

PROGRAMA PRESUPUESTAL 0121

**“Mejora de la Articulación de los
Pequeños Productores Agropecuarios a los
Mercados”**

PROBLEMA ESPECÍFICO IDENTIFICADO

Limitado acceso de los pequeños productores agropecuarios a los mercados, que genera pobreza y exclusión.

Menos del 50% de la producción se destina a las ventas

Aprox. 1,200,000 U.A. destinan la mayor parte de su producción al autoconsumo, insumos y alimento para sus animales (CENAGRO 2012)

Solo el 5%
de productores están
asociados

Bajos niveles de
productividad de los
productores agropecuarios, y
escasa calidad de los
productos agropecuarios que
no responde a las exigencias
de los mercados.

entre 80% y 90%
carecen de acceso a servicios
técnicos, comerciales, de
capacitación e información

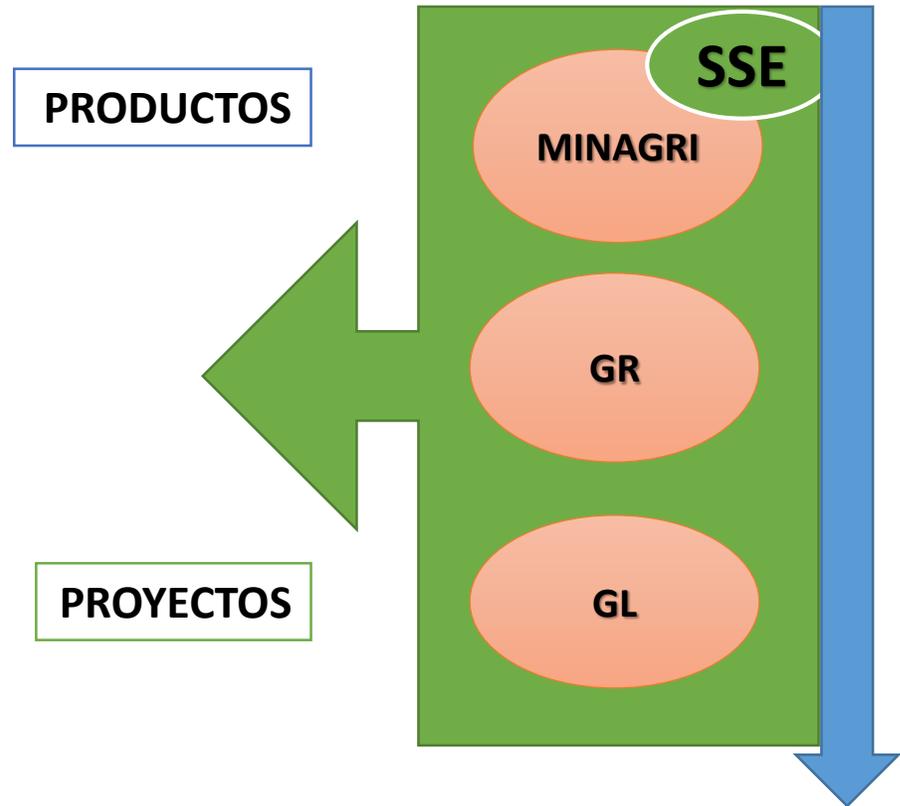
ARTICULACION CON LOS GOBIERNOS SUBNACIONALES

Problema Especifico

Limitado
acceso de los
pequeños
productores
agropecuarios
a los
mercados

- ✓ Asistencia técnica en formulación y ejecución de planes de negocio
- ✓ Capacitación a pequeños productores
- ✓ Participación en eventos, ferias de articulación a mercados
- ✓ Proyectos Productivos (Invierte.pe) y proyectos para fondos concursable (PROCOMPITE, etc)

ESTRATEGIA ARTICULACION PPR 0121



COMPONENTES DE LA ESTRUCTURA PLAN / PP

RESULTADO FINAL

- Incremento de la productividad y mejora de condiciones para la competitividad empresarial

RESULTADO ESPECIFICO

- Mejora del acceso de los pequeños productores agropecuarios a los mercados.

**PLAN
NACIONAL**

**PLANES
SECTORIALES**

PRODUCTO:

“Productores agropecuarios mejoran sus capacidades comerciales gestionando empresarialmente hacia el mercado”.

ACTIVIDADES ARTICULADAS GL Y SSE:

- 5005113: EVENTOS DE ARTICULACIÓN COMERCIAL NACIONAL, REGIONAL, LOCAL Y DE AGRO EXPORTACIÓN
- 5006067: FORMACIÓN DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES
- 5006068 ASISTENCIA TECNICA DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES

ESTRUCTURA PRESUPUESTARIA PRODUCTO ARTICULADO GLS Y SSE

<p>3000825 PRODUCTORES AGROPECUARIOS MEJORAN SUS CAPACIDADES COMERCIALES GESTIONANDO EMPRESARIALMENTE HACIA EL MERCADO</p>	<p>5005111 ASESORAMIENTO TECNICO Y FINANCIAMIENTO A LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES PARA LA FORMULACION DE LOS INSTRUMENTOS DE GESTION DE FINANCIAMIENTO REEMBOLSABLE O NO REEMBOLSABLE</p>	10	AGROPECUARIA	010 EFICIENCIA DE MERCADOS	0018 EFICIENCIA DE MERCADOS	<p>0135930 ASESORAMIENTO TECNICO Y FINANCIAMIENTO A LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES PARA LA FORMULACION DE LOS INSTRUMENTOS DE GESTION DE FINANCIAMIENTO REEMBOLSABLE O NO REEMBOLSABLE</p>	407 PRODUCTOR	
407 PRODUCTOR		<p>5005113 EVENTOS DE ARTICULACION COMERCIAL NACIONAL, REGIONAL, LOCAL Y DE AGROEXPORTACION</p>	10	AGROPECUARIA	010 EFICIENCIA DE MERCADOS	0018 EFICIENCIA DE MERCADOS	<p>0135933 EVENTOS DE ARTICULACION COMERCIAL NACIONAL, REGIONAL, LOCAL Y DE AGROEXPORTACION</p>	117 EVENTOS
	<p>5006067 FORMACION DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES</p>	10	AGROPECUARIA	010 EFICIENCIA DE MERCADOS	0018 EFICIENCIA DE MERCADOS	<p>0215139 FORMACION DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES</p>	194 ORGANIZACION	
	<p>5006068 ASISTENCIA TECNICA A PRODUCTORES AGROPECUARIOS CON FINES COMERCIALES</p>	10	AGROPECUARIA	010 EFICIENCIA DE MERCADOS	0018 EFICIENCIA DE MERCADOS	<p>0215140 ASISTENCIA TECNICA A PRODUCTORES AGROPECUARIOS CON FINES COMERCIALES</p>	407 PRODUCTOR	

MODELO OPERACIONAL

5005113: EVENTOS DE ARTICULACIÓN COMERCIAL NACIONAL, REGIONAL, LOCAL Y DE AGRO EXPORTACIÓN

Niveles de gobierno que ejecutan la actividad	GN, GR Y GL
1. Definición Operacional	<p>Organizar, facilitar y ejecutar eventos de promoción comercial a través de los cuales se promueve el encuentro de ofertantes y demandantes para realizar negocios y/o promover el consumo, como son las ferias, ruedas de negocios y misiones comerciales, donde interactúan los productores con los compradores y otros actores de la cadena productiva.</p> <p>Tareas:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Identificación de beneficiarios2. Organización de eventos comerciales3. Orientación y facilitación para la participación en eventos de promoción comercial4. Seguimiento de los resultados de la participación en eventos de promoción comercial.

MODELO OPERACIONAL

5005113: EVENTOS DE ARTICULACIÓN COMERCIAL NACIONAL, REGIONAL, LOCAL Y DE AGRO EXPORTACIÓN

<p>2. Organización para la ejecución de la actividad</p>	<p>Gobierno Regionales/Gobiernos Locales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizará o coorganizará eventos de promoción comercial de alcance local, regional, nacional. • Consolidará la oferta productiva. • Diseñara e implementara el Programa de Gestores Comerciales. • Desarrollara el seguimiento, monitoreo y control a las actividades realizadas por los Gestores Comerciales en las tareas de articulación comercial de los productores organizados. <p>Sierra y Selva Exportadora</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyará en los eventos de promoción comercial de alcance local, regional, nacional e internacional. • Apoyará en las visitas (jefes de sede y/o especialistas) de prospección a las regiones a fin de identificar productores organizados que participan en eventos de promoción comercial a nivel regional y local, con la finalidad de ser partícipes de los eventos de alcance nacional. • Apoyará en los eventos comerciales de categoría nacional, internacional.
<p>3. Criterios de programación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Zonas rurales con potencial agroindustrial • Zonas rurales con cadena productiva consolidada y/o en formación. • Zonas estratégicas a nivel distrital y provincial, para la mayor concurrencia. • Pequeños y medianos productores organizados. • Productores con oferta.

MODELO OPERACIONAL

5005113: EVENTOS DE ARTICULACIÓN COMERCIAL NACIONAL, REGIONAL, LOCAL Y DE AGRO EXPORTACIÓN

ACTIVIDAD	TAREA / SUBPROCESO	SUB TAREA	DESCRIPCIÓN DEL INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA
LISTADO DE INSUMOS EVENTOS DE ARTICULACIÓN COMERCIAL NACIONAL, REGIONAL, LOCAL Y DE AGRO EXPORTACIÓN	1. Organización de eventos comerciales	Coordinación para actividades de Diseño e implementación Eventos de promoción	Oficina General de Administracion	Especialista Eventos Soporte operativo
			Servicio General	Servicio de capacitación y asistencia técnica comercial especializada a productores organizados
				Consultoría para la elaboración de identidad y conceptos del evento
				Servicio de alimentación-Coffee break
				Telecomunicaciones (internet - correos)
				Telefonía móvil
				Telefonia fija
			Materiales e insumos	Lapiceros
				Papel bond
				Folder o carpeta institucional
				Cuaderno/block
			Servicio	Viajes terrestres/ Aéreos (pasajes y viaticos)
			Servicios Administrativos	Servicio de alquiler del local
				Servicio de alquiler de equipo de cómputo
	Servicio de alquiler de equipo audiovisual			
Impresión de catálogos				
			Impresión de volantes	
2, Selección de beneficiarios	Elaboración de Padrón de organizaciones en base a la información de sus beneficiarios	Recursos Humanos	Especialista Eventos Soporte operativo	
			CONTINUA EN EL MODELO OPERACIONAL.....	

MODELO OPERACIONAL

5006067: FORMACIÓN DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES

<p>Niveles de gobierno que ejecutan la actividad</p>	<p>GN, GR Y GL.</p>
<p>1. Definición Operacional</p>	<p>Sensibilización, cursos y talleres en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asociatividad • Buenas prácticas agrícolas • Mejora de la calidad • Capacitación para apalancamiento de fondos concursables, etc. <p><u>Tareas</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Conformación de “Equipos Técnicos Facilitadores” y “Familias o Productores Organizados Demostradores” (Productores, Asociaciones o Cooperativas de Productores), para la planificación y desarrollo de capacitaciones. 2. Selección de beneficiarios (público objetivo) 3. Elaboración de Plan de Acción.
<p>2. Organización para la ejecución de la actividad</p>	<p>SSE, GR y GL organizan eventos de capacitación, escuelas de campo, talleres, etc.</p>

MODELO OPERACIONAL

5006067: FORMACIÓN DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES

3. Criterios de programación

Los criterios para la programación son:

- Zonas rurales con potencial agropecuario (tierras y ganado) y de cadena productiva
- Zonas con facilidad a vías de acceso
- Zonas cercanas a mercados locales y/o regionales
- Zonas agrícolas con disposición de agua de riego para la actividad pecuaria.

Los criterios a elegir a los productores son los siguientes:

- Pequeños productores organizados, mínimamente organizados o no organizados que manifiesten demanda y compromiso de trabajo en las diversas modalidades asociativas.
- Productores con disposición de terreno agrícola mínimo 0.25 has a máximo 5 has.
- Productores con experiencia mínima en el manejo de las cadenas productivas promovidas por SSE.

MODELO OPERACIONAL

5006067: FORMACIÓN DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES

ACTIVIDAD	TAREA / SUBPROCESO	SUB TAREA	DESCRIPCIÓN DEL INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA
LISTADO DE INSUMOS FORMACIÓN DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES	1. Priorizar capacitaciones que se dictaran en las organizaciones de pequeños productores	Sensibilización	Equipo técnico	Especialistas
			Viáticos y asignaciones	Días
			Combustible	Galón
			Materiales y útiles de oficina (papel)	Millar
			Materiales de impresión (cartucho)	Unidad
		Cursos básicos Dirigido a Funcionarios Municipales y Regionales	Equipo técnico	Especialistas
			Combustible	Galón
			viáticos 2 personas x 1 día	Días
			Pasaje aéreo	Días
			Materiales y útiles de oficina (papel, cuadernos y lapiceros)	Unidad
	2. Capacitación para apalancamiento de fondos concursables (Innovate, Procompite y Agroideas)	Materiales de impresión (cartucho)	unidad	
		servicio de Coffee breack	Unidad	
		Equipo técnico	Especialistas	
		Combustible	Galón	
		viáticos personas x 1 día	Días	
	Pasaje aéreo	Días		
	servicio de impresión materiales de difusión	Unidad		
	Materiales y útiles de oficina (papel, cuadernos y lapiceros)	Unidad		
			Materiales de impresión (cartucho)	unidad

MODELO OPERACIONAL

5006068 ASISTENCIA TECNICA DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES

Niveles de gobierno que ejecutan la actividad	GN, GR Y GL
1. Definición Operacional	<p>La Asistencia Técnica se desarrollará en distintos servicios relacionados con la salud, bienestar, inocuidad, certificaciones, cuidado el medio ambiente entre otros; asimismo en la implementación y ejecución de Planes de Negocio con la participación de gestores especializados de negocios, quienes contribuyen a la solución de cuellos de botella para el incremento de sus ventas y articulación comercial.</p> <p><u>Tareas</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Sensibilización2. Elaboración del “Diagnóstico de competitividad productiva de los pequeños productores agropecuarios”.3. Identificación y priorización del Plan de Negocio con articulación comercial4. Planificación de la implementación de los Planes de Negocio5. Entrenamiento y Formulación de Planes de Negocio6. Implementación y Gestión de los Planes de Negocio7. Seguimiento, control y cierre.

2. Organización para la ejecución de la actividad

Tarea	Equipo técnico de Sierra y Selva Exportadora	Equipo técnico de GR/GL y SSE	Organización de Pequeños Productores Agropecuarios
Sensibilización	Apoyará en las tareas (talleres, reuniones de trabajo) de sensibilización informativas y de acercamiento	Desarrollará actividades talleres, reuniones de trabajo de sensibilización informativas y de acercamiento	Garantizar su participación
Elaboración del “Diagnóstico de competitividad productiva de los pequeños productores agropecuarios”	Apoyo en la elaboración del “Plan de Competitividad Productiva de los pequeños productores agropecuarios”	Elaborará el “Plan de Competitividad Productiva de los pequeños productores agropecuarios”	Proveerán de información solicitada
Identificación y priorización del Plan de Negocio	Apoyo en las tareas de identificación y priorización de Planes de Negocio con articulación comercial	Realizará las tareas de identificación y priorización de Planes de Negocio con articulación comercial mediante talleres participativos.	Lecciones aprendidas
Planificación de la Implementación del Plan de Negocio	Apoyo en la elaboración de la planificación del proyecto del Plan de Negocio que incluye un cronograma de actividades, presupuesto, plan comunicacional e identificación de riesgos, etc.	Elaborará la planificación del proyecto del Plan de Negocio que incluye un cronograma de actividades, presupuesto, plan comunicacional e identificación de riesgos, etc.	Participación en Asistencia Técnica
Entrenamiento y Formulación de Planes de Negocio:	Apoyo en la realización de talleres de entrenamiento, asesorías en la formulación y contratación del gestor del Plan de Negocio	Realizará talleres de entrenamiento en la formulación y contratación del gestor del Plan de Negocio Formulara el Plan de Negocio en base al modelo de gestión de SSE	Participación en Asistencia Técnica
Implementación del Plan de Negocio	Apoyo técnico en la supervisión en la ejecución con estrategias participativas específicas de los gestores, especialistas de SSE, con comunicación efectiva, trabajo en equipo, resolución de conflictos, negociación, seguimiento de problemas y riesgo, Lecciones aprendidas	Control y supervisión del avance técnico y económico Seguimiento de problemas y riesgo, Lecciones aprendidas del Plan de Negocio	Participación en Asistencia Técnica
Seguimiento, Control y cierre	Elaboración de informes periódicos de monitoreo y control de las actividades a fin de supervisar el cumplimiento de los entregables planificados, hasta el cierre del proyecto	Elaboración de informes periódicos de monitoreo y control de las actividades a fin de supervisar el cumplimiento de los entregables planificados, hasta el cierre del proyecto	Proveerán de información solicitada

MODELO OPERACIONAL

5006068 ASISTENCIA TECNICA DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES

3. Criterios de programación	Pequeños y medianos productores organizados, con potencial productivo para articularlos al mercado mediante planes de negocio, rentables, económicamente, socialmente, técnicamente, comercialmente y medioambientalmente sostenibles y viables.
-------------------------------------	--

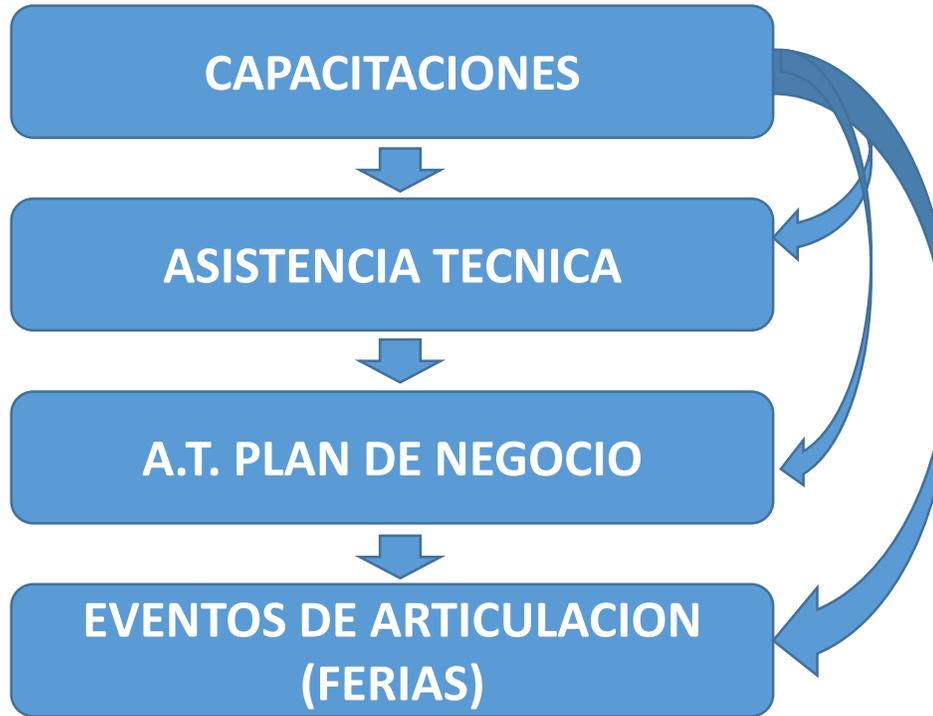
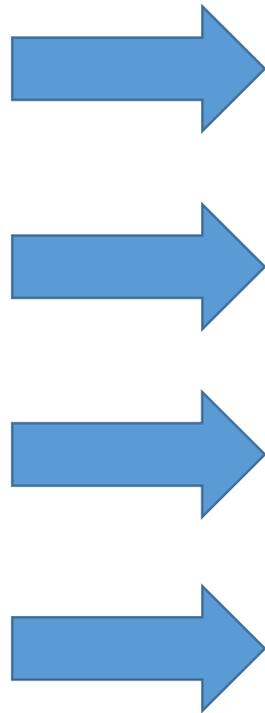
ACTIVIDAD	TAREA / SUBPROCESO	SUB TAREA	DESCRIPCIÓN DEL INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA
Listado de Insumos ASISTENCIA TECNICA DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES	1. Sensibilización	Focalización de las zonas de intervención por cadena productiva e identificación y selección de Organización de pequeños productores agropecuarios	Equipo técnico Viáticos y asignaciones Combustible Materiales y útiles de oficina (papel) Materiales de impresión (cartucho)	Especialistas Días Galón Millar Unidad
	1. Elaboración del “Diagnóstico de competitividad productiva local/regional” en forma participativa	Taller con Equipos técnicos para la Elaboración del documento “Diagnóstico de competitividad productiva local/regional”	Equipo técnico Combustible viáticos 2 personas x 1 día Pasaje aéreo Materiales y útiles de oficina (papel, cuadernos y lapiceros) Materiales de impresión (cartucho) servicio de Coffee break	Especialistas Galón Días Días Unidad unidad Unidad
	1. Identificación y priorización de Planes de Negocio	Taller con actores claves para la Identificación y priorización de Planes de Negocio	Equipo técnico Combustible viáticos 2 personas x 1 día Pasaje aéreo servicio de impresión materiales de difusión Materiales y útiles de oficina (papel, cuadernos y lapiceros) Materiales de impresión (cartucho) servicio de Coffee break	Especialistas Galón Días Días Unidad Unidad unidad Unidad
	4. Planificación de la Implementación del Plan de Negocio	Taller de Planificación y programación de la actividad de asistencia técnica de organizaciones de productores con fines comerciales	Equipo técnico Combustible viáticos personas x 1 día	Millar Galón Días

INTERVENCIONES POR ACTIVIDADES

MUNICIPALIDAD



ASIGNA RECURSOS



PRODUCTORES



ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES

SIERRA Y SELVA EXPORTADORA

PP 0121 "Mejora de la Articulación de los Pequeños Productores Agropecuarios a los Mercados"

TAREAS DE ARTICULACION DEL PP 0121 EN EL PROCESO PRESUPUESTARIO



**ARTICULACION DE ESFUERZOS PUBLICOS ENTRE SSE, GR Y GL (CUMPLIMIENTO DE ACUERDOS Y COMPROMISOS)
DURANTE EL PROCESO PRESUPUESTARIO**

EQUIPO TECNICO PP 0121 - SSE

APELLIDOS Y NOMBRES	DIRECCION / OFICINA	EMAIL	TELEFONO
FELIPE MEZA (coordinador SSE)	OPPM	fmeza@sierraexportadora.gob.pe	2150730 (213)
HUGO FLORES	OPPM	hflores@sierraexportadora.gob.pe	2150730 (220)
JORGE FELICIANO	OA	jfeliciano@sierraexportadora.gob.pe	2150730 (240)
JOSE LAOS	OME	ome3@sierraexportadora.gob.pe	2150730 (209)
MARIA OLARTE	DPNPP	molarte@sierraexportadora.gob.pe	2150730 (273)
LUIS ALFARO	DEII	Luis.alfaro@sierraexportadora.gob.pe	2150730 (223)
EDGAR MIRANDA	DFDN	emiranda@sierraexportadora.gob.pe	2150730 (217)

