

Tecnológica, a fin de contar con un servicio educativo de calidad que responda a los requerimientos pedagógicos vigentes, asegurando las condiciones de funcionalidad, habitabilidad y seguridad;

Que, asimismo, el proyecto de Norma Técnica denominada "Criterios de Diseño para Institutos y Escuelas de Educación Superior Tecnológica" cuenta con la conformidad de la Dirección General de Infraestructura Educativa; la Dirección General de Educación Técnico-Productiva y Superior Tecnológica y Artística; la Dirección de Planificación de Inversiones; la Unidad de Programación e Inversiones en su calidad de Oficina de Programación Multianual de Inversiones; y, el Programa Nacional de Infraestructura Educativa;

Que, con el Memorándum N° 00556-2020-MINEDU/SPE-OPEP, la Oficina de Planificación Estratégica y Presupuesto señala que hace suyo el Informe N° 01057-2020-MINEDU/SPE-OPEP-UPP, mediante el cual la Unidad de Planificación y Presupuesto señala que el proyecto de Norma Técnica es congruente con los Objetivos Estratégicos e Institucionales del Sector, así como también que su aprobación no tiene incidencia en el presupuesto del Pliego 010: Ministerio de Educación;

Que, la Oficina General de Asesoría Jurídica del MINEDU, mediante Informe N° 1098-2020-MINEDU/SG-OGAJ, concluye que en el marco de lo sustentado técnica y legalmente por la DIGEIE, resulta legalmente viable por Resolución Viceministerial se apruebe la publicación del proyecto de Norma Técnica denominada "Criterios de Diseño para Institutos y Escuelas de Educación Superior Tecnológica";

De conformidad con la Ley N° 28044, Ley General de Educación; el Reglamento del Decreto Legislativo N° 1252, Decreto Legislativo que crea el Sistema Nacional de Programación Multianual y Gestión de Inversiones, aprobado por el Decreto Supremo N° 284-2018-EF, y modificatoria; el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Educación, aprobado por el Decreto Supremo N° 001- 2015-MINEDU; y, en virtud de las facultades delegadas mediante Resolución Ministerial N° 006-2020-MINEDU modificada por Resolución Ministerial N° 156-2020-MINEDU;

SE RESUELVE:

Artículo 1.- Disponer la publicación del proyecto de Norma Técnica denominada "Criterios de Diseño para Institutos y Escuelas de Educación Superior Tecnológica", su exposición de motivos y la descripción de los temas que involucra dicho proyecto normativo, que como Anexo I forma parte de la presente resolución, a través de su publicación en el Portal Institucional del Ministerio de Educación (www.gob.pe/minedu).

Artículo 2.- Establecer el plazo de quince (15) días hábiles, contados a partir del día siguiente de la publicación de la presente resolución, para recibir las sugerencias y aportes de las entidades públicas y privadas, y de la ciudadanía en general.

Artículo 3.- Los comentarios al mencionado proyecto normativo deben ser remitidos, utilizando el "Formato de Observaciones, Consultas y/o recomendaciones", que como Anexo II forma parte de la presente Resolución, a las siguientes direcciones electrónicas: byshikawa@minedu.gob.pe y/o dinor01@minedu.gob.pe. Asimismo, se designan dentro de la entidad a la Abog. Brenda Yshikawa Castro y al Arq. Pedro Baldeón Meza como personal encargado de recibir los mencionados comentarios.

Artículo 4.- Encargar a la Dirección General de Infraestructura Educativa el seguimiento y la supervisión de las actividades relacionadas al proceso de difusión del mencionado proyecto normativo hasta finalizar el mismo.

Artículo 5.- Disponer la publicación de la presente resolución y sus anexos en el Sistema de Información Jurídica de Educación - SIJE, el mismo día de su publicación en el Diario Oficial "El Peruano".

Regístrese, comuníquese y publíquese.

SANDRO PARODI SIFUENTES
Viceministro de Gestión Institucional

1900307-1

PRODUCE

Decreto Supremo que aprueba la "Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores - PRODUCE MIPYME PROVEEDORES"

DECRETO SUPREMO
N° 019-2020-PRODUCE

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

CONSIDERANDO:

Que, el artículo 3 del Decreto Legislativo N° 1047, Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción, establece que el Ministerio es competente en pesquería, acuicultura, industria, micro y pequeña empresa, comercio interno, promoción y desarrollo de cooperativas;

Que, los numerales 7.1 y 7.2 del artículo 7 del citado Decreto Legislativo, disponen que el Ministerio de la Producción, en el marco de sus competencias, cumple las funciones de aprobar las disposiciones normativas que le correspondan; y de cumplir y hacer cumplir el marco normativo relacionado con su ámbito de competencia;

Que, mediante el artículo 1 del Decreto Supremo N° 345-2018-EF se aprobó la Política Nacional de Competitividad y Productividad, de cumplimiento obligatorio para todas las entidades de los diferentes Poderes del Estado, Organismos Constitucionales Autónomos y de los diferentes niveles de gobierno, así como para el sector privado y la sociedad civil, en cuanto le sea aplicable; y cuyo objetivo general es proveer las condiciones necesarias para la generación de bienestar para los todos los peruanos;

Que, la Política Nacional de Competitividad y Productividad se organiza en nueve Objetivos Prioritarios, siendo uno de ellos el Objetivo Prioritario N° 6 denominado: "Generar las condiciones para desarrollar un ambiente de negocios productivo" el cual está orientado a impulsar herramientas y condiciones que permitan lograr un ambiente de negocios productivo en el Perú;

Que, mediante el artículo 1 del Decreto Supremo N° 237-2019-EF, se aprobó el Plan Nacional de Competitividad y Productividad, el cual contiene una síntesis articulada y consensuada de un conjunto priorizado de medidas de política con hitos de corto, mediano y largo plazo para avanzar en la consecución de la visión de país establecida en los nueve Objetivos Prioritarios de la Política Nacional de Competitividad y Productividad;

Que, el Objetivo Prioritario N° 6 contiene catorce Medidas de Política, siendo una de ellas, la Medida de Política N° 6.2 denominada: "Homologación de proveedores MIPYME en nuevos sectores", cuyo objetivo es que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) de diferentes sectores económicos puedan insertarse, de manera articulada y colectiva, en las cadenas de valor que sean requeridas por empresas de mayor tamaño (empresas tractoras, compradoras o clientes) mediante la homologación de sus productos. Asimismo, esta Medida de Política señala que, las MIPYME que, al culminar sus planes de mejora cumplan los requerimientos solicitados serán declaradas aptas para recibir la Certificación de Homologación; permitiéndoles así articularse en condición de proveedores de una empresa tractora. Para tal efecto, dicha Medida de Política prevé como Hito N° 1 contar con una Estrategia de Homologación de Proveedores;

Que, de acuerdo con el Decreto Supremo N° 001-2009-JUS, Reglamento que establece disposiciones relativas a la Publicidad, Publicación de Proyectos Normativos y Difusión de Normas Legales de Carácter General, mediante Resolución Ministerial N° 042-2020-PRODUCE se dispuso la publicación del proyecto de decreto supremo que aprueba la "Estrategia

de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES” a fin de recibir las opiniones, comentarios y/o sugerencias de la ciudadanía en general;

Que, en virtud del marco normativo antes señalado, resulta necesario aprobar la “Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”, la cual constituye una herramienta de desarrollo productivo que busca mejorar los niveles de productividad y competitividad de las MIPYME integradas a cadenas de proveeduría de medianas y grandes empresas de diversos sectores productivos y de servicios, a través de la identificación de las MIPYME que recibirán asistencia técnica del Ministerio de la Producción para la obtención de la certificación de Homologación;

De conformidad con lo dispuesto en el numeral 8 del artículo 118 de la Constitución Política del Perú; la Ley N° 29158, Ley Orgánica del Poder Ejecutivo; el Decreto Legislativo N° 1047, Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción; la Política Nacional de Competitividad y Productividad, aprobada por Decreto Supremo N° 345-2018-EF; el Plan Nacional de Competitividad y Productividad, aprobada por Decreto Supremo N° 237-2019-EF; y el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción, aprobado por Decreto Supremo N° 002-2017-PRODUCE;

DECRETA:

Artículo 1.- Aprobación de la Estrategia

Apruébese la “Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”, que como Anexo forma parte integrante del presente Decreto Supremo.

Artículo 2.- Financiamiento

La implementación de la “Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES” se financia con cargo al presupuesto institucional del Ministerio de la Producción, sin demandar recursos adicionales al Tesoro Público.

Artículo 3.- Implementación de la Estrategia

La “Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES” se encuentra a cargo de la Dirección General de Desarrollo Empresarial del Viceministerio de MYPE e Industria del Ministerio de la Producción, o la que haga sus veces, estando facultada dicha Dirección General para emitir las disposiciones complementarias que resulten necesarias para su implementación.

Artículo 4.- Publicación

Disponer la publicación del presente Decreto Supremo en el Diario Oficial El Peruano. La “Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”, aprobada por el artículo 1 del presente Decreto Supremo, es publicada en la Plataforma digital única del Estado Peruano (www.gob.pe) y en el Portal Institucional del Ministerio de la Producción (www.gob.pe/produce), el mismo día de la publicación de la presente norma en el Diario Oficial El Peruano.

Artículo 5.- Refrendo

El presente Decreto Supremo es refrendado por el Ministro de la Producción.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los cinco días del mes de noviembre del año dos mil veinte.

MARTÍN ALBERTO VIZCARRA CORNEJO
Presidente de la República

JOSÉ ANTONIO SALARDI RODRÍGUEZ
Ministro de la Producción

1900688-2

Disponen la publicación del “Proyecto de Resolución Ministerial que aprueba los Lineamientos para la aplicación del Régimen de Buenas Prácticas para las actividades de la industria, comercio interno y otras materias de competencia del Ministerio de la Producción”

RESOLUCIÓN MINISTERIAL N° 00378-2020-PRODUCE

Lima, 4 de noviembre de 2020

VISTOS: El Informe N° 00000003-2020-PRODUCE/DP-jrojascy el Memorando N° 00000044-2020-PRODUCE/DGPARG de la Dirección General de Políticas y Análisis Regulatorio; el Informe N° 00000096-2020-PRODUCE/DDP-jcruz y el Memorando N° 00000629-2020-PRODUCE/DGDÉ de la Dirección General de Desarrollo Empresarial; el Informe N° 00000009-2020-PRODUCE/DS, el Memorando N° 00000164-2020-PRODUCE/DGSFS y el Memorando N° 00000199-2020-PRODUCE/DGSFS de la Dirección General de Supervisión, Fiscalización y Sanciones; el Memorando N° 00001277-2020-PRODUCE/DVMPYE-I del Despacho Viceministerial de MYPE e Industria; el Informe N° 00000289-2020-PRODUCE/OPM y el Memorando N° 00000832-2020-PRODUCE/OGPPM de la Oficina General de Planeamiento, Presupuesto y Modernización; y el Informe N° 00000754-2020-PRODUCE/OGAJ de la Oficina General de Asesoría Jurídica; y,

CONSIDERANDO:

Que, el artículo 3 del Decreto Legislativo N° 1047, Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción, establece que el Ministerio de la Producción es competente en pesquería, acuicultura, industria, micro y pequeña empresa, comercio interno, promoción y desarrollo de cooperativas; es competente de manera exclusiva en materia de ordenamiento pesquero y acuícola, pesquería industrial, acuicultura de mediana y gran empresa (AMYGE), normalización industrial y ordenamiento de productos fiscalizados. Asimismo, el numeral 5.2 del artículo 5 de misma norma, estipula que una de las funciones rectoras del Ministerio de la Producción es dictar normas y lineamientos técnicos para la adecuada ejecución y supervisión de las políticas, la gestión de los recursos del sector, así como para el otorgamiento, reconocimiento de derechos, la sanción y fiscalización, sobre las materias de su competencia;

Que, de acuerdo con el artículo 119 del Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción, aprobado por Decreto Supremo N° 002-2017-PRODUCE (en adelante, el ROF de PRODUCE), la Dirección General de Supervisión, Fiscalización y Sanciones del Despacho Viceministerial de MYPE e Industria (en adelante, la DGSFS) es el órgano de línea, con autoridad técnica a nivel nacional, responsable de la supervisión, fiscalización y control del cumplimiento de la normativa en materia de micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), industria, cooperativas y comercio interno, normas e instrumentos de gestión ambiental en industrias manufactureras y de comercio interno; así como, el adecuado proceso del flujo de las facturas negociables; asimismo es el encargado de gestionar y supervisar en primera instancia administrativa el procedimiento administrativo sancionador;

Que, el literal c) del artículo 120 del ROF de PRODUCE establece que una de las funciones de la DGSFS es proponer normas, lineamientos, reglamentos, directivas y otros en materia de supervisión, fiscalización, y sanción industrial, en coordinación con las direcciones vinculadas, así como su implementación, en el marco de sus competencias;

Que, a través de la Tercera Disposición Complementaria Final del Decreto Supremo N° 002-2018-PRODUCE, Decreto Supremo que aprueba el Reglamento de Fiscalización y del Procedimiento Administrativo Sancionador del Ministerio de la Producción aplicable a



***“ESTRATEGIA DE HOMOLOGACIÓN DE
PROVEEDORES MIPYME EN NUEVOS SECTORES -
PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”***

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

Octubre 2020

INDICE

I.	INTRODUCCIÓN.....	3
II.	DEFINICIONES.....	5
III.	MARCO LEGAL.....	6
IV.	DIAGNÓSTICO.....	10
V.	JUSTIFICACIÓN DE LA ESTRATEGIA.....	19
VI.	MARCO CONCEPTUAL DE HOMOLOGACIÓN DE PROVEEDORES.....	24
6.1	Homologación de Proveedores.....	24
6.2	Avances en la homologación de proveedores a nivel nacional e internacional.....	27
VII.	ESTRATEGIA DE HOMOLOGACIÓN DE PROVEEDORES MIPYME EN NUEVOS SECTORES – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES.....	30
7.1	Alcance.....	31
7.2	Principios.....	31
7.3	Objetivo General y ejes de trabajo.....	32
7.4	Vinculación con el PESEM y el PEI de PRODUCE.....	33
7.5	Público Objetivo.....	34
7.6	Modalidades de Participación.....	35
VIII.	COMPONENTES DE LA ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN.....	35
8.1	Líneas de Acción:.....	35
8.2	Certificación de la homologación.....	40
8.3	Criterios – Sectores Priorizados.....	40
8.4	Metodología de intervención.....	46
8.5	Periodo de intervención.....	49
8.6	Indicadores.....	49
8.7	Monitoreo y seguimiento.....	50
8.8	Financiamiento.....	50
8.9	Ejecución.....	50
8.10	Anexo.....	50

I. INTRODUCCIÓN

La micro, pequeña y medianas empresas (MIPYME) tienen un rol importante en la economía nacional, particularmente por su impacto en la generación de empleo a nivel nacional.¹

Según datos elaborados por la Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos del Ministerio de la Producción, al 2018 en el Perú existen 2,221,163 empresas registradas en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT); de este universo, 9,182 son grandes empresas y 2,711 son medianas empresas, las cuales pueden coadyuvar en el desarrollo productivo de las micro, pequeñas y medianas empresas, a través de la participación en su cadena de valor e impulsar su competitividad.

En este contexto, la presente estrategia se presenta con el objetivo de que las MIPYME de diferentes sectores económicos puedan insertarse, de manera articulada en las cadenas de valor que sean requeridas por empresas de mayor tamaño (empresas tractoras, compradoras o clientes).

Es así, que la “Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”, se convierte en una herramienta, que busca la inclusión económica y la mejora de la productividad y la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, integradas a cadenas de proveeduría de medianas y grandes empresas de diversos sectores productivos y de servicios.

Para lograrlo, es imprescindible contar con empresas medianas y grandes, que actúen como “anclas” o “tractoras”, que permita incorporar a las MIPYME en la cadena de proveeduría de los mercados ya conocidos. De esta manera, se estaría orientando eficientemente los recursos del Estado, en servicios de asistencia técnica que van a tener un impacto inmediato, que es la articulación comercial entre empresas clientes y proveedores.

¹ El empleo en el sector privado representa el 67,5% de la PEA ocupada (16,5 millones). Esto significa que cerca de 11 millones de puestos de trabajo. Las MIPYME abarcan el 88,8% del empleo generado en el sector privado.

Debemos tener presente, que no podemos desligar la presente estrategia del concepto de desarrollo de proveedores, siendo la más difundida en la literatura, la sostenida por Handfield et. al., (2000) y Krause et al. (1998) quienes señalan que el desarrollo de proveedores comprende *“cualquier actividad que lleve a cabo la empresa compradora para mejorar el desempeño o la capacidad del proveedor a fin de cumplir con las necesidades de corto y largo plazo de la propia empresa compradora”*².

Un programa de desarrollo proveedores tiene como propósito crear, mantener y asegurar la disponibilidad de una red de proveedores especializada y adecuada a las metas de negocio de la empresa compradora, así como de mejorar las capacidades de los proveedores que sean necesarias para alcanzar sus objetivos (Hahn et al., 1990). Estos son los conceptos que mueven a las empresas compradoras a desarrollar a sus proveedores, orientándolas a contar con productos estandarizados u homologados, con capacidad de abastecer del mismo producto o servicio en todo momento, evitando los desabastecimientos.

Como se observa, el desarrollo de proveedores se encuentra íntimamente ligado a la Homologación de Proveedores, siendo éste, el mecanismo mediante el cual se identifican las fallas de las empresas, que impiden una efectiva articulación comercial, entre empresas clientes y vendedoras; que a través de un proceso de reducción de brechas técnico-productivas, de calidad, capacidad operativa, legales, medioambientales y de seguridad y salud en el trabajo; se logra la incorporación a la cadena productiva de empresas compradoras o clientes.

Por lo expuesto, la **“Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”**, se convierte en una herramienta de desarrollo productivo que busca mejorar los niveles productividad y la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, integradas a cadenas de proveeduría de medianas y grandes empresas de diversos sectores productivos y de servicios.

En ese marco, se propone un modelo de intervención que fomente la participación de grandes y medianas empresas con sus cadenas de proveedores, con un trabajo articulado con actores comprometidos con el desarrollo productivo de las

² Daena: International Journal of Good Conscience. Factores que Afectan el Desarrollo de Proveedores en una Cadena de Valor Integrada. Julio 2012.

empresas, a través de los cuales se identificarán a las MIPYME que recibirán la asistencia técnica del Ministerio de la Producción, para la obtención de la certificación de Homologación.

Esta estrategia se presenta en conformidad con la Política Nacional de Competitividad y Productividad, aprobada con el Decreto Supremo N° 345-2018-EF, cuyo objetivo general es generar bienestar para todos los peruanos sobre la base de un crecimiento económico sostenible con enfoque territorial; y de la Medida de Política 6.2 del Plan Nacional de Competitividad y Productividad, aprobado con el Decreto Supremo N° 237-2019-EF, medida que permitirá impulsar y fortalecer la inserción en las cadenas de valor de las MIPYME proveedores de diferentes sectores económicos, de manera ordenada, articulada y colectiva, favoreciendo su desarrollo y competitividad.

Finalmente, la estrategia se presenta en el marco de las competencias en materia de micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) asignadas al Ministerio de la Producción (PRODUCE), conforme a su Ley de Organización y Funciones aprobada con el Decreto Legislativo N° 1047, en adelante LOF de PRODUCE; el Plan Estratégico Sectorial Multianual – PESEM 2017-2023 del Sector Producción aprobado con la Resolución Ministerial N° 200-2020-PRODUCE; el Plan Estratégico Institucional – PEI 2020 - 2023 aprobado con la Resolución Ministerial N° 190-2020-PRODUCE; y, el Decreto Supremo N° 002-2017-PRODUCE, que aprueba el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción, en adelante ROF de PRODUCE.

II. DEFINICIONES

Para efectos de la presente estrategia, se establecen las siguientes definiciones:

a.	Empresa tractora	Empresa privada constituida como persona jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que se caracterizan por su capacidad de arrastre y efectos multiplicadores, al movilizar a un conjunto amplio de empresas en torno a su cadena productiva.
b.	Empresa proveedora	MIPYME con estado de RUC activo y habido (personas naturales o jurídicas), que desarrollen actividades lucrativas con experiencia comercial con alguna empresa tractora.

c.	Homologación de proveedores	Proceso por el cual se realiza un conjunto de acciones que se llevan a cabo para evaluar de manera analítica si un proveedor cumple, a priori, los requisitos y especificaciones para un producto o grupo de productos con el fin de garantizar la satisfacción del Cliente o Tractor.
d.	Formulario de solicitud de interés	Instrumento implementado por la Dirección General de Desarrollo Empresarial, para que las empresas solicitantes presenten sus propuestas de asistencia técnica.
e.	PRODUCE	Ministerio de la Producción o aquel órgano o unidad orgánica a la que se asigne la función de conducción del Régimen de Desarrollo Productivo.
f.	MIPYME	Micro, pequeño y mediana empresa, establecidos en los artículos 4 y 5 del Texto Único Ordenado de la Ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial, aprobado por Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, o norma que lo modifique o sustituya.
g.	Cuestionario estándar de homologación	Ítems propios de la Homologación, establecidos para realizar el diagnóstico de las MIPYME.
h.	UIT	Unidad Impositiva Tributaria
i.	Diagnóstico de MIPYME	Levantamiento de información inicial del estado situacional de la MIPYME, cuyo objetivo es determinar las debilidades de cada proveedor con relación a los requerimientos de su tractora.
j.	Planes de mejora	Plan que se encuentra dirigido a identificar y recomendar las acciones necesarias por cada proveedor para reducir o eliminar las debilidades en un determinado tiempo.
k.	Implementación de planes de mejora	Puesta en práctica las recomendaciones realizadas por cada proveedor en un lapso determinado.
l.	Cadena de proveedores	Relación entre los individuos o grupos de individuos que reciben o se benefician con un proceso, (Clientes); y aquellos que originan resultados que representan entradas o recursos a dichos procesos, (Proveedores). Cliente es quien recibe el producto de un trabajo, y proveedor es quien hace llegar el resultado del suyo.

III. MARCO LEGAL

El marco legal de la presente estrategia, se encuentra principalmente definido a partir de lo establecido en las siguientes normas:

3.1 Decreto Legislativo N° 1047, que aprueba la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción

Mediante Decreto Legislativo N° 1047 publicado en el Diario Oficial El Peruano el 26 de junio de 2008, se aprobó la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción, en cuyo artículo 3 “Ámbito de competencia” modificado por la Única Disposición Complementaria Modificatoria del Decreto Legislativo N° 1195, se otorga al Ministerio de la Producción las siguientes competencias:

“El Ministerio de la Producción es competente en pesquería, acuicultura, industria, micro y pequeña empresa, comercio interno, promoción y desarrollo de cooperativas. Es competente de manera exclusiva en materia de ordenamiento pesquero y acuícola, pesquería industrial, Acuicultura de Mediana y Gran Empresa (AMYGE), normalización industrial y ordenamiento de productos fiscalizados. Es competente de manera compartida con los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales, según corresponda, en materia de pesquería artesanal, Acuicultura de Micro y Pequeña Empresa (AMYPE) y Acuicultura de Recursos Limitados (AREL), promoción de la industria y comercio interno en el ámbito de su jurisdicción.”

En ese sentido y conforme a lo dispuesto en los numerales 7.1 y 7.2 del artículo 7 del citado Decreto Legislativo, PRODUCE en el marco de sus competencias, aprueba las disposiciones normativas que le correspondan; asimismo, cumple y hace cumplir el marco normativo relacionado con su ámbito de competencia.

3.2 Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial.

Mediante el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE publicado en el Diario Oficial El Peruano el 28 de diciembre de 2013, se aprobó el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, norma que integra las disposiciones vigentes de la Ley N°

28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, y sus respectivas modificatorias.

De acuerdo a su artículo 1, la norma antes citada establece que el objeto es establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las MIPYME, estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas

Asimismo, en su artículo 4, la norma comentada define a la MIPYME y, a través de su artículo 5, establece las categorías empresariales en las que deben ubicarse las MIPYME, en función a sus niveles de venta:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

3.3 Decreto Supremo N° 345-2018-EF, que aprueba la Política Nacional de Competitividad y Productividad.

Mediante el Decreto Supremo N° 345-2018-EF publicado en el Diario Oficial El Peruano el 31 de diciembre de 2018, se aprueba la Política Nacional de Competitividad y Productividad, con el objetivo general de generar bienestar para todos los peruanos sobre la base de un crecimiento económico sostenible con enfoque territorial, objetivo construido sobre la base de los ejes 3, 4 y 5 del artículo 3 de la Política General de Gobierno al 2021 (Decreto Supremo N° 056-2018-PCM).

Conforme a su contenido, la Política mencionada estableció nueve (9) Objetivos Prioritarios (OP), entre ellos, el OP N° 6. Generar las condiciones para desarrollar un ambiente de negocios productivo, por medio de la mejora

de los instrumentos de desarrollo productivo y de asociatividad, la facilitación para la aplicación de estándares de calidad, la incorporación del análisis de impacto regulatorio en el gobierno nacional, la simplificación administrativa y eliminación de barreras, así como la articulación de la interoperabilidad de sistemas informáticos entre entidades públicas y la implementación de la identidad digital.

3.4 Decreto Supremo N° 237-2019-EF, que aprueba el Plan Nacional de Competitividad y Productividad.

Mediante el Decreto Supremo N° 237-2019-EF, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 28 de julio de 2019, se aprobó el Plan Nacional de Competitividad y Productividad, como instrumento que contiene el conjunto de medidas de política pública con el objetivo de apuntalar el crecimiento de mediano y largo plazo del país en el marco de la Política Nacional de Competitividad y Productividad, articulando los esfuerzos del sector público y privado en materia de competitividad y productividad.

Del Resumen Ejecutivo del citado Plan, cabe destacar lo siguiente:

- a) El Plan Nacional de Competitividad y Productividad presenta una síntesis articulada y consensuada de un conjunto priorizado de medidas de política con hitos de corto, mediano y largo plazo para avanzar en la consecución de la visión de país establecida en los nueve Objetivos Prioritarios (OP) de la Política Nacional de Competitividad y Productividad.
- b) La priorización y la implementación de las medidas de política contenidas en el Plan forman parte del compromiso hacia un Perú más competitivo, en favor del bienestar para todos los peruanos.
- c) El Plan constituye el marco y hoja de ruta de acción que da soporte a una intervención gubernamental articulada, eficaz y eficiente. Por ello, desde su diseño ha prevalecido la importancia de sumar articuladamente los esfuerzos de los agentes que intervienen en cada campo de la actividad económica y social para garantizar la viabilidad política de su ejecución.

Conforme a lo establecido en el artículo 2 del Decreto Supremo N° 237-2019-EF, las medidas del Plan Nacional de Competitividad y Productividad, se implementan en el marco de las competencias legalmente asignadas y de acuerdo con el grado de participación y responsabilidad de las entidades y actores estratégicos que se detallan en el referido plan.

Asimismo, en el Plan Nacional de Competitividad y Productividad se contempla como Hito 1 de la Medida de Política 6.2, la aprobación de la Estrategia de Homologación de Proveedores, con los siguientes hitos a cumplir hasta el mes de julio del año 2030:

Hito 1	Hasta Jul-2021	Hasta Jul-2025	Hasta Jul-2030
Estrategia de Homologación de Proveedores (Dic-2019)	Guías de operación de la estrategia (elaboración de Planes de Mejora de las MIPYME)	200 MIPYME proveedoras homologadas	400 MIPYME proveedoras homologadas de diversos sectores productivos y de servicios

IV. DIAGNÓSTICO

Según el Programa Presupuestal Desarrollo Productivo de las Empresas del Ministerio de la Producción, se ha identificado el siguiente problema en las micro, pequeñas y medianas empresas del país: **“La Limitada productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú”**.

El problema antes señalado comprende los desafíos a los que se enfrentan diariamente las empresas a nivel nacional para lograr mayores niveles de eficiencia y competitividad en el mercado, con el objetivo de producir y ofrecer servicios de calidad e innovadores que le permita a la empresa garantizar la rentabilidad y sostenibilidad en el mercado.

De la experiencia obtenida de las asistencias técnicas realizadas por la Dirección General de Desarrollo Empresarial en el año 2019, dirigidas a la implementación de planes de mejora orientadas a la Homologación de Proveedores en 60 MIPYME de Arequipa, Moquegua, Tacna y Puno, se observó que existe una limitada oferta de proveedores con productos y servicios homologados; esto debido a que las empresas no aplican sistemas de gestión de la calidad, muchas desconocen los

procesos para acceder a una certificación de homologación; asimismo, muchas no pueden acceder a este tipo de servicio debido a los altos costos que significa esta Homologación, esto sumado a la alta informalidad de las empresas.

A continuación, se menciona data estadística que nos permite entender la problemática general que atraviesan las MIPYME del país. De acuerdo con la estructura empresarial formal en el Perú, se aprecia que el 95.9% está constituido por microempresas, el 3.7% son pequeñas y medianas, y el 0.4% son gran empresa. Esta situación, requiere una atención especial para las MIPYME, generando programas dirigidos al fortalecimiento de las competencias del sector, fundamentados en la mejora de la calidad, costos, y procesos productivos, que redunden en rendimientos técnicos y económicos a la altura de las exigencias de los mercados nacionales e internacionales.

Cuadro N° 1:
Empresas formales, según estrato empresarial

N° de empresas formales, según tamaño empresarial, 2018		
Tamaño empresarial	N° de empresas	Part. %
Microempresa	2,130,127	95.9
Pequeña empresa	79,143	3.6
Mediana empresa	2,711	0.1
Gran empresa	9,182	0.4
Total	2,221,163	100.0
Fuente: Sunat (2018)		
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE		

En ese sentido, la **“Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”**, se orienta a crear y desarrollar una plataforma de articulación empresarial que dinamice la actividad entre empresas grandes con las MIPYME del país de manera sostenida.

Especial atención requiere el sector exportador, principalmente vinculado a los bienes no tradicionales, en donde se encuentra la mayoría de las MIPYME del país; tal como se aprecia en el cuadro 2. Precisamente, estas empresas demandan alternativas concretas de mejora competitiva, mediante su articulación con la gran empresa, permitiendo la mejora de sus ingresos de manera sostenida, y desarrollaría un proceso de aprendizaje de procesos y estándares de calidad, que los lleve a su inserción y/o crecimiento en los mercados internacionales.

Cuadro N° 2: Empresas exportadoras por estrato empresarial

N° de empresas exportadoras, según tamaño empresarial, 2018				
Tamaño empresarial	N° de empresas	Part. %	Total de empresas	Razón N° de exportadoras/ total de empresas
Microempresa	2,815	35.9	2,130,127	0.1
Pequeña empresa	2,448	31.2	79,143	3.1
Mediana empresa	306	3.9	2,711	11.3
Gran empresa	2,267	28.9	9,182	24.7
Total general	7,836	100	2,221,163	0

Fuente: Sunat (2018)
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Las empresas proveedoras conformadas por MIPYME cuentan con un bajo nivel de especialización, aunque con activos fijos necesarios para atender potenciales demandas de servicios de las empresas grandes, denominadas tractoras.

Sin embargo, en el año 2017 **representaron el 13.3 % (US\$ 310 millones) del valor de las exportaciones en el rubro de bienes industrializados de baja tecnología**. Ver Cuadro N° 3. La Homologación de Proveedores contribuiría a mediano y largo plazo en crear un ambiente idóneo para promover la inserción en el mercado exterior de estas MIPYME.

Cuadro N° 3: Exportadoras por estrato empresarial e intensidad tecnológica, 2017

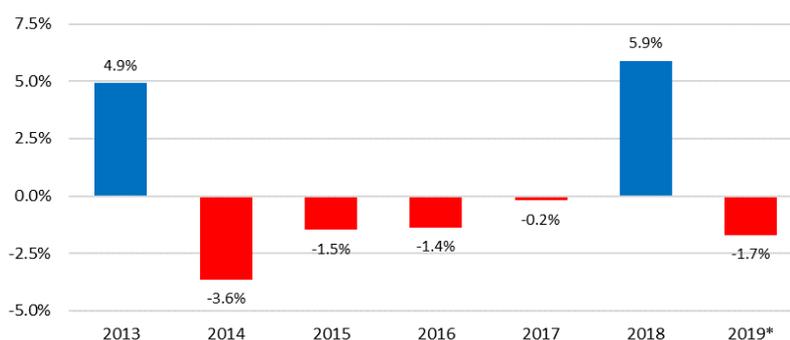
Intensidad tecnológica	Total Mipyme		Participación por estrato empresarial		
	Valor (millones de US\$)	Part. %	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
A. Bienes Primarios	1609	68,8	74,0	11,2	14,8
B. Bienes Industrializados	724	31,0	62,8	24,1	13,1
Basados en recursos naturales	324	13,9	56,2	24,0	19,8
Baja tecnología	310	13,3	75,7	17,9	6,4
Tecnología media	78	3,3	45,0	42,0	12,9
Alta tecnología	12	0,5	25,1	67,4	7,5
C. Otras transacciones	5	0,2	85,5	12,1	2,4
TOTAL	2339	100,0	70,6	15,2	14,2

Fuente: Las MIPYMES en Cifras 2017, PRODUCE- OGEIEE

Respecto a la producción manufacturera, medida a través del índice de volumen físico (IVF), ha registrado un desempeño poco favorable en los últimos años.

Así, entre los años 2013 y 2017 este sector se contrajo 6.5%, registrando 4 años de caídas consecutivas; aunque en 2018 se aprecia un periodo de recuperación, al expandirse a una tasa anual de 5.9%, explicado principalmente por el buen desempeño de la fabricación de alimentos, productos metálicos, madera y muebles. No obstante, en el periodo enero - setiembre de 2019 el sector registró una caída de 1.7% respecto al mismo periodo del año anterior.

Gráfico N° 1
Evolución de la producción manufacturera
(Variación porcentual)



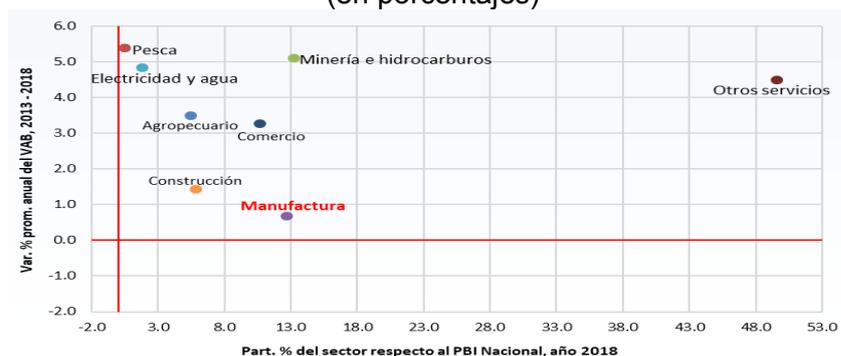
*Enero - setiembre

Fuente: Estadística industrial mensual – Diciembre 2019
Elaboración: Dirección de Políticas- PRODUCE

Es preciso indicar, además, que el sector manufactura es el tercero que más aporta a la economía nacional, contribuyendo con 12.7% al Producto Bruto Interno (PBI) del país en 2018; no obstante, en el periodo de análisis, este sector fue el que menor desempeño registró, creciendo tan solo 0.6% en promedio anual durante el periodo 2013-2018, mientras que la economía en su conjunto (todos los sectores) creció a una tasa promedio anual de 3.7%.

Lo antes descrito se ilustra en el siguiente gráfico, en donde el eje horizontal representa la participación porcentual del sector respecto al PBI nacional y el eje vertical representa la tasa de crecimiento promedio anual.

Gráfico N° 2
Dinamismo e importancia de los sectores económicos
 (en porcentajes)



Fuente: BCRP - 2018
 Elaboración: Dirección de Políticas-PRODUCE

Por otro lado, es preciso advertir que el sector manufactura es el único que por 4 años consecutivos ha mostrado retrocesos, en comparación con los otros sectores económicos, al contraerse a tasas de 3.6%, 1.5%, 1.4% y 0.2% durante los años de 2014, 2015, 2016 y 2017, respectivamente.

El desempeño negativo del sector coincide con en el deterioro de las exportaciones de bienes no tradicionales de manufactura, las cuales acumularon una caída de 16.0% en el periodo 2013-2018; en contraste, las exportaciones totales acumularon un crecimiento de 5.9% en el mismo periodo. Esta situación generó que las exportaciones de bienes no tradicionales de manufactura pasen de representar el 17.1% del total nacional en 2013 a 13.3% en 2018.

Gráfico N° 3
Participación de los bienes no tradicionales de manufactura en las exportaciones totales
 (en millones, valor FOB)



Fuente: SUNAT – Veritrade- 2019
 Elaboración: Dirección de Políticas- PRODUCE

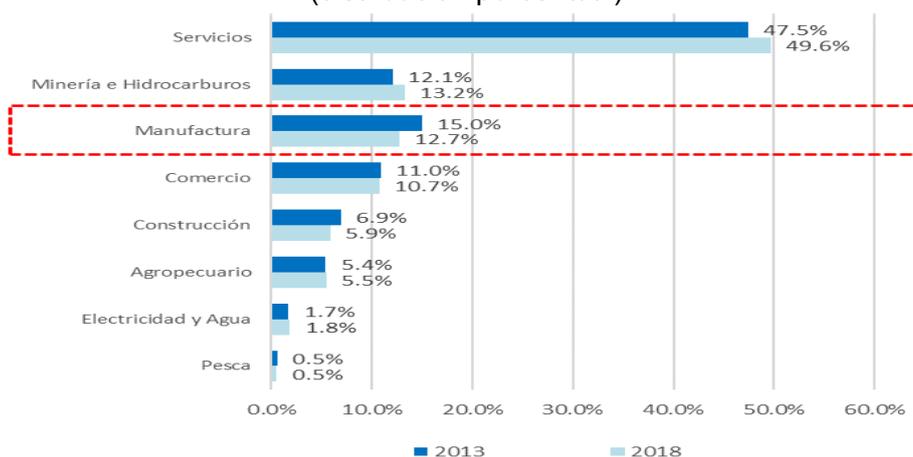
Este desempeño negativo de la industria manufacturera deja en evidencia que se requiere de políticas de Estado que ayuden a revertir tal situación, sobre todo políticas que contribuyan con diversificar nuestra economía.

El Ministerio de la Producción, conforme a sus competencias, impulsó la incorporación de la presente estrategia como medida de política en el Plan Nacional de Competitividad y Productividad; en virtud a ello, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) acoge esta propuesta, incorporando dentro de un conjunto de medidas, la Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores, como medida de política en el Plan Nacional de Competitividad y Productividad.

Si bien, el sector manufactura contribuyó con 12.7% de participación en el Producto Bruto Interno (PBI) total del año 2018 —siendo el tercer sector económico con mayor participación, sólo superada por servicios (49.6%) y minería (13.2%), se verifica que dicha participación es inferior en 2.3 puntos porcentuales (p.p.) en comparación con el nivel alcanzado en el año 2013, situación que se agrava si se compara con el año 2007, en donde la participación manufacturera obtenida en 2018 resulta ser inferior en 3.8 p.p respecto a dicho año.

Asimismo, el sector manufactura contribuyó con 12.7% de participación en el Producto Bruto Interno (PBI) total del año 2018 —siendo el tercer sector económico con mayor participación, sólo superada por servicios (49.6%) y minería (13.2%)—, se verifica que dicha participación es inferior en 2.3 puntos porcentuales (p.p.) en comparación con el nivel alcanzado en el año 2013, situación que se agrava si se compara con el año 2007, en donde la participación manufacturera obtenida en 2018 resulta ser inferior en 3.8 p.p respecto a dicho año.

Gráfico N° 4
Estructura del PBI por Sector Económico, 2013-2018
 (distribución porcentual)



Fuente: BCRP- Nota de Estudio Febrero 2019 / Memoria 2018
 Elaboración: Dirección de Políticas- PRODUCE

Desindustrialización regional

A nivel regional el PBI que aporta el sector industrial se ha deteriorado. Según el siguiente gráfico se observa que en 21 regiones el PBI industrial respecto al PBI total de dicha región se redujo en el periodo 2013-2018. Las regiones que más redujeron su participación industrial fueron: Arequipa, Ica y Junín con caídas de 4.7 p.p., 3,4 p.p. y 3,3 p.p., respectivamente. Caso contrario a lo sucedido con Tumbes y Moquegua que mejoraron su participación industrial, ya que incrementaron su contribución en 2,4 p.p. y 1,9 p.p., respectivamente.

Gráfico N° 5
Evolución de la Industria Regional
 (2013-2018)



Fuente: INEI, 2018
 Elaboración: Dirección de Políticas- PRODUCE

No obstante, frente a esta problemática existente, con base a la experiencia desarrollada por la Dirección de Articulación de Mercados en el año 2019 está comprobado que, el apoyo mediante intervenciones de asistencia técnicas directas, conociendo a priori las debilidades empresariales, permite en el corto plazo la mejora de la productividad de las empresas participantes, en especial de las MIPYME, que mediante la orientación y el acompañamiento técnico directo en planta, a la que no pueden acceder por desconocimiento o falta de recursos y financiamiento, logran implementar de manera sostenida, crecimientos en la

mejora de procesos y estándares de calidad, tanto en sus técnicos, supervisores y operarios; como también de sus propietarios, que desarrollan aprendizajes en el manejo de herramientas de gestión; este es el fundamento que guía la implementación de una estrategia de Homologación de Proveedores.

Como experiencia internacional, se tiene que en Chile se cuenta con un Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP). Este instrumento se crea el año 1998 y en el 2000 se incorporan regulaciones operativas. El objetivo del PDP es apoyar el diagnóstico, preparación y desarrollo de proyectos de empresas que tengan como finalidad el mejoramiento de la calidad y productividad de sus empresas proveedoras. De esta manera, se pretende aumentar la competitividad de las cadenas productivas nacionales, a través de la creación y consolidación de relaciones de subcontratación estables entre una empresa Demandante y sus Proveedores, en el entendido que la generación de vínculos de confianza entre dichas empresas posibilita procesos de especialización y complementación productiva de mutuo beneficio³.

Al respecto, el Informe de Evaluación de Impacto de los Programas de Fomento de CORFO, desarrollado por el Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural – RIMISP de enero de 2011, donde se estima que los proyectos de desarrollo proveedores analizados estimularon inversiones complementarias por 4.500 millones de pesos (aproximadamente 6,5 millones de dólares), en infraestructura física (plantaciones y riego), innovación tecnológica (maquinarias y nuevos insumos), y servicios (gestión y asistencia técnica), en el caso de los agricultores, y en tecnologías productivas (nuevos activos y readecuaciones) en el caso de la agroindustria. Una parte de estas inversiones fueron financiadas por los respectivos PDP; otras con distintos instrumentos de fomento, para cuyo acceso, el PDP desarrolló una función de facilitación.

Este mismo informe señala que el PDP sí tendría impactos favorables significativos en el sector manufacturero, en el aumento de las ventas con un diferencial del cambio anual de UF⁴ 1495 respecto de controles.

³ Evaluación de impacto; Informe final Programas de Fomento de CORFO, Ministerio de Economía, Enero 2011.

⁴ UF a enero 2011 = 21.47 pesos chilenos = USD 21. 47 (2011)

Tal como en manufactura, en el sector servicios PDP tiene un impacto positivo sobre las ventas con un diferencial positivo anual promedio de UF 613.

En el modelo general y en los sectores primario, manufactura y servicios además se muestran efectos positivos en el número de trabajadores.

De lo señalado anteriormente, con base a las experiencias peruanas e internacionales, se observa que, mediante la Homologación de Proveedores, las empresas clientes y sus proveedores, generan alianzas estratégicas de mediano y largo plazo.

No obstante, se requiere de un impulso de acercamiento inicial promovido por el Estado, para lo cual es imprescindible el uso de estrategias e instrumentos, que permitan la implementación de acciones orientadas a la mejora productiva y de competitividad de las MIPYME proveedoras. La Homologación de Proveedores contribuye a este proceso.

V. JUSTIFICACIÓN DE LA ESTRATEGIA

La LOF de PRODUCE, en su artículo 3 “Ámbito de competencia” modificado por la Única Disposición Complementaria Modificatoria del Decreto Legislativo N° 1195, otorga al Ministerio de la Producción las siguientes competencias:

“El Ministerio de la Producción es competente en pesquería, acuicultura, industria, micro y pequeña empresa, comercio interno, promoción y desarrollo de cooperativas. Es competente de manera exclusiva en materia de ordenamiento pesquero y acuícola, pesquería industrial, Acuicultura de Mediana y Gran Empresa (AMYGE), normalización industrial y ordenamiento de productos fiscalizados. Es competente de manera compartida con los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales, según corresponda, en materia de pesquería artesanal, Acuicultura de Micro y Pequeña Empresa (AMYPE) y Acuicultura de Recursos Limitados (AREL), promoción de la industria y comercio interno en el ámbito de su jurisdicción.”

Asimismo, el ROF de PRODUCE en su artículo 15 establece que el Despacho Viceministerial de MYPE e Industria: “(...) está a cargo de el/la Viceministro/a de MYPE e Industria, quien es la autoridad inmediata al/a la Ministro/a de la

Producción en materia de normalización industrial, calidad, ordenamiento de productos fiscalizados, promoción y fomento de la actividad industrial, cooperativas, MYPE y comercio interno.”

Por su parte, el Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM) 2017-2023 del Sector Producción establece acciones estratégicas de responsabilidad del PRODUCE en relación al incremento de la productividad, el fortalecimiento empresarial y la mejora de la cadena de valor de las MIPYME.

En ese sentido, el Despacho Viceministerial de MYPE e Industria, a través de sus respectivas Direcciones Generales, se encarga de promover, desarrollar, implementar y ejecutar políticas, proyectos, planes y acciones que tengan por objetivo lograr la consolidación de las MIPYME, entre otros conforme a la normativa vigente.

Bajo el marco señalado y en conformidad con el ROF de PRODUCE, la Dirección General de Desarrollo Empresarial (DGDE) del Viceministerio de MYPE e Industria es el órgano técnico normativo de línea responsable de promover e implementar las políticas nacionales y sectoriales para el desarrollo productivo de las MIPYME, industria, parques industriales, cooperativas y el comercio interno, a través de la ampliación de mercados, fortalecimiento de capacidades productivas y la creación de espacios de representatividad, en el ámbito de sus competencias.

En este contexto, las estrategias de intervención y los objetivos específicos señalados se encuentran alineados a los objetivos estratégicos, acciones estratégicas, indicadores y metas que propone el Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM) 2017-2023 del Sector Producción aprobado con la Resolución Ministerial N° 200-2020-PRODUCE, el cual establece el siguiente objetivo estratégico a ser alcanzado al 2021: **“Fortalecer el desarrollo empresarial de las MIPYMES”**.

Por ello, sobre la base de lo descrito, el concepto de Homologación de Proveedores se encuentra íntimamente relacionado al desarrollo de proveedores, mecanismo a través del cual se fortalece el rendimiento de las empresas proveedoras, dándoles la oportunidad de adquirir aquellas competencias y capacidades que son requeridas por los clientes, sensibilizándolos y asistiéndolos en su reducción de costos.

Para Dini (2009) se debe plantear una “interpretación sistémica de la competitividad, dónde un factor importante del desarrollo competitivo de una empresa, es su inserción eficiente en la cadena productiva de pertenencia y, especialmente, en sus relaciones de colaboración con clientes y proveedores. En este contexto, la decisión de construir la estrategia colectiva, a partir de las opiniones e intereses de la empresa cliente, tiene un doble mérito: por un lado, estimula poderosamente la participación y el compromiso de los proveedores, quienes ven en la manifestación de interés de los clientes una clara oportunidad de mercado; por otro, orienta la acción de mejora de los proveedores hacia temas estrictamente relacionados con el desarrollo de las relaciones recíprocas, reduciendo los riesgos y acrecentando la eficiencia de las decisiones de inversiones que estos deben emprender”⁵.

En esta lógica, la Homologación de Proveedores es un proceso ampliamente utilizado en el sector empresarial a nivel internacional y local, que permite un mayor grado de aseguramiento de la cadena de suministro y que tiene como objeto garantizar la idoneidad del proveedor según el alcance y requisitos interpuestos por el cliente; lo cual, puede abarcar aspectos legales, societarios, cumplimiento de obligaciones financieras, impositivas, así como la verificación de aspectos operacionales, normativos, sistemas de gestión, cumplimiento de estándares internacionales, entre otros.

En este punto, es oportuno señalar el piloto desarrollado por la DGDE en el año 2019, a través del cual se intervino en la cadena de proveeduría de empresas tractoras del proyecto minero Quellaveco en Moquegua.

A través de dicho piloto se logró la implementación de 60 planes de mejora orientados a la homologación de proveedores, de los cuales 38 empresas obtuvieron su certificación de homologación y actualmente se encuentran brindando servicios a las empresas tractoras del proyecto Quellaveco, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

⁵ DINI, Marco, 2009, Capital social y programas asociativos: reflexión sobre instrumentos y estrategias de fomento de CORFO, en Muñoz, O., “Desarrollo Productivo en Chile: La Experiencia de CORFO entre 1990 y 2009”, pp. 95.

Cuadro N° 4: MIPYME Homologadas

REGIÓN	TRACTORAS	MYPE PROVEEDORAS	MYPE CON PLANES DE MEJORA	MYPE HOMOLOGADAS
Arequipa	2	10	10	2
Moquegua	8	40	40	36
Tacna	1	5	5	0
Puno	1	5	5	0

Elaboración: Dirección de Articulación de Mercados – 2019

De esta manera, la Homologación de Proveedores permite a las empresas compradoras disponer de un grupo de proveedores idóneos, sobre los cuales se puede conocer la capacidad para cumplir con los requerimientos de tiempo, calidad, costos y de otra índole, minimizando de esta manera, riesgos potenciales de desabastecimiento.

De otro lado, de la información recogida de ejecutivos de empresas que manejan grandes cadenas de proveedores como Anglo American, Southern Perú y MIQ Logistics en Moquegua, Cementos Yura en Arequipa, las mineras Shougang y Marcobre en Marcona, así como Sider Perú en Ancash, manifiestan que la Homologación de Proveedores es una tendencia a nivel mundial.

Por lo anterior, se puede decir que, para que las empresas puedan ser competitivas y acceder a los grandes mercados, deberían homologarse; para este caso, las MIPYME deben tener claro el impacto que esta práctica puede tener en sus empresas, “crecer o desvanecerse”.

En ese sentido, el instrumento se presenta como una oportunidad para que las empresas se posicionen en el mercado, y que un estándar técnico y profesional más alto les otorgará los incentivos para enfrentar el proceso de homologación de forma exitosa. Sin embargo, existe un tema de inversión que no es menor, que deberá afrontar la MIPYME, pero es claro que también se abrirá una gama de nuevas posibilidades de negocio, que de otra forma serían imposibles.

De igual modo, en la reunión sostenida con el Comité Técnico Público Privado

(CTTPP)⁶, de la Medida de Política N° 6.2, del Plan Nacional de Competitividad y Productividad, realizado en el mes de octubre de 2019 en el Ministerio de la Producción, se recomendó tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Estandarización de un cuestionario de Homologación, que considere, además de los ítems propios de la Homologación, otros aspectos relacionados a la Norma Técnica Peruana NTP 933.961:2017 “Gestión Integral de la MIPYME. Modelo de gestión para la micro, pequeña y mediana empresa”, implementado por el Instituto Nacional de Calidad (INACAL).
- b) La evaluación y selección de propuestas por sectores.
- c) Incluir a empresas con ventas mayores a 2300 UIT como proveedoras.

Respecto a la recomendación a), la DGDE lo considerará en el Cuestionario de Homologación.

Respecto a los literales b) y c) de las recomendaciones realizada por el CTPP, se explicó al Comité que la DGDE se encontraría a cargo de la intervención y que el proceso de Homologación de Proveedores es un mecanismo versátil que podría aplicarse a las MIPYME que identifique la dirección, conforme a sus funciones.

Por último, señalar que el servicio considerará a las MIPYME, categorizándose a las empresas con ventas mayores a 2300 UIT, como grandes empresas, que en la presente estrategia actúan como aliadas de las MIPYME.

Finalmente, se puede decir que los beneficios que se obtienen de una Homologación de Proveedores, alcanza tanto a la empresa tractora como a su cadena de proveedores, así tenemos que los principales beneficios del proceso de Homologación de Proveedores son los siguientes:

- Incremento de ventas, tanto de las MYPE como de las empresas Tractoras.
- Disponer de una base de datos de proveedores evaluados y calificados, según los rubros requeridos por su organización.

6 Los Comités Técnicos Público Privados, son equipos técnicos especializados, integrados por funcionarios públicos, especialistas privados, consultores de la cooperación internacional académicos, gremios, así como otros actores relevantes vinculados a los temas de competitividad comprendidas en las medidas del Plan Nacional de Competitividad y Productividad.

- Incremento de trabajadores de las MYPE y mejor remunerados.
- Mayor retorno de la inversión de las MYPE.
- Inicio de un proceso de mejora continua de las MYPE.
- Reducción de potenciales riesgos de desabastecimiento de las empresas.
- Mayor probabilidad de las empresas Tractoras de convertirse en exportadoras.

VI. MARCO CONCEPTUAL DE HOMOLOGACIÓN DE PROVEEDORES

6.1 Homologación de Proveedores

En la literatura no existe una definición única respecto al concepto de Homologación de Proveedores; a continuación, se presenta algunas definiciones:

Para la empresa SAVIA Perú, la Homologación de Proveedores⁷ “(...) Es un proceso mediante el cual se evalúa y califica a los futuros proveedores en materia financiero-legal, operativa, seguridad, salud, medio ambiente, gestión de calidad, gestión comercial y responsabilidad social.

La homologación certifica la capacidad del proveedor de suministrar productos y servicios de acuerdo a la calidad requerida, garantizando el abastecimiento y cumplimiento en un tiempo oportuno, con costos de acuerdo al mercado y minimizando riesgos”.

Para la empresa APM Terminals⁸, significa:

“Homologación de proveedores es un proceso integral donde se realiza un análisis, investigación y evaluación en diferentes aspectos como comercial, recursos humanos, financiera, legal y CMSS (Calidad, Medio Ambiente, Seguridad, Salud Ocupacional y Responsabilidad Social) a todos nuestros proveedores con el fin de minimizar el riesgo en su labor, así como conocer al detalle la

⁷ www.savia/proveedores-preguntas-frecuentes.html

⁸ <https://www.apmterminalscaillao.com.pe/default.aspx?id=7&articulo=120>

infraestructura que posee para un abastecimiento óptimo de los productos y servicios que ofrecen.

La homologación de Proveedores se debe tomar como una evaluación independiente, sincera, objetiva y válida que toda empresa se somete, para rescatar sus potencialidades y superar sus debilidades. Por ejemplo, se pueden tener excelentes productos, pero el sistema de distribución es malo, entonces el cliente "siente" esa debilidad a través de retrasos de entrega, pedidos incompletos e insatisfacción de los usuarios".

La consultora SYV Consultores Asociados⁹ define a la homologación como:

"una auditoría que se realiza para validar las actividades, capacidades y recursos de una empresa (proveedor) de acuerdo a criterios pre-establecidos (por el cliente), a fin de determinar su idoneidad para abastecer bienes y servicios. Se verifica con cierto detalle las fortalezas que pueda tener el proveedor y el grado de riesgo del Cliente para tenerlo como aliado en sus actividades logísticas. Los aspectos de operaciones, comercial, capacidad financiera, gestión de calidad, gestión ambiental, seguridad y salud en el trabajo son revisados y calificados, así mismo se revisa la infraestructura que tiene el proveedor para abastecer, incluyendo las fortalezas y debilidades en su gestión. Lo que pretende el Cliente es tener la confianza en su proveedor y minimizar el riesgo en la labor de selección, evaluación, calificación y aceptación de proveedores".

Para Pinedo Cárdenas N., Sistema de evaluación y homologación de proveedores; 2008, *"La homologación es un proceso por el cual se realiza un conjunto de acciones que se llevan a cabo para evaluar de manera analítica si un proveedor cumple, a priori, los requisitos y especificaciones para un producto o grupo de productos con el fin de garantizar la satisfacción del Cliente".*¹⁰

⁹ <https://www.syvconsultores.com/servicios/homologacion-proveedores/>

¹⁰ Tesis para optar el título profesional de Ingeniero Industrial. Nikola Pinedo Cárdenas. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. 2008.

De la información extraída de varios autores, es claro que la metodología o modelo desarrollado para aplicar en la homologación de proveedores, está distribuido en los siguientes componentes:

a) Situación Financiera y Obligaciones legales

1. Estados Financieros
2. Obligaciones financieras
3. Seguros
4. Obligaciones legales

b) Capacidad Operativa

1. Instalaciones de la empresa
2. Gestión de la producción
3. Maquinaria y equipo
4. Medios informáticos
5. Personal
6. Clientes

c) Gestión de Calidad

1. Sistema de Gestión de Calidad
2. Control documentario
3. Gestión de personal
4. Mantenimiento y Calibración
5. Compras y almacenes
6. Procesos subcontratados
7. Proceso productivo

d) Seguridad, Salud y Medioambiente.

1. Salud y seguridad ocupacional
2. Procedimientos de trabajo seguro
3. Gestión ambiental

e) Gestión Comercial

1. Cotizaciones y propuestas técnicas
2. Tratamiento de quejas
3. Retrasos
4. Garantía

Todos los componentes descritos anteriormente, deben ponderarse dentro del cuestionario de homologación, de manera que, valorando cada uno de estos factores, el cuestionario nos ofrezca una nota final. Para ello, se tienen que definir unos parámetros que nos permitan valorar las notas finales y, con ello, decidir si un proveedor es homologable o no.

6.2 Avances en la homologación de proveedores a nivel nacional e internacional

La ONU y la UNIDO (2002) establecen la necesidad de la evaluación de proveedores para concretar las prioridades de los contratistas. En este sentido, señalan la importancia de obtener una ventaja a través de: costes de producción, plazos de entrega; calidad de los productos y servicios, conocimientos técnicos, medios técnicos y la proximidad geográfica¹¹.

Al respecto, existe poca experiencia de apoyo del sector público, respecto a la intervención en la cadena de proveedores bajo el enfoque de Homologación de Proveedores. La información que se tiene es recogida de programas similares como el que maneja el **Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad (Innovate Perú)** del PRODUCE, que actualmente viene cofinanciando iniciativas para el Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP), orientados a la reducción de brechas técnico-productivas y de calidad de MIPYME proveedoras de empresas “Tractoras”¹², de diversos sectores productivos de bienes y servicios. Cabe mencionar que, este Programa está dirigido a empresas tractoras con ventas mayores a 1,700 UIT; asimismo, sus proveedores deben sustentar una relación comercial con su tractora para ser considerados elegibles, y con ventas anuales mínimas de 20 UIT al año.

En este contexto, Innovate Perú otorga un cofinanciamiento de hasta 650,000 soles por proyecto presentado en dos etapas: 50,000 soles para la etapa de diagnóstico y planes de mejora, y 600,000 soles para la etapa de implementación de planes de mejora, para ser ejecutado en un lapso de hasta 28 meses. Aún no existe un estudio del impacto generado en las MIPYME participantes de este

11 Tesis doctoral, Gonzalo Fernández Valero, Análisis de la homologación y evaluación de proveedores bajo criterios de responsabilidad social y sostenibilidad: una aproximación metodológica. Universidad Rey Juan Carlos. 2016.

12 Empresas privadas constituidas como persona jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que se caracterizan por su capacidad de arrastre y efectos multiplicadores, al

programa.

Por otro lado, es preciso mencionar un estudio clásico Schive (1986) reportó el caso de la producción de máquinas de coser y el impacto que tuvo la entrada de Singer en el desarrollo de la industria de Taiwán. El presente caso mostro la importancia que el desarrollo de proveedores locales tuvo en la estrategia de la firma extranjera, la existencia de una base productiva local con potencial de responder a las exigencias de aprendizaje y cambio, y la participación del Estado mediante una política pública¹³.

Asimismo, como experiencia en la región, se tiene que en Chile se cuenta con un PDP. Este instrumento se crea el año 1998 y en el 2000 se incorporan regulaciones operativas. El objetivo del PDP es apoyar el diagnóstico, preparación y desarrollo de proyectos de empresas que tengan como finalidad el mejoramiento de la calidad y productividad de sus empresas proveedoras. De esta manera, se pretende aumentar la competitividad de las cadenas productivas nacionales, a través de la creación y consolidación de relaciones de subcontratación estables entre una empresa Demandante y sus Proveedores, en el entendido que la generación de vínculos de confianza entre dichas empresas posibilitan procesos de especialización y complementación productiva de mutuo beneficio¹⁴.

De acuerdo a la evaluación de impacto de los programas de la Corporación de Fomento de la Producción - CORFO, el PDP en Chile se caracterizó por ser el programa que mayor número de beneficiarios generó a lo largo del período 2002 al 2008¹⁵.

Asimismo, conforme con el Reglamento del PDP de CORFO vigente¹⁶, los participantes son:

13 TORRES, Arturo. Políticas Públicas y desarrollo de proveedores en países del Este asiático: Los casos de Taiwán, Malasia y Singapur. Año 2007.

14 Evaluación de impacto; Informe final Programas de Fomento de CORFO, Ministerio de Economía, Enero 2011.

15 Informe Final de los Programas de Apoyo de CORFO, Ministerio de Economía, Enero 2011.

16 RE-2266-Reglamento Programa de Desarrollo de Proveedores- PDP; Acuerdo adoptado por el Comité de Asignación de Fondos – CAF, en su sesión N° 24, de 17 de noviembre de 2015.

- Empresa Demandante (cliente): Empresas que demuestren rentas líquidas imponibles o ventas anuales superiores a 50,000 Unidades de Fomento (UF), equivalentes a US\$ 2 millones.
- Empresas Proveedoras: Empresas que demuestren, individualmente, rentas líquidas imponibles o ventas netas anuales inferiores a la empresa demandante, y que no excedan de 100,000 UF, equivalentes a US\$4 millones.

Cabe precisar que, en la clasificación de empresas seguida por CORFO, una gran empresa es aquella con ventas anuales mayores a 100,000 UF, mientras que una mediana empresa es aquella con ventas anuales entre 25,000 y 100,000 UF. Así, se desprende que las empresas demandantes pueden ser también medianas empresas, aunque no todas sino aquellas con ventas mayores a 50,000 UF. Asimismo, que las empresas proveedores son todas las MIPYME.

Con base en el análisis de las experiencias nacionales e internacionales de los PDP, orientados a la Homologación de Proveedores, existe consenso, en cuanto permiten construir plataformas de mejora competitiva entre las MIPYME y las empresas tractoras, teniendo al sector público como un facilitador para establecer relaciones de confianza de mediano y largo plazo, mediante incentivos económicos que cofinancian proyectos y acciones de acompañamiento técnico, que favorecen el crecimiento en los mercados y la especialización tecnológica de las empresas participantes.

Este planteamiento de mejora competitiva, comprende la activa participación del sector empresarial y de sus principales organizaciones, lo cual es fundamental para afianzar la alianza público – privada.

En tal sentido, la **“Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”**, tiene como elementos claves a favor, su rápida réplica entre las empresas participantes, tanto proveedoras como a las tractoras, la misma que puede extenderse rápidamente a nivel nacional con la participación de las organizaciones como la Sociedad Nacional de Industrias, la Asociación de Exportadores y las Cámaras de Comercio e Industria, así como los Gobiernos descentralizados, entre otros.

Respecto al impacto que podría generar esta intervención entre las MIPYME del país, podemos considerar la Evaluación de Impacto (BID, 2011) del Programa de Desarrollo de Proveedores de Chile (lanzado en 1998), el cual concluye que: “(...) los *PROVEEDORES* en el sector agronegocios, aumentaron en promedio sus ventas (16%, 11% y 9% en un año, dos años y tres años, después de aprobado el programa), emplearon a más trabajadores (8%, 9% y 10% cada año), y pudieron pagar salarios más altos (9%, 16% y 8% cada año). Mientras las *EMPRESAS GRANDES* aumentaron sus ventas (19% y 25%, a partir del 2do año) y la probabilidad de convertirse en exportadores (4.6% y 3.7%, a partir del 2do año).”

Esta evaluación, la más cercana a una intervención de Homologación de Proveedores, señala también que el Programa de Desarrollo de Proveedores de CORFO “(...) permitió desarrollar relaciones de confianza entre las empresas proveedoras, compradoras y auxiliares, generando también la reducción de las barreras de entrada para otras empresas, y creando condiciones y oportunidades para la innovación.”¹⁷

Lo antes señalado, contribuyó en Chile a contar con una plataforma sólida para operar como facilitador y establecer dinámicas confiables de las relaciones empresariales, entre los proveedores y las grandes empresas, que redundaron en su mejora competitiva y crecimiento del tejido empresarial, con énfasis en las MIPYME participantes.

VII. ESTRATEGIA DE HOMOLOGACIÓN DE PROVEEDORES MIPYME EN NUEVOS SECTORES – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES

La Homologación de Proveedores, es el proceso por el cual se realiza un conjunto de acciones que se llevan a cabo para evaluar de manera analítica si un proveedor cumple, a priori, los requisitos y especificaciones para un producto o grupo de productos con el fin de garantizar la satisfacción del Cliente o Tractor.

La Homologación de Proveedores es un proceso ampliamente utilizado en el sector empresarial a nivel internacional y local, que permite un mayor grado de aseguramiento de la cadena de suministro y que tiene como objeto garantizar la

¹⁷ “Impact of the Chilean Supplier Development Program on the performance of SME and their large firm customers”, BID (2011).

idoneidad del proveedor según el alcance y requisitos interpuestos por el cliente; lo cual, puede abarcar aspectos legales, societarios, cumplimiento de obligaciones financieras, impositivas, así como la verificación de aspectos operacionales, normativos, sistemas de gestión, cumplimiento de estándares internacionales, entre otros.

7.1 Alcance

La “Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”-en todos sus componentes y etapas, se desarrolla en el ámbito del Ministerio de la Producción dentro del marco de sus competencias y criterios de priorización sectorial.

La Estrategia es de aplicación para las empresas tractoras y su cadena de proveedores conformadas por MIPYME, provenientes de regiones y sectores priorizados, de acuerdo a la concentración de las MIPYME del sector manufactura a nivel nacional, tal como se señala en el Título 7, numeral 7.4 de la presente estrategia.

7.2 Principios

Los principios rectores que rigen la estrategia son los siguientes:

- **Enfoque de demanda:** Los proyectos deben provenir de la demanda empresarial; es decir, se apoyará solo las iniciativas que provengan de las necesidades de proveeduría de las empresas “tractoras”, y que previa identificación manifiesten su interés de ser apoyadas con el objetivo de mejorar brechas existentes con sus proveedores.

Es la empresa grande conocedora de las exigencias de mercado, la responsable de definir el contenido y modalidades de la transferencia técnica para las MIPYME, logrando por esta vía mejorar su abastecimiento y generar una mayor estabilidad en su relación comercial con dichas empresas.

- **Adicionalidad:** Se buscará apoyar las propuestas que sean complementarias a iniciativas ya existentes que impulsa el sector

privado; promoviendo el desarrollo de proyectos que serían difíciles de ser ejecutados sin apoyo del estado y evitando la duplicidad.

- **Temporalidad:** El apoyo para fortalecer la relación entre las empresas proveedoras y su demandante, debe tener un tiempo de ocurrencia limitado.
- **Estándares de calidad:** Este instrumento permitirá a las MIPYME, acercarse a sistemas reconocidos internacionalmente, mediante la aplicación de la Norma Técnica Peruana 933.961:2017: “Gestión Integral de la MIPYME. Modelo de gestión para micro, pequeña y mediana empresas”, esta norma es una adaptación del ISO 9001, norma mundialmente reconocida que representa un estándar internacional de calidad.
- **Gestión por procesos:** Las MIPYME proveedoras que participen en la estrategia, tendrán la opción de contar con la asistencia de la Dirección de Desarrollo Productivo, mediante acciones complementarias de reducción de brechas.
- **Evaluación:** La implementación de la estrategia debe ser evaluable en el tiempo, con metas a lograr definidas en el diseño, de acuerdo a los objetivos que fundamentan la intervención; para ello, se propone implementar 40 planes de mejora por año, orientados a la Homologación de Proveedores.

7.3 Objetivo General y ejes de trabajo

- **Objetivo General:**

Promover la integración de las empresas proveedoras MIPYME a cadenas productivas de mayor competitividad, mediante la homologación de proveedores.

- **Ejes de Trabajo:**

Para el logro del objetivo general, se consideran los siguientes ejes de trabajo:

- Determinar las brechas técnico-productivos, de calidad, medioambiente y de seguridad y salud en el trabajo, de las MIPYME proveedoras y los requerimientos de la empresa demandante; a través del diagnóstico situacional de la MIPYME, haciendo uso del cuestionario estándar de homologación de proveedores.
- Establecer Planes de Mejoras, a efectos de programar la respectiva asistencia técnica que permita seguir las pautas para elevar los estándares, niveles y/o condiciones que se deben cumplir para el cierre de brechas.
- Implementar Planes de Mejora, de acuerdo a las brechas encontradas en la fase de diagnóstico, resolviendo cada punto del cuestionario estándar de homologación de proveedores; en base a las recomendaciones obtenidas en los planes de mejora.

7.4 Vinculación con el PESEM y el PEI de PRODUCE

El Cuadro N° 05 muestra la vinculación y asociación del objetivo general de la “Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”, con el objetivo estratégico y la acción estratégica del PESEM del PRODUCE aprobado mediante Resolución Ministerial N° 200–2020-PRODUCE.

**Cuadro N° 05
Vinculación de objetivos del PESEM y PRODUCE: MIPYME PROVEEDORES**

Objetivo Estratégico PESEM	Acción Estratégica	Objetivo General de “PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”
Fortalecer el desarrollo empresarial de las MIPYMES	Promover el acceso a nuevos mercados de las MIPYME y modalidades asociativas.	Promover la integración de las empresas proveedoras MIPYME a cadenas productivas de mayor competitividad, mediante la homologación de proveedores.

Fuente: Dirección General de Desarrollo Empresarial - 2020

Asimismo, en el Cuadro N° 06 se muestra la asociación del objetivo general de la Estrategia con el objetivo estratégico institucional definido en el PEI del PRODUCE, aprobado mediante Resolución Ministerial N° 190-2020-PRODUCE.

Cuadro N° 06. Vinculación de los OEI del PEI y “PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”

Objetivo Estratégico Institucional	Objetivo general de “PRODUCE: MIPYME PROVEEDORES”
Mejorar el acceso a los mercados de las MIPYME y modalidades asociativas	Promover la integración de las empresas proveedoras MIPYME a cadenas productivas de mayor competitividad, mediante la homologación de proveedores.

Fuente: Dirección General de Desarrollo Empresarial - 2020

7.5 Público Objetivo

Beneficiarios Indirectos

Empresas Tractoras:

- Empresas privadas constituidas como persona jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que se caracterizan por su capacidad de arrastre y efectos multiplicadores, al movilizar a un conjunto amplio de empresas en torno a su cadena productiva.
- El volumen de venta anual del último ejercicio fiscal debe ser mayor o igual al de la mediana empresa [>1700 UIT], de acuerdo con la clasificación dispuesta en el artículo 5 del TUO de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, aprobado por Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, o norma que la modifique o sustituya.

Las empresas tractoras, previa identificación, deben expresar su interés de ser apoyadas y participar en la estrategia.

Se priorizará la atención de empresas tractoras provenientes del sector manufactura, según la Sección C, de la estructura de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme - CIIU, Revisión 4.

La identificación y selección de propuestas serán realizadas por profesionales de la Dirección General de Desarrollo Empresarial, quienes evaluarán la información proporcionada por las empresas solicitantes, en su solicitud de expresión de interés, aplicando los criterios señalados en el Título 7, la línea de acción 4, de la presente estrategia.

Beneficiarios Directos

Empresas Proveedoras: Son las empresas beneficiarias directas de las asistencias técnicas que recibirán el servicio para la homologación de proveedores. Se considerará Empresa Proveedora, a las MIPYME con estado de RUC activo y habido (personas naturales o jurídicas), que desarrollen actividades lucrativas y con experiencia comercial con alguna empresa tractora. Las empresas en esta categoría, pueden ser proveedores actuales o potenciales, en todos los casos deben registrar ventas y/o servicios menores a su tractora.

7.6 Modalidad de Participación¹⁸

Proyectos presentados por la Empresa Tractora mediante la presentación de propuestas, considerando a un mínimo de cinco (05) empresas proveedoras y un máximo de 10.

VIII. COMPONENTES DE LA ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

8.1 Líneas de Acción:

- **Línea de Acción 1: Promoción y difusión de la estrategia**

Una actividad crucial para el desarrollo de la Estrategia está relacionada a la captación de empresas tractoras y proveedoras; en este sentido, la Estrategia implica la coordinación con organizaciones empresariales en Lima y Regiones, que permita la identificación de potenciales beneficiarios del Programa.

¹⁸ Los proyectos deben provenir de la demanda empresarial; es decir, se apoyará solo las iniciativas que provengan de las necesidades de proveeduría de las empresas "tractoras", y que previa identificación manifiesten su interés de ser apoyadas con el objetivo de mejorar brechas existentes con sus proveedores

Esta etapa consiste en la identificación y captación de empresas tractoras y proveedoras para el desarrollo de las acciones de promoción, difusión y sensibilización de la Estrategia. Para ello, se desarrollarán acciones conjuntas con los principales gremios del país, que convoquen a empresas tractoras y proveedoras; así como empresas certificadoras acreditadas por INACAL, con experiencia en certificación de homologación de proveedores. Siendo necesario desarrollar talleres de promoción en Lima y en las regiones; principalmente en las regiones donde exista una considerable malla empresarial.

Asimismo, está previsto desarrollar talleres con empresas proveedoras que muestren un alto nivel de desarrollo, principalmente en manufactura, a efectos de que estas, refieran a las empresas tractoras con las que se articulan comercialmente; a quienes se les estaría enviando una invitación, para postular al programa. La identificación de estas proveedoras se realizará a través de organizaciones empresariales, y en regiones a través de los Gobiernos Regionales y Municipalidades.

En esta etapa, consideramos importante incorporar como actor de desarrollo empresarial a la “Academia”; para ello, eventualmente, se propone realizar un trabajo de promoción y difusión entre universidades del país, con el objetivo de incorporar nuevos conocimientos en desarrollo empresarial y sumarlos a las actividades de asesoría entre las empresas seleccionadas.

En este sentido, se propone realizar talleres de promoción y difusión de la Estrategia a nivel de organizaciones empresariales, gobiernos regionales y universidades públicas y privadas y otros.

- **Línea de Acción 2: Convocatoria**

La convocatoria se realizará a través del Portal Institucional del Ministerio de la Producción, uso de redes sociales y mediante invitaciones formales a gremios de empresarios y Gobiernos Regionales. En el primer año de operación, estas convocatorias se iniciarán a partir de la aprobación de la Estrategia.

- **Línea de Acción 3: Recepción de solicitudes de expresiones de interés**

La recepción de las solicitudes de expresión de interés, se realizará a través de correo electrónico que determine la institución en la convocatoria, y mediante mesa de partes del Ministerio de la Producción. Las solicitudes se recepcionarán durante el periodo que se establezca en la convocatoria.

- **Línea de Acción 4: Evaluación, calificación y selección de propuestas**

La evaluación, calificación y selección de propuestas será realizada por la DGDE del PRODUCE. Para tales efectos, la DGDE emitirá las disposiciones complementarias que resulten necesarias, a través de resolución directoral.

La solicitud de expresión de interés deberá contener información sobre:

- Datos de la empresa tractora: (Razón social, RUC, contacto, antigüedad, nivel de ventas o inversiones en los tres últimos años, entre otros)
- Datos de las empresas proveedoras (Razón social, RUC, contacto, antigüedad, nivel de ventas en los dos últimos años, entre otros)
- Sector productivo.
- Región de procedencia

Los responsables de la DGDE podrán solicitar la mejora de las propuestas a los solicitantes, si considera que la propuesta podría generar un impacto positivo del sector, en determinada región.

Para la selección de propuestas se evaluará, en primer lugar, el cumplimiento de requisitos de las tractoras y proveedoras; según los siguientes criterios:

Empresa tractora

- RUC activo y habido.
- Mínimo 03 años de actividad ininterrumpida.
- Ventas y/o inversiones \geq 1,700 UIT al año en los dos últimos ejercicios.

Empresa proveedora

- RUC activo y habido.
- Mínimo 02 años de actividad ininterrumpida.
- Ventas \geq a 13 UIT por cada año, en los dos últimos ejercicios.
- Nivel de ventas o servicios menores a su tractora

Como siguiente paso, se propone que las propuestas que pasen la evaluación inicial, sean preseleccionadas aplicando los criterios considerados en el presente cuadro:

Cuadro N° 07. Criterios de Selección

N°	CRITERIOS DE SELECCIÓN	CARACTERÍSTICAS	CALIFICACIÓN	PUNTAJE
1	Fortaleza en la relación comercial de Tractoras con su mercado.	Puesto que las propuestas provienen de empresas tractoras, éstas deben contar con una fortaleza en su relación comercial con otros mercados; esta debe ser de manera continua; evaluándose las ventas obtenidas en los 03 últimos años, o la inversión realizada en esos años.	Ventas o inversión decreciente	0.5
			Ventas o inversión intermitente o sostenida	1
			Ventas o inversión incrementales	2
2	Ventas mínimas de 1700 UIT anuales para la Tractora, en los 2 últimos años.	Se requiere que las Tractoras hayan tenido un historial de ventas anuales superiores a los 1700 UIT, de acuerdo a la clasificación dispuesta en el artículo 5 del TUO de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, aprobado por Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, o norma que la modifique o sustituya.	De 1700 a 2300 UIT	1
			> 2300 UIT	0.5
3	Sector productivo	El objetivo es promover la industrialización de las materias primas y el sector manufacturero sobre otros sectores.	Manufactura	1
			No manufactura	0.5
4	Zona de intervención	Se otorgará mayor puntaje a las propuestas que se generen en regiones priorizadas en la presente Estrategia (Piura, Lambayeque, La Libertad, Lima, Callao, Ica y Arequipa).	Regiones priorizadas	1
			Otras regiones	0.5

Serán preseleccionadas las propuestas que obtengan un puntaje mayor a 2.5, en la sumatoria de criterios de selección propuestos en el cuadro precedente.

Si el caso lo requiere, como criterio adicional para la selección de propuestas preseleccionadas, se tomará en cuenta el mayor promedio de trabajadores en planilla, de la sumatoria de MIPYME por tractora.

Las propuestas seleccionadas serán comunicadas a través del Portal Institucional del Ministerio de la Producción; así como las no seleccionadas, indicando las razones de esta condición.

Los solicitantes que no se encuentren conformes con los resultados de evaluación, podrán solicitar la reevaluación de su propuesta, a la Dirección General de Desarrollo Empresarial, siendo este órgano el que determine la condición final del solicitante.

- **Línea de Acción 5: Diagnóstico de MIPYME**

En base al cuestionario estándar de homologación de proveedores, se procederá a diagnosticar de manera individual a las empresas proveedoras, a fin de determinar su estado situacional. La identificación individualizada es fundamental a fin de lograr una mayor efectividad en la ejecución de las charlas y asesorías, debiendo considerarse la evaluación de los siguientes aspectos:

- Gestión financiera
- Capacidad operativa
- Gestión de la calidad
- Seguridad, salud y medio ambiente
- Gestión comercial
- Otros aspectos requeridos en la NTP 933.961:2017 “Gestión Integral de la MIPYME. Modelo de gestión para la micro, pequeña y mediana empresa”, que complemente el diagnóstico de los puntos anteriores.

Posteriormente se procede a analizar las respuestas recogidas en el cuestionario de homologación y se procede a puntuar en base al estándar que se haya establecido en la empresa tractora.

Con esta información se deben elaborar los planes de mejora, incidiendo en los aspectos donde se obtuvo un puntaje desaprobatorio, de ser el caso. Además, en los aspectos que la empresa tractora desee desarrollar en sus proveedores. Estos planes de mejora deben contemplar: aspectos a mejorar, instrumentos a utilizar, cronograma de intervención, entre otros.

- **Línea de Acción 6: Implementación de Planes de Mejora**

En esta etapa corresponde la ejecución de la asistencia técnica, en base al plan de mejora desarrollado por cada empresa proveedora; la ejecución del plan de mejora se debe realizar de manera individual por cada proveedor.

- **Línea de Acción 7: Informe de resultados**

Este informe será desarrollado por la Dirección de Articulación de Mercados - DAM, en él se plasmará las actividades desarrolladas, los alcances del servicio, los resultados obtenidos, los indicadores de resultados y los logros obtenidos, al finalizar cada intervención.

8.2 Certificación de la homologación

Al final de la intervención se contarán con empresas preparadas para recibir la certificación de homologación; el pago para la obtención de la certificación, correrá a cuenta de las MIPYME proveedoras. Asimismo, la estrategia contempla la coordinación con diversas entidades certificadoras, con el objetivo de contar con propuestas que permitan una reducción de costos de la certificación, en base a una oferta corporativa del servicio, considerando que el Ministerio de la Producción tendría a disposición la base de MIPYME asistidas técnicamente, que requerirán la certificación de Homologación.

8.3 Criterios – Sectores Priorizados

Sectores Priorizados:

a. Agroindustria

- **Productos a potenciar:** Cacao, cafés especiales, quinua, entre otros.
- Servicios técnico productivo en manipulación de alimentos, elaboración de programas de control de manipuleo e higiene como: Programas de Higiene y Saneamiento (PHS) y Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

La actividad agroindustrial alimenticia en el cuarto trimestre 2017/2016, obtuvo una tasa de crecimiento de 3,3%. (INEI,2017)

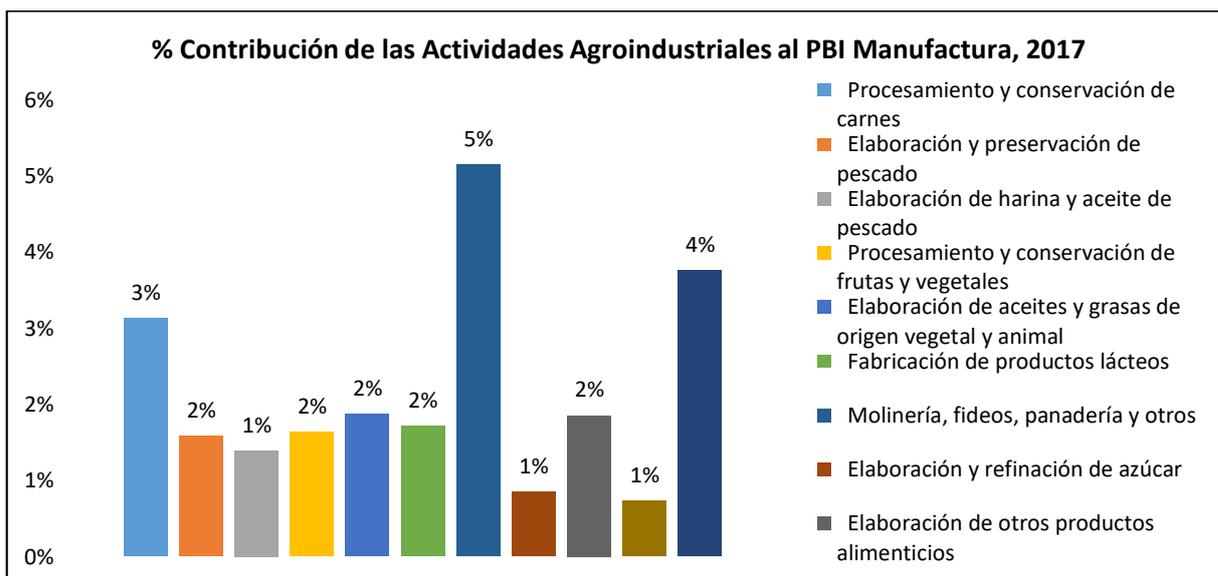
De los productos alimenticios que destacaron mayores niveles de producción: Elaboración de cacao y chocolates y de productos de confitería, registro mayor crecimiento porcentual La manteca de cacao 183,9%, polvo de cacao 70,7% y torta de cacao en 19,9%.

Elaboración de productos lácteos, mostraron incrementos: mantequilla 24,1%, leche condensada 19,0%, leche evaporada 16,8% y queso fresco en 10,7%, y leche pasteurizada 7,2%.

Aceites y grasas de origen vegetal y animal, registró mayor crecimiento porcentual: manteca 8,2%, margarina 4,1%, y aceite vegetal en 0,1%. Elaboración de azúcar: para azúcar tuvo un crecimiento de 3,5% respectivamente. Elaboración de piensos preparados para animales mostro incrementos productivos: para porcinos 9,7%, aves carne 3,7%, aves postura/reproducción 3,5% y vacunos 0,1%

Elaboración de fideos y productos farináceos similares: Fideo envasado (5,4%), fideo corriente a granel (2,7%). Por otra parte, dentro de la Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas los productos que disminuyeron fueron: esparrago en conserva (14,9%), esparrago fresco (procesado) (6,2%).

Gráfico N° 06



Fuente: OGEIEE-PRODUCE (2017)
Elaboración: propia

b. Industria de textil confecciones

- **Productos a potenciar:** Lana de Alpaca (Baby, SF Super Fine y Huarizo), tejido de punto (fibras de algodón y mezclas con polyester) y tejido plano (jersey, pique, gamuza).
- Servicios técnico productivo en control de calidad, LEAN manufacturing, implementación de normas técnicas

El sector industria textil confecciones está dedicado a la producción de ropa, tela, hilo, fibra y productos relacionados. Esta industria es una de las más antiguas, extendidas y grandes del mundo.

Para el Perú, la industria textil es un sector con una tradición milenaria y de gran importancia económica y social: El Perú tiene el Clúster Textil-Confecciones más grande de Latinoamérica, la industria mueve unos US\$1.750 millones al año y, solo el sector de confecciones, representa el 11% del PBI manufacturero del país y el 1,6% del PBI global. Además, el sector textil del Perú genera aproximadamente 215.000 empleos en negocios de confecciones, tejidos, hilandería, tintorería y lavandería.

La moda es la expresión artística del sector textil y en esta parte el Perú tiene aún mucho que desarrollar. Siendo tradicionalmente una economía dedicada a la maquila para grandes marcas, la moda es un elemento incipiente de la industria. Pero en la actualidad, la moda es rápida y la globalización ha traído los grandes retailers de fast fashion que no solo tienen impacto económico sino también ambiental y social.

Características del Fast Fashion:

- ✓ **Impone costes de producción muy bajos.** En el modelo fast fashion, la velocidad y la flexibilidad en la producción son claves. Estas marcas llegan a producir 52 colecciones al año, frente a las 2 o 4 que el sector textil peruano está acostumbrado a producir.
- ✓ **Genera consumo compulsivo** La alta rotación de las prendas obliga a los consumidores a entrar mucho más seguido a las tiendas y a comprar en el momento, A esto se le llama satisfacer a la demanda en su pico. El aumento del nivel económico de los consumidores peruanos ha permitido aumentar el consumo de prendas de vestir.
- ✓ **Contaminan el medio ambiente.** Estas materias primas tienen procesos de producción con un fuerte impacto en el medio ambiente y una vida útil muy corta.

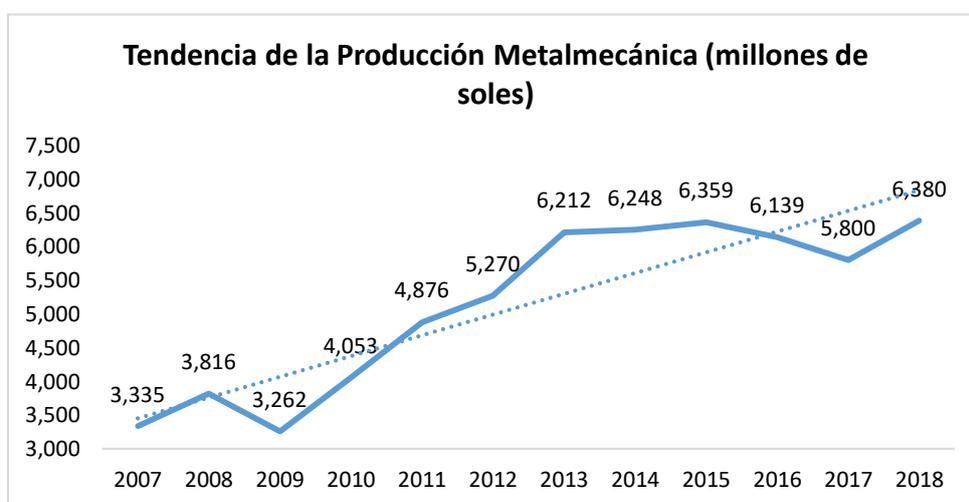
Frente a la desventaja del Fast Fashion sobre el medio ambiente ha surgido la tendencia SLOW FASHION o moda sostenible, la cual no pone en peligro la viabilidad económica, la justicia social y la calidad ambiental de nuestro país. En el Perú esta tendencia se da por medio de las certificaciones ambientales o los estudios de impacto ambiental que se requieren para que una empresa o fábrica pueda operar. Asimismo, el desarrollo de la Moda Sostenible en Perú se basa en la utilización de materia prima orgánica como nuestro algodón pima o la lana de la alpaca, por poner dos ejemplos”, indica la especialista en Derecho de la Moda y Retail.

c. Industria Metalmeccánica

- **Productos a potenciar:** infraestructura metalmeccánica, contenedores, silos, depósitos entre otros.
- Servicios técnico productivo buena práctica de manufactura, homologación de soldadura.

Según la SNI (2018), la producción industrial del sector metalmeccánico peruano creció 10,2%. Este segmento provee bienes de capital como maquinarias, equipos e instalaciones, así como artículos y suministros para la industria, minería, construcción, transporte y otros sectores.

Gráfico N° 07



Fuente: Base de datos INEI y SNI (2018)

Elaboración: propia

Las actividades más dinámicas del sector, destacan la mayor producción de motores, generadores, transformadores (132,8%), motocicletas (22,8%), partes, piezas y accesorios para vehículos (15,3%), carrocerías para vehículos automotores (8,5%), y otros productos elaborados de metal (7,1%), incluyendo motores y turbinas (6,8%), artículos de cuchillería, herramienta de mano y artículos de ferretería (6,7%), productos metalmeccánicos para uso estructural (6,6%), otros hilos y cables eléctricos (6,3%) y pilas, baterías y acumuladores (3,9%).

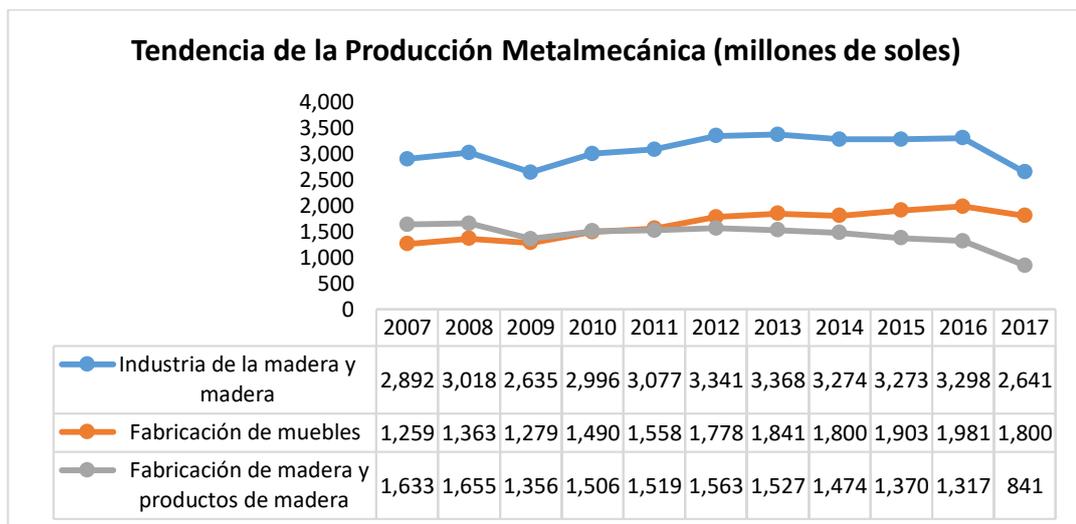
d. Industria de muebles - madera

- **Productos a potenciar:** Muebles de Decoración Hogar, Productos Asociados a la vivienda, Muebles y elementos para oficina.
- Servicio técnico productivo en lectura de plano y ficha técnica para el desarrollo de productos, diseño y acabado en muebles.

En el 2017, el valor agregado bruto (VAB) de la industria manufacturera representa el 13% del VAB nacional, teniendo un valor de 66.2 millones de soles, aportando la industria de mueble y madera un 4% al sector manufactura, registrando un VAB a precios constantes de 3.2 millones de soles.

Entre los años 2007 al 2017, el sub sector de muebles y madera creció un 14%, mostrando un crecimiento constante, impulsado por fabricación de madera y productos de madera y fabricación de muebles.

Gráfico N° 08



Fuente: OGEIIE-PRODUCE (2017)
Elaboración: propia

La industria se caracteriza por el escaso avance tecnológico en el diseño y acabado de sus productos, la baja difusión de técnicas modernas de

gestión y la alta heterogeneidad en la gama de productos fabricados, los cuales normalmente poseen una baja o nula estandarización entre ellos.

La oferta nacional de muebles presenta un alto grado de atomización, dado que está integrada mayoritariamente por MYPE (90%), cuya producción ostenta problemas de acabado y calidad, y abastece al mercado interno a través del canal minorista tradicional. Estas empresas se caracterizan por invertir sus recursos en la extensión de sus procesos, más que en la incorporación de nuevas tecnologías para incrementar su productividad y eficiencia.¹⁹

8.4 Metodología de Intervención

Definición de regiones a intervenir

Para determinar las regiones y sectores a intervenir se propone el análisis de la concentración de las MIPYME manufacturera a nivel nacional, ver siguiente cuadro en donde se destaca que las principales regiones con actividad manufacturera son: **Lima, Arequipa, La Libertad, Lambayeque y Piura**. Teniendo como actividad principal; **agroindustria, metalmecánica, muebles-madera y textil confecciones**.

**Cuadro N° 08
CONCENTRACIÓN DE MIPYME MANUFACTURERAS
A NIVEL NACIONAL**

REGIÓN	AGROINDUSTRIAL	CUERO Y CALZADO	METALMECÁNICA	MUEBLES Y MADERA	TEXTIL Y CONFECCIONES	TOTAL GENERAL
LIMA Y CALLAO	3,459	1022	4,489	2,758	7,241	18,969
AREQUIPA	433	199	437	255	430	1,754
LA LIBERTAD	265	527	296	150	240	1,478
CUSCO	187	5	195	187	107	681
PIURA	320	3	163	101	55	642
LAMBAYEQUE	233	18	111	85	222	669

19 MINCETUR(2014). Perfil del mercado y competitividad exportadora de muebles de madera. Recuperado de: https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/publicaciones/Muebles_de_madera.pdf

REGIÓN	AGROINDUSTRIAL	CUERO Y CALZADO	METALMECÁNICA	MUEBLES Y MADERA	TEXTIL Y CONFECCIONES	TOTAL GENERAL
PUNO	88	23	111	115	265	602
JUNÍN	152	39	93	94	191	569
ICA	169	2	80	43	64	358
ÁNCASH	121	2	108	83	35	349
TACNA	107	2	34	67	81	291
CAJAMARCA	74	2	69	65	31	241
AYACUCHO	35		26	48	31	140
APURÍMAC	29		39	55	9	132
MOQUEGUA	47		46	19	7	119
TUMBES	33	1	8	7	10	59
HUÁNUCO	27	4	14	20	8	73
PASCO	16		11	15	7	49
HUANCAVELICA	10		9	9	8	36
UCAYALI	7		5	24	2	38
SAN MARTÍN	18		4	8	5	35
MADRE DE DIOS	5		5	21	1	32
LORETO	7		3	4	6	20
AMAZONAS	3			5		8
Total general	5,640	1,793	5,700	4,040	8,772	27,344

Fuente: Dirección de Desarrollo Productivo – 2019

Asimismo, en el siguiente cuadro se muestra la concentración de las empresas tractoras por región y actividad económica que realizan, determinando que a nivel nacional se concentra en seis (06) regiones:

Cuadro N° 09 Concentración número de empresas tractoras

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Arequipa	Ica	La Libertad	Lambayeque	Lima-Callao	Piura	TOTAL
AGROINDUSTRIA	20	10	15	22	312	33	412
CUERO Y CALZADO	1	1	1		22		25
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	5	9	3		67		84
METALMECÁNICA	6	5	4	1	263	2	281
MUEBLES Y MADERA	1	2	1		57	1	62
TEXTIL-CONFECCIONES	10	2	1		196	1	210
TOTAL	43	29	25	23	917	37	1,074

Fuente: Dirección de Desarrollo Productivo – 2019

Realizando la comparación entre la concentración de empresas tractoras y el número de MYPE manufactureras por región muestra que, matemáticamente, y desde un punto de vista óptimo, si buscamos que las 1,074 tractoras, identificadas en las regiones priorizadas, articulen con las 23,870 MYPE manufactureras de estas regiones, en promedio una (01) empresa tractora regional debería tener la capacidad para articular con 22 MIPYME manufactureras (ver el siguiente cuadro).

Cuadro N° 10 Relación tractora y MIPYME

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Arequipa		Ica		La Libertad	
	TRACTORA	MIPYME	TRACTORA	MIPYME	TRACTORA	MIPYME
AGROINDUSTRIA	20	433	10	169	15	265
CUERO Y CALZADO	1	199	1	2	1	527
METALMECÁNICA	6	437	5	80	4	296
MUEBLES Y MADERA	1	255	2	43	1	150
TEXTIL-CONFECCIONES	10	430	2	64	1	240
TOTAL	38	1,754	20	358	22	1,478

Fuente: Dirección de Desarrollo Productivo – 2019

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Lambayeque		Lima-Callao		Piura	
	TRACTORA	MIPYME	TRACTORA	MIPYME	TRACTORA	MIPYME
AGROINDUSTRIA	22	233	312	3,459	33	320
CUERO Y CALZADO		18	22	1022		3
METALMECÁNICA	1	111	263	4,489	2	163
MUEBLES Y MADERA		85	57	2,758	1	101
TEXTIL-CONFECCIONES		222	196	7,241	1	55
TOTAL	23	669	850	18,969	37	642

Fuente: Dirección de Desarrollo Productivo – 2019

8.5 PERIODO DE INTERVENCIÓN

La “Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES” tendrá un periodo de intervención del 2020-2030 sujeto a una evaluación por resultados y una medición intermedia para evaluar el logro de los principales indicadores y definiciones de las nuevas estrategias.

Se debe señalar además que el periodo de acción de la referida Estrategia considera también el Plan Estratégico Sectorial Multianual del Ministerio de la Producción, a fin de contribuir con el logro de los indicadores de resultado.

8.6 INDICADORES

En el Cuadro N° 6 se presenta los principales indicadores, los cuales se emplearán para medir los resultados a obtener con la implementación de las acciones señaladas.

Cuadro N° 11
Indicadores

OBJETIVO GENERAL	INDICADORES DE IMPACTO
Promover la integración de las empresas proveedoras MIPYME a cadenas productivas de mayor competitividad, mediante la homologación de proveedores	Número de MIPYMES homologadas

Fuente: Dirección de Articulación de Mercados

8.7 Monitoreo y seguimiento

Las acciones de monitoreo y seguimiento sobre la ejecución de la “Estrategia de Homologación de Proveedores MIPYME en nuevos sectores – PRODUCE MIPYME PROVEEDORES”, será realizada permanentemente y se llevará a cabo a través del registro continuo de la información asociada a los indicadores de la referida estrategia, bajo la supervisión y el acompañamiento de la DGDE.

Los resultados serán reportados al Despacho Viceministerial de MYPE e Industria con una frecuencia anual, a través de un informe de avances, los cuales serán acompañados de informes de monitoreo mensual con información desagregada a nivel regional que se encuentre disponible para tal fin.

8.8 Financiamiento

La implementación de esta estrategia de intervención se ejecutará con cargo al Presupuesto Institucional de PRODUCE.

8.9 Ejecución

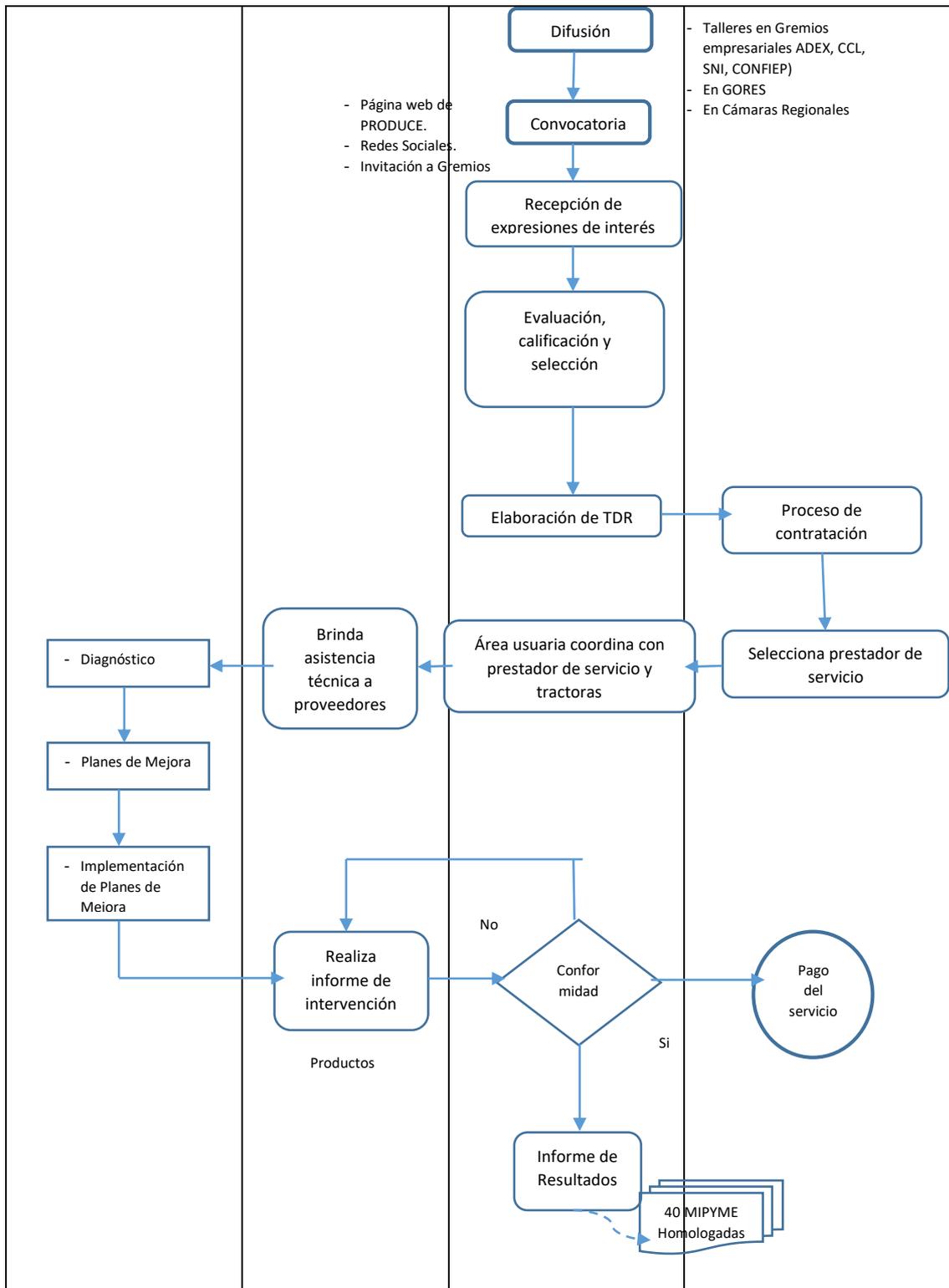
La presente estrategia se implementará a partir del año 2020 y se ejecutará hasta el año 2030, conforme a las disposiciones e hitos establecidos en la Medida de Política 6.2 del Plan Nacional de Competitividad y Productividad:

Hito 1	Hasta Jul-2021	Hasta Jul-2025	Hasta Jul-2030
Estrategia de Homologación de Proveedores (Dic-2019)	Guías de operación de la estrategia (elaboración de Planes de Mejora de las MIPYME)	200 MIPYME proveedoras homologadas	400 MIPYME proveedoras homologadas de diversos sectores productivos y de servicios

8.10 Anexo

DIAGRAMA DE FLUJO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA

ANEXO DIAGRAMA DE FLUJO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA



Fuente: Elaboración DAM