



07 JUN 2019

SUSANA DELA SILLA BRACAMONTE
Ejecutiva Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

SIERRA Y SELVA EXPORTADORA
RESOLUCIÓN DE PRESIDENCIA EJECUTIVA
N° 031-2019-MINAGRI-SSE/PE

Lima, 07 de junio de 2019

VISTOS:

El Informe N° 013-2019-MINAGRI-SSE/OPPM, el Informe N° 081-2019-MINAGRI-SSE/OAJ y el Informe N° 033-2019-MINAGRI-SSE/GG, sobre propuesta de aprobación de la Directiva denominada "Directiva para el Diagnóstico, Formulación, Aprobación, Ejecución y Evaluación de Planes de Negocios promovidos por Sierra y Selva Exportadora"; y,

CONSIDERANDO:

Que, mediante Ley N° 28890 modificada por la Ley N° 30495, se crea Sierra y Selva Exportadora, se declaró de interés nacional la promoción, fomento y desarrollo de las actividades económicas rurales en las zonas de sierra y selva, con énfasis en la agricultura, agroindustria, ganadería y otros, que permitan constituir mercados nacionales y de exportación como instrumentos de lucha contra la pobreza y de generación de empleo productivo;

Que, el literal g) del artículo 3 de la Ley referida en el considerando precedente establece como objetivo de Sierra y Selva Exportadora – SSE, "*(...) La ampliación de las áreas cultivables y el incremento del valor comercial de los productos agropecuarios de las zonas rurales andinas y amazónicas, con énfasis en los mercados de exportación, en coordinación con el Sector Agricultura.*";

Que, asimismo, el literal b) del artículo 4 de la acotada Ley establece como función de esta entidad "*(...) Promover planes de negocios y proyectos productivos que permitan una mayor integración de las zonas rural andina y amazónica a los mercados nacionales y de exportación.*";

Que, mediante Decreto Supremo N° 004-2015-MINAGRI, publicado el día 22 de marzo de 2015 se dispuso la adscripción del Organismo Público Ejecutor Sierra y Selva Exportadora -SSE, al Ministerio de Agricultura y Riego, con el fin de mejorar la eficacia del Estado, a través de una mejor coordinación, planificación y ejecución de la Política Nacional Agraria, que contribuya a la apromoción del desarrollo productivo y sostenible de los agentes agrarios de las zonas rurales y a la oferta agraria exportable; en ese sentido, SSE tiene una relación organizacional sectorial con el MINAGRI y un alineamiento a sus políticas, planes y objetivos estratégicos, de conformidad con los artículos 36 y 38 de los Lineamientos de Organización del Estado, aprobado mediante Decreto Supremo N° 054-2018-PCM;

Que, acorde a la normatividad enunciada, la Oficina de Planeamiento, Presupuesto y Modernización, en cumplimiento de su función de establecer lineamientos y mecanismos de articulación (intersectorial, multisectorial y territorial) para el logro de los objetivos, establecida en el literal d) del artículo 26 de la Directiva N° 001-2018-PE/SSE, denominada "Estructura Organizacional y de Responsabilidades de Sierra y Selva exportadora, aprobada mediante la Resolución de Presidencia Ejecutiva N° 040-2018-PE/SSE, ha elaborado el proyecto de "Directiva para el Diagnóstico, Formulación, Aprobación, Ejecución y Evaluación de Planes de Negocios promovidos por Sierra y Selva Exportadora"; y, sustentando dicha propuesta mediante el Informe N° 013-2019-MINAGRI-SSE/OPPM;

Que, según dicho proyecto de Directiva, su objetivo es establecer las disposiciones específicas con carácter técnico normativo que se deben cumplir para el diagnóstico, formulación, aprobación, ejecución y evaluación de los planes de negocios, que se promuevan para el cumplimiento de los objetivos institucionales de SSE;

Que, la promoción de planes de negocios constituye una función de SSE, prevista en el literal b) del artículo 4 de la Ley N° 28890 modificada por la Ley N° 30495; en consecuencia, la propuesta de directiva tendrá un efecto de ordenamiento para cumplir con dicha función prevista en una ley especial;

Que, al respecto, derivado el citado proyecto de Directiva a la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra, así como a la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, se obtuvieron sugerencias y comentarios, tal como consta de los documentos que se indican en los numerales 1.3 y 1.4 del presente Informe, que han permitido enriquecer el proyecto original;

Que, en cuanto a la forma el proyecto o propuesta de Directiva se ajusta a las disposiciones contenidas en la Directiva Sectorial N° 003-2014-MINAGRI-DM denominada "Normas para la Formulación, Aprobación y Actualización de Directivas", aprobada por la Resolución Ministerial N° 0545-2014-MINAGRI;

Que, en consecuencia, resulta conveniente aprobar la citada Directiva, que posibilitará el cumplimiento de los objetivos de la entidad;

De conformidad con las Leyes N° 28890 y N° 30495, que crean Sierra y Selva Exportadora; la Ley N° y, la Resolución de Presidencia Ejecutiva N° 040-2018-PE/SSE, que aprueba la Directiva N° 001-2018-PE/SSE, denominada "Estructura Organizacional y de Responsabilidades de Sierra y Selva Exportadora";

SE RESUELVE:

Artículo 1.- Aprobación de la Directiva

Aprobar la Directiva N° 004-2019-MINAGRI-SSE/PE "Directiva para el Diagnóstico, Formulación, Aprobación, Ejecución y Evaluación de Planes de Negocios promovidos por Sierra y Selva Exportadora" y sus dieciocho (18) anexos, cuyo texto forma parte integrante de la presente Resolución de Presidencia Ejecutiva.



07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

SIERRA Y SELVA EXPORTADORA
RESOLUCIÓN DE PRESIDENCIA EJECUTIVA
N° 031-2019-MINAGRI-SSE/PE

Artículo 2.- Alcance

Las disposiciones contenidas en la Directiva aprobada por el artículo precedente, tienen alcance a todos los órganos y unidades orgánicas de Sierra y Selva Exportadora, y son de obligatorio cumplimiento.

Artículo 3.- Supervisión

La supervisión del cumplimiento de la presente Directiva corresponde a la Gerencia General, en su condición de máxima autoridad administrativa, responsable de garantizar el funcionamiento y la gestión de la entidad, de acuerdo a las normas y procedimientos técnicos y administrativos.

Artículo 4.- Publicación

Disponer la publicación de la presente Resolución de Presidencia Ejecutiva en el Portal Institucional de Sierra y Selva Exportadora (www.sierraexportadora.gob.pe).

Regístrese y comuníquese.

SIERRA Y SELVA EXPORTADORA

.....
JOSE EZETA CARPIO
PRESIDENTE EJECUTIVO





PERÚ

Ministerio de Agricultura y Riego



sierra y selva exportadora

"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para Mujeres y Hombres"
"Año de la lucha contra la corrupción y la Impunidad"

SIERRA Y SELVA EXPORTADORA
ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 12J-2017-PE/SSE

DIRECTIVA N° 004-2019-MINAGRI-SSE/PE

**DIRECTIVA PARA EL DIAGNÓSTICO, FORMULACIÓN,
APROBACIÓN, EJECUCIÓN Y EVALUACIÓN DE PLANES DE
NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SIERRA Y SELVA
EXPORTADORA**

**RESOLUCION DE PRESIDENCIA EJECUTIVA
N° 031-2019-MINAGRI-SSE/PE**

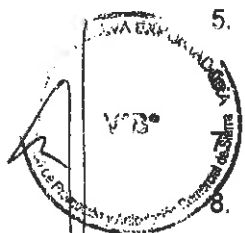
SIERRA Y SELVA EXPORTADORA
V°B°
Comité de Promoción y Evaluación Organizacional de Sierra y Selva Exportadora
Sierra y Selva Exportadora
V°E°
Oficina de Asesoría Jurídica
Sierra y Selva Exportadora
V°E°
Oficina de Asesoría Jurídica
Sierra y Selva Exportadora
V°B°
Oficina de Planeamiento, Presupuesto y Modernización
Sierra y Selva Exportadora
V°B°
Oficina de Promoción y Evaluación Organizacional de Sierra y Selva Exportadora

SIERRA Y SELVA EXPORTADORA
Gerencia General

Sierra y Selva Exportadora
V°B°
Presidencia Ejecutiva

ÍNDICE

1. OBJETIVO	3
2. BASE LEGAL	3
3. ALCANCE	3
4. GLOSARIO DE TÉRMINOS	3
5. DISPOSICIONES GENERALES	5
MECANICA OPERATIVA	7
RESPONSABILIDADES	12
8. DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS FINALES	12
9. DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS TRANSITORIAS	12
10. ANEXOS	13



**DIRECTIVA PARA EL DIAGNÓSTICO, FORMULACIÓN, APROBACIÓN,
EJECUCIÓN Y EVALUACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR
SIERRA Y SELVA EXPORTADORA**

07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

1. OBJETIVO.

Establecer las disposiciones específicas con carácter técnico normativo que se deben cumplir para el diagnóstico, formulación, aprobación, ejecución y evaluación de los planes de negocios, que se promuevan para el cumplimiento de los objetivos institucionales de Sierra y Selva Exportadora, dentro de su mandato legal.

2. BASE LEGAL.

- Ley N° 28890, Ley que crea Sierra Exportadora, modificada por la Ley N° 30495 a Sierra y Selva Exportadora.
- Ley N° 28298, Ley Marco para el Desarrollo Económico del Sector Rural.
- Decreto Supremo N° 004-2015-MINAGRI, que aprueba la adscripción del Sierra y Selva Exportadora al MINAGRI.
- Decreto Supremo 002-2016-MINAGRI, que aprueba la Política Nacional Agraria.
- Decreto Supremo N° 004-2013-PCM, que aprueba la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública al 2021.
- Resolución Ministerial 125-2013-PCM, que aprueba el Plan de Implementación de la Política Nacional de Modernización de la Gestión Pública.
- Resolución de Presidencia Ejecutiva N° 040-2018-PE/SSE, que aprueba la Directiva N° 001-2018-PE/SE, denominada "Estructura Organizacional y de Responsabilidades de Sierra y Selva Exportadora.
- Resolución Directoral N° 024-2016-EF/50.01, que aprueba la Directiva N° 002-2016-EF/50.01 "Directiva para los Programas Presupuestales en el Marco del Presupuesto por Resultados".

3. ALCANCE.

El presente documento normativo es de aplicación para:

- La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra.
- La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva.
- La Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación.
- La Unidad de Inteligencia Comercial.
- La Unidad de Tecnología de Información.
- La Unidad de Asistencia Técnica de Negocios.
- Los Órganos Desconcentrados (Sedes Desconcentradas).
- Todos los Órganos y Unidades Orgánicas de Sierra y Selva Exportadora, que estén vinculadas y/o relacionadas, directa e indirectamente, con el proceso de diagnóstico, formulación, aprobación, ejecución y evaluación de los planes de negocios, que se promuevan para el cumplimiento de los objetivos institucionales de Sierra y Selva Exportadora, dentro de su mandato legal.

4. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

- **Cadena Productiva.** -

Es el conjunto de operaciones planificadas de transformación de determinados factores o insumos, en bienes o servicios.

Consta de etapas consecutivas a lo largo de las que diversos insumos sufren algún tipo de cambio o transformación, hasta la constitución del producto final y su colocación en el mercado.

- **Ciclo del Plan de Negocios. -**

Conjunto de acciones que se realizan en el diagnóstico, formulación, aprobación, ejecución y evaluación.

- **Corredor Económico. -**

Es la fuerza de aglomeración de actividades productivas que permiten el flujo o circulación de mercancías y factores productivos, a partir del encuentro entre la oferta y la demanda, sustentada en la existencia de relaciones de interdependencia de una o más ciudades centrales. Constituye un factor clave para el progreso de las ciudades, pues, crean una dinámica económica competitiva que contribuye a la creación de más mercados regionales, brinda oportunidades de trabajo y, en consecuencia, mejora el ingreso y el bienestar.

- **Costo de Transacción. -**

Son los costos en los que se incurre al momento de realizar un intercambio económico, que no son parte del proceso productivo ni del negocio, pero que afectan los términos de intercambio.

- **Cuello de Botella. -**

Se denomina a todo elemento que disminuye o afecta el proceso de producción de una empresa.

- **Direcciones de Línea. -**

Comprende a la Dirección de Promoción y Articulación Comercial Sierra y a la Dirección de Promoción y Articulación Comercial Selva.

- **Ecosistema del productor Andino y Amazónico. -**

Diferentes elementos que funcionan para apoyar al productor andino-amazónico a mejorar sus capacidades competitivas para acceder al mercado internacional y nacional con posibilidades de éxito.

- **Expediente Físico del Plan de Negocios. -**

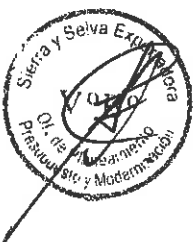
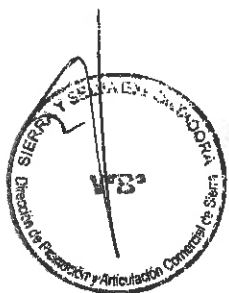
Serie de documentos en físico que sustenta el proceso de diagnóstico, formulación, aprobación, ejecución y evaluación del plan de negocios, desde su inicio (Idea de Negocio) hasta el cierre de la misma.

- **Expediente Digital del Plan de Negocios. -**

Serie de documentos digitales que sustenta el proceso de diagnóstico, formulación, aprobación, ejecución y evaluación del Plan de negocios, desde su inicio (Idea de Negocio) hasta el cierre de la misma.

- **Necesidad Pública Insatisfecha. -**

Necesidad de intervención del Estado, a través de una Institución u Organismo Público, con la finalidad de solucionar una deficiencia y/o falla en el mercado (intercambio económico). En el caso de Sierra y Selva Exportadora la intervención se realiza con la finalidad de constituir o propiciar el acceso a mercados nacionales y de exportación como instrumento de lucha contra la pobreza y de generación de empleo productivo, en las zonas de sierra y selva.



• **Órganos Desconcentrados. -**

Responsables de difundir, proponer y ejecutar las actividades y funciones de SSE en beneficio de pequeños y medianos productores.

• **Población Beneficiada. -**

Persona natural o jurídica que se encuentran ubicadas en la zona de influencia de Sierra y Selva Exportadora, que se beneficia directa o indirectamente, con la integración a los mercados nacionales y de exportación.

• **Público Objetivo. -**

Los productores agropecuarios andinos y amazónicos organizados, a los cuales Sierra y Selva Exportadora brinda sus servicios para fortalecer sus capacidades competitivas.

De acuerdo al nivel de competitividad que posean, se les clasifica en dos grupos:

- Productores, que tienen un nivel de competitividad medio como organización.
- Productores, que tienen nivel de competitividad bajo como organización.

• **Plan de Negocios. -**

Instrumento de gestión que utilizan los productores agropecuarios que tienen nivel de competitividad medio. Nace como una idea. Define claramente las actividades en aspectos de fortalecimiento comercial, proyecciones de ventas y metas según indicadores establecidos, que propicie el éxito del plan acordado.

Es la hoja de ruta del negocio a impulsar desde el punto de vista comercial, por ello se constituye en la herramienta de trabajo, que sirve como punto de partida para el desarrollo del negocio y evaluar la rentabilidad económica del producto y/o productos promovidos.

• **Productor Organizado. -**

Los productores agropecuarios organizados andinos y amazónicos en las diferentes modalidades de acuerdo a ley, que participan en el ciclo del plan de negocios a ser impulsado por Sierra y Selva Exportadora.

• **Sistema de Planes de Negocios (SISPLAN).-**

Sistema de Información de apoyo a la gestión del proceso de diagnóstico, formulación, aprobación, ejecución y evaluación del plan de negocios, desarrollado por Sierra y Selva Exportadora para el cumplimiento de sus objetos Institucionales.

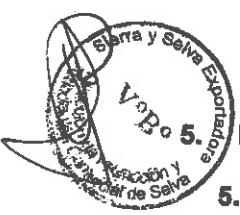
DISPOSICIONES GENERALES.

5.1. La propuesta de valor que Sierra y Selva Exportadora ofrece a los pequeños y medianos productores agropecuarios organizados, con la finalidad de cumplir con su mandato legal y atender sus necesidades, considera la realización de las siguientes acciones:

- a. Apoyar la realización y continuidad de negocios duraderos en las mejores condiciones económicas, al mejor precio de mercado y vigilando el cumplimiento de compromisos de las partes.
- b. Brindar la mejor información de los productos, productores y compradores para facilitar la toma de decisiones.
- c. Apoyar la trazabilidad de las etapas de comercialización de los productos priorizados, según las competencias establecidas.

07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
-2017-PE/SSE



5.2. Los productores agropecuarios organizados, que conforman las cadenas productivas a ser promovidas, deben ser evaluados por la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra o la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, según corresponda, para identificar sus capacidades competitivas frente a los mercados nacionales e internacionales. Esta evaluación permite identificar a los productores que tengan el grado de madurez competitiva requerido para competir en los mercados internacionales, nacionales, regionales o locales.

5.3. El grado de competitividad de los pequeños y medianos productores agropecuarios organizados, se determina en función a los criterios siguientes:

- a. Producir un producto que reúna las características que exige la demanda identificada en calidad y cantidad.
- b. Contar con un precio competitivo que podría ser aceptado por el mercado global.
- c. Tener un volumen de producción que puede satisfacer la demanda identificada en el momento oportuno.
- d. Contar con indicadores de gestión empresarial favorables.

5.4. Los Planes de Negocios que promueva y/o impulse Sierra y Selva Exportadora, deben de contar con los requisitos o características siguientes:

5.4.1. Corresponder a productores agropecuarios que tengan la posibilidad de acceder al mercado interno o externo.

5.4.2. Demostrar la rentabilidad del producto que se desea implementar, basado en una demanda insatisfecha o ventana de oportunidad identificada.

5.4.3. Estar alineados a los objetivos institucionales de Sierra y Selva Exportadora y del Ministerio de Agricultura y Riego, a la Política Nacional Agraria, así como a los lineamientos y metas establecidas para cada ejercicio presupuestal de acuerdo a la programación multianual del Presupuesto Público.

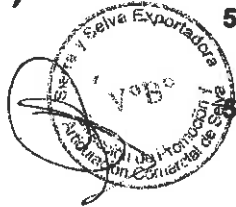
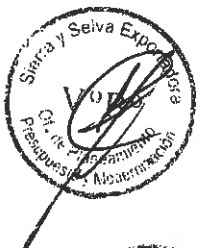
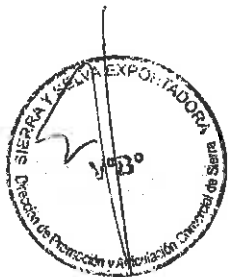
5.4.4. Solucionar los cuellos de botella para promover la mejora de las ventas de los pequeños y medianos productores agropecuarios organizados, teniendo presente las megas tendencias globales de consumo alimentario y la necesidad de servicios relacionados con la salud, bienestar, inocuidad, certificaciones, cuidado al medio ambiente, entre otras.

5.4.5. Mejorar los productos, garantizar la oferta con volúmenes de producción estandarizada; el aseguramiento de la calidad de los productos, con sus respectivas certificaciones nacionales e internacionales que exige el mercado, incorporando, de ser posible, innovación tecnológica, con alianzas estratégicas para la promoción de la asociatividad de los pequeños y medianos productores agropecuarios.

5.5. El ciclo del Plan de Negocios, se desarrolla en las siguientes etapas: i) diagnóstico, ii) formulación, iii) aprobación, iv) ejecución y v) evaluación.

5.6. La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, dentro del marco de sus funciones, son las responsables del ciclo del plan de negocios y de establecer los lineamientos y criterios que se deben tener en cuenta para el desarrollo de las propuestas de negocios que se presenten.

5.7. Con el objetivo de atender las necesidades identificadas de los productores agropecuarios que por el nivel de competitividad alcanzado (bajo) aún no estén en la etapa de poder concretar ventas en el mercado nacional y/o internacional, la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra, la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, según corresponda, coordinan con los otros organismos del MINAGRI y de otros sectores, a fin de que reciban los servicios de asistencia técnica y



capacitación que requieran para mejorar sus procesos productivos y obtener los productos con las características técnicas, oportunidad y volumen que exige el mercado.

5.8. Las disposiciones señaladas en la presente Directiva consideran dos niveles de intervención, por parte de Sierra y Selva Exportadora:

5.8.1. Primer Nivel de Intervención, para las organizaciones de productores agropecuarios que por su nivel de competitividad "medio" requieren de un Plan de Negocios, recibiendo de parte de Sierra y Selva Exportadora:

- a. Asesoría Comercial de la Unidad de Inteligencia Comercial.
- b. Acompañamiento de los Órganos Desconcentrados.
- c. Asesoría Técnica de la Dirección de Promoción y Articulación Comercial Sierra y de la Dirección de Promoción y Articulación Comercial Selva, según corresponda.
- d. Asesoría en la Promoción Comercial y Capacitación de la Unidad de Asistencia Técnica de Negocios.

5.8.2. Segundo Nivel de Intervención, para las organizaciones de productores agropecuarios que por su nivel de competitividad "bajo" requieren de un Plan de Negocios, como instrumento de gestión de financiamiento, podrá ser formulado por Sierra y Selva Exportadora. La ejecución corresponde a la Organización de Productores u otra fuente. Sierra y Selva Exportadora brinda el acompañamiento que se requiera de acuerdo a la priorización sus actividades.

5.9. Antes de iniciar el ciclo del Plan de Negocios, los Jefes de los Órganos Desconcentrados deben verificar que los productores organizados, tengan sus derechos de propiedad sobre la marca de sus productos y/o servicios debidamente registrados, así como que cuenten con las certificaciones y/o registros necesarios.

6. MECÁNICA OPERATIVA

6.1. Etapa de Diagnóstico del Plan de Negocios

- 6.1.1. Las solicitudes de Planes de Negocios son presentadas por los pequeños y medianos productores agropecuarios organizados, ante los Órganos Desconcentrados o por iniciativa de las Dirección de Línea, según corresponda.**
- 6.1.2. El registro de las organizaciones de productores agropecuarios, se realiza mediante la "Ficha Registro de Organizaciones" (Anexo 01), y se encuentra a cargo de los Órganos Descentralizados.**
- 6.1.3. La Unidad de Inteligencia Comercial, dentro del ámbito de sus funciones, brinda la información necesaria para la identificación, desarrollo y/o validación de los Planes de Negocios. Para ello elabora la "Ficha Identificación de Mercado" (Anexo 02).**
- 6.1.4. Los Órganos Desconcentrados, realizan conforme a la Ficha de Identificación de Mercado, las siguientes acciones:**
 - a. La evaluación de la oferta y demanda del o los productos que se proponen, para ello utilizarán la "Ficha Evaluación de Demanda" (Anexo 03A) y "Ficha Evaluación de Oferta" (Anexo 03B).
 - b. La categorización de las organizaciones de productores agropecuarios, mediante la utilización de la "Ficha Categorización de la Organización" (Anexo 04).
 - c. La Idea de Negocio resulta como conclusión del Diagnóstico, la cual debe contener la información detallada en la "Ficha Idea de Negocio" (Anexo 05).

07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SE

6.1.5. Las Ideas de Negocios, deben ser aprobadas por la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, según corresponda. "Ficha Aprobación de la Idea de Negocio" (Anexo 06).

6.1.6. En los Planes de Negocios para ejecución, se incorpora la información de la línea de base del producto identificado y del productor agropecuario organizado que incorpore datos de los indicadores de gestión mencionados en el punto 7.2.6. "Ficha Línea Base" (Anexo 07).

6.1.7. Las Ideas de Negocios, son evaluadas, aprobadas o desestimadas por las Direcciones de Línea, según corresponda, en el plazo máximo de cinco (5) días hábiles de haberse realizado la categorización de la organización.

6.1.8. La Unidad de Tecnología de la Información, dentro del marco de sus funciones, establece las acciones y/o tareas a tener en cuenta, para la incorporación de la información correspondiente en el SISPLAN.

6.1.9. Las Ideas de Negocios que hayan superado las observaciones, son incorporadas al Ciclo de Planes de Negocios, en la etapa de aprobación.

6.1.10. Las Ideas de Negocios que no sean aprobados, se incorporan a la Base de Datos de Planes de Negocios (SISPLAN). De ser necesario y de acuerdo a la información de mercado, periódicamente pueden ser revisadas.

6.1.11. Los Órganos Desconcentrados son los responsables operativos de articular el acompañamiento de Sierra y Selva Exportadora para los productores agropecuarios organizados, así como supervisar las acciones que se realizan en cada etapa del ciclo del Plan de Negocios.

6.2. Etapa de Formulación del Plan de Negocios

6.2.1. Aprobada la Idea de Negocio se inicia la etapa de formulación.

6.2.2. Los Planes de Negocios, son formulados, utilizando para ello la "Estructura del Plan de Negocios" (Anexo 08).

6.2.3. La Unidad de Tecnología de la Información, dentro del marco de sus funciones, establece las acciones y/o tareas a tener en cuenta para la incorporación de la información correspondiente en el SISPLAN.

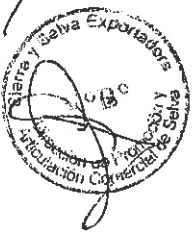
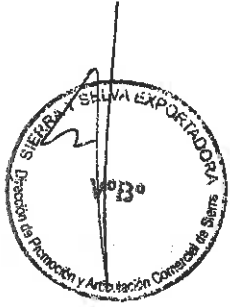
6.2.4. Los Órganos Desconcentrados, son los responsables operativos de brindar acompañamiento en la elaboración del Plan de Negocios del ámbito de su competencia.

6.2.5. Los contenidos mínimos del Plan de Negocios, no tienen carácter limitativo ni taxativo; pueden incluir todos los contenidos que se consideren necesarios para el mejor cumplimiento de los objetivos establecidos.

6.2.6. En esta etapa, se deben establecer los indicadores de impacto del Plan de Negocios, para ello se utilizan los criterios siguientes:

- a. Facilitación comercial (ventas logradas)
- b. Número de pequeños y medianos productores beneficiados.
- c. Otros que se considere necesario.

6.3. De la etapa de aprobación del Plan de Negocios



6.3.1. El Plan de Negocios es evaluado, aprobado o desestimado por la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra o la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, según corresponda. El plazo máximo para que sea aprobado es de diez (10) días hábiles, computados desde la fecha que se recibe la propuesta de Idea de Negocio por parte de los Órganos Desconcentrados; de acuerdo al "Acta de Aprobación del Plan de Negocios" (Anexo 09).

6.3.2. Los que no son aprobados, son clasificados como: i) Plan de Negocios desaprobado en forma definitiva; ii) Plan de Negocios desaprobado temporalmente.

6.3.3. Los desaprobados en forma definitiva, son aquellos que no tiene viabilidad comercial ni económica, y los de forma temporal son aquellos que para tener viabilidad comercial y/o económica requieren superar algún cuello de botella, de una o varias intervenciones adicionales del Estado en infraestructura de redes o servicios, un marco institucional adecuado y/o disminución de costos de transacción; así como necesidad de financiamiento.

6.3.4. La revisión de los planes de negocios desaprobados temporalmente es realizada por la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra o la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, según corresponda.

6.3.5. La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, son responsables, según corresponda, de custodiar los Planes de Negocios.

6.4. De la etapa de Ejecución.

6.4.1. Aprobado el Plan de Negocios, se inicia la etapa de ejecución del mismo.

6.4.2. Para la etapa de ejecución del Plan de Negocios, es necesario la suscripción, por parte de los productores agropecuarios organizados, de Sierra y Selva Exportadora y de otros actores, del "Acta de Inicio de Acompañamiento" (Anexo 10), que contiene el cronograma de ejecución, el plan de trabajo, los indicadores de impacto y las acciones de intervención de Sierra y Selva Exportadora.

6.4.3. Para la etapa de ejecución del Plan de Negocios se establecen las actividades de intervención de la entidad, a nivel de asistencia técnica, capacitaciones y eventos de articulación comercial, según el horizonte de intervención, para lo cual se debe completar la "Ficha Programación de Actividades" (Anexo 11).

6.4.4. Los Jefes de los Órganos Desconcentrados supervisan las actividades que se desarrollan en la ejecución del Plan de Negocios para cuyo efecto presentan la "Ficha Ejecución de Actividades" (Anexo 12).

6.4.5. La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, son responsables funcionales de la adecuada ejecución del Plan de Negocios.

6.4.6. La Unidad de Tecnología de la Información, dentro del marco de sus funciones, establece las acciones y/o tareas a tener en cuenta para la incorporación de la información correspondiente en el SISPLAN.

6.4.7. La Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación, efectúa el monitoreo y seguimiento, durante la ejecución del Plan de Negocios, del cronograma de ejecución, del plan de trabajo, de los indicadores de resultado y de las acciones de intervención de Sierra y Selva Exportadora, informando a la Alta Dirección de Sierra y Selva Exportadora y a las Direcciones de Línea respectiva.



SIERRA Y SELVA EXPORTADORA
ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUIA BRACAMONTI
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

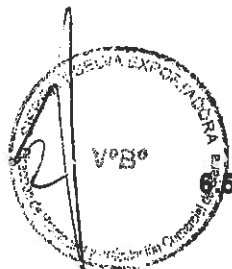
- 6.4.8. Los datos y la información relevante, producto del monitoreo y seguimiento del plan de negocios, son incorporados al SISPLAN, así como los expedientes físicos y virtuales (anexos, según corresponda).
- 6.4.9. La Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación, establece junto con la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, los lineamientos y criterios para la medición de indicadores de resultados de los Planes de Negocios, los cuales son aprobados por la Oficina de Planeamiento, Presupuesto y Modernización.
- 6.4.10. Culminada la etapa de ejecución, se suscribe entre los productores agropecuarios organizados, Sierra y Selva Exportadora y de haber otros actores, un "Acta de Cierre del Plan de Negocios" (Anexo 13).
- 6.4.11. La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra o la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, elabora el "Informe de Cierre de la Intervención" (Anexo 14), evidenciando las lecciones aprendidas en el proceso, así como los indicadores de impacto del Plan de Negocios.
- 6.4.12. La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra o la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, son las responsables de establecer los lineamientos y criterios para la elaboración del informe de cierre del Plan de Negocios.

6.5. De la etapa de Evaluación del Plan de Negocios.

- 6.5.1. La Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación, efectúa la evaluación de los indicadores de resultado establecidos en cada Plan de Negocios y señalados en el punto 7.2.6. "Evaluación de Indicadores de Resultados" (Anexo 15).
- 6.5.2. Los datos y la información relevante, producto de la evaluación de los planes de negocios, son incorporados al SISPLAN en versión digital.
- 6.5.3. La Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación, establece los reportes de monitoreo, seguimiento y evaluación, según corresponda a las etapas del ciclo del plan de negocios.

6.6. De Archivo y Custodia del Expediente Físico del Plan de Negocios

- 6.6.1. La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, dentro del marco de sus funciones, son responsables de custodiar los documentos físicos de los Planes de Negocios.
- 6.6.2. Cada documento relacionado al Plan de Negocios debe ser anexado al expediente, bajo responsabilidad de la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra o de la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, según corresponda.
- 6.6.3. La estructura y orden del expediente físico del Plan de Negocios es la siguiente:
 - a. Idea de Negocio.
 - b. Aprobación de la Idea de Negocio.
 - c. Acta de Compromiso de Acompañamiento en el Ciclo del Plan de Negocios.
 - d. Formulación del Plan de Negocios.
 - e. Observaciones formuladas por la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra o la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva.



07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

- f. Levantamiento de las observaciones.
- g. Versión final del Plan de Negocios.
- h. Aprobación del Plan de Negocios.
- i. Acta de Compromiso de Acompañamiento del Plan de Negocios.
- j. Informe de monitoreo y seguimiento de los indicadores de impacto del Plan de Negocios.
- k. Acta de Cierre del Plan de Negocios.
- l. Informe de evaluación de los indicadores de impacto del Plan de Negocios.

6.6.4. El expediente físico del Plan de Negocios, es ordenado cronológicamente, ubicando los documentos de fechas reciente en la parte superior del expediente. (Según fecha de recepción-sello y/o hoja de ruta), el mismo que debe estar foliado.

6.7. Del Archivo y Custodia del Expediente Digital del Plan de Negocios

6.7.1. La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, son responsables de incorporar la información en versión digital de los expedientes y mantener actualizado en el SISPLAN.

6.8. De la actualización de los Planes de Negocios incluidos en la "Base de Datos de Planes de Negocios (SISPLAN) no Aprobados Temporalmente"

6.8.1. Todas las actualizaciones y/o modificaciones a los Planes de Negocios, son incorporados a la "Base de Datos de Planes de Negocios", cuando corresponda.

6.8.2. La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, dentro del marco de sus funciones, establecen los lineamientos y criterios para adicionar información a los Planes de Negocios incorporados a la Base de Datos.

6.9. De la Incorporación de la Información Mercado relacionada o vinculada a los Planes de Negocios.

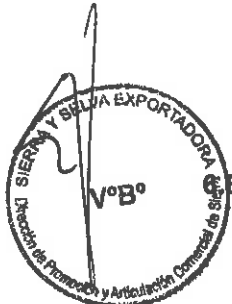
6.9.1. Los datos e información de mercado, que produzca u obtenga la Unidad de Inteligencia Comercial y que guarde relación con los Planes de Negocios, son utilizados como insumo para la elaboración de los mismos.

6.9.2. La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, dentro del marco de sus funciones, en coordinación con la Unidad de Inteligencia Comercial, determinan los lineamientos y criterios para la incorporación de dicha información en los Planes de Negocios.

RESPONSABILIDADES.

7.1. La Gerencia General de Sierra y Selva Exportadora supervisa el cumplimiento de la presente Directiva, a través de la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra, la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, de la Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación y otras unidades orgánicas.

7.2. Son responsables de cumplir con las normas y disposiciones de la presente Directiva: la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra, la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, la Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación, así como de todos los Órganos y Unidades Orgánicas de Sierra y Selva Exportadora, que



estén vinculadas y/o relacionadas directa e indirectamente, con el proceso de diagnóstico, formulación, aprobación, ejecución y evaluación del plan de negocios, que se promuevan para el cumplimiento de los objetivos de Sierra y Selva Exportadora, previstos en la ley de su creación.

7.3. Los Órganos Desconcentrados (Sedes Desconcentradas), son responsables del cumplimiento de la presente Directiva en el ámbito de su competencia.

7.4. La Oficina de Planeamiento, Presupuesto y Modernización, es el órgano responsable de la actualización permanente de la presente Directiva, en coordinación con la Gerencia General, la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva.

7.5. La Unidad de Tecnología de la Información, dentro del marco de sus funciones y por estar vinculada a la gestión de la Base de Datos y Aplicativos de Sierra y Selva Exportadora, en especial al "Sistema de Planes de Negocios (SISPLAN)", es responsable del adecuado registro y actualización de los planes de negocios en la Base de Datos y aplicativos, así como de brindar apoyo para realizar una adecuada gestión de la información de los mismos.

8. DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS FINALES.

8.1. La presente Directiva puede ser aplicada en la promoción de acceso a mercados de productos agropecuarios financiada por los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales, en base a la suscripción de convenios de colaboración interinstitucional con Sierra y Selva Exportadora; forman parte de dichos convenios la "Ficha Plan de Cadena Productiva" (Anexo 16) y el "Acta de Compromiso de Intervención de Aliados" (Anexo 17).

8.2. La promoción de acceso a mercados implica brindar la asistencia técnica que requieran los productores agropecuarios organizados, para las etapas del ciclo del Plan de Negocios, con el acompañamiento de Sierra y Selva Exportadora, a través de sus órganos de línea u órganos desconcentrados.

9. DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS TRANSITORIAS.

9.1. La Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva, dentro del plazo de sesenta (60) días hábiles, elaboran una lista de los Planes de Negocios, que cuenten en documento físico y/o digital, a la fecha de vigencia de la presente Directiva, a fin de incorporarlos en el SISPLAN.

9.2. Los Planes de Negocios que se encuentren en alguna de las etapas del proceso de diagnóstico, formulación, aprobación, ejecución y evaluación, antes de la entrada en vigencia de la presente Directiva, se rigen hasta su culminación por los criterios vigentes al momento del inicio del procedimiento.

10. ANEXOS.

ANEXO N° 01 "Ficha Registro de Organización (Usuarios)"

ANEXO N° 02 "Ficha Identificación de Mercado"

ANEXO N° 03 A "Ficha Evaluación de Demanda"

ANEXO N° 03 B "Ficha Evaluación de Oferta"

ANEXO N° 04 "Ficha Categorización de la Organización"

07 JUN. 2019


SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

ANEXO N° 05 "Ficha Idea de Negocio"

ANEXO N° 06 "Ficha Aprobación de la Idea de Negocio"

ANEXO N° 07 "Ficha Línea Base"

ANEXO N° 08 "Estructura del Plan de Negocios"

ANEXO N° 09 "Acta de Aprobación del Plan de Negocios"

ANEXO N° 10 "Acta de Inicio de Acompañamiento en la Ejecución del Plan de Negocios"

ANEXO N° 11 "Ficha Programación de Actividades"

ANEXO N° 12 "Ficha Ejecución de Actividades de los Consultores"

ANEXO N° 13 "Acta de Cierre del Plan de Negocios"

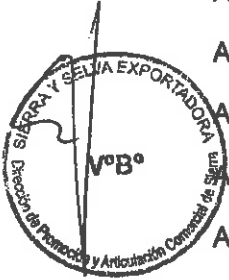
ANEXO N° 14 "Informe de Cierre de la Intervención"

ANEXO N° 15 "Evaluación de Indicadores de Resultados del Plan de Negocios"

ANEXO N° 16 "Ficha Plan de Cadena Productiva"

ANEXO N° 17 "Acta de Compromiso de Intervención de Aliados"

ANEXO N° 18 "Flujo de Intervención"



07 JUN. 2019

Anexo N° 01
FICHA REGISTRO DE ORGANIZACIONES

[Firma]
SUSANA DEL AGUIA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 12J-2017-PE/SSE

1	N° Registro :	<input type="text"/>		
2	Razon social:	<input type="text"/>		
3	RUC	<input type="text"/>	Ventas anuales del 2018 (S/.)	<input type="text"/>
4	Condición	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
5	Representante legal:	<input type="text"/>		
6	Dirección	<input type="text"/>		
	Región	<input type="text"/>		
	Departamento	Provincia	<input type="text"/>	Distrito <input type="text"/>
	Altitud (m.s.n.m.)	Latitud	<input type="text"/>	Longitud <input type="text"/>
	<small>> 500 msnm (Límite Interior de Intervención de SSE)</small>			
7	Corredor económico al que pertenece	<input type="text"/>		
8	Teléfono (s)	<input type="text"/>		
9	Correo electrónico	<input type="text"/>		
10	Años de funcionamiento	11	Experiencia en exportación	<input type="text"/>
12	Tipo de organización	13	N° de propietarios/socios	<input type="text"/>
				Adjuntar padrón de socios
14	Frecuencia de reuniones de propietarios (veces / año)	<input type="text"/>		
15	Fecha de inicio de actividad	<input type="text"/>		
16	Sector al que corresponde	<input type="text"/>		
17	Cadena de Valor	<input type="text"/>		
18	Principal producto ofertado	<input type="text"/>		
19	Sub producto	<input type="text"/>		
20	Otros productos	<input type="text"/>		



DIRECTIVA PARA EL DIAGNOSTICO, FORMULACION, APROBACION, EJECUCION Y EVALUACION DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SSE

07 JUN. 2019

Anexo N° 02:

FICHA IDENTIFICACIÓN DE MERCADO

SUSANA DEL AGUIA BRACAMONTE
Pedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

1 Código Plan de Negocio:

2 Plan de Negocio:

3 Organización (Razón social):

4 Representante legal:

5 Dirección:

Departamento: Provincia: Distrito:

6 Teléfono (s):

8 Producto:

9 Señale el mercado destino (nacional y/o país destino de exportación).

10 Adjunte y/o señale el estudio de mercado relacionado (de corresponder).

(Precisar si es focus group, entrevistas, encuestas)

11 N° de partida arancelaria:

(Especificar fuente)

12 Mencione el(os) compradores identificados.

(Especificar fuente/páginas web)

13 Señale y adjunte la(s) carta(s) de intención de compra que sustente(n) la demanda.

(Adjuntar cartas de intención de compra)

14 Indique la cantidad de producto demandado.

0	Unidad	0	
0	Unidad	0	
0	Unidad	0	

(Especificar volumen de la demanda y sobre el producto de la organización)

15 Indique el tipo de certificación solicitada. (Marque con una "X")

Global Gap Orgánica

Fair Trade HACCP

Otro (especificar)

16 Mencione el tipo de empaque y embalaje requeridos para el producto señalado en las cartas de intención de compra.

0	
0	
0	

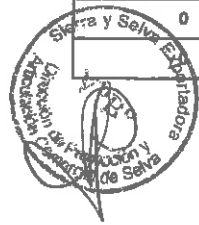
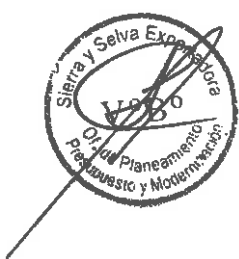
(Especificar empaque y embalaje del producto demandado)

17 Mencione el precio referencia para el producto.

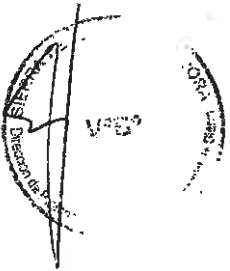
0	Unidad	0	S/
0	Unidad	0	S/
0	Unidad	0	S/

(Especificar el precio del producto demandado)

18 Señale los puntos de entrega del producto.



19 Mencione al menos dos empresas peruanas y/o extranjeras que comercializan el producto (Competencia)



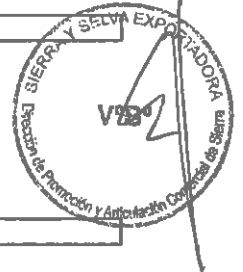
Anexo N° 03 A:
FICHA EVALUACIÓN DE DEMANDA

07 JUN. 2019

Código:

SUSANA DEL AGUIA BRACAMONTE
Fедataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

I DE LA ORGANIZACIÓN	
1.1.1 Razon social:	<input type="text"/>
1.1.2 Representante legal:	<input type="text"/>
1.1.3 Dirección	<input type="text"/>
Departamento	<input type="text"/>
Teléfono	<input type="text"/>
Altitud (msnm)	<input type="text"/>
Corredor económico al que pertenece	<input type="text"/>



II DEMANDA IDENTIFICADA

		SI	No				
2.2.1 ¿El producto es de exportación?	Nombre del Producto <input type="text"/> País destino de Exportación <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>				
2.2.2 ¿Cuenta con estudio de mercado?	<input type="text"/> (Especificar fuente y precisar si es focus group, entrevistas, encuestas)	<input type="text"/>	<input type="text"/>				
2.2.3 ¿Cuenta con partida arancelaria vigente?	<input type="text"/> (Especificar N° de Partida)	<input type="text"/>	<input type="text"/>				
2.2.4 ¿Existe experiencia de empresas peruanas en la exportación del producto?	<input type="text"/> (Especificar nombre de dos empresas representativas)	<input type="text"/>	<input type="text"/>				
2.2.5 ¿Cuenta con comprador(es) para el producto identificado?	<input type="text"/> (Especificar nombre de las empresas compradoras)	<input type="text"/>	<input type="text"/>				
¿Cuenta con algún documento de compra que sustente la demanda?	<input type="text"/> (Adjuntar DOCUMENTO)	<input type="text"/>	<input type="text"/>				
¿Incorpora información de volumen requerido del producto en el documento que sustente la demanda?	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Unidad</th> <th>Cantidad</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> </tr> </tbody> </table> (Especificar volumen de la demanda)	Unidad	Cantidad	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Unidad	Cantidad						
<input type="text"/>	<input type="text"/>						
2.2.8 ¿Incorpora información del tipo de certificaciones de calidad requeridas para el producto en las cartas de intención de compra u otro documento?	Global Gap <input type="text"/> <input type="text"/> Orgánica <input type="text"/> <input type="text"/> Fair Trade <input type="text"/> <input type="text"/> HACCP <input type="text"/> <input type="text"/> Otro (especificar) <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>				
¿Incorpora información del tipo de empaque y embalaje requeridos para el producto en las cartas de intención de compra?	<input type="text"/> (Especificar empaque y embalaje demandados)	<input type="text"/>	<input type="text"/>				
¿Incorpora información del precio del producto en los documentos que sustentan la demanda?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>				



Anexo N° 03 A:

FICHA EVALUACIÓN DE DEMANDA

(Especificar el precio del producto identificado de las empresas compradoras)

Unidad	Precio (\$/.)

2.2.11 ¿En las cartas de intención de compra especifica los puntos de entrega del producto?

(Especificar los puntos de entrega del producto para las empresas compradoras)

2.2.12 ¿En las cartas de intención de compra especifica la presentación del producto demandado?

(Mencionar la presentación del producto demandado)

2.2.13 ¿El producto es ofertado por otros países?

(Especificar nombre de países ofertantes)

2.2.14 ¿Dispone de información para la caracterización del producto que ofertan las empresas competidoras?

(Mencione el monto exportado en dólares americanos, las certificaciones disponibles, la presentación del producto, tipo de envase- empaque empleado, precio FOB y punto de entrega del producto de al menos dos empresas competidoras nacionales y/o del exterior de los principales países exportadores identificados).

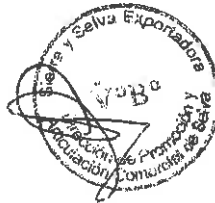
III RESULTADO DE LA EVALUACIÓN

Sobre tipo de Demanda

A	80-100	Demanda asegurada
B	60-79	Demanda existente
C	0-59	Riesgo en Demanda

Resultado
Calificación

0.0
B



Anexo N° 03B:
FICHA EVALUACIÓN DE OFERTA

SUSANA DEL AGUIA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

Código:

I DE LA ORGANIZACIÓN

1.1 Información General

1.1.1 Razon social:

1.1.2 Representante legal:

1.1.3 Dirección

Departamento Provincia Distrito

1.1.4 Teléfono (s)

1.1.5 Correo electrónico

1.2 De los activos de la organización.

Infraestructura productiva y/o local institucional de la organización.

	SI	No
1.2.1 ¿Dispone de oferta producida suficiente para abastecer la demanda identificada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.2.2 Si su respuesta es positiva en la pregunta 1.2.1.1: ¿La Infraestructura productiva cuenta con accesos y cercanía a centros poblados?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.2.3 Si su respuesta es positiva en la pregunta 1.2.1.1: ¿La Infraestructura productiva cuenta con habilitación de servicios básicos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.2.4 ¿Dispone de espacios para la implementación de equipos y/o nuevas Infraestructuras (según corresponda)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.2.5 ¿La organización dispone de equipos, Infraestructura y maquinaria para la producción?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

OBS (Describe las limitaciones en relación a equipos / maquinaria / herramientas con los que cuenta la organización).

1.3 De los aspectos financieros

1.3.1 Mencione si la organización dispone de estados financieros de los dos últimos años (BG y EPYG).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.3.2 ¿La organización tiene acceso a fuentes de financiamiento externo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.3.3 ¿La organización dispone de recursos para la inversión y ampliación de su negocio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Monto disponible (\$/.)

Fuente de financiamiento

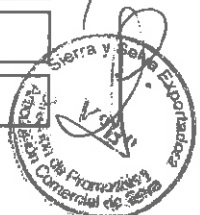
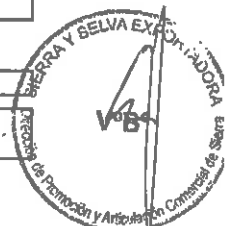
1.3.4 Describe las limitaciones.

1.4 De la gestión empresarial y los aspectos organizacionales. Describa las principales limitaciones en relación a:

1.4.1 La organización y coordinación con y entre los socios.	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
1.4.2 Acceso al financiamiento.	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
1.4.3 Uso y aplicación de herramientas de gestión empresarial.	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
1.4.4 Acceso a la información y a las tecnologías de la información.	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>

*Dejar en blanco si no tiene limitaciones.

II DEL PRODUCTO (OFERTA)



Anexo N° 03B:

FICHA EVALUACIÓN DE OFERTA

2.1 Datos generales del producto

2.1.1	Producto	<input type="text"/>	2.1.2	Producto de mayor aporte al PBI	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			2.1.3	Producto priorizado en el PERX	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			2.1.4	Producto priorizado en el CGRA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2.2 De la experiencia y capacidad productiva de la organización

2.2.1	¿La organización es empresa exportadora?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="text"/> (Especificar productos y países destino de sus exportaciones)		
2.2.2	¿La organización emplea los estudios de mercado Internacional disponibles para el producto?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="text"/> (Verificar los estudios de mercado reportados)		
2.2.3	¿La organización considera la partida arancelaria vigente identificada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="text"/> (Especificar Partida)		
2.2.4	Mencione las ventas al mercado Interneccional efectuadas en los últimos tres años.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(Si su respuesta es positiva: Mencionar monto, volumen y países destino de exportaciones)

Año	Unidad	Monto (\$)	País Destino
2016			
2017			
2018			

2.2.5	Mencione las ventas al mercado nacional efectuadas en los últimos tres años.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-------	--	--------------------------	--------------------------

(Si su respuesta es positiva: mencionar monto, volumen y destino de mercado)

Año	Unidad	Monto (S/.)	Lugar de venta
2015			
2016			
2017			

2.2.6	¿La organización realiza ventas a los comprador(es) para el producto identificado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-------	--	--------------------------	--------------------------

(Especificar nombre de las empresas compradoras)

2.2.7	¿La organización cuenta con carta(s) de intención de compra que sustente la demanda?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-------	--	--------------------------	--------------------------

(Adjuntar cartas de intención de compra)

2.2.8	¿La demanda identificada cubre al menos el 70% de la oferta de la organización?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-------	---	--------------------------	--------------------------

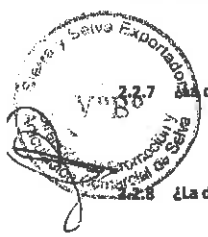
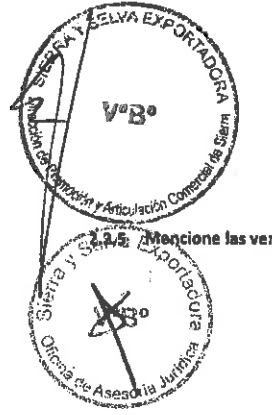
Unidad	Cantidad	Brecha	%

(Especificar volumen de la demanda)

2.2.9	¿La organización cumple con las certificaciones de calidad requeridas para el producto y señaladas en las cartas de intención de compra?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-------	--	--------------------------	--------------------------

- Global Gap
- Orgánica
- Fair Trade
- HACCAP
- Otro (especificar)

2.2.10	¿La organización dispone del tipo de empaque y embalaje requeridos para el producto en las cartas de intención de compra?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------	---	--------------------------	--------------------------



DIRECTIVA PARA EL DIAGNOSTICO, FORMULACION, APROBACION, EJECUCION Y EVALUACION DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SSE

Anexo N° 03B:
FICHA EVALUACIÓN DE OFERTA

07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUIA BRACAMONTE
Fедrataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

2.2.11 ¿La organización dispone de precio competitivo del producto señalado en las cartas de intención de compra?

0
(Especificar empaque y embalaje demandados)

0
(Especificar el precio del producto identificado de las empresas compradoras)

Unidad	Precio (S/.)	Diferencia	Rentabilidad (%)
0			

2.2.12 ¿La organización dispone de logística para la entrega del producto en los puntos señalados en las cartas de intención de compra?

0
(Especificar los puntos de entrega del producto para las empresas compradoras)

2.2.13 ¿La organización cumple con la presentación del producto demandado en las cartas de intención de compra?

0
(Mencionar la presentación del producto demandado)

2.2.14 ¿La empresa tiene identificado a los competidores del producto?

0
(Especificar nombre de competidores)

2.2.15 Descripción del proceso de comercialización actual de la organización.

¿Vende a un intermediario / a través de un broker/ a directamente?

2.2.16 Describa los canales de distribución con los que trabaja actualmente la empresa.

Directo
Indirecto
Mixto

2.3 Del proceso de comercialización y articulación comercial. Describa las debilidades que enfrentan y que impiden atender el mercado actual y la demanda identificada, a nivel de:

2.3.1 La articulación con los compradores actuales.

2.3.2 Los puntos y canales de venta

2.3.3 La presentación del producto/servicio

2.3.4 Lugar de entrega.

2.3.5 Proveedores (de recursos financieros y no financieros)

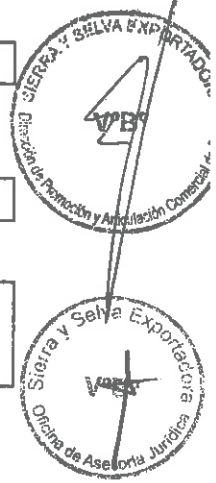
2.3.6 Poder de negociación

2.3.7 Disponibilidad de certificaciones

2.3.8 Competencia

2.3.9 Promoción comercial, ferias, ruedas de negocios y marketing

*Dejar en blanco si no tiene limitaciones.



Anexo N° 03B:

FICHA EVALUACIÓN DE OFERTA

2.4 Principales actividades del proceso productivo

Actividad	FORTALEZAS	DEBILIDADES
Actividad		

2.5 Gestión de riesgos del mercado

Riesgo	Intensidad	Frecuencia	Reducción de producción (%)

2.6 Estacionalidad de la oferta.

Producto	Meses

III PRINCIPALES INDICADORES DE LA GESTIÓN COMERCIAL, PROCESO PRODUCTIVO Y ARTICULACIÓN COMERCIAL ACTUAL (especial énfasis en las que serán modificadas por intervención del plan de negocio/proyecto)

Indicador	Unidad	2017	2018	Incremental
a. En la articulación comercial				
Incremental de ventas generadas (en relación al año anterior)				
Incremental de exportaciones generadas (en relación al año anterior)				
b. En la Gestión Empresarial:				
EBITDA				
Variación del EBITDA (en relación al año anterior)				

40

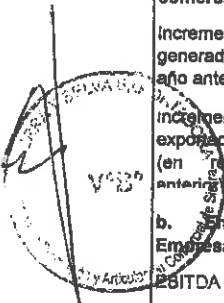
> 0

41

> 0

48

> 0



IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES: CATEGORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Sobre la aprobación de la intervención.

Si No

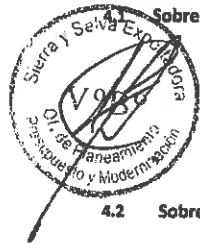
> 60 puntos

4.2 Sobre el tipo de empresa

Puntuación	Rango	Tipo de Intervención
A	80-100	Nivel de competitividad adecuado
B	60-79	Nivel de competitividad medio
C	0-59	Nivel de competitividad bajo
0.0		
B		

Resultado Calificación

Recomendaciones:



Anexo N° 04:

FICHA CATEGORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

07 JUN. 2019

Código:

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
 Fedataria Institucional
 Resolución N° 120-2017-PE/SSE

I DE LA ORGANIZACIÓN

1.1 Información General

1.1.1 Razon social:

1.1.2 Representante legal:

1.1.3 Dirección

Departamento Provincia Distrito

1.1.4 Teléfono (s)

1.1.5 Correo electrónico

IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES: CATEGORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

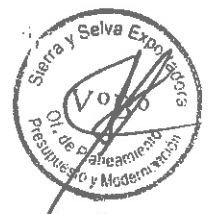
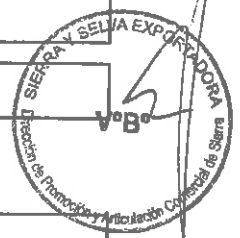
4.1 Sobre la aprobación de la intervención. SI No

> 60 puntos

4.2 Sobre el tipo de empresa

Puntuación	Rango	Tipo de Intervención
A	80-100	Nivel de competitividad adecuado
B	60-79	Nivel de competitividad medio
C	0-59	Nivel de competitividad bajo

Resultado 0.0
 Calificación



Anexo N° 05:
FICHA IDEA DE NEGOCIO

07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

Código:

I DE LA ORGANIZACIÓN

1.1 Información de la organización

1.1.1 Razon social:

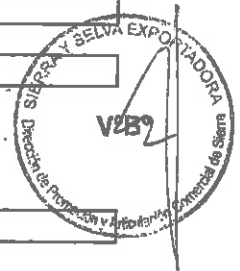
1.1.2 Representante legal:

1.1.3 Dirección

Departamento Provincia Distrito

1.1.4 Teléfono (s)

1.1.5 Correo electrónico



V OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

2 Titulo de la Idea de emprendimiento

Descripción inicial de la Idea de Negocio (breve resumen)

Tipo de producto a comercializar

(Especificaciones del producto, dar una idea clara del desarrollo del negocio en cuanto a beneficios que obtendrían los clientes, valor agregado o ventaja competitiva que generará)

Zona de influencia del emprendimiento

Proceso del negocio

(Mapeo de la secuencia del negocio, diagrama de flujo del negocio que permita identificar claramente actividades que generan el core business del mismo- Idea Inicial).

Estimado de inversión requerida

Resultados esperados.

A nivel de los indicadores



07 JUN. 2019

Anexo N° 06:
FICHA APROBACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

SUSANA DEL AGUIA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

Código:

1 DE LA ORGANIZACIÓN

1.1 Información de la organización

1.1.1 Razon social:

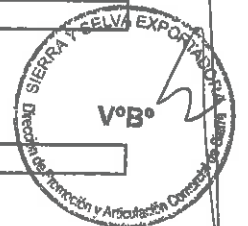
1.1.2 Representante legal:

1.1.3 Dirección

Departamento Provincia Distrito

1.1.4 Teléfono (s)

1.1.5 Correo electrónico



2 EVALUACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

	Descripcion	Puntaje (0-5)
2.1	¿El producto cuenta con comprador definido?	<input type="text"/>
2.2	¿La oferta cumple con las exigencias de la demanda identificada?	<input type="text"/>
2.3	¿El producto cuenta con demanda asegurada?	<input type="text"/>
2.4	¿Define precio adecuado para el producto?	<input type="text"/>
2.5	¿La organización cuenta con Contrato de Intencion de Compra?	<input type="text"/>
2.6	¿La organización cuenta con RUC Activo y habido?	<input type="text"/>
2.7	¿La organización está intergrada por pequeños y medianos productores?	<input type="text"/>
2.8	¿El producto es priorizado en el PERX de la Región?	<input type="text"/>
2.9	¿El producto es de exportación?	<input type="text"/>
2.1	¿La organización emite comprobante de pago por la venta del producto identificado?	<input type="text"/>



TOTAL



DIRECTIVA PARA EL DIAGNOSTICO, FORMULACION, APROBACION, EJECUCION Y EVALUACION DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SIEN

07 JUN. 2019

Anexo N° 07:
FICHA LÍNEA BASE

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Educataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/ISSE

Código Plan de Negocio:

ID

Producto 1

Producto 2

Producto 3

Título Plan de Negocio

I DE LA ORGANIZACIÓN

1.1 Razon social:

1.2 Representante legal:

1.3 Dirección

Departamento

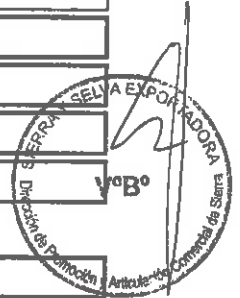
Provincia

Distrito

1.4 Teléfono (s)

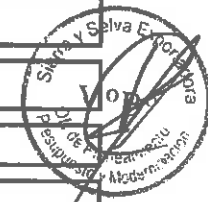
1.5 Correo electrónico

1.6 Fecha



II LÍNEA DE BASE

		Unidad	Línea base 2018*	Proyección 2019**
2.1	N° Total de Beneficiarios	Personas	0	0
2.2	N° de Familias Beneficiarias (Benef. H + Benef. M)	Familias	0	0
2.2.1	- N° de Beneficiarios Hombres*	Personas		
2.2.2	- N° de Beneficiarios Mujeres*	Personas		
ENTRADORAS CON EL POTENCIAL DE PRODUCTIVIDAD				
2.3	Unidades de Producción Agropecuaria (N° de Hectáreas, N° Cabezas, Utras /día, Unidad)			
2.4	N° de capacitaciones recibidas por la organización (en aspectos de asociatividad; nuevas tecnologías; para el trabajo; emprendimiento y liderazgo)	N°		
2.5	N° de Eventos de Promoción Comercial Asistidas	N°		
2.6	N° de Beneficiarios Capacitados	N°		
2.7	Volumen de Producción			
2.8	Ventas Totales Concretadas	Soles		0
		Soles		0
		Soles		0



*Información del plan de negocio 2018 y/o referencias de la organización.
**según información de la propuesta de negocio del SISPLAN 2019.



Firma Representante de la Organización

Cargo:

Firma Jefe de Sede Desconcentrada de SSE

Nombre:

ANEXO N° 08:
ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS

Código Plan de Negocio: ID: Producto: **07 JUN. 2019**

Título Plan de Negocio:

I. DE LA ORGANIZACIÓN

Información de la organización

Razon social:

Representante legal:

Dirección:

Departamento: Provincia: Distrito:

Teléfono (s):

Correo electrónico:

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
 (Edataria Institucional)
 Resolución N° 120-2017-PE/SSSE

II. MODELO DE NEGOCIO

1. Cliente (Consumidor)

País:

Geográfica	Marque con una "X"	Tamaño de la empresa cliente	Marque con una "X"
Nacional	<input type="checkbox"/>	Persona Natural	<input type="checkbox"/>
USA	<input type="checkbox"/>	Pequeña	<input type="checkbox"/>
Europa	<input type="checkbox"/>	Mediana	<input type="checkbox"/>
Asia	<input type="checkbox"/>	Grande	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>		

Segmentación: Perfil del cliente

Necesidad del Cliente:

2. Propuesta de Valor (Atributos de diferenciación del producto)

Producto	Característica	Importancia	Valor
		S/N	
		S/N	
		S/N	

El producto es nuevo e innovador

(De encerrarlo)

3. Comunicación de la organización con el cliente (conexiones)

La organización participa en eventos de promoción comercial (mercados): Marque con una "X"

La organización participa en ferias de negocios (monedas):

La organización cuenta con página web:

Otros:

La organización cuenta con material de difusión de sus productos (literatura): (Adjunta documento)

Cuenta una Ficha Técnica del producto: (Adjunta documento)

Página web (si dispone):

4. Distribución del producto (canales)

Directa: (Marque con una "X")
 (venta directa al consumidor final)

Indirecta:
 (venta indirecta al consumidor final, a través de intermediarios)

Mixta:

5. Estructura de Ingresos (Proyecta la venta anual)

Volumen de producción

Producto	Unidad	2018	2019	2020	2021	2022

Monto total de ventas

Producto	Unidad	2018	2019	2020	2021	2022	% Ventas - 2020

Porcentaje (%) de Incremento Anual de Ventas	(De la línea base - 2018)	(Proyectado 2019)	(Proyectado 2020)	(Proyectado 2021)	(Proyectado 2022)
	2018	2019	2020	2021	2022

(Antes de concluirlo)

6. Resumen Clave

Certificaciones de calidad: Marque con una "X" (Adjunte fecha de vigencia)



ANEXO N° 08:
ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS

Cuenta con certificado orgánico	<input type="text"/>	El producto es de fácil acceso para el comprador	<input type="text"/>
Cuenta con certificado Global Gap	<input type="text"/>	La organización cuenta con adecuado servicio al cliente	<input type="text"/>
Cuenta con certificado de comercio justo	<input type="text"/>	La organización dispone de financiamiento para la producción y comercialización	<input type="text"/>
Otro tipo de certificación	<input type="text"/>	Adecuada gestión organizacional	<input type="text"/>
El producto cuenta con adecuado diseño de presentación	<input type="text"/>	Disponibilidad de contratos y/o cartas de intención de compra (compromisos)	<input type="text"/>
Dispone de marca del producto	<input type="text"/>	Disponibilidad de oferta según exigencias del mercado	<input type="text"/>

7. Sedes Claves

Liste proveedores de insumos, servicios de asesoría y/o materiales, etc.

Liste las entidades del estado que brindan apoyo a la organización.

Liste sus proveedores de servicios financieros.

N° de sedes de la organización

8. Estructura de Costos

Costo Unitario

Precio Unitario

Reestabilidad de los Productos

Demanda Insatisfecha

Análisis FODA - Comercial

FORTALEZAS	Marque con una "F"	DEBILIDADES	AMENAZAS	Marque con una "A"	ACCIONES DE MITIGACIÓN
Adecuada gestión de negociación comercial.		Deficiente gestión de negociación comercial.	Caida de precios del producto		
Óptimo manejo de centros de acopio y almacenamiento.		Inadecuado manejo de centros de acopio y almacenamiento.	Incumplimiento de compromisos de compra		
Aceriado conocimiento sobre técnicas de marketing y presentación del producto.		Inadecuado conocimiento sobre técnicas de marketing y presentación del producto.	Sobre oferta del producto		
Oportuno seguimiento, monitoreo y trazabilidad del producto.		Débil seguimiento, monitoreo y trazabilidad del producto.	Competidores		
Aceriado conocimiento en la gestión de financiamiento para la comercialización.		Débil conocimiento en la gestión de financiamiento para la comercialización.	Barreras y exigencias comerciales		
Conocimiento en el correcto manejo de la estructura de costos de producción y comercialización.		Deficiente conocimiento en el correcto manejo de la estructura de costos de producción y comercialización.	Cambio en la legislación		
Apropiado conocimiento en la gestión, documentación y logística para la comercialización.		Inadecuado conocimiento en la gestión, documentación y logística para la comercialización.			
Correcta gestión para los procesos de certificaciones.		Inadecuada gestión para los procesos de certificaciones.			
Convenientes mecanismos de promoción comercial (ferias y ruedas de negocios)		Débil mecanismos de promoción comercial (ferias y ruedas de negocios)			

9. Actividades claves (necesarias para mejora en la comercialización)

ASISTENCIA TÉCNICA



SIERRA Y SELVA EXPORTADORA
Copia del ORIGINAL

DIRECTIVA PARA EL DIAGNOSTICO, FORMULACION, APROBACION, EJECUCION Y EVALUACION DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SSE

Anexo N° 09

ACTA DE APROBACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fidataria Institucional
Resolución N° 12 J.2017-PE/SSE

Código de Idea de Negocio:

Fecha:

SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, dentro del marco de sus funciones, declara que el Plan de Negocios de la referencia cumple con los lineamientos y criterios establecidos en la "Directiva para el Diagnostico, Formulación, Aprobación, Ejecución y Evaluación de los Planes de Negocio", por consiguiente se otorga la APROBACIÓN, al Plan de Negocios: ".....", presentado por ".....".

Se procede a la etapa de ejecución, según las fuentes de financiamiento identificadas en el mencionado Plan de Negocios.



.....
Firma del Especialista

Nombre:

Cargo:

.....
Firma del Director de Línea

Sierra y Selva Exportadora



SIERRA Y SELVA EXPORTADORA
DEL ORIGINAL

**DIRECTIVA PARA EL DIAGNOSTICO, FORMULACION, APROBACION, EJECUCION Y
EVALUACION DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SSE**

Anexo N° 10

07 JUN. 2019

ACTA DE INICIO DE ACOMPAÑAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

SIERRA Y SELVA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

Código de Idea de Negocio:

Título de Idea de Negocio:

Beneficiario (entidad):
.....

Lugar y Fecha:

Conste por el presente documento el compromiso de acompañamiento en el Ciclo del Plan de Negocios, que suscriben:

- SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, representada por....., Jefe de la SEDE Desconcentrada de
- Productor Asociado, representado por.....

En los términos y condiciones siguientes:

1. Dentro del marco de sus funciones SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, asume el compromiso de brindar acompañamiento y asistencia técnica al productor asociado en el ciclo del Plan de Negocio.
2. El productor asociado, asume el compromiso de participar activamente en el Ciclo del Plan de Negocio, así como proporcionar toda la información necesaria para el desarrollo del mismo.
3. SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, se compromete a utilizar la información que se le proporcione solo en el Ciclo de Plan de Negocio, guardando la reserva de la misma.
4. El productor asociado, autoriza a SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, a utilizar la información proporcionada para la elaboración de reportes e indicadores de gestión e impacto.
5. El productor asociado, declara conocer los términos del acompañamiento y asistencia técnica que le va a brindar SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, dentro del marco de la "Directiva para el Diagnóstico, Formulación, Aprobación, Ejecución y Evaluación de los Planes De Negocio".

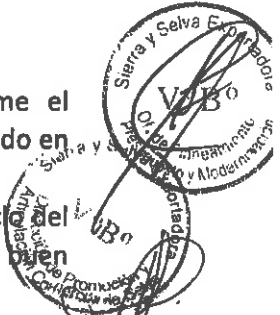
.....
Firma del Productor Asociado

.....
Firma del Jefe de Sede Desconcentrada

Entidad:

Sierra y Selva Exportadora

Cargo:



07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PS/SS



DIRECTIVA PARA EL DIAGNOSTICO, FORMULACION, APROBACION, EJECUCION Y EVALUACION DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SSE
ANEXO N° 11
FICHA PROGRAMACION DE ACTIVIDADES

I. DATOS GENERALES DE LA INTERVENCION

Nombre de Negocios		N° OR	
Región		Fecha	
Plan de Negocios		Código	
Organización beneficiaria		Producto	

II. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES (Meses de asistencia técnica)

ACTIVIDAD	ACCIONES	UNIDAD	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
ASISTENCIA TÉCNICA		Visita													
		Visita													
		Visita													
		Visita													
		Visita													
		Visita													
CAPACITACIONES	Asesoría (organización de la oferta comercial del producto)	Taller													
	Reuniones técnicas (para la promoción y comercialización del producto)	Taller													
	Liderazgo y emprendimiento (Gestión empresarial)	Taller													
	Para el trabajo (Acceso a certificaciones de calidad, según demanda)	Taller													
EVENTOS	Gestión para la participación en ferias internacionales.	Evento													
	Gestión para la participación en ferias nacionales.	Evento													
	Gestión para la participación en mercados comerciales	Evento													
	Gestión para la participación en nuevas rutas de negocios	Evento													

Nombre: _____
Firma Jefe de Sede Desempeñada de SSE

Nombre: _____
Firma Seduc de Negocios

Nombre: _____
DNI: _____
Teléfono: _____

DIRECTIVA PARA EL DIAGNOSTICO, FORMULACION, APROBACION, EJECUCION Y EVALUACION DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SSE

ANEXO N° 12
FICHA EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES

I DATOS GENERALES DE LA INTERVENCIÓN

Nombre de Negocio	
N° OS	
Región	
Fecha	

07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUIA BRACAMONTE
Ejecutaria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

II REGISTRO DE EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES / INDICADORES

ACTIVIDADES	ACCIONES / INDICADORES	UNIDAD	TOTAL PROGRAMADO	MES 01		
				PROGRAMADO	EJECUTADO	%
ASISTENCIA TÉCNICA		Visita				
		Visita				
		Visita				
		Visita				
		Visita				
		Visita				
		Visita				
		Visita				
CAPACITACIONES	Asociatividad (organización de la oferta comercial del producto)	Taller				
	Nuevas tecnologías (Para la promoción y comercialización del producto)	Taller				
	Liderazgo y emprendimiento (Gestión empresarial)	Taller				
	Para el trabajo (Acceso a certificaciones de calidad, según demanda)	Taller				
EVENTOS	Gestión para la participación en ferias internacionales.	Evento				
	Gestión para la participación en ferias nacionales.	Evento				
	Gestión para la participación en misiones comerciales	Evento				
	Gestión para la participación en ruedas de negocios	Evento				
INDICADORES	N° Total Familias Beneficiarias	Personas				
	Unidades de Producción Agropecuaria (N° de Huérfanos, N° Cabezas, Utras (Ma, Unidad))					
	N° de capacitaciones recibidas por la organización (en aspectos de asociatividad, nuevas tecnologías para el trabajo, emprendimiento y liderazgo)	N°				
	N° de Eventos de Promoción Comercial Asistidos	N°				
	N° de Beneficiarios Capacitados	Personas				
	Volumen de Producción					
	Ventas Totales Concretadas	Soles				
	Soles					
	Soles					

Adaptar los medios de verificación de las actividades múltiples (Fichas de Asistencia Técnica, Resultados de Asistencia o Capacitaciones, Registro de Participación en Ferias).



DIRECTIVA PARA EL DIAGNOSTICO, FORMULACION, APROBACION, EJECUCION Y EVALUACION DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SSE

SIERRA Y SELVA EXPORTADORA
ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Anexo N° 13

ACTA DE CIERRE DEL PLAN DE NEGOCIOS

07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

Código de Idea de Negocio:

Título de Idea de Negocio:

Beneficiario (entidad):
.....

Lugar y Fecha:

Conste por el presente documento el cierre del Plan de Negocios, que suscriben:

- SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, representada por....., Jefe de la SEDE Desconcentrada de.....;y,
- Productor Asociado, representado por.....

En los términos y condiciones siguientes:

1. El productor asociado, declara su conformidad al acompañamiento y asistencia técnica que le ha brindado de SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, en la ejecución del Plan de Negocios y aprueba los informes de Calidad del Servicio Brindado de parte de la Sede Desconcentrada y de Cierre del Plan de Negocio, presentado por la Sede Desconcentrada.
2. Ambas partes, dejan constancia que a la firma del presente documento, no quedan actividades pendientes, declarando por tanto el cierre del Plan de Negocios
3. El productor asociado, autoriza a SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, a utilizar la información proporcionada u obtenida en el ciclo del Plan de Negocios, para la elaboración de reportes e indicadores de gestión e impacto.

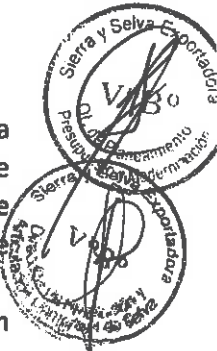
.....
Firma del Productor Asociado

Entidad:

Cargo:

.....
Firma del Jefe de Sede Desconcentrada

Sierra y Selva Exportadora



SIERRA Y SELVA EXPORTADORA
EJECUCIÓN DEL ORIGINAL

**DIRECTIVA PARA EL DIAGNOSTICO, FORMULACION, APROBACION Y
EVALUACION DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SSE**

Anexo N° 14

INFORME DE CIERRE DE LA INTERVENCIÓN

07 JUN. 2019

.....
SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

De:

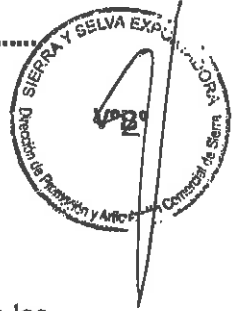
(Gestor de Negocios de Sierra y Selva Exportadora)

A:

(Jefe de Sede Desconcentrada, REGIÓN)

Código de Idea de Negocio:

Fecha:



Por medio del presente documento se remite el informe de cierre de la intervención y los resultados obtenidos en la ejecución del Plan de Negocio: ".....", presentado a favor de la organización: ".....", a nivel de:

1. Lecciones Aprendidas.
2. Indicadores de impacto: En la articulación comercial, gestión empresarial, proceso productivo, ingresos y generación de empleo.
3. Conclusiones.
4. Recomendaciones.

Sin otro particular, quedo de usted.

Atentamente,

.....
Firma del Gestor de Negocios



Anexo N° 15:
EVALUACIÓN DE INDICADORES DE RESULTADOS

07 JUN. 2019

Código Plan de Negocio:

Producto

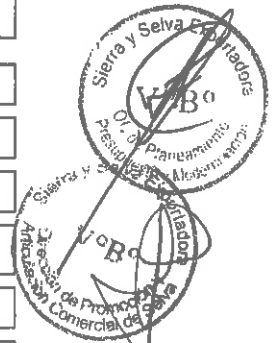
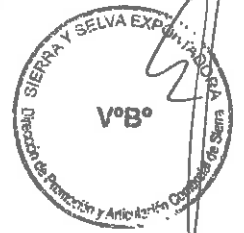
SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Fedataria Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

Título Plan de Negocio

I DE LA ORGANIZACIÓN				
2.1	Razon social:			
2.2	Representante legal:			
2.3	Dirección:			
	Departamento	Provincia	Distrito	
2.4	Teléfono (s)			
2.5	Correo electrónico			
2.6	Fecha			

II EVALUACIÓN DE INDICADORES					
		Unidad	Línea base 2018	Resultados 2019*	% Variación
2.1	N° Total de Beneficiarios	Personas			
2.2	N° de Familias Beneficiarias (Benef. H + Benef. M)	Familias			
2.2.1	- N° de Beneficiarios Hombres*	Personas			
2.2.2	- N° de Beneficiarios Mujeres*	Personas			
*Corroborar con el Padrón de Beneficiarios					
2.3	Unidades de Producción Agropecuaria (N° de Hectáreas, N° Cabazas, Litros / día, Unidad)				
2.4	N° de capacitaciones recibidas por la organización (en aspectos de asociatividad; nuevas tecnologías para el trabajo; emprendimiento y liderazgo)	N°			
2.5	N° de Eventos de Promoción Comercial Asistidos	N°			
2.6	N° de Beneficiarios Capacitados	N°			
2.7	Volumen de Producción				
2.7	Ventas Totales Concretadas	Soles			
		Soles			
		Soles			

*Ejecutado



07 JUN. 2019

SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
Institucional
Resolución N° 120-2017-PE/SSE

**DIRECTIVA PARA EL DIAGNOSTICO, FORMULACION, APROBACION, EJECUCION Y
EVALUACION DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SSE**

Anexo N° 17

ACTA DE COMPROMISO DE INTERVENCIÓN DE ALIADOS



Código de Idea de Negocio:

Título de Idea de Negocio:

Beneficiario:

Lugar y Fecha:



Conste por el presente documento el compromiso de acompañamiento en la implementación del Plan de Negocios, que suscriben:

- SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, representada por....., Jefe de la SEDE Desconcentrada de
- LA ENTIDAD....., representada por



En los términos y condiciones siguientes:

1. Dentro del marco de sus funciones SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, asume el compromiso de brindar acompañamiento y asistencia técnica en aspectos comerciales al productor asociado en el ciclo del Plan de Negocio.
2. La Entidad, asume el compromiso de y en beneficio de la organización.
3. Ambas partes, declaran conocer los términos del apoyo a la organización beneficiaria, dentro del marco de la "Directiva para el Diagnostico, Formulación, Aprobación, Ejecución y Evaluación de los Planes De Negocio". Para lo cual suscriben el presente en señal de conformidad.



.....
Firma del representante

.....
Firma del Jefe de Sede Desconcentrada

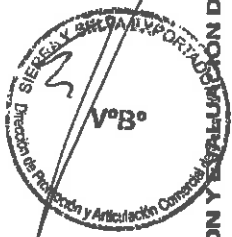
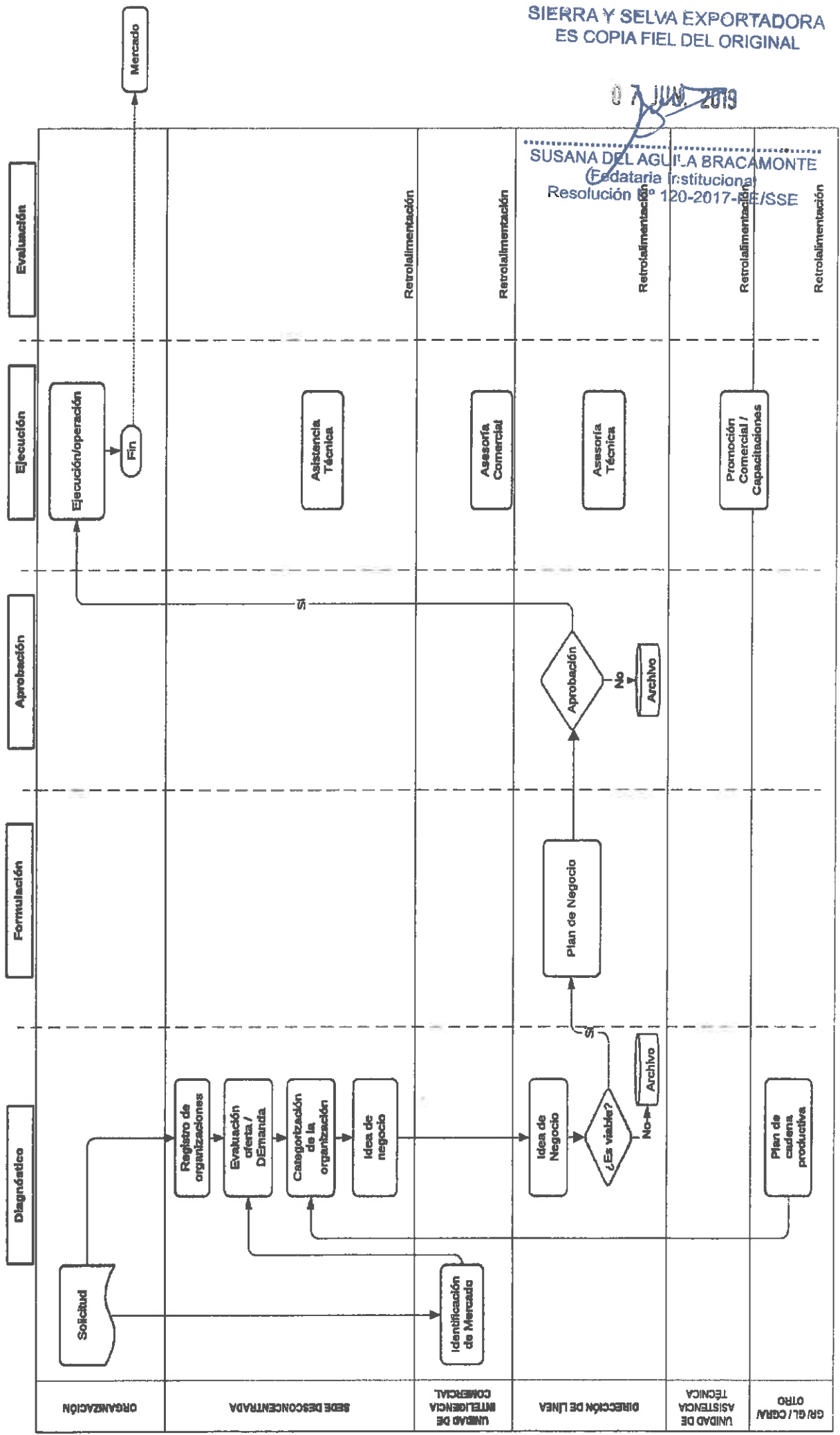
Entidad:

Sierra y Selva Exportadora

Cargo:

07 JUN 2019

DIRECTIVA PARA EL DIAGNÓSTICO, FORMULACIÓN, APROBACIÓN, EJECUCIÓN Y EVALUACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS PROMOVIDOS POR SSE
Anexo N° 18



SUSANA DEL AGUILA BRACAMONTE
(Fidataria Institucional)
Resolución N° 120-2017-EE/SSE

Retroalimentación

Retroalimentación

Retroalimentación

Retroalimentación

Retroalimentación

Si

No

Si

ORGANIZACIÓN

SEDE DESCONCENTRADA

UNIDAD DE INTELIGENCIA COMERCIAL

DIRECCIÓN DE LINEA

UNIDAD DE ASISTENCIA TÉCNICA

GR/ GL / CGRA / OTRO