluir en Manual de procedimientos, un programador específicamente para PROCOMPITE en la GRDE, que maneje habilitación de saldos presupuestales y la coordinación con Abastecimientos.
	Demora en entrega de bienes a los planes de negocio.	Inexistencia de unidad móvil para uso exclusivo de PROCOMPITE	Como unidad ejecutora la GRDE debe disponer facilidades para PROCOMPITE, mínimo una unidad móvil.
	Demora en la verificación de aportes de contrapartida de AEO	Algunos AEO desconocen la materialización de los aportes.	El equipo técnico de supervisión debe verificar la ejecución al 100% de contrapartida, mediante un plan de cumplimiento de AEO, con exigencias o plazos de cumplimiento.

Fuente: Elaboración propia

TESTIMONIOS:



Dora Silva Vélchez, presidenta de la Asociación Jesús es Amor de La Arena: “Con PROCOMPITE, ahora nos han capacitado en marketing, hicimos un tick tok y tenemos nuestro Facebook Artesanas Jesús es amor. La Srta. nos dijo que así podemos difundir nuestra artesanía para ser conocidas y tener clientes.

En cuanto a la contrapartida nosotras hemos hecho un esfuerzo, con un préstamo para construir el local y así quedar bien con PROCOMPITE, para poder participar en otros concursos”.



María Milagros Ipanaqué Chero, presidenta de la Asociación de 13 de Abril de La Arena: “Si pues, como no estábamos registradas como asociación, no nos invitaban a las ferias. Y también por eso debo ir a SUNAT a lo del RUC, ahora todo debe estar en regla”.

Berenice Monja Prado, presidenta de la Asociación de Confeccionistas Arte en Mis Manos del distrito La Unión:

“Considero que estas máquinas son suficiente para el negocio porque significa un ahorro del 30%. Con estas máquinas ya no vamos a mandar a otros lugares a remallar o bordar las prendas” “es ahorro en tiempo y dinero”



José Córdova Huertas, presidente de la Asociación de Productores El Tamarindo Locuto Tambogrande: “Con las máquinas para molienda y preparación de alimento balanceado, ahora no quemaremos los rastrojos porque se transformarán en alimento para el ganado caprino, así se alimentarán mejor y podremos competir en el mercado”





Wilfredo Vidal Rivera, socio de la Asociación Peruana de criadores y especialistas de ganado caprino, Distrito de Sullana: “gracias a las capacitaciones que me están proporcionando, me ha permitido organizar la distribución de los corrales por categorías de desarrollo del hato ganadero”.

“Preparamos queso, yogurt, natilla, la leche fresca poco se consume más quieren los envasados. Falta difundir las ventajas nutricionales de la leche de cabra, yo estoy comparando en un niño, que ya tiene 4 añitos, toma todos los días leche de cabra, y hasta ahora nunca se enferma”



Verderiz Velasco Chanta, presidenta de la Asociación de Emprendedoras La Sapalacheña del distrito Carmen de La Frontera, Huancabamba: “queremos seguir con las prendas ancestrales para conservar nuestra cultura tradicional, atraer el turismo en Las Huarinas”.

Sr. Efrén Campoverde Timoteo, presidente de la Asociación de Productores Agropecuarios San Bartolomé los Paltos Sicchez, Ayabaca:

“Acá hay un corredor con un potencial enorme y no se aprovecha por falta de medios económicos conversaré con otros presidentes de asociaciones para implementar un plan de exportación de panela, pero, falta financiamiento. nos falta armar un plan de negocio amplio”.



Roso Coronado Coveñas, presidente de la Asociación Agropecuaria y Avícola Señor Cautivo, Sector Playa Blanca, Vichayo, Bayóvar, Sechura:

“En cuanto a la asimilación de las mejoras tecnológicas se ha cumplido en parte, todavía no se concluye las prácticas de los cortes de carne; pero deseamos prácticas en empacado, en la cadena de frío, este es el problema que no logramos resolver.”



Dr. Luis Cueva Sub Gerente de Promoción de Inversiones de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico:

“Que Consejo Regional apruebe una Norma Interna elaborada por equipo de profesionales especialistas, que simplifique los procesos de adquisiciones por ejemplo”



Ing. Hildebrando Chinguel, Gestor de PROCOMPITE 2022-1:

“Es importante que PROCOMPITE sea flexible y se pueda adaptar a las diferentes realidades ya que los montos por categorías no cubren algunas necesidades y se debe hacer un mejor análisis para ir destrabando los cuellos de botella que presentan los agentes económicos organizados, que involucran cadenas productivas”.



Ing. Jorge Valle, Supervisor de PROCOMPITE 2022-1:

“El principal factor de éxito creo que va por mentalizar al productor miembro de la AEO con la cultura empresarial

” En la gestión administrativa, me parece que se debería contar con recuso humano exclusivo para el seguimiento de la ejecución física y financiera tanto a nivel de oficinas como en campo, el mismo que debería encargarse del llenado de los formatos de la fase de ejecución en el SIPROCOMPITE”.



Ing. Clarisa Holguín Holguín, Gestora de PROCOMPITE 2022-1:

“En el tiempo que llevo haciendo seguimiento he encontrado como principal dificultad el bajo nivel de organización de las asociaciones y el poco compromiso que muestran algunos de los socios a fin de dar cumplimiento a su contrapartida”.

“Otra dificultad importante se da en la lentitud de los procesos para la adquisición de bienes desde la programación hasta la orden de compra”

Ing. Damis Zegarra Gonza, supervisora de PROCOMPITE 2022-1:

“La capacitación y asistencia técnica permanente y especializada es muy importante para el desarrollo de los planes de Negocio desde el inicio hasta el término del plan”.

“Hay que ayudarles y enseñarles a las AEO la implementación del plan y la rendición de la contrapartida”



CONCLUSIONES

- 1.- En enero del 2023, este Gobierno Regional asume en una nueva gestión, la ejecución de dos PROCOMPITE, del año 2021 con 8 planes ya en ejecución y el 2022-1 con 16 planes de negocio en el inicio de la fase de ejecución, asumiendo los activos y pasivos, con responsabilidad.
- 2.- PROCOMPITE “Es una decisión política, ya no seguir solo con infraestructura, sino también incluir la inversión productiva”
- 3.- En el año 2022 fueron aprobados 7 millones ochocientos mil Soles, que significa el 1.24% del presupuesto de inversión. De ese total convocado a proceso concursable según las Bases del año 2022, accedieron a inscripción 66 agentes económicos organizados (AEO); de las cuales 25 fueron admitidas, 20 registraron planes de negocios, y solamente 16 AEO sustentaron y resultaron ganadores. Con estos 16 planes se benefician 800 productores de manera directa incluida la familia y aproximadamente 4,000 productores indirectos, incluyendo las familias involucradas. cuya inversión asciende a S/ 3´854,312.18 para las cadenas productivas de panela, artesanía, caprinos y confecciones textiles
- 4.- En la fase de Ejecucion de PROCOMPITE, algunos planes de negocio, aunque han seguido el SIPROCOMPITE, no cuentan con buen sustento de marco lógico, indicadores de impacto mal formulados, precios desactualizados, como resultado es un análisis de rentabilidad irreal. Todo lo cual ha traído como consecuencia retrasos en el sistema de abastecimientos, que al final se han superado, con la actualización de cotizaciones, o en otros casos no se ha detallado las especificaciones técnicas o están mal definidas, dificultando aún más la operatividad de los planes de negocios de los AEO.
- 5.- Lentitud en la atención de los requerimientos de bienes y servicios programados en los planes de negocios; debido a que Abastecimientos “realiza nuevo estudio de mercado” sin tener en cuenta el estudio presentado en los planes de negocio. El cuello de botella se debe al entrapamiento en la presentación de los requerimientos de parte de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, quien elabora los mismos, teniendo en cuenta los planes de negocio, sin embargo el sistema de Abastecimientos del Gobierno Regional hace un nuevo estudio de mercado con otros proveedores, no coordina con los proveedores que ya están siendo estudiados por los agentes

económicos organizados; se concluye que falta un procedimiento claro o un Manual de Procedimiento, a fin de evitar demoras en los procesos de adquisiciones que al pasar de 8 UIT van a necesitar de un proceso de publicación en el Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado (SEACE) y de selección por concurso público.

6.- Las cadenas de categoría A no tienen muy claro el fundamento de la estrategia PROCOMPITE y creen que es un fondo social; entonces no lo ven como oportunidad, lo ven como una obligación del gobierno para este tema; con excepciones; diferente es el caso de los de categoría B que quieren mejorar su productividad para potenciar su negocio por ejemplo productores de panela, textiles, que ven en PROCOMPITE la oportunidad de mejorar su infraestructura productiva.

7.- Se evidencia la conformación de algunas alianzas como “apoyo” a los productores, en elaboración de los planes de negocio, en gestiones para participar en las ferias etc. Pero aún no se concretizan en “alianzas estratégicas”. Una alianza estratégica es una relación entre dos o más entidades que acuerdan compartir los recursos para lograr un objetivo de beneficio mutuo, por ejemplo, la Universidad puede hacer una alianza estratégica para realizar una investigación con un AEO, éste se beneficia de la investigación porque será capacitada en la innovación tecnológica de su producto.

8.- Se debe otorgar más importancia a la capacitación y el apoyo continuo a las empresas, organizaciones y cooperativas beneficiarias. No basta con darles financiamiento, también es crucial brindarles las herramientas y el conocimiento para que puedan usar ese financiamiento de manera efectiva y sean competitivos, además, de realizar un buen sistema de seguimiento y evaluación para asegurar que los fondos se estén utilizando de manera adecuada y que el programa esté teniendo el impacto deseado.

9.- A los agentes económicos organizados, no se les exige o establece reglas claras en su participación, respecto al cumplimiento de los aportes; lo cual también significa demora en la ejecución de los planes de negocios. Es necesario que, para aquellos agentes económicos organizados, que no posean esta capacidad técnica o de gestión exista capacitación exclusiva en la revisión de la forma como viabilizar los aportes.

10.- A un año de iniciada la ejecución de PROCOMPITE 2022-1, aún no se pueden revisar los impactos logrados, dado que en la mayoría de los planes de negocios aún no se equipan ni se construye al 100%; situación que lleva a no poder estar operativos

y verificar resultados. Sin embargo hay algunos AEO en los cuales, se puede observar resultados positivos, con el uso de algunos equipos transferidos, tal es el caso de Agroindustrias del Valle San Lorenzo SAC de Tambogrande, que viene participando en ferias y logrando destacar por el mejoramiento de sus productos (cinco variedades de yogurt de leche de cabra) siendo acreedor a un Premio en la Feria Regional Caprina; otro es el caso de la Asociación Peruana de Criadores y Especialistas en Ganado Caprino, distrito de Sullana donde un productor viene siendo un modelo de potenciación del negocio de la leche de cabra en esta zona. Otro caso modelo de imitar es la Asociación de Artesanas Jesús es amor del caserío de Pampas de los Silvas distrito La Arena provincia Piura, que están participando de una “marca colectiva” en alianza con asociaciones del distrito de Catacaos y la ONG CIPCA.

11.- PROCOMPITE 2022-1 queda aún en la etapa de pre cierre, por cuanto en el mes de diciembre del presente año 2023 se estará culminando con las adquisiciones y los procesos de licitaciones de obras.

RECOMENDACIONES

1.- Se recomienda la elaboración de un Manual de Procedimientos Interno de PROCOMPITE Regional, elaborado por los abogados de la Gerencia de Desarrollo Económico, a partir de la Directiva General N° 0001-2021PRODUCE-DVMYPE-I-DGDE. Este manual sería una guía a fin de que tanto la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, como otras Gerencias involucradas (Planificación y Presupuesto, Abastecimientos y otras), sigan un proceso más fluido y cuando cambie otra gestión de gobierno no se presenten demoras en el proceso.

2.- La Gerencia Regional de Desarrollo Económico debe contar con un equipo técnico ejecutor y supervisor desde el inicio de la ejecución de los planes de negocio, con lineamientos claros de acuerdo a la Directiva General 0001-2021-PRODUCE

3. Las Bases presentadas en los lanzamientos de PROCOMPITE, deben precisar la conformación de “alianzas estratégicas”, incluyendo la academia (universidad o institutos tecnológicos) que promuevan las propuestas de innovación en los planes de negocios. Incluir información y coordinación de los AEO postulantes con el Sistema PRODUCE Sede Principal, para un registro actualizado a tiempo en el concurso. PROCOMPITE debe realizar un estudio exhaustivo de los procesos y factores que puedan agilizar el desarrollo de esta estrategia

4.- Promover un plan de capacitaciones previas a los Concursos Regionales PROCOMPITE para los AEO mediante plataformas únicas a fin de fortalecer las capacidades en la elaboración de las propuestas a presentarse a los futuros concursos.

5.- Buscar la integración de las cadenas productivas con similitud en sus objetivos para atraer a la demanda de los productos y servicios. Por ejemplo, en la cadena de artesanía con turismo vivencial, dado que los artesanos son la cultura viva, destacando el valor histórico cultural. Incluyendo la cadena de caprinos con el impulso de la demanda por el consumo de los productos locales y sanos. En este caso es importante el apoyo de las municipalidades provinciales y distritales, las direcciones de Producción y Agricultura, entre otros.

6.- Una vez concluida la ejecución de los planes de negocio y terminada la etapa de cierre (financiero) las coordinaciones entre Gobierno Regional Piura y agentes económicos organizados no debe concluir, sino procurar la sostenibilidad de los negocios y de la cadena productiva, teniendo en cuenta que la sostenibilidad va por el mejoramiento o innovación planteado en los planes de negocios, de asesorar el manejo del flujo de caja positivo y con rentabilidad. Para lo cual se debe efectivizar el desarrollo de la participación de los agentes económicos organizados (AEO) en las Mesas de Concertación Regional de la Micro y Pequeñas empresas, asesorada por la Dirección de Producción de Piura; participar en las capacitaciones de la Cámara de Comercio, dado que muchos AEO informales ingresaran a la formalidad.

Otro aspecto a tener presente para la sostenibilidad de las cadenas productivas es el desarrollo de la innovación tecnológica la misma que debe exigirse en los planes de la categoría B y C identificando los cuellos de botella en la comercialización de los productos.

BIBLIOGRAFIA

1. Barnechea García M, Morgan Tirado ML. La sistematización de experiencias: producción de conocimientos desde y para la práctica. Disponible en: <http://www.ts.ucr.ac.cr/binarios/tendencias/rev-co-tendencias-15-07.pdf>
2. GTZ: Guía de Sistematización. Programa FORTALECE (MINEC/GTZ) San Salvador.
3. Jara Holliday O. La sistematización de experiencias produce un conocimiento crítico, dialógico y transformador. Disponible en: <http://www.cepallforja.org/sistem/bvirtual/wp-content/uploads/2015/06/Entrevista-Oscar-Jara-Revista-Docencia.pdf>
4. <https://procompite.produce.gob.pe/index.php/instrumentos-metodologicos>
5. https://www.regionpiura.gob.pe/documentos/memoriaanual/memoria_anual_2013.pdf
6. Mera Rodríguez Karen “La sistematización e experiencias como método de investigación para la producción del conocimiento” - 2019.
7. MINISTERIO de la Producción (2015). Evaluación de Resultados de la Ejecución y Operación de las Iniciativas de Negocios PROCOMPITE que iniciaron su ejecución en los años 2010, 2011 y 2012.
8. OIT Desarrollo de Cadenas de Valor para la Productividad y el Trabajo Octubre 2022.

ANEXOS

ANEXO 1

SISTEMATIZACION DE LA FASE DE EJECUCION E IMPLEMENTACION DEL CONCURSO PROCOMPITE 2022-1 EN EL MARCO DE LA LEY N° 29337 “LEY QUE ESTABLECE DISPOSICIONES PARA APOYAR LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA” EN LA EJECUCION DEL CONCURSO PROCOMPITE 2022-1

ENTREVISTAS A CONSEJEROS REGIONALES

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA:

Recuperar el proceso vivido en la Fase de Autorización del PROCOMPITE 2022-1, por los actores involucrados.

Nombre del entrevistado: _____

Fecha de entrevista: _____

1. ¿Participó usted de la propuesta de PROCOMPITE 2022-1?

SI ()

NO ()

2. Cómo fue su intervención

Activa ()

Poco activa ()

3. ¿Desde cuándo y cómo fue que se enteró de esta estrategia?

Fecha

Circunstancia

4. Conoció Ud. ¿Las circunstancias o el contexto de la Propuesta?

5. ¿Conoció Ud. ¿El marco normativo? ¿Está Ud. ¿De acuerdo con la estrategia de PROCOMPITE?

6. ¿Fue fácil aplicar este marco normativo? ¿Qué asesores ayudaron en este proceso? En caso hayan existido dificultades en su aplicación ¿Cuáles fueron?

7. ¿Hubo reuniones antes de la aprobación de la Propuesta del Presupuesto?

8. En la Asamblea de aprobación, ¿Cuántos votaron a favor de que se apruebe el presupuesto para PROCOMPITE 2022-1?

9. ¿Cree que esta estrategia contribuye a la gobernabilidad a nivel regional?

SI

NO

¿Por qué?

Le gustaría hacer un comentario:

ANEXO 2

SISTEMATIZACION DE LA FASE DE EJECUCION E IMPLEMENTACION DEL CONCURSO PROCOMPITE 2022-1 EN EL MARCO DE LA LEY N° 29337 " LEY QUE ESTABLECE DISPOSICIONES PARA APOYAR LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA" EN LA EJECUCION DEL CONCURSO PROCOMPITE 2022-1

ENTREVISTAS A FUNCIONARIOS DE LA GERENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA:

Recuperar el proceso vivido en la Fase de Autorización, implementación y Ejecución del PROCOMPITE 2022-1, por los actores involucrados.

Nombre del entrevistado: _____

Fecha de entrevista: _____

1.- ¿Participó usted de la Fase de Autorización de PROCOMPITE 2022-1?

SI ()

NO ()

Cómo fue su intervención

Activa ()

Poco activa ()

2.- ¿Desde cuándo y cómo fue que se enteró de esta estrategia?

Fecha:

Circunstancia:

3.- Conoció Ud. ¿Las circunstancias o el contexto de la Propuesta?

4.- ¿Conoció Ud. El marco normativo? ¿Está Ud. de acuerdo con la estrategia de PROCOMPITE?

Fue fácil aplicar este marco normativo, ¿Qué asesores ayudaron en este proceso?

5.- ¿Quiénes y cómo participaron de las propuestas iniciales?

6.- ¿Qué obstáculos se presentaron en los procesos de convocatoria y cómo fueron superados?

7.- ¿Hubo dificultades en su aplicación?

8.- ¿Cómo fue que el Gobierno Regional decidió dar inicio a este PROCOMITE?

9.- ¿Hubo reuniones de equipo antes de la aprobación de la Propuesta, del Presupuesto .?

10.- ¿Participó usted de la Fase de Implementación y ejecución de PROCOMPITE 2022-1?

SI ()

NO ()

Cómo fue su intervención como funcionario

Activa ()

Poco activa ()

10.- ¿Hubo problemas de coyuntura o dificultades en su aplicación?

Que propondría para el futuro en estos casos:

11.- ¿Cómo considera el desempeño de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico en el manejo del PROCOMPITE?

12.- ¿Qué estrategias utilizan para la logística y distribución de materiales y equipos?

13.- ¿Realizan desde sus funciones alguna supervisión en el control de calidad en la ejecución de los Planes de Negocios?

14.- ¿Cómo considera el desempeño de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico - GRDE en la priorización de las cadenas productivas y zonas?

15.- ¿Cómo considera el desempeño de la GRDE en la ejecución de las iniciativas?
¿Considera que han resultado acertadas?

16.- ¿Qué aspectos considera se podrían mejorar o corregir en PROCOMPITE? ¿De quién depende?

17.- ¿Cuál ha sido el impacto de la experiencia en la implementación de los PROCOMPITE?

ANEXO 3

SISTEMATIZACION DE LA FASE DE EJECUCION E IMPLEMENTACION DEL CONCURSO PROCOMPITE 2022-1 EN EL MARCO DE LA LEY N° 29337 “ LEY QUE ESTABLECE DISPOSICIONES PARA APOYAR LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA” EN LA EJECUCION DEL CONCURSO PROCOMPITE 2022-1

ENTREVISTAS A TECNICOS GESTORES, SUPERVISORES, DE PROCOMPITE
2022- 1

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA:

Recuperar el proceso vivido en la Fase implementación y Ejecución del PROCOMPITE 2022-1 , por los actores involucrados.

Nombre del entrevistado:

Fecha de entrevista:

- 1 ¿Desde cuándo se incorporó a PROCOMPITE 2022-1?

Fecha : Mes 2022 () mes 2023 ()

2. **Cómo viene participando:**

Técnico () Gestor () Supervisor ()

3. ¿Qué sabe de la estrategia de PROCOMPITE ?

¿Desde cuándo se enteró? ¿Qué opinión le merece esta estrategia?

4. ¿Que sabe usted de las circunstancias o el contexto en que se aprobó esta Propuesta?

5. ¿Conoce Ud. El marco normativo? ¿Está Ud. De acuerdo con la estrategia de PROCOMPITE?

6. ¿Es fácil aplicar los formatos para el seguimiento de los Planes de Negocios?
Se adaptó rápido a este tipo de trabajo.

- ¿Hubo dificultades en su aplicación? ¿Cuáles?

7. ¿Hubo reuniones de equipo antes de la aplicación y seguimiento de los Planes de Negocios??

8. ¿Cómo considera el desempeño de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico - GRDE en el manejo de la ejecución de PROCOMPITE? Cómo es la logística actual. ¿Existen algunas dificultades en la aplicación?

9. ¿Cómo considera el desempeño de la GRDE en la priorización de las cadenas productivas y zonas?

10. ¿Cómo considera el desempeño de la GRDE en la ejecución de las iniciativas productivas?
11. ¿Qué aspectos considera se podrían mejorar o corregir en PROCOMPITE?
¿De quién depende?
12. ¿Cómo reaccionan los participantes a quienes va dirigido el PROCOMPITE?
13. ¿Cuál, considera que ha sido el impacto de la experiencia en la implementación de los PROCOMPITE?

ANEXO 4

SISTEMATIZACION DE LA FASE DE EJECUCION E IMPLEMENTACION DEL CONCURSO PROCOMPITE 2022-1 EN EL MARCO DE LA LEY N° 29337 “LEY QUE ESTABLECE DISPOSICIONES PARA APOYAR LA COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA” EN LA EJECUCION DEL CONCURSO PROCOMPITE 2022-1

ENTREVISTAS AGENTES ECONOMICOS ORGANIZADOS- AEO, PROCOMPITE 2022- 1

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA:

Recuperar el proceso vivido en la Fase implementación y Ejecución del PROCOMPITE 2022-1, por los actores involucrados.

Nombre del entrevistado: _____

Fecha de entrevista: _____

1.- Qué cargo tuvo al momento del lanzamiento de PROCOMPITE 2022-1

- Fecha de duración en el cargo
 - Tipo de organización:
 - Asociación (), EIRL (), SRL (), S.A (), S.A.C. (), Cooperativa ()
 - Otro ()
 - Año de creación
 - Tipo de negocio
 - Ante de su participación en PROCOMPITE, ¿cómo comercializaban sus productos?
 - A qué mercado se dirigen
 - Qué problema identificó en su negocio para poder participaren PROCOMPITE?:
 - Razón de la inversión privada insuficiente
 - Experiencia como AEO
 - Mercado – clientes
 - Mejora de producto, proceso, otro
 - Canales de comercialización no adecuados
 - Recursos claves insuficientes
 - Procesos
- Otro:

2.- Cómo se enteraron del PROCOMPITE 2022-1

Asistió a los talleres NO () SI ()

Dónde:

Qué fue lo que más le pareció interesante

Categoría a la que postuló

3.- ¿Comprendió la Estrategia de PROCOMPITE en el momento del Taller o tuvieron que solicitar más apoyo? ¿De quién?

4.- Estuvieron de acuerdo con participar en el Concurso PROCOMPITE 2022?

¿Estuvieron de acuerdo en participar con el aporte? Monto de su aporte:

S/.....

5.- ¿Con qué proyecto ganaron? ¿Fue el mismo de la propuesta inicial?

¿Cómo desarrollaron la propuesta? ¿Costo?

6.- ¿Y los demás integrantes de la AEO estuvieron de acuerdo?

7.- ¿Qué le parece la Estrategia de PROCOMPITE?

¿Piensa que debe mejorar? *

* ¿Qué propuestas hará usted para mejorar el proceso?

8.- ¿Cómo fue la implementación de su Plan de Negocios?

¿Qué equipos se transfirieron?

¿Se adquirieron otros equipos no necesarios para su negocio?

¿Considera usted que estos equipos son lo suficiente para potenciar la cadena productiva en la cual participa su negocio?

¿Por qué?.....

¿Considera que se adquirieron otros equipos no necesarios para su negocio? cuáles

9.- Todos los miembros de la AEO participaron en la implementación si () No ()

¿Se presentaron problemas? ¿Cuáles?

10.- ¿Con qué recursos económicos se presentaron al Concurso PROCOMPITE?

¿Hicieron algún financiamiento extra?

11.- La implementación estuvo de acuerdo a lo programado. Si () No ()

12.- ¿Se incluyó alguna actividad no programada?

13.- Su Plan de negocio está siendo asesorado por PROCOMPITE 2022 -1?

En capacitación

Cursos

Talleres

Asesoría técnica

14.- ¿Siente que hay más apoyo del Gobierno Regional, antes, durante o después de la ejecución de PROCOMPITE?

15.- ¿Considera que su AEO ha hecho suya la mejora tecnológica?

16.- ¿Las mejoras han respetado, o respetan la cultura local?