

Modelo de Negocios de proyectos productivos

Programa **Emprende Clúster**

Contenido

- El rol de SE en la diversificación productiva
- Heterogeneidad estructural y brechas de productividad en la sierra
- Estrategia de diversificación productiva y priorización
- Estrategia territorial productiva
- Gobierno Regional, Políticas sectoriales y transversales
- Estrategia Municipio Productivo
- Estrategia de Emprendimiento, Innovación y Competitividad
- Indicadores de gestión de la diversificación productiva



DIAGNÓSTICO

En la sierra peruana hay una variada actividad económica, representada por:

- ❖ La agricultura
- ❖ La ganadería
- ❖ La minería
- ❖ La acuicultura
- ❖ La manufactura
- ❖ Los servicios
- ❖ El turismo

PROSPECTIVA



Rol de Sierra Exportadora

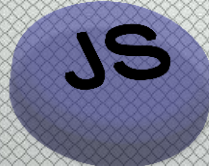
Crear valor y construir capacidades individuales e institucionales de inversión productiva en negocios inclusivos en la sierra, con enfoque de:

- ❖ **Desarrollo territorial**
- ❖ **Demanda/Mercado asegurado**
- ❖ **Clúster** por cadenas de valor competitivas
Calidad(certificaciones), cantidad (oferta exportable), continuidad (APP)
- ❖ **Especialización e innovación**
10 programas nacionales territoriales

Direcciones de Línea



Núcleo de Operaciones
18 Sedes Descentralizadas



10 Programas nacionales de innovación e industria



EL Modelo de desarrollo productivo inclusivo



MERCADO



Asociatividad y
Normalización

Adex



Cómprale al Perú
Ministerio de la Producción



Visión Inclusiva
Programa Juntos



Visión Publico-Privada
Sierra Exportadora



**INDUSTRIA
INNOVACIÓN Y
VALOR AGREGADO**

**PRODUCTOS Y
MERCADOS**



**MODELO DE
DESARROLLO
PRODUCTIVO
INCLUSIVO**

**ALIANZAS
PÚBLICO - PRIVADAS**



ESPECIALIZACIÓN INTELIGENTE

DESCUBRIENDO EL CONCEPTO...



Tras la
cámara...



ESTRATEGIAS RIS3

Una nueva forma de hacer las cosas

EL CONCEPTO DE ESPECIALIZACIÓN INTELIGENTE

¿**QUÉ** elementos definen una especialización inteligente?

ESPECIALIZACIÓN INTELIGENTE *EL CONCEPTO*



CONTEXTO GLOBAL

Alcanzar **VENTAJAS COMPARATIVAS**

Búsqueda de los elementos diferenciadores constitutivos de la ventaja comparativa y de su coherencia como parte de una cadena de valor global



ESPECIALIZACIÓN

Alcanzar **VENTAJAS COMPETITIVAS**

Búsqueda de aquellos dominios tecnológicos y/o sectores a priorizar como parte de una apuesta diferenciada para alcanzar la ventaja competitiva



ALCANCE RELACIONAL

Explotar la **VARIEDAD RELACIONADA**

Búsqueda y explotación de la diversidad relacionada a partir de la especialización priorizada para desarrollar nuevos dominios tecnológicos y/o sectores.



ESTRATEGIAS RIS3

Una nueva forma de hacer las cosas

EL CONCEPTO DE ESPECIALIZACIÓN INTELIGENTE



PRIORIZAR sobre un pequeño número (pero más prometedor) de elecciones de especialización que contribuyan a la ventaja competitiva regional



Apoyo a todos los sectores y **ACTIVIDADES ECONÓMICAS** regionales



Considerar el **CONTEXTO GLOBAL** para perseguir no sólo la ventaja competitiva sino también una ventaja comparativa regional



Promover la **CONECTIVIDAD** para favorecer la aparición de procesos de hibridación tecnológica entre los sectores/dominios tecnológicos de especialización escogidos



Asegurar los **PROCESOS DE GOBERNANZA PARTICIPATIVA(3 niveles de gobierno)** como la única manera de comprometer a los agentes y a los recursos necesarios



Establecer un **PROCESO DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO** para garantizar la mejora continua de la estrategia y el proceso de formulación de políticas

LAS ESTRATEGIAS RIS3

***ESPECIALIZACIÓN INTELIGENTE
Y POLÍTICA REGIONAL...***

**Nuevas formas
De hacer las cosas...**





ESTRATEGIAS RIS3

Una nueva forma de hacer las cosas

RIS VS RIS3: UN ANÁLISIS COMPARATIVO (I)

PRIORIDADES

REGIONAL INNOVATION STRATEGIES RIS

- Apuesta por diferentes (múltiples) tecnologías y sectores económicos
- Prioridades basadas en la búsqueda de diversificación, en muchas ocasiones basada en sectores de futuro independientemente de las políticas
- Apuesta por la generación de conocimiento y su aplicación

REGIONAL SMART SPECIALISATION STRATEGIES RIS3

- Apuesta por unas pocas prioridades tecnológicas aplicadas a los sectores estratégicos de la región
- Prioridades basadas en la búsqueda de una diversificación especializada con raíces regionales
- Apuesta por el descubrimiento emprendedor (combinación creativa de diferentes áreas)



ESTRATEGIAS RIS3

Una nueva forma de hacer las cosas

RIS VS RIS3: UN ANÁLISIS COMPARATIVO (II)

PROCESO ESTRATÉGICO

REGIONAL INNOVATION STRATEGIES RIS

- Enfoque “arriba-abajo” de la definición
- La Administración define prioridades a través del trabajo de prospección y el apoyo de consultores especializados que son contrastadas a través de grupos de trabajo
- La evaluación y la monitorización se define y lleva a cabo internamente, con una limitada capacidad para trasladarse a mejoras posteriores

REGIONAL SMART SPECIALISATION STRATEGIES RIS3

- Enfoque “abajo-arriba” de la definición combinado con elementos “arriba-abajo”
- Consultores especializados apoyan a la Administración en la implementación de un proceso donde todos los agentes participan (cuádruple hélice)
- La evaluación y monitorización es un proceso participativo dirigida a la mejora y la transparencia



ESTRATEGIAS RIS3

Una nueva forma de hacer las cosas

RIS VS RIS3: UN ANÁLISIS COMPARATIVO (III)

AGENTES
INVOLUCRADOS

REGIONAL INNOVATION STRATEGIES RIS

- Importancia de la triple hélice (AP, academia y empresas)
- Estrategias de “gobierno”, por lo general aisladas (y sin conexión) de otras políticas fuera del ámbito de la innovación

REGIONAL SMART SPECIALISATION STRATEGIES RIS3

- Importancia de la cuádruple hélice (AP, academia, empresas y agente sociales)
- Política interdepartamental (cooperación horizontal) y multinivel (cooperación vertical)
- Estrategias de “gobierno” como marco amplio que tiene en cuenta e integra el resto de políticas (económicas, sociales y medioambientales)

PASOS PARA LA ESPECIALIZACIÓN INTELIGENTE

HACIA UNA RIS3...

Qué hacer y cómo
hacerlo...



Rol de cada Area



DPT

Desarrollo Productivo Territorial

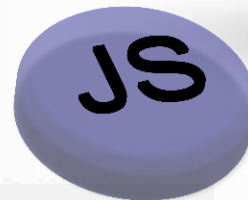
Promoción de Negocios Público-Privado



DPN

Promoción de Negocios

Promoción de Negocios Privado



JS

Operaciones

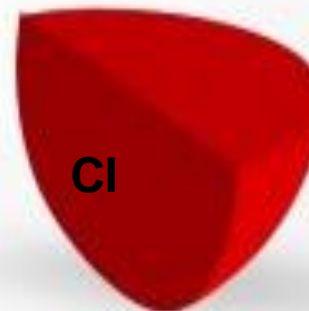
18 Sedes Descentralizadas



DEC

Emprendimientos y Competitividad

Promoción de Negocios innovación – Industrialización Privado-Académico



CI

Comercio e Inversión

Promoción de Negocios Empresas en marcha y nuevas

- Articulación Comercial
- Prospección e inteligencia comercial
- Distribución en supermercados
- Ferias nacionales e internacionales

Indicadores de gestión por áreas

1

Desarrollo Productivo Territorial

- Ppto público apalancado en iniciativas productivas privadas
- N° de PN aprobados a través de PROCOMPITE y otros fondos

2

Promoción de Negocios

- Ventas brutas generadas mediante la implementación de PN en articulación con el Sector Privado
- Empleos generados

4

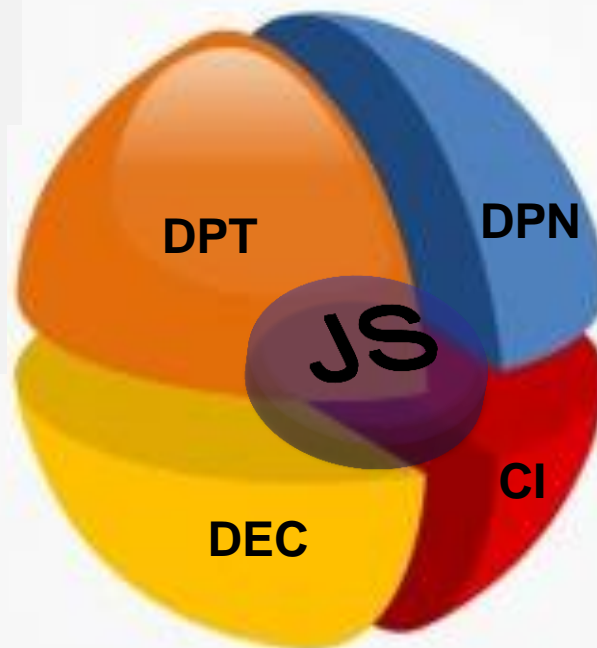
Comercio e Inversiones

- Número de empresas que se incorporaron al proceso de inclusión comercial de Sierra Exportadora mediante su participación en Ferias Nacionales e Internacionales

3

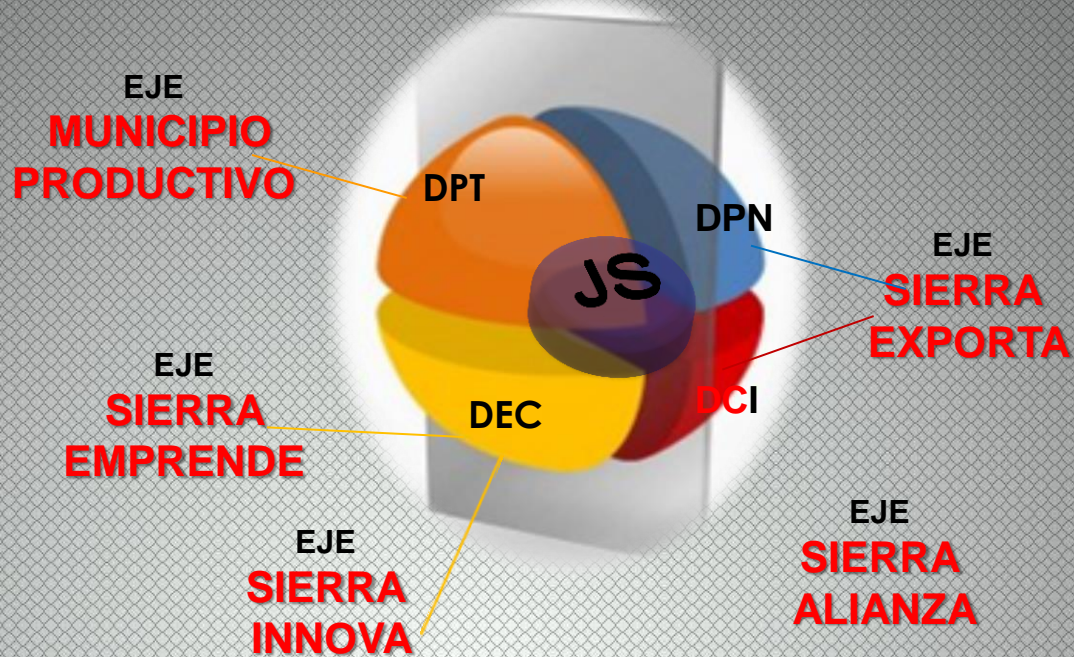
Emprendimientos y Competitividad

- Constitución de la Red Empresarial Andina
- Número de PN de Innovación y Tecnología con financiamiento Público y/o Privado



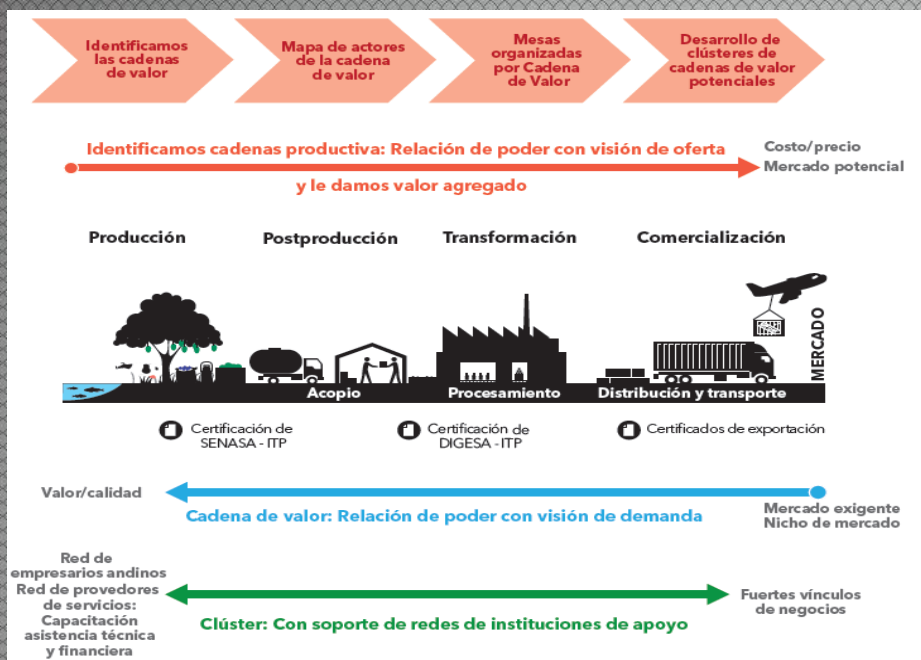
Núcleo de Operaciones
18 Sedes Descentralizadas

Estratégica integración de áreas



Operaciones:
18 Sedes Descentralizadas

Plan de Acción Consolidado



Se identifica emprendimientos con mercado asegurado, se gestiona y articula con los actores claves del desarrollo productivo, promoviendo acciones y aportes del sector público y privado en la cadena de valor

Actores y Actividades de Empreende Clúster

Sierra Exportadora



Promoción de planes de negocios con nuevos productos en la localidad con mercado y potencialidad productiva, **generando valor agregado e industria en beneficio de la población estructurando un financiamiento conjunto tipo APP usando fondos concursables y financiamientos disponibles**, con participación del GR y Alcaldes implementando la Estrategia de Municipio Productivo, empresas privadas y universidades.

10 Programas Nacionales

Actores Públicos y Privados



Actores y actividades Emprende Clúster

Actores Públicos y Privados

DPT

DPN

DEC

DCI

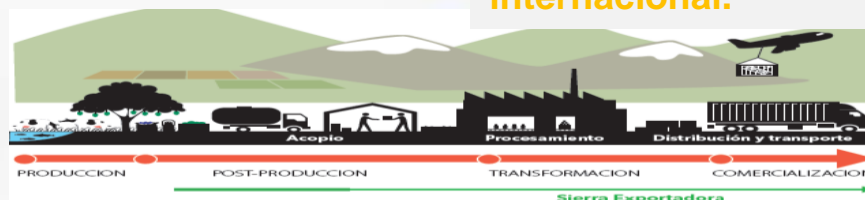
Oferta Exportable

DPT: Promover la inversión pública con la articulación multinivel intergubernamental y multisectorial - Mesas técnicas por cadena de valor

DPN: Promover la inversión privada en y desarrollar oferta con valor agregado, promoviendo clústeres, cadenas de valor y programas territoriales.

DEC: Promover planes y proyectos orientados a la industrialización certificación de calidad, marcas o franquicias y otras

DCI: Oportunidades de mercado a nivel nacional e internacional.



Mesas técnicas por cadenas de valor



Dialogo. Es el espacio de concertación, diálogo, instancias de reflexión

Mercados. Se construyendo relaciones de confianza con el fin de acceder a mercados de exportación

Territorio. Se generan una visión compartida del desarrollo productivo territorial

Plan de acción. Se concuerdan líneas de acción con rumbo hacia el desarrollo del clústeres y la industrialización regional

RESULTADOS DE GESTIÓN

2012-2013

2013

Presupuesto	: S/. 22,7 millones
Ventas	: S/. 339,6 millones
Beneficiarios	: 74,520
Exportaciones	: US\$ 64,2 millones
Inversiones	: S/. 119,132,281
Jornales	: 9,009,689
Apalancamiento	: 20.20 Veces

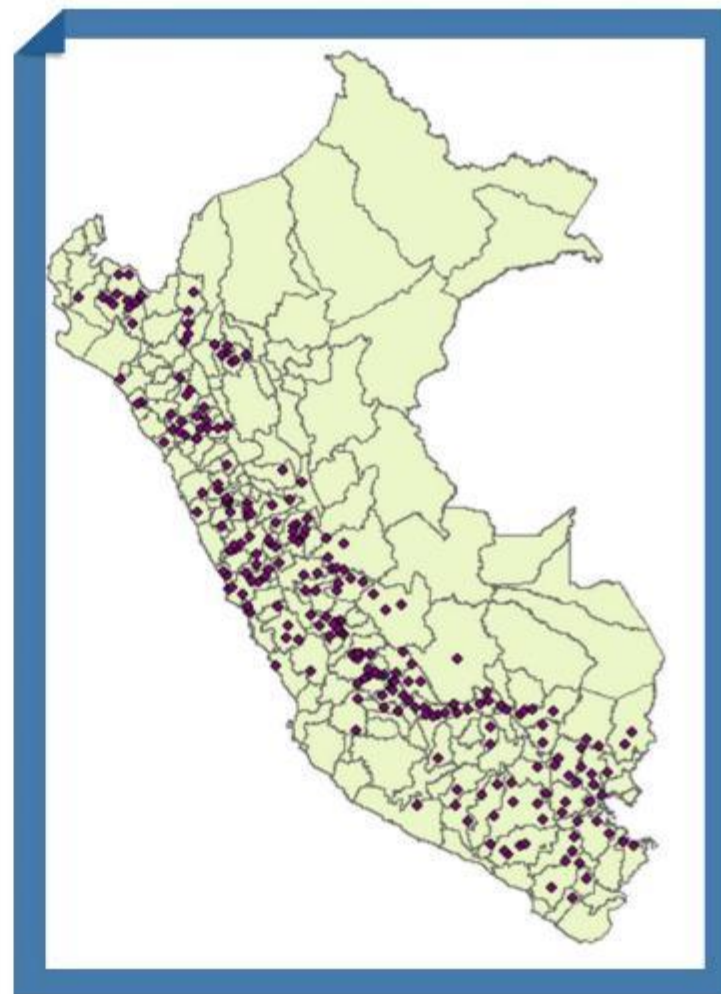
Incremento Porcentual (2012-2013)

Planes de Negocio	: 33%
Ventas	: 190%
Beneficiarios	: 30%
Exportaciones	: 152%
Inversiones	: 24%
Jornales	: 214%



GESTIÓN INSTITUCIONAL

PLANES DE NEGOCIO



RESULTADOS DE GESTIÓN



2012

Presupuesto	: S/. 16,1 millones
Ventas	: S/. 117,3 millones
Beneficiarios:	: 57,220
Exportaciones	: US\$ 25,5 millones
Inversiones	: S/. 96,416,299
Jornales	: 2,865,555
Apalancamiento:	13.27 Veces

2013

Presupuesto	: S/. 22,7 millones
Ventas	: S/. 339,6 millones
Beneficiarios:	: 74,520
Exportaciones	: US\$ 64,2 millones
Inversiones	: S/. 119,132,281
Jornales	: 9,009,689
Apalancamiento:	20.20 Veces

Incremento Porcentual (2012-2013)

Planes de Negocio:	33%
Ventas	: 190%
Exportaciones	: 152%
Inversiones	: 24%
Jornales	: 214%

RESULTADOS DE GESTIÓN

1er Semestre 2013

Avance en la ejecución presupuestal:	S/. 9,1 millones *
Ventas	: S/. 112 millones
Exportaciones	: S/. 62.6 millones
Inversiones	: S/. 36.6 millones
Jornales	: 3,5 millones

1er Semestre 2014

Avance en la ejecución presupuestal:	s/. 8,6 millones *
Ventas	: S/. 193 millones
Exportaciones	: S/. 90 millones
Inversiones	: S/. 65,3 millones
Jornales	: 3,7 millones
Apalancamiento	: 30.03 Veces

*Presupuesto anual 2014: S/. 18,9 millones

Incremento Porcentual Primer Semestre (2013-2014)

Ventas	: 58.10%
Exportaciones	: 44, 77%
Inversiones	: 70,09%
Jornales	: 5,83%



Ranking Indicadores de Gestión al 1er Semestre 2014

RANKING



Ventas (S/.)

•Cusco	32'223,831
•Ancash	23'900,343
•Huánuco	19'737,582
•Ayacucho	19'394,123
•Arequipa	18'597,430
•Puno	17'946,111
•Pasco	14'145,804
•Junín	12'142,730
•Lima Prov.	9'364,446
•Apurímac	7'671,352
•Amazonas	5'366,133
•La Libertad	5'188,816
•Huancavelica	4'081,307
•Moquegua	1'344,716
•Tacna	913,200
•Cajamarca	770,655
•Lambayeque	132,818
•Piura	



Jornales

•Arequipa	835,153
•Cusco	558,603
•Puno	479,481
•Huánuco	422,899
•Ayacucho	378,802
•Ancash	228,637
•Apurímac	212,004
•Amazonas	133,474
•Pasco	127,363
•Junín	105,401
•Lima Prov.	70,831
•Huancavelica	63,658
•La Libertad	51,644
•Moquegua	31,542
•Cajamarca	6,921
•Tacna	1,353
•Lambayeque	182
•Piura	



Beneficiarios

•Puno	1,473
•Amazonas	1,294
•Junín	941
•Ancash	919
•Ayacucho	665
•Lambayeque	542
•Huánuco	455
•Cusco	363
•Moquegua	341
•Tacna	286
•Arequipa	275
•Apurímac	275
•Huancavelica	125
•Pasco	122
•Cajamarca	101
•Lima Prov.	66
•La Libertad	22
•Piura	



Inv Act Fijos(S/.)

•Junín	2'596,575
•Cusco	1'192,674
•Puno	670,280
•Cajamarca	57,000
•Ancash	
•Huancavelica	
•Huánuco	
•Lima Prov.	
•Pasco	
•Amazonas	
•La Libertad	
•Lambayeque	
•Tacna	
•Apurímac	
•Arequipa	
•Ayacucho	
•Moquegua	
•Piura	



Export. (S/.)

•Cusco	23'853,522
•Ancash	18'563,672
•Huánuco	14'931,809
•Ayacucho	12'215,707
•Puno	10'844,371
•Lima Prov.	7'441,299
•Junín	6'715,718
•La Libertad	4'460,134
•Huancavelica	2'892,293
•Apurímac	2'571,992
•Arequipa	2'222,527
•Amazonas	2'184,388
•Moquegua	1'073,812
•Tacna	863,100
•Cajamarca	
•Lambayeque	
•Pasco	
•Piura	



Inv. Pub y Priv. (S/.)

•Huancavelica	41'813,545
•Cajamarca	9'505,081
•Amazonas	7'376,483
•Lambayeque	1'049,249
•Huánuco	706,555
•Ayacucho	363,640
•Junín	
•Lima Prov.	
•Pasco	
•La Libertad	
•Ancash	
•Apurímac	
•Arequipa	
•Cusco	
•Moquegua	
•Puno	
•Tacna	
•Piura	

INDICADORES DE GESTIÓN

Ranking de los Resultados por Programa Nacional según sus Ventas al Primer Semestre 2014 (Nuevos Soles)





SIERRA EXPORTADORA

Ha generado un modelo de desarrollo productivo.
Inclusivo, sostenible...público y privado....
Territorial y con enfoque de mercado.

Articulación Multisectorial y Territorial:

- ✓ Presidencia de Consejo de Ministros
- ✓ Ministerios

- ✓ Gobiernos Locales
- ✓ Gobiernos Regionales

- ✓ Sector Privado y universidades



