2021

ANEXO 2

CONTENIDOS MÍNIMOS DEL PROGRAMA PRESUPUESTAL

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

Diciembre 2020

Contenido

PRESENTACIÓN **4**

I INFORMACIÓN GENERAL **5**

1.1. Nombre del Programa Presupuestal 5

1.2. Tipo de diseño propuesto 5

1.3. Entidad Rectora del PP 5

1.4. Responsable Técnico 5

1.5. Coordinador territorial 5

1.6. Coordinador de seguimiento y evaluación 5

II DIAGNÓSTICO **6**

2.1. Identificación del problema específico 6

2.1.1. Enunciado del Problema Específico. - 10

2.1.2. Competencias de la Entidad para abordar el problema. - 11

2.1.3. Datos estadísticos o cuantitativos sobre el problema identificado 13

2.2. Identificación y cuantificación de la población 22

2.2.1. Población Potencial nacional 22

2.2.2. Cuantificación de la Población Potencial 23

2.2.3. Criterios de focalización 26

2.2.4. Población Objetivo 26

2.2.5. Atributos de la población objetivo 27

2.3.Causas del problema identificado. 30

2.3.1. Análisis de causas directas e indirectas: 31

III DISEÑO DEL PROGRAMA **89**

1.1. Resultado específico 89

1.2. Análisis de los medios-Árbol de Medios-Fines 91

1.3. Análisis de alternativas 92

3.3.1 Análisis de las alternativas de intervención 97

1.4. Transición de las alternativas al producto 124

3.5. Actividades, tareas e insumos 143

5002255: Regulacion de las actividades de produccion, certificacion y comercializacion de semillas 145

5004489. Certificacion en sistemas de gestión de la calidad bpa- bpp orgánicos 156

Actividad 5006062: Determinación de la demanda tecnológica de los productores agropecuarios 164

Actividad 5006063: Desarrollo de paquetes tecnológicos 168

Actividad 5006064: Asistencia técnica y capacitación a productores para la adopción de paquetes tecnológicos 195

Actividad 5006065: Asistencia técnica y capacitación a productores en sistema de gestión de la calidad 245

Actividad 5006214: Acceso de los productores a abonos orgánicos o naturales 285

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Actividad 5004496: Generacion y administracion del sistema de informacion de mercados 302
Actividad 5005112 Difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores 328
Actividad 5002622: Fondo de garantía para el campo y del seguro agropecuario 359
Actividad 50051111: Asesoramiento técnico y financiamiento a las organizaciones de productores para la formulación de los instrumentos de gestión de financiamiento reembolsable o no reembolsable 374
5006066. Titulación y registro de predios rurales individuales, comunidades campesinas y comunidades nativas 428
5006067. Formacion de organizaciones de productores con fines comerciales 446
5006068. Asistencia tecnica a productores agropecuarios con fines comerciales. 460
5006215:Desarrollo de mecanismos de articulación 488
3.6. Indicadores 518
3.6.1. Indicadores de desempeño 518
3.6.2. Indicadores de Producción Física. 541
3.7. Supuestos. 569
3.8. Vinculación del Programa Presupuestal con los objetivos de política nacional 571
3.9. Matriz lógica del Programa Presupuestal 572
3.10. Inclusión de Proyectos de Inversión Pública en el PP. 573
3.10.1. Tipología de Proyectos 573
IV EVALUACION 574
4.1. Evaluación 574
V PROGRAMACIÓN FISICA Y FINANCIERA 575
5.2 Programación de producción anual 575
5..5.3. Calculo de las metas de programación multianual de los productos 578
ANEXO: Tabla I.1. Narrativo de evidencias –Causas Directas e Indirectas 582
ANEXO A
ANEXO B
ANEXO C

PRESENTACIÓN

Lograr que la gestión del sector público sea más comprometida con los Resultados, ciertamente representa una tarea de gran envergadura que requiere del diseño de políticas, de líneas de acción programadas e incluso de la movilización de los recursos humanos del aparato público.

Desde el año 2007 el Ministerio de Economía y Finanzas viene implementando la reforma más importante en el Sistema Nacional de Presupuesto: El Presupuesto por Resultados (PpR) con la finalidad de asegurar que la población reciba los bienes y servicios que requieren las personas en las condiciones deseadas.

La reforma del PpR apunta a cambiar la cultura inercial e incrementalista del ciclo presupuestario, busca cambiar el énfasis desde los métodos de formulación, presentación y ejecución del presupuesto basados en financiar insumos y actividades de desconocido valor hacia la identificación del costo de los productos y de los resultados que se quiere lograr con ellos.

Bajo la orientación de la Oficina General de Planeamiento y Presupuesto del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego y con el asesoramiento técnico del Ministerio de Economía y Finanzas, se aprueba para el año 2014 el Programa Presupuestal 0121 Mejora de la Articulación de los pequeños Productores a los Mercados, el cual está articulado al PESEM 2015-2021 del MIDAGRI y a los ejes de la Política Nacional Agraria

El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego en el marco de los ejes de la Política Nacional Agraria, Eje 10 “Acceso a Mercados y Cadenas Productivas”, Eje 06 “Innovación y Tecnificación Agraria”, Eje 08 “Desarrollo de Capacidades” y Eje 09 “Reconversión Productiva”, presenta el Programa Presupuestal “Mejora de la Articulación de los Pequeños Productores a los Mercados”, el cual se encuentra enmarcado dentro de los Objetivos Nacionales y Sectoriales, contribuyendo con el incremento de la Productividad, Competitividad, Sostenibilidad, Inclusión y Seguridad Alimentaria del país.

Cabe precisar que el Programa contribuye con el Objetivo Nacional N° 4: Economía Competitiva con alto nivel de empleo y productividad.

Para las empresas comerciales y procesadoras, es difícil trabajar con los pequeños agricultores, por los reducidos volúmenes de producción y de calidad heterogénea, es decir, la oferta es irregular. Los pequeños agricultores enfrentan además problemas como el desconocimiento de los mercados, las tecnologías y los insumos modernos, y el difícil acceso al capital, lo que les impide mejorar sus operaciones. Estos factores representan una limitación para poder ofrecer productos de acuerdo con las exigencias del mercado.

El programa busca superar estos cuellos de botella, buscando articular las intervenciones con otros Programas Presupuestales del Sector, con otros sectores y con los gobiernos regionales y locales.

I INFORMACIÓN GENERAL.

1.1. Nombre del Programa Presupuestal

"Mejora de la articulación de los pequeños productores agropecuarios al mercado".

1.2. Tipo de diseño propuesto

Mejora del diseño del PP del ejercicio 2020 ☒

1.3. Entidad Rectora del PP

Pliego 013. Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego

1.4. Responsable Técnico

- Pliego 013. Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego
  - Dirección General Agrícola
- Participantes:

  Dirección General Agrícola
  Dirección General de Ganadería
  Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas
  Dirección General de Políticas Agrarias
  Dirección General de Saneamiento de la Propiedad Agraria y Catastro Rural
  Programa de Compensaciones para la Competitividad – AGROIDEAS
  Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural – AGRO RURAL
  Instituto Nacional de Innovación Agraria - INIA
  Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre – SERFOR
  Sierra y Selva Exportadora
  Proyectos Especiales

1.5. Coordinador territorial

Dirección General de Articulación Intergubernamental

1.6. Coordinador de seguimiento y evaluación

Oficina General de Planeamiento y Presupuesto

II DIAGNÓSTICO

2.1. Identificación del problema específico

El Programa Presupuestal 0121 establece como problema específico el limitado acceso de los pequeños productores agropecuarios a los mercados. Esta problemática se evidencia en los bajos niveles de productividad de los productores agropecuarios, la escasa calidad de los productos agropecuarios que no responde a las exigencias de los mercados, limitada organización de los pequeños productores agropecuarios, escaso acceso al financiamiento y limitada disponibilidad de información agraria para toma de decisiones además de la existencia de una brecha de infraestructura importante (caminos, carreteras, por ejemplo) que impiden el acceso al mercado. Esto genera mayores costos de transacción y dificultades para cumplir con las exigencias de los mercados.

La FAO[1], señala la importancia de vincular a los productores con los mercados e identificar cómo estos mercados y cadenas de valor pueden ayudar a la reducción de la pobreza. Es necesario contar con la infraestructura y los recursos necesarios para poder producir. En este sentido, la asociatividad debe ser orientada al cooperativismo, para poder contar con una estructura financiera sólida. La creación de mecanismos para que los pequeños productores se asocien y puedan entrar al mercado de manera competitiva es fundamental, como lo es tener acceso a financiamientos. Para ello, es preciso desarrollar planes de negocios basados en diagnósticos previos y la tecnificación del campo, para proteger y asegurar la producción. El objetivo final debe ser mejorar la cadena y el acceso a los mercados para reducir la pobreza y aumentar la seguridad alimentaria.

El estudio de Glave y Fort (citado por Escobal[2], 2015) sobre organizaciones económicas campesinas encontraron que para comercializar con éxito sus productos y mantener la participación de sus asociados, las organizaciones deben ser capaces de negociar mejores precios que aquellos que ofrecen los mercados locales. Por ello, la gestión del negocio mediante la contratación de especialistas en manejo comercial es un aspecto clave para el éxito. Otro factor importante es el acceso a información, sobre todo de mercados internacionales, y su flujo hacia los productores. Por último, el acceso a recursos financieros para capital de trabajo y bienes es un factor fundamental para que las organizaciones se sostengan como tales y se desarrollen de manera autónoma, sin depender de fondos del Estado ni de la cooperación internacional.

Con relación a la producción agrícola, un estudio de Perú Oportunity Fund[3] señala que la baja productividad y calidad de los productos ofertados, se debe a las malas prácticas agrícolas (generado por el bajo nivel educativo de los productores, poco acceso a mercados de insumos, información, tecnologías, mercados de créditos y seguros agrarios, entre otros), así como al aprovechamiento inadecuado de los recursos naturales.

En el Perú, la definición de “pequeño productor agrario” no se encuentra adecuadamente definida, pese a contar con la Ley N° 30355 “Ley de la Promoción y Desarrollo de la Agricultura Familiar” (AF), esta incluye una clasificación diferente a la de pequeños, medianos y grandes. Sin embargo, existen estudios que han tratado de incluir o fusionar las categorías de pequeño, mediano y gran productor en la definición de AF, por ejemplo, para Salcedo (2014), en el documento “Agricultura Familiar en América Latina y el Caribe –FAO”, las referencias de tamaño de explotación para una pequeña escala (vale decir pequeño productor) en el área andina es de 5 ha, mientras que en Centroamérica y el Caribe la superficie bordea las 2 ha. Por otro lado, para Maletta (2017), en el Perú la escala máxima de tamaño coherente con una definición de pequeña AF, es de 10 ha (de la costa). De acuerdo al IV Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO 2012) el Sector Agrario está conformado por un total de 2 260 973 productores agropecuarios, de los cuales 1 797 687

Dirección General Agrícola DGA

[1] FAO. Agricultura Familiar y Acceso a Mercados. Memoria del Seminario-Taller realizado por la Sub-Regional de FAO para Mesoamérica. Panamá, 2013
[2] Escobal et al. Agricultura Peruana: Nuevas Miradas desde el Censo Agropecuario. GRADE 2015.
[3] Perú Oportunity Fund. Diagnóstico de la Agricultura en el Perú. Lima, 2011.

productores agropecuarios poseen menos de 5 hectáreas[4]; ellos constituyen el 80,0% del total de los productores agropecuarios del país. Considerando las definiciones anteriores es posible decir que aproximadamente un 80% de la población agraria en el Perú está en la categoría de pequeño productor.

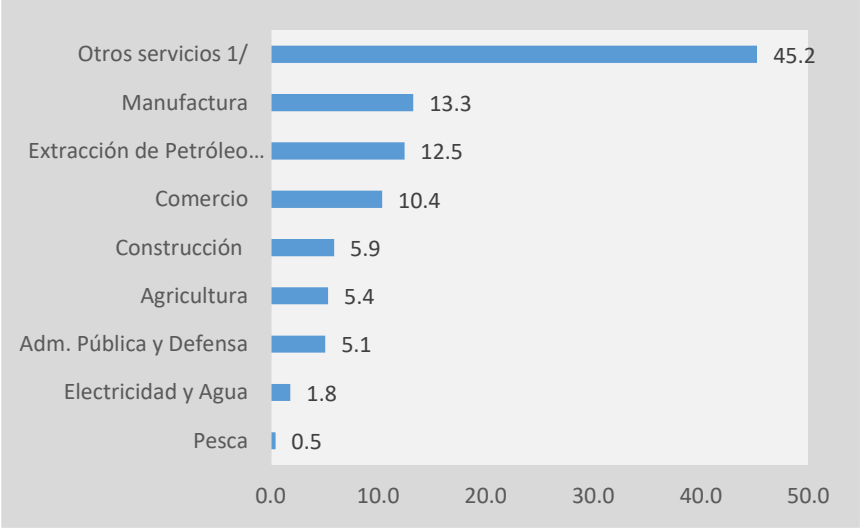
Por otro lado, el Sector Agrario representa el 5,4% del PBI en el año 2018, lo que representa un total de S/ 28 642 millones, posicionándose como el sexto sector que más aporta al PBI peruano. Así mismo, cabe mencionar que el Sector Agrario es el segundo sector con más crecimiento en el año 2018 (7,6%)[5].

Perú: Producto Bruto Interno según actividad económica 2010-2018
Valores a precios constantes de 2007
(Estructura porcentual)

Año	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016P/	2017P/	2018E/
Producto Bruto Interno	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Otros servicios 1/	41.9	42.2	42.8	43.2	44.3	44.7	44.8	45.1	45.2
Manufactura	15.4	15.7	15.0	14.9	14.4	13.8	13.3	13.1	13.3
Extracción de Petróleo y Minerales	13.2	12.5	12.0	11.9	11.4	12.0	13.0	13.1	12.5
Comercio	10.5	10.7	10.9	10.8	10.8	10.8	10.6	10.5	10.4
Construcción	6.2	6.1	6.6	6.8	6.8	6.2	5.8	5.8	5.9
Agricultura	5.7	5.5	5.6	5.3	5.3	5.2	5.2	5.2	5.4
Adm. Pública y Defensa	4.9	4.8	4.9	4.8	5.0	5.0	5.0	5.1	5.1
Electricidad y Agua	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.8	1.9	1.8	1.8
Pesca	0.4	0.7	0.4	0.5	0.3	0.4	0.3	0.3	0.5

1/ Incluye impuestos
Nota: Las diferencias a nivel de décimas que pudiera presentarse se deben al redondeo de cifras
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática / Elaboración Propia

Perú: Producto Bruto Interno según actividad económica 2018
(Estructura porcentual)

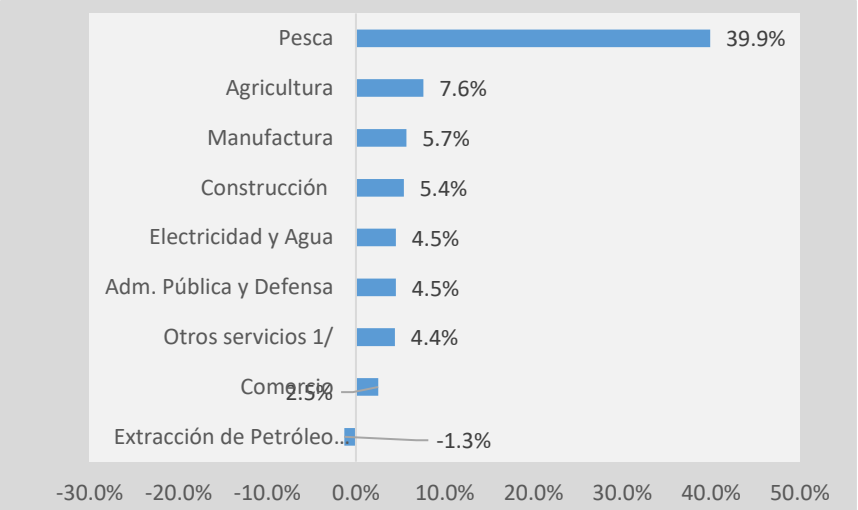


Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática / Elaboración Propia

Dirección General Agrícola DGA

[4] Si se toma en cuenta la clasificación por hectáreas, los productores con menos de 5 ha entran en la clasificación de pequeños productores, aunque esto dependerá de las características de cada región.
[5] Web INEI 25 de noviembre 2019: "https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/"

Perú: Producto Bruto Interno según actividad económica 2017-2018
(Variación porcentual)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática / Elaboración Propia

En el gráfico anterior se puede observar que el Sector Agrario fue el segundo sector con mayor crecimiento en el periodo 2017-2018, con una tasa de crecimiento promedio de 7,6%, por encima de la tasa de crecimiento del Sector Manufactura (5,7%) y Otros Servicios (4,4%). Sin embargo, pese a que el Sector Agrario es uno de los más dinámicos en el Perú, la PEA ocupada en el Sector Agrario es una de las que recibe menor ingreso promedio de todo el país, según estadísticas del INEI:

Ingreso Promedio Mensual proveniente del trabajo de la población ocupada urbana, según ramas de actividad, 2010-2018

Ramas de actividad	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Manufactura	1,143.5	1,199.6	1,245.7	1,321.5	1,377.3	1,477.3	1,501.0	1,282.6	1,523.9
Construcción	1,277.5	1,330.8	1,463.7	1,604.1	1,633.7	1,826.3	1,822.1	1,585.5	1,824.3
Comercio	927.3	1,029.5	1,069.9	1,131.0	1,109.1	1,193.4	1,292.1	1,732.6	1,295.5
Servicios	1,197.2	1,255.9	1,411.1	1,398.7	1,509.2	1,559.2	1,675.3	1,244.7	1,704.3
Agricultura y otros 1/	959.2	1,188.3	1,212.1	1,182.6	1,253.6	1,228.8	1,212.4	1,682.8	1,224.6

Nota técnica 1: Se ha considerado la CIIU Rev. 4 para las ramas de actividad.
1/ Está constituido por las actividades extractivas como: Pesca y Minería.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares.

Al respecto, se observa que la estadística presentada por el INEI solo considera a la PEA Agraria urbana, dejando de lado a la población rural. De acuerdo al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, en el Perú la mayor cantidad de PEA Agraria se ubica en el área rural (77,4 %), quienes tienen un ingreso mensual estimado de S/ 448,00 (muy por debajo del salario mínimo vital). Por otro lado, es necesario resaltar que el 58,43% de los pobres y 82,78% de los habitantes en pobreza extrema del Perú tienen como actividad principal la agricultura[6]. Conforme a lo señalado previamente, el presidente de la Congreso Nacional del Agro Peruano (CONVEAGRO), Clímaco Cárdenas (2019), señala lo siguiente: “A pesar que los agricultores del país producen el 70,0% de los alimentos que se consumen en nuestro territorio nacional, un preocupante 43,8% de ellos vive en situación de pobreza y, por ende, situación de vulnerabilidad frente al hambre[7]”.

[6] Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2016), Memoria Anual de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto 2016, Lima-Perú
[7] Diario web La República, 25 noviembre 2019, extraído de: https://larepublica.pe/economia/2019/11/13/el-438-de-agricultores-que-producen-el-70-de-alimentos-del-pais-vive-en-la-pobreza/

Según Víctor Vásquez Villanueva (2016), la ineficiente articulación de la producción agraria a los mercados genera distorsiones en el precio de los productos agrarios, afectando de manera negativa los ingresos de los productores agrarios[8]. En ese sentido, una alternativa para mejorar los ingresos de los productores agrarios es mejorar la articulación de sus productos a los diferentes mercados, tal y como se menciona en el Seminario-Taller realizado por la Sub-Regional de la Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura – FAO en el año 2013, donde resalta la importancia de vincular a los productores agrarios con los mercados y las cadenas de valor como un factor para la lucha contra la pobreza, es decir, una estrategia clave para reducir la pobreza y aumentar la seguridad alimentaria tiene que implicar la mejora de la cadena de valor y el acceso a los mercados del sector agrario[9].

Para Hernández, el excesivo fraccionamiento de la producción y de la oferta agraria obstaculiza el acceso a los mercados, es decir, la limitada asociatividad que presentan los productores agrarios, debilitan la capacidad de negociación tanto para la compra de insumos como para la venta de sus productos, afectando de manera negativa la adecuada articulación de los productores agrarios a los mercados.[10]

Por otro lado, estudios realizados en Latinoamérica[11] indican que uno de los factores que sustenta la escasa articulación comercial de la producción agropecuaria son los altos costos de transacción; es decir los costos que tienen los productores y comerciantes antes de realizar una transacción (transporte, de acceso a información sobre precios, costos de almacenamiento). Asimismo, se puede evidenciar la existencia de fallas sistémicas que explican estas distorsiones: a) Impedimentos físicos que se relacionan con la falta de carreteras o mala calidad de las mismas, b) Mercados monopsónicos, donde pocos intermediarios dominan el mercado, controlan el sistema de transporte, etc. c) Pocas capacidades y destrezas relacionadas a las exigencias de los mercados; entre otros.

En ese sentido, los cambios en los canales de distribución y venta impactan de manera significativa en la cadena de valor. Para los productores, las cuestiones de financiación y transporte, así como toda la normativa relacionada con la calidad, la trazabilidad y la certificación, suponen limitantes para su participación en los mercados y en cadenas de valor integradas[12].

Juárez y Córdova (2012) señalan que para participar de los beneficios que trae consigo la modernización del agro, los pequeños productores deben realizar cambios radicales en sus sistemas, principalmente en los aspectos de:

a. Estructura de producción, con la introducción de cultivos y/o variedades y crianzas, que mejoren la calidad de su oferta.
b. Adopción e innovación de tecnología, adoptando nuevos procesos, para lo cual se requiere de capacitación.
c. Gestión de la unidad productiva, para lo cual se requiere desarrollar sus propias capacidades gerenciales.
d. Acceso a recursos, principalmente de crédito para capital de trabajo, maquinaria y equipo.

Kuramoto (2011)[13] hace un comparativo de la intervención de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE) en el Perú, a través de proyectos basados

Dirección General Agrícola DGA

[8] Víctor Vásquez Villanueva (2016), Agricultura peruana: promesas, desconocimiento y olvido, “balance para no tropezar con la misma piedra”, PROMOTORA, Lima-Perú
[9] FAO (2013), Agricultura Familiar y Acceso a Mercados. Memoria del Seminario-Taller realizado por la Sub-Regional de FAO para Mesoamérica, Panamá.
[10] José Hernández Calderón, Perú: Nota de análisis sectorial. Agricultura y desarrollo rural: “http://www.fao.org/3/a-ak169s.pdf”
[11] Chiriboga, Manuel. Comercialización y Pequeños Productores. Quito 2007.
[12] FAO (2017), El futuro de la alimentación y la agricultura: Tendencias y desafíos.
[13] La Articulación Productiva: Desafío para un país inclusivo. Juana Kuramoto Huamán. 2011 Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE)

explícitamente en la estrategia de articular a los pequeños productores rurales con los mercados

El documento plantea la hipótesis de que “los proyectos de articulación productiva impulsados por la cooperación suiza han logrado acercar a los productores beneficiarios a los mercados, así como elevar sus capacidades y niveles de vida”.
El autor muestra los resultados del análisis rápido de las cadenas promocionadas por los tres proyectos estudiados, en donde se aprecia los proyectos que han contribuido a fortalecer las cadenas productivas promocionadas. Se les ha transferido conocimiento y tecnología, y también se ha logrado que los productores consoliden su posición e incluso incursionen en la comercialización.
En todos los proyectos, la gobernanza la ejerce el comprador, quien define las características técnicas del producto y, en algunos casos, también los precios. En todos los proyectos, se ha fortalecido la asociación de productores, lo que incrementa su capacidad de negociación.

Bajo la percepción de las empresas privadas también existen limitantes para poder comerciar con los productores agrarios, tal y como se puede evidenciar en el documento de trabajo “Mecanismo de articulación de pequeños productores rurales con empresas privadas en el Perú” de la *Cooperative for Assistance and Relief Everywhere* - CARE Perú (2007); el documento resume las razones por las cuales las entidades privadas no se articulan con los productores agrarios en el Perú: a) los altos costos de transacción, muchos de los productores agropecuarios no pueden financiar el costo de transporte y esperan que la empresa cubra este gasto; b) bajo nivel educativo de los productores y resistencia a incorporar ciertas tecnologías o técnicas, existe una resistencia de los productores agrarios a implementar algunas técnicas para mejorar la calidad de los productos, ya que consideran que la actividad agraria es netamente empírica; c) falta de capacidad para atender la demanda, los productores agrarios no se encuentran asociados por lo que no llegan a cubrir las cantidades demandadas por las empresas privadas y si en caso los productores están asociados, estos suelen elevar el precio de manera innecesaria debido al bajo nivel de cultura empresarial[14].

En base a la evidencia, es posible afirmar que en Perú existe un gran porcentaje de productores agrarios con menos de 5 ha (80,0%) que pueden ser categorizados como pequeños productores agrarios, los cuales pese al gran dinamismo que muestra el Sector Agrario se encuentran en situación vulnerable y de pobreza, esto debido al limitado acceso de los productores agrarios a los diferentes mercados del país, quienes no pueden colocar y vender sus productos de manera adecuada. Este problema tiene su origen en las siguientes causas: la escasa vocación asociativa, la falta de cultura de calidad, el escaso acceso a información agraria pertinente, los altos costos de transacción, la poca innovación tecnológica, la falta de financiamiento, y la desorganización productiva.

Finalmente, se debe resaltar que este problema genera distorsiones en los precios de los productos agrarios, desabastecimiento e incremento de la pobreza en aquellas personas que se dedican al sector agrario.

2.1.1. Enunciado del Problema Específico. -

Con el fin de identificar la condición de interés asociada al Programa Presupuestal se revisó la literatura y se estableció una metodología participativa con los funcionarios y técnicos de los órganos, programas y proyectos pertenecientes al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego.

Como producto del análisis de causalidad se determinó el problema específico:

[14] CARE (2007), Mecanismo de articulación de pequeños productores rurales con empresas privadas en el Perú: https://core.ac.uk/download/pdf/132698032.pdf

“Limitado acceso de los pequeños productores agropecuarios a los mercados”.

2.1.2. Competencias de la Entidad para abordar el problema. -

Ámbito de competencia del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego[15]

a. El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego es el órgano rector del Sector Agrario y stablece la Política Nacional Agraria, la cual es de obligatorio cumplimiento en todos los niveles de gobierno.
b. El Sector Agrario comprende las tierras de uso agrícola, de pastoreo, las tierras forestales, las eriazas con aptitud agraria, los recursos forestales y su aprovechamiento; la flora y fauna; los recursos hídricos; la infraestructura agraria; riego y utilización de agua para uso agrario; cultivos y crianzas y los servicios vinculados a la actividad agraria como la sanidad, la investigación, la extensión y la transferencia de tecnología agraria, conforme a la Política Nacional Agraria.

Funciones Rectoras	Funciones Específicas
a. Diseñar, establecer, ejecutar, supervisar y evaluar las políticas nacionales y sectoriales en materia agraria, aplicable a todos los niveles de gobierno. b. Vigilar el obligatorio cumplimiento de las políticas nacionales y sectoriales en materia agraria por los tres niveles de gobierno. c. Cumplir y hacer cumplir la normatividad en materia agraria, ejerciendo la potestad sancionadora. d. Coordinar la defensa jurídica de las entidades del Sector Agricultura y Riego. e. Prestar apoyo técnico a los Gobiernos Regionales y locales para el cumplimiento de las funciones transferidas en el marco de la descentralización.	a. Diseñar, ejecutar y supervisar la Política Nacional Agraria, de obligatorio cumplimiento por todas las entidades del Estado, en todos los niveles de gobierno. b. Regular y gestionar la infraestructura pública de uso agrario de carácter y alcance nacional. c. Diseñar, implementar y conducir el Sistema de Planificación Agraria, articulando los ámbitos nacional, regional y local, en concordancia con el Sistema Nacional de Planeamiento Estratégico. d. Aprobar las políticas nacionales para la innovación agraria, el aprovechamiento y desarrollo sostenible de los recursos hídricos; así como de los recursos forestales, la flora y la fauna. e. Dictar las normas para establecer un marco de seguridad para las actividades agrarias, salvaguardando la sanidad, la inocuidad agroalimentaria y de piensos y la calidad. f. Dictar normas y lineamientos técnicos en materia de saneamiento físico legal y formalización de la propiedad agraria, comprendiendo las tierras de las comunidades campesinas y comunidades nativas.
Competencias Compartidas	
1. Promover la producción agraria nacional, la oferta agraria exportable y el acceso de los productos agrarios nacionales a nuevos mercados, en coordinación con el sector comercio exterior y turismo y los demás sectores e instituciones que corresponda. 2. Promover la inversión privada e incremento de flujos de capitales en el sector agrario; así como facilitar la ejecución de negocios agrarios, estableciendo el marco normativo respectivo.	

[15]Decreto Legislativo N° 997 que aprueba la Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Agricultura, modificado por la Ley N° 30048 a Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego.

3. Promover la organización de los productores agrarios, la identificación y estructuración de cadenas productivas y la gestión agraria basada en la calidad.
4. Promover la ampliación de tierras dedicadas a la agricultura, fomentando el desarrollo de proyectos de irrigación y otros mecanismos de aprovechamiento de las tierras con aptitud agraria, en coordinación con los sectores e instituciones que corresponda.
5. Promover el financiamiento del Sector facilitando la articulación del circuito productivo y comercial agrario con los sistemas financieros y de seguros.
6. Desarrollar y promover la investigación, capitación, extensión y transferencia de tecnología para el desarrollo en materia agraria en coordinación con los sectores e instituciones que corresponda.
7. Promover el desarrollo productivo y sostenible de los agentes agrarios de las zonas rurales, fomentando la inserción de los pequeños y medianos productores agrarios en la economía del país, en coordinación con los sectores y entidades que corresponda.
8. Prestar asesoramiento técnico a los gobiernos regionales y locales para el cumplimiento de las funciones transferidas en materia agraria; así como desarrollar mecanismos de cooperación y asistencia técnica.

Reglamento de Organización y Funciones[16]

Son funciones de los órganos del Ministerio:

a. Identificar las oportunidades de mercado actuales y potenciales para articular la oferta agraria nacional.
b. Promover y articular la oferta agrícola nacional y de productos ganaderos, incluyendo los camélidos sudamericanos domésticos, de manera competitiva y sostenible para facilitar su acceso a las oportunidades de mercados nacionales e internacionales, en coordinación con los sectores competentes.
c. Promover el acceso a los servicios que brindan los sistemas financieros y de seguros para el desarrollo de la oferta agrícola nacional y de productos ganaderos, incluyendo los camélidos sudamericanos domésticos, con valor agregado y de manera competitiva.
d. Promover y articular la participación de agentes económicos, propiciar alianzas, celebrar contratos, entre otras, en el marco de sus competencias.
e. Facilitar la prestación de servicios privados entre los agentes económicos que intervienen en la actividad agrícola.
f. Promover la organización de los agentes económicos agrarios y las cadenas productivas, en la actividad agrícola y ganadera, incluyendo los camélidos sudamericanos domésticos.
g. Articular la oferta de servicios públicos en materia agrícola y ganadera que brindan los programas, proyectos especiales, centros regionales de innovación agroempresariales y los organismos públicos adscritos al Ministerio, los gobiernos regionales y gobiernos locales de la oferta agrícola y ganadera nacional.
h. Proponer el plan de asistencia técnica, capacitación y asesoramiento a los pequeños productores agrícolas, en coordinación con los gobiernos regionales,
i. Elaborar y proponer planes, estrategias, normas, directivas, lineamientos y estándares para el saneamiento físico – legal y la formalización de la propiedad agraria, comprendiendo las tierras de las comunidades campesinas y comunidades nativas.
j. Prestar asesoramiento técnico – legal a los gobiernos regionales para el cumplimiento de las funciones en materia de saneamiento físico – legal, formalización y catastro rural, en coordinación con el órgano competente.
k. Administrar la base de datos del catastro rural; así como facilitar el acceso de este a los órganos, unidades orgánicas, programas, proyectos especiales, organismos públicos

Dirección General Agrícola DGA

[16] Decreto Supremo N° 001-2017-MINAGRI que modifica el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, aprobado por Decreto Supremo N° 008-2014-MINAGRI.
Decreto Supremo N° 010-2014-MINAGRI Aprueban el Reglamento de Organización y Funciones del Instituto Nacional de Innovación Agraria.
Resolución Ministerial N° 0114-2012-AG Manual de Operaciones del Programa de Compensaciones para la Competitividad.
Resolución de Presidencia Ejecutiva N° 091-2016-PE/SSE Estructura Organizacional y de Responsabilidades de Sierra y Selva Exportadora

adscritos al Ministerio y gobiernos regionales, en concordancia con el Sistema Nacional Integrado de Información Catastral y Predial.

l. Determinar las necesidades, integrar, sistematizar y difundir las estadísticas e información agraria de manera inteligible a los agentes económicos agrarios y demás niveles de gobierno, asegurando su calidad, oportunidad y cobertura, para la toma de decisión en el sector.
m. Coordinar, acopiar, sistematizar, centralizar, articular y difundir la información agraria especializada a nivel nacional que proporcionen las entidades miembros de la Red Nacional de Difusión de Información Agraria Especializada
n. Elaborar Facilitar el acceso de los productos agrarios a los mercados nacionales e internacionales en concordancia con los procesos de negociación comerciales internacionales lideradas por el Sector Comercio Exterior y Turismo.
o. Dirigir, consolidar y coordinar, a nivel nacional, la recopilación y acopio de la información estadística agraria que produzcan las entidades conformantes del Sistema Integrado de Estadística Agraria, constituyéndose en la Autoridad Estadística Agraria Nacional, ejerciendo las funciones de desarrollo y generación de las estadísticas agrarias nacionales.
p. Fomentar la participación de los agricultores en programas de capacitación y entrenamiento, para la incorporación de nuevas tecnologías en los productos y procesos agroproductivos.
q. Elevar la competitividad de la producción de los pequeños y medianos productores agrarios a través del fomento de la asociatividad y la adopción de tecnologías agrarias ambientalmente adecuadas.
r. Promover el mejoramiento de capacidades productivas e institucionales de los productores agrarios y el acceso de estos al mercado local, regional y nacional.
s. Promover planes de negocios y proyectos productivos que permitan una mayor integración de la zona rural andina y amazónica a los mercados nacionales y de exportación

2.1.3. Datos estadísticos o cuantitativos sobre el problema identificado

Arias, Hallam, Krivonos y Morrison (2013)[17], señalan que en los países de ingresos bajos, los mercados agrícolas están a menudo subdesarrollados y se caracterizan por múltiples deficiencias e imperfecciones. Teniendo en cuenta que los pequeños productores son responsables de un gran porcentaje de la producción agrícola en numerosos países en desarrollo, el grueso de esta producción se caracteriza por pequeños volúmenes de producción de calidad variable, acceso limitado a los insumos y a la financiación, bajos niveles de inversión y acceso limitado a tecnologías y prácticas agrícolas mejoradas, así como conocimiento limitado de las mismas. Los elevados niveles de riesgo e incertidumbre de los precios y la producción y el limitado acceso a instrumentos para gestionarlos desalientan la inversión en nuevas tecnologías más productivas que permitirían a los pequeños productores producir excedentes para su venta en los mercados. La infraestructura insuficiente, los elevados costos de almacenamiento y transporte y los mercados no competitivos también dificultan la producción de un excedente comercializable. Estas limitaciones hacen que la mayoría de las explotaciones agrícolas de países en desarrollo no estén integradas en mercados formales ni aprovechen plenamente las oportunidades que de otra forma podría proporcionarles el comercio.

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional (FMI)[18], Perú fue uno de los países con mayor tasa de crecimiento del PBI en América del Sur, con una tasa de 4%, muy por encima del promedio de la región (0.4%). A pesar de proyectarse una disminución en la tasa de crecimiento del PBI peruano en los años 2019 y 2020, dicha tasa de crecimiento será una de las más altas en la región, superando a Chile en el año 2019 e igualando a Colombia en el año 2020.

[17] P. Arias, D. Hallam, E. Krivonos y J. Morrison. 2013. Smallholder integration in changing food markets. Roma, FAO
[18] Perspectivas de la Economía Mundial, octubre 2019: https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2019/10/01/world-economic-outlook-october-2019

Tasa de crecimiento del PBI real 2018- 2020 en América del Sur

América del Sur 1/	2018	2019*	2020*
	0.4	-0.2	1.8
Brasil	1.1	0.9	2.0
Argentina	-2.5	-3.1	-1.3
Colombia	2.6	3.4	3.6
Chile	4.0	2.5	3.0
Perú	4.0	2.6	3.6

*Proyecciones del FMI
1/ Incluye Guyana y Suriname
Fuente: Perspectivas de la Economía Mundial – Elaboración propia

De acuerdo a las estadísticas del Instituto Nacional de Estadística (INEI), en el 2018 el PBI del Perú creció 4,0%. El avance de este último año fue impulsado por el Consumo privado (3,7%) y la Inversión Privada (4,7%).

El sector Agropecuario creció en 7,6%, impulsado por el crecimiento del subsector agrícola el cual tuvo una tasa de crecimiento de 9,4%, en comparación al sub sector pecuario que tuvo una tasa de crecimiento de 5,5%, cabe mencionar que ambas tasas de crecimiento superan a las tasas de crecimiento del año 2017. Por otro lado, el sub sector agrícola ha ganado representatividad en el año 2018 dentro del Sector Agrario, ya que el valor nominal de su producción representa el 77,3% de todo el valor de producción del Sector Agrario. Con respecto a la producción agrícola, de acuerdo al INEI en el 2018 en el sub sector agrícola el mayor volumen de producción lo tiene la caña de azúcar, sin embargo el producto con mayor tasa de crecimiento de producción es la aceituna (135%) seguida del algodón rama (89%); en el caso de cereales el producto con mayor volumen de producción es el arroz cáscara y a la vez es el producto con mayor tasa de crecimiento (141%); en los tubérculos el producto con mayor volumen de producción es la papa, pero el producto con mayor tasa de crecimiento fue la mashua (28%). Por otro lado, en el sub sector pecuario se observa que el producto con mayor volumen de producción son las aves y a la vez tiene una de las mayores tasas de crecimiento (7,5%), solo es superado por la tasa de crecimiento de la producción de huevos (8,9%).

Frente a esta perfomance del sector agropecuario y el constante incremento de la demanda de productos agrícolas tanto del mercado nacional como internacional, se espera que los pequeños y medianos productores agropecuarios estén preparados para enfrentar el desafío de atender la demanda interna y externa, lo que les permitirá acceder a los beneficios que los mercados ofrecen y así mejorar sus ingresos y calidad de vida.

Según el IV Censo Nacional Agropecuario 2012 (IV CENAGRO), el total de productores con cultivos asciende a 1,868,594 de los cuales el 49% (907,722) destinan la mayor parte de su producción a las ventas. Es decir, el 51% de productores restante destinan la mayor parte de su producción a otras actividades distinta a la venta (autoconsumo, producción de insumos, producción de alimento para animales, entre otros), de acuerdo al cuadro siguiente:

Características de los productores agropecuarios con cultivo – CENAGRO 2012

Características	Venta		Otro distinto a la venta	
	total	%	total	%
Nivel educativo				
% Ninguno	99,238	11%	180,889	19%
% Primaria	472,134	52%	500,362	52%
% Secundaria	263,259	29%	222,756	23%
% Superior	73,091	8%	56,865	6%
Total	**907,722**	**100%**	**960,872**	**100%**
Capacitación, asistencia técnica y asesoría empresarial				
% Recibió capacitación	108,556	12%	60,958	6%

% Recibió asistencia técnica	74,996	8%	26,613	3%
% Recibió asesoría empresarial	14,657	2%	4,775	0%
% Recibió capacitación, asistencia técnica o asesoría empresarial	133,527	15%	70,203	7%
% Recibió capacitación, asistencia técnica y asesoría empresarial	11,965	1%	3,753	0%
Total	**343,701**	**38%**	**166,302**	**17%**

Características	Venta		Otro distinto a la venta	
	total	%	total	%
Asociatividad				
% Pertenecen a una asociación de productores (productores Organizados)*	**293,916**	**32%**	**158,318**	**16%**
% de productores que pertenecen a una Asociación	57,464	6%	27,419	3%
% de productores que pertenecen a una Comisión o Comité de Regantes	230,290	25%	134,032	14%
% de productores que pertenecen a una Cooperativa	19,552	2%	1,928	0%
otros	188	0%	364	0%
Total	**601,410**	**66%**	**322,061**	**34%**
Tierras				
% Menos de 1 ha	340,208	37%	698,484	73%
% Entre 1 y 3 ha	349,035	38%	194,411	20%
% Entre 3 y 5 ha	119,336	13%	33,503	3%
% Entre 5 y 10 ha	74,917	8%	18,660	2%
% Entre 10 y 20 ha	18,667	2%	8,573	1%
% con más de 20 ha	5,559	1%	7,241	1%
Total	**907,722**	**100%**	**960,872**	**100%**
Riego				
% con acceso a riego	453,656	50%	402,668	42%
% promedio de superficie cultivada bajo riego	1,243,898	48%	564,404	36%
Total	**1,697,554**		**967,072**	
La Actividad Agropecuaria produce suficientes ingresos para atender los gastos del hogar				
% Si	262,664	29%	198,091	21%
% No	641,377	71%	760,818	79%
Total	**904,041**	**100%**	**958,909**	**100%**

Fuente: CENAGRO 2012

En el cuadro observamos que el 52% de los productores cuyo destino de la mayor parte de la producción agrícola la destinan a venta, posee educación primaria, 29% educación secundaria y sólo el 8% tiene nivel técnico y/o universitario. Frente a esta brecha educativa, el Estado tiene un rol importante en promover el acceso de los productores a servicios de capacitación y asistencia técnica, crédito, entre otros, pues apenas el 8% de los productores agropecuarios ha recibido asistencia técnica y sólo el 2% de productores ha recibido asesoría empresarial.

Por otro lado, respecto a la asociatividad de los productores, se observa que un 8% de productores que venden está organizado a una asociación (6%) o a una cooperativa (2%). Esta escasez de organizaciones de productores, obedece principalmente a causas como el desconocimiento de los procesos para organizarse y funcionar como una organización empresarial, al desconocimiento de instrumentos que incentivan la asociatividad, al desconocimiento de los servicios de asesoría organizativa y de gestión empresarial especializada y a la desconfianza o cosmovisión rural. En consecuencia, ello obstaculiza la

adecuada inserción de los productores en la cadena para lograr competitividad de la pequeña y mediana agricultura.

La mayor parte de los productores (808,579) que venden la mayor parte de su producción tienen menos de 5.0 hectáreas, ellos representan el 89% del total, reflejando una alta fragmentación de la tierra. El 50% de los productores tienen acceso a riego. Asimismo, 641,377 productores que venden la mayor parte de su producción (71%) manifestaron que la actividad agropecuaria no le produce suficientes ingresos para atender los gastos del hogar. De allí que muchos de ellos realicen otras actividades, tanto dentro como fuera de la unidad agropecuaria, que le generan ingresos complementarios a fin de cubrir sus gastos. La búsqueda de otros ingresos dentro y fuera de las unidades agropecuarias, la creciente migración interna del campo a la ciudad, etc., son síntomas de la persistencia de la pobreza, la desnutrición crónica, el déficit de servicios, entre otros aspectos, que terminan por cuestionar la existencia de un verdadero cambio en el perfil del productor, antes que un cambio superficial.

Según el estudio elaborado por el Banco Mundial[19], en la sierra predominan los pequeños productores y la agricultura campesina de subsistencia, con bajísimos niveles de productividad. La sierra es una región agroecológicamente muy compleja[20] que ha sufrido una severa deforestación. La mayor parte de la agricultura es allí de subsistencia o para el consumo interno, con bajos rendimientos y riesgos elevados; la erosión afecta entre el 55 y 60 por ciento de las tierras en diversos grados. De acuerdo al Banco Mundial (2017)[21], la agricultura representa el 56% de los ingresos de las familias rurales y es la principal fuente de ingreso.

De otro lado, utilizando una muestra representativa de 190 productores de papa asentados entre los 2.500 y los 3.500 metros sobre el nivel del mar, en los distritos de Pazos y Huaribamba, provincia de Tayacaja, departamento de Huancavelica, se evaluó la importancia de los costos de transacción en las decisiones de vinculación al mercado y se realizó una estimación preliminar de dichos costos[22].Los resultados muestran que los costos de transacción en el área de estudio equivalen a casi el 50% del valor de venta y que son apreciablemente más altos (60%) para los productores conectados al mercado a través de caminos de herradura versus vías carrozables. Asimismo, se confirma que los costos de transacción son bastantes mayores para los pequeños que para los grandes productores (67% frente a 32% del valor de ventas).

En búsqueda de mayor cooperación y sinergias entre productores que permita solucionar los problemas que se presentan en las distintas etapas de producción, se ha promovido las asociatividad de los productores agropecuarios. Sin embargo, en el Perú las organizaciones rurales existentes son, en su mayoría, débiles en términos empresariales, puesto que tienen capacidades limitadas para identificar y analizar puntos críticos en sus cadenas productivas y, por tanto, encontrar estrategias o acciones claves para mejorar el negocio y acceder a mercados. La experiencia ha mostrado que el éxito o fracaso de cualquier intervención para el desarrollo de cadenas productivas depende de las organizaciones empresariales y los actores que en ella participan.

Dirección General Agrícola DGA

De acuerdo, a Vegas, J (2008), Proyecto de Cooperación UE-PERU /PENX el Proceso de Asociatividad Empresarial, tiene como base la confianza mutua, pactos o acuerdos basados en objetivos comunes y reglas claras y la acción que comprende la colaboración táctica (corto

[19] Marcelo M. Giugale, Vicente Fretes-Cibils, John L. Newman. Informe del Banco Mundial sobre Perú-La Oportunidad de un país diferente: próspero, equitativo y gobernable. Capítulo 9. octubre 2006.
[20] Se distinguen cuatro subsistemas agropecuarios, según la altura. Entre 2,000 y 3,200 msnm, valles bajos con buenos suelos aluviales, clima templado a subtropical y bastante disponibilidad de riego; producen maíz blanco, quinua, papas, ganado y algunas frutas y verduras. Entre 3,200 y 4,000 metros, colinas y valles altos, muy expuestos a las heladas, donde predomina la cebada, granos nativos y tubérculos, lo mismo que ganado criollo y ovejas. Finalmente, por encima de 4,000 msnm, punas utilizadas para el pastoreo de ovejas, llamas y alpacas (FAO/BM 2003)
[21] Banco Mundial. 2017. Tomando impulso en la agricultura peruana: oportunidades para aumentar la productividad y mejorar la competitividad del sector. Banco Mundial, Washington, D. C.
[22] Grupo de Análisis para el Desarrollo, GRADE. Costos de Transacción en la Agricultura Peruana. Año 2000.

plazo) tal como la adquisición conjunta de materias primas y la cooperación estratégica (largo plazo) tal como el desarrollo de tecnologías para el beneficio común; sin embargo al 2012, los resultados de la ENA, muestran un resultado de solo 4.5% de productores organizados con enfoque empresarial[23], lo que indicaría amplio predominio del productor independiente y debilidades en el proceso de asociatividad en el sector agricultura.

Asimismo, Vegas, J (2008) menciona como causas del fracaso de las asociaciones:

- Objetivos comunes no están claramente definidos.
- No existe el suficiente clima de confianza y comunicación
- Falta de procedimientos de control
- Actividades para las cuales se organizan son coyunturales.
- Falta de información y de transparencia en los programas y planes de acción.
- Deficiente preparación para las negociaciones y ausencia de estímulos efectivos para la cooperación.

Este incipiente asociatividad empresarial, obstaculiza la adecuada inserción de los productores en la cadena para lograr competitividad de la pequeña agricultura

Asimismo, el limitado acceso al financiamiento del pequeño y mediano productor agrario es crucial para el desarrollo de sus actividades productivas. Tal es así que, la participación de las colocaciones de créditos directos en el sector agropecuario, apenas representa el 3% del total de colocaciones de crédito directo en el sistema financiero peruano. Esta débil penetración del crédito en el sector agropecuario no sólo muestra la dificultad de los agricultores para acceder a financiamiento, además refleja la percepción que se tiene del mercado agrícola, como uno de elevado riesgo y baja rentabilidad por parte de las entidades financieras. De acuerdo con CENAGRO en el 2012, el 9% de los productores agrarios solicitó crédito a alguna entidad financiera de los cuales el sólo el 89% consiguió crédito, es decir el 8% de la población total de productores agrarios. Para el año 2017, se observa una mejora en los indicadores, donde el porcentaje de productores agrarios que logró acceder a crédito formal se incrementa a 11.1% de la población total de productores agrarios[24].

Solicitud de créditos de productores agropecuarios, 2017

Productores agrarios	2012	2017
No solicitaron crédito	91.0%	87.9%
Recibieron crédito	8.0%	11.1%
No recibieron crédito	1.0%	1.0%

Fuente: Encuesta Nacional Agraria - 2017.
Elaboración: Elaboración propia

Por otro lado, la mayor parte de los créditos (77%) son destinados a la compra de insumos para la producción. Con información adicional del CENAGRO, se puede constatar que mientras más pequeña es la unidad agropecuaria (menor a 10 hectáreas), existe una mayor necesidad de financiar la compra de insumos para la producción, mientras que por encima de las 10 hectáreas crece el interés por la adquisición de herramientas. Solamente en unidades agropecuarias muy grandes (por encima de las 1 mil hectáreas) aumenta el interés por la compra de maquinaria

Pregunta	Respuesta	Número de productores	% por pregunta
	No	2,054,508	90.9

[23] No incluye a las organizaciones de regantes.
[24] Encuesta Nacional Agraria (ENA) - 2017

Realizó gestiones para obtener préstamo o crédito para la actividad	**Si**	206,465	9.1
¿Obtuvo el préstamo o crédito que gestionó?	**No**	19,974	9.7
	Si	186,491	90.3
¿Para qué utilizó el prestado o crédito?	1. Adquisición de insumos para la producción (semillas, fertilizantes, etc.)	144,374	77.4
	2. Compra de maquinaria pesada / equipo	3,915	2.1
	3. Compra de herramientas	13,165	7.1
	4. Para la comercialización de sus productos	13,164	7.1
	5. Otro (Especifique)	11,873	6.4

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Adicionalmente, el CENAGRO 2012 logra identificar varias de las razones para esta falta de financiamiento, siendo las principales la ausencia de garantías crediticias, la falta de derechos de propiedad y el incumplimiento de pagos anteriores. Si a esto se le adicionan otras causas relacionadas como la escasa cultura financiera por parte del productor agrario, los factores climáticos externos que generan riesgos adicionales al sector (relacionado también con la mayor probabilidad de incumplimiento de pagos), la falta de conexión con los mercados nacionales e internacionales y el bajo nivel de capitalización inicial de los productores, se configura un escenario que explica el bajo nivel del crédito agrícola.

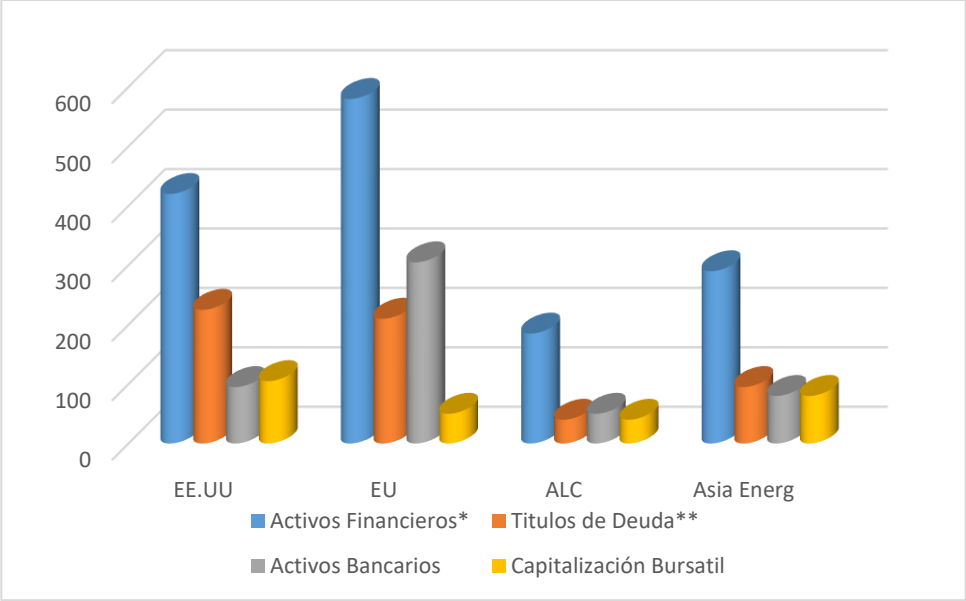
Según Calderón, J; Carbajal et al (2014), la falta de alfabetización financiera[25] puede actuar como una barrera para el ahorro: si la gente no maneja bien su dinero, es posible que no dejen dinero suficiente para ahorrar después de realizar sus gastos diarios, o puedan que acumulen deudas que no pueden pagar, lo que perjudica su grado de protección económica y nivel de bienestar; asimismo citan a Lusardi y Tufano (2009), lo cuales señalan que individuos con una escasa alfabetización financiera relacionada al endeudamiento tienden a incurrir en transacciones de alto costo, pues, pagan tarifas más altas y utilizan canales de contratación de préstamos de alto costo.

Asimismo, entre las causas que ocasiona la **baja inclusión financiera** mencionan:

1) **Baja profundización financiera**, el tamaño de los sistemas financieros de la región (Latinoamérica) es en líneas generales, inferior al observado en economías desarrolladas o de Asia emergente. Los activos financieros de América Latina y el Caribe, son inferiores al doble del Valor del PIB, en comparación con los saldos de las economías avanzadas, que representan más de 4 ó 5 veces sus respectivos PIB o los del Asia (excluido Japón), que se aproximan a 3 veces el PIB.

Profundidad del Sistema Financiero, por Regiones (% del PIB)

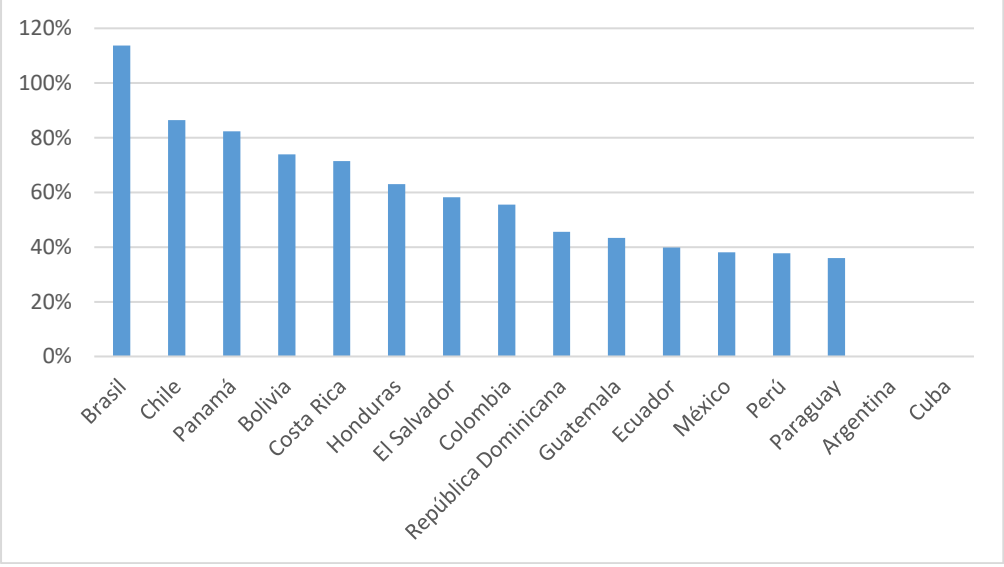
[25] La alfabetización financiera está referida a la posesión de conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para tomar decisiones sensatas sobre asuntos que pueden afectar la situación y el bienestar financiero (Atkinson y Messy, 2012). Tomado del estudio "La Banca de Desarrollo y la Creación de Productos para la Inclusión Financiera" de la Asociación Latinoamericana de Instituciones para el Desarrollo-ALIDE, febrero 2014.



Fuente: Base de datos Banco Mundial
Elaboración propia

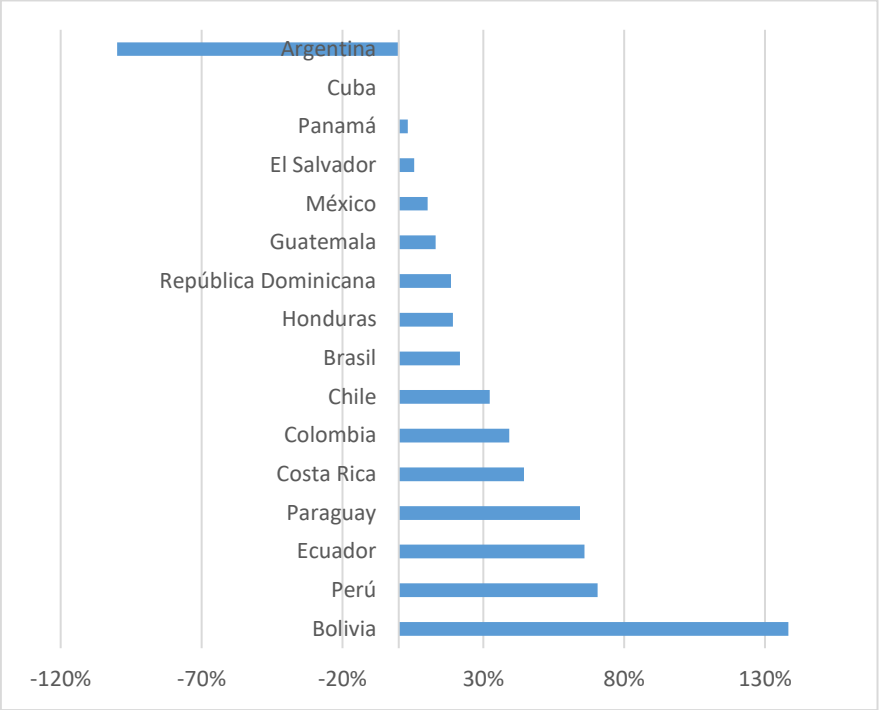
Esta diferencia no solo se aprecia entre regiones, sino también al interior de América Latina y el Caribe, donde se observan grandes disparidades entre países. Así tenemos que en el 2018 Brasil ha sobrepasado el 100% del ratio y Chile el 80%, mientras que Perú se encuentra en un conservado 38% de profundización financiera.

Crédito/PBI en 2018 (Porcentaje)



Fuente: Base de datos Banco Mundial
Elaboración propia

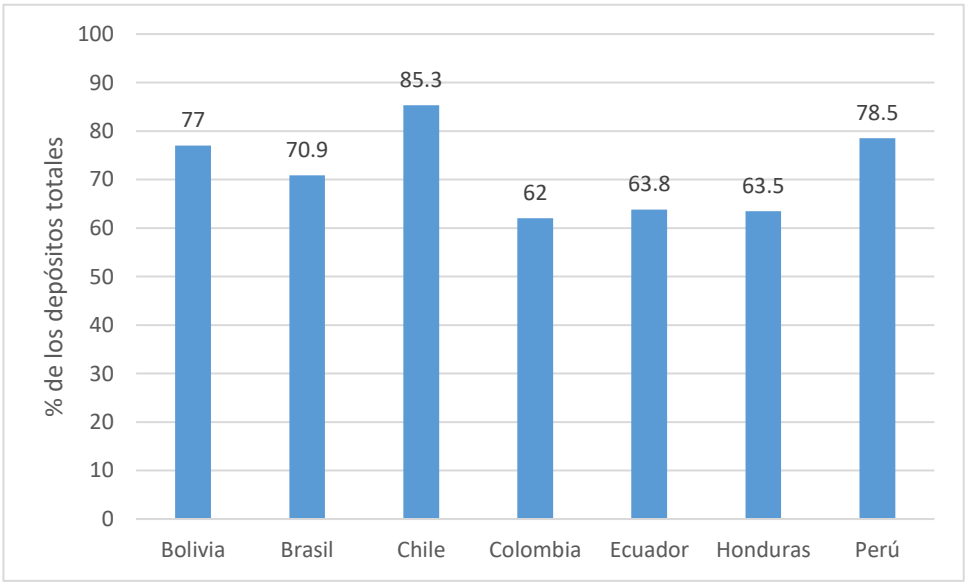
Variación Crédito/PBI Rango 2010-2018 (Porcentaje)



Fuente: Base de datos Banco Mundial
Elaboración propia

2) **Excesiva concentración de la cartera en determinadas zonas geográficas** de los países, generalmente en la gran capital junto con alguna ciudad de mediano desarrollo del país.

Concentración geográfica de los créditos



Fuente: Base de datos Banco Mundial
Elaboración propia

Los indicadores anteriores reflejan que en América Latina y el Caribe, incluyendo el Perú, sigue siendo una región con baja profundización financiera, la cual se agrava con la concentración geográfica de los servicios financieros en las principales ciudades. Ello indicaría que además de la exclusión por tamaño de empresa o sector productivo, persiste un centralismo que no facilita el acceso a los servicios financieros a las poblaciones de las zonas rurales. Son diversos los trabajo empíricos que han confirmado los efectos positivos

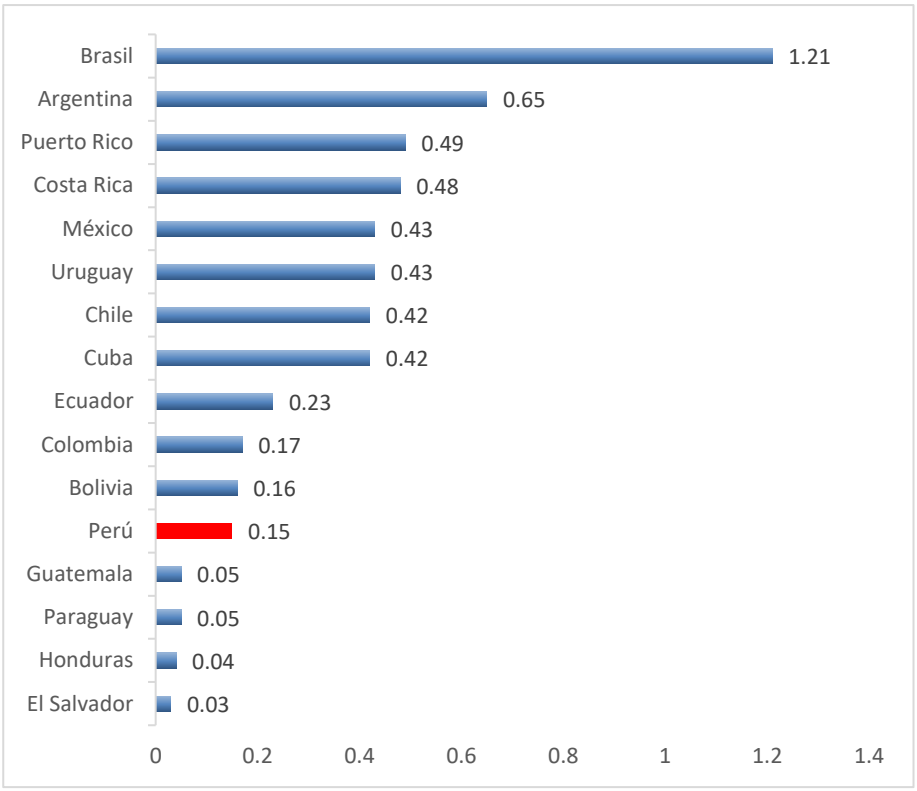
Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

sobre el bienestar resultante del acceso de las empresas y los individuos a los servicios financieros[26]

Por su parte, la investigación y desarrollo tecnológico (I+D) es muy importante para que un país sea más productivo y competitivo, y sobre todo para que logre un crecimiento económico sostenido. Sin embargo, en las últimas décadas se han destinado escasos recursos a la investigación y transferencia tecnológica que permita promover una mano de obra agropecuaria calificada, lo que ha terminado acentuado las brechas. El gasto en I+D en el Perú no es suficiente en comparación a países avanzados como Estados Unidos, Canadá, España o Portugal, a países emergentes como Brasil y México e incluso a países en desarrollo como Argentina, Chile o Colombia.

De acuerdo con Index Mundi, UNESCO, en el ranking mundial 2017 sobre gasto en investigación y desarrollo, Perú ocupa el puesto 101 a nivel internacional y el puesto 12 a nivel de Latinoamérica, por debajo de Bolivia.

Gasto en Investigación y Desarrollo (% del PBI)



Fuente: Index Mundi, UNESCO
Elaboración propia

Si bien existen diversas instituciones públicas o privadas que incentivan la inversión en I+D, aún es poco significativo sobre todo en algunos sectores económicos como en el agropecuario en donde el gastos promedio en ciencia y tecnología[27] en el periodo 2015-2018 sólo ha representado el 3.0% del total ejecutado en este sector. Sin embargo, el presupuesto del Sector Agrario para ciencia y tecnología se ha incrementado, pasando de 85.5 millones en el 2015 a 178.5 millones en el 2018.

[26] Para los estudios teóricos, ver Banerjee y Neeman (1993), Galor y Zeira (1993) y Aghion y Boltón (1997), para los trabajos empíricos ver, entre otros, Burgess y Pande (2005), Banerjee et al (2009), Dupas y Robinson (2009), y Karlan Zinman (2010).

[27] Es importante destacar que dentro de este rubro el principal componente es la innovación tecnológica definida como las acciones orientadas a generar una mejora en la calidad y eficiencia de los procesos de

Gasto en Ciencia y Tecnología en el Sector Agropecuario 2015-2018
(Porcentaje)

Gasto en el Sector Agrario	2015	2016	2017	2018
009: Ciencia y tecnología	1.93%	2.26%	3.79%	3.98%

Fuente: Consulta amigable MEF, 4/12/2019
Elaboración propia

Gasto en Ciencia y Tecnología en el Sector Agropecuario 2015-2018
(Millones de soles)

Estructura del Gasto en el Sector Agrario	2015	2016	2017	2018
004: Planeamiento gubernamental	71.4	69.6	77.9	64.7
006: Gestión	608.7	332.6	373.9	434.4
009: Ciencia y tecnología	85.5	89.1	154.1	178.5
010: Eficiencia de mercados	234.3	460.9	343.1	411.5
011: Transferencias e intermediación financiera	0.5	0.4	0.1	105.0
016: Gestión de riesgos y emergencias	762.4	179.1	734.1	641.0
018: Seguridad jurídica	2.1	2.4	2.4	2.6
023: Agrario	406.5	421.7	449.0	439.0
024: Pecuario	158.6	156.1	151.9	150.6
025: Riego	1823.3	2005.5	1530.5	1771.5
041: Desarrollo urbano	1.6	1.8	1.8	3.8
051: Asistencia social	2.6	1.6	0.9	0.5
054: Desarrollo estratégico, conservación y aprovechamiento sostenible del patrimonio natural	261.2	219.3	244.1	280.8
TOTAL				

Fuente: Consulta amigable MEF, 4/12/2019
Elaboración propia

El insuficiente gasto en ciencia y tecnología a nivel sectorial genera brechas tecnológicas lo que repercute negativamente en dichos sectores, como el sector agropecuario, dado que el déficit en inversión en I+D genera bajos niveles de rendimiento de los cultivos y de crianzas de animales lo que se traduce en un menor ingreso percápita. Cabe mencionar que de acuerdo al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, en el Perú la mayor cantidad de PEA Agraria se ubica en el área rural (77,4 %), quienes tienen un ingreso mensual estimado de S/ 448,00 (muy por debajo del salario mínimo vital)[28].

2.2. Identificación y cuantificación de la población

2.2.1. Población Potencial nacional

Para poder determinar la población potencial del Programa Presupuestal resulta necesario identificar a los pequeños productores agrarios, en ese sentido, en el sector no existe una definición homogénea de lo que es un pequeño productor agrario, sin embargo, existe la definición de Agricultura Familiar, cuyos datos se exponen en la ENAF y en el PLANAF. En ese sentido, se construyó la definición de pequeño productor agrario considerando la clasificación de la Agricultura Familiar y otras variables de acceso al mercado.

Por otro lado, las tierras tienen diferencias de productividad asociadas a su calidad y su acceso al agua por lo cual no todas son directamente comparables. Existe una clara distinción entre las tierras que dependen de las lluvias y las que tienen acceso al riego, así como entre aquellas en donde predominan los pastos naturales (sierra), los bosques (selva)

[28] Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2016), Memoria Anual de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto 2016, Lima-Perú

y las áreas cultivables (costa). Por tal motivo, se realizó un procedimiento de estandarización que permita atender a estas diferencias en la productividad potencial de las tierras. Para el procedimiento de estandarización de las tierras, se usó de referencia el trabajo de Caballero y Álvarez (1980), que sugieren la aplicación de distintos coeficientes según el tipo de tierra y su localización, al aplicar el coeficiente se denominaran como productores homologados.

2.2.2. Cuantificación de la Población Potencial

Considerando estos puntos se procede a identificar a la población potencial agraria, con el objetivo de identificar adecuadamente a la población a atender se identifica a los productores agrícolas y pecuarios

Población potencial agrícola

Con el objetivo de identificar a los productores individualmente, se distinguieron a los productores según su condición jurídica, por lo que se contabilizaran aquellos con condición de "persona natural", de acuerdo con CENAGRO 2012, existen 1,862,950 productores agrícolas homologados (en adelante productores agrícolas) en condición de persona natural. De este total se procede a clasificar a los productores según los criterios de agricultura familiar.

Tipo de Agricultura	Frecuencia	Porcentaje
AF subsistencia	**1,206,726**	64.78%
AF intermedia	**622,380**	33.41%
AF consolidada	12,274	0.66%
Agricultura No Familiar	21,570	1.16%
TOTAL	1,862,950	100%

Se considera a la AF consolidada y la Agricultura No Familiar como aquellos productores que ya por definición estos productores han logrado articularse al mercado por lo que no serán parte de la población potencial. En consecuencia, se considera a los productores de la AF de subsistencia y AF intermedia; sin embargo, la AF de subsistencia no necesariamente es un pequeño productor, ya que muchos no cuentan con producción para la venta al mercado, del mismo modo, dentro de la AF intermedia existen productores que ya cuentan con ingresos suficientes, por lo que se consideró el siguiente filtro:

Cuadro N° 1
Agricultura Familiar de subsistencia

La Actividad agropecuaria le produce suficientes ingresos para atender los gastos del hogar	Destina la mayor parte de la producción agrícola para Ventas		TOTAL
	NO	SI	
SI	**172,156**	**70,684**	242,840
NO	710,978	**252,908**	963,886
TOTAL	**883,134**	**323,592**	**1,206,726**

Fuente: CENAGRO 2012
Elaboración: DGA

Cuadro N° 2
Agricultura Familiar intermedia

La Actividad agropecuaria le produce suficientes ingresos para atender los gastos del hogar	Destina la mayor parte de la producción agrícola para Ventas		TOTAL
	NO	SI	
SI	**22,295**	178,515	200,810
NO	**45,102**	**376,468**	421,570
TOTAL	**67,397**	**554,983**	**622,380**

Fuente: CENAGRO 2012

Elaboración: DGA

Para eliminar los productores que no cuentan con las capacidades necesarias para acceder al mercado se retiró a aquellos productores de la AF de subsistencia que no tienen ingresos suficientes de la actividad agrícola y que además no venden la mayor parte de su producción (710,978). De manera similar, se retiró a los productores que cuentan con ingresos suficientes de la actividad agrícola, por ello se apartó a los productores de la AF Intermedia que destina mayor parte de su producción a la venta y cuyos ingresos son suficientes (178,515).

En tal sentido, la obtención de la población potencial agrícola es el resultado de la población de productores considerados en la Matriz de decisiones Destino de la producción – Suficiencia de ingresos.

CUADRO N° 03: MATRIZ DE DECISIONES DESTINO DE LA PRODUCCIÓN – SUFICIENCIA DE INGRESOS

N°	DECISIONES	DESCRIPCIÓN DESTINO DE LA PRODUCCIÓN
1°	Conjunto de agricultores que tiene acceso al mercado, pero no le alcanza sus ingresos para atender los gastos del hogar	El destino de la mayor parte de la producción agrícola sea las **Ventas**, pero que los ingresos derivados de la actividad agropecuaria **No** cubran los gastos para atender el hogar; considerando la agricultura familiar de **Subsistencia o Intermedia I o II**
2°	Conjunto de productores que tiene acceso débil al mercado, pero si le alcanza sus ingresos para cubrir los gastos de su hogar.	El destino de la mayor parte de la producción sean **Otros distintos a la venta (autoconsumo, auto insumo y alimento para animales)** y que los ingresos producidos de la actividad agropecuaria **Sí** cubran los gastos para atender el hogar; considerando agricultura familiar de **Subsistencia o Intermedia I y II.**
3°	Conjunto de agricultores sin acceso al mercado ni ingresos de la actividad agropecuaria que le permitan cubrir los gastos de sus hogares, y aunque no están en nivel de pobreza si están en riesgo caer en ella. Se presume que la actividad que le genera ingresos es la actividad pecuaria u otros ingresos del hogar	El destino de la mayor parte de la producción sean **Otros distintos a la venta** (autoconsumo, auto insumo y alimento para animales) y que los ingresos producidos por la actividad agropecuaria **No** cubran los gastos para atender el hogar; considerando solo **Agricultura Familiar Intermedia II**.
4°	Conjunto de productores que tienen acceso al mercado y sus ingresos cubren para atender los gastos del hogar, pero están en nivel de pobreza y pobreza extrema	El destino de la mayor parte de la producción agrícola sean las **Ventas**, y que los ingresos derivados de la actividad agropecuaria **Sí** cubran los gastos para atender el hogar; considerando agricultura familiar de **Subsistencia e Intermedia I.**

Por lo tanto, la población potencial agrícola son aquellos productores de la AF de subsistencia que venden mayor parte de su producción (independientemente de su nivel de ingreso) puesto que ya se encuentran vinculados al mercado de algún modo, también se consideró aquellos productores de subsistencia que no destinan la mayor parte de su producción a la venta pero cuyos ingresos son suficientes, puesto que cuentan con potencial para ingresar al mercado. Por otro lado, también se consideran a los productores de la AF Intermedia que no venden la mayor parte de su producción (independientemente de sus ingresos), puesto que pese a ser intermedios tienen problemas de articulación al mercado desde el punto de

vista productivo, asimismo se consideró a los productores intermedios que venden la mayor parte de su producción pero cuyos ingresos no son suficientes para sustentar su hogar, ya que se encuentran vinculados al mercado pero no de manera correcta. En consecuencia, la población potencial agrícola es de 939,613 productores agrícolas (AF subsistencia e Intermedia).

CUADRO N° 04: MATRIZ DE CRITERIOS EN LA POBLACIÓN AGRÍCOLA

N°	CRITERIOS	NÚMERO DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS
Total de Personas Naturales con Cultivos		1,862,950
1°	El destino de la mayor parte de la producción agrícola sea las **Ventas**, pero que los ingresos derivados de la actividad agropecuaria **No** cubran los gastos para atender el hogar; considerando agricultura familiar de **subsistencia o intermedia I o II.**	629,376
2°	El destino de la mayor parte de la producción sean **Otros distintos a la venta (autoconsumo, auto insumo y alimento para animales)** y que los ingresos producidos de la actividad agropecuaria **Sí** cubran los gastos para atender el hogar; considerando agricultura familiar de **subsistencia o intermedia I y II.**	194,451
3°	El destino de la mayor parte de la producción sean **Otros distintos a la venta** (autoconsumo, auto insumo y alimento para animales) y que los ingresos producidos por la actividad agropecuaria **No** cubran los gastos para atender el hogar; considerando agricultura familiar **intermedia II**.	45,102
4°	El destino de la mayor parte de la producción agrícola sean las **Ventas,** y que los ingresos derivados de la actividad agropecuaria **Sí** cubran los gastos para atender el hogar; considerando agricultura familiar de **subsistencia e intermedia I.**	70,684
Población Potencial: Se suman los Criterios N° 01, 02, 03 y 04		939,613

Población potencial pecuaria

Según el CENAGRO 2012, de un total de 2,260,973 UA, hay 1,757,689 UA con ganado, aves u otros animales, de este total, con el objetivo de identificar a los productores pecuarios individualmente, por lo que se distinguieron a los productores pecuarios según su condición jurídica, en ese sentido, se contabilizaran aquellos con condición de "persona natural", de acuerdo con CENAGRO 2012, existen 1,753,989 productores pecuarios homologados (en adelante productores pecuarios) en condición de persona natural. Las características al interior de la AF no son aplicables a los productores pecuarios, puesto que las variables que condicionan la clasificación de AF están alineadas a la agricultura. Sin embargo, si es posible distinguir a los productores pecuarios que se encuentran dentro de la AF y los que no, puesto que aquellos que se encuentran fuera de la AF son productores industriales, que no estarían dentro de la población potencial del PP, en ese sentido, la población potencial pecuaria considera a la población con tenencia de animales incluidos en la agricultura familiar y está determinada por 1,688,024 productores pecuarios.

Al respecto, se identifica a la población potencial de pequeños productores agrarios de la siguiente manera:

Población potencial de pequeños productores agrícolas

939,613 productores agrícolas

Población potencial de pequeños productores pecuarios

1,688,024 productores pecuarios

2.2.3. Criterios de focalización

Considerando que no toda la población potencial de pequeños productores agricolas y pecuarias que presenta el problema recibirá la intervención del MIDAGRI, se aplican los siguientes criterios:

Criterios de focalización	
Criterio de focalización	**Justificación**
Población agricola con la menos un tercio de hectárea (0.33 ha) del total de área cultivada	Minimo de hectárea para una adecuada producción que permita venta al mercado
Productores con al menos 02 vacas y menos de 100 para la venta o autoinsumo	Intervalo necesario para iniciar producción hacia el mercado
Productores con al menos 05 vacunos y menos de 200 para la venta o autoinsumo	Intervalo necesario para iniciar producción hacia el mercado
Productores con al menos 30 borregos y menos de 1000 para la venta o autoinsumo	Intervalo necesario para iniciar producción hacia el mercado
Productores con al menos 16 alpacas madre y menos de 500 para la venta o autoinsumo	Intervalo necesario para iniciar producción hacia el mercado
Productores con al menos 50 cuyes y menos de 2000 para la venta o autoinsumo	Intervalo necesario para iniciar producción hacia el mercado

2.2.4. Población Objetivo

Identificación de la Población Objetivo:

A partir de la determinación de la población potencial, y considerando los criterios de priorización, se procede a identificar a la población objetivo

La Población objetivo se define como:

> Pequeños productores agricolas y pecuarios que estando articulados al mercado: sus ingresos no cubren los gastos del hogar, tienen problemas de producción, no venden la mayor parte de su producción; o que sin estar articulado al mercado tienen potencial para poder hacerlo: su producción sustenta el gasto del hogar.

Cuantificación de la Población Objetivo

Para el caso de la población objetivo agricola se considera a los pequeños productores agriculas que cuentan con al menos 0.33 hectareas, puesto que es lo mínimo en proporción de tierra cultivo que permitiría una producción de venta al mercado.

En ese sentido, se cuenta con un total de 613,101 pequeños productores agricolas

Para el caso de la población objetivo pecuaria se considera a los pequeños productores pecuarios que cuenten con potencial minimo para articularse al mercado, para ello es necesario que cumplen los siguientes criterios:

- **Vacunos de leche:** productores con 02 a 100 vacas y que comercializan leche o la usan como auto insumo.
- **Vacunos de carne:** productores de 05 a 200 vacunos, que no comercializan leche.
- **Ovinos:** productores con 30 a 1000 borregas.
- **Alpacas:** productores con 40 a 1,000 alpacas madres.
- **Caprinos:** productores con 16 a 500 cabras reproductoras.
- **Cuyes:** productores con 50 a 2,000 animales.

En ese sentido, se cuenta con un total de 369,555 pequeños productores pecuarios

2.2.5. Atributos de la población objetivo

La población objetivo presenta otros atributos que resulta necesario analizar.

La PEA es el principal indicador de la oferta de mano de obra en una sociedad. Las personas **económicamente activas** son todas aquellas que, teniendo edad para trabajar, están en capacidad y disponibilidad para dedicarse a la producción de bienes y servicios económicos en un determinado momento. Incluye a las personas que trabajan o tienen trabajo (**ocupados**) y a aquellas que no tienen empleo pero están dispuestas a trabajar (**desocupados**

Según el INEI, en el año 2012 la población ocupada del país, es decir, la población que participa en la generación de algún bien o en la prestación de un servicio, se situó en 15 millones 541 mil 500 personas. Lima es el departamento con mayor PEA con 4 millones 828 mil personas, seguido de la Libertad con 912 mil personas y Piura con 891 mil personas

A nivel nacional, el 64,8% de la superficie agrícola del país, carecería de infraestructura de riego y son cultivadas utilizando solamente la precipitación pluvial, es decir el agua de lluvia. En el restante 35,2% de tierras de cultivo se utiliza como práctica agrícola el suministro artificial y deliberado de agua a los cultivos con el fin de satisfacer sus requerimientos hídricos.

El promedio de la superficie agrícola bajo riego de los dieciocho departamentos asciende a 38.6% por encima del promedio nacional (35.2%). Así Lambayeque, Ica, Lima y Piura son los departamentos con mayor porcentaje de superficie agrícola bajo riego con 94.9%, 91.3, 79.7 y 67.8%, respectivamente.

La mayor parte de la superficie agrícola cultivada está destinada al mercado para la venta, la cual asciende a 2,294,676.2 ha y representa el 58%. El promedio de la superficie agrícola cultivada con destino para la venta de los dieciocho departamentos es 128,027.43 ha, representando solo el 6% del total nacional. Al respecto, son siete los departamentos con superficie para la venta por encima de este promedio: San Martín, Junin, Lima, Cajamarca, Piura, Cusco y La Libertad, con 284,777 ha, 279,555, 207,666, 162,901, 156,826 y 156,254 ha, respectivamante.

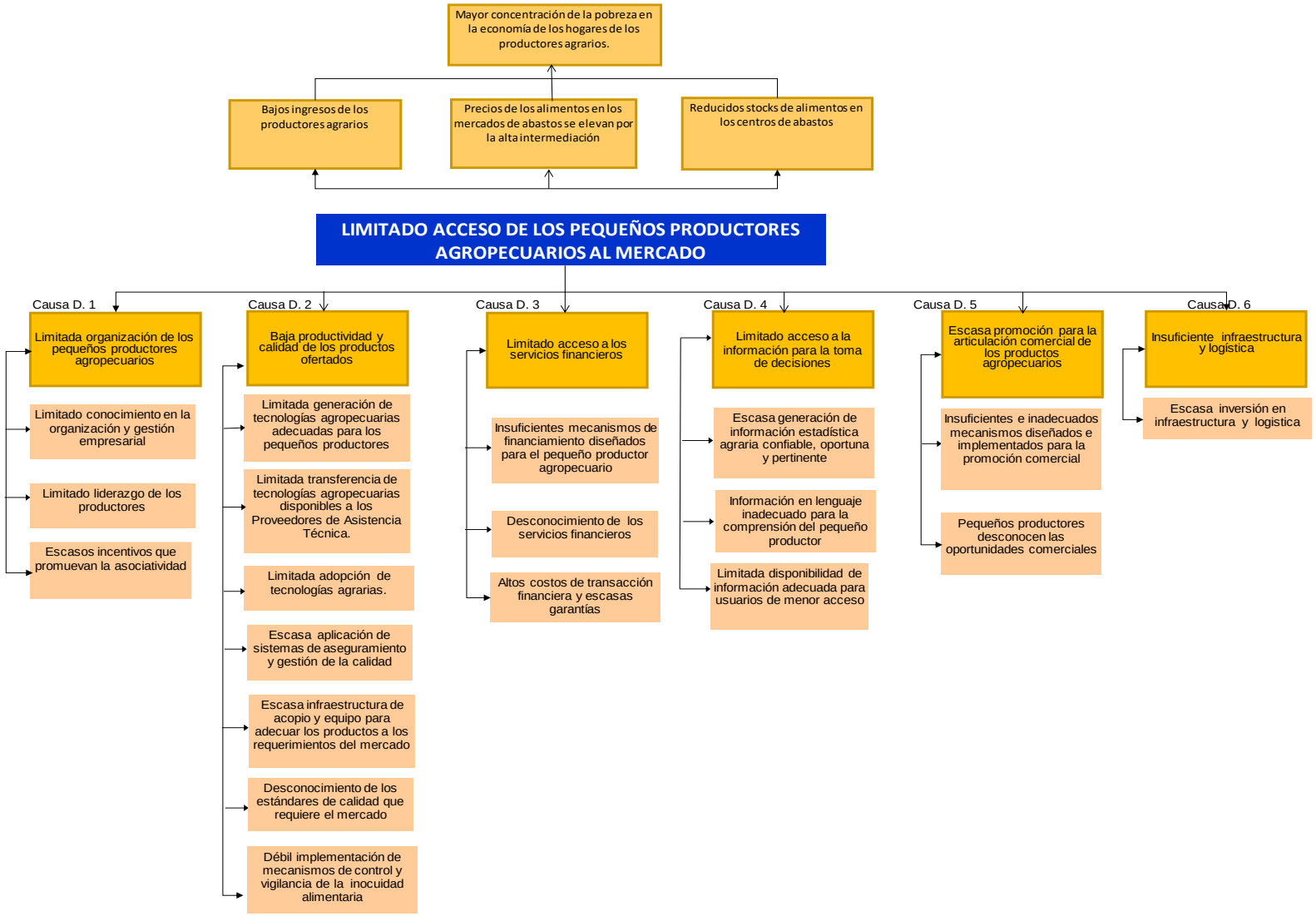
El Indice de Desarrollo Humano es un indicador social estadístico compuesto por tres parámetros: vida larga y saludable, educación y nivel de vida digno. Proceso por el que una sociedad mejora las condiciones de vida de sus ciudadanos a través de un incremento de los bienes con los que puede cubrir sus necesidades básicas y complementarias, y de la creación de un entorno en el que se respeten los derechos humanos de todos ellos.
El Desarrollo Humano podría definirse también como una forma de medir la calidad de vida del ente humano en el medio en que se desenvuelve, y una variable fundamental para la calificación de un país o región.

Dirección General Agrícola DGA

Al respecto, el promedio nacional es de 0.45 siendo las regiones de Huancavelica (0.30), Ayacucho (0.33), Apurímac (0.34), Puno (0.36), Huánuco (0.37), seguido de Amazonas y Cajamarca con 0.38, como las regiones con más bajo índice.

N°	Departamento	PEA (Miles de personas)	IDH	Superficie agrícola (ha)	Porcentaje sup. agrícola bajo riego	Sup. Cultivadas p/Venta (ha)	Número de productores que utilizan fertilizantes y Semillas
1	Ancash	608.6	0.44	439,460	55.60	124,508	125,523
2	Amazonas	223.7	0.38	252,810	10.10	108,779	22,885
3	Apurímac	252.5	0.34	272,387	47.90	75,033	30,865
4	Arequipa	669.3	0.58	148,033	56.40	65,800	47,578
5	Ayacucho	354.3	0.33	231,623	37.80	61,573	40,608
6	Cajamarca	795.9	0.38	522,665	23.40	162,901	123,910
7	Cusco	732.9	0.44	407,925	24.10	156,254	78,819
8	Huancavelica	259.2	0.30	211,398	19.70	34,396	37,169
9	Huánuco	451.0	0.37	536,498	7.10	106,141	54,983
10	Ica	404.5	0.54	253,821	91.30	108,834	31,019
11	Junín	685.5	0.45	465,880	13.30	279,555	895,229
12	La Libertad	911.9	0.47	528,764	51.70	146,692	100,986
13	Lambayeque	602.9	0.46	254,458	94.90	107,153	74,376
14	Lima	4,828.1	0.63	499,911	79.70	207,666	70,012
15	Loreto	493.5	0.40	247,552	0.10	91,829	7,484
16	Piura	890.1	0.43	386,777	67.80	156,826	120,185.00
17	Puno	795.7	0.36	405,726	3.50	25,776	68,125
18	San Martín	430.8	0.44	497,770	10.30	284,777.25	40,080.00

2.3.Causas del problema identificado.



2.3.1. Análisis de causas directas e indirectas:
Tabla #6

<table>
<tr><th>Descripción de la causa</th><th>Causa directa 1: Limitada organización de los pequeños productores agropecuarios</th></tr>
<tr><td>Describa la vinculación entre la causa y el problema específico</td><td>Al no estar organizados, los pequeños productores agropecuarios tienen baja capacidad de negociación frente a los agentes del mercado, debido a los bajos volúmenes de producción (economías de pequeña escala) y heterogeneidad en la calidad, lo que limita el ingreso a los diferentes mercados.

Lo anteriormente señalado es evidenciado por Escobal, Fort y Zegarra citados por (Cannock, Andrade y Deustua, 2016), quienes adicionalmente mencionan que el bajo nivel de asociatividad no les permite a los pequeños y medianos productores aprovechar la reducción potencial de costos en la compra de insumos a través de un mayor poder de negociación en comparación a los productores individuales.</td></tr>
<tr><td>Magnitud de la causa (datos cuantitativos)</td><td>Durstewitz y Escobar (2006) señalan que cada vez más se reconoce la necesidad de que los pequeños agricultores se asocien en organizaciones. Sólo en base de este vínculo principal entre el productor y su organización, los agricultores pueden establecer una compleja red de conexiones con otros agentes como son organizaciones procesadoras o comercializadoras, inversionistas, particulares que ofrecen servicios, comerciantes locales y para exportación, productores no socios, empresas propias en el caso de una integración vertical de la producción, universidades, centros tecnológicos, la cooperación internacional, el gobierno y terceros.

Al respecto, la DEA a identificado solo 15 mil unidades agropecuarias logran pertenecen a una organización y a su vez están orientado al mercado.

<table>
<tr><th colspan="2">Variables</th><th>Población Objetivo (N°)</th><th>Población objetivo (%)</th><th>Población objetivo que pertenece a una organización (N°)</th><th>Población objetivo que pertenece a una organización (%)</th><th>Población objetivo que pertenece a una asociación con orientación al mercado (N°)</th><th>Población objetivo que pertenece a una asociación con orientación al mercado (%)</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Destino de la mayor parte de la producción agrícola</td><td>% Venta</td><td>641,377</td><td>76.4</td><td>200,857</td><td>85.5</td><td>15,500</td><td>88.5</td></tr>
<tr><td>% Otro distinto a la venta</td><td>198,091</td><td>23.6</td><td>34,003</td><td>14.5</td><td>2,013</td><td>11.5</td></tr>
<tr><td colspan="2">Total</td><td>839,468</td><td>100.0</td><td>234,860</td><td>100.0</td><td>17,513</td><td>100.0</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td></td><td>Para determinar los atributos de la población objetivo identificado en el ítem anterior, se utiliza información de la Encuesta Nacional</td></tr>
</table>

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

Agropecuaria (ENA) 2015. Según la ENA 2015 el porcentaje de productores agrarios pertenecientes a una asociación, cooperativa y/o cooperativa pasó de 6.5% en el 2014 a 5.9% en el 2015. Esto es resultado en una menor vocación comercial por parte de las unidades agropecuarias asociadas. Al respecto, las U.A asociadas que destinaron la mayor parte de su producción a la venta pasó de 49.2% en el 2014 a 47.5% en el 2015. Estos resultados podrían explicar de forma empírica la correlación entre asociatividad y mayor vocación comercial. Esto se observa en el siguiente cuadro.

Porcentaje de productores agrarios pertenecientes a una asociación, cooperativa y/o comité de productores (%)		
Porcentaje	**2014**	**2015**
Productores pertenecientes a una asociación, cooperativa y/o comité de productores	6.5	5.9
Productores pertenecientes a una asociación, cooperativa y/o comité de productores que destinan el 50% o más de su producción a la venta	49.2	47.5
Productores pertenecientes a una asociación, cooperativa y/o comité de productores que destinan menos del 50% de su producción a la venta	50.8	52.5

Fuente: ENA
Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

De esa manera, con la finalidad de conocer mejor la población objetivo (la que está asociada y destina al mercado más del 50% de su producción), se muestran las características de esta población, tomando como fuente la ENA 2015. Cabe destacar que:

Cerca del 60% tiene menos de 3 has., en promedio.

Poco menos del 50% tiene acceso a riego y apenas 6.7% tiene riego tecnificado.

Resalta que en el último año aumentó la preferencia por vender al mercado interno como principal destino en desmedro del mercado regional.

Mayor información se observa en el siguiente cuadro:

Atributos de los productores agropecuarios pertenecientes a una asociación y que destinan el 50% o más de su producción a la venta* (%)		
Atributos	**2014**	**2015**

Nivel educativo		
Ninguno	4.8	4.1
Primaria	45.9	46.6
Secundaria	36.0	39.2
Superior no universitaria	8.0	5.8
Superior universitaria	5.4	4.3
Total	**100.0**	**100.0**
Tierras		
Menor a 1 Ha	17.7	16.7
Entre 1 y 3 Ha	31.0	24.9
Entre 3 y 5 Ha	16.4	18.6
Entre 5 y 10 Ha	17.4	18.2
Entre 10 y 20 Ha	9.8	11.7
Mayor a 20 Ha	7.9	9.9
Total	**100.0**	**100.0**
Riego		
Con acceso a riego	51.9	47.9
Con riego tecnificado	6.0	6.7
Tipo de mercado		
Mercado local	51.5	63.9
Mercado regional	26.6	18.8
Mercados de Lima	3.6	4.0
Mercado exterior	2.9	1.3
Agroindustria	9.2	6.5
No sabe	6.1	5.5
Total	**100.0**	**100.0**

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	La Vinculación de los Pequeños Productores rurales a los Mercados. Petra Durstewitz, Germán Escobar. Santiago 2006. Cannock Torrero, Geoffrey; Andrade Ciudad, Raúl; Deustua Rossel, José. Evaluación de Diseño y Ejecución de Presupuesto de: Programa de Compensaciones para la Competitividad-AGROIDEAS. Lima, 2016. ENA 2015. CENAGRO 2012

Descripción de la causa	**Causa indirecta 1.1: Limitado conocimiento en la organización y gestión empresarial**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	Al tener un limitado conocimientos en la organización y gestión empresarial, los pequeños productores no logran organizarse, debido al desconocimiento de los modelos asociativos y sus ventajas y a la desconfianza entre productores. Lo que limita la organización y gestión empresarial de los pequeños productores agropecuarios. Rondon y Colliot (citados por Cannock et.al 2016) mencionan que la limitada capacidad organizacional de los pequeños y medianos productores representa un obstáculo para formar asociaciones con fines productivos, lo cual podría restringir sus posibilidades para acceder a servicios de apoyo técnico y extensión y, por lo tanto, alcanzar mayores niveles de eficiencia
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	Las organizaciones rurales existentes son, en su mayoría, débiles en términos empresariales. Tienen capacidades limitadas para identificar y analizar puntos críticos en sus cadenas productivas y, por tanto, encontrar estrategias o acciones claves para mejorar su negocio. Existen estudios de caso como el de Cannock (citado por Cannock et.al 2016) que sugieren que la carencia de capacidad organizacional para los pequeños agricultores constituye una importante restricción para alcanzar la competitividad, ya que esta característica les impide beneficiarse de la difusión y acceso a tecnología y mercados Para Juárez y Córdova (2012) el nivel de escolaridad, de los pequeños productores, resulta determinante para la mejor gestión técnico-productiva y comercial de la unidad productiva, en el supuesto de que la formación académica recibida facilita una mejor toma de decisiones para la solución de situaciones críticas y una mejor comprensión del entorno socio político por las mayores opciones de acceso a la información disponible, en los diferentes medios audiovisuales existentes; lo cual contribuye a la construcción y adopción de visiones de futuro optimistas y audaces, que lo predisponen al cambio. Por ello, es necesario identificar la magnitud del problema para así poder generar estrategias que apuntalen a paliar el problema central. De esa manera, el 49% de los productores encuestados gestionan

Dirección General Agrícola DGA

empresarialmente sus organizaciones, siendo la Costa la región con el mejor resultado (55.95%).

Porcentaje de Productores/As Agropecuarios/As Organizados y Gestionando Empresarialmente a Través de sus Organizaciones, según Región Natural 2014-2015

(Porcentaje del total productores/as agropecuarios/as)

Región natural	2015		2016	Intervalo de confianza al 95%		Coeficiente de variación	N° de casos sin ponderar
				Infer	Super		
TOTAL	44.5	a/	48.7	44.1	53.4	4.9	2,073
Región natural							
Costa	51.7		55.9	43.4	67.7	11.3	593
Sierra	43.6		44.9	37.9	52.0	8.1	730
Selva	42.1		49.5	42.9	56.2	6.9	750

Nota: Se consideran dentro del indicador a aquellos productores que declaran pertenecer a una organización y pudieron comprar insumos y/o vender su producción agropecuaria a través de la organización a la que pertenecen.
a/ Tiene únicamente valor referencial por presentar un coeficiente de variación mayor al 15%.
FUENTE: Instituto Nacional De Estadística e Informática –Encuesta Nacional Agropecuaria 2015 y 2016.

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

La razón fundamental para una bajo conocimiento de la organización y gestión empresarial es el insuficiente nivel educativo del agricultor. Respecto a ello, el investigador de CEPES, Javier Alvarado, elaboró un estudio llamado “Determinantes de la Demanda Efectiva del Crédito” el cual fue presentado en marzo de 2015. En él hace referencia a otro investigador (Müler) sobre el nivel educativo del agricultor. Al respecto:

“El nivel educativo, junto con la asistencia técnica y la experiencia del agricultor, forman parte de lo que en la literatura llaman la capacidad de gestión del agricultor (Müler, 1974). La mejora en los niveles de cada una de estas características se traduce en una mejora de información para el productor, lo cual incrementa su capacidad de gestión, que le permite abordar de manera más adecuada planes de negocios o de expansión de su UA.”

Entonces, se encuentra que el bajo nivel educativo de los productores se configura como un fuerte limitante para que estos pueden manejar de forma empresarial sus unidades agropecuarias. Según cifras de ENA 2015, se destaca que:

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

El 43.9% de los productores encuestados tienen secundaría completa, lo que evidencia una mejora significativa respecto al año anterior.

El 58.3% de os productores maneja menos de 3 has en promedio.

El 47.2% tiene acceso a riego y un 11.1% a riego tecnificado.

Una tendencia a comercial cada vez más en el mercado local.

Más información en el siguiente cuadro:

Productores organizados y gestionando empresarialmente a través de sus organizaciones (%)		
Atributos	**2014**	**2015**
Nivel educativo		
Ninguno	2.4	4.2
Primaria	47.2	42.2
Secundaria	35.8	43.9
Superior no universitaria	7.8	5.7
Superior universitaria	6.8	4.0
Total	**100**	**100**
Tierras		
Menor a 1 Ha	36.6	16.1
Entre 1 y 3 Ha	31.1	27.2
Entre 3 y 5 Ha	8.6	15.0
Entre 5 y 10 Ha	11.4	13.7
Entre 10 y 20 Ha	5.7	14.6
Mayor a 20 Ha	6.6	13.4
Total	**100**	**100**
Riego		
Con acceso a riego	57.9	47.2
Con riego tecnificado	17.5	11.1
Tipo de mercado		
Mercado local	41.0	48.8
Mercado regional	31.5	18.9

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Mercados de Lima	7.4	11.8
Mercado exterior	5.3	3.0
Agroindustria	10.1	13.2
No sabe	4.7	4.4
Total	**100**	**100**

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota)	Diseño de Estrategias para aumentar la competitividad de cadenas productivas con productores de pequeña escala: Manual de Campo. Lundy M., Gottret V., Cifuentes W., Ostertag C., Best. Año 2003. Cannock Torrero, Geoffrey; Andrade Ciudad, Raúl; Deustua Rossel, José. Evaluación de Diseño y Ejecución de Presupuesto de: Programa de Compensaciones para la Competitividad-AGROIDEAS. Lima, 2016 Determinantes de la Demanda Efectiva de Crédito en el Sector Agropecuario en el Perú. Javier Alvarado Guerrero, Miguel Pintado Linares. Año 2015. ENA 2015.

Descripción de la causa	**Causa indirecta 1.2: Limitado liderazgo de los productores.**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	Al tener un limitado liderazgo los productores, no logran liderar sus organizaciones, debido a la poca preparación técnica y humana que no potencia sus capacidades. Lo que limita la organización y gestión empresarial de los pequeños productores agropecuarios. La formación de organizaciones sin considerar el fortalecimiento de liderazgos locales orientados a la visión empresarial, deviene en decadencia de muchas organizaciones siendo su existencia muy breve. Algunas organizaciones que trabajaron capacidades en Liderazgo muestran resultados de sostenibilidad como CEPICAFE y CECOALP. Asimismo, el no estar preparados y organizados los coloca en desventaja para las negociaciones frente a los agentes del mercado. El liderazgo está asociado al grado de confianza entre los productores. Al respecto, un estudio de Campion (citado por Cannock et.al 2016) menciona que el bajo nivel de organización en el sector agrario peruano estaría explicado por el alto grado de desconfianza entre los

	productores y por sus distintos intereses, lo que se ve reflejado en el incumplimiento de contratos
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	De forma similar a la causa indirecta 1, una de las razones al poco liderazgo de los productores es el nivel educativo. No obstante, la falta de liderazgo es una suerte de círculo vicioso, es decir, si bien el poco nivel de educativo provoca deficiencias en una mejor gestión, eso se complica aún más con la experiencia en el manejo de unidades productivas de mayor escala. El liderazgo concentrado en pocas genera que se pierda el conocimiento ganado en la gestión, propiciando que los nuevos negocios no tengan éxito; lo que finalmente nos lleva a la situación inicial. La secuencia de las causas del bajo liderazgo y sus consecuencias tienen cierta complejidad pero hay evidencia al respecto. La Evaluación Intermedia del Proyecto Sierra Sur, elaborado por el Fondo de Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), de septiembre de 2009, señala en una de sus indicadores de Eficacia que: "…108. En consecuencia, el PDSS debería poner más énfasis en la gestión de las organizaciones y de sus negocios. La producción de truchas o una quesería, por ejemplo, requieren una inversión común en equipos y la organización (o asociación) es importante desde el inicio para recoger la cantidad de leche o para el manejo de las jaulas. Sin embargo, si el liderazgo de estas asociaciones está concentrado en pocas personas y si no hay una capacitación o un acompañamiento específico de la organización de productores, existe el riesgo de que los activos (y las utilidades eventuales) de estos negocios queden con estos pocos individuos o que las organizaciones fracasen. Esto supone el riesgo de que los pobladores pierdan interés por participar en asociaciones de negocios. Por lo tanto, en un mundo globalizado, el volumen y la calidad uniforme de la oferta es crucial para entrar y conservar el acceso al mercado de los pequeños agricultores y ganaderos. Sin organización, los pequeños productores no podrán acceder o sostener su presencia en estos mercados." De esta conclusión se extrae que la formación de liderazgo es importante para realización de negocios exitosos, manejo del conocimiento y finalmente, el acceso a los mercados. De otro lado, estudios realizados en el Bajo Piura por Juárez y Córdova (2012), señalan que actualmente, los socios mantienen, por inercia, una vinculación con sus antiguas organizaciones (Unidades Comunales de Producción), pero éstas carecen de escritura pública, por tanto no pueden considerarse personas jurídicas. Su representatividad se ha minimizado a un delegado electo por un período indeterminado, cuya función principal es la de gestionar, ante la Comisión de Usuarios, la dotación de agua en cada campaña agrícola, y esta acción es lo único que les permite reconocerse como colectivo. En resumen no hay liderazgo

Dirección General Agrícola DGA

	Sin órganos de gobierno, el nivel organizacional se reduce al comportamiento grupal, en el que no hay procedimientos establecidos, para adoptar acuerdos o para la toma de decisiones; en estas condiciones, el manejo documentario es nulo, pues no existen libros sociales básicos como el de actas o el padrón de asociados, por lo que no se sabe exactamente cuántos socios están activos, ni se puede determinar las renuncias existentes. En otras palabras, la vida orgánica del grupo es casi inexistente, por lo que las atribuciones, responsabilidades y compromisos de sus integrantes, no son parte de su comportamiento. Sin esta formalidad no pueden tomar acuerdos ni realizar alianzas o asumir compromisos comerciales
Atributos de la causa (datos cuantitativos)	De forma similar a la causa indirecta 1, una de las razones al poco liderazgo de los productores es el nivel educativo. No obstante, la falta de liderazgo es una suerte de círculo vicioso, es decir, si bien el poco nivel de educativo provoca deficiencias en una mejor gestión, eso se complica aún más con la experiencia en el manejo de unidades productivas de mayor escala. El liderazgo concentrado en pocas genera que se pierda el conocimiento ganado en la gestión, propiciando que los nuevos negocios no tengan éxito; lo que finalmente nos lleva a la situación inicial. La secuencia de las causas del bajo liderazgo y sus consecuencias tienen cierta complejidad pero hay evidencia al respecto. La Evaluación Intermedia del Proyecto Sierra Sur, elaborado por el Fondo de Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), de septiembre de 2009, señala en una de sus indicadores de Eficacia que: "…108. En consecuencia, el PDSS debería poner más énfasis en la gestión de las organizaciones y de sus negocios. La producción de truchas o una quesería, por ejemplo, requieren una inversión común en equipos y la organización (o asociación) es importante desde el inicio para recoger la cantidad de leche o para el manejo de las jaulas. Sin embargo, si el liderazgo de estas asociaciones está concentrado en pocas personas y si no hay una capacitación o un acompañamiento específico de la organización de productores, existe el riesgo de que los activos (y las utilidades eventuales) de estos negocios queden con estos pocos individuos o que las organizaciones fracasen. Esto supone el riesgo de que los pobladores pierdan interés por participar en asociaciones de negocios. Por lo tanto, en un mundo globalizado, el volumen y la calidad uniforme de la oferta es crucial para entrar y conservar el acceso al mercado de los pequeños agricultores y ganaderos. Sin organización, los pequeños productores no podrán acceder o sostener su presencia en estos mercados." De esta conclusión se extrae que la formación de liderazgo es importante para realización de negocios exitosos, manejo del conocimiento y finalmente, el acceso a los mercados. **Tiempo de pertenencia a la organización**

Dirección General Agrícola DGA

	(Productores La Bruja-Bajo Piura) **Tiempo de pertenencia** / **% de Socios** Menos de 5 años — 10.19 de 5 a 10 años — 9.26 más de 10 años — 80.56 **TOTAL** — **100.00** **Fuente: Encuestas del estudio a productores, 2011**
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	Estudio Regional sobre Factores de Éxito de Empresas Asociativas Rurales. Patricia, Camacho; Christian, Marlin; Carlos, Zambrano, RURALTER, 2005. Cannock Torrero, Geoffrey; Andrade Ciudad, Raúl; Deustua Rossel, José. Evaluación de Diseño y Ejecución de Presupuesto de: Programa de Compensaciones para la Competitividad-AGROIDEAS. Lima, 2016. La Ruta de la Pequeña Agricultura en el Bajo Piura: Caso La Bruja. Juárez C, José, Córdova B, Ulises. 2012

Descripción de la causa	**Causa indirecta 1.3: Escasos incentivos que promuevan la Asociatividad**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	El limitado incentivo que promueve asociatividad, no favorece a que los productores se organicen empresarialmente, debido al poco conocimiento de los beneficios que otorgan estos incentivos (tributarios, legales, fondos no reembolsables, etc). Lo que limita a la organización y gestión empresarial de los pequeños productores agropecuarios. Por otro lado, Remy (citado por Cannock et.al 2016) menciona que cuando se fortalecen las empresas asociativas formales, surgen posibilidades de crecimiento, modernización, tecnificación y desarrollo local, resultando la asociatividad un impulsor de la competitividad agraria cuando se implementa de manera efectiva. Sobre este mismo punto, Fort y Ruben (citados por Cannock et.al, 2016), en un estudio sobre productores de café en el Perú, encontraron que lograr una Certificación de Comercio Justo genera mayor impacto positivo en productores organizados en asociaciones que en aquellos no organizados, no obstante de presentar características similares; ello reflejado en el crecimiento de sus ingresos y nivel de gasto del hogar

Dirección General Agrícola DGA

Magnitud de la causa (datos cuantitativos)

Las dispersas normas, regímenes y procedimientos tributarios existentes muchas veces imposibilita la asociatividad, por que los productores al no conocer estos regímenes y su aplicación adecuada, comenten errores teniendo incluso que pagar multas a la SUNAT, esto se vuelve un efecto negativo que en lugar de agruparse y formar organizaciones consolidadas, estas se desmotivan y tienden a tener efectivo disuasivos de conformar organizaciones sólidas.

Estudios realizados en el Bajo Piura por Juárez y Córdova (2012), señalan que el nivel de formalidad es uno de los factores más críticos que presentan las organizaciones de pequeños productores en el valle. Tal como se conoce, las Unidades Comunales de Producción (UCPs) fueron creadas como modelo de asociatividad para la producción y comercialización agrarias.

El modelo se mantuvo activo hasta los primeros años de la década de los 90, en que empezó la titulación individualizada y, con ella, la desactivación de las formas de organización colectiva. De otra parte, la extinción de algunos servicios como el crédito canalizado por el ex Banco Agrario, hizo que los asociados evaluaran como innecesario mantener vigente la inscripción de las UCPs en los registros públicos.

Con información de CENAGRO 2012, se obtiene que:

Productores agropecuarios que pertenecen a alguna asociación, comité o cooperativa, por tipo de beneficios o servicios que les brindan, 2012*	
Total de productores que reciben beneficio o servicio	**85.0**
Abastecimiento de insumos agrícolas y/o pecuarios	**8.2**
Acceso a mercados locales / nacionales para la venta	**4.7**
Acceso al mercado exterior para la venta	**2.2**
Obtener asistencia técnica y/o capacitación	**10.9**
Acceso a Servicios Financieros Y / O Créditos	**2.2**
Abastecimiento de agua	**64.9**
Otros	**1.9**

* Respuesta múltiple

Fuente: ENA

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP
Atributos de la causa (datos cuantitativos)	Una de las razones por las que los productores agropecuarios tienen un bajo interés de asociarse es que perciben de no hay incentivos significativos para tal efecto. Son pocos los estudios que muestran evidencias empíricas de que la asociatividad es favorable para las unidades agrícolas que se opten por esta estrategia. A ello habría que agregarles la poca difusión de dichos beneficios a las comunidades. En este contexto, la investigación titulada "Efectos del Programa Aliados sobre la Diversificación y Asociatividad en Comunidades Rurales", elaborado por Antonio Gerardo Campos Flores, y publicada en el 2015, tiene entre sus principales conclusiones: "Se recomienda fortalecer las asociaciones, comités y/o cooperativas generadas por el Programa. Como se vio, existe evidencia empírica del impacto de la asociatividad sobre la resolución de conflictos, reducción de costos de transacción y menor vulnerabilidad, lo que en el mediano plazo ayudará a incrementar los ingresos y reducir la pobreza rural." Viéndolo de otro modo, un productor que no pertenece a una asociación, tendrá menos opciones de recibir estos beneficios. De esa manera, el difundir los resultados de esta investigación permitirá dar a conocer a las unidades agrícolas que pertenecer a una asociación es altamente positivo para sus intereses, siendo un propósito final, salir de la pobreza que los aqueja. **Medio y Bajo Piura: Estructura de la propiedad antes de Reforma Agraria.** | TAMAÑO PREDIO	N° Predios	% Predios	Superficie (Has)	% Has	Promedio Ha/Predio
---	---	---	---	---	---
Menos de 4 Has	6,698	90.33	8,018	21.96	1.20
4 a 15 Has	436	5.88	2,898	7.94	6.65
15 a 45 Has	64	0.86	1,659	4.54	25.92
Mas de 45 Has	217	2.93	23,941	65.56	110.33
TOTAL	**7,415**	**100.00**	**36,516**	**100.00**		 **Fuente: Las CAPS y sus contradicciones, Rubin de Celis, 1977**
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	Efectos del Programa Aliados sobre la Diversificación y Asociatividad en Comunidades Rurales. Antonio Gerardo Campos Flores. CIES. 2015 Cannock Torrero, Geoffrey; Andrade Ciudad, Raúl; Deustua Rossel, José. Evaluación de Diseño y Ejecución de Presupuesto de: Programa de Compensaciones para la Competitividad-AGROIDEAS. Lima, 2016. Desempeño InformeVania Bitia Salas García, Instituto del Perú de la USMP Proyecto Mediano – Informe Final (CIES, 2015). Tema: Asociatividad "El efecto de las asociaciones de productores y de las redes sociales en el acceso a mercados comerciales". El objetivo del presente proyecto es analizar el papel de las asociaciones formales e informales en el acceso al mercado comercial nacional y exterior (incluyendo agroindustria)

Dirección General Agrícola DGA

	Devaux, A., Velasco, C., López G., Bernet, T., Ordinola, M., Pico, H., Thiele, G. &Horton, D. (2006). Acción colectiva para la innovación y el acceso de pequeños agricultores al mercado: La experiencia de Papa Andina. Las asociaciones de productores facilitan un espacio de reunión donde los productores construyen vínculos o conexiones formales entre ellos y a través de estas conexiones formales se transmite y comparte información sobre innovación tecnológica, oportunidades productivas y comerciales que son aprovechados para mejorar su productividad y competitividad. La Ruta de la Pequeña Agricultura en el Bajo Piura: Caso La Bruja. Juárez C, José, Córdova B, Ulises. 2012

Descripción de la causa	**Causa directa 2: Baja productividad y calidad de los productos ofertados**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	En términos generales, la producción agraria nacional presenta bajos niveles de productividad y competitividad, como consecuencia de un conjunto de factores estructurales y no estructurales, tanto internos como externos al sector. Si bien dispone de un sector agroexportador próspero, no sucede lo mismo con la gran mayoría de la agricultura de autoconsumo y la que se orienta al mercado interno. Si se exceptúa la agricultura de exportación y una parte de la relacionada con los mercados internos más dinámicos, sobre todo la relacionada con las agroindustrias, el nivel tecnológico del agro es bajo. Tal es así que en la Sierra La mayor parte de la agricultura es de subsistencia y para el mercado interno. También comporta riesgos elevados y bajos rendimientos (la productividad del trabajo es la mitad de la del conjunto del país y el ingreso neto por familia es 1,3 dólares por día en relación a 3,1 a nivel nacional). La Selva constituye un sistema basado en recursos forestales**,** todavía poco explotados comercialmente, con pequeñas áreas de agricultura de subsistencia poco tecnificada, básicamente indígena, y algunas grandes explotaciones ganaderas extensivas. Sólo el 4% de la tierra agrícola dispone de sistemas de riego. La Selva genera el 15% del producto sectorial.
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	Para analizar la magnitud del problema, nos aproximamos al estado actual de la productividad en el Perú, a través de la medición del rendimiento (productividad de la tierra) de algunos de los principales productos agrícolas en relación a algunos países de la región, y de la evolución de la productividad total de factores (PTF) en los últimos años. En términos de rendimiento (toneladas de producto por hectárea), las estadísticas de la FAO para el año 2005[29] señalan que, a excepción del arroz, la productividad de los principales cultivos de la agricultura peruana se encuentran por debajo de lo observado en otros países de la región. **Cuadro Comparativo de Rendimientos (PPF)** **(Producción – TM por unidad de Tierra - Hectáreas)**

[29] Usando información del MIDAGRI para el caso peruano

	Maíz	Papa	Arroz	Algodón
Perú	2,8	12,1	6,7	1,9
Chile		20,1	4,7	
México	2,6	25,2	4,2	2,9
Colombia		17,2	5,3	2,1
Brasil		21,8	3,3	3,0
EEUU	9,3	43,6	7,4	2,3
Promedio	**4,9**	**23,3**	**5,3**	**2,4**

Por otro lado, De los Ríos (2009), reporta estudios comparativos de la evolución de la PTF comparada entre distintos países de la región. Dentro de ellos, por ejemplo, Trueblood y Coggins (2000) clasifican a Perú como una economía de "productividad estancada por factores contrapuestos", mostrando cambios positivos en la eficiencia económica y negativos en el cambio tecnológico, entre los años 1962 y 1990. Por otra parte, Pfeiffer (2003) en un estudio dentro de la Comunidad Andina señala que en el periodo comprendido entre 1972 y 2000, la agricultura peruana experimentó un incremento en la PTF del orden del 2,79 %, variación superior a la mostrada en promedio por la Comunidad Andina, y sólo por debajo de la observada en Ecuador. En sentido contrario, Bharati, Pret&Fulginiti (2007), en un estudio comparativo entre los países del MERCOSUR, observaron que el Perú ostenta uno de los niveles de crecimiento de PTF más bajos en la región (1,12%) entre 1972 y el 2001, superando únicamente a Bolivia, Colombia y Ecuador.

De otro lado, con información de la FAO, se puede observar el nivel de la productividad para productos provenientes de la ganadería, tal es el caso de la carne de vacuno y leche de vaca fresca. Al hacer un comparativo de los rendimientos de carcasa, con los países de América, Perú ocupa el último puesto a nivel de América, sin mejorar mejoras significativas en los últimos 10 años. Ello justifica la intervención sobre el tema.

En el caso de leche fresca de vaca, Perú reporta un nivel medio de avance si se compara con sus pares de la región, pero se observa un lento crecimiento en los rendimientos productivos, quedando en el medio del ranking en América. En el caso de la producción de leche, existen un conjunto de problemas por resolver, desde la organización pues los ganaderos de la Costa tienen otras prioridades, frente a los de la Sierra. Asimismo, según como se ha señalado en un informe de evaluación del Plan Nacional de Desarrollo Ganadero 2006-2016 elaborado la Dirección de Seguimiento y Evaluación de Políticas del MIDAGRI, la producción de leche fresca en la Costa alcanza niveles de inocuidad que no se observan en la Sierra; mientras que, dada la alimentación del ganado, la leche de vacuno en la Sierra tiene un mayor componente de nutrientes si se compara con la Costa.

En los siguientes cuadros, se observan dos indicadores que muestran el nivel de los rendimientos para la producción de carne de vacuno, así como la de leche fresca de vaca.

Dirección General Agrícola DGA

Rendimiento en la producción de carne de ganado vacuno (hg/Animal, peso en carcasa)				
Países	**2006**	**2010**	**2013**	**TCM 2013/05**
Argentina	2261	2213	2235	-0.2
Bolivia	1667	1930	1939	2.2
Brasil	2188	2313	2326	0.9
Chile	2499	2572	2608	0.6
Colombia	2129	2116	2092	-0.3
Cuba	1543	1675	1661	1.1
Ecuador	2040	2040	2038	0.0
Guatemala	1806	1841	1849	0.3
Honduras	1583	1891	1855	2.3
México	2052	2049	2054	0.0
Nicaragua	1572	1616	1601	0.3
Panamá	2226	2170	2170	-0.4
Paraguay	1970	2541	2544	3.7
Perú	1448	1410	1466	0.2
Uruguay	2290	2337	2016	-1.8
Venezuela	2272	2301	2375	0.6

Rendimiento en la producción de leche entera fresca de vaca (hg/Animal)				
Países	**2006**	**2010**	**2013**	**TCM 2013/05**
Argentina	45624	49083	53789	2.4
Bolivia	16174	23473	28037	8.2
Brasil	12503	13398	14923	2.6
Chile	19124	24914	26232	4.6
Colombia	12495	11859	12093	-0.5
Cuba	12049	14579	14716	2.9
Ecuador	52253	43150	49544	-0.8
Guatemala	7300	7300	7300	0.0
Honduras	14725	12779	12391	-2.4
México	45409	44962	45495	0.0

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Nicaragua	7303	7244	7567	0.5
Panamá	12191	10558	12485	0.3
Paraguay	23775	23350	23022	-0.5
Perú	19941	21310	22754	1.9
Uruguay	20352	23832	27895	4.6
Venezuela	10310	12611	12274	2.5

Fuente: FAO

Elaboración: DGESEP-DSEP

Con respecto a la baja productividad podemos afirmar que la brecha tecnológica o de productividad nos demuestra cómo se expresan las diferencias tecnológicas entre agricultores 'modernos' vs. 'tradicionales' en un mismo país o simplemente como la diferencia entre la tecnología en uso por los agricultores y aquella tecnología necesaria para abastecer los productos (en la calidad, cantidad y diversidad) que la agroindustria y los mercados requiere.

El aún bajo nivel de productividad ha sido tratado por el MIDAGRI y otras entidades, en algunos casos no ha habido mayor coordinación, denotándose en duplicidad de funciones o en su defecto, en la inexistencia de atención por falta de articulación.

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

La baja productividad y calidad de los productos ofertados es destacado en algunas investigaciones, como el estudio "Evaluación de Impacto de la Asociatividad sobre la Adopción de Tecnologías Agrícolas en las Zonas Rurales del Perú: un enfoque bayesiano", siendo los autores Carolina Dávila y Carlos Rodríguez, y publicado el 2015.

En dicho estudio, que hace referencia al PESEM del Sector Agro 2007-2011, se destaca que:

"En el año 2010, el Ministerio de Agricultura actualizó su Plan Estratégico Sectorial Multianual (2007-2011). En este documento, se identificó como el problema central de sector agropecuario peruano, al «bajo nivel de desarrollo agrario y rural», el cual generaba problemas tales como: dependencia e inseguridad alimentaria, migración rural, pobreza y exclusión social. Todos estos elementos inciden en la baja calidad de vida que poseen los pobladores de las zonas rurales del Perú.

En dicho documento, además, se identificó que el problema central del sector agropecuario tiene cuatro causas directas: (1) Baja capacidad de competitividad y rentabilidad agraria, (2) Aprovechamiento no sostenible de los recursos naturales, (3) Limitado acceso a los servicios básicos y productivos, y (4) Débil desarrollo institucional del sector agrario. Según el documento elaborado por el MINAG (2010), entre los factores que tienen mayor incidencia en la baja productividad y rentabilidad de la agricultura se encuentran: el escaso capital humano con el que cuentan los agricultores, la limitada adopción de nuevas tecnologías productivas, la fragmentación de la tierra y la dispersión de las parcelas y el escaso rango de asociatividad entre los agricultores, tanto para la compra de insumos, como para la producción y comercialización de sus productos."

Dirección General Agrícola DGA

	Sobre la fragmentación de la tierra y dispersión de parcelas se puede mencionar que según resultados del Censo Nacional Agropecuario 2012 hay 5 millones 191 mil parcelas a nivel nacional, estas han aumentado en 1 millón 54 mil respecto al año 1994. A nivel regional se observa que, en la Sierra un productor agropecuario administra en promedio 2,8 parcelas, en la Costa 1,6 parcelas y en la Selva 1,4 parcelas.
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota I)	Otto García y Carlos *A. Gómez.* Economía de la producción de leche en Cajamarca, Perú, con énfasis particular en los pequeños productores. INCAGRO. "Impacto de la I&D+I Agraria en el Perú" – Primera Edición Secretaria de la FAO y OMS. Segundo foro mundial de autoridades de Reglamentación sobre inocuidad de los alimentos - actas MIDAGRI-AGRORURAL-PROSAAMER-BID. Encuesta de rentabilidad de cultivos andinos y de Agroexportación: El Maíz Amiláceo en el distrito de Anta (Cuzco). FAO Lilian Bárcena y René Barcena. Determinación de Metales tóxicos en leche de Ganado Bovino en el ámbito de la Microcuenca Lechera de Umachiri, Puno. Plan Estratégico Sectorial Multianual (2007-2011)-PESEM. Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. 2010. Webb, R, 2013. "Conexión y Despegue Rural". Instituto del Perú, Universidad San Martín de Porres. Con respecto a la productividad laboral en el sector agropecuario, analiza los efectos de la distancia y densidad geográfica sobre los ingresos de las actividades de las áreas rurales Del Castillo, C., K. Oviedo, 2009. "Innovación de la agroindustria rural mediante el mejoramiento el cultivo; cosecha y post cosecha del banano orgánico en la Central Piurana de Asociaciones de Pequeños Productores de Banano Orgánico CEPIBO". CIES, señala que el éxito de la adopción del paquete tecnológico se debió a la innovación organizacional y comercial sustentada en la integración social dentro de la comunidad.

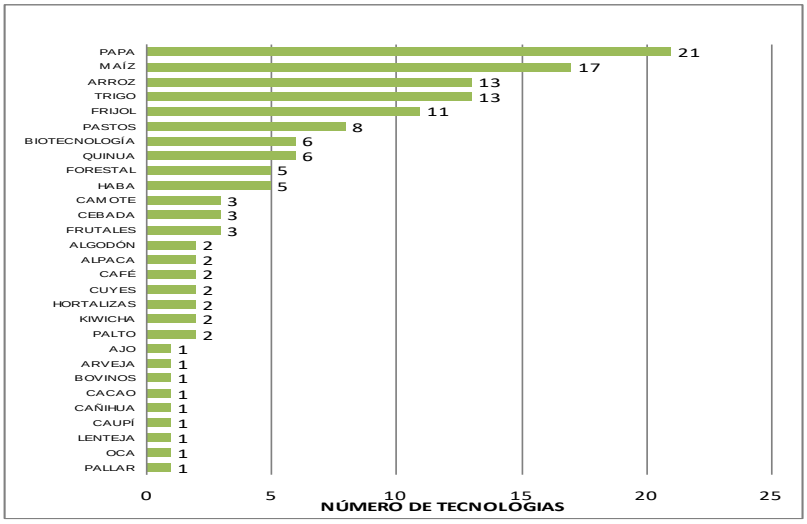
Descripción de la causa	**Causa indirecta 2.1:Limitada generación de tecnologías agropecuarias adecuadas para los pequeños productores**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	La Limitada generación y oferta de tecnologías agropecuarias adecuadas a los pequeños productores agrarios: La reducida oferta de tecnologías, no permite que los pequeños productores cuenten con herramientas tecnológicas adecuadas para afrontar los problemas de manejo de sus cultivos y crianzas lo que conlleva a baja productividades y calidad.

Magnitud de la causa (datos cuantitativos)

Ginocchio (2002) realizó un estudio de oferta y demanda de tecnologías agrarias de 28 cultivos y crianzas prioritarias en el Perú resaltando que el 87% de los demandantes considera que la oferta de servicios de investigación y desarrollo es insuficiente y manifiestan conocer muy poco o nada de los productos y servicios ofrecidos por el INIA. Asimismo, identifico las demandas de investigación y transferencia. Se aprecia una alta correspondencia entre la demanda por investigación y la demanda por transferencia. El interés por tecnologías modernas de post cosecha es escaso, lo cual parece ser resultado del nivel empresarial y conocimiento de quienes toman las decisiones, a quienes se les hace difícil invertir para reducir el porcentaje de mermas, para preservar y mejorar la calidad de los productos a partir de la cosecha.

En los últimos 20 años el INIA ha desarrollados 141 tecnologías las mismas que han sido puestas a disposición de los pequeños y medianos agricultores del País. Haciendo un promedio de 7 tecnologías por año o 4 tecnologías por cultivo. Números muy bajos para un periodo de años muy largo (dos décadas), considerando que somos un país biodiverso (cada zona de vida requiere una tecnología diferente), y que además las condiciones climáticas cada vez más cambiantes exigen mayores innovaciones tecnológicas para cada cultivo y para cada zona. Las tecnologías generadas se presentan en el gráfico siguiente:

Tecnologías Liberadas por Productos 1991 – 2011 - INIA



Asimismo en la publicación de INIA “Estrategia Nacional de Desarrollo de la Innovación Tecnológica Agraria y Agroindustrial (Libro Verde)” se indica que el esfuerzo que en la actualidad realizan las entidades que generan la oferta tecnológica agraria no está aportando significativamente al estímulo de la tasa de innovación tecnológica que el agro nacional requiere, conforme a las exigencias mínimas de competitividad que las cadenas productivas deben ganar para su propia sostenibilidad y para apoyar el desarrollo nacional. Se estima que el grado de correspondencia o afinidad entre los cultivos y crianzas más investigados por el lado de la oferta y los más demandados no supera el 40%. Esto evidencia de alguna manera que la investigación estaría dejando de atender a cerca del 70% de la demanda de las necesidades

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	de investigación, principalmente aplicada y adaptativa, de los cultivos verdaderamente prioritarios. Adicionalmente, la correspondencia o afinidad entre los cultivos y crianzas más ofertados por la transferencia tecnológica y los más demandados -de manera similar que en el caso de la oferta de investigación- no supera el 50%; por lo cual existiría aproximadamente un 60% de demandas reales no atendidas por la transferencia. Asimismo, la correspondencia o afinidad de oferta y demanda entre las líneas o temas de investigación considerados en los diferentes cultivos y crianzas es alta y alcanza el 75%. Las menos correlacionadas con la oferta y por lo tanto las peor atendidas por la investigación son la demanda agroindustrial y de mercados.
Atributos de la causa (datos cuantitativos)	Según la ENAPRES 2010, el porcentaje de productores agrícolas y agropecuarios, que cuentan con sistema de riego en el año 2010, es del 48,3%. De estos el 9,0% tiene riego tecnificado. La información revela que el 80,87% de los productores no tiene acceso a un servicio adecuado de asistencia técnica, a pesar que este es fundamental para lograr la productividad y calidad, por lo que el manejo de los cultivos de arroz-algodón-maíz, lo realizan solo en base a sus conocimientos, adquiridos por la experiencia acumulada a través de los años, apoyados por las orientaciones que reciben de las casas comerciales proveedoras de insumos. El 19,13% de productores, que sí reciben asistencia técnica, son aquellos que, mayoritariamente, han logrado articularse a instituciones o programas de apoyo a la pequeña agricultura, sean públicos o privados. Diferentes estudios teóricos muestran como, para ser aprovechada, la oferta de investigación debe presentar una tecnología que brinde una utilidad inmediata a quien la usa, o que ponerla en práctica no signifique un riesgo considerable, ni requiera de una inversión alta, resultando costosa y así difícil de ser asumida. Del mismo modo, su uso no debe requerir de un conocimiento o de destrezas especiales. Algo de esto puede explicar lo visto en los casos, como se ha visto con el manejo de la alpaca, donde los resultados de la investigación tienen pocas posibilidades de ser aprovechados por criadores de escasos recursos, pobladores de zonas donde los recursos son mínimos. Pero también son otros los factores que explican la brecha, como es **el contexto en el que se ofrece la tecnología**, considerándose aspectos como la competencia, los subsidios internos y externos, las ventajas comparativas, etc. Así, la industria maltera nacional no se interesa por los resultados del Programa de Cereales de la UNALM, pues el grueso de la malta que ella usa viene del exterior por su precio y calidad. Algunas variedades de papa no se difunden pues no presentan ventajas claras frente a las variedades tradicionales; en otros casos, como se ha visto con las grandes productoras de tilapia, es más fácil importar tecnología que desarrollarla en el país.
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	FAO-Elena RepettoMarci. Diagnóstico del sistema de Abastecimiento y distribución de alimentos (SADA) en Manizales. "Lo que el INIA Hace por el Perú". INIA - 2012. “Estrategia Nacional de Desarrollo de la Innovación Tecnológica Agraria y Agroindustrial en el Perú – Libro Verde” INIA – 2002.

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	Galileu Kim Instituto del Perú (Cies 2015) La Difusión Tecnológica Agropecuaria en el Perú: causas y tendencias en el período intercensal 1994-2012, Informe final Concurso de Investigación IV Cenagro MIDAGRI. En síntesis se menciona que la tecnología de la producción agropecuaria responde a dinámicas territoriales como el acceso al mercado, proximidad a la demanda alimenticia urbana y comerciantes de insumos agrícolas o técnicos agropecuarios

Descripción de la causa	**Causa indirecta 2.2: Limitada transferencia de tecnologías agropecuarias disponibles a los Proveedores de Asistencia Técnica.**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	Limitada Transferencia de Tecnologías Agropecuarias: La limitada transferencia de Tecnología no permite que las tecnologías disponibles lleguen a los pequeños productores ocasionando bajos niveles de productividad y calidad.
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	La limitada transferencia de tecnología agraria que realizan las diversas instituciones públicas y privadas, así como la poca apropiación de tecnología por parte de los agricultores, ha traído como consecuencia la baja productividad obtenida por lo pequeños productores, deviniendo en bajos ingresos económicos de estos productores principalmente de la sierra y selva del Perú. La participación de las demás entidades de transferencia de tecnología tanto pública como privada, también es muy limitada. LA ENA 2016 da bastante información sobre lo referente a capacitación y asistencia técnica. De esa manera, en la pregunta del cuestionario si había recibido capacitación en los últimos 3 años se obtuvo que:

Productores que recibieron Capacitación	**2015**	**2016**
Si	12.9	11.4
No	87.1	88.6
Total	**100.0**	**100.0**

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Sobre los temas de capacitación, se obtuvo que:

Porcentaje de productores agrarios que recibieron capacitación, según temas (%)*		
Tema	**2014**	**2015**

Análisis de suelos	1.9	2.6
Técnicas de labranza de la tierra	7.1	8.0
Rotación de cultivos	4.8	3.8
Técnicas de manejo de semillas (desinfección, selección y almacenamiento adecuado)	7.2	5.9
Operación y mantenimiento de sistemas de riego	3.8	1.0
Sistemas de riego tecnificado	4.7	3.9
Prácticas adecuadas de riego	6.3	3.1
Uso de abonos y fertilizantes	21.3	23.2
Uso de plaguicidas (insecticidas, fungicidas, herbicidas, acaricidas, bactericidas, nematicidas, rodenticidas, molusquicidas, etc.)	9.5	11.7
Uso de control biológico	2.1	0.9
Manejo integrado de plagas	9.5	14.4
Estándares de calidad de agua para riego	0.9	0.3
Buenas prácticas agrícolas	18.0	38.3
Producción orgánica	8.1	8.5
Instalación y manejo de pastos	7.0	4.4
Prácticas adecuadas de alimentación de los animales de crianza	9.7	8.7
Técnicas de mejoramiento genético de los animales de crianza	5.7	4.7
Uso adecuado de vacunas y/o medicamentos veterinarios	4.8	3.0
Prácticas de bioseguridad	1.0	0.5

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Buenas prácticas pecuarias	13.3	12.6
Manipulación e higiene de alimentos de origen vegetal o animal	2.3	1.1
Almacenamiento de alimentos de origen vegetal o animal	1.4	0.4
Contaminación de alimentos de origen vegetal o animal	1.9	1.0
Otros	26.4	1.5

* Respuesta múltiple

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Por su parte, las entidades que brindaron la capacitación fueron:

Porcentaje de productores agrarios que recibieron capacitación, según institución que la brindó (%)*		
Institución	**2014**	**2015**
Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego	21.1	19.9
Agencia Agraria	6.0	5.2
Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA)	3.6	3.5
Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)	11.8	20.6
Organismo No Gubernamental (ONG)	17.5	20.5
Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES)	2.0	5.8
Otros	48.0	32.3

* Respuesta múltiple

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Con estas cifras se corroboran algunas cosas observadas en las visitas al campo.

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Primero destaca el descenso en la participación de los productores capacitados de un año a otro, en parte porque estos no han percibido los resultados esperados y no necesariamente por una mala gestión de la entidad que capacita, sino por el abandono a las capacitaciones debido a que se tiene la idea de que MIDAGRI también entrega insumos, idea que no es real.

También se observa un mayor interés por recibir capacitación en manejo de uso de abonos y fertilizantes y plaguicidas. El primero por una tendencia creciente a producir de forma orgánica, dada la creciente demanda; y el segundo por la mala experiencia de enfermedades como la Roya Amarilla.

Respecto a la asistencia técnica, la ENA 2015 también brinda información sobre el tipo de asistencia que recibieron los productores agropecuarios y la institución que la ofreció. Estos cuadros destacan que:

Como resultado de las capacitaciones, la AT tiene más demanda en el uso de abonos y fertilizantes, buenas prácticas agrícolas, así como el uso de plaguicidas.

Las ONG encabezan la lista de instituciones que dan asistencia en temas agrícolas, seguido del MIDAGRI.

Los siguientes cuadros muestran más información:

Porcentaje de productores agrarios que recibieron asistencia técnica, según temas (%)*

Temas	**2014**	**2015**
Implementación de análisis de suelos	2.6	2.9
Operación y mantenimiento de sistemas de riego	1.5	0.6
Sistemas de riego tecnificado	3.7	2.5
Uso de abonos y fertilizantes	20.7	26.2
Uso de plaguicidas	13.7	15.2
Uso de control biológico	2.1	1.0
Manejo integrado de plagas	11.7	16.0
Buenas prácticas agrícolas	19.1	43.6
Producción orgánica	9.4	10.0
Instalación y manejo de pastos	5.5	2.6

Dirección General Agrícola DGA

Prácticas adecuadas de alimentación de los animales de crianza	8.2	5.8
Técnicas de mejoramiento genético de los animales de crianza	5.4	3.9
Buenas prácticas pecuarias	9.1	9.2
Otros	24.2	0.5

* Respuesta múltiple

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Porcentaje de productores agrarios que recibieron asistencia técnica, según institución que la brindó (%)*		
Instituciones	2014	2015
Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego	13.2	24.1
Agencia Agraria	3.1	10.3
Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA)	1.5	2.8
Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)	11.7	29.2
Organismo No Gubernamental (ONG)	13.6	27.8
Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES)	1.3	10.5
Otro	59.9	-

* Respuesta múltiple

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

Según la publicación de INCAGRO “Impacto de la I&D+I Agraria en el Perú – 2010”, la oferta de transferencia de tecnología se caracteriza por lo siguiente:

Escasos proveedores privados, especialmente en la sierra y selva.

Poca experiencia de estos proveedores de atender a pequeños productores rurales.

(iii) Dificultades de los proveedores para acceder a conocimientos e información técnica que les permita mantener una oferta de calidad.

(iv) Ausencia de vocación privada en la provisión de servicios y sus ventajas.

Dirección General Agrícola DGA

Según el Plan Estratégico Sectorial Multianual de Agricultura 2007-2011 (2007), la limitada transferencia de tecnología agraria que realizan las diversas instituciones públicas y privadas, así como la poca apropiación de tecnología por parte de los agricultores, ha traído como consecuencia la baja productividad de los cultivos y crianzas, deviniendo en bajos ingresos económicos de los productores agrarios principalmente de la sierra y selva del Perú.

Luis Ginocchio (2002) indica que existen comentarios acerca de que mucha tecnología existe, pero es mal transferida, o cuando se le logra transferir es mal aplicada (ej. se dice: "En papa no faltan variedades o nuevos conocimientos de riego y en café ya se conoce todo, requiriéndose solamente adaptarlo a las condiciones ecológicas del Perú".). Por otra parte, se observaron expresiones de demanda poco claras, expresando que muchos productores no conocen siquiera los problemas tecnológicos que enfrentan.

Las visitas realizadas por los funcionarios de la Dirección de Seguimiento y Evaluación de Políticas (DGESEP) del MIDAGRI, a las Escuelas de Campo de algunos programas y proyectos especiales, han permitido constatar que, si bien se imparten importantes conocimientos y se evidencia una significativa acogida por parte de los productores, estas se pierden en el tiempo en el sentido de que los beneficiarios no tienen por costumbre hacer registro de lo aprendido y todo llega a ser visual. Los capacitadores entrevistados indican que cuando retoman la asistencia técnica a los mismos productores luego de 6 meses o en la siguiente campaña, es poco el nivel de retención del conocimiento. Esto es una de las razones por la cual no se llega a transferir completamente la tecnología. Por ello, es necesario incluir información de las características de los productores que recibieron la asistencia técnica, para replantear la estrategia de intervención.

Atributos de los productores agropecuarios que recibieron asistencia técnica (En %)		
Atributos	**2014**	**2015**
Nivel educativo		
Ninguno	5.2	5.7
Primaria	49.1	48.3
Secundaria	36.0	34.6
Superior no universitaria	5.3	6.1
Superior universitaria	4.4	5.3
Total	**100**	**100**
Tierras		
Menor a 1 Ha	31.5	18.4
Entre 1 y 3 Ha	33.8	28.7
Entre 3 y 5 Ha	12.2	15.2

Dirección General Agrícola DGA

Entre 5 y 10 Ha	11.3	16.1
Entre 10 y 20 Ha	6.1	10.8
Mayor a 20 Ha	5.0	10.8
Total	**100**	**100**
Riego		
Con acceso a riego	53.9	43.9
Con riego tecnificado	11.5	8.3
Tipo de mercado		
Mercado local	43.8	51.4
Mercado regional	25.5	18.3
Mercados de Lima	8.3	11.5
Mercado exterior	5.7	2.5
Agroindustria	10.7	10.6
No sabe	6.0	5.7
Total	**100**	**100**

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	1. " Plan Estratégico Sectorial Multianual de Agricultura 2007-2011 (2007)". MINAG - 2007. 2. “Impacto de la I&D+I Agraria en el Perú” INCAGRO - 2010 3. “Estrategia Nacional de Desarrollo de la Innovación Tecnológica Agraria y Agroindustrial en el Perú – Libro Verde” INIA – 2002

Descripción de la causa	**Causa indirecta 2.3: Limitada adopción de tecnologías agrarias.**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	La limitada adopción de tecnologías, no permite reducir la brecha tecnológica ni mejorar los niveles calidad, afectando el desempeño de la producción agraria nacional Zegarra (citado por Cannock et.al, 2016) señala que un factor importante que afecta la actividad agraria es la limitada adopción de tecnología moderna, la cual se ve restringida por la existencia de una reducida oferta y bajos niveles de acceso a bienes de capital. En la misma línea, Dias,

Sain y Salles-Filho (citados por Cannock et.al, 2016) refieren que el bajo nivel de complejidad tecnológica de los sistemas productivos implementados en las parcelas de los pequeños y medianos productores no necesariamente se adecúan a las condiciones de los suelos y el medio ambiente lo que trae como resultado bajos niveles de producción de los cultivos y crianzas

Magnitud de la causa (datos cuantitativos)

La principal causante de la baja adopción de tecnologías es la limitada oferta de servicios tecnológicos para la pequeña producción agraria; es necesario superarlas para que este tipo de productores participen en forma eficiente en una economía de mercado.

Con relación a los mercados de servicios a la innovación, el Censo Agropecuario de 1994, desataca que apenas el 8% de los productores recibían algún tipo de asistencia técnica; asimismo, de los que recibieron asistencia técnica, las dos terceras partes provinieron de alguna institución pública y el 20% de alguna ONG. En ambos casos, esta provisión de servicios fue gratuita y estuvo determinada por los oferentes del servicio antes que por los propios usuarios. Tan solo el 1,2% de agricultores censados recibió asistencia de alguna empresa y pago por ella.

El "Programa de Compensaciones para la Competitividad de la Agricultura" en el año 2008 realizó un estudio para analizar la demanda y oferta por el servicio de asistencia técnica para lo cual tomó información sobre los principales proyectos y programas que prestan servicios de éste tipo (INCAGRO, PRA, etc.) teniendo como resultado que existe un gran número de productores que demandan asistencia técnica según se observa en el siguiente cuadro:

Balance Oferta – Demanda de Asistencia Técnica

(Nº de Productores)

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
2008	72,668	13,588	-59,080
2009	80,606	14,691	-65,915
2010	88,544	15,794	-72,750
2011	96,482	16,897	-79,585

Fuente: "Programa de Compensaciones para la Competitividad de la Agricultura"

Con información reciente de la ENA 2016, donde se hace una separación de productores agrícolas y pecuarios, se observa que:

En la costa, los productores agrícolas son quienes más han adoptado tecnología. Esto tiene relación con el desarrollo de la agroindustria exportadora en los últimos años.

El uso de reproductores de alta calidad a nivel nacional es de 21.7%, el cual muestra un auspicioso resultado, si se compara con el subsector agrícola. Esto es resultado del trabajo que viene realizando INIA en

transferencia tecnológica en bovinos y ovinos, transferencia de embriones en Núcleos Genéticos, entre otros.

Porcentaje de Productores/As Agropecuarios/As que utilizan Semillas de Alta Calidad, según Región Natural, 2015 - 2016

(Porcentaje del total productores/as agropecuarios/as)

Región natural	2015	2016 (*)		Intervalo de confianza al 95%		Coeficiente de variación	N° de casos sin ponderar
				Inferi	Super		
TOTAL	9.5	9.3		8.4	10.3	5.2	19 939
Región natural							
Costa	47.2	49.9		45.0	54.7	5.0	3 062
Sierra	4.2	3.6		3.0	4.3	8.9	13 262
Selva	7.0	7.5	a/	5.6	9.9	14.7	3 615

Nota: Se consideran semillas de alta calidad a las semillas certificadas.
* Solo se considera a los productores/as agrícolas.
a/ Tiene únicamente valor referencial por presentar un coeficiente de variación mayor al 15%.

FUENTE: Instituto Nacional De Estadística E Informática – Encuesta Nacional Agropecuaria 2015 y 2016.

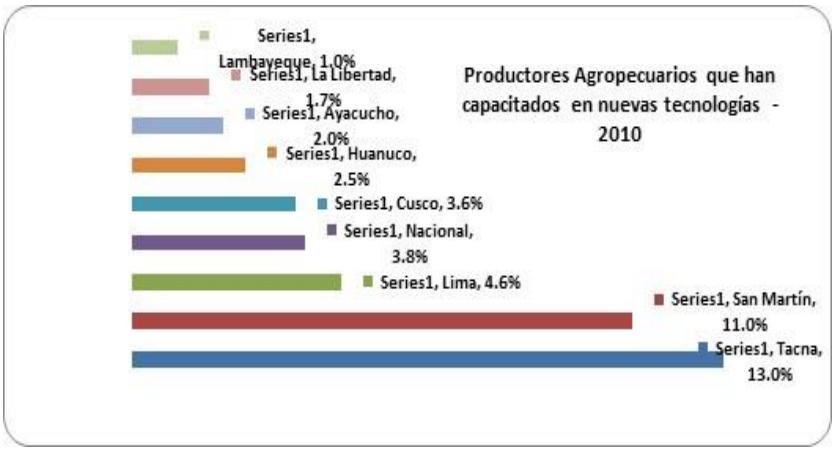
Porcentaje de Productores/As Agropecuarios/As que Utilizan Reproductores de Alta Calidad, según Región Natural, 2015

(Porcentaje del total productores/as agropecuarios/as)

Región natural	2015	2016 (*)	Intervalo de confianza al 95%		Coeficiente de variación	N° de casos sin ponderar
			Infer	Super		
TOTAL	21.7	23.2	21.9	24.6	3.0	17 468
Región natural						
Costa	19.7	17.4	14.4	20.9	9.5	2 335
Sierra	22.5	24.5	22.9	26.2	3.5	13 177
Selva	16.9	18.7	15.4	22.7	9.9	1 956

Nota: Son considerados reproductores de alta calidad los reproductores de raza pura o mejorados o también o la utilización de semen o embriones, para reproducir o mejorar los animales de crianza.
* Solo se considera a los productores/as pecuarios.

Dirección General Agrícola DGA

	a/ Tiene únicamente valor referencial por presentar un coeficiente de variación mayor al 15%. FUENTE: Instituto Nacional De Estadística E Informática – Encuesta Nacional Agropecuaria 2015.y 2016
Atributos de la causa (datos cuantitativos)	En el siguiente gráfico se presenta los resultados del ENAPRES 2010, donde se confirma el bajo porcentaje de productores que reciben capacitación en nuevas tecnologías de parte de entidades públicas y privadas lo cual es un factor muy limitante para la adopción de tecnologías.  Fuente: INEI - ENAPRES Según la Encuesta Nacional de Línea de Base (ENALIB) del año 2003 realizada por el MINAG a una muestra de 5,649 hogares rurales representativos de alrededor de 1,6 millones de hogares rurales a nivel nacional, se estimó que alrededor de 8% de los productores encuestados habían recibido algún tipo de asistencia técnica y dentro de éstos solo el 18% la recibió de dependencias directas del MINAG. Igualmente se determinó que la mayoría de los productores (28%) recibió asistencia porque fue a buscarla por sí mismo, lo que evidencia una demanda existente por este tipo de servicios. Asimismo, la ENALIB arroja resultados respecto al acceso a servicios de asistencia técnica, en función de diferentes criterios, lo que permitió caracterizar la demanda por estos servicios de la siguiente manera: ▪ Por distribución de ingresos: mientras que menos del 5% de productores pobres acceden a asistencia técnica, casi el 22% del quintil más rico accede a ella. ▪ Por tamaño de unidad agropecuaria: El acceso a asistencia técnica aparece bastante escaso y en ningún grupo supera el 13%, porcentaje que es alcanzado por aquellos productores que poseen entre 2,5 y 5 hectáreas (alrededor del 14% de los productores encuestados). ▪ Por ubicación geográfica: la costa es la región más beneficiada con la asistencia técnica (25% de los productores acceden a asistencia técnica) y con información de precios, por ello mismo son el grupo con mayor porcentaje en considerar la rentabilidad como factor para decidir la siembra. A manera de propuesta para mejorar esta situación, se extrae una interesante conclusión del estudio “Análisis Espacial de la Adopción de Tecnologías Agrarias en el Perú: Una Mirada desde CENAGRO 2012”, elaborado por Javier Escobal, de Grade. Al respecto, se indica que:

Dirección General Agrícola DGA

	"Un primer hallazgo que aparece nítidamente es que la variable que consistentemente más afecta la tasa de adopción es el grado de fragmentación de la propiedad. Una reducción a la mitad de la tasa de fragmentación puede incrementar en 8% y 28% la tasa de adopción. El impacto es mayor en el caso de abono orgánico o utilización de semilla certificada (28% y 19%, respectivamente) pero también el impacto no es menor en los casos de utilización de riego tecnificado (8%), tractor (10%) o utilización del control biológico de plagas (16%). Por otro lado, los factores individuales (edad, etnicidad, educación, utilización de mano de obra familiar) también están fuertemente asociados con la intensidad de uso de las tecnologías analizadas. En conjunto estos factores representan entre 26% y 50% de la contribución total. La presencia de mano de obra familiar está fuertemente asociada a la menor utilización de mecanización y del uso de semilla certificada. Por otro lado, una mayor proporción de jefes de hogares con edades mayores a 65 años afecta más a la adopción de tecnologías en los casos de riego tecnificado y la utilización de animales de raza. Asimismo, es interesante notar que el peso de la educación es importante en la adopción de tecnologías más "sofisticadas" como control biológico de plagas, pero tiene un peso menor en riego tecnificado, uso de semillas certificadas o uso de abono orgánico. Por último, es en la menor adopción de riego tecnificado donde se hace evidente el peso relativo de los factores de etnicidad y género." Finalmente, en virtud a los resultados indicados líneas arriba, el estudio propone una lista de zonas donde la adopción de tecnología podría ser más rápido, y así establecer algunas estrategias, como la instalación de instalaciones experimentales del INIA, entre otros.
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	1. "Lo que el INIA Hace por el Perú". INIA - 2012. 2. Javier Escobal (Informe Final) GRADE Análisis espacial de la adopción de tecnologías agrarias en el Perú: una mirada desde el CENAGRO 2012 Informe final Concurso de Investigación IV Cenagro MIDAGRI – CIES (2015). El estudio estima los indicadores "globales" y "locales" de asociación espacial para la tasa de adopción de las distintas tecnologías y prácticas agrícolas y pecuarias que se identifican en el CENAGRO como "modernas". El objetivo de esta investigación es identificar los determinantes de la adopción de tecnologías agrarias así cómo identificar zonas específicas del país, para conseguir maximizar el impacto de la política de promoción de la adopción de nuevas tecnologías por parte de los pequeños agricultores. 3. Cannock Torrero, Geoffrey; Andrade Ciudad, Raúl; Deustua Rossel, José. Evaluación de Diseño y Ejecución de Presupuesto de: Programa de Compensaciones para la Competitividad-AGROIDEAS. Lima, 2016. 4. Álvaro Calderón y Abel Camacho Mercados laborales y efectos heterogéneos de la educación en la adopción tecnológica en la agricultura peruana Informe final Concurso de Investigación IV Cenagro MIDAGRI – CIES (2015). La relación entre la adopción tecnológica y la educación no

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	es simple, lineal o unidireccional, sino que los efectos dependerán de una serie de elementos entre los cuales se encuentran las condiciones socioeconómicas y productivas, el contexto económico de la localidad, las condiciones culturales, demográficas y geográficas, entre otros factores. Asimismo, permite generar mayor conocimiento acerca de los procesos de difusión tecnológica en el agro y genera una reflexión acerca de las políticas públicas y privadas llevadas a cabo.

Descripción de la causa	**Causa indirecta 2.4: Escasa aplicación de sistemas de aseguramiento y gestión de la calidad**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	La escasa aplicación de los sistemas de aseguramiento de la calidad, como las BPA y BPP, conlleva a que los productores no logren productos con la calidad requerida por los mercados, sobre todo en aquellos que tienen consumidores que buscan que sus productos sean agradables e inocuos.
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	Según Miguel Portocarrero en Tesis de Maestría denominada Plan para la implementación de las buenas Prácticas agrícolas (BPA) para la producción de Alimentos inocuos (frutas y hortalizas) en el Peru[30], menciona que el problema de implementación de BPA es más evidente en las pequeñas y medianas explotaciones agrícolas que producen principalmente para el consumo local, las grandes empresas agroexportadoras con mayor capacidad económica no han tenido mayores problemas en la adecuación de sus procesos y actividades para el cumplimiento de los requerimientos de sus clientes extranjeros en todos los aspectos de la producción agrícola IICA/Prociandino, 200531, a nivel de Perú, se identificó que aun cuando se evidencia una respuesta del sector agroexportador en la aplicación de las **BPA**, estas requieren tener un mayor impulso a nivel de pequeños y medianos agricultores dedicados a la agricultura tradicional de consumo interno. INEI-MIDAGRI, 2013[32] en Perfil Agropecuario de Lima y Callao-IV Censo Nacional Agrario, menciona que las prácticas agrícolas son el conjunto de técnicas utilizadas por los productores para lograr que sus cosechas y crianzas se desarrollen con éxito. En el CENAGRO 2012, se ha indagado por tres practicas recomendadas: El uso de semillas y plantones certificados, la aplicación de guano-estiércol-otro abono orgánico y el uso de control biológico. De los 80 mil 246 productores/as agropecuarias con tierras, el 27.4 % (22 mil 13) utiliza semillas y/o plantones certificados. El 69.6 % (55 mil 862) de productores/as aplica guano, estiércol u otro abono orgánico para mejorar la fertilidad del suelo y aumentar la

[30] Plan para la implementación de las buenas Prácticas Agrícolas (BPA) para la producción de Alimentos inocuos (frutas y hortalizas) en el Perú. Miguel Andres Portocarrero Berrocal. San José, Costa Rica Junio 2007

[31] Conclusiones sobre el conocimiento y la aplicación de las BPA en los países de la Región Andina: IICA/Prociandino, 2005

32 Lima y Callao. Perfil Agropecuario-IV Censo Nacional Agropecuario 2012, INEI-MIDAGRI

producción agrícola. De estos, 30 mil 896 lo aplican en poca cantidad en poca cantidad y 24 mil 966 productores/as en cantidad suficiente.

En cuanto al control biológico, el censo recogió la opinión favorable de solo 4 mil 813 (6 %) productores/as que aplican control biológico, la mayoría de los cuales está localizada en la provincia de Cañete (34.6 %).

Por otro lado, con información de la ENA 2015, el grupo de productores asociados que cuentan con alguna certificación de sistemas de aseguramiento de calidad y los que implementan Buenas Prácticas Agrícolas se muestran en los siguientes cuadros.

Porcentaje de Productores/As Agropecuarios/As Organizados que Cuentan con Alguna Certificación de Sistemas de Aseguramiento de la Calidad de sus Productos, según Región Natural y Departamento, 2014-2015

(Porcentaje del total productores/as agropecuarios/as)

Región natural	2014		2015		Intervalo de confianza al 95%		Coeficiente de variación	N° de casos sin ponderar
					Infer	Super		
TOTAL	13.5	a/	13.6	a/	9.4	17.8	15.7	1 929
Región natural								
Costa	15.1	a/	28.9	a/	14.1	43.8	26.2	518
Sierra	9.7	a/	3.1	a/	1.4	4.7	26.9	667
Selva	17.4	a/	16.8	a/	10.6	23.0	18.8	744

Nota: Se consideran productores/as agropecuarios/as organizados que cuentan con alguna certificación de sistemas de aseguramiento de la calidad, a los productores que pertenecen a una asociación, cooperativa y/o comité de productores; y cuentan con certificación Global GAP, Fair Trade (Comercio justo), TNC (Tesco Natural Choice), Orgánica o BPM (Buenas prácticas de manufactura).

a/ Tiene únicamente valor referencial por presentar un coeficiente de variación mayor al 15%.
FUENTE: Instituto Nacional De Estadística E Informática – Encuesta Nacional Agropecuaria 2015.

Porcentaje de Productores/As Agrícolas Organizados que Acceden a Servicios de Capacitación y/o Asistencia Técnica para Implementar Sistemas de Gestión de Calidad: Buenas Prácticas Agrícolas, Según Región Natural y Departamento, 2015

(Porcentaje del total productores/as agropecuarios/as)

Región natural	2014	2015 (*)		Intervalo de confianza al 95%		Coeficiente de variación	N° de casos sin ponderar
				Infer	Super		
TOTAL		32.7		28.3	37.1	6.9	1 825
Región natural							
Costa		32.6	a/	21.3	43.9	17.6	473
Sierra		19.6		14.7	24.5	12.8	610
Selva		45.0		37.6	52.3	8.3	742

Nota: Se consideran productores/as agrícolas organizados que han recibido capacitación o asistencia técnica para implementar sistemas de gestión de calidad: Buenas Prácticas Agrícolas, a los productores que pertenecen a una asociación, cooperativa y/o comité de productores; y en los últimos tres años han recibido algún servicio de capacitación o asistencia técnica en temas de Buenas Prácticas Agrícolas.
*Solo se considera a los productores/as agrícolas.

a/ Tiene únicamente valor referencial por presentar un coeficiente de variación mayor al 15%.

FUENTE: Instituto Nacional De Estadística E Informática – Encuesta Nacional Agropecuaria 2015.

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

En el siguiente cuadro se indican las características de la población de productores agropecuarios que cuenta con alguna certificación de sistemas de aseguramiento de calidad.

Una forma de medir la calidad de los productos es la penetración a mercados exigentes. Si se considera que el mercado exterior es más competitivo que el interno, y que el mercado de Lima es más exigente que el regional y el local, se puede inferir que la producción agrícola está optando por mercado cada vez menos exigentes, posiblemente por la calidad del producto. En efecto, del 2014 al 2015, los productores que tuvieron como principal mercado al local (de 20.9% a 39.9%), mientras que el mercado regional, limeño y exterior, descendió en sus respectivas participaciones.

Atributos de los productores agropecuarios organizados que cuentan con alguna certificación de sistemas de aseguramiento de la calidad de sus productos (%)

Atributos	2014	2015
Nivel educativo		

	Ninguno	4.4	5.9
	Primaria	50.7	43.6
	Secundaria	28.8	42.8
	Superior no universitaria	11.1	4.9
	Superior universitaria	5.0	2.8
	Total	**100**	**100**
	Tierras		
	Menor a 1 Ha	27.6	20.3
	Entre 1 y 3 Ha	34.1	29.6
	Entre 3 y 5 Ha	11.8	18.1
	Entre 5 y 10 Ha	11.6	13.8
	Entre 10 y 20 Ha	12.2	13.4
	Mayor a 20 Ha	2.8	4.8
	Total	**100**	**100**
	Riego		
	Con acceso a riego	52.1	46.3
	Con riego tecnificado	3.9	2.6
	Tipo de mercado		
	Mercado local	20.9	39.9
	Mercado regional	22.7	12.5
	Mercados de Lima	41.8	37.3
	Mercado exterior	8.1	1.6
	Agroindustria	5.9	6.9
	No sabe	0.5	1.7
	Total	**100**	**100**

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	Secretaria de la FAO y OMS. Segundo foro mundial de autoridades de Reglamentación sobre inocuidad de los alimentos - actas INEI 2010. Encuesta Nacional de Programas Estratégicos 2010 (ENAPRES). ENA 2015.

Descripción de la causa	Causa indirecta 2.5: Escasa infraestructura de acopio y equipo para adecuar los productos a los requerimientos del mercado.
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	La carencia de infraestructura de acopio y equipos y a la ausencia de servicios de packing y selección en las áreas rurales, no permite a los productores adecuar sus productos a los estándares de calidad que requieren los mercados especializados; lo que le impide aprovechar lasoportunidades en negocios rentables.
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	Según la ENAHO 2008, el 99.6% de productores agropecuarios no gasta en este rubro, lo cual nos puede llevar a establecer la escasa infraestructura de acopio y equipamiento que existe en el sector agropecuario. La teoría indica que los centros de acopio permiten al grupo de productores que utilizan este medio, mejorar sus ingresos, en base al aumento del poder de negociación y por ende un mejor precio de venta. Adicionalmente, algunos productores destacan que los centros de acopio permiten generar valor agregado al producto, pero dependerá del tipo de producto; no obstante, se considera como valor agregado si el centro de acopio permite hacer labores básicas como limpiadas, selección, entre otras. Cannock y Geng (citado por Cannock et.al, 2016) mencionan con respecto al comercio minorista que la falta de equipos y maquinaria agrícola de pequeña escala afecta negativamente la calidad y conservación de los cultivos, e identifican que el 32% de los minoristas traslada sus productos en taxi o microbús y el 58% usa un triciclo como medio de transporte. Existen algunas evidencias empíricas del efecto positivo de la implementación de los centros de acopio en el sector agropecuario. Acá se menciona el estudio llamado “Pertinencia de las políticas públicas en relación con el comportamiento económico y comercial de las familias de ganadería mixta Altoandina de Puno”, de Nadesca Pachao Ayala, para el Seminario Permanente de Investigación Agraria (SEPIA): “Se han promovido los centros de acopio para la fibra de alpaca desde la década de 1980. Entre las experiencias que se recuerdan podemos mencionar (Zaferson, 1991: 137-142) a la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCi) que por el año 1990 promovió en Puno el acopio y la clasificación de fibra de alpaca para ser vendida a las empresas transformadoras de Arequipa. La hipótesis de este trabajo consistía en que la intermediación actuaba en contra de los ingresos alpaqueros; por ello es que se buscaba promover la venta directa a la industria. Premiaba en precios por calidad, limpieza, clasificación, homogeneidad en lotes y cantidad. Enfrentó dificultades en lo técnico y comercial; se hizo evidente la necesidad de capacitación técnica en la esquila y manejo ganadero para potenciar los procesos comerciales, las deficiencias del aparato industrial en Puno y los fuertes intereses en mantener los sistemas de comercialización de manera no organizada. Un ejemplo de la participación del gobierno en la creación de infraestructura de En 1995 (Arias, 2003: 10-11, 16-18), el gobierno decide intervenir en la comercialización de la fibra, debido a la fuerte caída de su precio que pasó de S/. 10.00 a S/. 1.50, en el marco de una política de lucha contra la pobreza en las zonas más deprimidas del país, que sería ejecutado por el Programa Nacional de Asistencia Alimentaria

Dirección General Agrícola DGA

(PRONAA) y el Ministerio de Agricultura (MIDAGRI). El MIDAGRI lideraba la organización de los centros de acopio, los procesos de clasificación, la cancelación a los productores por calidades y la venta posterior de la fibra. La recuperación del precio de la fibra determinó el cierre de este programa en 1999. Estas no fueron las únicas iniciativas desde el Estado para promover mejores sistemas de comercialización; sin embargo, compartían algunas características como el objetivo de mejorar el ingreso familiar por fibra y el centralismo en la toma de decisiones, en la organización, en el acceso al financiamiento, la información industrial y de mercado."

De otro lado, con información de la ENA 2016 se ha obtenido información de la cantidad de productores que acceden a infraestructura de acopio y equipamiento para la comercialización.

Porcentaje de Productores/As Agropecuarios/As Organizados que Acceden a Infraestructura de Acopio y Equipamiento para la Comercialización de sus Productos, según Región Natural, 2015-2016

(Porcentaje del total productores/as agropecuarios/as)

Región natural	2015		2016		Intervalo de confianza al 95%		Coeficiente de variación	N° de casos sin ponderar
					Inferior	Superior		
TOTAL	12.8	a/	19.4		14.9	24.7	12.9	2 073
Costa	20.1	a/	37.1	a/	23.5	53.0	20.9	593
Sierra	9.1	a/	11.4	a/	7.0	18.0	24.2	730
Selva	12.9	a/	19.8	a/	13.9	27.4	17.4	750

Nota: Se consideran como productores/as organizados con acceso a infraestructura y equipamiento para comercialización, a aquellos productores que declaren pertenecer a algún tipo de organización de productores (asociación, cooperativa y/o comité de productores) y que, a través de esta organización, acceden a infraestructura de acopio y equipamiento para la comercialización de sus productos.

a/ Tiene únicamente valor referencial por presentar un coeficiente de variación mayor al 15%.
FUENTE: Instituto Nacional De Estadística E Informática – Encuesta Nacional Agropecuaria 2015 y 2016.

Como información adicional, en la evaluación de desempeño del Plan Nacional de Desarrollo Ganadero 2006-2015, hecha por la Dirección de Seguimiento y Evaluación y Políticas del MIDAGRI, encontró que a diferencia de otros PIP, como manejo de pastos, mejoramiento genético, mejora de inocuidad alimentaria y sanidad animal, los gobiernos locales han ejecutado casi todos los PIP de mejora de infraestructura para la comercialización. En efecto, en ese periodo se realizaron 43 PIP por un monto de S/. 53 millones, de los cuales, S/. 52.5 millones lo ejecutaron los gobiernos locales. Esto muestra el alto nivel de interés del GOLE´s

	para la creación de esta infraestructura frente a los GORE´s, lo cual debe ser tomando en cuenta para una estrategia de desarrollo de infraestructura de acopio y comercialización.
Atributos de la causa (datos cuantitativos)	Según el ENAHO 2008, a nivel nacional se estima que existen 1 millón 371 mil 593 productores que elaboran algún tipo de subproducto agrícola, de ellos el 78,0% se encuentran en la sierra. Asimismo, se tiene también 1 millón 649 mil 249 productores que transforman su producción pecuaria e igualmente se encuentran concentrados en la sierra en un 67,7%. En cuanto a la sub producción obtenida, de acuerdo a la información recogida, se puede precisar que son producidos de manera tradicional, lo cual le añade poco valor agregado al producto transformado. Así mismo, observamos que no todos los productores agropecuarios cuentan con energía eléctrica para iluminar sus viviendas, por ello más de la mitad de ellos, debe combinar o usar otras fuentes alternativas para iluminar sus viviendas. En efecto, a nivel nacional sólo un 58,0 % cuenta con luz eléctrica, siendo en la costa el abastecimiento más alto con 75,2% de productores que disponen de este servicio. En la sierra, el porcentaje de productores agropecuarios que disponen de este servicio supera ligeramente el nivel nacional con 58,5% y en la selva la provisión está por debajo del nivel nacional (41,9%). Según el ENAHO 2008, la elaboración de subproductos agrícolas, un 13,4% de los productores de papa, declararon elaborar el chuño como subproducto. Asimismo, el 10,8% de ellos elabora el mote y 11,1% la chochoca, siendo en la sierra en donde se elabora mayormente estos subproductos agrícolas.
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	Secretaria de la FAO y OMS. Segundo foro mundial de autoridades de Reglamentación sobre inocuidad de los alimentos – actas. Sebastián de Jesús Polanía Orozco. Evaluación de la influencia de la cadena de frío en la productividad y competitividad de la cadena de suministro de la mora de castilla (RubusGlaucusBenth.) – estudio de caso Departamento del Huila. Cannock Torrero, Geoffrey; Andrade Ciudad, Raúl; Deustua Rossel, José. Evaluación de Diseño y Ejecución de Presupuesto de: Programa de Compensaciones para la Competitividad-AGROIDEAS. Lima, 2016 Luis Ginocchio Balcázar. Pequeña agricultura y Gastronomía Oportunidades y desafíos. Pertinencia de las políticas públicas en relación con el comportamiento económico y comercial de las familias de ganadería mixta Altoandina de Puno", de Nadesca Pachao Ayala, para el Seminario Permanente de Investigación Agraria (SEPIA). Programa de Becas para Jóvenes Investigadores y Tesis de Maestría 2014-2015.

Descripción de la causa	**Causa directa 3: Limitado acceso a los servicios financieros**

<table>
<tr><td>Describa la vinculación entre la causa y el problema específico</td><td>La población rural al encontrarse limitada a los servicios que ofrece el sistema financiero formal les impide invertir y mejorar su producción con lo que se limita su acceso a mercados</td></tr>
<tr><td>Magnitud de la causa (datos cuantitativos)</td><td>Con cifras de la ENA 2015 se ha identificado la porción de productores que acceden a algún tipo de financiamiento. A la pregunta ¿En los últimos 12 meses usted solicitó algún crédito? Se obtuvo que:

<table>
<tr><th>¿Solicitó crédito?</th><th>2014</th><th>2015</th></tr>
<tr><td>No solicitó</td><td>86.5</td><td>87.2</td></tr>
<tr><td>Solicitó y no obtuvo</td><td>1.7</td><td>1.4</td></tr>
<tr><td>Solicitó y obtuvo</td><td>11.9</td><td>11.3</td></tr>
<tr><td>Total</td><td>100.0</td><td>100.0</td></tr>
</table>
Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Esto es consecuencia de escasez de productos financieros adecuados a las características de la población rural, el mercado de servicios financieros no funciona de forma eficiente. Las Instituciones Financieras Intermediarias IFI’s reguladas perciben el sector agropecuario como de muy elevado riesgo, pues presenta condiciones de alta fragmentación y dispersión de la propia población y principalmente de las unidades económicas generadoras de ingreso, que operan en volumen de pequeña escala con bajos niveles de tecnología aplicada al proceso de producción con personal técnico poco especializado, entre otros factores.

No obstante, la escaza oferta, aquellas IFI´s que orientan alguna parte de sus servicios hacia el pequeño productor agropecuario lo hacen con productos poco adaptados a la realidad del demandante. La creencia del mayor riesgo incentiva la ausencia de productos financieros que recojan las características peculiares del pequeño productor agropecuario notándose una ausencia de crédito para inversiones de mediano a largo plazo.

De lo anterior se desprende que la población rural especialmente los pequeños productores agropecuarios son excluidos de los servicios financieros en la consideración que NO SON RENTABLES, por la creencia del “mayor riesgo” y los mayores costos por las distancias a sus hogares o el tamaño de su producción individual.

Por el lado de la demanda de los pequeños productores rurales, lo que se advierte es gran desconfianza acerca de las operaciones que pueden contratar con las IFIs lo cual se explica en: el pago de altos costos injustificados, el riesgo de perder su patrimonio al haber suscrito documentos donde lo otorgan como garantías, personas que se apropian de sus ahorros, y otros similares). Los pequeños productores sienten que son excluidos por que se les considera poco atractivos. En ese sentido la falta de conocimiento financiero se convierte en un problema debido a la importancia de comprender como funciona el sistema financiero y como mejorar sus decisiones financieras que les permita incrementar sus</td></tr>
</table>

Dirección General Agrícola DGA

ingresos y evitar sobrecostos, o la propia corrección de operaciones que pudieran resultarles nocivas a su patrimonio o que en un momento dado, se puedan ver desprotegidos por los órganos rectores.

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

El sistema financiero otorga solo una parte del requerimiento de capital de los agricultores, por ello podemos concluir que en la actualidad existe un "sistema financiero informal" que cubre la proporción restante, estos son los prestamistas, proveedores de insumos, compradores, familiares o amigos, quienes en algunos casos pueden llegar a cobrar tasas superiores a las ofertadas por las IFIs.

En este escenario, el pago de interés a las fuentes de financiamiento termina afectando significativamente la rentabilidad de los agricultores que no tienen posibilidad de capitalizar utilidades y crecer.

No obstante, es natural que las entidades financieras busquen rentabilizar sus créditos y por ello tengan criterios para categorizar a los potenciales clientes. El siguiente cuadro desagrega las características de la población que solicita, solicita y no obtiene y solicita y obtiene un crédito, con la finalidad de poder encontrar un patrón.

Del siguiente cuadro, destacan algunas cosas:

- Mientras el productor posea menos hectáreas, más crédito va a solicitar.
- Contar con acceso a riego favorece a la obtención de un crédito. Un productor que accede a agua tendrá producción en un periodo mayor de tiempo frente a uno que no accede.
- Quienes tienen acceso a riego tecnificado, tienen menos interés en buscar créditos, posiblemente ya se financiaron en el pasado y/o están más articulados.
- Mientras menos articulado este el productor (vende localmente o regionalmente) más crédito va a demandar.

Atributos de los productores agropecuarios que solicitan o no créditos (En %)

Características	No solicitó crédito o préstamo	Solicitó crédito pero no lo obtuvo	Solicitó crédito y lo obtuvo	No solicitó crédito o préstamo	Solicitó crédito pero no lo obtuvo	Solicitó crédito y lo obtuvo
Atributos	**2014**			**2015**		
Nivel educativo						
Ninguno	16.2	7.2	3.6	14.8	13.5	5.3
Primaria	53.8	53.5	48.3	55.3	54.6	50.0
Secundaria	24.6	30.4	36.4	23.9	25.3	35.0

Superior no universitaria	3.1	3.7	6.9	3.5	3.8	5.7
Superior universitaria	2.4	5.1	4.7	2.6	2.7	3.9
Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Tierras						
Menor a 1 Ha	51.1	25.2	33.9	41.4	38.8	21.4
Entre 1 y 3 Ha	30.2	38.3	31.5	31.1	31.3	32.6
Entre 3 y 5 Ha	7.6	9.5	13.0	9.7	10.6	16.0
Entre 5 y 10 Ha	6.0	14.8	10.6	8.6	9.4	15.1
Entre 10 y 20 Ha	2.8	6.3	6.6	4.7	5.1	7.6
Mayor a 20 Ha	2.2	5.9	4.4	4.4	4.8	7.3
Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Riego						
Con acceso a riego	43.2	37.4	56.2	43.2	44.5	55.8
Con riego tecnificado	5.2	7.6	7.6	6.4	6.5	7.5
Tipo de mercado						
Mercado local	53.6	42.2	42.7	65.9	60.5	54.4
Mercado regional	26.6	28.7	26.8	18.0	15.6	23.0
Mercados de Lima	3.1	4.0	6.3	3.5	6.6	6.2
Mercado exterior	2.5	4.3	4.5	1.2	2.8	1.8
Agroindustria	8.2	12.3	13.8	5.8	8.2	9.9
No sabe	6.1	8.6	5.9	5.6	6.4	4.7
Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	Estudio de oferta financiera para el apoyo a industrias creativas inclusivas, Programa Conjunto “Industrias Creativas Inclusivas: una herramienta innovadora para el alivio de la pobreza en el Perú”, Beretta Miguel, Junio 2011. ENA 2015. Superintendencia de Banca y seguros

Descripción de la causa	**Causa indirecta 3.1: Insuficientes mecanismos de financiamiento diseñados para el pequeño productor.**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	La existencia de productos financieros inadecuados para los pequeños productores agropecuarios limita el acceso a los servicios financieros, debido a que las características de diseño de tales productos no atienden las singularidades del pequeño productor, solicitándoles requisitos inalcanzables, condiciones onerosas, lo cual lleva al desaliento o la descalificación.
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	Los pequeños productores agropecuarios no cuentan con líneas de financiamiento para la adquisición de bienes y/o servicios relacionados con activos fijos principalmente maquinaria y equipos. Tampoco existen productos financieros que faciliten la adquisición de tecnología de producción actualizada. Los productos financieros actuales que están a disposición de los pequeños productores están orientados principalmente a capital de trabajo y por lo tanto el financiamiento para el mediano y largo plazo es inexistente. De otro lado, AGROBANCO ha logrado elevar su participación en la colocación de créditos en el sector agrario, manteniendo así el segundo lugar de las fuentes financieras. Los créditos son liderados por las cajas municipales y se observa una importante presencia de las EDPYME.

Entidad que otorgó el crédito	**2014**	**2015**
AGROBANCO	14.8	18.0
Caja municipal	24.7	22.7
Caja rural	10.8	10.7
Banca privada	15.3	12.9
Financiera/EDPYME	17.3	17.7
Organismo No Gubernamental (ONG)	1.4	1.2
Cooperativa	11.8	11.1

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Establecimiento comercial	1.3	1.0
Prestamista/Habilitador	1.0	3.2
Programas del Estado	0.5	0.2
Otro	1.0	1.3
Total	**100.0**	**100.0**

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

Se ha considerado a las primeras 5 fuentes que otorgan financiamiento al sector agrario para desarrollar los atributos de la causa. Con la información brindada por la ENA 2015 no se observa alguna diferencia significativa entre las 5 entidades, solo podría destacarse que Agro banco concentra un poco más sus esfuerzos en las unidades agropecuarias que cuentan con mayor número de hectáreas. Por ejemplo, el porcentaje de productores con menos de una hectárea que solicitó y obtuvo un crédito fue de 6.3%, mientras que en el resto de entidades la participación de este mismo grupo supera el 20%; mientras que para Agro banco, el porcentaje de productores que supera las 10 hectáreas es de 31%, mientras que, para el resto de entidades, este segmento no supera el 18%.

Estos resultados podrían explicar porque Agro banco ha elevado su participación en las colocaciones totales, pues apunta a un sector de productores más grande y por ende, menos riesgoso. El siguiente cuadro muestras más información.

Atributos de los productores agropecuarios que solicitaron crédito o préstamo y lo obtuvieron, según entidad financiera, 2015 (En %)

Características	AGRO BANCO	Caja municipal	Banca privada	Financiera/ EDPYME	Cooperativa
Nivel educativo					
Ninguno	3.8	5.7	5.9	4.5	5.0
Primaria	53.8	46.8	42.2	49.1	54.9
Secundaria	36.6	34.9	34.9	40.0	30.9

	Superior no universitaria	3.2	7.9	6.9	4.8	6.3
	Superior universitaria	2.6	4.8	10.1	1.5	2.9
	Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
	Tierras					
	Menor a 1 Ha	6.3	23.4	24.4	28.7	24.0
	Entre 1 y 3 Ha	24.7	33.4	29.8	33.8	34.6
	Entre 3 y 5 Ha	18.5	18.0	10.9	14.0	17.2
	Entre 5 y 10 Ha	19.6	14.2	17.3	13.5	12.8
	Entre 10 y 20 Ha	17.7	4.4	7.3	4.9	5.9
	Mayor a 20 Ha	13.2	6.6	10.2	5.1	5.5
	Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
	Riego					
	Con acceso a riego	36.8	61.2	57.1	64.2	59.5
	Con riego tecnificado	6.9	7.1	8.9	9.3	12.8

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP

Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	Mecanismos Financieros para la Adaptación: El Rol de las Microfinanzas , María Elena Gutiérrez, Patricia Inga Falcón y Diana Morales de Libélula Comunicación Ambiente y Desarrollo S.A.C Limitado financiamiento formal para la pequeña agricultura, Catherine Guirkinger, Carolina Trivelli. ENA 2015.

Descripción de la causa	**Causa indirecta 3.2: Desconocimiento de los servicios financieros.**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	La razón que inhibe a los pequeños productores de trabajar con créditos formales es la falta de familiaridad e información precisa sobre el proceso y los trámites requeridos para realizar este tipo de transacciones.
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	Los productores que no utilizan créditos formales o nunca han recibido, desconocen los procedimientos y manejan información distorsionada.

En el último año se ha observado una mejora en el acceso a servicios financieros. Hay que recordar que en la causa directa 3 el crédito bordea el 12% por lo que el restante es de ahorro y seguros.

Porcentaje de Productores/As Agropecuarios/As que Acceden a Servicios Financieros Formales, en los Últimos 12 Meses, según Región Natural, 2015-2016

(Porcentaje del total productores/as agropecuarios/as)

Región natural	2015	2016	Intervalo de confianza al 95%		Coeficiente de variación	N° de casos sin ponderar
			Inferior	Superior		
TOTAL	93.0	94.4	93.5	95.2	0.4	8 788
Región natural						
Costa	91.7	92.3	89.6	94.4	1.3	2 303
Sierra	94.3	95.8	94.9	96.6	0.5	5 015
Selva	88.6	91.1	88.3	93.3	1.4	1 470

Nota: Se consideran productores/as agropecuarios/as que acceden a servicios financieros formales, a aquellos que en los últimos 12 meses, accedieron a crédito agrario, seguro agropecuario o tuvieron una cuenta de ahorros en al menos una entidad financiera, como Agrobanco, Banco de la Nación, Caja Municipal o Rural, Banca Privada o Financiera/EDPYME.
a/ Tiene únicamente valor referencial por presentar un coeficiente de variación mayor al 15%.
FUENTE: Instituto Nacional De Estadística E Informática – Encuesta Nacional Agropecuaria 2015 y 2016.

En las diversas visitas realizadas por funcionarios de la Dirección de Seguimiento y Evaluación de Políticas del MIDAGRI se ha podido constatar una constante en los productores agropecuarios, especialmente en los más pequeños, es que aún existe la creencia de que los bancos como Agrobanco pueden (y hasta deberían) condonar deudas cada vez que el productor agropecuario tiene una mala campaña. Si bien se observa un alto indicador de acceso a servicios bancarios, este debe ir acompañado de un asesoramiento en la diversificación de la producción y buenas prácticas agrícolas de manera que no haya merma en la producción y que las ventas realizadas se hagan con un precio razonable; esto permitirá el pago de la deuda incurrida.

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

Los servicios financieros proporcionan una herramienta que coadyuva al desarrollo productivo, los productores necesitan no solo crédito, si no, también necesidades de otros servicios como seguros, medios de pago y transferencias. El impacto de las microfinanzas como herramienta de combate de la pobreza depende de su acción combinada con otras

	acciones, como el aumento de capacidades financieras, formación de capital social (Alfabetización Financiera) Solo el 5% de la población rural en el Perú tiene acceso a servicios financieros (INEI 2008-2009), la cruda realidad es que la mayoría de la población del ámbito rural en el Perú no tiene acceso sostenible a servicios financieros. Estudios comparativos entre los productores de Piura y del valle del Mantaro realizado por Trivelli, Escobal y Revesz (2006) indican, respecto al crédito que el 57% de los hogares de los valles de Piura tiene algún tipo de crédito, comparado con un 35% en el Mantaro (ver cuadro 1). Además de estas diferencias en el nivel de uso, las fuentes y los montos de crédito varían también de una zona a otra. Las cifras de uso de crédito resultan interesantes si se considera que más del 70% de los productores señala que podría obtener incluso un crédito de fuente formal si lo deseara. Es decir, se usa menos crédito del disponible en el mercado. Las razones para que ello ocurra son distintas en cada zona: en los valles de Piura un porcentaje importante declara abstenerse de ir al mercado formal para evitar riesgos o por los elevados costos de transacción, mientras que en el valle del Mantaro se habla de una menor necesidad de recursos. Cuadro 1 CRÉDITO EN LOS HOGARES *Fuente:* IEP-UC Davis. Perú Rural 2003-2004 *Elaboración:* Red de Desarrollo Rural
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	Limitado financiamiento formal para la pequeña agricultura, Catherine Guirkinger, Carolina Trivelli. Pequeña Agricultura Comercial: Dinámica y retos en el Perú. Trivelli, Carolina, Escobal, Javier, Revesz Bruno. 2006

	Valles de Piura	*Valle del Mantaro*
% de hogares con crédito	57	35
% de hogares con crédito formal	28	22
Monto crédito formal (US$)	2,090.3	1,738.3
% de hogares con crédito semiformal	7	3
Monto crédito semiformal (US$)	792.1	1,317.4
% de hogares con crédito informal	31	17
Monto crédito informal (US$)	531.9	353.5

Descripción de la causa	**Causa indirecta 3.3: Altos costos de transacción financiera y escasas garantías.**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	La poca experiencia de los productores en cuanto a la gestionar créditos, los trámites engorrosos y las altas tasas de interés, son barreras para que los pequeños productores accedan al crédito formal. Se evidencia que las instituciones financieras no otorgan créditos sin las garantías suficientes, en el caso de garantías riesgosas (ganado, equipos) se utiliza sustitutos

Dirección General Agrícola DGA

	de la garantía, entre los que se incluyen confirmantes, fiadores independientes, mobiliario y enseres domésticos y otros sustitutos
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	Entre los factores que aumentan los costos de los servicios financieros formales en zonas rurales está la baja densidad demográfica combinada con la dispersión de los clientes Una de las opciones para explicar la poca demanda de crédito formal es que los productores agropecuarios no cumplen con los requisitos mínimos para ser clientes de una entidad financiera. Si bien es cierto que las tasas de interés en el sector formal no son especialmente altas, estas no constituyen el único costo de los préstamos formales; a ellas hay que añadir los costos de transacción, y solo entonces obtendremos el costo real del crédito. La hipoteca de la tierra requiere la emisión de un certificado en Registros Públicos en el que se señala que la parcela no cuenta con un gravamen, y la firma de un contrato, con sus respectivos costos notariales La falta de una garantía adecuada al momento de solicitar un préstamo plantea problemas específicos a los prestamistas rurales. En efecto, la tierra es el activo de mayor aceptación como garantía, porque es fijo y difícil de destruir. Suele tener también para el propietario un valor muy superior al precio del mercado y en el caso de zonas de alta densidad demográfica su valor aumenta en razón de su escasez. Los pequeños agricultores con tierras de escaso valor y los que sólo tienen derechos de usufructo sobre ellas tienen menores posibilidades de tener acceso a préstamos bancarios. Los bienes muebles, como es el caso de ganado y equipo, son considerados por los prestamistas como garantías con mayores riesgos, y además el propietario debe presentar pruebas de su propiedad y tenerlos asegurados, condiciones difíciles de satisfacer para las familias rurales de bajos ingresos. En ese contexto, CENAGRO 2012 otorga información sobre las razones por la cual un productor agropecuario que solicitó un crédito no fue aceptado. **Razón principal por la que un productor agropecuario no obtuvo un crédito, 2012 (%)** Falta de Garantía: 74.1 Incumplimiento de pago de créditos anteriores: 5.8 Por no tener título de propiedad de la tierra: 14.8 Otras: 5.3 **Total: 100** Fuente: CENAGRO Elaboración: DGESEP – DEA Sobre las tierras como garantías, hay que tener en cuenta que falta de accesibilidad en el campo hace menos atractivo un terreno, pese a tener

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

un suelo productivo. En este punto, la accesibilidad que se menciona se refiere a caminos y senderos que permitan sacar la producción de forma rural (cargado por los agricultores) hasta caminos donde puedan acceder vehículos medianos. Conforme se vaya corrigiendo esta carencia, los terrenos ubicados en zonas poco accesibles podrán tener un mayor valor como garantía y así aplicar a un crédito

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

El siguiente cuadro permite mostrar cómo se distribuye la población que no solicitó un crédito y no obtuvo la aprobación, según tamaño de la unidad agropecuaria.

Tamaño de las unidades agropecuarias	Razón principal de la no obtención o no aceptación				Productores que gestionaron Y no obtuvieron crédito
	Falta de Garantía	Incumplimiento de pago de créditos anteriores	Por no tener título de propiedad de la tierra	Otras	
Menor a 1 Ha	27.5	23.1	22.8	13.9	25.8
Entre 1 y 3 Ha	29.5	27.8	29.7	23.8	29.2
Entre 3 y 5 Ha	13.2	15.3	15.0	13.3	13.6
Entre 5 y 10 Ha	13.6	14.6	14.2	17.1	14.0
Entre 10 y 20 Ha	8.2	9.8	9.1	15.4	8.8
Mayor a 20 Ha	7.9	9.4	9.2	16.5	8.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CENAGRO

Elaboración: DGESEP – DEA

Se observa que la población que no califica se encuentra más concentrada (55%) en las que registran un menor de tamaño de su unidad agropecuaria. Con información adicional de CENAGRO, el 78% de los productores que obtuvieron la aprobación del crédito, lo destinaron para la compra de insumos para la producción, mientras que solo un 2.7% lo destinó a mejorar la infraestructura. Esta visión de corto plazo responde a la alta necesidad del pequeño productor por tener ingresos en el muy corto plazo, dejando de lado la revalorización de su terreno. Los créditos destinados a la mejora de la infraestructura o terreno tienen poca demanda, peso a que ello signifique mejorar el perfil crediticio del agricultor; esto en parte se responde por la alta necesidad de tener ingresos para la subsistencia y devolver el crédito y por la escasa visión estratégica de cómo desarrollar la actividad agrícola de forma sostenible.

Dirección General Agrícola DGA

Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	Fuentes de recursos para crédito agrícola, THORSTEN GIEHLER Mejores prácticas del financiamiento agrícola. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y y la Alimentación (FAO) BRIGITTE KLEIN, RICHARD MEYER, ALFRED HANNIG, JILL BURNETT, MICHAEL FIEBIG.

Descripción de la causa	**Causa directa 4: Limitado acceso a la información para la toma de decisiones**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	Los pequeños productores agrarios no cuentan con la información confiable y oportuna para planificar su producción y aprovechar las oportunidades comerciales (Demanda de productos y precios) y tomar las decisiones acertadas. Cannock et.al (2016) mencionan que debido al bajo acceso a información comercial por parte de los productores, éstos suelen enfrentarse al problema de información asimétrica e incompleta, tanto al momento de adquirir sus insumos como al momento de vender sus productos. Asimismo, señalan que a pesar que en la literatura nacional no se ha cuantificado aún cuál es el impacto de la falta de información en el sector agrario peruano, sí existe evidencia que muestra una demanda insatisfecha de sistemas de información por parte del sector privado
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	En la actualidad, no se conoce la demanda actual y potencial de las estadísticas agrarias, pues no se ha realizado un estudio integral que identifique a los usuarios, sus necesidades y demandas de estadísticas agrarias. Las estadísticas provistas por el Sistema actual son estándar, sin diferencias en función a los segmentos de usuarios o a las categorías de necesidades. Se pretendería satisfacer a todo el mercado, corriendo el riesgo de satisfacer a muy pocos, incluyendo a los que serían usuarios calificados principales. No se ausculta a los usuarios para tener una retroalimentación sobre sus necesidades de información estadística. A nivel regional, las oficinas de estadística tampoco han logrado establecer espacios de diálogo de carácter permanente con los usuarios de estadísticas agrarias. Aunque algunas han hecho intentos, especialmente con organizaciones de productores agrarios, y también con el Gobierno Regional y el INEI regional. El SIEA no tiene definido su ámbito de actividad estadística. Las estadísticas que genera no cubren los subsectores del sector agrario al cual debería atender. De los tipos de usuarios de estadísticas agrarias, los usuarios que expresaron mayor interés en responder la Encuesta de satisfacción del usuario, fueron los usuarios privados, especialmente aquellos que necesitan estadísticas para la gestión de sus actividades económicas, sociales y ambientales, y para informar a sus asociaciones de base. Luego están los usuarios que las necesitan para realizar estudios de investigación. Las estadísticas sobre cultivos, jornales agrarios, recursos hídricos, pesticidas, agroindustriales, ganaderas y comercio exterior son las que los usuarios encuestados declaran que utilizan más. Las estadísticas

Dirección General Agrícola DGA

agrarias los usuarios encuestados las utilizan mayoritariamente para analizar el mercado y los cultivos a sembrar y las estrategias productivas.

Se han identificado 43 ítems del sector agrario que son necesitados o demandados actualmente a través de planes de desarrollo y compromisos internacionales, de los cuales la OEEE provee 23 (3 de los cuales conjuntamente con el INEI), mientras que 15 ítems no son provistos por ninguna oficina de estadística.

La mayoría de los usuarios encuestados expresó sus preferencias por disponer de estadísticas más analizadas y en archivos de uso público (bases de datos) aunque tengan algún costo. Similarmente, la mayoría de usuarios optan por disponer de estadísticas más exactas aunque menos oportunas.

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

Medios de información utilizados para tomar decisiones, según tamaño de las unidades agropecuarias

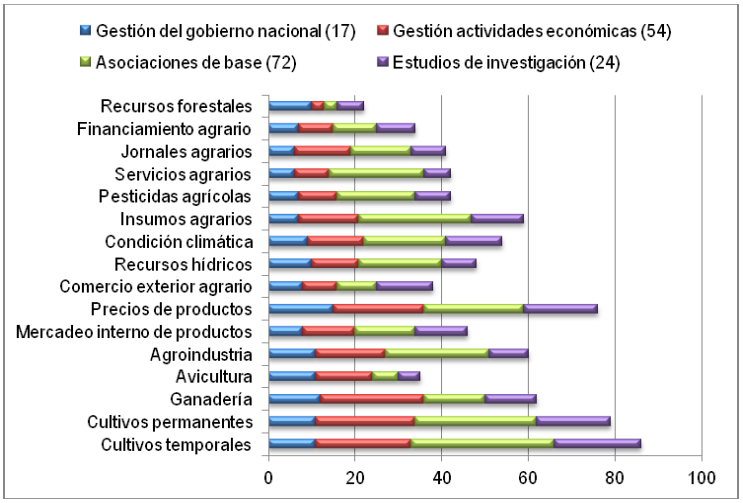
TAMAÑO DE LAS UNIDADES AGROPECUARIAS	TOTAL UNIDADES AGROPECUARIAS INDIVIDUALES (1)	MEDIOS DE INFORMACIÓN						TOTAL DE PRODUCTORES INDIVIDUALES QUE NO HACEN USO DE NINGÚN MEDIO
		TELÉFONO	RADIO	TELEVISIÓN	INTERNET	PUBLICACIONES ESCRITAS	OTROS	
PERÚ								
PERÚ: Total Productores	2,246,702	91,161	1,187,652	293,130	35,954	165,633	2,712	896,504
		3.4%	44.4%	11.0%	1.3%	6.2%	0.1%	33.5%
AMAZONAS	69,109	2,960	28,237	7,369	632	3,433	10	36,681
ANCASH	168,847	4,846	58,921	23,961	2,250	9,276	31	97,901
APURIMAC	82,651	1,329	44,900	10,451	707	3,426	168	34,804
AREQUIPA	57,792	8,176	25,728	15,882	4,758	13,337	137	20,155
AYACUCHO	112,901	2,163	56,188	12,070	801	4,687	513	51,666
CAJAMARCA	339,427	7,793	218,962	21,583	1,640	9,268	45	112,703
CALLAO	3,008	79	188	315	285	372	-	2,123
CUSCO	180,641	3,057	115,317	17,152	1,390	5,496	249	60,439
HUANCAVELICA	74,198	1,043	34,782	7,263	354	4,830	118	34,830
HUANUCO	106,560	1,601	54,229	7,847	480	4,308	70	48,445
ICA	31,827	2,751	16,707	12,432	2,057	5,756	13	9,208
JUNIN	134,949	4,719	63,038	20,217	2,314	16,663	181	58,778
LA LIBERTAD	126,653	6,520	65,711	16,093	2,293	9,179	70	50,092
LAMBAYEQUE	58,894	6,279	35,765	15,232	1,624	8,339	10	15,698
LIMA	77,050	8,834	27,167	20,882	5,334	17,078	91	29,126
LORETO	66,998	3,667	23,009	4,461	128	2,745	38	39,178
MADRE DE DIOS	6,591	246	2,555	1,132	206	630	10	3,076
MOQUEGUA	14,121	813	7,343	3,053	894	1,950	10	4,993
PASCO	32,229	1,177	15,531	4,709	682	3,780	23	13,446
PIURA	142,348	8,503	80,399	29,797	2,470	16,408	639	46,891
PUNO	213,466	2,194	129,173	14,090	832	9,115	125	79,254
SAN MARTIN	91,067	6,572	56,047	16,111	973	7,220	35	27,413
TACNA	21,941	3,225	10,173	5,502	2,197	5,065	56	7,651
TUMBES	8,134	1,222	3,088	3,425	463	1,855	69	2,614
UCAYALI	25,300	1,392	14,494	2,101	190	1,417	1	9,339

(1)/Solo considera personas naturales
FUENTE: INEI - IV CENSO NACIONAL AGROPECUARIO 2012.

Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota I)

Utilización de las estadísticas según las necesidades de los usuarios

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA



Fuente: BDO-Minag, Encuesta de satisfacción del usuario de estadísticas agrarias, 2012.

Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)

Javier Escobal (Informe Final) GRADE Análisis espacial de la adopción de tecnologías agrarias en el Perú: una mirada desde el CENAGRO 2012 Informe final Concurso de Investigación IV Cenagro MIDAGRI – CIES (2015). El estudio estima los indicadores “globales” y “locales” de asociación espacial para la tasa de adopción de las distintas tecnologías y prácticas agrícolas y pecuarias que se identifican en el CENAGRO como “modernas”. El objetivo de esta investigación es identificar los determinantes de la adopción de tecnologías agrarias así cómo identificar zonas específicas del país, para conseguir maximizar el impacto de la política de promoción de la adopción de nuevas tecnologías por parte de los pequeños agricultores.

Cannock Torrero, Geoffrey; Andrade Ciudad, Raúl; Deustua Rossel, José. Evaluación de Diseño y Ejecución de Presupuesto de: Programa de Compensaciones para la Competitividad-AGROIDEAS. Lima, 2016

Álvaro Calderón y Abel Camacho Mercados laborales y efectos heterogéneos de la educación en la adopción tecnológica en la agricultura peruana Informe final Concurso de Investigación IV Cenagro MIDAGRI – CIES (2015). La relación entre la adopción tecnológica y la educación no es simple, lineal o unidireccional, sino que los efectos dependerán de una serie de elementos entre los cuales se encuentran las condiciones socioeconómicas y productivas, el contexto económico de la localidad, las condiciones culturales, demográficas y geográficas, entre otros factores. Asimismo, permite generar mayor conocimiento acerca de los procesos de difusión tecnológica en el agro y genera una reflexión acerca de las políticas públicas y privadas llevadas a cabo.

Competitividad del Sector Agrario Peruano, Problemática y Propuestas de Solución. Econ. Lindon Vera Melendez, Ing. José Gonzales Tapia. Octubre 2011.

Dirección General Agrícola DGA

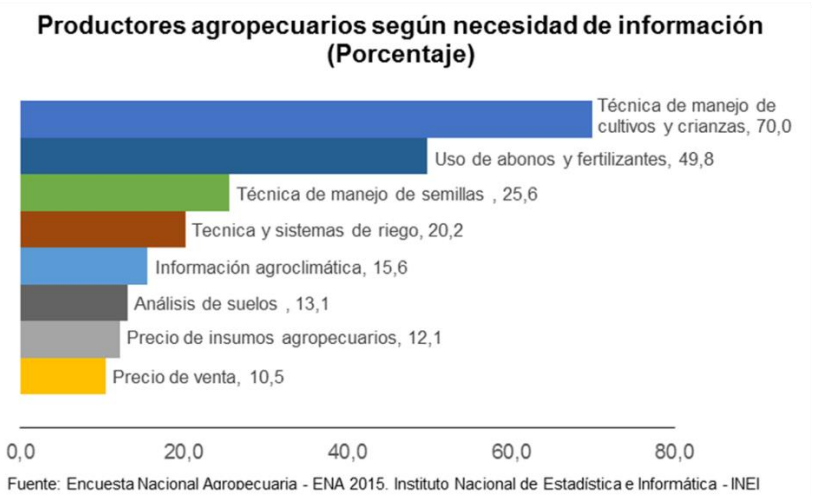
Descripción de la causa	Causa indirecta 4.1: Escasa generación de información estadística agraria confiable, oportuna y pertinente
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	El MIDAGRI a través del SIEA, genera data estadística que pone a disposición de los usuarios a través de portales web, de libre acceso. Además, se proporciona información estadística a través de boletines, que contienen información que pueden ayudar a los productores, a una mejor comprensión de la data. Sin embargo, la data estadística generada por el SIEA, es un insumo importante para la elaboración de la información que demandan de los productores. Por tal motivo, la calidad del dato estadístico, es primordial, para asegurar que la información producida a través de él, sea confiable. Además, la innovación en los procesos de informatización, permitirá que los datos estén disponibles de manera oportuna, haciendo pertinente su uso.
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	El MIDAGRI cuenta con Lineamientos metodológicos para el registro de las actividades estadísticas que conforman el Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias – SIEA, sin embargo, uno de los aspectos de los que carece es la oportunidad. Si bien en los últimos años, MIDAGRI viene haciendo esfuerzos por invertir en la informatización de los procesos, se requiere un esfuerzo y compromiso mayor por parte de las Gerencias o Direcciones Regionales de Agricultura de los GORE para que reducir los plazos de recolección, registro y validación de la información estadística. Por otro lado, de la demanda de información de los pequeños y medianos productores agropecuarios según los resultados de la Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA 2015, concretamente estadística son: información agroclimática (15,6%), precios de insumos (12,1%) y precios de venta (10,5%). De las tres señaladas, la última es la que cumple con el requisito de ser inmediata, pues está disponible a través del Sistema de Abastecimiento y Precios – SISAP, que se actualizada diariamente para precios de Lima, e interdiaria, para precios de ciudades. Para efectos de articulación de los productores al mercado, contar a la mano con datos de precios de productos, le permitirá tomar una decisión oportuna respecto a la venta de su producto en chacra, o en su mercado local.
Atributos de la causa (datos cuantitativos)	En un estudio elaborado por el IEP en el año 2013, que abarcó el análisis de los sistemas de información estadística y los actores involucrados alrededor de la actividad para su difusión, se encontró que “(..) Los esfuerzos públicos se enfocan principalmente en la información relacionada con temas técnico productivos, financieros y de estadísticas agropecuarias. Desafortunadamente, muchas de las instituciones señalan que no pueden utilizar la información que distribuye el Estado ya que usualmente se encuentra desactualizada” (P.14). Esto, tiene su correlato, en que los pequeños y medianos productores identifican como su principal fuente de información al Comerciante / Productor / Amigo (27,4%), seguido de la empresa privada (1,48%). Mientras que el MIDAGRI solo es reconocido como fuente de información por menos del 1% de los pequeños y medianos productores (0,8%).

Dirección General Agrícola DGA

	Por otro lado, los procesos establecidos en los Lineamientos metodológicos para el registro de las actividades estadísticas que conforman el SIEA, no toman en cuenta el factor de la "informatización" y cómo el uso de tecnologías modernas, contribuiría a la reducción de los plazos en la recolección, validación y sistematización de la data estadística. Así, tenemos que en las Gerencias o Direcciones Regionales de Agricultura de los GORE, son pocas las que cuentan con equipos de cómputo y sistemas de información modernos, capaces de soportar el volumen de data que se maneja. Por otro lado, la alta rotación de personal, es otro aspecto que mella los esfuerzos de contar con data de calidad: los cuadros capacitados y formados se van, y al no existir una cultura de transferencia de conocimientos, el proceso de inducción y adaptación del nuevo personal, toma un tiempo que perjudica los plazos de cumplimiento del registro de los datos, por ende, a toda la cadena.
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	"Consultoría para la Elaboración del Estudio de Conceptualización y Diseño de la Línea de Intervención II - Difusión y Uso de Información Agraria, Proyecto de información Estadística Agraria para el Desarrollo Rural". Banco Interamericano de Desarrollo Apoyo al Programa de Competitividad Agraria – Fase II ATN/OC-11855-PE. Instituto de Estudios peruanos. 2013.

Descripción de la causa	**Causa indirecta 4.2: Limitada disponibilidad de información adecuada para usuarios de menor acceso**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	Si bien existe una demanda de información identificada, el problema es que los productores agropecuarios no saben dónde buscar o acceder a este tipo de información debido principalmente a que la información agraria no se proporciona de acuerdo a las condiciones y/o características de consumo de los pequeños y medianos productores agropecuarios.
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	En estos tiempos de datos abiertos y acceso a información, si bien internet se ha convertido en una herramienta poderosa para mantenernos conectados, en nuestra realidad, aún es imposible que nos conecte a todos. En al caso del sector agropecuario, solo 2,15% de los productores agropecuarios señala que accede a información a través de internet. Por otro lado, hay una necesidad de información demandada por los productores agropecuarios, como se puede apreciar en el siguiente gráfico:

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA



La mayoría de esta información, que es generada por los órganos, programas y proyectos del MIDAGRI, está disponible en internet, lo que limita el acceso de los productores agropecuarios a la misma.

Otros canales que podría aprovecharse para la difusión de información agraria son los medios de comunicación masivos como la radio (66,58%), el teléfono (5,2%), principalmente.

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

En el Estudio "Acceso a la infraestructura pública y su impacto en la participación comercial de los productores agrarios" de Vania García (INEI, agosto 2016, P. 24), se señala: "(…) En base a los datos del IV CENAGRO (Mapa N° 3), se observa que el uso de internet para obtener información sobre agricultura y ganadería es muy bajo, y que sólo en algunos distritos ubicados en la región Costa más del 15% de productores hacen uso de internet para obtener información. En la región Selva, sin embargo, resalta el distrito de Iñapari en Madre de Dios donde alrededor del 5% de productores hacen uso de internet para obtener información".

Por otro lado, las características del productor agropecuario, también son un tema a considerar: el 52,9% de la población se ubica en el rango de 40 a 64 años de edad, con educación básica regular incompleta primaria (31,4%) y secundaria (10,9%). Por lo que la elección de formatos y medios, deben tener en cuenta al público objetivo.

En el estudio del IEP sobre difusión y uso de información agraria, en sus conclusiones señala que "Los programas como AGROIDEAS Y AGRORURAL han logrado brindar información a los productores agropecuarios debido a su presencia en el lugar de producción. Esto podría indicar que, si bien las TIC son un medio importante para que los PyMPA se informen, la información diaria brindada personalmente por los promotores del programa tiene un mayor impacto en la toma de decisiones de los productores."

Por ello, dado que la DGPA-DEEIA, por su naturaleza, no cuenta con personal en las regiones, se optó como estrategia la realización de talleres de sensibilización para acercarnos a los productores, llevarles información y recoger sus necesidades y demandas de información agraria.

Desde el año 2016, la DGPA-DEEIA viene realizando Talleres de Sensibilización para el acceso y uso de información agraria. En ese año, de las 4 provincias intervenidas (Huaral, Moyobamba, Huancayo y Celendín), el 61,3% señalaba que no tenía acceso a información agraria,

Dirección General Agrícola DGA

	y entre las razones, el 40,6% señalaba que la información no estaba a su alcance.
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	5. Salas García, Vania Bitia. Acceso a la infraestructura pública y su impacto en la participación comercial de los productores agrarios. Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI. Lima, agosto 2016. 6. "Consultoría para la Elaboración del Estudio de Conceptualización y Diseño de la Línea de Intervención II - Difusión y Uso de Información Agraria, Proyecto de información Estadística Agraria para el Desarrollo Rural". Banco Interamericano de Desarrollo Apoyo al Programa de Competitividad Agraria – Fase II ATN/OC-11855-PE. Instituto de Estudios peruanos. 2013.

Descripción de la causa	**Causa directa 5: Escasa promoción para la articulación comercial de los productores agropecuarios**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	Los pequeños productores al no tener suficientes mecanismos diseñados e implementados para la promoción comercial de sus productos agropecuarios ven limitado sus posibilidades de acceso al mercado. Debido a esta limitada articulación comercial los pequeños productores tienen limitado conocimiento del comportamiento de los mercados, de las oportunidades de los mercados y de las preferencias de los consumidores.
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	El documento Red de Desarrollo Rural: Alternativas para la pequeña agricultura comercial, del Instituto Peruano de Estudios Peruanos, señala que la pequeña agricultura comercial no logra articularse debidamente al mercado por falta de acceso al mercado de capitales y por la incapacidad para asegurarse frente a shocks que conllevan a mayor incertidumbre. A esto se suman características estructurales de los pequeños productores comerciales como: reducida dotación de capital humano y capital social. Así mismo también se deben considerar las características de los mercados que ellos enfrentan (poca competencia en mercados críticos de productos y factores y reducido o nulo desarrollo de los mercados de crédito seguro y asistencia técnica). Según Cannock y Geng (citado por Cannock et.al, 2016) los altos costos de transacción derivados de la lejanía y gran dispersión geográfica de las zonas productivas agrarias, dificulta la comunicación e interacción entre productores que podrían compartir información sobre precios de insumos o canales de venta. Al respecto, en un estudio realizado por Escobal (citado por Cannock et.al, 2016), aplicado a una muestra de productores de papa en dos distritos del departamento de Huancavelica el autor encuentra que los costos de transacción representan el 50% del valor de las ventas y que estos costos son particularmente mayores para los pequeños productores en comparación con aquellos de mayor tamaño. El autor concluye que para explicar la estrategia de vinculación comercial se debe considerar la distancia y el tiempo que toma llegar a los mercados,

Dirección General Agrícola DGA

la experiencia del productor en dichos mercados, la estabilidad de sus relaciones con los agentes con los que comercia, y los recursos que invierte en obtener información relevante y supervisar el cumplimiento de contratos

La ENA 2015 facilita cifras para conocer la magnitud de la población que ha podido ser beneficiada con eventos de promoción:

Porcentaje de productores pertenecientes a una asociación, cooperativa y/ o comité de productores agropecuarios que han participado en eventos de promoción (%)

Eventos	2014	2015
Ferias locales, regionales o nacionales	26.9	18.4
Ferias internacionales	0.4	0.4
Rueda de negocios	1.1	0.8
Ninguna	71.6	80.4
Total	100.0	100.0

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Del cuadro presentado se observa que la proporción de productores que están asociados y que no acceden a eventos de promoción se ha incrementado en el último año. Por otro lado, el principal medio donde los productores promocionan su oferta son las ferias locales, regionales y/o nacionales. En estos mercados los compradores son menos exigentes en términos de calidad, certificaciones, empaquetado que, en ferias internacionales, y por ende reciben un menor precio. Además, participar en una feria internacional genera un gasto mayor, además de tener otras características como el manejo del idioma inglés, en otros.

En los siguientes años, el desarrollo de ferias internas será la forma más común de poder conectar a la oferta productiva interna con los compradores. Es por ello que ahí radica la importancia de su difusión, pero sin caer en la flexibilización de los requisitos para participar en ella, pues la sostenibilidad de una feria dependerá de que el comprador este satisfecho con los productos que encuentra, cumpliendo las normas de salubridad e inocuidad.

Atributos de la causa (datos cuantitativos)

Según el documento “Perú: La oportunidad de un país diferente

Próspero, equitativo y gobernable”, cerca de la mitad de los productores agropecuarios no venden su producción y entre 80% y 90% carecen de acceso a servicios técnicos, comerciales y de capacitación e información. La mayoría no conoce la forma de procurárselos.

La menor participación del estado en estas actividades ha permitido el desarrollo de ONGs, Programas, etc. muchas veces teniendo socios a

	Programas del propio Estado y organismos internacionales, como INCAGRO, PRA, FIDA, etc. Las evaluaciones realizadas en el Perú tienden a confirmar que estos programas reducen los costos de transacción y constituyen por lo general instrumentos adecuados para impulsar la product6ividad agrícola y reconversión hacia cultivos más intensivos, para expandir la orientación comercial y proporcionar acceso a mercados competitivos a los pequeños y medianos productores.
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	Percepción de los Instrumentos de Promoción Comercial de apoyo a la Internacionalización de las Empresas en las comunidades autónomas de España. Jaime Manera Bassa, Mónica Martín del Peso. España 2006. RED DE DESARROLLO RURAL: Alternativas para la pequeña agricultura comercial. Instituto de Estudios Peruanos (IEP), Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA). 2006. PERÚ, La oportunidad de un país diferente Próspero, equitativo y gobernable. Marcelo M. Giugale, Vicente Fretes-Cibils, John L. Newman; Documento del Banco Mundial. 2006. Cannock Torrero, Geoffrey; Andrade Ciudad, Raúl; Deustua Rossel, José. Evaluación de Diseño y Ejecución de Presupuesto de: Programa de Compensaciones para la Competitividad-AGROIDEAS. Lima, 2016

Descripción de la causa	**Causa indirecta 5.1:Insuficientes e inadecuados mecanismos diseñados e implementados para la promoción comercial**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	Los pequeños productores cuentan con insuficientes e inadecuados mecanismos para la promoción comercial por lo tanto tienen pocas oportunidades para articular sus productos al mercado.
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	Según el Centro Peruano de Estudios Sociales-CEPES (2000), de cada diez toneladas de productores agrícolas y alimentos que se generan en el país, siete se originan en la pequeña agricultura, y de cada cuatro puestos de trabajo que se crean en el Perú, uno proviene de ella. Este gran segmento de productores es el que más probabilidades tiene de desarrollarse en el marco de una economía de mercado. Sin embargo, son múltiples las razones que le impiden realizar las innovaciones necesarias para elevar su productividad y vincularse más exitosamente con los mercados regionales, nacionales e internacionales. Entre ellas destaca la falta de acceso al mercado de capitales para financiar las

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	inversiones requeridas y la incapacidad de asegurarse frente a eventos negativos inesperados.
Atributos de la causa (datos cuantitativos)	
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota l)	1, 2 y 3

Descripción de la causa	**Causa indirecta 5.2:Pequeños productores desconocen las oportunidades comerciales**
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	Los pequeños productores desconocen las oportunidades comerciales por lo tanto tienen pocas oportunidades para acceder a nuevos mercados.
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	La evidencia demuestra que cuando se tiene conocimiento de las oportunidades que ofrecen los acuerdos comerciales los productores agrarios están dispuestos a cambiar su producción. Tal es el caso de Chile y Uruguay. Se demuestra que los pequeños productores requieren plataformas de difusión para estar informados acerca de los temas de comercio internacional.
Atributos de la causa (datos cuantitativos)	. Número de pequeños productores organizados que acceden a información especializada de mercado. . Número de pequeños productores organizados que tienen conocimiento de los acuerdos comerciales suscritos. . Número de pequeños productores organizados participan de compras del estado. . Número de pequeños productores organizados formalizados como gestores de negocios.
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota	4 y 5

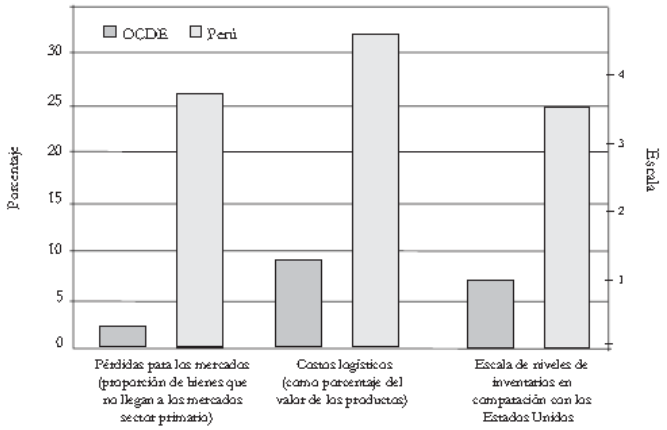
Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Descripción de la causa	Causa directa 6: Insuficiente infraestructura y logística
Describa la vinculación entre la causa y el problema específico	Uno de los factores determinantes de la competitividad del sector agropecuario, sobretodo de los pequeños productores, es la escasa infraestructura y logística (carreteras, vías de transportes, vías férreas, cadena de frio, vía marítimas). Estos juegan un papel clave en la forma en que el productor se articula a los mercados
Magnitud de la causa (datos cuantitativos)	Por sus características, el transporte (infraestructura vial, distancias, tiempos, modalidades) tiene un peso importante en los costos de transacción. La infraestructura doméstica de transporte, las comunicaciones, la eficiencia portuaria, la eficiencia de las aduanas, los costos financieros y de seguro, los volúmenes transportados, y los problemas de seguridad, son factores que influyen en el costo del transporte. En los países de América Latina, el sector del transporte es muy heterogéneo, presenta diversos problemas logísticos y, como en cualquier otro lugar, respondiendo en parte a la perecibilidad de los productos agropecuarios, puede contribuir al éxito y ganancias, o al fracaso y pérdidas de los productores. Estimaciones recientes del Banco Mundial indican que los costos de transporte y almacenamiento, que en países desarrollados representan alrededor del 10% del valor del producto, en la región varían entre 15% (Chile) y 34% (Perú) (Fay y Morrison, 2005).
Atributos de la causa (datos cuantitativos)	En comparación con otros países equiparables, el Perú está retrasado en lo que se refiere al stock de infraestructura productiva, incluyendo la capacidad de generación de electricidad, líneas de teléfonos fijas y carreteras asfaltadas. La dotación de infraestructura productiva del Perú es baja en comparación con las de sus homólogos latinoamericanos, mientras que el precio de los servicios de las infraestructuras peruanas se sitúa en la mitad superior de la clasificación regional. El mayor desfase en infraestructura se produce en relación con el porcentaje de carreteras asfaltadas. La calidad de la infraestructura de transporte, por lo que se

Sector	*Inversión necesaria*	*Cantidad (Millones de dólares)*	*Total (Mil de dólar*
Transporte	Carreteras	5.005	6.090
	Puertos	159	
	Aeropuertos	926	
Agua y saneamiento	Cobertura de agua potable	1.535	4.153
	Cobertura de alcantarillado	1.601	
	Rehabilitación	532	
	Tratamiento de aguas	385	
	Ampliación del número de medidores	100	
Electricidad	Cobertura de distribución	1.100	5.569
	Transmisión	303	
	Generación	4.166	
Telecomunicaciones	Cobertura (fija y móvil)	2.290	2.350
	Telefonía rural	60	
Total de inversiones necesarias			*18.162*

Fuente: IPE y ADESEP 2003

Dirección General Agrícola DGA

	deduce de las respuestas proporcionadas por empresarios en una encuesta internacional, presenta graves deficiencias. Para todos los medios de transporte (carreteras, puertos, aeropuertos y vías férreas), el Perú se sitúa por debajo de la media de los países latinoamericanos con similares ingresos. **Infraestructura deteriorada e insuficiente**  *Fuentes:* Guasch 2004; Guasch y Kogan 2005. Estudios realizados en Piura y Junín por Triveli, Escobal y Revesz (2006) señalan que la infraestructura vial es sustancialmente mejor en el valle del Mantaro: el 93% de los poblados de la muestra tomada en esa zona están conectados con una carretera pavimentada o afirmada, mientras que en Piura-Chira sólo un 55% lo está.
Evidencia que justifique la relación de causalidad respectiva (cite la evidencia de la nota I)	Comercio Internacional Agrícola: Tendencias y Retos de Política. Salcedo, Salomón. 2006. PERÚ, La oportunidad de un país diferente Próspero, equitativo y gobernable. Marcelo M. Giugale, Vicente Fretes-Cibils, John L. Newman; Documento del Banco Mundial. 2006. Pequeña agricultura comercial: dinámica y retos en el Perú. Carolina Trivelli, Javier Escobal, Bruno Revesz. 2006

Dirección General Agrícola DGA

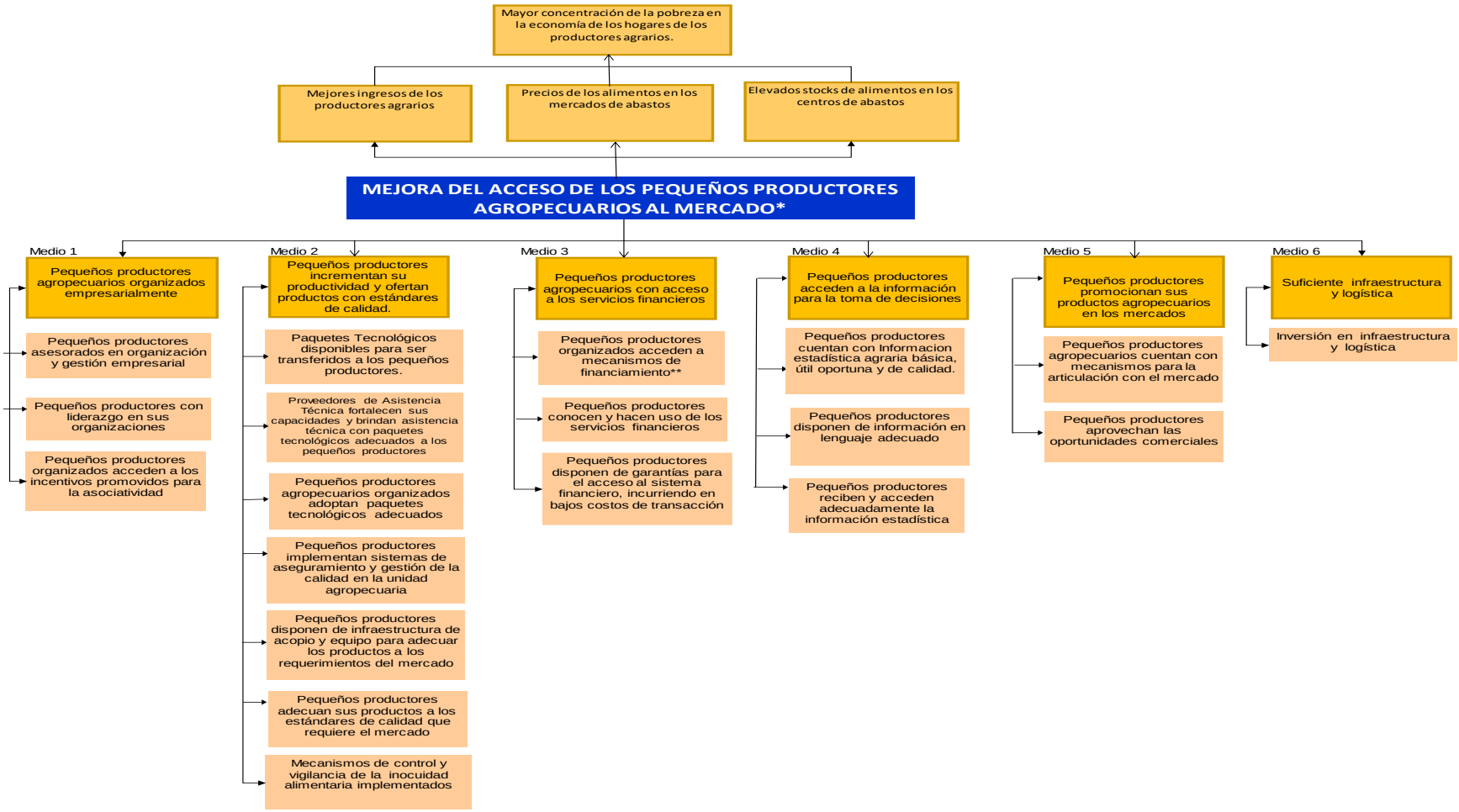
III DISEÑO DEL PROGRAMA

1.1. Resultado específico

Tabla #7

Problema Identificado	Resultado Específico
Limitado acceso de los pequeños productores agropecuarios al mercado	Mejora del acceso de los pequeños productores agropecuarios al mercado.
¿A quiénes beneficiará? (población objetivo)	El programa beneficiará a los pequeños productores agrarios a nivel nacional, que cumplen con los criterios de focalización seleccionados. Se logrará que los productores agrarios mejoren sus capacidades comerciales, gestionando empresarialmente hacia el mercado; apliquen tecnologías adecuadas de producción que les permitirá elevar la productividad y calidad de sus productos logrando ser competitivos en el mercado por la reducción de costos; tendrán acceso a servicios financieros y de información agraria y lograrán negociaciones favorables y sostenibles en el mercado nacional y externo.

1.2. Análisis de los medios-Árbol de Medios-Fines



Dirección General Agrícola DGA

1.3. Análisis de alternativas

Se han identificado 15 medios para contribuir a un acceso eficiente a los mercados de los pequeños productores organizados de las zonas priorizadas.

Tabla #08.a

Descripción del medio: Pequeños productores con asesoramiento en organización y gestión empresarial	**Los pequeños productores organizados manejan herramientas de gestión empresarial para articularse al mercado**
Alternativa de intervención 1	Fortalecimiento de capacidades para promover la organización, gestión empresarial de los pequeños productores agropecuarios.
Alternativa de intervención 2	Contratación de promotores para la organización y gestión empresarial en las organizaciones de los pequeños productores.
Alternativa de intervención 3	Formación de telecentros virtuales en organización y gestión empresarial para los pequeños productores.

Descripción del medio: Pequeños productores con liderazgo en sus organizaciones	**Los pequeños productores con capacidades de liderazgo para dirigir empresarialmente sus organizaciones**
Alternativa de intervención 1	Formación de gerentes juveniles rurales líderes para dirigir empresarialmente a su organización.
Alternativa de intervención 2	Fortalecimiento de los profesionales y técnicos de las municipalidades en gerencia empresarial rural.
Alternativa de intervención 3	Contratación de gerentes empresariales para las organizaciones de pequeños productores.

Descripción del medio: Pequeños productores organizados acceden a los incentivos promovidos para la Asociatividad	**Los pequeños productores acceden a incentivos tributarios, legales y de financiamiento**
Alternativa de intervención 1	Fomento de incentivos para la Asociatividad de los pequeños productores agropecuarios
Alternativa de intervención 2	Fomento de normas y su aplicación como incentivos para la Asociatividad de los pequeños productores agropecuarios
Alternativa de intervención 3	Promoción de mecanismos radiales para promover los incentivos tributarios y legales para la Asociatividad en las organizaciones de la sierra alto andina
Alternativa de intervención 4	Diseñar un concurso nacional para promover incentivos para la Asociatividad

Dirección General Agrícola DGA

Descripción del Medio: Paquetes Tecnológicos disponibles para ser transferidos a los pequeños productores.	Se sistematizarán las tecnologías disponibles y se diseñarán paquetes tecnológicos apropiados a las condiciones agroecológicas y socio económicas de los pequeños productores. Estos paquetes tecnológicos serán transferidos a los PATS y a las asociaciones de productores demandantes. En algunos casos que no se cuente con tecnologías adecuadas a la demanda de los pequeños productores, estas serán adaptadas o generadas. Para tal efecto se implementaran investigaciones adaptativas y participativas orientadas a la generación de tecnologías de procesos y productos para mejorar la productividad de los cultivos y crianzas priorizados. Los paquetes tecnológicos que se diseñen estarán conformados por nuevas variedades de cultivos o crianzas con atributos de alta productividad, mejor calidad, ciclo precoz y tolerantes a factores bióticos o abióticos, que permitirán mitigar los efecto del cambio climático; por tecnologías de manejo integrado (manejo de plagas, manejo fisiológico, manejo pre y post cosecha, manejo agronómico) de los cultivos y crianzas, y por tecnologías que permitirán la mecanización del proceso productivo del pequeño productor (sembradoras neumáticas, cosechadoras, abonadoras, sistemas de riego, manejo post cosecha) que permitirán el uso más eficiente de los factores productivos.
Alternativa de Intervención 1	Diseño de paquetes tecnológicos adecuados para los pequeños productores agropecuarios asociados que les permitan mejorar la productividad y calidad de su producción agropecuaria.
Alternativa de Intervención 2	.Implementar investigación para el desarrollo de variedades mejoradas e investigación adaptativa y participativa para generar tecnologías de manejo integrado de cultivo y crianzas, a través de las Estaciones Experimentales del INIA
Alternativa de Intervención 3	Generar fondos concursables para la generación y adaptación de tecnologías agrarias de acuerdo a los atributos que demande el mercado, a través de Universidades, Instituciones de Investigación, Investigadores independientes y otros

Descripción del Medio: Proveedores de Asistencia Técnica fortalecen sus capacidades y brindan asistencia técnica con paquetes tecnológicos adecuados a los pequeños productores agropecuarios organizados.	Este medio permitirá que los Proveedores de Asistencia Técnica PATs brinden capacitación y asistencia técnica de calidad a los pequeños productores agropecuarios organizados, buscando elevar su productividad y calidad agraria de acuerdo a la demanda del mercado regional, nacional e internacional. Los proveedores de asistencia técnica fortalecidos tendrán la capacidad de brindar un asesoramiento técnico adecuado a los pequeños productores, lo ayudarán a superar las limitaciones ocasionadas por factores bióticos y abióticos durante el proceso productivo y además inculcarán en el productor labores de manejo amigables con el medio ambiente. El INIA en base al diagnóstico identificará las demandas de conocimiento de los PATs, sobre la cual diseñará un programa de capacitación, certificación y evaluación. Asimismo, el programa de formación contemplará la capacitación en metodologías participativas de transferencia agraria como son las Escuelas de campo y otras.
Alternativa de Intervención 1	Capacitación de los PATs para que promuevan las tecnologías agropecuarias apropiadas a las condiciones agroecológicas de las zonas de intervención y brinden asistencia técnica adecuada a los beneficiarios.
Alternativa de Intervención 2	Elaboración de una campaña comunicacional para dar a conocer las tecnologías agrarias a los productores agrarias.

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Alternativa de Intervención 3	Cofinanciar la campaña agrícola mediante alianzas estratégicas con entidades financieras y organismos no gubernamentales.

Descripción del Medio: Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados	Los pequeños y medianos productores agropecuarios organizados adoptarán tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones agroecológicas de su entorno.Para tal efecto se realizará el fortalecimiento de las capacidades técnicas de los productores para la mejora de la productividad, calidad de su producción agropecuaria y bienestar familiar. Se promoverá la adopción de tecnologías y prácticas optimizadas mediante la instalación de Unidades Productivas de Monitoreo y módulos o parcelas demostrativas en los cuales se brindará capacitación técnica a los productores en la aplicación de tecnologías y prácticas optimizadas.
Alternativa de Intervención 1	Asistencia técnica y capacitación a a los pequeños y medianos productores a través de los Asistentes Técnicos y Extensionistas para la adopción de tecnologías y prácticas agropecuarias optimizadas según sus condiciones agroecológicas, utilizando para ello las Unidades Productivas de Monitoreo y los módulos o parcelas demostrativas bajo el enfoque de sistemas.
Alternativa de Intervención 2	Pequeños productores agropecuarios organizados utilizan semillas, plantones y reproductores de alta calidad genética con el fin de mejorar la productividad y calidad de sus cultivos y crianzas.
Alternativa de Intervención 3	Elaboración de una campaña comunicacional para dar a conocer las tecnologías agrarias a los productores agrarias.
Alternativa de Intervención 4	Cofinanciar la campaña agrícola mediante alianzas estratégicas con entidades financieras y organismos no gubernamentales.

Descripción del Medio: Pequeños productores implementan sistemas de aseguramiento y gestión de la calidad en la unidad agropecuaria	**Los pequeños productores agropecuarios de cultivos y crianzas ofertan productos que se adecuen a los estándares de calidad e inocuidad establecidos en las normas de salud pública vigentes.**
Alternativa de Intervención 1	Brindar asistencia técnica y capacitación a las organizaciones de productores a través de PATs con la metodología de Escuelas de campo para implementar las BPA y BPP usando el sistema de garantía para la producción orgánica y la certificación grupal para los productos convencionales; cofinanciando los servicios de certificación necesarios para su acreditación.
Alternativa de Intervención 2	Financiar los servicios de capacitación, auditoria y certificación de la entidades certificadores a las organizaciones de productores.
Alternativa de Intervención 3	Generación de fondos concursables no reembolsables para la certificación de los sistemas de aseguramiento y gestión de calidad.

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Descripción del medio: Pequeños productores disponen de infraestructura de acopio y equipo para adecuar los productos a los requerimientos del mercado	**Instalación de centros de acopio y equipos que permitan realizar la selección, clasificación y almacenamiento de los productos , asimismo generar una red de centros de acopio que nos permita generar mayor oferta del producto y mayor poder de negociación frente al mercado.**
Alternativa de Intervención 1	Aprovechamiento de fondos concursables y del SNIP para el cofinanciamiento de infraestructura de acopio y equipamiento para adecuar los productos a los requerimientos del mercado.
Alternativa de Intervención 2	Financiar a través de Gobiernos Regionales y/o Locales proyectos de inversión pública para brindar equipamiento de uso común a las organizaciones de productores para adecuar los productos a los requerimientos del mercado.
Alternativa de Intervención 3	Financiar la construcción de la infraestructura de acopio y el equipamiento para adecuar los productos a los requerimientos del mercado.

Descripción del medio: Pequeños productores adecuan sus productos a las características de calidad que requiere el mercado	**Pequeños productores adecuan sus productos a las características de calidad que requiere el mercado**
Alternativa de Intervención 1	Brindar asistencia técnica y capacitación a las organizaciones de productores a través de PATs para implementar las BPA y BPP con el sistema de garantía para la producción orgánica y la certificación grupal para los productos convencionales; cofinanciando los servicios de certificación necesarios para su acreditación. .
Alternativa de Intervención 2	Financiar a las organizaciones de productores los servicios de capacitación, auditoria y certificación de las entidades certificadores
Alternativa de Intervención 3	Generación de fondos concursables no reembolsables para la certificación de los sistemas de aseguramiento y gestión de calidad.

Descripción del medio: Pequeños productores agropecuarios organizados acceden a mecanismos de financiamiento	**Pequeños productores organizados acceden a mecanismos de financiamiento a través de la gestión de fondos reembolsables y no reembolsables que permitirán otorgar créditos para capital de trabajo y compra de activos, y el cofinanciamiento de planes de negocio.**
Alternativa de intervención 1	Gestión de líneas de financiamiento reembolsable y no reembolsable para pequeños productores preferentemente asociados
Alternativa de intervención 2	Gestión de líneas financiamiento no reembolsable

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Descripción del medio: Pequeños productores conocen los servicios financieros	Pequeños productores conocen de servicios financieros, a través de la transferencia de capacidades que los habilite para la toma adecuada de decisiones financieras como herramientas complementaria de la disposición de financiamiento coadyuvando el desarrollo económico.
Alternativa de intervención 1	Transferencia de capacidades para el conocimiento del sistema y los servicios financieros para pequeños productores.
Alternativa de intervención 2	Difusión de los servicios financieros disponibles para pequeños productores.

Descripción del medio: Pequeños Productores disponen de garantías para el acceso al sistema financiero, incurriendo en bajos costos de transacción	Pequeños productores disponen de garantías para el respaldo de su acceso a financiamiento directo o indirecto, a través de la formalización de sus activos y a fondos de garantías para el acceso a crédito.
Alternativa de intervención 1	Legalización e inscripción del patrimonio de los pequeños productores
Alternativa de intervención 2	Gestión de fondos de garantía para disminución de riesgos

Descripción del medio:	Pequeños productores cuentan con información estadística agraria básica, útil oportuna y de calidad.
Alternativa de intervención 1	Elaborar el marco maestro de muestreo para generar las estadísticas agrarias, sobre la base del marco IV CENAGRO
Alternativa de intervención 2	Establecer un sistema uniforme de códigos, nomenclaturas y definiciones estandarizadas para generar información estadística
Alternativa de intervención 3	Identificación de las necesidades de información de mercado y comercialización de productos que requiere el productor agropecuario

Descripción del medio:	Pequeños Productores reciben y acceden adecuadamente la información estadística agraria
Alternativa de intervención 1	Estudio de medios y formas de comunicación para la información productiva y comercial enfocada a los usuarios de menor capacidad de acceso o utilización de la información.
Alternativa de intervención 2	Sensibilizar a los pequeños productores sobre el uso de la información agraria en sus labores productivas y comerciales.

Descripción del medio	**Pequeños productores agropecuarios cuentan con mecanismos para la articulación con el mercado**
Alternativa de intervención 1	Desarrollo de servicios comerciales para la promoción, colocación y posicionamiento de productos agropecuarios en el mercado
Alternativa de intervención 2	Desarrollo de plataformas de articulación comercial con participación de agentes económicos de la cadena de valor para la negociación y establecimiento de acuerdos.
Alternativa de intervención 3	Organizar actividades de promoción comercial para incentivar el consumo interno de productos identificados.

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Alternativa de intervención 4	Promocionar las rutas de productos con intervención de los tres niveles de gobierno.

Descripción del medio	Pequeños productores conocen y aprovechan las oportunidades comerciales
Alternativa de intervención 1	Desarrollo de mecanismos de inteligencia de mercados para el aprovechamiento de oportunidades comerciales
Alternativa de intervención 2	Difusión oportunidades comerciales con tratados o acuerdos a nivel internacional
Alternativa de intervención 3	Difusión de las oportunidades o ventajas comerciales de los productos en el mercado

3.3.1 Análisis de las alternativas de intervención

A continuación se analiza la factibilidad y efectividad de las alternativas mencionadas:

Tabla #08.b

Medio 1. Pequeños productores asesorados en organización y gestión empresarial

Alternativa de intervención identificada	Fortalecimiento de capacidades para promover la organización, gestión empresarial de los pequeños productores agropecuarios
Descripción breve de la alternativa de intervención	Comprende el desarrollo de 02 intervenciones: 1º intervención comprende fortalecer las capacidades técnicas de los profesionales y técnicos de las Agencias Agrarias, Agencias Zonales de AGRORURAL y municipios rurales, para formarlos como gestores de negocios con la metodología de "aprender haciendo", por un periodo de 06 meses y de manera presencial en el manejo del instrumento metodológico Promoción de la Asociatividad para Acceso a Mercados, a fin que asesoren a los pequeños productores a organizarse y gestionar sus organizaciones. El instrumento tiene un enfoque de mercado, territorial, de cadenas productivas y desarrollo de los factores claves para la competitividad. La segunda intervención está referida a organizar a los pequeños productores, utilizando la metodología de redes empresariales que comprende el desarrollo de 06 fases: 1) análisis del territorio y líneas de negocios, 2) promoción de las redes y selección de población meta, 3) generación de confianza y planificación de mejoras, 4) consolidación de confianza y definición del proyecto, 5) diseño e implementación del proyecto de negocio y 6) gestión del negocio. El periodo de este trabajo en promedio es de 18 meses consecutivos acompañados por los gestores de negocios, variando según la temporalidad de la producción del cultivo o crianza. Paralelamente a las 02 intervenciones se diseñarán y elaborarán las herramientas empresariales de fácil manejo y aplicación por las organizaciones de pequeños productores, en la planificación del negocio, costeo y mercadeo.

Dirección General Agrícola DGA

Identificación si la intervención ya viene siendo ejecutada	Ejecutada por APOMIPE-COSUDE en 04 cadenas productivas (lácteos, cuyes, flores, artesanías), en los departamentos de Cajamarca, Cusco y La Libertad.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa 1	“Dinamismo Económico en el Valle de Condebamba: El aporte económico de las redes empresariales de la cadena del cuy en Cajamarca”. Año 2011. Perú.

Medio 2. Pequeños productores con liderazgo en sus organizaciones

Alternativa de intervención identificada	Formación de gerentes juveniles rurales líderes para dirigir empresarialmente sus organizaciones.
Descripción breve de la alternativa de intervención	Comprende el desarrollo de capacidades técnicas y humanas de jóvenes líderes rurales (hijos de pequeños productores), formados en 02 etapas: Etapa 1º comprende la aplicación de la metodología "escuela nueva" con enfoque de "escuela abierta", esta metodología toma la escuela como unidad clave de cambio para generar competencias y prácticas en los jóvenes estudiantes de los colegios rurales del nivel 3º de secundaria hasta al 5º de secundaria, ello implica un trabajo coordinado con el MINEDU y las UGEL para incluir en el currículo educativo un curso orientado al desarrollo sostenible del cultivo que predomina en la zona de intervención, el curso considera aspectos de producción del cultivo, cosecha, comercialización, manejo de instrumentos administrativos, liderazgo y organización, e informática. Etapa 2º luego de haber culminado la primera etapa, el joven rural entre a una preparación académica con 240 horas lectivas otorgada por una institución regional acreditada, le sigue un entrenamiento vivencial por 03 meses en una organización empresarial de productores de éxito. Finalmente, para consolidar el aprendizaje académico y vivencial los jóvenes contarán por 02 meses con la asistencia de un tutor experto en agronegocios, que los reforzará en la práctica de gestión del negocio y su inserción a los mercados.
Identificación si la intervención ya viene siendo ejecutada	En Colombia en el sector cafetalero.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa 2	“Experiencias Innovadoras de Extensión Rural en América Latina, RIMISP, Santiago de Chile. Año 2010. “Evaluación de Programas Sociales: Importancia y Metodología. Estimación Econométrica para el caso de PRO Joven”. *CIES,* Ñopo, H. y M. Robles. Año 2003.

Dirección General Agrícola DGA

	“Estudio Regional sobre los Factores de Éxito de Empresas Asociativas Rurales“. RURALTER. Año 2005.

Medio 3. Pequeños productores organizados acceden a los incentivos promovidos para la asociatividad

Alternativa de intervención identificada	3.1. Fomento de normas y su aplicación como incentivos para la asociatividad de los pequeños productores agropecuarios.
Descripción breve de la alternativa de intervención	Consiste en generar nuevos incentivos legales de promoción de la asociatividad, así como la difusión y asesoramiento para la aplicación de las normas tributarias y legales.
Identificación si la intervención ya viene siendo ejecutada	Si se está ejecutando en diversas zonas a nivel nacional a nivel de los Programas Aliados, Agroideas de manera parcial solo en sus ámbitos de Intervención. La generación de nuevos incentivos a nivel legal para la promoción de la asociatividad no se viene ejecutando.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa	Ley 27360 “Ley que aprueba las normas de Promoción del Sector Agrario“. Ley 29482“ Ley de Promoción para el desarrollo de actividades productivas en zonas altoandinas“. Ley 29972, “Ley Que Promueve La Inclusión De Los Productores Agrarios a través de las Cooperativas” Ley 28062, “Ley de desarrollo y fortalecimiento de las Organizaciones Agrarias“. Ley 27400 “ Ley sobre la emisión de documentos cancelatorios para el pago de tributos que gravan la importación y venta de fertilizantes, agroquímicos y otros“ D. L. 1020“Decreto Legislativo para la Promoción de la Organización de productores agrarios y Consolidación de la propiedad rural para el crédito agrario“. D.S. 001-2012-AG“Normas complementarias para el Desarrollo de la Asociatividad Agraria“. Ley 29972 “Ley que Promueve la Inclusión de los Productores Agrarios a través de las Cooperativas“. Intercooperation, 2010, Alicia Pérez, Patricia Camacho Diagnostico y Elementos orientadores cde una estrategia de intervención para la formación de cooperativas no financieras. CEPES, 2006 Laureano del Castillo y Pedro Castillo. “Tributación Agraria“. RURALTERS, 2005 “Estudio Regional sobre los Factores de Éxito de Empresas asociativas Rurales“.

Dirección General Agrícola DGA

Alternativa de intervención identificada	3.2. Fomento de incentivos para la asociatividad de los pequeños productores agropecuarios.
Descripción breve de la alternativa de intervención	Comprende el desarrollo de las intervenciones siguientes: Desarrollo de incentivos legales de promoción de la asociatividad, así como la difusión y asesoramiento para la aplicación de las normas tributarias y legales vigentes que benefician a las organizaciones de pequeños productores agropecuarios. Por otro lado, se gestan e implementan alianzas de trabajo conjunto con los Gobiernos Regionales, Locales, organizaciones de pequeños productores, Organismos no Gubernamentales y de Cooperación de la zona de intervención para concebir iniciativas de inversión orientadas al fortalecimiento de la asociatividad. Ello significa cofinanciar a través de los fondos concursable y fondos privados, los planes de negocio y/o proyectos ejecutados en alianza público-privada.
Identificación si la intervención ya viene siendo ejecutada	No.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa 3	“Los pequeños agricultores y los mercados especializados lecciones aprendidas en la región andina” Jon Hellin y SophieHigman, Año 2002.

Medio 4. Paquetes disponibles para ser transferidos a los pequeños productores agropecuarios organizados.

Alternativa de intervención identificada	Diseño de paquetes tecnológicos adecuados para la mejora de la productividad y calidad de los pequeños productores agropecuarios organizados e implementación de investigaciones para el desarrollo de variedades mejoradas y tecnologías de manejo integrado de cultivo y crianzas, a través de las Estaciones Experimentales del INIA.
Descripción breve de la alternativa de intervención	Se sistematizarán las tecnologías disponibles y se diseñaran paquetes tecnológicos apropiados a las condiciones agroecológicas y socio económicas de los pequeños productores agropecuarios organizados. Estos paquetes tecnológicos serán transferidos a los PATS y a las asociaciones de productores demandantes. En algunos casos que no se cuente con tecnologías adecuadas a la demanda de los pequeños productores, estas serán adaptadas o generadas. Para tal efecto se implementarán investigaciones adaptativas y participativas orientadas a la generación de tecnologías de procesos y productos para mejorar la productividad de los cultivos y crianzas priorizados. Las investigaciones serán de dos tipos: i) investigación aplicada para desarrollo de nuevas variedades y prácticas de manejo integrado, cuando no se cuente con tecnologías que respondan a la demanda tecnológica. ii) investigación adaptativa y participativa para adecuar las tecnologías disponibles a las

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	condiciones medio ambientales y socio económicas del productor beneficiario.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	El INIA desde su constitución a través de las Estaciones Experimentales ha desarrollado tecnologías en papa (21), maíz (17), arroz (13), trigo (13), frijol (11), pastos (8), biotecnología (6), quinua (6), forestales (5), haba (5), camote (3), cebada (3), frutales (3), algodón (2), alpaca (2), café (2), cuyes (2), hortalizas (2), kiwicha (2), palto (2), ajo (1), arveja (1), bovinos (1), cacao (1), cañihua (1), caupí (1), lenteja (1), oca (1) y pallar (1), haciendo un total de 141 tecnologías puestas a disposición de los pequeños y medianos agricultores del país.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa *(cite la evidencia de la Nota I* ***– sólo el número)***	INIA (2012), Lo que el INIA hace por el Perú. INIA (2002), Estrategia Nacional de Desarrollo de la Innovación Tecnológica Agraria y Agroindustrial en el Perú – Libro Verde

Medio 5. Proveedores de Asistencia Técnica fortalecen sus capacidades y brindan asistencia técnica a los productores agrarios con paquetes tecnológicos adecuados.

Alternativa de intervención	5.1. Capacitación de los PAT´s para que promuevan los paquetes tecnológicos apropiados a las condiciones agroecológicas de las zonas de intervención y brinden asistencia técnica adecuada a los pequeños productores agropecuarios organizados
Descripción breve de la alternativa de intervención	EL INIA en base a la demanda tecnológica implementará planes de capacitación a los proveedores de asistencia técnica en el manejo y aplicación de los paquetes tecnológicos a fin de asegurar que las mismas sean conocidas por los pequeños productores agropecuarios organizados. Las capacitaciones a los proveedores de asistencia técnica serán de tipo teórica y práctica, mediante cursos secuenciales, parcelas demostrativas, circuitos tecnológicos y centros pilotos de innovación agraria. Las capacitaciones permitirán fortalecer las capacidades técnicas (conocimiento y manejo de las tecnologías disponibles) y metodológicas (adecuados métodos de enseñanza para adultos, motivación, demostración de métodos) de los proveedores de asistencia técnica. En las zonas de intervención que no se cuente con proveedores de asistencia técnica, el programa formará a los proveedores de asistencia técnica que se requieran.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	El INIA con sus Estaciones Experimentales Agrarias viene capacitando, formando y registrando Proveedores de Asistencia Técnica (PATs) con las tecnologías generadas en cultivos y crianzas, mediante diferentes métodos de transferencia de tecnología agraria. Para esto se tienen convenios firmados con el Ministerio de Educación vía IPEBA para la certificación de los PATs. La DGCA viene implementado la actividad de formación de cuadros técnicos en Escuelas de Campo, quienes brindan capacitación y asistencia técnica a

Dirección General Agrícola DGA

	pequeños productores de cultivos y ganadería de las regiones de Puno, Cusco, Arequipa, Moquegua y Tacna. AGRORURAL, realiza actividades de provisión de asistencia técnica y capacitación a los productores agropecuarios del país en 20 regiones.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa *(cite la evidencia de la Nota I– sólo el número)*	INIA 2003. Plan de Acción Eco regional de la Innovación Tecnológica Agraria en el Perú. Lima Perú. INIA 2010. Plan Estratégico de la Innovación Agraria 2010 – 2014. Lima Perú. GINOCCHIO L. 2002. Estudio de la Demanda de investigación y servicios tecnológicos agrarios. Informe de consultoría Perú. IICA INCAGRO-INIA.

Medio 6. Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan tecnologías adecuadas

Alternativa de intervención Identificada	Asistencia técnica y capacitación a los productores productores a través de los Asistentes Técnicos y Extensionistas para la adopción de tecnologías y prácticas agropecuarias ooptimizadas adecuadas a sus condiciones agroecológicas
Descripción breve de la alternativa de intervención	La capacitación a los productores tiene como finalidad la adopción de tecnologías y el cambio de prácticas agropecuarias de manera irreversible. Las tecnologías y las prácticas optimizadas se mostrarán en la Unidades Productivas de Monitoreo y en los módulos o parcelas demostrativas a través de Días de Campo con la finalidad de sensibilizar a las familias de productores sobre los beneficios que trae su aplicación a través de Indicadores Clave de Desempeño (ICD). En ese sentido los Días de Campo son considerados como las acciones de capacitación en los que productores aprenden de productores bajo la facilitación del Asistente Técnico o Extensionista. Una vez que las familias hayan identificado los beneficios de las tecnologías o prácticas y estén dispuestos a implementarlas en su unidad de producción se les brindará asistencia técnica continua para su completa implementación. La capacitación y la asistencia técnica siempre considerará un enfoque de sistemas dado que la agricultura familiar es un sistema productivo. Así mismo se sensibilizará a los pequeños y medianos productores en la importancia del uso del material genético de alta calidad para contribuir a la mejora de la productividad de sus cultivos y crianzas.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	El Proyecto de Apoyo de Nueva Zelandia al Sector Lechero Peruano cuyo punto focal es la Dirección General de Ganadería ha implementado exitosamente el uso de las Unidades Productivas de Monitoreo y los Días de Campo durante 4 años.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa *(cite la evidencia de la Nota I*	1, 2 , 3, 4, 5, 6 Y 7

Dirección General Agrícola DGA

– sólo el número)	

Medio 7. Pequeños productores implementan sistemas de aseguramiento y gestión de la calidad en la unidad agropecuaria

Alternativa de intervención Identificada	Brindar asistencia técnica y capacitación a las organizaciones de productores a través de los Proveedores de Asistencia Técnica (PATs) para implementar las BPA y BPP con el sistema de garantía para la producción orgánica y la certificación grupal para los productos convencionales; cofinanciando los servicios de certificación necesarios para su acreditación.
Descripción breve de la alternativa de intervención	Busca que los pequeños productores organizados implementen sistema de gestión de la calidad: Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y Buenas Prácticas Pecuarias (BPP) en sus unidades agropecuarias con el sistema de garantía o la certificación grupal; cofinanciando el proceso de certificación. Para lograr esto se brindará capacitación y asistencia técnica durante un periodo máximo de tres campañas consecutivas con la metodología de Escuelas de campo para implementar las BPA y BPP usando el sistema de garantía para la producción orgánica y la certificación grupal para los productos convencionales; cofinanciando los servicios de certificación necesarios para su acreditación. En la primera etapa, se fortalecerán las capacidades técnicas de los PATS en temas de certificación grupal y la implementación del sistema de gestión de la calidad en base a BPA y BPP, así mismo recibirá la formación en Facilitador de Escuelas de campo. En la segunda etapa, se procederá a realizar la identificación y caracterización de los Conocimientos, Actitudes, Destrezas, Activos y Prácticas de las Organizaciones con respecto a la implementación de los sistemas de aseguramiento de la calidad, teniendo en cuenta los requisitos de la demanda del mercado priorizado y la identificación de los puntos críticos para la implementación de las BPA/BPP. El programa cofinanciará los servicios de certificación, así como la entrega de equipos básicos de protección, implementos necesarios para la cosecha y post cosecha e infraestructura mínima como casetas para el almacenamiento de los envases de plaguicidas.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	La DGCA viene implementando en coordinación con las DRAs de los Gobiernos regionales de Arequipa, Moquegua, Tacna, Puno y Cusco Escuelas de campo para la adopción de las BPA en alpacas y cultivos priorizados, la intervención se encuentra en plena ejecución. La ONG Valle Grande en Cañete implementó Escuelas de Campo con el objetivo de dar a conocer a los productores las normas de control que establecen los protocolos de calidad, para asegurar la calidad e inocuidad de sus alimentos que producen. En este sentido, durante la campaña 2004 – 2005, se implantaron 7 ECAs en cultivos de camote y holantao con un total de 96 productores/as. Los resultados obtenidos muestran que la metodología ECA, facilitó el incremento de los conocimientos de los participantes en BPA, en la prueba inicial el 92% de los participantes se ubican entre bajo y regular; mientras que en la prueba final se observa un notable incremento de 62% en calificativo bueno y 10% en muy bueno.

Dirección General Agrícola DGA

Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa *(cite la evidencia de la Nota I* ***– sólo el número)***	LEISA Revista de Agroecológia: Agricultores de ECAs manejan Exitosamente al tizón de la papa. Julio Gabriel, Edson Gandarillas, Rudy Torrez, Ricardo Vera, Antonio Gandarillas (1) Experiencias De Escuelas De Campo Con Pequeños Productores en el Valle De Cañete. Never Baras Valle (2)

Medio 8. Pequeños productores disponen de infraestructura de acopio y equipo para adecuar los productos a los requerimientos del mercado

Alternativa de intervención **identificada**	Aprovechamiento de fondos concursables y del SNIP para el cofinanciamiento de infraestructura de acopio y equipamiento para adecuar los productos a los requerimientos del mercado.
Descripción breve de la alternativa de intervención	Busca que los productores organizados accedan a financiamiento adecuado a las características de la organización para el desarrollo de infraestructura y la implementación con equipos y/o maquinaria que le permita implementar los procesos o actividades que adecuen sus productos a los requisitos del mercado al mismo tiempo que cumpla con los estándares de inocuidad vigentes. En una primera fase, en base al diagnóstico del mercado, se identificará las necesidades de infraestructura y equipamiento de la organización para cumplir con los requisitos del mercado. En una segunda etapa se les brindará el asesoramiento con profesionales especialistas en planes de negocio o proyectos de inversión con la finalidad de que elaboren dichos instrumentos de gestión de financiamiento o apoyo. Así mismo, este asesoramiento estará presente en toda la fase de gestión o aprobación del plan de negocios o proyecto.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	La DIGNA viene apoyando a las organizaciones de productores con asesoramiento profesional en la elaboración de Planes de Negocio para el Programa de Compensaciones Para la Competitividad. El Programa de Compensaciones Para la Competitividad (AGROIDEAS), viene cofinanciando la adopción de tecnología (equipamiento o maquinaria) a las organizaciones de productores agrarios mediante planes de negocio.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa *(cite la evidencia de la Nota I* ***– sólo el número)***	Horber, F y Otros, Producción de Leche en la Sierra Alta de Ayacucho – Experiencias Técnicas 2007 – 2011 Historias de Emprendimientos - AGROIDEAS

Medio 9. Pequeños productores adecuan sus productos a los estándares de calidad que requiere el mercado

Alternativa de intervención Identificada	Brindar asistencia técnica y capacitación a las organizaciones de productores a través de los Proveedores de Asistencia Técnica (PATs) para implementar las BPA y BPP con el sistema de garantía para la producción orgánica y la certificación grupal para los productos convencionales; cofinanciando los servicios de certificación necesarios para su acreditación.
Descripción breve de la alternativa de intervención	Busca que los pequeños productores organizados implementen sistema de gestión de la calidad: Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y Buenas Prácticas Pecuarias (BPP) en sus unidades agropecuarias con el sistema de garantía o la certificación grupal; cofinanciando el proceso de certificación. Para lograr esto se brindará capacitación y asistencia técnica durante un periodo máximo de tres campañas consecutivas con la metodología de Escuelas de campo para implementar las BPA y BPP usando el sistema de garantía para la producción orgánica y la certificación grupal para los productos convencionales; cofinanciando los servicios de certificación necesarios para su acreditación. En la primera etapa, se fortalecerán las capacidades técnicas de los PATS en temas de certificación grupal y la implementación del sistema de gestión de la calidad en base a BPA y BPP, así mismo recibirá la formación en Facilitador de Escuelas de campo. En la segunda etapa, se procederá a realizar la identificación y caracterización de los Conocimientos, Actitudes, Destrezas, Activos y Prácticas de las Organizaciones con respecto a la implementación de los sistemas de aseguramiento de la calidad, teniendo en cuenta los requisitos de la demanda del mercado priorizado y la identificación de los puntos críticos para la implementación de las BPA/BPP. El programa cofinanciará los servicios de certificación, así como la entrega de equipos básicos de protección, implementos necesarios para la cosecha y post cosecha e infraestructura mínima como casetas para el almacenamiento de los envases de plaguicidas.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	La ex -Dirección General de Competitividad Agraria implementó en coordinación con las DRAs de los Gobiernos regionales de Arequipa, Moquegua, Tacna, Puno y Cusco Escuelas de campo para la adopción de las BPA en alpacas y cultivos priorizados, la intervención se encuentra en plena ejecución. La ONG Valle Grande en Cañete implementó Escuelas de Campo con el objetivo de dar a conocer a los productores las normas de control que establecen los protocolos de calidad, para asegurar la calidad e inocuidad de sus alimentos que producen. En este sentido, durante la campaña 2004 – 2005, se implantaron 7 ECAs en cultivos de camote y holantao con un total de 96 productores/as. Los resultados obtenidos muestran que la metodología ECA, facilitó el incremento de los conocimientos de los participantes en BPA, en la prueba inicial el 92% de los participantes se ubican entre bajo y regular; mientras que en la prueba final se observa un notable incremento de 62% en calificativo bueno y 10% en muy bueno.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa *(cite la*	LEISA Revista de Agroecológia: Agricultores de ECAs manejan Exitosamente al tizón de la papa. Julio Gabriel, Edson Gandarillas, Rudy Torrez, Ricardo Vera, Antonio Gandarillas (1) Experiencias De Escuelas De Campo Con Pequeños Productores en el Valle De Cañete. NeverBaras Valle (2)

evidencia de la Nota I ***– sólo el número)***	

Medio 10. Pequeños productores organizados acceden a mecanismos de financiamiento.

Alternativa de intervención identificada 3.1	10.1. Gestión de líneas de financiamiento reembolsable y no reembolsable para pequeños productores preferentemente asociados.
Descripción breve de la alternativa de intervención	**Pequeños productores organizados acceden a mecanismos de financiamiento**: con productos financieros adecuados a las características del producto y el productor, con condiciones competitivas y requisitos apropiados. Para esto se gestionará que las Instituciones Financieras – IFIS, pongan a disposición del pequeño productor líneas de crédito directo o indirecto, con recursos propios o de otros actores como de Gobiernos Regionales. Dentro de la opción de crédito indirecto se incluyen fondos de garantía, en tanto que en financiamiento directo se contempla entrega de recursos no reembolsable tales como AGROIDEAS, SIERRA SUR, otros.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	Se está ejecutando en diversas zonas a nivel nacional. Tratándose de Fondos reembolsables, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa María Magdalena de Ayacucho con AGRO RURAL desde el 2011 y la DIGNA a través del Fondo Perú con AGROBANCO desde 2009. En el caso de fondos no reembolsables, AGROIDEAS, ALIADOS, Sierra Sur y Sierra Norte, desde 2009.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa (cite la evidencia de la Nota– sólo el número)	Evaluaciones de los Programas ALIADOS, AGROIDEAS, SIERRA SUR I, SIERRA NORTE. Decreto Supremo Nº 099-2012-MEF Fideicomiso PAME a cargo del Banco de la Nación. Anexos resultados de Evaluaciones de los Programas y/o proyectos mencionados. Decreto Supremo Nº 099-2012-EF: Articulo Nº 2: Autorícese al Banco de la Nación a garantizar hasta en un 50% las operaciones de crédito de las entidades que otorgan crédito a las MYPES a favor de prestatarios comprendidos en Programas de Educación Financiera, promovidos por entidades del sector Publico. Para tal fin el Banco de la Nación podrá destinar hasta 50 millones y Suscribirá convenios de cooperación con las entidades del Sector Público que desarrollen tales programas.

Medio 11. Pequeños productores conocen y hacen uso de los servicios financieros

Alternativa de intervención identificada	11.1 Productores agropecuarios con capacidades fortalecidas toman decisiones financieras adecuadas.

Descripción	Para ello se propone trabajar en la transferencia de capacidades. Pequeños productores agropecuarios con capacidades fortalecidas toman decisiones financieras adecuadas, para el acceso el acceso y uso de servicios financiamiento Los talleres se realizarán a grupos conformados en razón a intereses comunes, a través de Facilitadores financieros cada facilitador manejará grupos de 20 a 25 productores. El acompañamiento se realizara desde dos perspectivas, aquella relacionada con los aspectos financieros que consideran reforzar la capacitación y la sensibilización y se sustenta en la evolución de los resultados esperados sobre la conducta financiera y el acceso a financiamiento a través del
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	AGRO RURAL viene desarrollando acciones de este tipo en ámbitos limitados contando con una metodología y herramientas adecuadas validadas desde el 2009 en el marco del piloto de promoción del ahorro en familias del Programa JUNTOS desarrollado en 15 distritos y en el proyecto Promoviendo una Microfinanza Rural Inclusiva PUMRI financiado por el Banco Barclays y Plan Internacional en los distritos de Huanta y Luricocha en Ayacucho. Este proyecto forma parte de una iniciativa mundial denominada BankingonChange.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa ***(cite la evidencia de la Nota I*** ***– sólo el número)***	Un año ahorrando **"Primeros Resultados del Programa Piloto de Promoción del Ahorro"** ao 2009 por Carolina Trivelli, Jimena Montenegro, Maria Cristina Gutierrez. El Programa Piloto es un esfuerzo conjunto del Programa AGRO RURAL, El Programa JUNTOS, Banco de la Nación y la estrategia Nacional CRECER y el Instituto de Estudios Peruanos – IEP, en el marco del Proyecto Capital. Los resultados mostrados en este documento dan cuenta que la población rural en especial las mujeres están interesadas en el sistema financieros – les es útil-quieren y pueden utilizarlo-pero para ello requieren información inicial sobre lo que el sistema financiero les puede ofrecer, así como, un esquema que les permita resolver dudas. Son necesarios, también, mecanismos que reviertan la desconfianza con la que se acercan en un primer momento al sistema financiero Lineamientos de Inclusión Financiera del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social – MIDIS, Resolución Ministerial Nº030-2013-MIDIS, tiene como finalidad establecer los lineamientos para el diseño de políticas y ejecución de intervenciones que coadyuven a lograr que la población en proceso de inclusión a nivel nacional conozca, accedan y utilicen servicios financieros de calidad.

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Medio 12. Pequeños productores cuentan con información estadística agraria básica, útil oportuna y de calidad.

Alternativa de intervención identificada	12.1 Elaborar el marco maestro de muestreo para las estadísticas agrarias, sobre la base del marco IV CENAGRO.
Descripción breve de la alternativa de intervención	Consiste en desarrollar un marco estadístico maestro para la agricultura. Los marcos son instrumentos fundamentales, pues definen una población a ser enumerada completamente o muestreada. Las diferentes encuestas de la OEEE utilizan diferentes marcos que van desde listas de explotaciones agrícolas empresariales hasta listas de segmentos de áreas. Estos marcos se han elaborado para cada encuesta y no están integrados. Específicamente el marco de áreas, empezado a construir en el año 2002, no se ha culminado de manera que pudiese ser utilizado en encuestas probabilísticas. Sin embargo, para la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA) se viene construyendo un nuevo marco múltiple, aunque en la Costa se trataría de actualizaciones al marco de áreas construido para la antigua ENAPROVE. Este es un trabajo que requiere recursos técnicos y experticia, pero que ve auxiliado su desarrollo con la realización conjunta OEEE-INEI del IV censo agropecuario., para el cual se viene construyendo un marco que prevé su articulación con el de la ENA y con el de las demás encuestas agropecuarias. Aquí se ha buscado compensar las fortalezas y debilidades entre la OEEE y el INEI que redundará en beneficio de todo el Sistema Integrado de Estadística
Identifique si esta intervención ya	Se viene construyendo un marco que prevé su articulación con el de la ENA y con el de las demás encuestas agropecuarias. Aquí se ha buscado compensar las fortalezas y debilidades entre la OEEE y el INEI que redundará en beneficio de todo el SIEA.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa	2

Alternativa de intervención identificada	12.2 Identificación de las necesidades de información de mercado y comercialización de productos que requiere el productor agropecuario.
Descripción breve dela alternativa de intervención	Las necesidades de información estadística son múltiples y están en función del tipo de usuario. Es por ello que para la identificación de los usuarios así como sus necesidades de estadísticas básicas requiere la ejecución de un estudio específico, a fin de contar con una línea base que permita determinar la demanda potencial actual y futuro.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	Desde la instauración del Sistema Integrado de Estadística Agraria (SIEA) han comenzado a explorarse mecanismos de coordinación entre la OEEE y algunos usuarios potenciales, aunque de una manera no programada. También algunas consultorías y eventos puntuales han abordado el tema, pero de manera parcial y superficial.

Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa	3

Medio 13. Pequeños productores reciben y acceden adecuadamente la información estadística agraria

Alternativa de intervención identificada	13.1 Estudio de formas y medios de comunicación para la información productiva y comercial enfocada a los usuarios de menor capacidad de acceso o utilización de la información
Descripción breve dela alternativa de intervención	El propósito de este estudio es la determinar los mecanismos de presentación y difusión de información para la toma de decisiones a nivel de agricultores campesinos, identificando tipo de información, formatos de presentación, frecuencia requerida y medios de comunicación. Resultado de este estudio se espera contar: Una descripción analítica de los diferentes usuarios a nivel de agricultura campesina; requerimiento de información en términos espaciales y temporales, su grado de acceso a los medios de comunicación y capacidad de utilización de la información. Propuesta básica de instrumentos estadísticos para la toma de decisiones de los agricultores campesinos, definiendo el formato de presentación adecuado, los productos, las variables y atributos a incluir y frecuencia de edición de los instrumentos.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	No se viene ejecutando alternativa alguna
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa	6

Alternativa de intervención identificada	**13.2 Sensibilizar a los pequeños productores agropecuarios sobre el uso de la información agraria en sus labores productivas y comerciales.**
Descripción breve dela alternativa de intervención	Consiste en realizar eventos de capacitación a pequeños productores organizados sobre la importancia del uso de la información en sus decisiones. Producto de dicha capacitación permitirá fortalecer el accionar de la organización de productores, identificando las áreas en que la acción conjunta o asociada, contribuya a una mayor eficiencia o a mejorar el nivel de competitividad. Asimismo en contribuir a promover la mayor equidad en la distribución de los frutos de la actividad agraria, mejorando la negociación de la pequeña agricultura y por tanto sus ingresos al tiempo que reduce los

Identifique si esta intervención va	No se viene ejecutando alternativa alguna
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa	6

Medio 14. Pequeños productores agropecuarios cuentan con mecanismos para la articulación con el mercado

Alternativa de Intervención identificada	Desarrollo de servicios comerciales para la promoción, colocación y posicionamiento de productos agropecuarios en el mercado
Descripción breve de la alternativa de intervención	Esta actividad está orientada a la oferta de productos tanto en el mercado nacional como internacional, para ello se tiene previsto caracterizar a los productores organizados en función al grado de articulación que tienen con el mercado, desde pequeñas iniciativas empresariales hasta organizaciones por consolidarse en el mercado de la agroexportación. La alternativa promoverá la participación de los productores en eventos de promoción comercial tales como: ferias, ruedas de negocio, misiones comerciales. Adicionalmente, consiste en organizar el encuentro de demandantes y ofertantes en el mercado nacional y los agentes de la cadena de valor como: proveedores de servicios industriales, proveedores de insumos, proveedores de bienes intermedios, agentes de acceso financiero, prestadoras de capitalización productiva, prestadoras de servicios de asistencia técnica y capacitación, inversionistas internos y externos, con la finalidad de concretar negocios en alianzas o por toma de decisiones mercantiles, con lo que se pretende lograr una mejor redistribución de las utilidades en los eslabones de la cadena de valor.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego a través de la Dirección General Agrícola organiza y coorganiza eventos de promoción comercial. Consiste en promover la participación de productores agropecuarios en ferias nacionales e internacionales y otros espacios comerciales como las ruedas de negocios especializadas para la promoción de la oferta agraria. Mediante el cual se congrega en un espacio temporal la oferta y la demanda de productos y servicios agrarios y de esta manera promover la generación de vínculos comerciales entre los participantes. Así mismo el Programa AGRORURAL viene ejecutando ferias a nivel regional con pequeños productores agropecuarios y la organización de mercados itinerantes MIDAGRI "De la Chacra a la Olla".
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa 1	- Memoria de la Feria Mistura 2010 - Informe de Producción General Feria Expoamazónica Pucallpa 2012 - Informe de Producción General Rueda de Negocios Expoamazónica Pucallpa 2012 - Informe Final de Resultados Feria Alimentaria Andina 2012

	- Guía de promoción de cadenas de valor del Ministerio de Economía (MINEC) de El Salvador.

Alternativa de Intervención identificada	Desarrollo de servicios comerciales para la promoción, colocación y posicionamiento de productos agropecuarios en el mercado
Descripción breve de la alternativa de intervención	Esta actividad está orientada a la oferta de productos tanto en el mercado nacional como internacional, para ello se tiene previsto caracterizar a los productores organizados en función al grado de articulación que tienen con el mercado, desde pequeñas iniciativas empresariales hasta organizaciones por consolidarse en el mercado de la agroexportación. La alternativa promoverá la participación de los productores en eventos de promoción comercial tales como: ferias, ruedas de negocio, misiones comerciales. Adicionalmente, consiste en organizar el encuentro de demandantes y ofertantes en el mercado nacional y los agentes de la cadena de valor como: proveedores de servicios industriales, proveedores de insumos, proveedores de bienes intermedios, agentes de acceso financiero, prestadoras de capitalización productiva, prestadoras de servicios de asistencia técnica y capacitación, inversionistas internos y externos, con la finalidad de concretar negocios en alianzas o por toma de decisiones mercantiles, con lo que se pretende lograr una mejor redistribución de las utilidades en los eslabones de la cadena de valor.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	El Ministerio de Agricultura a través de la Dirección General de Negocios Agrarios y su Direcciones de línea: Dirección de Negocios Agrícola y Pecuario organiza eventos de promoción comercial. Consiste en promover la participación de productores agropecuarios en ferias nacionales e internacionales y otros espacios comerciales como las ruedas de negocios especializadas para la promoción de la oferta agraria. Mediante el cual se congrega en un espacio temporal la oferta y la demanda de productos y servicios agrarios y de esta manera promover la generación de vínculos comerciales entre los participantes. Así mismo el Programa AGRORURAL viene ejecutando ferias a nivel regional con pequeños productores agropecuarios.
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa 1	- Memoria de la Feria Mistura 2010 - Informe de Producción General Feria Expoamazónica Pucallpa 2012 - Informe de Producción General Rueda de Negocios Expoamazónica Pucallpa 2012 - Informe Final de Resultados Feria Alimentaria Andina 2012 - Guia de promoción de cadenas de valor del Ministerio de Economía (MINEC) de El Salvador.

Medio 15. Pequeños productores agropecuarios aprovechan las oportunidades comerciales

Alternativa de Intervención identificada	Desarrollo de mecanismos de inteligencia de mercados para el aprovechamiento de oportunidades comerciales
Descripción breve de la alternativa de intervención	La alternativa consiste en generar la implementación de mecanismos de innovación, tecnología de punta, información especializada respecto de mercados competitivos de productos agropecuarios que permitan difundir información clasificada para el mercado interno y externo.
Identifique si esta intervención ya viene siendo ejecutada	Colombia a través de su portal denominado obapyme (http://www.obapyme.org/) ha implementa el Observatorio Andino de la MIPYME, en donde difunden herramientas comerciales a fin de articular a pequeños emprendedores al mercado colombiano. AGRONET Colombia, es un observatorio del Ministerio de Agricultura y la FAO, en donde reportan información de mercados para la toma de decisiones. (http://www.agronet.gov.co).
Evidencia que justifique la efectividad de la alternativa (cite la evidencia de la Nota I – sólo el número)	La agro-matriz como base de la cooperación Técnica en la Oficina de IICA en Perú, Pagina 5. Situación y perspectiva de la Cadena Cacao – Chocolate en el Peru. Pagina 5. La experiencia de los observatorios iberoamericanos en información, comunicación y cultura - Balance de una breve trayectoria

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Tabla # 8.c

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 1: Pequeños productores con asesoramiento en organización y gestión empresarial		**Los pequeños productores organizados manejan herramientas de gestión empresarial para articularse al mercado**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Fortalecimiento de capacidades para promover la organización, gestión empresarial de los pequeños productores agropecuarios.	2	X	1	1	X
2	Contratación de promotores para la organización y gestión empresarial en las organizaciones de los pequeños productores.			2	2	
3	Formación de telecentros virtuales en organización y gestión empresarial para los pequeños productores.			3	3	

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 2: Pequeños productores organizados acceden a los incentivos promovidos para la asociatividad		**Los pequeños productores acceden a incentivos tributarios, legales y de financiamiento**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Fomento de incentivos para la asociatividad de los pequeños productores agropecuarios	2 Y 3	X	1	1	X

2	Fomento de normas y su aplicación como incentivos para la asociatividad de los pequeños productores agropecuarios		X	1	2	
3	Promoción de mecanismos radiales para promover los incentivos tributarios y legales para la asociatividad en las organizaciones de la sierra altoandina					

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 4: Paquetes Tecnológicos disponibles para ser transferidos a los pequeños productores.		**Se sistematizarán las tecnologías disponibles y se diseñarán paquetes tecnológicos apropiados a las condiciones agroecológicas y socio económicas de los pequeños productores. Estos paquetes tecnológicos serán transferidos a los PATS y a las asociaciones de productores demandantes.**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Diseño de paquetes tecnológicos adecuados para los pequeños productores agropecuarios asociados que les permitan mejorar la productividad y calidad de su producción agropecuaria.	2 Y 3	X	1	1	X
2	.Implementar investigación para el desarrollo de variedades mejoradas e investigación adaptativa y participativa para generar tecnologías de manejo integrado de cultivo y crianzas, a través de las Estaciones Experimentales del INIA		X	1	2	
3	Generar fondos concursables para la generación y adaptación de tecnologías agrarias de acuerdo a los atributos que demande el mercado, a través de		X	3	3	

	Universidades, Instituciones de Investigación, Investigadores independientes y otros					

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 5: Proveedores de Asistencia Técnica fortalecen sus capacidades y brindan asistencia técnica con paquetes tecnológicos adecuados a los pequeños productores agropecuarios organizados.		Este medio permitirá que los Proveedores de Asistencia Técnica PATs brinden capacitación y asistencia técnica de calidad a los pequeños productores agropecuarios organizados, buscando elevar su productividad y calidad agraria de acuerdo a la demanda del mercado regional, nacional e internacional.				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Capacitación de los PATs para que promuevan las tecnologías agropecuarias apropiadas a las condiciones agroecológicas de las zonas de intervención y brinden asistencia técnica adecuada a los beneficiarios.		X	1	1	X
2	Elaboración de una campaña comunicacional para dar a conocer las tecnologías agrarias a los productores agrarias.			2	2	
3	Cofinanciar la campaña agrícola mediante alianzas estratégicas con entidades financieras y organismos no gubernamentales.			3	3	

Análisis de las alternativas de intervención

MEDIO 6: Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados.		Los pequeños productores agropecuarios organizados adoptarán tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones agroecológicas de su entorno				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Asistencia técnica y capacitación a los productores a través de los Asistentes Técnicos y Extensionistas para la adopción de tecnologías y prácticas agropecuarias ooptimizadas adecuadas a sus condiciones agroecológicas	2	X	1	1	X
2	Pequeños productores agropecuarios organizados utilizan semillas, plantones y reproductores de alta calidad genética con el fin de mejorar la productividad y calidad de sus cultivos y crianzas.		X	1	2	
3	Elaboración de una campaña comunicacional para dar a conocer las tecnologías agrarias a los productores agrarias.			3	3	
4	Cofinanciar la campaña agrícola mediante alianzas estratégicas con entidades financieras y organismos no gubernamentales.			4	4	

Análisis de las alternativas de intervención	
MEDIO 7: Pequeños productores implementan sistemas de aseguramiento y gestión de la calidad en la unidad agropecuaria.	**Los pequeños productores agropecuarios de cultivos y crianzas ofertan productos que se adecuen a los estándares de calidad e inocuidad establecidos en las normas de salud pública vigentes.**

ID	Alternativa	Complementaria con	Viabilidad	Eficiencia	Efectividad	Alternativa seleccionada
1	Brindar asistencia técnica y capacitación a las organizaciones de productores a través de PATs con la metodología de Escuelas de campo para implementar las BPA y BPP usando el sistema de garantía para la producción orgánica y la certificación grupal para los productos convencionales; cofinanciando los servicios de certificación necesarios para su acreditación.		X	1	1	X
2	Financiar los servicios de capacitación, auditoria y certificación de la entidades certificadores a las organizaciones de productores.			3	3	
3	Generación de fondos concursables no reembolsables para la certificación de los sistemas de aseguramiento y gestión de calidad.			3	3	

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 8: Pequeños productores disponen de infraestructura de acopio y equipo para adecuar los productos a los requerimientos del mercado		**Instalación de centros de acopio y equipos que permitan realizar la selección, clasificación y almacenamiento de los productos , asimismo generar una red de centros de acopio que nos permita generar mayor oferta del producto y mayor poder de negociación frente al mercado.**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Aprovechamiento de fondos concursables y del SNIP para el cofinanciamiento de infraestructura de acopio y equipamiento		X	1	1	X

	para adecuar los productos a los requerimientos del mercado.					
2	Financiar a través de Gobiernos Regionales y/o Locales proyectos de inversión pública para brindar equipamiento de uso común a las organizaciones de productores para adecuar los productos a los requerimientos del mercado.			3	3	
3	Financiar la construcción de la infraestructura de acopio y el equipamiento para adecuar los productos a los requerimientos del mercado.			3	3	

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 9: Pequeños productores adecuan sus productos a las características de calidad que requiere el mercado		**Pequeños productores adecuan sus productos a las características de calidad que requiere el mercado**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Brindar asistencia técnica y capacitación a las organizaciones de productores a través de PATs para implementar las BPA y BPP con el sistema de garantía para la producción orgánica y la certificación grupal para los productos convencionales; cofinanciando los servicios de certificación necesarios para su acreditación. .		X	1	1	X
2	Financiar a las organizaciones de productores los servicios de capacitación,			3	3	

	auditoria y certificación de las entidades certificadores					
3	Generación de fondos concursables no reembolsables para la certificación de los sistemas de aseguramiento y gestión de calidad.			3	3	

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 10 Pequeños productores agropecuarios organizados acceden a mecanismos de financiamiento		**Pequeños productores organizados acceden a mecanismos de financiamiento a través de la gestión de fondos reembolsables y no reembolsables que permitirán otorgar créditos para capital de trabajo y compra de activos, y el cofinanciamiento de planes de negocio.**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Gestión de líneas de financiamiento reembolsable y no reembolsable para pequeños productores preferentemente asociados	2	X	1	1	X
2	Gestión de líneas financiamiento no reembolsable		X	2	2	

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 11 Pequeños productores conocen los servicios financieros		**Pequeños productores conocen de servicios financieros, a través de la transferencia de capacidades que los habilite para la toma adecuada de decisiones financieras como herramientas complementaria de la disposición de financiamiento coadyuvando el desarrollo económico.**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Transferencia de capacidades para el conocimiento del sistema y los servicios financieros para pequeños productores.	2	X	1	1	X
2	Difusión de los servicios financieros disponibles para pequeños productores.			2	2	

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 12 Pequeños Productores disponen de garantías para el acceso al sistema financiero, incurriendo en bajos costos de transacción		**Pequeños productores disponen de garantías para el respaldo de su acceso a financiamiento directo o indirecto, a través de la formalización de sus activos y a fondos de garantías para el acceso a crédito.**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Legalización e inscripción del patrimonio de los pequeños productores					
2	Gestión de fondos de garantía para disminución de riesgos		X	1	1	X

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 13:		**Pequeños productores cuentan con información estadística agraria básica, útil oportuna y de calidad.**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Elaborar el marco maestro de muestreo para generar las estadísticas agrarias, sobre la base del marco IV CENAGRO					
2	Establecer un sistema uniforme de códigos, nomenclaturas y definiciones estandarizadas para generar información estadística agraria.					

3	Identificación de las necesidades de información de mercado y comercialización de productos que requiere el productor agropecuario	1 y 2	X	1	1	X

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 14:		**Pequeños Productores reciben y acceden adecuadamente la información estadística agraria**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Estudio de medios y formas de comunicación para la información productiva y comercial enfocada a los usuarios de menor capacidad de acceso o utilización de la información.	2	X	1	1	X
2	Sensibilizar a los pequeños productores sobre el uso de la información agraria en sus labores productivas y comerciales.					

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 15:		**Pequeños productores agropecuarios cuentan con mecanismos para la articulación con el mercado**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Desarrollo de servicios comerciales para la promoción, colocación y posicionamiento de productos agropecuarios en el mercado	3	X	1	1	X
2	Desarrollo de plataformas de articulación comercial con participación de agentes económicos de la cadena					

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	de valor para la negociación y establecimiento de acuerdos.					
3	Organizar actividades de promoción comercial para incentivar el consumo interno de productos identificados.		X			
4	Promocionar las rutas de productos con intervención de los tres niveles de gobierno.					

Análisis de las alternativas de intervención						
MEDIO 16:		**Pequeños productores conocen y aprovechan las oportunidades comerciales**				
ID	**Alternativa**	**Complementaria con**	**Viabilidad**	**Eficiencia**	**Efectividad**	**Alternativa seleccionada**
1	Desarrollo de mecanismos de inteligencia de mercados para el aprovechamiento de oportunidades comerciales	2 y 3	X	1	1	X
2	Difusión oportunidades comerciales con tratados o acuerdos a nivel internacional					
3	Difusión de las oportunidades o ventajas comerciales de los productos en el mercado					

1.4.Transición de las alternativas al producto

A partir de un análisis de las alternativas de intervención seleccionadas se identificó las alternativas complementarias y articuladas entre sí que permitan maximizar su eficacia y eficiencia. Es decir, se ha realizado un ordenamiento de las alternativas de intervención siguiendo una lógica secuencial de implementación.

A partir de un análisis de las alternativas de intervención seleccionadas se identificó las alternativas complementarias y articuladas entre sí que permitan maximizar su eficacia y eficiencia. Es decir, se ha realizado un ordenamiento de las alternativas de intervención siguiendo una lógica secuencial de implementación.

Se presenta la tabla 09 donde se vincule los medios y las alternativas seleccionadas con los productos del PP 0121.

Tabla # 9

Transición de las alternativas al producto					
Medios fundamentales		Intervenciones seleccionadas		Productos	
N°	Denominación	N°	Denominación	N°	Denominación
4	Paquetes Tecnológicos disponibles para ser transferidos a los pequeños productores.	4.1	Diseño de paquetes tecnológicos adecuados para la mejora de la productividad y calidad de los pequeños productores agropecuarios organizados e implementación de investigaciones para el desarrollo de variedades mejoradas y tecnologías de manejo integrado de cultivo y crianzas, a través de las Estaciones Experimentales del INIA.	1	Productores agropecuarios adoptan paquetes tecnológicos y mejoran productividad y calidad de sus productos
5	Transferencia de nuevas tecnologías agropecuarias disponibles a los Proveedores de Asistencia Técnica	5.1	Capacitación de los PAT´s para que promuevan los paquetes tecnológicos apropiados a las condiciones agroecológicas de las zonas de intervención y brinden asistencia técnica adecuada a los pequeños productores agropecuarios organizados.		
6	Tecnologías agropecuarias generadas y disponibles para ser transferidas.	6.1	Asistencia técnica y capacitación a los productores a través de los Asistentes Técnicos y Extensionistas para la adopción de tecnologías y prácticas agropecuarias ooptimizadas adecuadas a		

			sus condiciones agroecológicas		
7	Pequeños productores implementan sistemas de aseguramiento y gestión de la calidad en la unidad agropecuaria	7.1	Brindar asistencia técnica y capacitación a las organizaciones de productores a través de PATs con la metodología de Escuelas de campo para implementar las BPA y BPP usando el sistema de garantía para la producción orgánica y la certificación grupal para los productos convencionales; cofinanciando los servicios de certificación necesarios para su acreditación.		
9	Pequeños productores adecuan sus productos a los estándares de calidad que requiere el mercado	9.1			

Transición de las alternativas al producto					
Medios fundamentales		Intervenciones seleccionadas		Productos	
N°	Denominación	N°	Denominación	N°	Denominación
1	Pequeños productores con asesoramiento en organización y gestión empresarial	1.1	Fortalecimiento de capacidades para promover la organización, gestión empresarial de los pequeños productores agropecuarios.	2	Productores agropecuarios mejoran sus capacidades comerciales, gestionando empresarialmente hacia el mercado
2	Pequeños productores organizados acceden a los incentivos promovidos para la asociatividad	2.1	Fomento de incentivos para la asociatividad de los pequeños productores agropecuarios		
8	Pequeños productores disponen de infraestructura de acopio y equipo para adecuar los productos a los requerimientos del mercado	8.1	Aprovechamiento de fondos concursables y del SNIP para el cofinanciamiento de infraestructura de acopio y equipamiento para adecuar los productos a los requerimientos del mercado.		
10	Pequeños productores organizados acceden a mecanismos de financiamiento	10.1	Gestión de líneas de financiamiento reembolsable y no reembolsable para pequeños productores preferentemente asociados		

11	Pequeños productores conocen y hacen uso de los servicios financieros	11.1	Productores agropecuarios con capacidades fortalecidas toman decisiones financieras adecuadas		
14	Pequeños productores agropecuarios cuentan con mecanismos para la articulación con el mercado	14.1	Desarrollo de servicios comerciales para la promoción, colocación y posicionamiento de productos agropecuarios en el mercado		
15	Pequeños productores aprovechan las oportunidades comerciales	15.1	Desarrollo de mecanismos de inteligencia de mercados para el aprovechamiento de oportunidades comerciales		
12	Pequeños productores disponen y hacen uso de Información de mercado confiable, oportuna y pertinente	12.2	Identificación de las necesidades de información de mercado y comercialización de productos que requiere el productor agropecuario	3	Productores agropecuarios reciben y acceden adecuadamente servicios de información agraria
13	Pequeños Productores reciben y acceden adecuadamente la información estadística agraria	13.2	Sensibilizar a los pequeños productores agropecuarios sobre el uso de la información agraria en sus labores productivas y comerciales.		

A continuación, se presentan las tablas N°10 y 12 de las actividades y productos en forma resumida, en razón a que para el año 2018 le correspondería una estructura funcional programática nueva con tres productos y trece actividades, la misma que de ser aprobada por el MEF, permitiría posteriormente completar totalmente el detalle de los productos y actividades.

A continuación, se realiza la descripción de cada uno de los productos identificados:

Tabla # 10

Denominación del producto	**PRODUCTORES AGROPECUARIOS ADOPTAN PAQUETES TECNOLOGICOS ADECUADOS**					
Grupo poblacional que recibe el producto	Pequeños y medianos productores agropecuarios que requieren innovación en tecnologías agropecuarias					
Responsable del diseño del producto	MIDAGRI – Instituto Nacional de Innovación Agraria - Pliego 163 INIA					
Responsable de la entrega del producto	***Gobierno Nacional*** *UE 0013 Administración Central - Ministerio de Agricultura: Dirección General Agrícola.* *UE 0013 Administración Central - Ministerio de Agricultura: Dirección General de Ganadería.* *UE 011 Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural (AGRORURAL)* *Pliego 163 Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA)* *Pliego 165 Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR)* *Proyectos Especiales* ***Gobierno Regional*** *Gerencia de Desarrollo Económico/Direcciones Regionales Agrarias-Agencias Agrarias* ***Gobierno Local*** *Gerencia de Desarrollo Económico*					
Identifique los niveles de Gobierno que ejecutan la actividad (Marque con un aspa)	GN	X	GR	X	GL	X
Indicador de producción física del producto	Número de pequeños y medianos productores agropecuarios que recibieron asistencia técnica y capacitación					
Indicadores de desempeño del producto	*% de productores agropecuarios que conocen y aplican paquetes tecnológicos*					
Modelo operacional del producto						
1. Definición operacional	Los pequeños y medianos productores agropecuarios de las provincias priorizadas con mayor valor bruto de producción y superficie (ha) de cultivo y crianza de las cadenas priorizadas por el MIDAGRI a través de capacitaciones y asistencias técnicas recibirán tecnologías agropecuarias producto del trabajo de investigación e innovación tecnológica en mejoramiento genético, manejo, sanidad y nutrición tanto en la actividad agrícola como pecuaria, la misma que será entregada a los beneficiarios a fin de contribuir a la mejora de la productividad y calidad de su actividad. Este producto está a cargo del INIA y cuenta con la participación de la Dirección General Agrícola y Dirección General de Ganadería del MIDAGRI, así mismo con AGRORURAL y SERFOR, con el objetivo de que los productores agropecuarios adopten las tecnologías y, por tanto, logren articularse en mejores condiciones al mercado con apoyo de los técnicos, ambos (productores y técnicos) recibirán los siguientes servicios:					

Actividad 1: Regulación de las actividades de producción, certificación y comercialización de semillas

La actividad se ejecuta a nivel nacional, por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego - MIDAGRI, a través de la sede central y oficinas descentralizadas del organismo encargado de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas con el objetivo de contribuir al incremento de la tasa de uso de semilla de calidad a fin de asegurar la mejora de la disponibilidad, acceso y uso de semilla de calidad superior. Esta actividad consiste en normar, promover, supervisar y sancionar las actividades relativas a producción, certificación y comercialización de semillas de buena calidad y ejecutar las funciones técnicas y administrativas contenidas en la Ley General de Semillas (Ley N° 27262 modificada con Decreto Legislativo N° 1080) y sus reglamentos.

Actividad 2: Certificación de productos agropecuarios para la obtención de sellos

La responsabilidad de esta tarea recae en las Direcciones / Gerencias Agraria Regionales y se desarrolla en coordinación y colaboración con el Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, SENASA, la Dirección General de Agricultura (DGA) y la Dirección General de Ganadería (DGGA). Esta actividad tiene por objetivo asistir a los productores agropecuarios para garantizar que los productos agrícolas y pecuarios sean producido y/o procesado cumpliendo las normas y reglamentos nacionales e internacionales existentes para productos convencionales y orgánicos, diferenciándolos y mejorando su ingresos y precios en los mercados dinámicos.

Actividad 3: Determinación de la demanda tecnológica de los productores agropecuarios

El INIA brindará un estudio titulado “Determinación de la demanda tecnológica” que tiene como objetivo determinar la demanda tecnológica de los pequeños y medianos productores agropecuarios, de preferencia organizados.

Se ejecutará en el ámbito de las Estaciones Experimentales Agrarias (EEA), considerando los ejes temáticos productivos, industriales, comerciales, ambientales, sociales y normativos dentro del marco de la prospectiva, evaluación de impacto, observatorio y vigilancia tecnológica; importante para promover el desarrollo de la investigación, el desarrollo tecnológico, la innovación y la transferencia tecnológica para mejorar la productividad y calidad de los cultivos y crianzas priorizados.

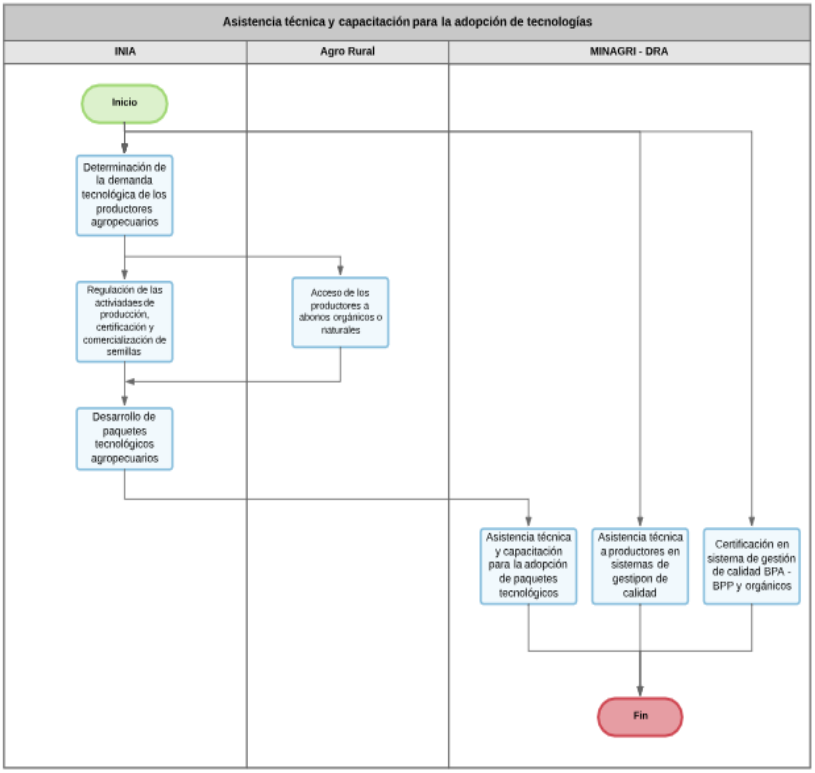
Actividad 4: Desarrollo de paquetes tecnológicos

Esta actividad está a cargo del INIA, a través de la Dirección de Desarrollo Tecnológico Agrario (DDTA), Dirección de Gestión de Innovación Agraria (DGIA), Dirección de Recursos Genéticos y Biotecnología (DRGB) y de las Estaciones Experimentales Agrarias (EEA), con el objetivo de desarrollar tecnologías agropecuarias sostenibles que permitan incrementar la productividad, calidad y rentabilidad de los productos agropecuarios y, de manera preferente, a las cadenas productivas priorizadas, incluyendo la liberación de tecnología, transferencia de conocimiento en las parcelas demostrativas del INIA, capacitación focalizada, etc.

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	Actividad 5: Asistencia técnica y capacitación a productores para la adopción de paquetes tecnológicos En esta actividad participan los GR, a través de las Direcciones/ Gerencias Regionales de Agricultura; los Gobiernos Locales; MIDAGRI, a través de AGRO RURAL; Dirección General Agrícola - DGA, Dirección General de Ganadería - DGGA, Proyectos Especiales, siendo el responsable directo la Dirección General Agrícola - DGA, Dirección General de Ganadería - DGGA y DRA-GRA, además de los gobiernos locales. La actividad consiste en adaptar, difundir y promover la adopción de tecnologías agrícolas específicamente en producción de semillas, manejo y nutrición de suelos, rotación y asociación de cultivos, manejo integrado de plagas, manejo del agua (sistemas de riego tecnificado) fertilización, producción de abonos, producción de bioinsumos (semillas, abonos, biocidas), manejo de controladores biológicos y sistemas agroforestales. En el caso de la actividad pecuaria, se dirigirá a la adopción de tecnologías de alimentación, reproducción y manejo, sanidad, mejoramiento genético, mejora de infraestructura de crianza y valor agregado de productos finales. **Actividad 6:** Asistencia técnica y capacitación a productores en sistema de gestión de la calidad Durante el desarrollo de la actividad participan DGA y DGGA, AGRO RURAL, SENASA, DRA/GRA, GL, siendo los responsables directos: la Dirección General Agrícola - DGA, Dirección General de Ganadería - DGGA, DRA-GRA. La actividad tiene por objetivo promover la adopción y aplicación de las buenas prácticas agrícolas y pecuarias en la producción, cosecha y pos cosecha de alimentos agropecuarios y buenas prácticas de manufactura (BPM) durante el procesamiento primario de alimentos agropecuarios (Decreto Legislativo 1062), en un sistema de producción convencional u orgánico, a fin de reducir a niveles aceptables los riesgos físicos, químicos y microbiológicos, para producir alimentos sanos, inocuos y de calidad que cumplan con las exigencias del mercado nacional e internacional, según normatividad vigente y que contribuyan a la protección de los recursos naturales, el medio ambiente, el bienestar laboral de los trabajadores y el respeto a las normas existentes en la materia. Consiste en brindar acompañamiento en forma presencial a los productores para que implementen conocimientos y buenas prácticas agrícolas y pecuarias. **Actividad 7:** Acceso de los productores a abonos orgánicos o naturales Esta actividad es liderada por la Dirección de Abonos de AGRO RURAL, en su calidad de entidad con competencia exclusiva de extracción, comercialización y distribución de guano de las islas, por lo que realiza sus tareas en coordinación con las dependencias responsables de las Actividades 5006064 y 5006065, a nivel central como a nivel regional o local. La actividad tiene por objetivo que los productores y organizaciones priorizados cuenten con abonos orgánicos como insumos clave para la mejora del rendimiento y calidad de sus productos agrícolas.
2. Organización para la entrega del producto	Rol específico de la Dirección General Agrícola (DGA): Articula los bienes y servicios con el CGRA Asistencia técnica en tecnologías agropecuarias, con SERVIAGRO u otros. Asistencia técnica especializada en BPA y BPP (convencional y orgánica)

	Asesoramiento técnico en la aplicación de las normas y regulaciones en producción orgánica y convencional. Formar promotores de Extensión y Asistencia técnica especializada Establecer los requisitos o perfil del asistente técnico. Certificación para obtención de los sellos. Seguimiento y evaluación de la entrega del producto en coordinación con la Dirección y Gerencial Regional Agraria y el CGRA. <u>Rol de la Dirección de Ganadería</u> Articular los bienes y servicios con el CGRA Asistencia técnica en campo con SERVIAGRO u otros. Asistencia técnica especializada en Buenas Prácticas Pecuarias Formar promotores de Extensión y Asistencia técnica especializada. Asesoramiento técnico en el mejoramiento de la oferta bruta y con valor agregado. Asesoramiento técnico para el mejoramiento del piso forrajero Articular al productor con el gobierno local para el mejoramiento del piso forrajero Monitorear y evaluar la entrega de bienes y servicios del producto en coordinación con la Dirección y Gerencial Regional Agraria y el CGRA <u>Rol específico del INIA</u>: Normar, promover, supervisar y sancionar las actividades relativas a producción, certificación y comercialización de semillas, así como ejecutar las funciones técnicas y administrativas contenidas en la Ley General de Semillas. Planificar, elaborar y ejecutar el Estudio de Demanda Tecnológica, en las regiones dentro del ámbito de acción de las Estaciones Experimentales Agrarias (EEA). Elaborar Paquetes tecnológicos, que tendrán como insumos principales los resultados de las investigaciones agropecuarias en mejoramiento genético y manejo agronómico para desarrollar nuevas variedades y tecnologías con el objetivo de incrementar la productividad, calidad y rentabilidad de su actividad productiva. Mejorar las capacidades técnicas de los productores favoreciendo la adopción de paquetes tecnológicos que contribuyan al incremento de la producción y productividad con calidad e inocuidad. <u>Rol específico de AGRORURAL</u>: Asistencia técnica en campo con SERVIAGRO u otros <u>Rol de los Gobiernos Regionales y Locales</u>: Adaptar el material didáctico de las capacitaciones a los productores, diseñados por el MIDAGRI. Capacitar a los productores agropecuarios en tecnologías agropecuarias. Bridar asistencia técnica y extensión a los productores. Supervisar las capacitaciones brindadas a los productores
3. Criterios de programación	<u>Para productores agrícolas (ver anexo adjunto):</u> Productores que están focalizados en provincias que tienen brechas de rendimiento en las cadenas agrícolas priorizadas por el MIDAGRI y provincias con mayor número de productores. <u>Para productores pecuarios:</u> Productores pecuarios focalizados en las provincias priorizadas por la DGGA y provincias con mayor área de pastos.

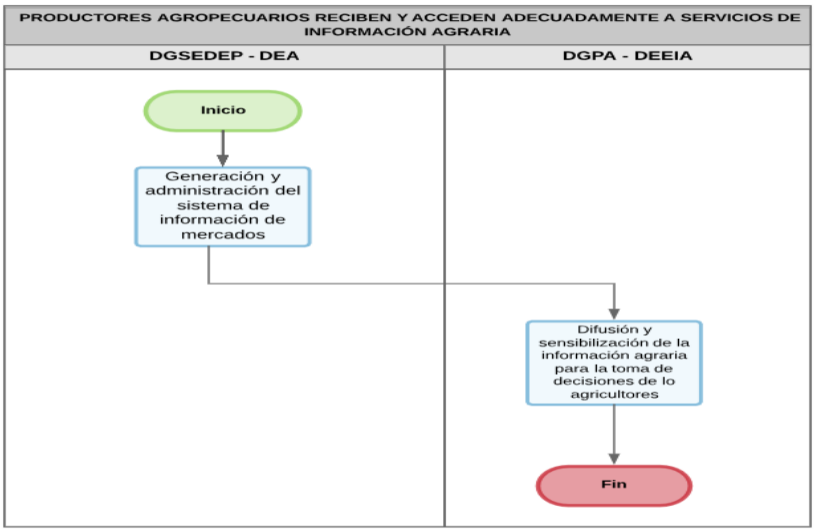
	Fuente de información: MIDAGRI/DEA y IV CENAGRO 2012 Para productores de fibra de vicuña: Se priorizará el desarrollo de las actividades con productores pequeños y medianos ubicados en los departamentos de Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Huancavelica, Junín, Lima y Puno; donde la cadena productiva se desarrolla. Fuente: Información de fibra esquilada DGIO- SERFOR (2017)
4. Método de agregación de actividades a producto	El método de agregación para las actividades del producto será igual al valor de la siguiente actividad, dado que es la que expresa el número de productores beneficiados tras la adopción de los paquetes tecnológicos: Asistencia técnica y capacitación para la adopción de paquetes tecnológicos.
5.Flujo de procesos	

Denominación del producto	PRODUCTORES AGROPECUARIOS RECIBEN Y ACCEDEN ADECUADAMENTE A SERVICIOS DE INFORMACIÓN AGRARIA					
Grupo poblacional que recibe el producto	Pequeños y medianos productores agropecuarios que requieren información agraria oportuna					
Responsable del diseño del producto	Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas (DGESEP)					
Responsable de la entrega del producto	***Gobierno Nacional*** *UE 0013 Administración Central - Ministerio de Agricultura:* Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas (DGESEP), Dirección General de Políticas Agrarias (DGPA) – Dirección de Estudios ***Gobierno Regional*** *Gerencia de Desarrollo Económico/Direcciones Regionales Agrarias-Agencias Agrarias* ***Gobierno Local*** *Gerencia de Desarrollo Económico*					
Identifique los niveles de Gobierno que ejecutan la actividad (Marque con un aspa)	GN	X	GR	X	GL	X
Indicador de producción física del producto	Número de Productores que fueron sensibilizados					
Indicadores de desempeño del producto	% de productores agropecuarios utilizan adecuadamente los servicios de información agraria.					
Modelo operacional del producto						
1. Definición operacional	Los productos y tomadores de decisiones requieren recibir información y esta deberá estar disponible y al acceso de los interesados. El productor recibirá la información agraria que a continuación se detallan: Información estadística agrícola (producción, superficies: en verde, en crecimiento, sembrada, cosechada, afectada y perdida, rendimiento y precio en chacra). Información estadística pecuaria extensiva e intensiva (población, saca, producción y precio al productor, natalidad, mortalidad y destino de la producción). Información estadística de aves vivas (Precio de comercialización) Información estadística de insumos y servicios agropecuarios (semillas, plantones, fertilizantes y agroquímicos) y de servicios agropecuarios (precios de alquiler de maquinaria agrícola, mano de obra, jornal y yunta). Información estadística de comercialización interna de productos agrícolas y agroindustriales alimenticios (precios mayoristas y minoristas de Lima Metropolitana (LM) y de principales ciudades del país), como los niveles de abastecimiento a LM. Estadísticas sobre las siembras que se detectan realizar de los principales cultivos transitorios durante la campaña agrícola. Información agraria especializada: innovación agraria, sanidad agraria, forestal y de fauna silvestre, gestión de planes de negocio, financiamiento					

	agrario, seguro agrario, promoción de negocios, asesoría comercial, entre otros Los sistemas donde el productor puede acceder a información agraria son: Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA), portal web que proporciona productos de información estadística a nivel nacional (producción, superficie sembrada y cosechada, rendimiento y precio en chacra de principales cultivos, insumos y servicios agropecuarios) a través de aplicativos informáticos y publicaciones diarias, mensuales, trimestrales, anuales, etc. http://siea.MIDAGRI.gob.pe/siea/ Sistema de Abastecimiento y Precios (SISAP), sistema de información de volúmenes y precios de productos agrícolas, pecuarios y agroindustriales que ingresan a los mercados mayoristas de Lima Metropolitana y 26 principales ciudades del país. Se accede libremente a través de un enlace en la página web institucional del MIDAGRI: http://sistemas.minag.gob.pe/sisap/portal/. Sistema de calendario de siembras y cosechas de los productos agrícolas a nivel nacional, regional, provincial y distrital del Perú. http://siea.minag.gob.pe/calendario/# Sistema Regional de Intenciones de Siembra, dirigido a los agentes de la cadena productiva, a fin de que les permita mejorar su decisión en la planificación de sus cultivos http://frenteweb.minag.gob.pe/sisris// Red Nacional de Difusión de Información Agraria – REDIAGRO, plataforma de información agraria especializada de los tres niveles de gobierno: Nacional, Regional y Local. El Datero Agrario, servicio de consulta de precios mayoristas de productos agrícolas, pecuarios y agroindustriales vía teléfono celular. Se accede con una llamada gratuita al *343#, disponible en los operadores Movistar y Claro. Biblioteca virtual CENDOC, servicio de consulta de información bibliográfica en línea: http://agroaldia.minag.gob.pe/biblioteca/ La información económica y estadística, señalada en los párrafos precedentes son desarrolladas por especialistas de la DGSEP-DEA y DGPA-DEEIA. La modalidad de entrega de la información agraria se hará mediante: Contacto directo con los productores agropecuarios a través de talleres, donde se les explica el valor de la información y, cómo su acceso y uso impacta de manera positiva en su actividad económica. Difusión: Mediante aplicación de Tecnologías de Información y Comunicación Portal del Sistemas de información agraria, listas de correo, redes sociales y otras Tics. Acciones de marketing directo, brindando información en mercados y ferias de productores. Para lograr el objetivo del producto se requiere implementar las siguientes actividades, las cuales generan bienes servicios y documentación que permitirá mantener informado a los productores y público interesado.

	Actividad 1: Generación y administración del sistema de información de mercados Esta actividad tiene por objetivo generar y poner a disposición la información de los diferentes indicadores relacionados a los mercados agropecuarios (SIMA) para la toma de decisiones de los diferentes usuarios y actores del sistema agropecuario, esta información está a nivel nacional, regional y distrital. Por lo tanto, esta actividad conlleva a desarrollar un conjunto de tareas y acciones que permiten generar información estadística agropecuaria orientada al mercado. Se desarrollan en el marco del funcionamiento del Sistema Integrado de Estadística Agraria-SIEA que conduce el MIDAGRI, a través de la DGSEP-DEA, y en el cual participan las oficinas de estadísticas de los diferentes organismos adscritos del MIDAGRI, las Direcciones Regionales de Agricultura, los mismos que aplican los diferentes métodos, herramientas y protocolos para el muestreo, recolección y procesamiento de información. **Actividad 2:** Difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores Esta actividad tiene por objetivo: Promover el acceso y uso de las plataformas, productos y servicios de información agraria con que cuenta el MIDAGRI, sus órganos y programas, así como los GR y GL dirigidos a los productores agrarios. El mayor insumo para poder implementar las tareas y acciones que conlleve a la difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores, son: los servicios, bienes y documentos que genera la actividad, Generación y administración del Sistema de Información de Mercados, estos son: publicaciones estadísticas de diversas temáticas y periodicidad que son difundidas en portales como el Agrario y el SIEA, sistemas y aplicativos visualizados en Web y celulares.
2. Organización para la entrega del producto	La organización para la entrega del Producto contempla la participación de la DGESEP/DEA, DGPA/DEEIA, Direcciones y/o Gerencias Regionales Agrarias y los Gobiernos Locales. La organización considera las siguientes etapas: **A nivel Central:** El MIDAGRI a través de sus Direcciones de Línea DGESEP-DEA y DGPA-DEEIA, establece las siguientes tareas: DGESEP-DEA: Programar el desarrollo de las estadísticas agropecuarias nacionales en el marco del SIEA. Coordinar y programar en conjunto con la DGPA-DEEIA la ejecución de las actividades de difusión. Informar sobre situaciones que pudieran afectar el trabajo de recolección y acopio de las estadísticas agrarias. Generar las estadísticas agropecuarias nacionales mediante metodologías estandarizadas a nivel nacional. Coordinar y cooperar con las oficinas estadísticas agrarias regionales la generación y difusión de las estadísticas agropecuarias nacionales. Actualizar permanentemente los sistemas de información estadística agropecuaria y la página web del Portal del SIEA Elaborar y difundir productos estadísticos de información de mercados agropecuarios

	Ejecutar las actividades de acuerdo a lo indicado en el Modelo Operacional Difundir el Modelo Operacional del producto. Verificar la consistencia de la estadística agropecuaria regional. Monitorear y verificar la actualización permanente en los sistemas de información. Verificar periódicamente la actualización de la información de la página web del Portal del SIEA. Verificar periódicamente la actualización y el buen funcionamiento de los sistemas: Calendario de Siembras y Cosechas de los productos agrícolas (a nivel nacional, regional, provincial y distrital) y del Sistema Regional de Intenciones de Siembra. Informar sobre los resultados obtenidos a consecuencia de la ejecución de las actividades. Monitorear las actividades de difusión programadas en el marco del SIEA. DGPA-DEEIA Planificar la difusión y sensibilización de la información agraria a través de la formulación del Plan Nacional de Difusión de Información Agraria Especializada en el marco de REDIAGRO. Proveer información actualizada de los productos y servicios TIC de información agraria Formular la metodología y materiales de trabajo para la realización de los talleres de sensibilización para el acceso y uso de la información agraria. Formular lineamientos para ejecutar las campañas de promoción de servicios de información agraria. Formular y oficializar el Plan Nacional de Difusión de Información Agraria Especializada en el marco de REDIAGRO Sensibilizar y capacitar a los especialistas de las GRA/DRA sobre el acceso y uso de los productos y servicios TIC de información agraria Capacitar a los especialistas de las GRA/DRA en el manejo de la metodología y materiales de trabajo para la realización de los talleres de sensibilización para el acceso y uso de la información agraria Capacitar a los especialistas de las GRA/DRA en la ejecución de las campañas de promoción de servicios de información agraria. Hacer seguimiento y monitoreo de las actividades programadas en el Plan Nacional de Difusión de Información Agraria Especializada en el marco de REDIAGRO Hacer seguimiento y monitoreo a la realización de los talleres de sensibilización para el acceso y uso de la información agraria Hacer seguimiento y monitoreo a la ejecución de las campañas de promoción de servicios de información agraria. **A nivel regional y local:** Las Direcciones y/o Gerencias Regionales de Agricultura en lo que les corresponde deben: Planificar la difusión y sensibilización de la información agraria a través de la formulación de sus Planes Regionales de Difusión de Información Agraria Especializada en el marco de REDIAGRO Proponer procesos de desarrollo o mejora de los productos y servicios TIC de información agraria, con que cuentan para atender a sus usuarios Planificar y programar la realización de los talleres de sensibilización para el acceso y uso de la información agraria Planificar y programar la ejecución de las campañas de promoción de servicios de información agraria. Generar las estadísticas agrarias regionales Actualizar permanentemente, en el marco de su competencia, a información en los sistemas de información estadística

	Ejecutar las actividades programadas en su Plan de Trabajo en el marco del SIEA. Ejecutar la actividades formuladas en sus Planes Regionales de Difusión de Información Agraria Especializada en el marco de REDIAGRO Implementar procesos de desarrollo o mejora de los productos y servicios TIC de información agraria, con que cuentan para atender a sus usuarios Ejecutar los talleres de sensibilización para el acceso y uso de la información agraria Ejecutar las campañas de promoción de servicios de información agraria Verificar la consistencia de la estadística agraria regional y local. Monitorear y verificar la actualización permanente, en el marco de sus competencias, de los Sistemas de información estadística agraria. Hacer seguimiento y monitoreo de las actividades programadas por su REDIAGRO. Hacer seguimiento y monitoreo de las actividades programadas en el Plan Regional de Difusión de Información Agraria Especializada en el marco de REDIAGRO Hacer seguimiento y monitoreo a la realización de los talleres de sensibilización para el acceso y uso de la información agraria en el ámbito de las Agencias Agrarias u Oficinas de Información Agraria Hacer seguimiento y monitoreo a la ejecución de las campañas de promoción de servicios de información agraria en el ámbito de las Agencias Agrarias u Oficinas de Información Agraria.
3. Criterios de programación	100% de los reportes de periodicidad semanal, mensual y anual, cuyo público objetivo sean los pequeños y medianos productores agropecuarios, y que se encuentren referidos a información de precios y mercados nacionales e internacionales, según tipo de producto, cadena productiva, mercados de destino, entre otros.
4. Método de agregación de actividades a producto	El método de agregación para las actividades del producto será el mismo valor de una de las actividades, considerando que la unidad de medida a nivel de producto es el número de productores beneficiados, la misma que corresponde a la actividad 5005112 Difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores.
5. Flujo de procesos	

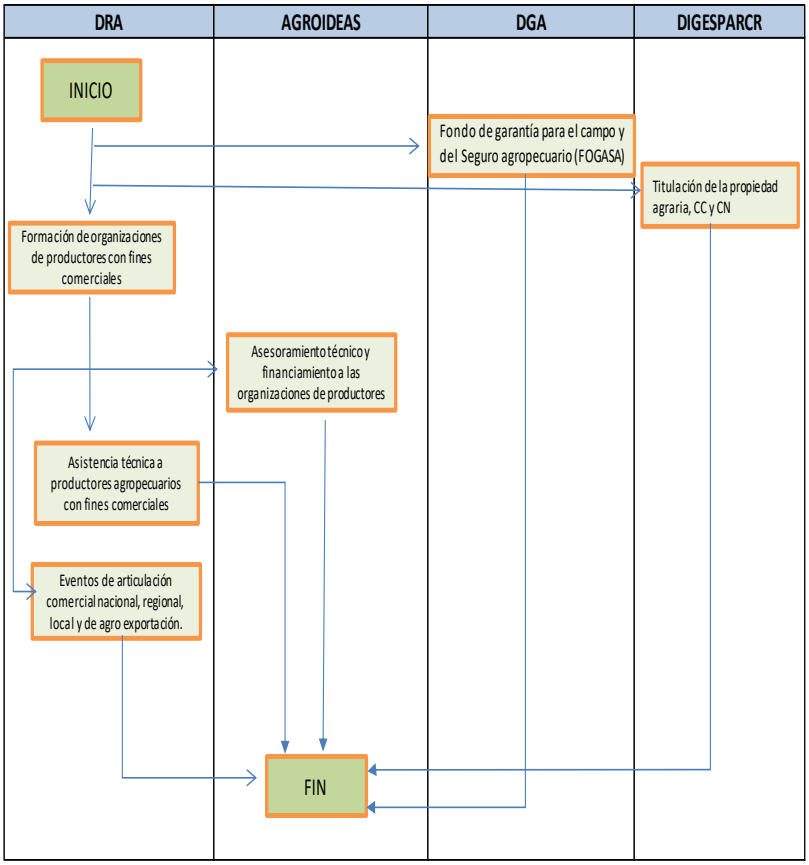
Denominación del Producto	Productores agropecuarios con gestión empresarial y articulación comercial					
Grupo poblacional que recibe el producto	Pequeños y medianos productores agropecuarios con problemas de gestión empresarial u organizacional que no están articulados al mercado o tienen problemas para articularse					
Responsable del diseño del producto	Dirección General Agrícola					
Responsable de la entrega del producto	***Gobierno Nacional*** *UE 013 Administración Central - Ministerio de Agricultura: Dirección General Agrícola.* *UE 013 Administración Central - Ministerio de Agricultura: Dirección General de Ganadería.* *UE 011 Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural (AGRORURAL)* *UE 012 Programa de Compensaciones para la Competitividad (AGROIDEAS)* *Pliego 165 Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR)* *Pliego 018 Sierra y Selva Exportadora* *Proyectos Especiales* ***Gobierno Regional*** *Gerencia de Desarrollo Económico/Direcciones Regionales Agrarias-Agencias Agrarias* ***Gobierno Local*** *Gerencia de Desarrollo Económico*					
Identifique los niveles de Gobierno que entregan el producto completo (Marque con un aspa)	GN	X	GR	X	GL	X
Indicador de producción física del producto	Número de Productores					
Indicadores de desempeño del producto	*Porcentaje de productores agrarios que comercializan a través de planes de negocios.* *Porcentaje de productores/as agropecuarios/as organizados y gestionando empresarialmente sus organizaciones.*					

	Porcentaje de productores/as agropecuarios/as organizados que acceden a servicios financieros formales.
Modelo operacional del Producto	
Definición Operacional	Con este producto se ofrece servicios a pequeños productores agrarios que están articulados al mercado y tienen diferentes tipos y niveles de organización. Pueden estar organizados en: 1) asociaciones civiles sin fines de lucro, 2) comités, o 3) cooperativas agrarias y pueden tener niveles incipientes de organización o ser organizaciones formales con debilidades institucionales. El producto está a cargo de la Dirección General Agrícola del MIDAGRI y cuenta con la participación de la Dirección General de Ganadería, Dirección General de Saneamiento de la Propiedad Agraria y Catastro Rural AGRORURAL, Agro Ideas, SERFOR, Sierra y Selva Exportadora y los proyectos especiales del MIDAGRI, así mismo participan los Gobiernos Regionales y Locales El producto se desarrolla a través de la secuencia de las siguientes actividades: **Actividad 1:** Fondo de garantía para el campo y del seguro agropecuario El responsable de que la actividad se desarrolle es la Dirección de Financiamiento y Seguro Agraria, Esta actividad tiene por objetivo dar cobertura a los cultivos de los pequeños y medianos productores agrarios ante la ocurrencia de eventos adversos mediante mecanismos de transferencia de riesgos. Para ello, identificará criterios relacionados a los cultivos que requieren ser asegurados y los factores climáticos que deben ser analizados para contrarrestar los riesgos, así como para garantizar la recuperación de los fondos de garantía, para lo cual funcionará un proceso de monitoreo y evaluación. **Actividad 2:** Asesoramiento técnico y financiamiento a las organizaciones de productores para la formación de los instrumentos de gestión de financiamiento reembolsable o no reembolsable El Programa de Compensaciones para la Competitividad (PCC) es el responsable de la ejecución de esta actividad, tiene por objetivo mejorar el acceso al financiamiento reembolsable y no reembolsable de iniciativas productivas presentadas por pequeños productores preferentemente organizados Para acceder al cofinanciamiento de recursos no reembolsables, los pequeños y medianos productores agropecuarios organizados deberán presentar un plan de negocio, rentable, sostenible y amigable con el ambiente, el cual será evaluado bajo los criterios establecidos en los instructivos para cada incentivo, para ello, la organización agraria debe contar con la condición de elegible para la presentación de las solicitudes de incentivos

	Actividad 3: Titulación y registro de predios rurales individuales, comunidades campesinas y comunidades nativas El alcance de la actividad conlleva a los siguientes responsables: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego - Dirección General de Saneamiento de la Propiedad Agraria y Catastro Rural - DIGESPACR; Gobiernos Regionales - a través de sus direcciones y/o entes de formalización regional. La actividad busca la formalización jurídica de la propiedad de la tierra, situación que mejora la garantía para el acceso a financiamiento; se plantea hacer difusión sobre la importancia de dicha formalización o titulación de la propiedad, evaluará y hará la medición de los procedimientos de titulación que está a cargo de los Gobiernos Regionales y se celebrará convenios con instituciones competentes. **Actividad 4:** Formación de organizaciones de productores con fines comerciales Las unidades o Direcciones que forman parte de la actividad y se encuentran involucradas en el desarrollo son: Dirección General Agrícola – DGA, DGGA, AGRORURAL, Sierra y Selva Exportadora, DRA/GRA, Agencias Agrarias y Gobiernos Locales. Esta actividad busca identificar las organizaciones que demandan la formalización, para lo cual ingresan a un proceso de sensibilización sobre la importancia, beneficios y ventajas, otorgándoseles una asistencia técnica permanente. La actividad tiene por objetivo contar con productores formados y organizados bajo modelos asociativos que les permita un mayor aprovechamiento de las oportunidades del mercado. **Actividad 5**: Asistencia técnica a productores agropecuarios con fines comerciales. El alcance de la actividad conlleva la participación de las siguientes instancias: DGA - DGGA - AGRORURAL - Sierra y Selva Exportadora - AGROIDEAS - GR (GDE - DRA) – GL. En esta actividad, se brinda capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial y gestión comercial a las organizaciones formales de pequeños productores agrarios, que incluye el fortalecimiento de competencias a los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales en herramientas de gestión empresarial y comercial. **Actividad 6**: Desarrollar mecanismos para la comercialización de productos agropecuarios El alcance de la actividad conlleva a los siguientes responsables: MIDAGRI – DGA; Sierra y selva Exportadora, SERFOR, AGRORURAL, Gobiernos locales, Gobiernos Regionales. Esta actividad tiene por objetivo lograr promocionar y articular la oferta de manera competitiva en el mercado local nacional e internacional. Se ejecuta a través de un conjunto de acciones y estrategias de promoción y articulación comercial diferenciados, con base al análisis comercial, estudios de mercado disponibles e información de cartera de compradores, y que contempla el mapeo, formulación e implementación de herramientas

	estratégicas de promoción y articulación comercial como planes de marketing y planes de articulación comercial, acompañamiento y asesoramiento a Gobiernos subnacionales en dichas herramientas; así como, a los productores agropecuarios organizados y no organizados, apoyo para el desarrollo de los productos con valor agregado y diferenciados, promoción de mecanismos de comercialización varios, que le permita insertarse al mercado de forma sostenible.
Organización para la entrega del producto	Rol del MIDAGRI: **Dirección General Agraria y Dirección General de Ganadería** • Sensibilizar y capacitar en modelos empresariales. • Formación de “gestores empresariales”, dirigido personal técnico descentralizado de las ejecutoras involucradas del MIDAGRI y/o Pliegos del sector Agricultura, personal técnico de los Gobiernos Locales y Regionales y talentos locales • Elaboración del diagnóstico y puntos críticos de las organizaciones. • Fortalecimiento de cooperativas. • Asistencia técnica y legal para la transformación a cooperativas • Asistencia técnica y legal para la constitución de cooperativas • Elaboración de materiales de difusión sobre formas jurídicas empresariales, incentivos legales y herramientas contables y tributarias. • Organizar, facilitar y ejecutar eventos de promoción comercial y de consumo de productos. • Financiar mecanismos de aseguramiento agropecuario ofrecidos a través del Sistema de Seguros • Realizar el seguimiento y monitoreo. **Sierra y Selva Exportadora, Agro Rural** Capacitar a productores en planes de negocio. Elaboración e implementación del Plan Estratégico de Negocio. Organizar, facilitar y ejecutar eventos de promoción comercial y de consumo de productos. **Dirección General de Saneamiento de la Propiedad Agraria y Catastro Rural** Formular normas en materia de titulación de predios rurales, comunidades campesinas, comunidades nativas y el catastro rural, Asesorar y dar asistencia técnica legal a los profesionales de los GR, en materia de saneamiento y catastro rural.

	Agroideas Cofinanciamiento de planes de negocios Asistencia técnica para acceder a servicios financieros. Rol de los GR y GL: Participar en las charlas de promoción del proceso de transformación de asociación a cooperativa agraria o constitución. Promover entre los socios de las asociaciones civiles el proceso de transformación y constitución de cooperativas. Participar en las charlas sobre manejo de herramientas contables y tributarias. Apoyar en la supervisión del proceso del fortalecimiento de las cooperativas agrarias.
Criterios de programación	Los criterios para la programación son: Productores agrícolas Provincias con mayor VBP Departamentos con mayor valor FOB Provincias con mayor superficie del cultivo priorizado. Precio en chacra con tasa de crecimiento negativa por cultivo priorizado Organizaciones de productores con financiamiento Organizaciones que comercializan a través de ferias locales, nacionales e internacionales- Número de organizaciones formalizadas (inscrita en Registros Públicos) Fuentes de información: MIDAGRI/DEA; SBS, MIDAGRI/DGESEP, SUNARP Productores pecuarios Provincias con mayor VBP Provincias con mayor superficie de pastos cultivados Organizaciones que comercializan a través de ferias locales y nacionales Productores de vicuña SERFOR prioriza el desarrollo de sus actividades con la activa participación de titulares de manejo de los departamentos de Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Huancavelica, Junín, Lima y Puno, de un

	universo de 247 organizaciones activas para el año 2016 son 86 las que están categorizadas como pequeñas y 141 como medianas.
Método de agregación de actividades a producto	El método de agregación para las actividades del producto corresponde a la suma de las metas físicas de la actividad más relevante del producto: Asistencia técnica a productores con fines comerciales.
Flujo de procesos	

3.5. Actividades, tareas e insumos

TABLA N° 11

Actividades de los productos	
Denominación del Producto 1	**3000630. PRODUCTORES AGROPECUARIOS ADOPTAN PAQUETES TECNOLOGICOS ADECUADOS**
Actividad 1.1	5002255: Regulación de las actividades de producción, certificación y comercialización de semillas
Actividad 1.2	5004489. Certificación en sistemas de gestión de la calidad bpa-bpp orgánicos
Actividad 1.3	5006062. Determinación de la demanda tecnológica de los productores agropecuarios
Actividad 1.4	5006063. Desarrollo de paquetes tecnológicos
Actividad 1.5	5006064. Asistencia técnica y capacitación a productores para la adopción de paquetes tecnológicos
Actividad 1.6	5006065- asistencia técnica y capacitación a productores en sistema de gestión de la calidad
Actividad 1.7	5006214. Acceso de los productores a abonos orgánicos o naturales
Denominación del Producto 2	**3000633. PRODUCTORES AGROPECUARIOS RECIBEN Y ACCEDEN ADECUADAMENTE SERVICIOS DE INFORMACION AGRARIA**
Actividad 2.1	5004496: Generación y administración del sistema de información De mercados
Actividad 2.2	5005112: Difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores
Denominación del Producto 3	**3000825. PRODUCTORES AGROPECUARIOS MEJORAN SUS CAPACIDADES COMERCIALES GESTIONANDO EMPRESARIALMENTE HACIA EL MERCADO**
Actividad 3.1	5002622. Fondo de garantía para el campo y del seguro agropecuario
Actividad 3.2	5005111: asesoramiento técnico y financiamiento a las organizaciones de productores para la formulación de los instrumentos de gestión de financiamiento reembolsable o no reembolsable

Actividad 3.3	5006066. Titulación de la propiedad agraria, comunidades campesinas y comunidades nativas
Actividad 3.4	5006067. Formación de organizaciones con fines comerciales
Actividad 3.5	5006068. Asistencia técnica a productores agropecuarios con fines comerciales
Actividad 3.6	5006215. Desarrollar mecanismos para la comercialización de productos agropecuarios

TABLA N° 12

Modelo operacional de la actividad						
Denominación de la actividad	5002255: REGULACION DE LAS ACTIVIDADES DE PRODUCCION, CERTIFICACION Y COMERCIALIZACION DE SEMILLAS					
Identifique los niveles de Gobierno que ejecutan la actividad ***(Marque con un aspa)***	**GN**	**X**	**GR**		**GL**	
Unidad de medida del indicador de producción física	Tonelada					
Modelo operacional de la actividad						
1. Definición operacional	Esta actividad consiste en normar, promover, supervisar y sancionar las actividades relativas a producción, certificación y comercialización de semillas de buena calidad y ejecutar las funciones técnicas y administrativas contenidas en la Ley General de Semillas (Ley N° 27262 modificada con Decreto Legislativo N° 1080) y sus reglamentos. El objetivo de la actividad es contribuir al incremento de la tasa de uso de semilla de calidad a fin de asegurar la mejora de la disponibilidad, acceso y uso de semilla de calidad superior e identidad comprobada para la mejora de la productividad de los agricultores y, por ende, para la sostenibilidad agrícola y la seguridad alimentaria. Esta actividad se desarrolla a través de: ▪ La elaboración de normas y reglamentos en semillas de cultivos priorizados. ▪ El servicio de certificación de semillas y la verificación del cumplimiento del proceso de certificación de semillas. ▪ La promoción del uso de semilla de calidad y la articulación de los actores del Sistema Nacional de Semillas - SNS. ▪ La conducción de los registros en semillas: de investigadores, de centros de investigación, de productores de semillas, de cultivares comerciales y de plantas de acondicionamiento de semillas, así como del listado de comerciantes de semillas que han declarado su actividad, de las autorizaciones de laboratorios de análisis de calidad y muestreos de lotes de semillas. ▪ El servicio de muestreo y análisis de calidad de semillas. ▪ La supervisión de las actividades en semillas: comercio, certificación, post registro, verificación de la calidad, producción y otras actividades relacionadas con semillas. ▪ La actividad se realizará mediante el cumplimiento de las siguientes tareas:					

Tarea 1. Elaborar normas en semillas

Esta tarea consiste en elaborar normas y reglamentos específicos en función a la problemática y/o requerimientos de los actores del Sistema Nacional de Semillas de los cultivos de importancia económica y social, a fin de brindar un marco normativo que coadyuve a la mejora de la disponibilidad, acceso y uso de semilla de calidad. Se ejecuta en base al plan de elaboración de normas y procedimiento para la elaboración de normas. Cabe mencionar que el periodo de ejecución de cada norma en semillas es de 3 meses.

Esta tarea comprende las siguientes acciones:

Acción 1.- Identificar las demandas y problemáticas de los actores del sistema nacional de semillas

Esta acción consiste la realización de la identificación y análisis de las demandas de normas en semillas de especies agrícolas y forestales de importancia económica, social y de seguridad alimentaria que adolecen de un marco normativo que garantice la mejora de la disponibilidad, acceso y uso de semilla de calidad. Identificación de actores de SNS de la especie a regular, y programación de actividades y acciones.

Acción 2.- Desarrollar normas en semillas

Esta acción comprende:

- La conformación del Comité de Semillas de la especie a regular,
- Elaboración del plan de trabajo para el desarrollo de la norma con los miembros del Comité de Semillas conformado.
- Desarrollo del proyecto de norma con los miembros del Comité de Semillas, está acción comprende la consolidación de información técnica, científica y legal con la participación de expertos en el tema de semillas a través de reuniones técnicas.
- Validación del proyecto de norma con los actores del SNS, a través de la realización de talleres regionales del ámbito de la especie a regular.
- Elaboración del expediente del proyecto de norma para su aprobación, el cual comprende la elaboración del Informe Técnico del proyecto de norma validado, que incluye la exposición de motivos, el análisis costo beneficio, el impacto de la norma en la legislación nacional y el proyecto de decreto supremo, solicitud de pre publicación en la página web del organismo encargado por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego - MIDAGRI de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas y en el portal de la OMC de ser el caso, evaluar y sistematizar las observaciones, presentación ante la Comisión Nacional de Semillas – CONASE para la conformidad, elaboración del expediente para la opinión legal de asesoría jurídica, levantamiento de las observaciones respectivas en caso se requiera, remisión del expediente al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego - MIDAGRI para su trámite de aprobación.

Dirección General Agrícola DGA

Tarea 2. Promover y articular el sistema nacional de semillas

El objetivo es mejorar la articulación de la oferta y demanda de semillas de calidad

Esta tarea consiste en desarrollar eventos de articulación, capacitación y sensibilización orientados a los actores del Sistema Nacional de Semillas (agricultores usuarios, productores de semillas, investigadores en semillas, responsables técnicos, comerciantes de semillas, organismos certificadores, especialistas en semillas y demás actores de la cadena de semillas).

Las capacitaciones en semillas se dan a los profesionales y técnicos de las entidades del sector público y privado que ejecutan programas y proyectos relacionados a las actividades de producción, comercialización y adquisición de semillas, así como a los usuarios de semillas quienes, mediante la organización de seminarios especializados, pasantías, talleres, congresos y encuentros nacionales e internacionales, entre otros, fortalecen sus capacidades en el uso de semillas de calidad.

Esta tarea comprende las siguientes acciones:

Acción 1.- Diseñar el plan de promoción y articulación del sistema nacional de semillas.

Consiste en elaborar la planificación y programación de actividades; los procedimientos para las actividades de promoción y articulación del SNS y las guías metodológicas para las acciones de sensibilización a agricultores.

Acción 2.- Diseñar y producir los materiales de difusión de las actividades en semillas

Consiste elaborar los contenidos técnicos, diseñar y producir material de difusión de las actividades en semillas (investigación, producción, promoción, extensión, acondicionamiento, certificación, comercialización, supervisión, regulación y utilización) en base a las normas en semillas, investigaciones en semillas, experiencias exitosas del uso de semilla de calidad, diseño y producción de materiales de difusión de las actividades en semillas.

Acción 3.- Difundir a través medios de comunicación y TIC de las actividades en semillas

Consiste en transferir la información de las actividades en semillas a los actores del SNS a través de medios de difusión radial, televisivos, material escrito (trípticos, manuales, guías, publicaciones, etc.), tecnologías de información y comunicación, etc.

Acción 4.- Desarrollar eventos de articulación con los actores del sistema nacional de semillas

	Las acciones de articulación con los actores del sistema nacional de semillas se realiza a través de reuniones técnicas de trabajo con entidades públicas y privadas del sector agrario que ejecutan programas y proyectos relacionados a las actividades de producción, comercialización y adquisición de semillas, con el propósito establecer acuerdos para desarrollar trabajos en conjunto para el fortalecimiento de los eslabones de la cadena de semillas mediante la organización de ferias en las cuales se genera la articulación de la demanda y la oferta de semillas, cultivares, tecnologías entre otros. Acción 5.- Capacitar en las actividades en semillas a los actores del SNS Las acciones de capacitación a los actores del SNS, comprende desarrollar eventos de capacitación en temas de investigación, producción, promoción, extensión, acondicionamiento, certificación, comercialización, supervisión, regulación y utilización de semillas, mediante la organización de talleres, pasantías, seminarios, congresos y encuentros nacionales e internacionales. Acción.6- Sensibilizar a los agricultores en la importancia del uso de semilla de calidad Las acciones de sensibilización a los agricultores en la importancia del uso de semilla de calidad consisten en dar a conocer a los agricultores las ventajas y beneficios del uso de semilla de calidad, así como los aspectos a considerar en la elección de la semilla a utilizar, características que debe contener los envases de semilla y consideraciones para la atención de reclamos de los usuarios en caso tenga dudas de su identidad, pureza, germinación o estado sanitario de las semillas. Este proceso de comunicación se da utilizando metodologías de enseñanza con principios de horizontalidad y participación de los agricultores a través de talleres, días de campo, pasantías, ECAs, entre otros. El tiempo de duración por cada evento de sensibilización, capacitación y reuniones de trabajo es 8 horas por cada evento. **Tarea 3. Conducir los registros en semillas.** El objetivo es verificar el cumplimiento de las competencias técnicas y administrativas de las personas naturales y/o jurídicas que se dedican a las actividades en semillas Esta tarea consiste en evaluar los requisitos establecidos en las normas en semillas para la inscripción en los registros de productores, investigadores, centros de investigación, plantas de acondicionamiento de semillas y cultivares comerciales, así como la declaración de comerciantes de semillas, autorización de muestreos y autorización de laboratorios de semillas, mediante la verificación y evaluación de las competencias (Registro de Productores de Semillas, Registro de Investigadores en Semillas, Registro de Centros de Investigación en Semillas, Muestreos Autorizados), la identidad (Registro de Cultivares Comerciales), la infraestructura y/o equipamiento (Registro de Plantas de Acondicionamiento de Semillas, Laboratorios Autorizados)

	necesarias para el aseguramiento de la calidad de las semillas. Asimismo, comprende la planificación de los registros en semillas y actualización de procedimientos de registros en semillas. Esta tarea comprende las siguientes acciones: Acción 1.- Evaluar los expedientes de solicitud de inscripción en los registros en semillas Consiste en realizar la evaluación documentaria de los expedientes de solicitud de inscripción y verificación del cumplimiento de los requisitos técnicos y administrativos establecidos en la normativa en semillas. Acción 2.- Verificar los requerimientos técnicos del proceso de producción de semillas de especies perennes y/o acondicionamiento de semillas Consiste en la realización de la inspección técnica in situ para la verificación de los requisitos mínimos de producción de semillas y/o plantones, o equipamiento e infraestructura declarados en la solicitud de inscripción. Acción 3.- Realizar la inscripción en el libro de registro en semillas Consiste en realizar la elaboración del registro correspondiente, asignación del número de inscripción, sistematización de información y elaboración del certificado, constancia o autorización respectiva. **Tarea 4. Brindar el servicio de certificación de semillas** El objetivo es verificar la identidad, producción, acondicionamiento y la calidad de las semillas. Esta tarea consiste en brindar el servicio de certificación de semillas a los productores de semillas inscritos en el Registro Oficial. Este proceso se realiza de acuerdo a lo establecido en el Reglamento Técnico de Certificación de Semillas y en las normas específicas que comprende: ▪ La inscripción del campo de multiplicación ▪ Inspecciones de campo ▪ Inspección en el acondicionamiento de semillas ▪ Verificación de la calidad de semillas ▪ Verificación del envasado y etiquetado de los lotes de semilla que cumplieron con los estándares de calidad. El servicio de certificación se brinda a través de los organismos certificadores delegados y el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego – MIDAGRI, a través de las oficinas descentralizadas del organismo encargado de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas. Esta tarea comprende las siguientes acciones:

	Acción 1.- Realizar la inscripción del campo de multiplicación de semillas Consiste en realizar la verificación preliminar de la solicitud de certificación presentada por el productor de semillas establecido en el Reglamento Técnico de Certificación de Semillas, y concluye con la aceptación o rechazo del campo de multiplicación de semillas para su inscripción. Acción 2.- Inspeccionar los campos Comprende la inscripción los campos de multiplicación de semillas y las inspecciones periódicas de campo, hasta la cosecha, acorde con las épocas, formas y condiciones establecidos en los reglamentos específicos por especie. Se emite un informe por cada inspección de campo de multiplicación de semillas. Acción 3.- Brindar el servicio de certificación de semillas Consiste en realizar la inspección de los lotes de semilla durante el proceso de acondicionamiento. Se emite un informe de acondicionamiento. Acción 4.- Verificar la calidad, el envasado y etiquetado a los lotes de semillas Consiste en realizar la entrega de etiquetas oficiales de certificación de semillas al productor, verificar las condiciones de calidad de los lotes de semilla en certificación durante en envasado y etiquetado y realizar el muestreo de lote de semillas. Asimismo, comprende la evaluación del resultado del Certificado de Análisis de Lote de semillas. Acción 5.- Emitir las etiquetas oficiales de certificación de semillas Consiste en realizar la emisión de las etiquetas oficiales de certificación de semillas a los organismos certificadores delegados y por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego - MIDAGRI a través de las oficinas descentralizadas que brindan el servicio de certificación de semillas del organismo encargado de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas. El servicio de certificación se brinda a través de los organismos certificadores delegados y las oficinas descentralizadas del organismo encargado por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego - MIDAGRI de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas en zonas donde no intervienen los organismos certificadores. El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego – MIDAGRI, a través del organismo encargado de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas, es responsable de la emisión de las etiquetas oficiales de certificación de semillas, las cuales son entregadas a los productores de semillas a través de sus oficinas descentralizadas y los organismos certificadores delegados, cuyos lotes han sido aprobados, debiendo finalmente verificar el etiquetado.

Tarea 5. Brindar el servicio oficial de verificación de la calidad de semillas

La tarea consiste en brindar el servicio de muestreo y análisis de calidad de semillas de acuerdo a las normas establecidas por la Asociación Internacional de Ensayos de Semillas - ISTA a las actividades de producción de semillas, certificación, supervisión y comercio, importación y exportación de semillas y la verificación de la calidad a solicitud de los usuarios (agricultores, procesos de adquisición de semillas, proyectos productivos agrarios, entre otros).

Los beneficiarios son todos los productores de semillas (de las clases certificada y no certificada), comerciantes de semillas, importadores de semillas, instituciones públicas y privadas que adquieran semilla y agricultores interesados en la verificación de la calidad de semillas

Esta tarea comprende las siguientes acciones:

Acción 1.- Realizar el muestreo de lote de semillas

Consiste en ejecutar el muestreo de lotes de semillas en proceso de certificación, supervisión y etiquetado para el comercio de semillas, según las disposiciones de la Autoridad en Semillas y reglas establecidas por la ISTA.

Acción 2.- Realizar el análisis de calidad de semillas

Consiste en realizar el registro de muestras, almacenamiento de muestras, análisis de semillas establecidas por el ISTA y las disposiciones establecidas por la Autoridad en Semillas, reportes de resultados de análisis de semillas, registro de resultados de análisis de semillas, y concluye en la emisión de Informe de análisis de calidad en caso de la realización de análisis de calidad de una muestra de semilla o Certificado de análisis de lote de semillas para el caso de la realización de análisis de calidad de lote de semilla.

Tarea 6. Supervisar las actividades en semillas

El objetivo es asegurar el cumplimiento de las normas en semillas y ésta consiste en la supervisión de almacenes, locales de venta, vehículos o medios de transporte y en general, a todos los lugares donde se produzcan, acondicionen, almacenen (incluyendo aduaneros) y comercialicen semillas.

Asimismo, durante la supervisión se podrá tomas muestras de los lotes de semillas existentes a fin de verificar la calidad de éstas a través del análisis correspondiente en el Laboratorio Oficial de Análisis de Semillas. Además, incluye la atención de denuncias y/o reclamos de los usuarios. Las supervisiones concluyen con un Acta de Inspección o Acta de Infracción.

	Por otro lado, comprende el análisis técnico y legal de las infracciones detectadas y evaluación del procedimiento administrativo sancionador de ser el caso. Como parte de esta tarea se realiza la elaboración y actualización de procedimientos de supervisión de las actividades en semillas y se ejecuta de acuerdo al plan de supervisión de las actividades en semillas. Esta tarea comprende las siguientes acciones: Acción 1.- Elaborar el plan de supervisión de las actividades en semillas Consiste en la elaboración de planes regionales de supervisión a fin de desarrollar la propuesta de plan nacional de supervisión en base a la priorización de cultivos de mayor importancia por región (por área, número de agricultores, presencia de plaga, riesgos de desabastecimiento de semilla entre otros), época de siembra de cultivos priorizados e intendentes de alto riesgo de comercio ilegal de grano o tubérculo como semilla. Acción 2.- Atender las denuncias y/o reclamos de los usuarios en semillas Consiste en atender los reclamos del comprador o usuario que tenga dudas sobre la identidad, pureza, germinación o estado sanitario de las semillas. Dependiendo de tipo de reclamos se realiza el muestreo correspondiente cuando sea pertinente y emitiéndose el informe con el resultado del análisis o verificación en el campo del agricultor. Acción 3.- Supervisar el comercio de semillas Consiste realizar la supervisión inopinada de los establecimientos comerciales de semillas a nivel nacional, a fin de verificar el cumplimiento de los requisitos y responsabilidades establecidos en la normativa, así como la detección de infracciones a las normas en semillas. Acción 4.- Supervisar post-registro Consiste en realizar la verificación del cumplimiento de las condiciones con las cuales se otorgan los registros oficiales en semillas, posterior a ello (Plantas de Acondicionamiento, Productores de Semillas). Acción 5.- Supervisar la producción de semillas de la clase no certificada Consiste en realizar la supervisión inopinada y aleatoria a los campos declarados, así como a sus lotes resultantes para la producción de semilla no-certificada a fin de verificar el cumplimiento de los requisitos de calidad. Acción 6. -Supervisar la certificación de semillas Consiste en realizar la supervisión del cumplimiento de los procedimientos de certificación de semillas y de las condiciones

	mediante las cuales se delegó las funciones para ser organismo certificador. Acción 7.- Supervisar los laboratorios de semillas autorizados Consiste en realizar la verificación del cumplimiento de los requisitos establecidos en el reglamento y funcionamiento adecuado del laboratorio de análisis de semilla autorizado. Acción 8.- Supervisar la importación de semillas Consiste en realizar la supervisión del cumplimiento de los requisitos de calidad con los que se deben importar las semillas y comercializar dentro del país. Acción 9.- Supervisar a las entidades públicas que adquieren semillas Consiste en realizar el l monitoreo y seguimiento de los procesos de adquisición de semillas realizado por las entidades públicas. El Gobierno Nacional, representado por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego – MIDAGRI, a través del organismo encargado del ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas, es responsables de la ejecución de las 6 tareas. La actividad se ejecuta a nivel nacional, por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego - MIDAGRI, a través de la sede central y oficinas descentralizadas del organismo encargado de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas.
2. Organización para la ejecución de la actividad	**Tarea 1. Elaborar normas en semillas** Rol: Identificar, desarrollar, validar y gestionar la aprobación, e implementación de las normas en semillas. Responsable: MIDAGRI a través del organismo encargado de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas: INIA/SENASA. **Tarea 2. Promover y articular el sistema nacional de semillas** Rol: Coordinar y ejecutar los eventos de sensibilización a agricultores, capacitación a los actores del SNS, y llevar a cabo reuniones técnicas de articulación con las entidades del sector agrario. Responsable: MIDAGRI a través del organismo encargado de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas.

	Tarea 3. Conducir los registros en semillas Rol: Verificar el cumplimiento de las competencias técnicas y administrativas de las personas naturales y/o jurídicas que se dedican a las actividades en semillas y emitir los certificados, constancias y autorizaciones de los registros oficiales en semillas. Responsable: MIDAGRI a través del organismo encargado de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas. **Tarea 4. Brindar el servicio de certificación de semillas** Rol: Brindar el servicio de certificación de semillas de acuerdo al Reglamento Técnico de Certificación de Semillas y Normas Específicas. Responsable: MIDAGRI a través del organismo encargado de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas. **Tarea 5. Brindar el servicio oficial de verificación de la calidad de semillas** Rol: Brindar el servicio de muestreo y análisis de calidad de semillas de acuerdo a las normas establecidas por la Asociación Internacional de Ensayos de Semillas - ISTA Responsable: MIDAGRI a través del organismo encargado de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas. **Tarea 6. Supervisar las actividades en semillas** Rol: Verificación del cumplimiento de las normas en semillas Responsable: MIDAGRI a través del organismo encargado de ejercer las funciones de la Autoridad en Semillas.
3. Criterios de programación	Las programaciones de las metas físicas se realizaron considerando los siguientes criterios: Intención de siembra y superficie sembrada de cultivos priorizados.

	Tasa de uso de semilla de calidad de cultivos priorizados. Requerimiento de nuevas normas en semillas, actualización de las normas vigentes.
4. Flujo de procesos	**Ver Anexo A**
5. Diagrama de Gantt	**Ver Anexo B**
6. Diagrama de Gantt	**Ver Anexo C**

Modelo operacional de la actividad						
Denominación de la Actividad	5004489. CERTIFICACION EN SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD BPA- **BPP ORGÁNICOS**					
Identifique los niveles de Gobierno que ejecutan la actividad (Marque con un aspa)	**GN**	X	**GR**	X	**GL**	X
Unidad de medida del indicador de producción Física	Productor					
Modelo operacional de la actividad						
1. Definición operacional	Esta actividad tiene por objetivo garantizar que los productos agrícolas y pecuarios sean producido y/o procesado cumpliendo las normas y reglamentos nacionales e internacionales existentes para productos convencionales y orgánicos, diferenciándolos y mejorando su competitividad, debido a que cada vez más los mercados nacionales y de exportación establecen como requisitos la certificación de productos agropecuarios para el compromiso de compra, por tanto, esta actividad se encuentra altamente vinculada al proceso de comercialización y requiere ser ejecutada con una trazabilidad adecuada. Ello implica diseñar el documento orientador del proceso de certificación; identificar y seleccionar a las organizaciones de productores que solicitan acreditar que están implementando BPA ,BPP, HACCP: BPM-POES, producción orgánica entre otras certificaciones, para lo cual se deberá evaluar sus unidades agropecuarias y de transformación primaria para conocer el grado de aproximación al modelo convencional u orgánico que requiere certificar; solicitar y financiar por única vez servicios de inspección y certificación que brindan los Organismos de Certificación acreditados para la entrega del certificado por escrito y la obtención del sello para la comercialización del producto. Las entidades que participan en la implementación de esta actividad son: La Dirección General Agrícola-DGA, Dirección General de Ganadería-DGGA, Gobiernos Regionales - Direcciones Regionales de Agricultura, Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR y el SENASA Las entidades normativas formulan los lineamientos, directivas y protocolos requeridos, las Unidades Ejecutoras, Programas y Proyectos Especiales así como Pliegos adscritos al MIDAGRI ejecutan actividades directas en ámbitos focalizados en coordinación con los Gobiernos Regionales y/o Gobiernos					

	Locales a la vez que, acompañan, articulan y orientan la implementación de la actividad por parte de los gobiernos regionales y gobiernos locales, que son los actores principales en el territorio y por tanto, requieren incorporar esta actividad dentro de los servicios agrarios locales. Para ejecutar la actividad son necesarios los insumos siguientes: Normas y reglamentos nacionales aprobados y publicados (Reglamento de Inocuidad Agroalimentaria D.S. Nº 004-2011-AG, Reglamento Técnico para Productos Orgánicos D.S. Nº 044-2006-AG, Ley 29196, D.S. 010-2012-AG). Solicitudes formales de organizaciones de productores nacionales y regionales Esta actividad genera los siguientes productos: ▪ Documento orientador del proceso de certificación de certificaciones para productores agrícolas y pecuarios, acuerdos formales de las alianzas para el trabajo conjunto. ▪ Guías para el proceso de certificación ▪ Certificados y/o sellos para el uso del productor ▪ Informes de evaluación de las unidades agropecuarias a certificar. ▪ Registro de profesionales, técnicos y productores lideres formados. ▪ Sistemas Internos de Control (SIC) diseñados e implementados por las organizaciones de productores Estos productos son entregados a las organizaciones de productores (incluyendo a organizaciones de comunidades campesinas y nativas), profesionales y técnicos de las Direcciones y Gerencias Regionales de Agricultura, entidades miembros del Comité de Gestión Regional Agrario (CGRA), asimismo, de corresponder, a entidades miembros del Consejo Nacional de Productos Orgánicos y de los Consejos Regionales de Productos Orgánicos (COREPOS). Para el desarrollo de esta actividad se deben implementar las siguientes tareas: **Tarea 1: Elaborar el plan del proceso de certificación para productos agrícolas y pecuarios** El objetivo de esta tarea es planificar de manera sistemática y secuencial en el marco de un programa de certificaciones, las acciones para la certificación de los productos en base a la demanda de mercado. Para implementar el proceso de certificación es necesario elaborar el plan del proceso de certificación que identifique las necesidades de certificación, las cadenas productivas priorizadas y organizaciones de productores que cumplan con los procesos exigidos para la certificación involucrada. La responsabilidad de esta tarea recae en la Dirección General Agrícola-DGA y Dirección General de Ganadería-DGGA con la participación del Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, y SENASA. Se establecerán los lineamientos y contenidos mínimos, que faciliten a las Direcciones Regionales de Agricultura la formulación estandarizada de sus Planes Regionales de Certificación.

Esta tarea genera los siguientes productos:

- Focalización, cadenas priorizadas, entidades involucradas, periodo y plazo de intervención, criterios de calificación de las organizaciones que solicitan el servicio, necesidades de generación de alianzas públicas y privadas, entre otros aspectos relevantes
- Mapeo de productos con potencial de mercado que exige certificaciones, por zonas, cadenas y tipos de certificación
- Mapeo nacional de empresas proveedoras de servicios de certificación
- Guías y manuales para el proceso de certificación por tipo de cadena y certificación

Acción 1: Elaborar los lineamientos y contenidos mínimos del Plan de Certificación.

El Plan deberá incluir la focalización, cadenas priorizadas, entidades involucradas, periodo y plazo de intervención, tipo de certificación, criterios de calificación de las organizaciones que solicitan el servicio, necesidades de generación de alianzas públicas y privadas, entre otros aspectos relevantes.

Las Direcciones Regionales de Agricultura también realizaran esta acción para realizar la formulación de sus Planes Regionales de Certificación.

A nivel nacional, el alcance y responsabilidad de esta acción recae en la Dirección General Agrícola y la Dirección General de Ganadería, y se deberá involucrar la participación de AGRORURAL, SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, SERFOR y SENASA.

En el ámbito regional el alcance y responsabilidad de esta acción recae en: las Direcciones y Gerencias Regionales de Agricultura y en los Gobiernos locales -Área de desarrollo con la participación del Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, y SENASA.

Acción 2: Validar el Plan de certificación con actores identificados y vinculados al proceso de certificación,

Esto permitirá validar el plan del proceso de certificación regional con el Comité de Gestión Regional Agrario, así como evaluar la necesidad de generar alianzas con entidades público-privadas para apoyar la implementación del proceso de certificación en la región.

El alcance y responsabilidad de esta acción recae en: las Direcciones y Gerencias Regionales de Agricultura y en los Gobiernos locales -Área de desarrollo con el apoyo de las OPAS del MIDAGRI involucradas.

Tarea 2: Organizar el desarrollo del proceso de certificación para productos agrícolas y pecuarios

El objetivo de esta tarea es poder establecer las condiciones necesarias previas al proceso de certificación de los productos agrícolas y pecuarios. Para ello, en base al plan de certificación que se apruebe, se diseñarán las guías y manuales del proceso, se contratará a inspectores, quienes serán capacitados, para que realicen auditorías internas. Asimismo, se realizará una reunión de socialización

	con las regiones para mostrarle el plan de certificación en su versión final y se compartirán las guías y manuales del proceso. Esta tarea genera los siguientes productos: ▪ Guías y manuales para el proceso de certificación por tipo de cadena y certificación ▪ Informe sobre los eventos de socialización ▪ Inspectores contratados y capacitados. <u>Acción 1: Elaborar guías y manuales para el proceso de certificación</u> Cada Dirección rectora (DGA y DGGA) seleccionará y contratará a los especialistas para el diseño y elaboración de las guías y manuales necesarios para el proceso de certificación por tipo de cadena y certificación. Es importante precisar que este material servirá como guía y pauta para todos los organismos adscritos y desconcentrados del MIDAGRI, así como para todas las instancias de los Gobiernos Regionales y Locales que tiene las competencias en este tema. El alcance y responsabilidad de esta tarea recae en la Dirección General Agrícola y la Dirección General de Ganadería, para lo cual convoca a las Direcciones y Gerencias Regionales de Agricultura, AGRORURAL, Programa Sierra y Selva Exportadora, SERFOR y SENASA para el recojo de información, acervo relevante, aportes y recomendaciones. <u>Acción 2: Socializar con las regiones el plan de certificación y las guías y manuales</u> Se socializará con las GRA/DRA, la versión final del plan de certificación, así como las guías y manuales elaborados en el marco del proceso de certificación. Asimismo, se les proporcionará a las regiones los diferentes términos de referencias que necesitarán para la implementación del proceso de certificación. El alcance y responsabilidad de esta tarea recae en la Dirección General Agrícola, las Dirección General de Ganadería, en coordinación y colaboración con el Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, SENASA. <u>Acción 3: Contratar y formar inspectores acreditados como auditores.</u> El objetivo de esta acción es contratar y formar auditores para que realicen la auditoría interna a las organizaciones focalizadas en el plan, de tal forma que se pueda corroborar el cumplimiento de las condiciones básicas y necesarias para que puedan acceder al servicio de certificación de tercera parte. Esta acción está dirigida a profesionales, técnicos y productores líderes de las organizaciones que se encuentran dentro de los ámbitos y con las cadenas priorizadas por la región y tomando en cuenta los mercados identificados, para el tipo o sello de calidad a certificar. Desde el nivel central se elaborarán los términos de referencia para contratar de los inspectores y serán proporcionados y socializados con las DRA/GRA.

Una vez contratados los inspectores, se procederá a realizar las capacitaciones para el buen desempeño de sus funciones.

La responsabilidad de esta tarea recae en las Direcciones / Gerencias Agraria Regionales y se desarrolla en coordinación y colaboración con el Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, SENASA, la Dirección General de Agricultura (DGA) y la Dirección General de Ganadería (DGGA).

- Los productos que genera la acción son:
- Inspectores contratados
- Informes sobre las capacitaciones

Tarea 3: Certificar con organismos acreditados de tercera parte y otros tipos de certificación

El Servicio de inspección y certificación tiene por objeto garantizar que el producto de la organización de productores cumple con los estrictos estándares de producción orgánica a fin de facilitar su inserción en el mercado internacional. Este servicio solo se financiará por única vez a la organización beneficiada.

La organización beneficiada deberá comprometerse a informar a la entidad que financió el servicio, los volúmenes de venta y los mercados a los cuales su producto certificado ha accedido. Los formatos necesarios serán incluidos en las guías y manuales del proceso.

El Servicio de inspección y certificación para garantizar que el producto cumpla con los estrictos estándares de producción que solicitan los mercados diferenciados y de acuerdo a la normativa de los países a donde se envía los productos; ya sea para sistemas de producción convencional u orgánica a fin de facilitar su inserción en el mercado internacional, consiste en:

- Toma de muestras de campo
- Envío de la toma de muestra de campo
- Análisis de pesticidas en laboratorios acreditados ISO 17025
- Revisión inicial de la información
- Visitas a los centros de producción y/ o acopios de ser el caso
- Aprobación de insumos externos, si fuera el caso.
- Inspección de las operaciones en sus respectivos locales
- Elaboración de un informe de auditoría.
- Revisión del informe.
- Dictamen de certificación
- Emisión de los certificados de producción, preparación y distribución

Es necesario mencionar que las actividades inherentes al servicio de inspección y certificación tales como el certificado de transacción, las inspecciones adicionales y, de ser el caso, los hallazgos o levantamiento de las no conformidades del informe de inspección y la aplicación de las medidas correctivas a las mismas correrán por cuenta de la organización. Esto será suscrito mediante un acta de compromiso.

Subsanadas las observaciones y de aprobar las auditorías, la empresa certificadora emite y entrega los certificados para uso de los productores.

El alcance y responsabilidad de esta tarea es de las GRA/DRA y deberá ser realizada tomando en cuenta las acciones establecidas en las anteriores tareas y en coordinación con la Dirección General Agrícola y la Dirección General de Ganadería-DGGA.

Excepcionalmente y cuando así lo soliciten las GRA/DRA, las Direcciones Generales Agrícola y Ganadera u otras OPAS del MIDAGRI, podrán financiar el servicio, y las condiciones serán establecidas en el Plan de Certificación.

Esta tarea genera los productos siguientes:

- Informe de auditorías internas
- Informe de auditorías externas
- Certificados para uso del productor

La implementación del proceso de certificación inicia con las auditorías internas que realizan los inspectores y luego se procede con la contratación de los proveedores. Ésta está bajo la responsabilidad de las GRA / DRA, en coordinación y colaboración con el Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, SENASA.

Acción 1: Realizar las auditorías internas

Con la finalidad de realizar un seguimiento a la implementación y verificar el cumplimiento de los requisitos de las certificaciones, se requiere realizar auditorías internas a las organizaciones de productores seleccionadas.

El objetivo de esta acción es realizar la auditoría interna a las organizaciones que para corroborar y calificar como apta o no para acceder al servicio de certificación de tercera parte.

La responsabilidad de esta tarea recae en las Direcciones / Gerencias Agraria Regionales y se desarrolla en coordinación y colaboración con el Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, SENASA, la Dirección General de Agricultura (DGA) y la Dirección General de Ganadería (DGGA).

Los productos principales de esta acción son los informes de auditoría interna que permitirán hacer el último filtro para seleccionar las organizaciones de productores aptas a recibir las certificaciones.

Acción 2: Contratar a las entidades proveedoras de certificación

Con la lista final de las organizaciones aptas y en base a los TDR proporcionados por el nivel central, la DRA/GRA, en colaboración con el Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, SENASA si así fuera necesario, inicia la contratación de los proveedores para la certificación.

Todo el proceso de contratación está bajo la responsabilidad de las GRA / DRA, con apoyo del Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, SENASA si así fuera necesario.

	Acción 3: Desarrollar la auditoría externa Esta acción consiste en realizar la verificación y calificación a las organizaciones de productores en base a los criterios e indicadores que se solicitan para emitir la certificación y/o sellos Esta acción es desarrollada por la empresa certificadora. Acción 4: Subsanar las no conformidades que surjan del proceso de auditoría Acción por la cual las organizaciones de productores deberán levantar las observaciones hechas por las empresas certificadoras. Acción 5: Emitir y entregar los certificados y/o sellos para uso del productor Subsanadas las observaciones y aprobadas las auditorías, se emitirán los certificados y/o sellos para uso del productor.
Organización para la ejecución de la actividad	Los roles de las entidades del Gobierno Nacional y Gobiernos Regionales, en el marco de sus competencias son: **Dirección General Agrícola-DGA y Dirección General de Ganadería-DGGA con la participación del Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, y SENASA** **Elaboran el plan del proceso de certificación para productos agrícolas y pecuarios** Rol Establecen los lineamientos y contenidos mínimos, que faciliten a las Direcciones Regionales de Agricultura la formulación estandarizada de sus Planes Regionales de Certificación Dirección General Agrícola-DGA y Dirección General de Ganadería-DGGA con la participación del Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, y SENASA **Dirección General Agrícola – DGA y la Dirección General de Ganadería-DGGA. Sin embargo, las acciones de esta tarea se realizan en colaboración con el Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, y SENASA.** **Organizan el desarrollo del proceso de certificación para productos agrícolas y pecuarios** Elaboran las gruías y manuales, así como de socializar el plan con las regiones y de orientar a las regiones, en el proceso de contratación de los inspectores. GRA/DRA en coordinación con la Dirección General Agrícola - DGA y la Dirección General de Ganadería-DGGA **Certifican con organismos acreditados de tercera parte y otros tipos de certificación**

	Excepcionalmente y cuando así lo soliciten las GRA/DRA, Programa Sierra y Selva Exportadora, AGRORURAL, SERFOR, SENASA, la Dirección General de Agricultura (DGA) y la Dirección General de Ganadería (DGGA), las condiciones serán establecidas en el Plan de Certificación.
Criterios de Programación	Criterios de programación de la meta física de la actividad: Para el 2019, se prevé financiar al 3% de las organizaciones seleccionadas en base a los criterios establecidos en el plan de certificación. Para los siguientes años se plantea una incorporación adicional del 5% de población, teniendo en cuenta la disponibilidad presupuestal.
Flujo de procesos	**Ver Anexo A**
Diagrama de Gantt	**Ver Anexo B**
Lista de insumo	**Ver Anexo C**

<table>
<tr><th colspan="7">Modelo operacional de la actividad</th></tr>
<tr><td>Denominación de la actividad</td><td colspan="6">Actividad 5006062: DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA TECNOLÓGICA DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS</td></tr>
<tr><td>Niveles de Gobierno que ejecutan la actividad</td><td>GN</td><td>X</td><td>GR</td><td></td><td>GL</td><td></td></tr>
<tr><td>Unidad de medida del indicador de producción física</td><td colspan="6">Estudio</td></tr>
<tr><td colspan="7">Modelo operacional de la actividad</td></tr>
<tr><td>1. Definición operacional</td><td colspan="6">La determinación de la demanda tecnológica consiste en identificar los requerimientos y necesidades de los productores agropecuarios, en función a su cadena de valor y su ubicación geográfica; es el punto de partida para desarrollar tecnologías y paquetes tecnológicos, liberar tecnologías, transferir conocimientos (en caso corresponda) y brindar asistencia técnica para la adopción de los mismos.

Para ello, en esta actividad, el INIA brindará un estudio titulado “Determinación de la demanda tecnológica” que tiene como objetivo determinar la demanda tecnológica de los pequeños y medianos productores agropecuarios, de preferencia organizados.

Se ejecutará en el ámbito de las Estaciones Experimentales Agrarias (EEA), considerando los ejes temáticos productivos, industriales, comerciales, ambientales, sociales y normativos dentro del marco de la prospectiva, evaluación de impacto, observatorio y vigilancia tecnológica; importante para promover el desarrollo de la investigación, el desarrollo tecnológico, la innovación y la transferencia tecnológica para mejorar la productividad y calidad de los cultivos y crianzas priorizados.

Esta actividad comprende las siguientes tareas:

Tarea 1: Identificar y valorar las variables de la demanda tecnológica

Comprende las siguientes acciones:

<u>Acción 1.- Priorizar los cultivos y crianzas</u>

Es la priorización de los cultivos y crianzas obtenidas de la revisión de la información para mejorar el rendimiento y calidad del producto; está relacionada con la demanda de los productores agropecuarios y con el mercado. Sirve para ordenar técnica y económicamente las tecnologías (a corto, mediano y largo plazo) que mejorarán los productos (cultivos y crianzas) dirigido a un mercado.</td></tr>
</table>

La priorización de cultivos y crianzas se desarrollará a través de un taller en cada departamento (región) por el Coordinador AGIA/EEA, con la participación de Especialistas de Cultivos y Crianzas de la EEA, Direcciones Regionales de Agricultura, SENASA, Academia, Cámara de Comercio y productores líderes, principalmente. Así mismo, de manera preferente, esta acción considerará los cultivos y crianzas ya priorizados por ámbito regional establecidos en el PP e información agraria especializada brindada por la Actividad 5004496

Acción 2: Priorizar las variables de demandas tecnológicas

Mediante el desarrollo de talleres y grupos focales se identifica y prioriza las variables de demandas tecnológicas relacionadas con los problemas productivos en cultivos y crianzas, con participación de entidades de investigación, extensión, representantes del sector agricultura (AGRORURAL, Direcciones general agrícola, Dirección general ganadera, DGAA, SERFOR), Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, Agencias Agrarias, Líderes de Asociaciones de Productores, Academia (universidad, institutos y colegios agropecuarios), representantes de Cámaras de Comercio, Comité de gestión regional agrario (CGRA), Consejo y comisiones nacionales conducidas por el MIDAGRI; y otros actores involucrados en la cadena de valor; con el objetivo de identificar las necesidades y demandas tecnológicas de los cultivos y crianzas priorizados.

Producto de la aplicación del taller, se elabora una “Matriz de variables de influencia y dependencia”, que luego será procesada mediante el uso de un programa informático (MICMAC).

Acción 3.- Identificar y caracterizar la muestra

En función a la población priorizada, se identifican la muestra estadística para la aplicación de encuestas que debe considerar a los pequeños y medianos productores agropecuarios regionales, con limitado acceso al mercado, que presentan características sociales, económicas y geográficas que, contrastadas con el promedio regional, ameriten a ser caracterizadas. La población a encuestar será seleccionada completamente al azar.

Acción 4.- Aplicar las encuestas en campo

Previo diseño del cuestionario, se realiza la aplicación de encuestas en la población objetivo; luego se realizará la verificación de encuesta mediante visitas al 5% de la muestra poblacional encuestada.

Acción 5.- Sistematizar la información de las encuestas de campo

Procesamiento de la información resultante de la aplicación de las encuestas a la población objetivo, mediante la utilización de softwares de análisis estadístico (MICMAC, SPSS, SAS, etc.)

Tarea 2: Determinar y priorizar las demandas tecnológicas

	Consiste en ejecutar un conjunto de tareas que conlleven a la identificación del mercado de tecnologías y la priorización de la demanda tecnológica, con el objetivo de inventariar y priorizar las tecnologías disponibles de fuentes externas al INIA, para mejorar el rendimiento y calidad del productor. Acción 1.- Identificar el mercado de tecnologías para mejorar la producción Se realiza un mapeo del mercado de tecnologías agropecuarias de las crianzas y cultivos priorizadas en el ámbito de la EEA, donde se obtiene información sobre los ofertantes de tecnologías (INIA, Universidades, Gobiernos Regionales con proyectos de inversión y otros ofertantes), demandantes de tecnologías (productores agropecuarios, población general y otros demandantes) y tecnologías validadas; que se almacenarán en una base de datos individual para cada grupo de información. Para el caso de las tecnologías se denominará “Inventario de Tecnologías”. Acción 2.- Priorizar la demanda tecnológica La priorización de tecnologías, para mejorar el rendimiento y calidad del producto, está relacionada con la demanda de los productores agropecuarios y con el mercado, es para ordenar técnica y económicamente las tecnologías (a corto, mediano y largo plazo) que mejorarán los productos (cultivos y crianzas) dirigido a un mercado. Los criterios de priorización de tecnologías son: económico- financiero, accesibilidad y disponibilidad de los insumos, accesibilidad para el usuario y otros criterios definidos por los beneficiarios. **Tarea 3: Elaborar los estudios de demanda tecnológica** La tarea comprende las siguientes acciones: Acción 1.- Elaborar el documento final del Estudio de Demanda Se elaborará el documento titulado “Estudio de demanda Tecnológico de cultivos y crianzas” considerando la información obtenida del focus group y de las encuestas a la población agropecuaria, que consigna el siguiente contenido mínimo: Introducción Objetivos Estado de arte del cultivo o crianza Materiales y métodos, que deberá incluir: Ubicación de la zona de estudio, población Objetivo, Materiales y Equipo, Métodos y análisis estadísticos y costos Resultados y discusiones Recomendaciones Bibliografía

	Anexos (relación de encuestados y destino de la producción, participantes del Focus group y sus respectivos cuestionarios) <u>Acción 2.- Realizar la presentación del estudio</u> Se realiza mediante un evento donde se exponen los resultados del estudio a los expertos citados en el focus group, a los funcionarios y especialistas del MIDAGRI y otros grupos de interés, con el objetivo de difundir la información. En el ámbito de la Estaciones experimentales agrarias (EEA) Se realiza la Identificación y valoración de las variables de la demanda tecnológica, con el objetivo de obtener la información de las demandas de tecnología de los productores agropecuarios. Posteriormente se realiza la determinación y priorización de demandas tecnológicas, con el objetivo de buscar tecnologías que sean compatibles con los requerimientos de los beneficiarios. Por último, se elaboran los documentos titulados “Estudios de Demanda Tecnológica de cultivos y crianzas” que contendrá toda la información producto de los diferentes pasos ejecutados, que luego serán presentados.
2. Organización para la ejecución de la actividad	**Dirección de Gestión de Innovación Agraria (DGIA)** **Identifica y valora las variables de la demanda tecnológica.** Elabora el "Reporte de Matriz de variables de influencia y dependencias" para identificar las necesidades técnico- productivas que tienen los pequeños y medianos productores agropecuarios, a través de la participación de los expertos de la cadena de valor. **Dirección de Gestión de Innovación Agraria (DGIA)** Determina y prioriza las demandas tecnológicas Realiza el inventario y prioriza las tecnologías disponibles de fuentes externas al INIA, para mejorar el rendimiento y calidad del producto. <u>Responsables:</u> **Dirección de Gestión de Innovación Agraria (DGIA)** Elabora los estudios de demanda tecnológica **de cultivos y crianzas.**
3. Criterios de programación	El estudio de demanda tecnológica de cultivos y crianzas priorizados está determinado por la demanda de productos del mercado, por cada departamento (Región), ámbito de intervención de la EEA. El cual se logra considerando el análisis estructural de las demandas tecnológicas (variables) de mayor importancia de los cultivos o crianzas priorizados.

	Población priorizada de productores del cultivo o crianza del departamento (Región) está dentro del Ámbito geográfico de la Estación Experimental Agraria. La actividad se medirá a través de estudios de demanda tecnológica de cultivos y crianzas de cada departamento (ámbito de la EEA), los cuales tendrán las siguientes características: Elaborar el estado de arte del cultivo o crianza en el departamento o región, que comprende Mejoramiento Genético, Sanidad, Nutrición, Manejo, características sociales económicas de los actores involucrados, aspecto ambiental, la Comercialización, el Marketing, los consumidores y el aspecto normativo. Para el año 2019, se prevé cubrir el 15% de las cadenas de valor priorizadas por el programa presupuestal, con un incremento progresivo de 10% en los siguientes años, con la respectiva actualización de los estudios, en caso corresponda.
4. Flujo de procesos	**Ver Anexo A**
Diagrama de Gantt	**Ver Anexo B**
Lista de insumo	**Ver Anexo C**

Modelo operacional de la actividad						
Denominación de la actividad	ACTIVIDAD 5006063: DESARROLLO DE PAQUETES TECNOLÓGICOS					
Niveles de Gobierno que ejecutan la actividad	**GN**	**X**	**GR**		**GL**	
Unidad de medida	Tecnología					
Modelo operacional de la actividad						
1. Definición operacional	El objetivo de la actividad es desarrollar tecnologías agropecuarias sostenibles que permitan incrementar la productividad, calidad y rentabilidad de los productos agropecuarios y, de manera preferente, a las cadenas productivas priorizadas por región en el PP, incluyendo la conservación de recursos genéticos, desarrollo de tecnologías de variedades y razas, y de manejo de procesos, liberación de					

	tecnología, producción de material genético (semillas, plantones y reproductores) y la transferencia de tecnologías. La actividad consiste en realizar los proyectos de investigación básica, aplicada, adaptativa y participativa, empleando técnicas modernas de investigación que permitan generar variedades o razas y tecnologías de manejo de proceso. A partir de ello, se elaboran los paquetes tecnológicos, para solucionar la problemática productiva de los cultivos y crianzas de importancia nacional y regional, los cuales incluyen la variedad y una ficha técnica, o un manual de procesos según corresponda. Se brinda el servicio de producción de material genético que comprende la producción de semillas, plantones y reproductores de alta calidad, que estarán a disponibilidad de los productores agropecuarios. La producción de semillas comprende los cultivos priorizados de papa, maíz amiláceo, maíz amarillo duro, arroz, cereales, granos andinos y leguminosas. La producción de plantones comprende: Palto, lúcumo, chirimoyo, mango, vid, manzano, pecana, café, cacao, plátano, pitahaya, mandarina, piña, fresa, frambuesa, críticos y plantaciones tropicales. Finalmente, la producción de reproductores comprende: bovinos, cuyes, camélidos sudamericanos, ovinos y caprinos. Adicionalmente, se brinda el servicio de Transferencia tecnológica que consiste en transferir conocimientos y tecnologías a los productores agrarios organizados mediante el fortalecimiento de sus capacidades para incrementar la productividad de sus cultivos y crianzas, así como mejorar la calidad de sus cosechas. El desarrollo de tecnologías agropecuarias se realiza de manera directa por los especialistas del INIA. Se realiza a través de los Programas Nacionales de Investigación del INIA en el marco del PP 0121 para el desarrollo de las variedades, razas y tecnologías de manejo de proceso. Asimismo, se realizan ensayos de adaptación en campo, los ensayos de distinción, homogeneidad y estabilidad (DHE); ensayos de identificación y ensayos agronómicos. Programas Nacionales de Investigación: Arroz Bovinos y ovinos Camélidos Cultivos agroindustriales y agroexportación Cuyes Estudios en sistemas agroecológicos andinos y amazónicos Granos andinos y leguminosas Hortaliza y frutales Maíz y trigo Pastos y forrajes

Dirección General Agrícola DGA

Raíces y tuberosas

Para el servicio de producción de material genético, en particular de semillas, el INIA tiene tres años para la producción de la nueva tecnología desarrollada en semillas según el reglamento de la Ley General de Semillas D.S. N° 06-2012-AG. Por otro lado, para la producción de plantones y reproductores, el INIA lo realiza de forma continua.

El personal de la Estación Experimental Agraria (EEA) que participan en el proceso de transferencia tecnológica debe estar identificado con chaleco y/o casaca y/o gorros y/o polos institucionales dependiendo del lugar y temporada. La transferencia tecnológica se realiza mediante el conjunto de las siguientes modalidades:

1. Los cursos modulares se desarrollan en 3 o 4 módulos, según el periodo vegetativo de los cultivos o etapa de desarrollo de la crianza. En cada módulo de un curso presencial participan de 25 a 30 productores como máximo (Los productores participantes a los cursos modulares deben ser los mismos que asistieron desde el módulo inicial). El tiempo de duración es de 2-4 horas, teoría (20%) y práctica (80%), la parte teórica se realiza en un ambiente acondicionado cerca de la parcela demostrativa, donde se realizará la parte práctica. El INIA elabora y entrega a los participantes material didáctico de enseñanza (manuales, folletos, separatas, hojas divulgativas, fichas técnicas o guías didácticas y videos técnicos en DVD o en internet).

2. Demostración de métodos: aplica el principio pedagógico “aprender – haciendo”, se realizan 3 demostraciones, cada una entre módulo desarrollado. Se realiza en parcelas demostrativas, en las cuales se hacen demostraciones como: muestreo de suelos, preparación de abonos, trampas de insectos, entre otros. La duración promedio de la demostración práctica es de 2 horas.

3. Día de campo: Se realiza un día de campo al final del periodo vegetativo; es decir, en la fase de cosecha o poscosecha. Tiene una duración de cuatro horas. Se realiza al grupo que ha recibido los cursos modulares y demostraciones prácticas, además se invita a participar a autoridades, investigadores, proveedores de asistencia técnica (PAT), representantes de instituciones públicas o privadas del sector agrario para sensibilizarlos en el uso de tecnologías INIA.

Conforme a la cantidad de participantes total, se forman grupos de 10 personas, y según ello la parcela demostrativa se divide en estaciones. Al final del día de campo, todos los grupos deben haber rotado por las estaciones implementadas. Las estaciones deben estar acondicionadas para que las exposiciones puedan desarrollarse con ayudas visuales, como carteles, papelógrafos; y elementos físicos como arados, equipos, ganado, método de siembra y otros, según las técnicas que se quieran demostrar.

4. Asesoramiento técnico: se realiza en campo a los productores participantes de los cursos modulares. Luego de concluir cada módulo, el transferencista visita a los productores partícipes de dicho módulo (agrícola o pecuario) para verificar el grado de aplicación de los conocimientos teóricos y prácticos aprendidos y brindarle asesoría.

Dirección General Agrícola DGA

El desarrollo de tecnologías lo ejecuta el INIA a través los especialistas de la Dirección de Desarrollo Tecnológico Agrario (DDTA) y las Estaciones Experimentales Agrarias (EEA). Por su parte, la Dirección de Recursos Genéticos y Biotecnología (DRGB) es la encargada de brindar material genético a la DDTA para el desarrollo de tecnologías.

La producción de material genético es ejecutada por los especialistas de la Dirección de Desarrollo Tecnológico Agrario (DDTA). La transferencia de tecnología se ejecuta por especialistas de las Estaciones Experimentales Agrarias (EEA) y también por los Gobiernos subnacionales a través de los Proveedores de Asistencia Técnica -PATs.

El desarrollo de tecnologías se realiza en las instalaciones de las EEA de INIA. Los ensayos de adaptación, los ensayos de distinción, homogeneidad y estabilidad (DHE) se realizan en campo de las EEA y en el campo de productores; mientras que los ensayos de identificación y agronómicos se realizan en las EEA.

La producción de los materiales genéticos (semillas, plantones y reproductores), se realiza en las instalaciones de las EEA del INIA, terrenos alquilados, campo de productores vía convenios, entre otros.

La transferencia de tecnología se realiza en las EEA del INIA y en los campos de productores.

A continuación, se describen las tareas para la ejecución de la actividad:

1. DESARROLLO DE TECNOLOGÍAS

Tarea 1: Planificación anual de actividades

Acción 1: Identificación de Demandas Tecnológicas en Cultivos y crianzas

La DDTA-SDPA realizan los trabajos de investigación programados en los Planes Operativos de Investigación los cuales obedecen a: i) La Política Nacional Agraria, el PESEM, Plan Estratégico Institucional vigente y las directivas Institucionales, ii) Las demandas tecnológicas de los usuarios, iii) La formulación del Proyecto (FORMATO 007 Resumen de Proyecto) iv) La formulación del experimento (FORMATO 010 Resumen de experimento), v) La formulación del Plan de Investigación Agraria (FORMATO FPOI 04 Y FPOI 02), vi) La disponibilidad presupuestal Institucional y de fuentes de Cooperación Nacional e Internacional, vii) Lineamientos Aprobados con Resolución Jefatural, viii) Los convenios y/o cartas de entendimiento que se generen con la autorización de las instancias competentes a nivel nacional y de cada Estación Experimental.

Asimismo, toma como referencia el “Estudio de la Determinación de la Demanda Tecnológica de cultivos y crianzas”, donde se especifica los requerimientos de los productores, que se realiza en la actividad 5006062.

Acción 2: Priorización de Cultivos y crianzas, Objetivo de la investigación e Identificación de Proyectos de Investigación

La DDTA-SDPA realizan el análisis de la priorización de cultivos y crianzas, el cual consiste en la identificación de las demandas para determinar la prioridad de investigación en las especies y razas de mayor importancia desde el punto de

Dirección General Agrícola DGA

vista del aporte a la seguridad alimentaria del país, principalmente de poblaciones vulnerables, así como el análisis del interés económico como aporte al PBI.

Por otro lado, las encuestas especializadas por cada cultivo y/o raza priorizada en cada EEA nos permiten recoger información de los principales problemas que deben ser resueltos a través del aporte de las innovaciones tecnológicas y a partir de ello enfocar el objetivo de la investigación en los proyectos priorizados.

Acción 3 Elaboración del Plan Anual de Investigación

Los especialistas de cada área de investigación, de acuerdo a los resultados que han obtenido en sus investigaciones, elaboran un Plan de investigación en el cual señalan qué experimentos realizar, además incluye lo siguiente: Ficha 7 de proyectos, Ficha 10 Formato de experimentos, Ficha 11 Plan Operativo Técnico y Formato 02 Plan Operativo Presupuestal. Luego lo elevan al Coordinador de Programa Nacional de Investigación quien revisará los Planes de Investigación y priorizará algunos, según los resultados de los avances obtenidos y según los criterios de programación establecidos para el año de intervención.

El documento es elaborado durante el primer semestre del ejercicio fiscal anterior, luego es derivado a la DDTA para su aprobación. Posteriormente es remitido a la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) para su conocimiento y aprobación

Tarea 2 Conservación y caracterización de los recursos genéticos

El objetivo de esta tarea es realizar las actividades de conservación, caracterización y fortalecimiento de los recursos genéticos establecidos bajo condiciones ex situ e in situ. Esta tarea es importante pues permite dar continuidad a las investigaciones realizadas por la Dirección de Recursos Genéticos y Biotecnología – DRGB, la cual hace entrega a la DDTA del material genético promisorio, identificado en las actividades de caracterización de germoplasma, para continuar el proceso de investigación aplicada en campo (Tarea 3).

Para ello se realiza un conjunto de acciones que conllevan a realizar investigaciones previas para generar conocimientos científicos sobre las especies vegetales y animales, a través de la conservación, caracterización e identificación de caracteres potenciales y deseables.

Para el desarrollo de la tarea es necesario implementar las siguientes acciones:

Acción 1: Conservar los recursos genéticos para mejorar su uso y aprovechamiento

Se desarrolla a través de dos (02) estrategias de conservación: In situ y Ex situ

Ex situ: Se hace una colecta de material genético a través de exploración, donaciones o intercambio, cumpliendo con la normatividad nacional e internacional[33] [34]vigente. Se priorizan especies para la seguridad alimentaria y

[33] Bioversity International (2018). Descriptores de pasaporte para cultivos múltiples FAO/BIOVERSITY V.2.1. Disponible en: https://www.bioversityinternational.org/fileadmin/user_upload/FAO_Bioversity_MCPD_SPA_2015.pdf

[34] FAO. 2014. Normas para bancos de germoplasma de recursos Fitogenéticos para la alimentación y la agricultura. Edición revisada. Roma

	que sean de interés económico, estén amenazadas y/o en peligro de la erosión genética y/o priorizado como recurso estratégico. In situ : Teniendo en cuenta los objetivos, las necesidades de conservación y planificación de áreas de conservación, se realiza una priorización geográfica, que consiste en identificar las áreas geográficas que tengan mayor agrobiodiversidad, las cuales están asociadas a prácticas culturales y conocimientos tradicionales, en caso de especies cultivadas en comunidades campesinas. Luego, a través de una metodología de priorización de áreas y/o Planeamiento Sistemático de la conservación, se eligen las áreas a intervenir. Luego, la SDRG mediante el diseño e implementación de los planes de conservación, promueve la gestión, manejo y monitoreo de los recursos genéticos de la agrobiodiversidad nativa y sus parientes silvestres, y acompaña en las acciones de conservación in situ, en chacra de agricultores. Para ambas estrategias de conservación, se realiza el proceso que incluye un monitoreo de las especies, actualización y validación de la información. Además, la información será almacenada en los siguientes documentos: Informe del estado de conservación de la colección nacional de los recursos fitogenéticos in situ - ex situ. Informe del estado de conservación de la colección nacional de los recursos zoogenéticos in situ - ex situ. Informe del estado de conservación de la colección nacional de los recursos genéticos de microorganismos ex situ Informes de material genético promisorio identificado que se conserva en el Banco de germoplasma. <u>Acción 2: Caracterización del germoplasma nativo y naturalizado para la identificación de material promisorio en los cultivos y crianzas</u> La caracterización se realiza a través de tres (03) evaluaciones: Morfo agronómica, molecular y bioquímica. Morfo agronómica: Es la descripción de todas aquellas características que son altamente heredables, visibles, cuantificables y que no son influenciados por el medio ambiente, para ella se utiliza una Lista de descriptores donde se especifican las características propias de la especie[35]. Esto permite diferenciar genotipos en una colección y conocer los atributos del material conservado, como resultado se identifica material élite o promisorio, por sus características sobresalientes en rendimiento, precocidad, resistencia o tolerancia a factores bióticos o abióticos, entre otras características, los cuales se

[35] Bioversity International. Descriptores específicos de Cultivos. Disponible en: https://www.bioversityinternational.org/e-library/publications/categories/descriptors/ [35] Bioversity International (2018). Descriptores de pasaporte para cultivos múltiples FAO/BIOVERSITY V.2.1. Disponible en: https://www.bioversityinternational.org/fileadmin/user_upload/FAO_Bioversity_MCPD_SPA_2015.pdf
[35] FAO. 2014. Normas para bancos de germoplasma de recursos Fitogenéticos para la alimentación y la agricultura. Edición revisada. Roma
[35] Bioversity International. Descriptores específicos de Cultivos. Disponible en: https://www.bioversityinternational.org/e-library/publications/categories/descriptors/

	ponen a disposición dela comunidad científica, para trabajos de mejoramiento genético u obtención de nuevas variedades. Molecular: Es la caracterización a través de componentes moleculares (ácidos nucleicos y proteínas), empleando diversas técnicas (PCR, SSR, secuenciamiento, entre otros) con la finalidad de realizar estudios de diversidad genética, análisis taxonómicos y filogenéticos, identificación de genes candidatos, análisis de códigos de barra de ADN y otros estudios relacionados a los recursos genéticos. Bioquímica: Es la prospección y caracterización de los metabolitos primarios y secundarios que se originan como parte de una ruta metabólica, así como compuestos de naturaleza inorgánica, y organometálicos que expresa los cultivos y crianzas. Implica la caracterización química, fisicoquímica, nutricional de los cultivos o crianzas, y estructural y funcional, de moléculas sencillas, complejas, biomateriales, e ingredientes; que presentan una función o actividad biológica cuando se metabolizan por el ser humano, los animales, plantas y microorganismos. Su caracterización analítica implica la utilización de técnicas gravimétricas, volumétricas, e instrumentales tales como la espectroscopia de absorción atómica y molecular, espectroscopía de emisión, difracción, refracción, de naturaleza térmica, entre otras. Toda la información obtenida de los tres tipos de caracterización se especificará en los siguientes documentos: Informes de caracterización. Accesiones caracterizadas Base de datos de caracterización morfológica. Base de datos de caracterización bioquímica. Base de datos de caracterización molecular A partir de las accesiones caracterizadas y evaluadas que obtiene la DRGB, se procede a desarrollar las investigaciones en campo a través de la DDTA en la Tarea 3. <u>Acción 3: Seguimiento y supervisión de la implementación de la tarea</u> Los especialistas responsables de la SDRG de las EEA que realizan las acciones 1 y 2, reportan a la Dirección de la SDRG-DRGB, a través de los informes trimestrales, la ejecución de los avances físico y presupuestal de las tareas propuestas. Además, se mantiene permanente comunicación ya sea vía correo electrónico, remisión de documentos o llamada telefónica, sobre los avances realizados. Con dicha información, la SDRG-DRGB realiza el seguimiento de la implementación de la tarea, la misma que es reportada a la DRGB y OPP.

El Director de la SDRG o un especialista que esta Dirección asigne, realiza una visita a las EEA que desarrollan la tarea por lo menos una vez al año, para verificar in situ la información que reportan de manera trimestral.

Acción 4: Informe de Evaluación de la conservación y caracterización de los recursos genéticos

Los especialistas de la SDRG en cada EEA elaboran la Memoria Anual en la cual reportan sus logros y metas alcanzadas en las actividades propuestas y lo remite a la SDRG. La Dirección de la SDRG consolida la información y elabora la Memoria Anual, la misma que se remite a la DRGB para su aprobación y presentación a OPP.

Además, la DRGB convoca a los especialistas de la SDRG, responsables de la tarea en las EEA y Sede Central a formar parte de una reunión anual, en la cual cada especialista expone sus avances, logros, dificultades, perspectivas y recomendaciones en la ejecución de la Tarea. A partir de la información recopilada, la Dirección de la SDRG consolida la información y elabora el Informe de Evaluación del estado de conservación y las actividades de caracterización y evaluación, el cual sirve de sustento para la elaboración del Plan de actividades y presupuesto para la Gestión del Banco de Germoplasma.

Tarea 3: Desarrollo de variedades y razas

Esta tarea es desarrollada por los especialistas de la SDPA de la DDTA en las EEA. En todas las fases de esta tarea, el Coordinador de Programa de la SDPA realiza la supervisión del desarrollo de los ensayos.

Acción 1 Ensayos preliminares

Esta acción comienza con un ensayo inicial en campo para poder iniciar el desarrollo de la investigación y el desarrollo para los siguientes años. El material genético puede ser obtenido a través de las colectas (accesiones caracterizadas en la Tarea 2) o a través de materiales importados de otros centros de investigación (Centro Internacional de Agricultura Tropical - CIAT, Centro Internacional del Mejoramiento del Maiz y Trigo - CIMMYT, Centro Internacional de la Papa - CIP, entre otros). Los ensayos preliminares tienen una duración promedio de un año.

Acción 2: Ensayos de identificación

En esta acción se realiza la caracterización e identificación de progenitores, los cruzamientos y la evaluación de la población segregante.

Los ensayos de identificación corresponden a los Ensayos ejecutados prioritariamente en las Estaciones Experimentales Agrarias. Los ensayos de identificación tienen una duración promedio de un año.

Acción 3 Ensayos de adaptación y eficiencia

La Fase de Adaptación y eficiencia corresponden al desarrollo de las actividades a través de metodologías participativas que involucren a los diferentes actores de la cadena de valor por línea de cultivo (principalmente agricultores).

Dirección General Agrícola DGA

En esta fase se favorece el proceso de selección del material genético promisorio y el análisis de estabilidad genética que permita dar una recomendación del ámbito geográfico de la tecnología y el levantamiento de la información técnico-económica de la alternativa tecnológica propuesta para su lanzamiento.

Los ensayos de adaptación y eficiencia tienen una duración promedio de dos a tres campañas/años dependiendo del tipo de cultivo y/o crianza.

Acción 4 Ensayos de distinción, homogeneidad y estabilidad

En esta acción se reportan las características de Distinción, Homogeneidad y Estabilidad (DHE) de la tecnología propuesta y se utilizan las directrices para la ejecución del examen de DHE, la tabla de caracteres de los descriptores varietales de la UPOV, el cuestionario técnico de información descriptiva del desarrollo de la variedad por especie que se puede encontrar en el siguiente link http://www.upov.int/test_guidelines/es/list.jsp.

Los ensayos DHE tienen una duración promedio de dos a tres campañas/años dependiendo del tipo de cultivo y/o crianza.

Acción 5 Elaboración de expedientes técnicos de las tecnologías

Documento técnico el cual recopila toda la información del desarrollo de la nueva variedad o raza, es decir incluye la información desde el pedigree hasta el análisis agroeconómico. El investigador de la SDPA elabora el expediente técnico y lo remite al Coordinador de Programa de la SDPA para su aprobación. Luego se deriva a la DDTA para su conformidad.

Tarea 4: Desarrollo de tecnologías de manejo de proceso

Esta tarea es desarrollada por los especialistas de la SDPA de la DDTA en las EEA. En todas las fases de esta tarea, el Coordinador de Programa de la SDPA realiza la supervisión del desarrollo de los ensayos.

Acción 1: Diseños de ensayos agronómicos y evaluación de maquinarias

En esta acción se evalúan las condiciones ambientales, de manejo del cultivo, nivel nutricional, manejo de plagas y enfermedades, requerimiento hídrico y otros asociados a la conducción de un determinado cultivo que influyen directamente para obtener el potencial productivo de una nueva variedad.

A esto se suma la tecnología de mecanización que se emplea en las diferentes labores culturales, de cosecha y pos cosecha que determina también el nivel de pérdidas principalmente de la producción por procesos de cosecha y pos cosecha que repercute directamente en la rentabilidad económica que se desee lograr en la producción.

La duración promedio de esta acción es de 7 campañas/años dependiendo del tipo de cultivo y/o crianza.

Acción 2: Elaboración de expedientes técnicos

Documento técnico el cual recopila toda la información del desarrollo de la tecnología de manejo. El investigador de la SDPA elabora el expediente técnico

Dirección General Agrícola DGA

y lo remite al Coordinador de Programa de la SDPA para su aprobación. Luego se deriva a la DDTA para su conformidad.

Tarea 5: Lanzamiento de la tecnología desarrollada

Acción 1: Elaboración de la Resolución Jefatural

DDTA remite los expedientes técnicos, con sus respectivos anexos, a la DGIA para su conformidad. La DGIA remite a la Oficina de Asesoría Jurídica - OAJ quien es el encargado de elaborar la RJ para la firma del Jefe del INIA.

El tiempo que demora en promedio para la aprobación de los expedientes técnicos es de 6 meses.

Acción 2 : Lanzamiento de la tecnología

La ceremonia protocolar consiste en la entrega de la nueva tecnología del Investigador que lo genera al Coordinador del Programa. Este lo entrega al Director de la DDTA y posteriormente se entrega al Jefe del INIA, quien lo entrega al Ministro de Agricultura o su representante. Finalmente, la tecnología se entrega a un productor líder (de manera representativa) y pronuncia unas palabras de agradecimiento.

El evento se realiza en la EEA donde se ha desarrollado la variedad. La EEA se encarga de convocar a los GL, GR, organización de productores, asociación de productores, productores líderes y demás actores de la cadena de valor del cultivo y/o crianza. Por su parte la DDTA se encarga de convocar a los Directivos Nacionales. En ambos casos, la invitación se realiza mediante Oficios de invitación.

La ceremonia se realiza en la mañana y tiene una duración de 4 horas, incluye un coffee break. Se reparten aproximadamente de 100 a 200 muestras representativas de la variedad desarrollada, con su respectivo tríptico, ficha técnica y otro material divulgativo. De acuerdo a la temporada del año, se puede complementar el lanzamiento de la tecnología con la presentación de una parcela demostrativa con la variedad que se entrega en la ceremonia.

Acción 3: Supervisión de la implementación del servicio

El Director de la SDPA realiza un seguimiento a la ejecución del servicio verificando que se envíen las invitaciones con un tiempo prudente, asimismo coordina con el Director de la EEA para que facilite la implementación y acondicionamiento de los espacios en donde se realizará el lanzamiento de la tecnología, y que se cumpla adecuadamente con el protocolo establecido.

2.PRODUCCIÓN DE MATERIAL GENÉTICO (semillas, plantones y reproductores)

Tarea 1: Planificación anual de actividades

Acción 1: Determinación de la demanda y elaboración de propuesta

Dirección General Agrícola DGA

	La producción de material genético, será de acuerdo a la demanda local y regional de semillas, plantones y reproductores, que estará a cargo de las Estaciones Experimentales Agrarias, ubicado en cada región. La planificación de la demanda de producción de semillas se realiza un año antes de la campaña agrícola, mediante reuniones con productores y recepción de solicitudes en los EEA. Para el caso de semillas, antes del inicio de cada campaña agrícola, se convocarán a reuniones a los productores semilleristas, para determinar la demanda de semillas por especie y por categorías (básica y registrada), con dicha información, se programará la producción de semillas para la campaña. Según el artículo 46 del Reglamento de la Ley General de Semillas D.S. N° 06-2012-AG de la "Participación del INIA en la producción de semillas" 46.1 Los organismos del sector público, incluyendo las universidades públicas, sólo pueden participar en la producción de las siguientes clases y categorías de semillas: a. Clase Genética y Clase Certificada, sólo en las categorías Básica o de Fundación y Registrada destinadas a abastecer sólo a los centros de investigación e investigadores y a los productores de Semilla Certificada. b. Categoría Certificada, solamente con fines de introducción promocional de un cultivar; en aquellos cultivos que el sector privado no tenga interés en producir o en aquellos cultivos priorizados, a nivel nacional y regional por el Sector Agrario a fin de incrementar la tasa de uso de semilla de calidad. En todos los casos, se requiere la autorización de la Autoridad en Semillas. La vigencia de la autorización es propuesta por el solicitante. c. Clase no-certificada en aquellas especies que no cuentan con reglamentación específica y que el sector privado no tenga interés en producir o en aquellos cultivos priorizados, a nivel nacional y regional por el Sector Agrario a fin de incrementar la tasa de uso de semilla de calidad. En tal caso se requiere la autorización de la Autoridad en Semillas. d. Producción de semillas, bajo contrato, por encargo de personas naturales o jurídicas, individuales o asociadas, pertenecientes al sector privado y público. En este caso, las partes del contrato se sujetan a las reglas de la autonomía privada contenidas en el Código Civil. El especialista de la EEA consolida la información recopilada de las reuniones realizadas y de las solicitudes presentadas a la Dirección de la EEA. Para el caso de plantones, el INIA según el Decreto Supremo N° 005-2017-MINAGRI Reglamento de Plantas de Viveros de Frutales, produce plantones de calidad para la mejora de la productividad y calidad de los frutales de los pequeños y medianos productores. La determinación de la demanda se realiza a través de solicitudes y contratos con productores individuales y asociación de productores, especialmente de frutales.

Dirección General Agrícola
DGA

Para la producción de reproductores, el especialista de las EEA determina la demanda a través de solicitudes y contratos con productores individuales y asociación de productores ganaderos.

Para los tres casos, los especialistas de las EEA elaboran una propuesta de intervención y lo derivan a la DDTA.

Acción 2: Elaboración del Plan de Producción

El Coordinador del Programa Nacional de Semillas, Plantones y Reproductores consolida los planes elaborados por los especialistas de las EEA, aplicando los criterios de programación establecidos, y elabora el Plan de Producción, lo registra en el SISPOI y luego lo remite a la DDTA para su aprobación. Posteriormente la DDTA lo remite a la OPP para su conocimiento.

El documento es elaborado durante el primer trimestre del ejercicio fiscal anterior, luego es derivado a la DDTA para su aprobación. Posteriormente es remitido a la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) para su conocimiento y aprobación.

Tarea 2: Producción de material genético

El proceso de producción y uso de material genético de alta calidad, consiste en producir semillas, plantones y reproductores en el campo, acorde a la legislación y normatividades vigentes de cultivares, especies y/o razas mejoradas liberados por el Instituto Nacional de Innovación Agraria, a fin de fortalecer la productividad de los cultivos y crianzas de los productores agropecuarios, con el objetivo de masificar el uso de material genético de calidad (semillas, plantones y reproductores) logrando la competitividad del productor agropecuario, mejorando su productividad y rentabilidad.

El INIA por mandato del DL 1060 tiene la responsabilidad de producir únicamente semillas, plantones y reproductores de calidad genética que mejoren la productividad de los pequeños y medianos productores.

La producción del material genético, será de acuerdo a la demanda por parte de los productores, a nivel local y regional de semillas, plantones y reproductores; que se realizarán a través de las Estaciones Experimentales Agrarias, Convenios con Productores de Semillas, agricultores y/o asociación de productores.

Acción 1: Instalación y conducción de campos de producción de semillas, plantones y reproductores de calidad genética

Para el proceso de producción de semillas de calidad genética, se tendrán en cuenta los siguientes puntos importantes:

Determinar el lugar y el área donde se instalarán los campos de producción de semillas (en campos de INIA o campos de productor), esto lo realizan los especialistas en coordinación con el Director de la EEA.

Análisis de suelos, que consistirá en la toma de muestras y análisis de laboratorio para determinar el contenido nutricional y la fertilización.

Inscripción y declaración de los campos de multiplicación de semillas, ante los Organismos Certificadores de Semillas, el proceso de certificación consiste en:

Dirección General Agrícola DGA

	Inspección de campos de multiplicación, inspección de acondicionamiento, muestreo, análisis de calidad, etiquetado y envasado. Proceso de manejo y conducción de campos semilleros, que consiste desde la siembra, cosecha, post cosecha, acondicionamiento, almacenamiento y la disponibilidad de semillas para los productores en la EEA. Los especialistas de las EEA. se ceñirán estrictamente a la Directiva General de producción de semillas de calidad del INIA. Los especialistas de las EEA informarán de manera mensual a la DDTA el avance de la ejecución del servicio, los mismos que serán registrados en el SISPOI. Además, los especialistas elaborarán los informes trimestrales según los formatos establecidos por la UPR-OPP y lo remitirán a la DDTA para su consolidación y aprobación. El proceso de producción de reproductores de calidad genética consistirá en: Determinar el lugar y el área donde se instalarán los campos de producción de reproductores de calidad genética (áreas de crianza y producción de forrajes), esto lo realizan los especialistas en coordinación con el Director de la EEA. Mantenimiento de los Núcleos Genéticos Elites (NGE): donde se producirán reproductores, embriones y pajillas de semen de alta calidad genética, mediante el uso de tecnologías reproductivas, (Inseminación artificial, multiovulación, transferencia de embriones). Para el proceso de producción de reproductores, los especialistas de las EEA. utilizaran como herramienta el Instructivo vigente de producción de reproductores de calidad, que es aprobado por Resolución Jefatural del INIA. Los especialistas de las EEA informarán de manera mensual a la DDTA el avance de la ejecución del servicio, los mismos que serán registrados en el SISPOI. Además, los especialistas elaborarán los informes trimestrales según los formatos establecidos por la UPR-OPP y lo remitirán a la DDTA para su consolidación y aprobación. El proceso de producción de plantones de calidad genética: Producción de porta injerto o Patrón: Identificación del plantel madre de patrones con Tarjeta de Control Visible del Vivero. Recolección de semilla, yemas, estacas de las plantas madres de sanidad comprobada. Preparación de sustrato esterilizado, consistente en musgo + tierra agrícola + arena de río, en la proporción de 2:3:2. Siembra o almácigo de semilla en camas altas del vivero, en el sustrato. Repique de las plántulas en bolsas negras de polietileno, sobre un sustrato. Inspección fitosanitaria de los plantones en propagación (repicados).

	Plantones porta injertos disponibles Producción de plantones injertados: Recolección de yemas de las plantas madres de sanidad comprobada. Injertado de la yema de la variedad deseada sobre un patrón compatible. Inspección fitosanitaria de los plantones injertados. Identificación del plantel de plantones injertados con Tarjeta de Control Visible del Vivero. Plantones injertados disponibles. Producción de plantones por estacas: Recolección de estacas de las plantas madres de sanidad comprobada. Las estacas enraizadas deben ser desinfectadas. Repique de las estacas en bolsas negras de polietileno, en un sustrato esterilizado. Inspección fitosanitaria de estacas en propagación. Producción de yemas y/o plumas Manejo adecuado de los planteles madres productoras de yemas, libre de enfermedades (labores culturales, riegos, abonamientos, podas y controles fitosanitarios). Inspección fitosanitaria del huerto de plantas madres. Pruebas de sanidad virológica de los planteles madres de plantas Recolección de yemas de las plantas madres de sanidad comprobada, según el pedido de los usuarios y uso interno para la producción de plantones injertados planificados por las Estaciones Experimentales Agrarias. Disponibilidad de yemas y/o plumas para la propagación <u>Acción 2: Disponibilidad de material genético</u> Las semillas de las categorías superiores (básica y registrada) se ponen a disponibilidad de los productores semilleristas que cuentan con Registro de Productor. Las semillas de categoría certificada, para todos los agricultores. Las mismas que se encuentran en cada una de las EEA del INIA. Para el caso de plantones y reproductores, están disponibles para aquellos agricultores o productores que requieran de este material y lo encuentran en cada una de las EEA del INIA.

Dirección General Agrícola DGA

El costo de los materiales genéticos está basado en la Directiva vigente de Guía de Servicios del INIA.

Acción 3: Supervisión y seguimiento de la implementación del servicio

El especialista responsable de la producción de Semillas Plantones y Reproductores de la SDPA - DDTA realiza un seguimiento a la ejecución del servicio verificando que la producción se realice conforme al Plan de producción y el cronograma establecido. Elabora informes de supervisión de manera trimestral y lo remite al Director de la SDPA para su revisión y aprobación.

3. TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

Tarea 1: Planificación anual de actividad

Acción 1: Identificación de demandas tecnológicas en cultivos y crianzas

A partir de los estudios de demanda y necesidades de capacitación en cultivos y crianzas que realiza la DGIA-INIA, a nivel de productores, se tendrá una priorización de la oferta tecnológica (paquetes tecnológicos) a ofertar; asimismo se contrastaran con los cultivos y crianzas priorizados por el PP121, por los gobiernos Regionales y por la priorización propia del INIA (importancia desde el punto de vista del aporte a la seguridad alimentaria del país y del interés económico como aporte al PBI). Para la identificación de la demanda, el INIA a través de la DGIA aplica encuestas al productor y desarrolla focus group, con los diferentes actores del SNIA, en las diferentes Regiones del país.

Acción 2: Focalización del ámbito de intervención, y selección de beneficiarios

Consiste en identificar y seleccionar a los productores agropecuarios que serán beneficiarios de los servicios de transferencia para el uso y aplicación de paquetes tecnológicos, a partir de los criterios establecidos por el PP 121

Para la priorización de los productores que recibirán el servicio de transferencia tecnológica, se ha considerado a aquellos productores de las zonas de intervención en las que el INIA cuenta con Estaciones Experimentales Agrarias según los criterios de programación establecidos.

Esta acción será coordinada con los tres niveles de gobierno, en los Comité de Gestión Regional Agrario (CGRA), de acuerdo a sus competencias, y se priorizarán los ámbitos y criterios para la selección de sus beneficiarios:

Criterios para seleccionar a los beneficiarios:

Productores organizados: Se priorizará organizaciones que tengan como mínimo 1 año de constituidas, asociaciones de productores que tengan como mínimo 20 socios y que tengan acceso a mercados locales o regionales.

Bajos Índices de productividad: Pequeños y medianos productores que cuenten con niveles de productividad inferiores al promedio regional.

Beneficiarios de capacitación o asistencia técnica: Agricultores que no han recibido o reciben capacitación o asistencia técnica.

Nivel de instrucción: Se priorizará a los productores con instrucción primaria o secundaria.

El productor debe estar directamente involucrado e interesado en conducir el proceso de producción.

Agricultores dispuestos a asumir el compromiso de asistir a todos los eventos de transferencia tecnológica programados y aplicar las tecnologías propuestas.

Acción 3: Elaboración del Plan de transferencia de tecnología

Consiste en planificar y programar, según la demanda tecnológica y los paquetes tecnológicos seleccionados, la realización de los cursos modulares, demostraciones de métodos, día de campo y asesoramiento técnico. El plan debe considerar los objetivos, metas, metodología a utilizar, cronograma de la ejecución de los módulos, programación, la logística requerida en la fase de ejecución y elaboración del material didáctico de enseñanza.

El Área de Transferencia de Tecnología Agraria consolida y propone a la SDPA el Plan de Transferencia de Tecnología, el cual se elabora a partir de la propuesta de los Especialistas de Transferencia de Tecnología de cada Estación Experimental Agraria (EEA) del INIA. En el Plan se define el material a elaborar, los eventos a realizar por localidad y por trimestre, el número de productores participantes (beneficiarios) y el presupuesto asignado para cada evento a realizar, según corresponda a cada EEA.

El documento es elaborado durante el primer trimestre del ejercicio fiscal anterior, luego es derivado a la DDTA para su aprobación. Posteriormente es remitido a la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) para su conocimiento y aprobación.

Acción 4: Elaboración de material de difusión

Una de las acciones más importantes dentro del proceso de transferencia de tecnología es la difusión tecnológica cuyo propósito es potenciar los procesos de enseñanza y aprendizaje (cursos, demostraciones, asesoramiento técnico) poniendo a disposición de productores agrarios, técnicos, profesionales y Proveedores de Asistencia Técnica (PAT), información agraria especializada (tecnologías) generada por los Programas de Investigación del INIA y otras fuentes del conocimiento.

Esta información especializada, se somete a un conjunto de procesos: análisis, interpretación, estructuración de contenidos, comprobación y presentación en diversos formatos y lenguaje acorde al público al cual va dirigido. Los formatos elaborados (material divulgativo) son: manuales, guías técnicas, programas, folletos, hojas divulgativas, así como videos técnico-educativos.

La difusión tecnológica consiste en divulgar, distribuir y transmitir la información técnica especializada utilizando el material divulgativo elaborado y los diferentes medios de comunicación (tradicionales e internet).

La difusión tecnológica constituye un proceso en el que interactúan mensajes sobre técnicas agrícolas y pecuarias mediante el uso de los medios de comunicación que intervienen como factores de enseñanza. En este proceso los centros de investigación, proveedores de asistencia técnica y productores son los pilares fundamentales para la aplicación de las nuevas tecnologías agropecuarias.

Dirección General Agrícola DGA

Tarea 2: Transferencia tecnológica

Realización de cursos modulares, demostración de métodos, asesoramiento técnico y día de campo para los productores focalizados. Los cursos son tipo modulares desde la siembra hasta la cosecha del cultivo. Se dará mayor énfasis a los temas que permitan mejorar las capacidades técnicas de los productores para adaptarse a las condiciones climáticas adversas (friaje, heladas, fenómeno de El Niño, sequías, otros). Durante el desarrollo de los cursos se realizarán evaluaciones a los productores para medir el grado de aprendizaje. Asimismo, se programan cursos de capacitación dirigido a los Proveedores de Asistencia Técnica (PAT) de los gobiernos regionales y locales.

Implementación de la transferencia de tecnologías de manera directa con especialistas del INIA

Acción 1: Convocatoria a las organizaciones y productores en los ámbitos seleccionados

Los Especialistas de Transferencia de Tecnología de cada EEA convocan y se reúnen con las autoridades y técnicos de los distritos seleccionados (Alcalde, Región Agraria, ONG, Comisión de Regantes, Gobernadores, Presidentes de las comunidades), que conozcan el ámbito, para dar a conocer y coordinar la participación y compromisos de cada institución en los eventos de transferencia programados en su ámbito.

Los Especialistas de Transferencia de Tecnología de cada EEA se reúnen con los grupos de productores del ámbito seleccionado, y posteriormente visitan a los agricultores individuales en campo.

Acción 2: Ubicación e instalación de la parcela demostrativa

Consiste en seleccionar el lugar y determinar el área donde se instalará la parcela demostrativa (semilla, abonos, fertilizantes, mochilas para aplicación, indumentaria) espacio físico en el que se desarrollarán los cursos modulares de capacitación.

Criterios para ubicar e instalar la parcela demostrativa:

- De fácil acceso para los participantes de los cursos de capacitación
- La parcela debe instalarse en el predio de un productor asociado, comunidad campesina o nativa o asociación de productores, con los cuales se firmará un acta de compromiso para la conducción y cuidado de la parcela.
- El terreno donde se instalará la parcela demostrativa debe ser representativo de la zona.
- En zonas bajo riego la parcela deberá contar con disponibilidad de agua para riego.
- La parcela demostrativa debe tener un área como mínimo de 2500-5000 m^2

Acción 3: Transferencia de tecnología a productores

Dirección General Agrícola DGA

	Consiste en desarrollar el proceso de enseñanza-aprendizaje a los productores agropecuarios con el fin de fortalecer sus capacidades técnicas y entrenarlos en el uso y aplicación de paquetes tecnológicos agropecuarios que solucionen la problemática de sus procesos productivos. El proceso de enseñanza-aprendizaje será de tipo presencial, teórico-práctico de acuerdo al ciclo fenológico del cultivo o etapa de crecimiento de la crianza. En el desarrollo de los cursos modulares, desde el inicio de cada curso se debe llevar un padrón de inscripción de los productores participantes donde se registren los datos personales de cada uno. Al finalizar cada curso modular, se entregará a los productores capacitados un certificado de participación emitido por la Estación Experimental Agraria correspondiente. Cada curso modular, sea de cultivo o crianza consta de tres o cuatro módulos de aprendizaje, dependiendo del caso. Por ejemplo: En el caso de cultivos, los módulos se ejecutarán, en promedio, cada dos o tres meses, según el ciclo fenológico del cultivo. Los módulos que se desarrollarán son: Módulo I: Preparación de terreno y siembra (instalación) Módulo II: Labores Culturales (manejo agronómico) Módulo III: Cosecha y poscosecha En el caso de crianzas, los módulos se ejecutarán, cada uno o dos meses, según las etapas de crecimiento de la crianza. Los módulos que se desarrollarán son: Módulo I: Instalaciones Módulo II: Manejo reproductivo Módulo III: Alimentación y Sanidad En el desarrollo de la **demostración de métodos**, el transferencista brinda las instrucciones y realiza las demostraciones de técnicas a los productores, luego los productores tienen la oportunidad de practicar cada uno los diferentes pasos secuenciales de la demostración, hasta que adquieran el dominio de las destrezas y lograr su debido entrenamiento. Es totalmente esencial que el transferencista domine la técnica, previamente probada a demostrar, y que ejecute con gran habilidad y precisión las operaciones prácticas. Puede complementarse con ayudas visuales que resalten o detallen algunos aspectos que se consideren de suma importancia para lograr la adopción tecnológica. Para el **asesoramiento técnico**, el transferencista o un Investigador de la EEA realiza una visita a los productores una vez culminado cada módulo. Debe verificar el grado de aplicación de los conocimientos teóricos y prácticos aprendidos y brindarle asesoría. Los resultados observados sirven como retroalimentación de los procesos de capacitación, a fin de mejorar la eficiencia y eficacia de futuros cursos a realizar en los ámbitos correspondientes.

Dirección General Agrícola DGA

La organización del **Día de Campo** debe prepararse por lo menos con un mes de anticipación. Se realiza como cierre del curso, en la cosecha de la parcela demostrativa, en el último modulo del curso. Para elaborar el programa del día de campo es necesario conocer:

Público: el transferencista realiza la convocatoria de participantes, en coordinación con autoridades locales y comunales, entre los cuales se invita, además del grupo que participó en los cursos modulares, autoridades, investigadores, proveedores de asistencia técnica (PAT), representantes de instituciones públicas o privadas del sector agrario. Asimismo, hay que determinar el número probable de participantes.

Contenido del programa

Se deben detallar los temas a presentar; la duración de las exposiciones y de las diferentes actividades a desarrollar, incluyendo tiempos para preguntas y respuestas. Si tenemos un grupo de 30 personas, la parcela donde se realizará el día de campo se divide en 3 Estaciones, conformándose igualmente 3 grupos de 10 personas cada uno; en cada estación los participantes recibirán la información de un especialista del INIA sobre el tema a desarrollar; los tres grupos rotarán por las 3 Estaciones de tal manera que todos los asistentes reciban la misma información brindada en cada Estación.

A continuación se presentan un ejemplo de lo expuesto.

Ejemplo: Programa general para tres grupos

Hora	**Grupo 1**	**Grupo 2**	**Grupo 3**	**Tiempo (minutos)**
9:00	Recepción	Recepción	Recepción	30'
9:30	Presentación	Presentación	Presentación	15'
9:45	Traslado al campo	Traslado al campo	Traslado al campo	10'
9:55	Exposición - Estación 1	Exposición - Estación 2	Exposición - Estación 3	30'
10:25	Rotación	Rotación	Rotación	10'
10:35	Exposición - Estación 2	Exposición - Estación 3	Exposición - Estación 1	30'
11:05	Rotación	Rotación-	Rotación	10'
11:15	Exposición - Estación 3	Exposición - Estación 1	Exposición – Estación 2	30'

Dirección General Agrícola DGA

11:45	Salida	Salida	Salida	10'
11:55	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio	

Fecha: Debe elegirse un día que esté de acuerdo con el calendario agrícola o pecuario, no programar días de campo en fechas festivas religiosas, costumbristas y culturales, a fin de evitar la ausencia de los productores al evento programado.

Recursos humanos y materiales: Debe elaborarse una relación del personal que participará en el día de campo, con sus responsabilidades. Igualmente, se tienen que programar los temas a exponer por los expositores, asimismo de los guías de grupo; recepción, inscripción, evaluación, entrega de material escrito, coordinadores, proyecciones, preparación de ayudas visuales, manejo de equipos y otros.

Asimismo, hay que proveer de las herramientas, equipos, accesorios y otros. En ocasiones se necesitará de transporte para movilizar a los participantes hasta la parcela donde se realizará el día de campo.

Fichas de Inscripción, se debe tener preparado los formatos o fichas para el registro de los participantes, donde se anotará información importante que permitirá conocer el lugar de procedencia, cargo y género.

Recorrido

Se debe elaborar un croquis donde se detallen las rutas a seguir y las estaciones donde se harán las exposiciones o demostraciones.

Material escrito

Preparar con antelación la carpeta institucional conteniendo el material técnico del evento (programa, tríptico, folleto, ficha técnica, presentación institucional).

La instalación de toldos, sillas, mesas, letreros, banner, gigantografías y señalización del día de campo debe realizarse el día anterior al evento programado; salvo que por motivos climatológicos no sea posible efectuar la recomendación indicada, en este caso se realizará el mismo día con varias horas de anticipación al evento.

<u>Acción 4: Evaluación y seguimiento a los productores que reciben el servicio se transferencia tecnológica</u>

Consiste en evaluar el grado de aprendizaje, por parte de los productores capacitados, de los conocimientos y técnicas de manejo que conforman los paquetes tecnológicos.

Se realizará 2 evaluaciones por módulo (una de entrada y una de salida) y una evaluación final de todo el proceso de la transferencia tecnológica.

Dirección General Agrícola DGA

La evaluación puede efectuarse mediante una prueba oral o escrita o mediante la ejecución de una práctica; puede efectuarse de manera individual o grupal, de tal forma que permita conocer el nivel de conocimiento de los participantes. Se efectúa una evaluación de entrada, al iniciar el módulo y otra al finalizar el módulo dictado. Al finalizar el módulo III debe realizarse una prueba de evaluación sobre los temas tratados en el proceso de transferencia. Las preguntas deben ser preparadas con antelación por el transferencista.

Los especialistas elaboran un Informe del servicio de manera trimestral y lo remiten a la SDPA para su revisión y aprobación.

Implementación de la transferencia de tecnologías a través de otras instituciones (GR, GL, AA, ONG)

Acción 1: Entrenamiento técnico a los PAT

El objetivo de esta acción es fortalecer las capacidades técnicas y metodológicas de los PAT (profesionales y técnicos de Agencias Agrarias, Municipios y entidades de los diversos sectores que ejecutan actividades de transferencia tecnológica a productores del ámbito de intervención), mediante la capacitación y entrenamiento, en el manejo de los paquetes tecnológicos del INIA, con la finalidad de actualizarlos en los conocimientos y tecnologías que genera el INIA, contribuyendo de esta manera a facilitar el proceso de transferencia y adopción de tecnología a los productores.

Los procesos de capacitación y entrenamiento serán teórico-prácticos, presenciales e intensivos. Se entregará a los PAT material técnico de consulta (manuales, folletos, ppt, hojas divulgativas, fichas técnicas o guías didácticas y videos técnicos en DVD).

Se elaborará un plan de capacitación y entrenamiento por cadena productiva priorizada dirigido a los profesionales y técnicos de los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales. organismos y proyectos especiales del MIDAGRI y otros sectores.

Se realizarán de tres a cuatro sesiones al año, en las sedes de las Estaciones Experimentales Agrarias del INIA; teniendo cada sesión una duración de ocho horas, en grupos de 20 a 30 participantes. Las temáticas a desarrollar se estructuran según la cadena productiva, ya sea agrícola, pecuaria o forestal.

Desarrollo de la capacitación

Fase Teórica

Acondicionamiento del local.

Inscripción de participantes.

Presentación y evaluación de entrada.

Desarrollo del curso (presentaciones en Power Point, preguntas y respuestas)

Entrega de materiales de consulta.

Dirección General Agrícola DGA

Fase Práctica

Organización de la práctica (individual o grupal).

Demostración de la labor a realizar por el especialista.

Realización de la práctica por el participante.

Reforzamiento de la práctica realizada.

Evaluación final del módulo.

Informe de la actividad.

Acción 2: Desarrollo de la transferencia de tecnología a través de otras instituciones

Las instituciones (GR, GL AA, ONG) contratan a los PAT que han sido entrenados por INIA para que ellos brinden servicios de transferencia tecnológica y asistencia técnica a productores de sus ámbitos de intervención.

Acción 3: Seguimiento a la ejecución de transferencia de tecnología

Las EEA hacen seguimiento a los PAT que han sido capacitados, para verificar la aplicación de los conocimientos brindados en las capacitaciones, así como para registrar el número de productores que han recibido el servicio.

No obstante, hay que considerar que el servicio de transferencia tecnológica brindado por un PAT no es comparable con el servicio brindado por un especialista del INIA, esto debido a que el especialista ha estado presente en toda la fase del desarrollo de la variedad/ raza o del manejo de proceso. Además, hay que considerar que lo que enseñe el PAT a los productores está sujeto a lo que la institución (GR, GL, Agencias Agrarias u ONG) que lo contrate le solicite, el cual puede no coincidir con lo descrito en la presente actividad.

Por estos motivos, los productores que han recibido algún servicio a través de los PAT no suman a los productores que han recibido servicios de transferencia tecnológica por el INIA.

SEGUIMIENTO Y SUPERVISIÓN DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA ACTIVIDAD

Tarea 1: Seguimiento y supervisión de la implementación de la actividad

Acción 1: Seguimiento del desarrollo de tecnologías, promoción y transferencia de tecnologías

La SDPA de INIA sobre la base de los Informes trimestrales que elaboran los especialistas de investigación, transferencia y producción de las EEA, analiza la información recibida y elabora un Informe de Seguimiento de manera trimestral. El Informe de Seguimiento se remite a la DDTA para su revisión y aprobación. De ser aprobada, la DDTA lo remite a la OPP.

Dirección General Agrícola DGA

	<u>Acción 2: Supervisión del desarrollo de tecnologías, promoción y transferencia de tecnologías</u> El Director o un especialista de la SDPA de INIA, a través de visitas de manera aleatoria, supervisará por lo menos 5 EEA por trimestre. En las visitas deberá verificar el cumplimiento de los Planes establecidos. A partir de ello elaborará un Informe de Supervisión de manera trimestral del desarrollo de la actividad. El Informe deberá contener los avances, logros, dificultades encontradas y recomendaciones para la mejora de la entrega de los servicios. El Informe de Supervisión será remitido a la DDTA para su conocimiento e implementación.
2. Organización para la ejecución de la actividad	Rol de la SubDirección de Productos Agrarios (SDPA) de la Dirección de Desarrollo Tecnológico Agrario (DDTA).- Realizar la identificación de demandas tecnológicas en cultivos y crianzas, señalada en la Tarea 1 acción 1. Realizar el análisis de la priorización de cultivos y crianzas para determinar la prioridad de investigación en las especies y razas, señalado en la Tarea 1 acción 2. Elaborar el Plan Anual de Investigación señalada en la Tarea 1 acción 3. Derivar el Plan Anual de Investigación a la DDTA para su aprobación y a la OPP para su conocimiento y aprobación. Realizar ensayos preliminares para iniciar el desarrollo de la investigación, señalados en la Tarea 3 acción 1. Realizar ensayos de identificación para la caracterización e identificación de progenitores, los cruzamientos y la evaluación de la población segregante, señalados en la Tarea 3 acción 2. Realizar ensayos de adaptación y eficiencia selección del material genético promisorio y el análisis de estabilidad genética, señalado en la Tarea 3 acción 3. Realizar ensayos de distinción, homogeneidad y estabilidad para el desarrollo de variedades y razas, señalado en la Tarea 3 acción 4. Elaborar el expediente técnico de la nueva variedad o raza, señalado en la Tarea 3 acción 1. Derivar el expediente técnico a la DDTA para su conformidad, señalado en la Tarea 3 acción 5. Realizar el diseño de ensayos agronómicos y evaluación de maquinarias para el desarrollo de tecnologías de manejo de proceso, señalado en la Tarea 4 acción 1. Elaborar expediente técnico de nueva tecnología de manejo Remite el expediente técnico a la DDTA

Dirección General Agrícola DGA

	El Director de la SDPA realiza seguimiento de la ejecución del lanzamiento de la tecnología y coordina con el Director de la EEA. Consolidado y aprobación de los Planes de producción de Semillas, Plantones y Reproductores, a nivel de las EEAs. Seguimiento de la producción de semillas, plantones y reproductores a través del Especialista de SDPA-DDTA. Elaborar los informes trimestrales de la promoción de tecnologías consolidados a nivel de la EEAs y remitirlos a la DDTA, luego a la OPP. Realizar el seguimiento y supervisión de la actividad a través de visitas aleatorias. Elaborar los Informes de Seguimiento y Supervisión de manera trimestral y lo remite a la DDTA. Rol de la Dirección de Desarrollo Tecnológico Agrario (DDTA).- Revisar y aprobar el Plan Anual de Investigación, Plan Anual de Producción y Plan Anual de Transferencia tecnológica Revisar y dar conformidad a los expedientes técnicos de nueva variedad o raza y de nueva tecnología de manejo. Remitir los expedientes técnicos a la DGIA. Convocar a los Directivos Nacionales para el Lanzamiento de la Tecnología. El director de la DDTA participa en la ceremonia protocolar. Aprobar el Plan de Producción de Semillas, Plantones y Reproductores y remitir a la OPP. Remitir los informes trimestrales consolidados a nivel de la EEAs, a la OPP. Rol de la Dirección de Gestión de la Innovación Agraria (DGIA). - Dar conformidad a los expedientes técnicos de la nueva tecnología desarrollada remitidos por la DDTA y derivarlos a la Oficina de Asesoría Jurídica. Rol de la Oficina de Asesoría Jurídica. - Elaborar la Resolución Jefatural para la aprobación de expedientes de las tecnologías desarrolladas. Rol de la SubDirección de Recursos Genéticos (SDRG). - Realizar el diseño e implementación de los planes de conservación ex situ e in situ Realizar el fortalecimiento de las capacidades del INIA para el monitoreo y acompañamiento de la conservación in situ. Mantener y Conservar el Banco de Germoplasma. Realizar la caracterización y evaluación del germoplasma conservado.

Dirección General Agrícola
DGA

	Disponer de material genético caracterizado e identificar accesiones promisorias, para los diversos trabajos de investigación. Rol de las Estaciones Experimentales Agrarias (EEA).- Facilitar las áreas de terrenos, infraestructuras, maquinarias, equipos, laboratorios y otros para el desarrollo de las actividades de Investigación, transferencia de tecnologia y producción de semillas, plantones y reproductores. Determinar las demandas tecnológicas de los ámbitos de acción. Facilita la implementación y acondicionamiento de los espacios para realizar el Lanzamiento de la Tecnología. Convocar a los GL, GR, organización de productores, asociación de productores, productores líderes y demás actores de la cadena de valor del cultivo y/o crianza. Preparar las muestras representativas de la variedad desarrollada. Determinar y planificar de la demanda de semillas, plantones y reproductores. Elaborar el Plan de Producción de semillas, plantones y reproductores. Remitir el Plan de Producción a la DDTA para su consolidado y aprobación.
3. Criterios de programación	La meta física para la generación de nuevas tecnologías y nuevas variedades y/o razas, transferencia de tecnología y producción de material genético (semillas, plantones y reproductores) se establecerá de acuerdo a los siguientes criterios: La programación de las investigaciones para generar o adaptar nuevas tecnologías y nuevas variedades y/o razas se realizará de acuerdo a las demandas tecnológicas de los productores agropecuarios, para esto se tendrán en cuenta las regiones, los cultivos y crianzas priorizados, en el marco del Programa Presupuestal (CENAGRO, Estudios de Demanda tecnológica de la DGIA-INIA). Cultivos y/o crianzas del ámbito de las EEA que cuenten con rendimientos inferiores al promedio regional (CENAGRO). Cultivos y crianzas de alta importancia socio económica en los ámbitos priorizados (CENAGRO). La programación de las investigaciones para caracterizar e identificar material promisorio del germoplasma conservado por el INIA, la aplicación de tecnologías de procesamiento y evaluación de metabolitos y propiedades de las especies en cosecha y pos cosecha, se realizará de acuerdo a la importancia económica de cada especie priorizada por el Programa presupuestal y al nivel de avance en la caracterización del germoplasma en las colecciones nacionales (CENAGRO). Se priorizará las colecciones que se encuentren en la fase final de caracterización en campo (in situ y ex situ) y/o cuenten con una colección núcleo, así como materiales avanzados susceptibles de evaluación (base de datos de la SRGB).

Dirección General Agrícola DGA

El paquete tecnológico será de fácil acceso y aplicación de los productores agropecuarios.

Para el año 2021, se prevé liberar 4 tecnologías a fin de cubrir las necesidades identificadas por parte de los productores agrarios. Así mismo, las tecnologías liberadas permitirán atender y cubrir las necesidades de los productores en las cadenas de valor priorizadas por el programa presupuestal. En el mediano plazo (03 años) se estima un incremento anual de 20%, con respecto a las liberaciones propuestas para el año 2021.

La programación para la producción de material genético (Semillas, plantones y reproductores) se realizara de acuerdo a la demanda por parte de los productores agropecuarios (Estudios de Demanda tecnológica de la DGIA-INIA), solicitudes, convenios y contratos; para esto se tendrán en cuenta la priorización de cultivos y crianzas por cada región (CENAGRO 2012, ENA 2016, Memorias anuales institucionales, Política Nacional Agraria, PEI, PESEM)

Para el caso de la transferencia de tecnología, los Criterios de programación son los siguientes:

Criterios para seleccionar los ámbitos de intervención

Según cultivos o crianzas priorizadas por el PP121: Se empezará a trabajar en las zonas donde se cuenten con demanda tecnológica y exista niveles de productividad por debajo del promedio regional.

Área de producción por cultivo y crianza: Se priorizará las zonas donde los productores en promedio posean entre 1.0-10 ha o que posean 5- 20 cabezas de crianzas mayores o 100 cabezas de animales menores.

Ausencia de instituciones públicas y/o privadas que desarrollen actividades de capacitación técnica agropecuaria.

Criterios para seleccionar a los beneficiarios:

Productores organizados: Se priorizará organizaciones que tengan como mínimo 1 año de constituidas, asociaciones de productores que tengan como mínimo 20 socios y que tengan acceso a mercados locales o regionales.

Bajos Índices de productividad: Pequeños y medianos productores que cuenten con niveles de productividad inferiores al promedio regional.

Beneficiarios de capacitación o asistencia técnica: Agricultores que no han recibido o reciben capacitación o asistencia técnica.

Nivel de instrucción: Se priorizará a los productores con instrucción primaria o secundaria.

El productor debe estar directamente involucrado e interesado en conducir el proceso de producción.

Agricultores dispuestos a asumir el compromiso de asistir a todos los eventos de transferencia tecnológica programados y aplicar las tecnologías propuestas.

Dirección General Agrícola
DGA

4. Flujo de procesos	**Ver Anexo A**
5. Diagrama Gantt	**Ver Anexo B**
6. Lista de Insumos	**Ver Anexo C**

Modelo operacional de la actividad						
Denominación de la actividad	5006064: ASISTENCIA TÉCNICA Y CAPACITACIÓN A PRODUCTORES PARA LA ADOPCIÓN DE PAQUETES TECNOLÓGICOS					
Niveles de Gobierno que ejecutan la actividad	**GN**	**X**	**GR**	x	**GL**	x
Unidad de medida del indicador de producción física	Productor/a					
Modelo operacional de la actividad						
1. Definición operacional	La finalidad de la actividad es contribuir al incremento de la rentabilidad producción y productividad agropecuaria con calidad a través del fortalecimiento de las capacidades de las personas que desarrollan actividades productivas agropecuarias individuales u organizados para la adopción de las tecnologías. Los entregables son conocimientos en tecnologías que se imparten y adecuan a la realidad socioeconómica y cultural de la población usuaria para el éxito de la misma. La actividad consiste en promover la adopción de tecnologías agrícolas: Manejo de semilla de calidad, manejo y nutrición de suelos, manejo integrado de plagas, manejo del agua, fertilización (producción de abonos, producción de biocidas), manejo de controladores biológicos, sistemas agroforestales, manejo de cosecha y post-cosecha, mejora e instalación de infraestructura agrícola. En el caso de la actividad pecuaria, se dirigirá a la adopción de tecnologías de: alimentación, reproducción, manejo productivo, sanidad, mejoramiento genético y mejora e instalación de infraestructura ganadera. Según la Ley 27867 Ley Orgánica de los Gobiernos Regionales, éstos son competentes para promover y regular actividades y/o servicios en materia de agricultura (Artículo 9 literal g), así como de “impulsar el desarrollo de los recursos humanos regionales y la mejora en la productividad y competitividad de las unidades económicas de la región, a través de actividades de capacitación, provisión de información y transferencia tecnológica” (Artículo 55 literal b). Según la Ley 27972 Ley Orgánica de los Gobiernos Locales, éstos tienen como función “ejecutar actividades de apoyo directo e indirecto a la actividad empresarial en su jurisdicción sobre información, capacitación, acceso a mercados, tecnología, financiamiento y otros campos a fin de mejorar la competitividad” (Artículo 86 numeral 3.2).					

	La actividad comprende el fortalecimiento de capacidades a través de la capacitación y asistencia técnica a productores y productoras, para el proceso de adopción de tecnologías, con el fin de contribuir al incremento de la producción, rentabilidad agropecuaria con calidad y la puesta en valor de conocimientos ancestrales y tecnología andina (talentos rurales), considerando las características y condiciones específicas de hombres y mujeres. Los servicios se brindarán según la demanda tecnológica requerida por productores y productoras de la cadena priorizada para cerrar progresivamente la brecha del rendimiento y rentabilidad, promoviendo que el acceso a estos servicios sea igualitario entre hombres y mujeres. A continuación, se describen los servicios: 1. Capacitación: Es un proceso de interaprendizaje, que tiene como objetivo ofrecer a productores y productoras del sector agropecuario, sobre la base de sus saberes previos, nuevos conocimientos y tecnología para fortalecer aptitudes, actitudes, destrezas y habilidades para el desarrollo productivo. 2. Asistencia técnica: Es un servicio especializado de acompañamiento y/o entrenamiento en campo a productores y productoras durante todo el proceso productivo con la finalidad de contribuir en la adopción de tecnologías. 3. Servicio de mejoramiento de piso forrajero y siembra de cultivos transitorios: se mejora el piso forrajero para dotar de alimentos en cantidad y calidad suficiente para mejorar la producción, productividad y generar rentabilidad a la actividad ganadera. En el caso agrícola, se promueve la siembra con insumos de calidad. **1. Capacitación:** Son aquellas que utilizan metodologías participativas (ECA, campesino/a a campesino/a)) en la UPM y que se desarrollan durante el proceso productivo de cultivo y crianza, como mínimo dos campañas consecutivas para el caso agrícola y como mínimo tres años en caso de ganadería, que se realiza en grupos de 20 a 30 productores y/o productoras. La conformación de cada grupo de aprendizaje debe garantizar la participación de las mujeres y hombres productoras/es cabeza de familia de la zona en igualdad de oportunidades, según el padrón nominal. La capacitación se realiza de manera permanente en las Unidades Productivas de Monitoreo Piloto (UPM), proporcionando material didáctico de enseñanza (manuales, folletos, separatas, hojas divulgativas, fichas técnicas, guías didácticas y CDs) en función a la temática a tratar, asimismo para su elaboración se tomará en cuenta el contexto cultural y social en el que se desarrolla la capacitación, además serán formulados con enfoque de género[36].

[36] *Formular documentos con enfoque de género significa que: a) Son escritos utilizando lenguaje inclusivo; b) incorporan imágenes de mujeres y hombres desarrollando actividades similares, sin estereotipos; c) El número de imágenes de hombres y mujeres deben ser proporcional; d) Las estadísticas utilizadas son desagregadas por sexo; e) ejemplos de mujeres y hombres en actividades no tradicionales de género.*

	Incluye el desarrollo de: 4 días de campo, cada productor y la productora debe asistir como mínimo 3 días (para el caso agrícola), y para el caso de ganadería son 6 días de campo, de las cuales cada productor o productora debe asistir como mínimo 5 días, cuatro horas efectivas por día. Asimismo, de manera complementaria se desarrollan pasantías o ruta de aprendizaje en la segunda campaña / segundo año, consiste en realizar visitas a: 1) productores y productoras líderes (es decir que han logrado implementar buenas prácticas y tecnologías en manejo de cultivos y/o crianzas), 2) otras UPM más desarrolladas, es decir, que tienen mayor antigüedad, 3) empresas, o 4) centros de investigación con la finalidad de intercambiar experiencias. Las pasantías pueden realizarse en alguna de las distintas fases del ciclo fenológico del cultivo y/o productivo de crianza. Se pueden realizar a nivel regional, en el cual la persona -asistente/a técnico/a acompaña a grupos de 20 a 30 productores y productoras de la UPM por un periodo de 2 a 3 días, dependiendo de la cadena productiva y la temática, y por (8) horas diarias por productor o productora líder / UPM/ empresa /centro de investigación a visitar. Para el desarrollo de las capacitaciones en ambos casos, agrícola y ganadería, se hace entrega de insumos, equipo para las UPM como semillas, material genético, material vegetativo, kits para dotación de agua para bebida, módulos ganaderos (malla ganadera, cerca eléctrica, postes, grapas), equipos de cosecha, tijeras de podar, mochilas de aplicación, fertilizante y geomembranas; así como servicios de análisis de suelos. **2. Asistencia técnica**: Se brinda de manera personalizada y permanente en campo a productores y productoras agrarios/as y pecuarios/as. La duración de la asistencia técnica será como mínimo dos campañas consecutivas para el caso agrícola y tres años en caso de ganadería. Cada – asistente/a técnico/a realizará dos visitas por mes a la misma persona con unidad productiva en el caso de cultivo permanente, cuatro visitas por mes a la misma persona con unidad productiva en caso de cultivo transitorio, dos visitas por mes a la misma persona con unidad productiva en el caso de ganadería. Para el desarrollo de la asistencia técnica, para el caso agrícola se hace entrega de insumo para las UPM como semillas para cultivos temporales. Para ambos casos, ganadería y agrícola, se hace entrega de fichas de visita con recomendaciones técnicas. De manera general, el personal que realiza la capacitación y/o asistencia técnica, hace uso de indumentaria especial como chalecos y camisa /polos con el logo del MIDAGRI; equipo de protección personal como botas, gorros, poncho plástico para lluvias debido a las condiciones en las cuales desarrollan la actividad, vestuario de protección para las aplicaciones fitosanitarias. **3. Servicio de mejoramiento de piso forrajero y siembra de cultivos transitorios:** Para el caso de piso forrajero, se hará entrega de semillas a productores y productoras de la siguiente manera: en **sierra o zona templada**, a cada productor y productora por hectárea, se le entregará 25 kg de semillas de alfalfa más 20 kg de semilla de cebada como tutor o 35 kg de semillas para asociaciones gramíneas – leguminosas, ambos casos para pastos cultivados permanentes, o 120 kg de semillas para pastos cultivados temporales (100 kg

	de avena + 20 kg de vicia). En **selva o zona tropical**, a cada productor y productora por hectárea, se le entregará 10 kg de semillas para pastos cultivados permanentes y/o 100 plantones para el caso del componente arbustivo del sistema silvopastoril. Para el caso agrícola, la cantidad en kg de semillas por hectárea que se entregará a productores o productoras estará en función al cultivo, por ejemplo, en el caso de maíz amiláceo se entrega 50 kg/ha, y en el caso de quinua 10 kg/ha. La DGA y la DGGA son los entes rectores y normativos, se encargan de elaborar y proponer el Protocolo de Intervención, propuestas técnicas y normativas para gestionar la ejecución de la actividad. Las capacitaciones y asistencia técnica son desarrolladas por especialistas de planta o contratados/as por las Agencias Zonales de AGRO RURAL y Proyectos Especiales del MIDAGRI o de las Direcciones de Competitividad Agraria o Direcciones de Promoción Agraria de las Direcciones Regionales Agrarias, a través de las Agencias Agrarias, Gerencia de Desarrollo Económico de los Gobiernos Locales. El servicio de mejoramiento de piso forrajero se realiza a través de especialistas de planta o contratados/as por las Agencias Zonales de AGRO RURAL. El servicio de siembra de cultivos transitorios se realiza a través de especialistas de planta o contratados/as de las Direcciones de Competitividad Agraria o Direcciones de Promoción Agraria de las Direcciones Regionales Agrarias, a través de las Agencias Agrarias, Gerencia de Desarrollo Económico Local de los Gobiernos Locales. Las capacitaciones y asistencia técnica se realizan en las parcelas de productores y productoras agropecuarios/as. Las pasantías se realizan en las parcelas de productores y productoras líderes, empresas, centros de investigación, entidades inherentes en temas agropecuarios. El servicio de mejoramiento de piso forrajero y de siembra de cultivos transitorios se realiza en las parcelas de productores y productoras agropecuarios. Para la planificación de la actividad se toma en cuenta información del Comité de Gestión Regional Agrario, como los Planes Operativos Agrarios Articulados (POAA) aprobados. El CGRA es una plataforma de coordinación y articulación de los bienes y servicios públicos entre los tres niveles de Gobierno para impulsar el desarrollo agrario. La actividad se ejecutará de acuerdo a las siguientes tareas: **<u>Planificación de la actividad:</u>** Para la identificación de las cadenas y ámbitos de intervención se toma en cuenta la información de los Planes Operativos Agrarios Articulados (POAA).

1. Capacitaciones en adopción de nuevas tecnologias

Tarea 1.- Elaborar y aprobar el Protocolo de intervención de la capacitación y asistencia técnica para el proceso de adopción de tecnologías

La Dirección General Agrícola – DGA y la Dirección General de Ganadería – DGGA se encargan de diseñar y elaborar el Protocolo de intervención, el cual incluye manuales, herramientas, entre otros documentos que servirán para la implementación de la actividad 5006064. Estos serán entregados a las Unidades ejecutoras y Proyectos Especiales, GRA/DRA y Gobiernos Locales, y serán utilizados para el cabal cumplimiento de los procedimientos de capacitación y asistencia técnica para el proceso de adopción de tecnologías.

Las acciones para el cumplimiento de esta tarea son:

La DGA y DGGA, en el marco de sus competencias, elaboran el Protocolo de Intervención, los manuales y herramientas de la actividad. Los documentos serán entregados: i) en versión digital y/o impresa, y ii) publicados en el portal web del MIDAGRI; a las Unidades Ejecutoras, Proyectos especiales del MIDAGRI, GRA/DRA y Gobiernos Locales.

Acción 1: Elaborar el protocolo de intervención de la capacitación y asistencia técnica para el proceso de adopción de tecnologías, con enfoque de género

La DGA y DGGA elabora el Protocolo de Intervención utilizando como base el Modelo Operacional de la Actividad 5006064 vigente. El protocolo es un documento orientador dirigido a las Unidades Ejecutoras, Proyectos Especiales del MIDAGRI y Gobiernos Subnacionales para orientarlos en la implementación de los servicios de capacitación y asistencia técnica para el proceso de adopción de tecnologías, contribuyendo a fortalecer la rectoría del Sector. El documento será presentado a la Oficina de Asesoría Jurídica para evaluar su aprobación mediante normativa correspondiente.

La DGA puede realizar de manera directa o a través de un servicio contratado el diseño del Protocolo de Intervención.

Para la transversalización del enfoque de género en el Protocolo de Intervención se requiere la contratación de un/a especialista en género o en su defecto establecer una colaboración con alguna institución especializada en la temática, como el Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables u ONG especializadas.

Acción 2: Elaborar manuales y herramientas para reforzamiento técnico de asistentes/as técnicos/as para el proceso de adopción de tecnologías, con enfoque de género

La DGA y DGGA elaboran el contenido de manuales por cadena productiva la realizan la DGA y DGGA en coordinación con la DGIA y DDTA de INIA, la DDA de AGRO RURAL y Proyectos Especiales del MIDAGRI La DGA y DGGA, quienes elaboran el contenido para el reforzamiento técnico de asistentes/as técnicos/as, contratan un servicio para la diagramación y corrección de estilo.

	Es importante precisar que este material sirve como guía y pauta en la materia, para todos los organismos adscritos y desconcentrados del MIDAGRI, así como para todas las instancias de los Gobiernos Regionales y Locales que tienen competencias en temas agrarios en el marco del PP 0121. Los manuales, herramientas e instrumentos pueden ser elaborados y/o actualizados de manera directa por especialistas de la DGA y DGGA, también pueden ser realizados a través de la contratación de servicios. Los manuales y herramientas para el reforzamiento técnico de asistente/as técnico/as son los siguientes: ▪ Manuales para el desarrollo del reforzamiento técnico para los asistentes/as técnicos/as, con enfoque de género, aprobados y publicados ▪ Herramientas a usar en el reforzamiento técnico dirigido a los asistentes/as técnicos/as, aprobadas y publicadas. ▪ Manual para implementar el diagnóstico de necesidades de reforzamiento técnico en asistentes/as técnicos/as, con enfoque de género, aprobado y publicado ▪ Herramientas para implementar el diagnóstico de necesidades de reforzamiento técnico (prueba escrita y encuesta) Los manuales y herramientas para el desarrollo de la capacitación y para reforzamiento técnico de asistentes/as técnicos/as son formulados con enfoque de género[37] Para la incorporación del enfoque de género en estos manuales y herramientas se requiere la contratación de un/a especialista en género o solicitar la colaboración de alguna entidad especialista en el tema. <u>Acción 3: Elaborar manuales y herramientas para el desarrollo de capacitación y asistencia técnica a productores y productoras para el proceso de adopción de tecnologías, con enfoque de género</u> La DGA y DGGA, elaboran el contenido para el desarrollo de la capacitación y asistencia técnica a productores y productoras para la adopción de tecnologías, en coordinación con AGRO RURAL y Proyectos Especiales del MIDAGRI. Asimismo, la elaboración de manuales por cadena productiva se realiza en coordinación con el INIA y otras entidades. La DGA y DGGA contratan un servicio para la diagramación y corrección de estilo. Es importante precisar que este material sirve como guía y pauta en la materia, para todos los organismos adscritos y desconcentrados del MIDAGRI, así como para todas las instancias de los Gobiernos Regionales y Locales que tienen competencias en temas agrarios en el marco del PP 0121.

[37] *Formular manuales y herramientas con enfoque de género significa que: 1) escritos utilizando lenguaje inclusivo; 2) Incorporan imágenes de mujeres y hombres desarrollando actividades similares, sin estereotipos; 3) El número de imágenes de hombres y mujeres deben ser proporcional; 4) Las estadísticas utilizadas son desagregadas por sexo; 5) Ejemplos de mujeres y hombres en actividades no tradicionales de género.*

	Los manuales, herramientas e instrumentos pueden ser elaborados de manera directa por especialistas de la DGA y DGGA, también puede ser realizados a través de la contratación de servicios. Los manuales y herramientas para la capacitación a elaborar son los siguientes: - Manuales para el desarrollo de la capacitación para productores y productoras, con enfoque de género, aprobados y publicados - Herramientas a usar en la capacitación y asistencia técnica dirigidos a productores y productoras, aprobadas y publicadas. (acta de compromiso de la UPM, Acta de compromiso del grupo de aprendizaje) - Guías y pautas de orientación de la estructura del Plan de Desarrollo Familiar Los manuales y herramientas para la asistencia técnica a elaborar son los siguientes: - Herramientas a usar en la asistencia técnica dirigidos a productores y productoras, aprobadas y publicadas (Ficha Básica de Productor, Ficha de atención) - Guías y pautas de orientación de la estructura del plan de asistencia técnica, con enfoque de género. Los manuales y herramientas para el desarrollo de la capacitación y asistencia técnica a productores y productoras para la adopción de tecnologías son formulados con enfoque de género[38]. Para la incorporación del enfoque de género en estos manuales y herramientas se requiere la contratación de un/a especialista en género o solicitar la colaboración de alguna entidad especialista en el tema. <u>Acción 4: Elaborar manuales y herramientas para supervisión, seguimiento y evaluación de la capacitación y asistencia técnica a productores y productoras para el proceso de adopción de tecnologías, con enfoque de género</u> La DGA y DGGA elaboran los manuales y herramientas para la supervisión, seguimiento y evaluación de los servicios de capacitación y asistencia técnica y toma como referencia las Herramientas de Seguimiento y evaluación empleados por MIDAGRI elaborados por DGESEP: Manuales y herramientas para supervisión, Manuales y herramientas para realizar Seguimiento y evaluación de la actividad, que incluye el enfoque de género. Plan de Seguimiento y Evaluación del servicio de capacitación y asistencia técnica que incluye indicadores desagregados por sexo. Todos los documentos deben ser aprobados y publicados.

[38] Formular manuales y herramientas con enfoque de género significa que: 1) escritos utilizando lenguaje inclusivo; 2) Incorporan imágenes de mujeres y hombres desarrollando actividades similares, sin estereotipos; 3) El número de imágenes de hombres y mujeres deben ser proporcional; 4) Las estadísticas utilizadas son desagregadas por sexo; 5) Ejemplos de mujeres y hombres en actividades no tradicionales de género.

Los manuales y herramientas para supervisión, seguimiento y evaluación de la capacitación y asistencia técnica son formulados con enfoque de género[39]. Para la incorporación del enfoque de género en estos manuales y herramientas se requiere la contratación de un/a especialista en género o solicitar la colaboración de alguna entidad especialista en el tema.

Acción 5: Distribución de manuales y herramientas metodológicas para el desarrollo, supervisión, seguimiento y evaluación de la capacitación y asistencia técnica en el proceso de adopción de tecnologías, tanto para asistentes/as técnicos/as como para productores y productoras.

La DGA y DGGA se encargan de la distribución de los documentos elaborados para las UE, GR, GL que van a ejecutar la actividad. Los documentos a distribuir son los siguientes:

- Protocolo de intervención, con enfoque de género, de la actividad aprobados y publicados.
- Manuales para el desarrollo del reforzamiento técnico para los asistentes/as técnicos/as, con enfoque de género, aprobados y publicados
- Herramientas a usar en el reforzamiento técnico dirigido a los asistentes/as técnicos/as, aprobadas y publicadas.
- Manuales para el desarrollo de la capacitación y asistencia técnica para productores y productoras, con enfoque de género, aprobados y publicados
- Herramientas a usar en la capacitación y asistencia técnica dirigidos a productores y productoras, aprobadas y publicadas.
- Guías y pautas de orientación de la estructura del plan de asistencia técnica y Plan de Desarrollo Familiar, con enfoque de género.
- Manuales y herramientas para supervisión, aprobados y publicados.
- Manuales y herramientas para realizar seguimiento y evaluación de la actividad, que incluye el enfoque de género, aprobados y publicados.
- Procedimiento de compra de bienes y servicios.

Acción 6: Difusión a Coordinadores/as de DRA/GRA, Direcciones Zonales y Responsables de AA y Oficinas Zonales de AGRO RURAL

La DGA y DGGA realiza un taller nacional de difusión a los Coordinadores/as, profesionales de abastecimiento, de RRHH y de presupuesto de las DRA/GRA, Responsables de AA, Coordinadores/as de Direcciones Zonales y Responsables de Oficinas Zonales de AGRO RURAL para fortalecer sus capacidades y darles a conocer los manuales y herramientas diseñadas para la institucionalización de los servicios de capacitación y asistencia técnica en los gobiernos locales y el reforzamiento técnico de los asistentes/as técnicos/as, así como la base de datos de los asistentes/as técnicos/as seleccionados/as.

[39] Formular manuales y herramientas con enfoque de género significa que: 1) escritos utilizando lenguaje inclusivo; 2) Incorporan imágenes de mujeres y hombres desarrollando actividades similares, sin estereotipos; 3) El número de imágenes de hombres y mujeres deben ser proporcional; 4) Las estadísticas utilizadas son desagregadas por sexo; 5) Ejemplos de mujeres y hombres en actividades no tradicionales de género.

La DGA se encarga de realizar la contratación del servicio para el desarrollo del taller nacional de socialización del Protocolo de Intervención y sus instrumentos técnicos para la ejecución de los servicios de capacitación y asistencia técnica. El taller se realizará en Lima y tendrá una duración de 2 a 3 días, el número máximo de participantes por región será de seis personas. AGRO RURAL, Proyectos especiales del MIDAGRI, DRA/GRA del GR, GDE del GL cubrirán los costos de traslado, alojamiento y viáticos para el personal que participará en el taller nacional.

Las DRA/GRA, DZ partícipes del taller nacional de socialización deberán replicar, de manera inmediata, el taller regional de socialización del Protocolo de Intervención y sus instrumentos técnicos con los GL, AZ de su ámbito.

Tarea 2 Programación de atención a productores y productoras que recibirán capacitación y asistencia técnica para el proceso de adopción de tecnologías

Acción 1: Selección de productores y productoras con brechas de capacitación

La DGA y DGGA utilizan: i) la información de la población objetivo cuantificada del PP 121, ii) Padrón nominal de productoras y productores referencial elaborado por DGA y validado por DSEP (DGESEP), iii) Criterios de selección bajo enfoque de género de productores y productoras definidos y aprobados para la actividad iv) Criterios de priorización para la actividad y, v) Criterios de focalización para la actividad

Sobre la base de la información recopilada, la DGA y DGGA elaboran la Base de datos Padrón nominal de productores y productoras seleccionados/as como población de la presente actividad, desagregados por sexo. Posteriormente esta base de datos será utilizada para programar los productores y productoras que recibirán el servicio de capacitación y asistencia técnica.

Acción 2: Programación de atención de productores y productoras que recibirán el servicio de capacitación y asistencia técnica

La programación de atención se realizará cada dos años, para lo cual la DGA y DGGA elaboran una propuesta de los Criterios de programación del Padrón nominal de atención de productores y productoras que recibirán el servicio de capacitación y asistencia técnica en los siguientes dos/ tres años (dependiendo de la cadena productiva).

Posteriormente, la DGA y DGGA remite los Criterios de programación, a AGRO RURAL y a las DRAs/GL (a través de videoconferencia) para validar los criterios propuestos. De esta manera, se obtiene la base de la programación de productores beneficiarios.

IMPLEMENTACIÓN A TRAVÉS DEL MIDAGRI (DGA- DGGA - AGRO RURAL- PROYECTOS ESPECIALES MIDAGRI)

Tarea 3.A.- Brindar reforzamiento técnico a los asistentes/as técnicos/as que realizarán la capacitación y asistencia técnica a productores y productoras para el proceso de adopción de tecnologías

Se le denomina asistente/a técnico/a a aquellos especialistas/profesionales /técnico(a)/talento rural que van a realizar los servicios de capacitación y asistencia técnica a los productores y productoras.

El objetivo de la tarea es fortalecer y actualizar las competencias metodológicas de asistentes/as técnicos de AGRO RURAL y de Proyectos Especiales del MIDAGRI que van a brindar las capacitaciones y/o asistencia técnica a productores y productoras.

Para ello, la DGA y la DGGA elaboran el perfil de asistentes/as técnicos/as y Términos de Referencia que serán entregados, mediante documento físico y/o digital, a AGRO RURAL y Proyectos Especiales de MIDAGRI vinculados al PP 0121.

Las acciones para el cumplimiento de esta tarea son:

Acción 1: Definir los perfiles para la selección de asistentes/as técnicos/as que participarán del reforzamiento técnico

De acuerdo al objetivo de esta actividad, el perfil mínimo requerido para la selección es el siguiente:

- Ingeniero/a y/o bachiller en ciencias agrarias y/o carreras afines
- Con 02 años de experiencia laboral en entidades públicas o privadas. Experiencia mínima de 01 año en extensión, asistencia técnica o capacitación en temas agrarios o afines.
- Que hable la lengua local
- Que resida en la zona

El perfil mínimo definido para la contratación de técnicos/as es:

- Técnico/a agropecuario
- Experiencia mínima de 01 año en extensión, asistencia técnica o capacitación en temas agrarios o afines.
- Que hable la lengua local
- Que resida en la zona

El perfil mínimo para la contratación de talentos rurales (yachachiq, camayuq, promotor):

- Contar con certificado vigente.
- Estar registrado como PAT y contar con la constancia de registro.
- Con experiencia mínima de 01 año en extensión, asistencia técnica o capacitación en temas agrarios o afines.
- Que hable la lengua local
- Que resida en la zona

	Adicionalmente, profesionales, técnicos/as o talentos rurales certificados por el INIA (5006063) y AGRO RURAL como PAT reciben un puntaje adicional para el proceso de contratación. Este perfil se aplica tanto para la contratación de profesionales / técnicos(as) como para la identificación de profesionales / técnicos(as) que laboran en AGRO RURAL. Los Términos de referencia de los asistentes/as técnicos/as serán elaborados con lenguaje inclusivo y no sexista, teniendo presente que ser mujer u hombre no debe ser un requisito de ningún puesto de trabajo. No se incluirán términos que puedan ocasionar discriminaciones indirectas o directas[40]e informar previamente sobre las condiciones que se ejercerán en el trabajo. <u>Acción 2: Seleccionar asistentes/as técnicos/as que recibirán en reforzamiento técnico</u> Una vez definidos los perfiles, por parte de la DGA y DGGA, éstos son proporcionados a AGRO RURAL, Proyectos Especiales para que inicien el proceso de selección de personal, identificando previamente el personal con el que cuentan, y de ser insuficientes, procedan con la contratación de asistentes/as técnicos/as necesarios. La DGA y DGGA solicitan la lista de asistentes/as técnicos/as a AGRO RURAL/ Proyectos Especiales del MIDAGRI para elaborar una Base de datos de asistentes/as técnicos/as seleccionados/as. Los canales de difusión para la convocatoria a profesionales, técnicos/as y talentos rurales serán los apropiados para el puesto de trabajo y se tendrá en cuenta que sean de igual acceso para mujeres y hombres[41]. La entrevista se centrará en las cuestiones relacionadas con el desempeño del puesto, en su lengua materna, evitando las preguntas de índole personal y del ámbito privado que pudieran ser susceptibles de interpretación estereotipada y discriminatoria[42]. Se cuidará no sobrevalorar las habilidades y rasgos identificados socialmente como características propias de un sexo u otro (por ejemplo, priorizar la fuerza física de un hombre con menos competencias técnicas que una mujer técnicamente superior, cuando no se requiere fuerza física como característica principal del puesto). <u>Acción 3: Taller nacional de capacitación a especialistas de Direcciones Zonales y Responsables de Agencias Zonales de AGRO RURAL</u> La DGA y DGGA realizan un taller nacional para capacitar a los especialistas de Direcciones Zonales para fortalecer sus capacidades y darles a conocer los manuales y herramientas diseñadas para 1) la capacitación y asistencia técnica a productores/as agropecuarios, y 2) el reforzamiento técnico de

[40] Por ejemplo “sólo personas sin cargas familiares”.
[41] Por ejemplo, si existe una canal de comunicación para convocar a talentos rurales para que postulen como extensionista y sabemos que por lo general solo son hombres productores los que acceden a ese canal debe buscarse otro medio para convocar también a mujeres productoras que quieran postular a talentos rurales como extensionista.
[42] Por ejemplo, preguntar si tienen carga familiar, su orientación sexual, lugar de procedencia, etc.

asistentes/as técnicos/as, así como la base de datos de asistentes/as técnicos/as seleccionados/as.

La DGA se encarga de realizar la contratación del servicio para el desarrollo del taller nacional de capacitación para la ejecución de los servicios de capacitación y asistencia técnica a productores/as. El taller se realizará en Lima y tendrá una duración de 2 a 3 días, el número máximo de participantes por región será de tres personas. AGRO RURAL y Proyectos Especiales del MIDAGRI cubrirán los costos de traslado, alojamiento y viáticos para el personal de las Direcciones Zonales que participarán en el taller nacional.

Las Direcciones Zonales partícipes del taller nacional deberán replicar, de manera inmediata, el taller regional con los Responsables de las Agencias Zonales de su ámbito.

Acción 4: Identificar las necesidades de fortalecimiento de competencias y capacidades de los asistentes/as técnicos/as seleccionados/as

Después de los talleres regionales, las Direcciones Zonales implementan las herramientas desarrolladas en la Acción 3 de la tarea 1 para evaluar el nivel de las competencias que tiene cada profesional y/o asistente técnico de las DZ/AZ. Las herramientas se enfocarán en la determinación de habilidades técnicas, habilidades blandas (liderazgo, comunicación, entre otras):

Manual para implementar el diagnóstico de necesidades de reforzamiento técnico en asistentes/as técnicos/as, con enfoque de género, aprobado y publicado

Herramientas para implementar el diagnóstico de necesidades de reforzamiento técnico (prueba escrita y encuesta)

La aplicación de los instrumentos tendrá en consideración las siguientes recomendaciones:

El análisis de los resultados del proceso de identificación de necesidades debe considerar entre las variables: sexo y nivel educativo de los/as asistentes/as técnicos/as.

Los resultados de esta evaluación de necesidades y expectativas de capacitación serán diferenciados para hombres y mujeres, para evaluar la pertinencia de acciones diferenciadas para hombres y mujeres para homogenizar las competencias requeridas.

Las entidades rectoras realizarán un seguimiento a nivel muestral.

Las temáticas agrícolas son las siguientes:

1. **Manejo de semilla y plantones de calidad**

   - Importancia de uso de semilla de calidad.
   - Factores que determinan la calidad de la semilla: física, sanitaria, fisiológica, genética.
   - Normas de manejo de campos semilleros

Dirección General Agrícola DGA

	- Identificación y manejo de plantas madre o yemeras - Normas para instalación y manejo de vivero frutícolas **2. Siembra (según especie cultivada)** - Época - Desinfección de semillas - Distanciamiento y densidad de plantas - Profundidad **3. Manejo y nutrición de suelos** - Métodos y técnicas de muestreo de suelos. - Análisis químico de suelos, e interpretación de resultados - Aplicación de enmiendas y fertilizantes en base al análisis de suelo - Preparación del suelo - Abonamiento y/o nutrición del suelo según la necesidad del cultivo a instalar. **4. Manejo Integrado de Plagas.** - Evaluación de la incidencia de la plaga en la zona - Programa actividades preventivas como preparación adecuada de suelos. - Uso de semillas tolerantes a las plagas. - Instalación de barreras vivas y/o asociación de cultivos. - Nutrición adecuada de suelos y plantas en base al análisis de suelo. - Evaluación permanente de la presencia y/o incidencia de plagas - Identificación y técnicas de elaboración de biocidas. **5. Manejo del agua** - Uso de riego tecnificado. Riego INIA, modelos según tipo de cultivo. - Requerimiento de agua del cultivo a instalar (de acuerdo a la edad de la planta, tipo de suelo y clima). **6. Fertilización (producción de abonos).** - Importancia del uso de abonos orgánicos para la agricultura sostenible y sustentable - Materiales e insumos para elaboración de abonos orgánicos. - Técnicas de elaboración de abonos orgánicos sólidos y líquidos (compost, humus, violes, bocashi).

Dirección General Agrícola DGA

7. Manejo de controladores biológicos

- Técnicas de recuperación de controladores biológicos nativos de la zona
- Identificar el controlador biológico eficiente.
- Identificación del momento oportuno de liberación (incidencia de la plaga, clima, hora)

8. Sistemas agroforestales

- Definición
- Evaluación e identificación de cultivos y especies forestales adecuados para la instalación de una plantación agroforestal según la zona de intervención.
- Establecimiento de plantaciones agroforestales con fines de conservar, preservar y aprovechar los recursos naturales
- Prácticas utilizadas para la instalación de una plantación agroforestal.

9. Manejo de cosecha y post-cosecha

- Evaluación para la cosecha oportuna
- Métodos de cosecha
- Técnicas de selección y clasificación del producto
- Traslado y almacenamiento adecuado del producto

10. Mejora e instalación de infraestructura agrícola.

- Mejora e instalación de infraestructura de almacenamiento de cosechas

11. Labores culturales

- Rotación de cultivos
- Sistemas de siembra
- Control de malezas
- Raleo o entresaque
- Fertilización complementaria (caso de papa)
- Aporque

Dirección General Agrícola DGA

	- Riego A continuación, se definen las temáticas pecuarias: **1. Manejo de la unidad de producción.** - Enfoque sistémico - Administración del negocio: Costo de producción, registros, punto de equilibrio, etc. **2. Alimentación** - El suelo: Interpretación de análisis, fertilización, correcciones y enmiendas. - Manejo del pastoreo: Carga animal, densidad de pastoreo, flujo de energía, momento óptimo de pastoreo, disponibilidad de pastos, asignación de las áreas de pastoreo identificación y conservación de excedentes de pastura. - Manejo de praderas naturales, cercas eléctricas, especies forrajeras. - Alimentación animal: Determinación de las necesidades de pasto, agua y otros alimentos (concentrado), y uso de suplementos alimenticios (sales minerales). - Forraje verde hidropónico. **3. Mejora genética.** - Selección, objetivos y criterios. - Cruzamiento, sistemas de cruzamiento, objetivos y criterios. - Registros productivos **4. Manejo animal.** - Indicadores clave de rendimiento / parámetros productivos - Gestación, parto, lactación, destete, primer empadre, primera campaña - Instalaciones, equipos e implementos en la producción - Marcación / identificación - Reproducción animal - Sanidad animal, calendario, enfermedades de interés económico - Bienestar animal Los resultados obtenidos de las herramientas aplicadas, permitirán evidenciar las diferencias en conocimientos, capacidades y habilidades los asistentes/as

Dirección General Agrícola DGA

	técnicos/as seleccionados/as. Los resultados son remitidos a la DDA-AGRO RURAL para su revisión y consolidación. Acción 5: Elaborar el cronograma del reforzamiento técnico dirigido a asistentes/as técnicos/as de AGRO RURAL y proyectos especiales del MIDAGRI para el proceso de adopción de tecnologías Después de realizarse la identificación de necesidades de fortalecimiento de capacidades, un profesional de las Agencias Zonales procede a elaborar el cronograma del reforzamiento técnico para estandarizar los conocimientos, capacidades y habilidades de asistentes/as técnicos/as. Acción 6: Desarrollar el reforzamiento técnico para asistentes/as técnicos/as participantes Los profesionales de las Agencias Zonales son los encargados de ejecutar la presente acción, pueden solicitar el soporte de las entidades del MIDAGRI que son parte del PP (AGRO RURAL, INIA). El reforzamiento técnico debe realizarse cada 2 meses y por un periodo mínimo de 1 año, usando las Unidades Productivas de Monitoreo e incluye la entrega del Kit para asistentes/as técnicos/as (bebedero portátil y otros dependiendo de la cadena productiva) a nivel regional. El reforzamiento tendrá una duración de 4 días como máximo, y de ocho horas por día, en grupos de máximo 25 personas. El método de reforzamiento es práctico y se aplica el "aprender haciendo"; para ello, se implementan "Unidades Productivas de Monitoreo - UPM" que permitirán pautear la ruta que deberán seguir en su interacción con las personas con unidades productivas. La primera sesión del reforzamiento técnico será en un espacio brindado por las Agencias Zonales /Dirección Zonal. Después de su primera sesión, el asistente técnico iniciará la capacitación con la conformación del grupo de aprendizaje e instalación de la UPM. Las siguientes sesiones de reforzamiento se realizarán en la UPM instalada que corresponde a su grupo de aprendizaje. La Unidad Productiva de Monitoreo - UPM es una unidad productiva en la cual el productor y su familia prueban y demuestran los beneficios de realizar las prácticas optimizadas de manejo. Los beneficios se evidencian mediante el monitoreo de los indicadores clave de rendimiento en dicha unidad productiva, con un enfoque sistémico para encontrar rentabilidad, sostenibilidad y resiliencia. La UPM tiene por finalidad hacer seguimiento permanente de la productividad mejorada como resultado del cambio de prácticas y es clave para el proceso de adopción de tecnologías o prácticas con un enfoque de sistemas. El tiempo mínimo para implementar los cambios es de 3 a 4 años, durante el cual se desarrolla una audiencia fiel de productores y productoras vinculados a ella (grupo de aprendizaje), la cual es manejada por un asistente/a técnico/a. Para implementar el reforzamiento técnico a las mujeres asistentas técnicas, considerando su triple rol (productivo, reproductivo y comunitario), la programación e implementación de ese reforzamiento incluirá sus necesidades específicas, por ejemplo: 1) Horarios que faciliten la asistencia de las mujeres; 2) Espacios de cuidados donde se puedan quedar los hijos/as de mujeres u

Dirección General Agrícola
DGA

	hombres, que podrán ser organizados internamente o por el gobierno local; 3) Distancia y lugares de la actividad; 4) Lengua de origen y personas no sepan leer y escribir. **<u>Tarea 4.A.- Capacitar a productores y productoras para el proceso de adopción de tecnologías</u>** Las acciones que desprenden esta tarea son: <u>Acción 1 Conformación del grupo de aprendizaje</u> Un profesional de la Agencia Zonal convoca a los asistentes/as técnicos/as para hacer la entrega de la lista de productores que estarán bajo su cargo. Posteriormente, el asistente/a técnico/a reúne a los productores, puede ser en un espacio brindado por la Agencia Zonal o en el campo de un productor, previa coordinación, para informarles en qué consistirá la capacitación. Cada Asistente manejará dos grupos de 20 a 30 personas, cabeza de familia, con unidades productivas. El compromiso se establecerá con un acta (que forma parte de las herramientas elaboradas en la Tarea 1) en la que se manifiesta la permanencia y participación de la totalidad del grupo de aprendizaje durante el tiempo requerido por la intervención, considerándose como parte del compromiso la identificación de la familia en la que se implementará la Unidad Productiva de Monitoreo-UPM. Los miembros del grupo de aprendizaje y el asistente/a técnico/a deben firmar el acta. Para incorporar el enfoque de género en la conformación de los grupos de aprendizajes debe garantizar la participación de las mujeres y hombres productoras/es cabeza de familia de la zona, en igualdad de condiciones, según el padrón nominal, considerando que las mujeres acceden en menor proporción a capacitaciones y asistencias técnicas[43], en comparación con los hombres. Cada grupo de aprendizaje está compuesto por integrantes de las familias de mujeres y hombres productoras/es cabeza de familia de la zona, según el padrón nominal. <u>Acción 2 Selección de la Unidad Productiva de Monitoreo</u> La UPM debe tener características similares a los del resto del grupo de aprendizaje, en cuanto a recursos se refiere, es decir, área cultivable, número de animales según cadena de valor, tipo de riego si lo tiene, etc. Se debe considerar que su ubicación facilite el acceso y la participación de todos los miembros del grupo de aprendizaje en los eventos de capacitación a desarrollarse. Se sugiere que la familia seleccionada como UPM no haya participado en programas o proyectos de desarrollo públicos o privados del

[43] *De acuerdo a los resultados del IV Censo Nacional Agropecuario de 2012, del total de mujeres que se dedican a las labores agropecuarias, solo el 5,7% recibieron capacitación, mientras que 9,5%, de hombres lo hicieron, denotando una brecha de género de 4 puntos porcentuales más en ellos. Sobre la asistencia técnica especializada, las mujeres que se dedican a la actividad agropecuaria, recibieron asistencia solo el 3,2% y los hombres solo el 5,7%, existiendo una brecha de 2,5 puntos porcentuales más que en las mujeres.*

	sector (parcelas demostrativas, módulos demostrativos). Se firma un acta de compromiso en la que se establezca que la familia de la UPM, permitirá las visitas de productores y productoras de manera rutinaria, y proporcionará los insumos adicionales que se requieran (el formato de actas de compromiso forma parte de los documentos generados por la DGA y la DGGA). <u>Acción 3 Instalación de la UPM</u> El primer paso para la instalación de la UPM es que el asistente/a técnico/a realice el levantamiento de la encuesta de línea de base del grupo de aprendizaje, en el que se incluye a la UPM. Esto permitirá que cada asistente/a técnico/a entre en el contexto del grupo e identifique las prácticas que requieren ser cambiadas. Luego se elabora el Plan de Desarrollo Familiar, el cual es formulado por la familia con la facilitación de su asistente/a técnico/a (de AGRO RURAL o Proyecto Especial del MIDAGRI), sin perder el enfoque del empoderamiento que debe tener la familia respecto al plan. Asimismo, los demás miembros del grupo de aprendizaje deben elaborar su Plan de Desarrollo Familiar con la facilitación de su asistente/a técnico/a. El Plan de Desarrollo Familiar es una hoja de ruta en la cual se identifican las expectativas de vida de la familia para el corto mediano o largo plazo y se valorarán los recursos disponibles (suelo, agua, recursos humanos, semillas, abono, animales), identificándose las prácticas que deben ser cambiadas y los principios que deben implementarse para mejorar la productividad e ingresos que permitan, a la familia, alcanzar o cumplir sus expectativas de vida. Deberá estar pegado en una pared, de tal manera que la familia lo pueda monitorear en el tiempo y reajustarlo, según la evolución de sus indicadores clave de rendimiento establecidos. Posteriormente la UPM será implementada con los insumos y equipos requeridos para el conjunto de cadenas de valor de cultivos o crianzas que tenga la unidad familiar. Cada asistente/a técnico/a brindará el soporte técnico para el cambio de prácticas agropecuarias, las cuales serán usadas para demostrarse, durante los eventos de capacitación, el proceso de adopción de tecnologías. <u>Acción 4 Implementación de la capacitación para el proceso de adopción de tecnologías</u> La responsabilidad de facilitar los procesos de interaprendizaje a través de las capacitaciones recae en cada asistente/a técnico/a de AGRORURAL/Proyectos Especiales quien organizará los eventos según los protocolos establecidos, es decir que se encargará de la organización del evento, de la difusión, de la convocatoria, de la evaluación posterior y el reporte respectivo (manual para asistente/a técnico/a). La capacitación comprende cuatro (04) días de campo al año, en los cuales participarán de 40 a 60 personas, considerando al productor/a (cabeza de familia) y un integrante del grupo familiar. Día de campo 1: el productor de la UPM y su familia exponen los temas del Plan de Desarrollo Familiar, y las 2 o 3 prácticas que ha identificado como los principales cuellos de botella del sistema agropecuario familiar. El asistente/a

Dirección General Agrícola DGA

	técnico/a facilitará el proceso de interaprendizaje a través de preguntas y respuestas entre los integrantes del grupo de aprendizaje. Día de campo 2-4: el productor de la UPM y su familia mostrarán en las estaciones las prácticas optimizadas y la evolución de los indicadores. El asistente/a técnico/a facilitará el proceso de interaprendizaje a través de preguntas y respuestas entre los integrantes del grupo de aprendizaje. (La Guía para el Plan del día de campo está establecida por DGGA y DGA). Al inicio de cada Día de Campo cada asistente/a técnico/a llenará la Ficha de Participantes, al final del día deberá subir la información al sistema SODEGA. Al segundo año /campaña cada asistente/a técnico/a coordinará las pasantías a realizar con los integrantes del grupo de aprendizaje según lo establecido. Para implementar la capacitación para adopción de tecnologías, con enfoque de género se considerará el triple rol que desarrollan las mujeres (productivo, reproductivo y comunitario). En este sentido, se considerará sus necesidades específicas, por ejemplo**:** 1) Horarios que faciliten la asistencia de las mujeres; 2) Espacios de cuidados donde se puedan quedar los hijos/as de mujeres y hombres con hijos/as, que podrán ser organizados internamente o por el gobierno local; 3) Distancia y lugares de la actividad; 4) Lengua de origen y personas no sepan leer y escribir. Cada asistente/a técnico/a hará un Informe mensual de capacitación el cual será revisado y aprobado por un especialista de la Agencia Zonal, posteriormente la Agencia Zonal enviará el Informe al Coordinador o especialista de la Dirección Zonal quien lo revisará y dará su aprobación. En caso de no haber un profesional de la Agencia Zonal que participe de la actividad, el asistente/a técnico/a deberá remitirlo al Coordinador o especialista de la Dirección Zonal correspondiente. El Informe que elabora cada asistente/a técnico/a contiene las labores desarrolladas en el mes, las dificultades y avances encontrados y la evolución de los indicadores clave de rendimiento establecidos para el conjunto de cadenas. Los indicadores clave son establecidos por DGA y DGGA para cada cadena de valor. Asimismo, los informes incluyen la participación de hombres y mujeres y capacidades adquiridas por la unidad productiva, que contribuya identificar posibles limitaciones y amenazas que enfrentan las mujeres en el proceso de capacitación. El formato de los Informes incluirá la parte descriptiva, gráficas, análisis de los hallazgos y plan de trabajo del mes siguiente, este formato se encuentra en el manual para asistente/a técnico/a. **Tarea 5.A.- Seguimiento y monitoreo de la implementación del servicio de capacitación** Acción 1: Seguimiento y monitoreo de la implementación del servicio El seguimiento y monitoreo se realiza a través de las Direcciones Zonales y a través de la Sede Central 1) Dirección de Desarrollo Agrario (DDA)- AGRO RURAL y 2) Proyecto Especial del MIDAGRI. El levantamiento de información

	se realiza conforme a los formatos establecidos en el Protocolo de Intervención (Tarea 1). A nivel de Dirección Zonal (de AGRO RURAL o Proyecto Especial del MIDAGRI), el Coordinador o especialista realiza seguimiento a los asistentes/as técnicos de su ámbito. Deberá realizar visitas en campo, 2 veces por trimestre, a todas las UPM y verificar lo reportado por los asistentes/as técnicos. Asimismo, deberá realizar de manera aleatoria visitas al campo a cada integrante del grupo de aprendizaje. Adicionalmente, debe verificar que se está cumpliendo con la programación de las metas físicas y financieras. El Coordinador o especialista de la DZ elaborará un Informe de Seguimiento y Monitoreo y lo remitirá a la Sede Central (DDA o Proyecto Especial) de manera mensual y también cuando la DDA (o Proyecto Especial del MIDAGRI) le solicite información adicional. A nivel de la DDA – AGRO RURAL o de la sede central del Proyecto Especial del MIDAGRI, un especialista realiza el seguimiento y monitoreo a las Direcciones Zonales, Agencias Zonales y a los asistentes/as técnicos. El seguimiento y monitoreo se realiza de manera permanente a través de 1) visitas en campo a las DZ, AZ, UPM, 2) llamadas telefónicas a los especialistas de las DZ, AZ y/o asistentes/as técnicos, 3) vía correo electrónico a las DZ/AZ. El especialista de la DDA verifica que se esté cumpliendo con la programación de las metas físicas y financieras. <u>Acción 2: Registro de información en el aplicativo CEPLAN</u> La DDA de AGRO RURAL y los Proyectos Especiales del MIDAGRI son responsables de registrar la información de avance mensual en el plan operativo utilizando el aplicativo de CEPLAN. <u>Acción 3: Elaboración de Informes mensuales y trimestrales</u> El Coordinador o especialista de la Dirección Zonal elabora el Informe Mensual a partir de la consolidación de los Informes remitidos por los asistentes/as técnicos. La información de cada informe es acumulativa, por ello dependiendo de los meses en que se elabora, se le denomina Informe Mensual o Trimestral. Todas las DZ remiten el informe a la DDA-AGRO RURAL / Proyecto Especial del MIDAGRI para su revisión y consolidación. Los Informes que elabora la DDA/ Proyecto Especial del MIDAGRI, sean mensuales o trimestrales, contienen toda la información recogida a través de la acción de seguimiento y monitoreo, así como de los Informes de las DZ. El Informe debe contar, por lo menos, con la siguiente información: logros, dificultades, avance de las metas físicas y financieras, el detalle del servicio entregado, contraste de personas atendidas y relación de personas del Padrón Nominal de Productores y productoras, la participación de hombres y mujeres y capacidades adquiridas por la unidad productiva, incluir medios de verificación (fotos, coordenadas, relación de participantes, formatos de seguimiento y monitoreo), conclusiones y recomendaciones. La DDA – AGRO RURAL remite vía física y/o digital el Informe, mensual o trimestral, a la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) – AGRO RURAL.

Dirección General Agrícola DGA

En caso de los Informes Trimestrales, AGRO RURAL y los Proyectos Especiales, lo remiten vía física y/o digital a la DGA y DGGA.

IMPLEMENTACIÓN A TRAVÉS DE LOS GOBIERNOS SUBNACIONALES y MIDAGRI (DGA-DGGA)

Tarea 3.B.- Brindar reforzamiento técnico a los asistentes/as técnicos/as que realizarán la capacitación y asistencia técnica a productores y productoras para el proceso de adopción de tecnologías

Se le denomina asistente/a técnico/a a aquellos especialistas/profesionales /técnico(a)/talento rural que van a realizar los servicios de capacitación y asistencia técnica a los productores y productoras.

El objetivo de la tarea es fortalecer y actualizar las competencias metodológicas de asistentes/as técnicos de DRA de los GR y la GDEL de los GL que van a brindar las capacitaciones y/o asistencia técnica a productores y productoras.

Para ello, la DGA y la DGGA elaboran el perfil de los asistentes/as técnicos/as y Términos de Referencia que serán entregados vía documento físico y por correo electrónico a las DRA y GDEL.

Las acciones para el cumplimiento de esta tarea son:

Acción 1: Definir los perfiles para la selección de asistentes/as técnicos/as que participarán del reforzamiento técnico

De acuerdo al objetivo de esta actividad, el perfil mínimo requerido para la selección es el siguiente:

- Ingeniero/a y/o bachiller en ciencias agrarias y/o carreras afines
- Con 02 años de experiencia laboral en entidades públicas o privadas. Experiencia mínima de 01 año en extensión, asistencia técnica o capacitación en temas agrarios o afines.
- Que hable la lengua local
- Que resida en la zona

El perfil mínimo definido para la contratación de técnicos/as es:

- Técnico/a agropecuario
- Experiencia mínima de 01 año en extensión, asistencia técnica o capacitación en temas agrarios o afines.
- Que hable la lengua local
- Que resida en la zona

El perfil mínimo para la contratación de talentos rurales (yachachiq, camayuq, promotor):

- Contar con certificado vigente.
- Estar registrado como PAT y contar con la constancia de registro.
- Con experiencia mínima de 01 año en extensión, asistencia técnica o capacitación en temas agrarios o afines.

	▪ Que hable la lengua local ▪ Que resida en la zona Adicionalmente, profesionales, técnicos/as o talentos rurales certificados por el INIA (5006063) y AGRO RURAL como PAT reciben un puntaje adicional para el proceso de contratación. Este perfil se aplica tanto para la contratación de profesionales / técnicos(as) como para la identificación de profesionales / técnicos(as) que laboran en las DRA del GR y la GDEL del GL. Los Términos de referencia de los asistentes/as técnicos/as serán elaborados con lenguaje inclusivo y no sexista, teniendo presente que ser mujer u hombre no debe ser un requisito de ningún puesto de trabajo. No se incluirán términos que puedan ocasionar discriminaciones indirectas o directas[44]e informar previamente sobre las condiciones que se ejercerán en el trabajo. <u>Acción 2: Seleccionar asistentes/as técnicos/as que recibirán en reforzamiento técnico</u> Una vez definidos los perfiles por parte de la DGA y DGGA, éstos son proporcionados vía documento y por correo electrónico a las DRA del GR y la GDEL del GL para que inicien el proceso de selección de personal, identificando previamente el personal con el que cuentan, y de ser insuficientes, procedan con la contratación de los asistentes/as técnicos/as necesarios. La DGA y DGGA solicitan la lista de asistentes/as técnicos/as a los GR/GL para elaborar una Base de datos de asistentes/as técnicos/as seleccionados/as. Los canales de difusión para la convocatoria a profesionales, técnicos/as y talentos rurales serán los apropiados para el puesto de trabajo y se tendrá en cuenta que sean de igual acceso para mujeres y hombres[45]. La entrevista se centrará en las cuestiones relacionadas con el desempeño del puesto, en su lengua materna, evitando las preguntas de índole personal y del ámbito privado que pudieran ser susceptibles de interpretación estereotipada y discriminatoria[46]. Se cuidará no sobrevalorar las habilidades y rasgos identificados socialmente como características propias de un sexo u otro (por ejemplo, priorizar la fuerza física de un hombre con menos competencias técnicas que una mujer técnicamente superior, cuando no se requiere fuerza física como característica principal del puesto). <u>Acción 3: Taller nacional de capacitación a profesionales de las DRA/GRA y Responsables de AA</u> La DGA y DGGA realizan un taller nacional de capacitación a los profesionales de las DRA/GRA para fortalecer sus capacidades y darles a conocer los

[44] Por ejemplo “sólo personas sin cargas familiares”.

[45] Por ejemplo, si existe una canal de comunicación para convocar a talentos rurales para que postulen como extensionista y sabemos que por lo general solo son hombres productores los que acceden a ese canal debe buscarse otro medio para convocar también a mujeres productoras que quieran postular a talentos rurales como extensionista.

[46] por ejemplo, preguntar si tienen carga familiar, su orientación sexual, lugar de procedencia, etc.

	manuales y herramientas diseñadas para 1) la capacitación y asistencia técnica a productores/as agropecuarios, y 2) el reforzamiento técnico de los asistentes/as técnicos/as, así como la base de datos de los asistentes/as técnicos/as seleccionados/as. La DGA se encarga de realizar la contratación del servicio para el desarrollo del taller nacional de capacitación para la ejecución de los servicios de capacitación y asistencia técnica a productores/as. El taller se realizará en Lima y tendrá una duración de 2 a 3 días, el número máximo de participantes por región será de tres personas. Las DRA/GRA asumirán los costos de traslado, alojamiento y viáticos del personal que asistirá al taller nacional. Las DRA/GRA partícipes del taller nacional deberán replicar, de manera inmediata, el taller regional de capacitación con los Responsables de AA y GL de su ámbito que tengan programada la actividad. <u>Acción 4: Identificar las necesidades de fortalecimiento de competencias y capacidades de los asistentes/as técnicos/as seleccionados/as</u> Después de la selección de asistentes/as técnicos/as, las DRA/GRA implementan las herramientas desarrolladas en la Acción 3 de la tarea 1 para evaluar el nivel de las competencias que tiene cada especialista de las DRA/GRA/AA o contratados. Los manuales y herramientas empleados son: Manual para implementar el diagnóstico de necesidades de capacitación y competencias en asistentes/as técnicos/as, con enfoque de género, aprobado y publicado Herramientas para implementar el diagnóstico de necesidades de capacitación y competencias (prueba escrita y encuesta). La aplicación de los instrumentos, por las DRA/GRA/GDEL, tendrá en consideración las siguientes recomendaciones: El análisis de los resultados del proceso de identificación de necesidades debe considerar entre las variables: sexo y nivel educativo de los/as asistentes/as técnicos/as. Los resultados de esta evaluación de necesidades y expectativas de capacitación serán diferenciados para hombres y mujeres, para evaluar la pertinencia de acciones diferenciadas para hombres y mujeres para homogenizar las competencias requeridas. Las entidades rectoras realizarán un seguimiento a nivel muestral. Las herramientas se enfocarán en la determinación de habilidades técnicas, habilidades blandas (liderazgo, comunicación, entre otras). Las temáticas agrícolas son las siguientes: **1. Manejo de semilla y plantones de calidad** - Importancia de uso de semilla de calidad. - Factores que determinan la calidad de la semilla: física, sanitaria, fisiológica, genética.

	- Normas de manejo de campos semilleros - Identificación y manejo de plantas madre o yemeras - Normas para instalación y manejo de vivero frutícolas **2. Siembra (según especie cultivada)** - Época - Desinfección de semillas - Distanciamiento y densidad de plantas - Profundidad **3. Manejo y nutrición de suelos** - Métodos y técnicas de muestreo de suelos. - Análisis químico de suelos, e interpretación de resultados - Aplicación de enmiendas y fertilizantes en base al análisis de suelo - Preparación del suelo - Abonamiento y/o nutrición del suelo según la necesidad del cultivo a instalar. **4. Manejo Integrado de Plagas.** - Evaluación de la incidencia de la plaga en la zona - Programa actividades preventivas como preparación adecuada de suelos. - Uso de semillas tolerantes a las plagas. - Instalación de barreras vivas y/o asociación de cultivos. - Nutrición adecuada de suelos y plantas en base al análisis de suelo. - Evaluación permanente de la presencia y/o incidencia de plagas - Identificación y técnicas de elaboración de biocidas. **5. Manejo del agua** - Uso de riego tecnificado. Riego INIA, modelos según tipo de cultivo. - Requerimiento de agua del cultivo a instalar (de acuerdo a la edad de la planta, tipo de suelo y clima). **6. Fertilización (producción de abonos).** - Importancia del uso de abonos orgánicos para la agricultura sostenible y sustentable - Materiales e insumos para elaboración de abonos orgánicos.

Dirección General Agrícola DGA

	- Técnicas de elaboración de abonos orgánicos sólidos y líquidos (compost, humus, violes, bocashi). **7. Manejo de controladores biológicos** - Técnicas de recuperación de controladores biológicos nativos de la zona - Identificar el controlador biológico eficiente. - Identificación del momento oportuno de liberación (incidencia de la plaga, clima, hora) **8. Sistemas agroforestales** - Definición - Evaluación e identificación de cultivos y especies forestales adecuados para la instalación de una plantación agroforestal según la zona de intervención. - Establecimiento de plantaciones agroforestales con fines de conservar, preservar y aprovechar los recursos naturales - Prácticas utilizadas para la instalación de una plantación agroforestal. **9. Manejo de cosecha y post-cosecha** - Evaluación para la cosecha oportuna - Métodos de cosecha - Técnicas de selección y clasificación del producto - Traslado y almacenamiento adecuado del producto **10. Mejora e instalación de infraestructura agrícola.** - Mejora e instalación de infraestructura de almacenamiento de cosechas **11. Labores culturales** - Rotación de cultivos - Sistemas de siembra - Control de malezas - Raleo o entresaque - Fertilización complementaria (caso de papa) - Aporque - Riego A continuación se definen las temáticas pecuarias: **1. Manejo de la unidad de producción.** - Enfoque sistémico

Dirección General Agrícola DGA

	- Administración del negocio: Costo de producción, registros, punto de equilibrio, etc. **2. Alimentación** - El suelo: Interpretación de análisis, fertilización, correcciones y enmiendas. - Manejo del pastoreo: Carga animal, densidad de pastoreo, flujo de energía, momento óptimo de pastoreo, disponibilidad de pastos, asignación de las áreas de pastoreo identificación y conservación de excedentes de pastura. - Manejo de praderas naturales, cercas eléctricas, especies forrajeras. - Alimentación animal: Determinación de las necesidades de pasto, agua y otros alimentos (concentrado), y uso de suplementos alimenticios (sales minerales). - Forraje verde hidropónico. **3. Mejora genética.** - Selección, objetivos y criterios. - Cruzamiento, sistemas de cruzamiento, objetivos y criterios. - Registros productivos **4. Manejo animal.** - Indicadores clave de rendimiento / parámetros productivos - Gestación, parto, lactación, destete, primer empadre, primera campaña - Instalaciones, equipos e implementos en la producción - Marcación / identificación - Reproducción animal - Sanidad animal, calendario, enfermedades de interés económico - Bienestar animal Los resultados obtenidos de las herramientas aplicadas, permitirán evidenciar las diferencias en conocimientos, capacidades y habilidades los asistentes/as técnicos/as seleccionados/as. <u>Acción 5: Elaborar el cronograma del reforzamiento técnico dirigido a los asistentes/as técnicos/as de los Gobiernos regionales y locales para el proceso de adopción de tecnologías</u> Después de realizarse la identificación de necesidades de fortalecimiento de capacidades, los Responsables de AA /GL proceden a elaborar el cronograma del reforzamiento técnico para estandarizar los conocimientos, capacidades y habilidades de asistentes/as técnicos/as.

	Acción 6: Desarrollar el reforzamiento técnico para asistentes/as técnicos/as participantes Los Responsables de AA /GL son los encargados de ejecutar la presente acción, pueden solicitar el soporte de las entidades del MIDAGRI que son parte del PP (AGRO RURAL, INIA). El reforzamiento técnico debe realizarse cada 2 meses y por un periodo mínimo de 1 año, usando las Unidades Productivas de Monitoreo e incluye la entrega del Kit para asistentes/as técnicos/as (bebedero portátil y otros dependiendo de la cadena productiva) a nivel regional. El reforzamiento tendrá una duración de 4 días como máximo, y de ocho horas por día, en grupos de máximo 25 personas. El método de reforzamiento es práctico y se aplica el "aprender haciendo"; para ello, se implementan "Unidades Productivas de Monitoreo - UPM" que permitirán pautear la ruta que deberán seguir en su interacción con las personas con unidades productivas. La primera sesión del reforzamiento técnico será en un espacio brindado por las AA/GRA/DRA Después de su primera sesión, el asistente técnico iniciará la capacitación con la conformación del grupo de aprendizaje e instalación de la UPM. Las siguientes sesiones de reforzamiento se realizarán en la UPM instalada que corresponde a su grupo de aprendizaje. La Unidad Productiva de Monitoreo - UPM es una unidad productiva en la cual el productor y su familia prueban y demuestran los beneficios de realizar las prácticas optimizadas de manejo. Los beneficios se evidencian mediante el monitoreo de los indicadores clave de rendimiento en dicha unidad productiva, con un enfoque sistémico para encontrar rentabilidad, sostenibilidad y resiliencia. La UPM tiene por finalidad hacer seguimiento permanente de la productividad mejorada como resultado del cambio de prácticas y es clave para el proceso de adopción de tecnologías o prácticas con un enfoque de sistemas. El tiempo mínimo para implementar los cambios es de 3 a 4 años, durante el cual se desarrolla una audiencia fiel de productores y productoras vinculados a ella (grupo de aprendizaje), la cual es manejada por un asistente/a técnico/a. Para implementar el reforzamiento técnico a las mujeres asistentas técnicas, considerando su triple rol (productivo, reproductivo y comunitario),la programación e implementación de ese reforzamiento incluirá sus necesidades específicas, por ejemplo**:** 1) Horarios que faciliten la asistencia de las mujeres; 2) Espacios de cuidados donde se puedan quedar los hijos/as de mujeres u hombres, que podrán ser organizados internamente o por el gobierno local; 3) Distancia y lugares de la actividad; 4) Lengua de origen y personas no sepan leer y escribir. **Tarea 4.B.- Capacitar a productores y productoras para el proceso de adopción de tecnologías** Las acciones que desprenden esta tarea son: Acción 1 Conformación del grupo de aprendizaje: Un profesional de la Agencia Agraria/DRA convoca a los asistentes/as técnicos/as para hacer la entrega de la lista de productores que estarán bajo

	su cargo. Posteriormente, el asistente/a técnico/a reúne a los productores, puede ser en un espacio brindado por la Agencia Agraria/DRA o en el campo de un productor, previa coordinación, para informarles en qué consistirá la capacitación. Cada Asistente manejará dos grupos de 20 a 30 personas, cabeza de familia, con unidades productivas. El compromiso se establecerá con un acta (que forma parte de las herramientas elaboradas en la Tarea 1) en la que se manifiesta la permanencia y participación de la totalidad del grupo de aprendizaje durante el tiempo requerido por la intervención, considerándose como parte del compromiso la identificación de la familia en la que se implementará la Unidad Productiva de Monitoreo-UPM. Los miembros del grupo de aprendizaje y el asistente/a técnico/a deben firmar el acta. Para incorporar el enfoque de género en la conformación de los grupos de aprendizajes debe garantizar la participación de las mujeres y hombres productoras/es cabeza de familia de la zona, en igualdad de condiciones, según el padrón nominal, considerando que las mujeres acceden en menor proporción a capacitaciones y asistencias técnicas[47], en comparación con los hombres. Cada grupo de aprendizaje está compuesto por integrantes de las familias de mujeres y hombres productoras/es cabeza de familia de la zona, según el padrón nominal. <u>Acción 2 Selección de la Unidad Productiva de Monitoreo</u> La UPM debe tener características similares a los del resto del grupo de aprendizaje, en cuanto a recursos se refiere, es decir, área cultivable, número de animales según cadena de valor, tipo de riego si lo tiene, etc. Se debe considerar que su ubicación facilite el acceso y la participación de todos los miembros del grupo de aprendizaje en los eventos de capacitación a desarrollarse. Se sugiere que la familia seleccionada como UPM no haya participado en programas o proyectos de desarrollo públicos o privados del sector (parcelas demostrativas, módulos demostrativos). Se firma un acta de compromiso en la que se establezca que la familia de la UPM, permitirá las visitas de productores y productoras de manera rutinaria, y proporcionará los insumos adicionales que se requieran (el formato de actas de compromiso forma parte de los documentos generados por la DGA y la DGGA). <u>Acción 3 Instalación de la UPM:</u> El primer paso para la instalación de la UPM es que el asistente/a técnico/a realice el levantamiento de la encuesta de línea de base del grupo de aprendizaje, en el que se incluye a la UPM. Esto permitirá que cada asistente/a

[47] De acuerdo a los resultados del IV Censo Nacional Agropecuario de 2012, del total de mujeres que se dedican a las labores agropecuarias, solo el 5,7% recibieron capacitación, mientras que 9,5%, de hombres lo hicieron, denotando una brecha de género de 4 puntos porcentuales más en ellos. Sobre la asistencia técnica especializada, las mujeres que se dedican a la actividad agropecuaria, recibieron asistencia solo el 3,2% y los hombres solo el 5,7%, existiendo una brecha de 2,5 puntos porcentuales más que en las mujeres.

	técnico/a entre en el contexto del grupo e identifique las prácticas que requieren ser cambiadas. Luego se elabora el Plan de Desarrollo Familiar, el cual es formulado por la familia con la facilitación de su asistente/a técnico/a (de AGRO RURAL o Proyecto Especial del MIDAGRI), sin perder el enfoque del empoderamiento que debe tener la familia respecto al plan. Asimismo, los demás miembros del grupo de aprendizaje deben elaborar su Plan de Desarrollo Familiar con la facilitación de su asistente/a técnico/a. El Plan de Desarrollo Familiar es una hoja de ruta en la cual se identifican las expectativas de vida de la familia para el corto mediano o largo plazo y se valorarán los recursos disponibles (suelo, agua, recursos humanos, semillas, abono, animales), identificándose las prácticas que deben ser cambiadas y los principios que deben implementarse para mejorar la productividad e ingresos que permitan, a la familia, alcanzar o cumplir sus expectativas de vida. Deberá estar pegado en una pared, de tal manera que la familia lo pueda monitorear en el tiempo y reajustarlo, según la evolución de sus indicadores clave de rendimiento establecidos. Posteriormente la UPM será implementada con los insumos y equipos requeridos para el conjunto de cadenas de valor de cultivos o crianzas que tenga la unidad familiar. Cada asistente/a técnico/a brindará el soporte técnico para el cambio de prácticas agropecuarias, las cuales serán usadas para demostrarse, durante los eventos de capacitación, el proceso de adopción de tecnologías. <u>Acción 4 Implementación de la capacitación para el proceso de adopción de tecnologías</u> La responsabilidad de facilitar los procesos de interaprendizaje a través de las capacitaciones recae en cada asistente/a técnico/a de la DRA / GL quien organizará los eventos según los protocolos establecidos, es decir que se encargará de la organización del evento, de la difusión, de la convocatoria, de la evaluación posterior y el reporte respectivo (manual para asistente/a técnico/a). La capacitación comprende cuatro (04) días de campo al año, en los cuales participarán de 40 a 60 personas, considerando al productor/a (cabeza de familia) y un integrante del grupo familiar. Día de campo 1: el productor de la UPM y su familia exponen los temas del Plan de Desarrollo Familiar, y las 2 o 3 prácticas que ha identificado como los principales cuellos de botella del sistema agropecuario familiar. El asistente/a técnico/a facilitará el proceso de interaprendizaje a través de preguntas y respuestas entre los integrantes del grupo de aprendizaje. Día de campo 2-4: el productor de la UPM y su familia mostrarán en las estaciones las prácticas optimizadas y la evolución de los indicadores. El asistente/a técnico/a facilitará el proceso de interaprendizaje a través de

Dirección General Agrícola DGA

	preguntas y respuestas entre los integrantes del grupo de aprendizaje. (La Guía para el Plan del día de campo está establecida por DGGA y DGA). Al inicio de cada Día de Campo el asistente/a técnico/a llenará la Ficha de Participantes, al final del día deberá subir la información al sistema SODEGA. Al segundo año /campaña cada asistente/a técnico/a coordinará las pasantías a realizar con cada integrante del grupo de aprendizaje según lo establecido. El asistente/a técnico/a Para implementar la capacitación para adopción de tecnologías, con enfoque de género se considerará el triple rol que desarrollan las mujeres (productivo, reproductivo y comunitario). En este sentido, se considerará sus necesidades específicas, por ejemplo: 1) Horarios que faciliten la asistencia de las mujeres; 2) Espacios de cuidados donde se puedan quedar los hijos/as de mujeres y hombres con hijos/as, que podrán ser organizados internamente o por el gobierno local; 3) Distancia y lugares de la actividad; 4) Lengua de origen y personas no sepan leer y escribir. Cada asistente/a técnico/a hará un Informe mensual de capacitación el cual será revisado y aprobado por un profesional de la Agencia Agraria, posteriormente la Agencia Agraria enviará el Informe al profesional de la DRA quien lo revisará y dará su aprobación. En caso de no haber un profesional de la Agencia Zonal que participe de la actividad, el asistente/a técnico/a deberá remitirlo al profesional de la DRA/GRA/GDEL correspondiente. El Informe que elabora cada asistente/a técnico/a debe contener las labores desarrolladas en el mes, participación de hombres y mujeres y capacidades adquiridas por la unidad productiva, las dificultades y avances encontrados y la evolución de los indicadores clave de rendimiento establecidos para el conjunto de cadenas. Los indicadores clave son establecidos por DGA y DGGA para cada cadena de valor. El formato de los Informes incluirá la parte descriptiva, gráficas, análisis de los hallazgos y plan de trabajo del mes siguiente, este formato se encuentra en el manual para asistente/a técnico/a. **Tarea 5.B.- Seguimiento y monitoreo de la implementación del servicio de capacitación** Acción 1: Seguimiento y monitoreo de la implementación del servicio En cada DRA/GRA/GL un profesional realiza seguimiento los asistentes/as técnicos/as de su ámbito. Deberá realizar visitas en campo, 2 veces por trimestre, a todas las UPM y verificar lo reportado por los asistentes/as técnicos. Asimismo, deberá realizar de manera aleatoria visitas al campo a cada integrante del grupo de aprendizaje. El levantamiento de información se realiza conforme a los formatos establecidos en el Protocolo de Intervención (Tarea 1). Adicionalmente, el profesional que realiza el seguimiento debe

verificar que se está cumpliendo con la programación de las metas físicas y financieras

Los informes deberán incluir un análisis diferenciado por sexo, que contribuya identificar posibles limitaciones y amenazas que enfrentan las mujeres en el proceso de capacitación.

Acción 2: Registro de información en el aplicativo CEPLAN

Un profesional de las DRA/GRA/GL es responsable de registrar la información de avance mensual en el plan operativo utilizando el aplicativo de CEPLAN.

Acción 3: Elaboración de Informes mensuales y trimestrales

Un profesional de las DRA/GRA/GL se encarga de elabora el Informe mensual que contenga: logros, dificultades, avance de las metas físicas y financieras, el detalle del servicio entregado, contraste de personas atendidas y relación de personas del Padrón Nominal de productores y productoras, la participación de hombres y mujeres y capacidades adquiridas por la unidad productiva, incluir medios de verificación (fotos, coordenadas, relación de participantes, formatos de seguimiento y monitoreo), conclusiones y recomendaciones. La información de cada informe es acumulativa, por ello dependiendo de los meses en que se elabora, se le denomina Informe Mensual o Trimestral.

El Informe se envía a la Oficina de Planeamiento y Presupuesto de la DRA/GRA/GL para su conocimiento. Asimismo, los Informes Trimestrales se envían mediante correo electrónico a la DGA o DGGA según sea el caso.

2. Instalación de piso forrajero

Tarea 1.- Impulsar el mejoramiento del piso forrajero y la siembra de cultivos transitorios

El objetivo de la tarea es mejorar el piso forrajero para dotar de alimentos en cantidad y calidad suficiente para mejorar la producción, productividad y generar rentabilidad a la actividad ganadera. En el caso agrícola el objetivo es promover la siembra con insumos de calidad para mejorar la productividad. En ambos casos, productores y productoras que reciben el presente servicio, reciben los servicios de capacitación y asistencia técnica[48].

En el marco de los convenios de cooperación entre el MIDAGRI y los gobiernos subnacionales, se diseñarán los planes de siembra para instalar pastos cultivados y cultivos transitorios, como estrategia de mejora de la producción y productividad de las actividades ganaderas y agrícolas en el país.

[48] De la base de datos de DGGA, se debe calcular la composición de hombres y mujeres que se han recibido la dotación de pastos cultivados y cultivos transitorios, que serán analizados para evaluar su incorporación posterior como un criterio de selección de distritos beneficiados.

Las instituciones involucradas en la tarea son: el MIDAGRI (a través de la Dirección General de Ganadería –DGGA, la cual lidera la tarea; AGRO RURAL y los Proyectos Especiales), los Gobiernos Regionales (a través de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico y las Direcciones Regionales Agrarias – DRAs o Gerencias Regionales de Agricultura -GRAs o quien haga sus veces) y las Direcciones o Gerencias de Desarrollo Económico Local de los Gobiernos Locales o la que haga sus veces.

Las acciones que se desprenden de esta tarea son:

Acción 1: Elaborar los planes de siembra de pastos cultivados y cultivos transitorios

Los planes de siembra, que serán elaborados desde la DGGA/DGA tienen como objetivo planificar las intervenciones de instalación de pastos cultivados permanentes (mayormente para pastoreo y corte) y la siembra de cultivos transitorios. En el plan se identificarán los departamentos, provincias y distritos focalizados y priorizados, así como los cultivos y las variedades. Los distritos y los beneficiarios identificados en el plan de siembra se valida en campo a través de las Direcciones Zonales de AGRO RURAL y los identificados en el plan de siembra de cultivos se valida en campo a través de la DRA.

Con la propuesta validada se articulará con los Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales y AGRORURAL.

CASO PASTOS: IMPLEMENTACIÓN A TRAVÉS DEL MIDAGRI (DGGA - AGRO RURAL)

Acción 2: Articulación con AGRO RURAL

La DGGA coordinará con AGRO RURAL y se programarán dos talleres de socialización y sensibilización a nivel macroregional, de 2 a 3 días cada taller, de los lineamientos de los planes de siembra, dirigidos a profesionales y técnicos de las Direcciones Zonales de AGRO RURAL.

Acción 3: Gestión para la disponibilidad de semillas de calidad

La DDA - AGRO RURAL solicita información de la disponibilidad de semillas a SENASA (Autoridad en Semillas); a partir de ello, la DDA - AGRO RURAL coordina con 1) la SDPA - DDTA – INIA, a través del Programa Nacional de Innovación en Semillas, Plantones y Reproductores, u 2) otros productores de semilla inscritos en el Registro de Productores de Semillas del SENASA, para la adquisición del material.

En caso no exista productores semilleristas en determinado ámbito, el INIA solicita autorización a SENASA para la producción de semilla certificada de la especie requerida, para lo cual se suscribe un Acta de acuerdos entre DDTA - INIA y la DDA AGRORURAL.

Acción 4: Adquirir los insumos para la instalación de pastos

AGRO RURAL elabora los términos de referencia de los insumos (semillas), para ejecutar los procesos de adquisición. En tanto, la unidad ejecutora solicite algún tipo de apoyo relacionada a la acción, la DGGA puede hacerlo de ser factible, sin que ello signifique un vínculo de responsabilidad. La cantidad de semillas a entregar por productor y productora está descrita en la parte inicial del modelo operacional en la pregunta modalidad de ejecución. AGRO RURAL/Proyecto Especial del MIDAGRI se encarga de realizar los traslados de los insumos desde los almacenes de las DZ hasta los productores.

Acción 5: Instalar los pastos cultivados

Para el mejoramiento del piso forrajero AGRO RURAL / Los Proyectos especiales del MIDAGRI contratarán profesionales y técnicos de campo para que oriente a productores y productoras en la instalación de pastos cultivados.

Para la instalación de pastos se designa un/a coordinador/a por región y un/a técnico de campo por cada 100 a 200 hectáreas dependiendo de las características geográficas de la zona asignada (no menos de 100 hectáreas en zona templada y hasta 200 hectáreas en zona tropical). Cada técnico de campo acompaña el proceso de instalación de pastos cultivados por no más de 6 meses, para asegurar la adecuada identificación de ganaderos/as de pequeñas y medianas unidades productivas que se beneficiarán y las parcelas de siembra, la preparación de terreno, la siembra propiamente dicha y la verificación de la germinación de la semilla y el establecimiento de los pastos. El objetivo es que cada técnico/a de campo pueda visitar hasta 10 productores y/o productoras distintas por semana.

En este contexto, cada técnico/a de campo deberá reportar la información cada 15 días, en el sistema de soporte informático SODEGA.

Acción 6: Supervisar las intervenciones en instalación y conservación de pastos cultivados

La DGGA, supervisa y evalúa la ejecución de las intervenciones por parte de AGRO RURAL y Proyectos Especiales del MIDAGRI, para lo cual puede contratar a profesionales, adicionalmente a sus especialistas, cuando la magnitud de la intervención lo amerite. Cada profesional contratado o especialista, utiliza como fuente de su supervisión la información que registra cada técnico/a de campo en el SODEGA. Como parte de la supervisión, cada profesional contratado o especialista realiza inspecciones aleatorias, en campo de productores y productoras que se benefician. A partir de las inspecciones realizadas, elabora un Informe de Supervisión, según el formato establecido, y

Dirección General Agrícola
DGA

	lo remite a la DGGA para su revisión y aprobación. La DGGA administrará y sistematizará la información en el sistema SODEGA. El informe deberá incluir la cantidad de mujeres y hombres que reciben los pastos cultivados. **CASO PASTOS: IMPLEMENTACIÓN A TRAVÉS DEL MIDAGRI CON APOYO DE LOS GOBIERNOS SUBNACIONALES y MIDAGRI (DGGA - AGRO RURAL - GL)** <u>Acción 2: Articulación con los gobiernos subnacionales</u> La DGGA coordinará con los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, cuyos departamentos son priorizados para la promoción de la siembra de pastos cultivados, se programarán dos talleres de socialización y sensibilización macroregional de los lineamientos de los planes de siembra, 2 a 3 días cada taller, dirigidos al funcionariado, profesionales y técnicos/as de las Dirección de Promoción / Dirección de Competitividad; así como de los compromisos que deben asumir durante la campaña de siembra. Asimismo, una vez culminada la etapa de sensibilización, toda acción referente a la implementación de la tarea, será coordinada y gestionada con el respectivo nivel de gobierno. Las Agencias Zonales de AGRO RURAL comunicarán a los GL las áreas priorizadas para coordinar el traslado de los insumos, desde las sedes de las DRA hacia los distritos a intervenir, adquiridos por AGRO RURAL. <u>Acción 3: Gestión para la disponibilidad de semillas de calidad</u> La DDA - AGRO RURAL solicita información de la disponibilidad de semillas a SENASA (Autoridad en Semillas); a partir de ello, la DDA - AGRO RURAL coordina con 1) la SDPA - DDTA – INIA, a través del Programa Nacional de Innovación en Semillas, Plantones y Reproductores, u 2) otros productores de semilla inscritos en el Registro de Productores de Semillas del SENASA, para la adquisición del material. En caso no exista productores semilleristas en determinado ámbito, el INIA solicita autorización a SENASA para la producción de semilla certificada de la especie requerida, para lo cual se suscribe un Acta de acuerdos entre DDTA - INIA y la DDA AGRORURAL. <u>Acción 4: Adquirir los insumos para la instalación de pastos</u> AGRO RURAL elabora los términos de referencia de los insumos (semillas), para ejecutar los procesos de adquisición. En tanto, la unidad ejecutora solicite algún tipo de apoyo relacionada a la acción, la DGGA puede hacerlo de ser

	factible, sin que ello signifique un vínculo de responsabilidad. La cantidad de semillas a entregar por persona está descrita en la parte inicial del modelo operacional en la pregunta modalidad de ejecución. AGRO RURAL realiza las coordinaciones necesarias con los GR/DRA para que los proveedores de semillas trasladen los insumos a los almacenes del GR /DRA. Acción 5: Traslado de insumos de la sede regional a los distritos a intervenir Las DRA/GRA coordinan con los GL para que se realice el traslado de los insumos desde el almacén de la DRA/GRA hasta el almacén del GL. Posteriormente, el GL se encarga de distribuir y entregar las semillas a los productores beneficiarios de su ámbito, previa verificación de la preparación de los terrenos. Acción 6: Instalar los pastos cultivados Para la instalación de pastos se designa un/a coordinador/a por región y un/a técnico de campo por cada 100 a 200 hectáreas dependiendo de las características geográficas de la zona asignada (no menos de 100 hectáreas en zona templada y hasta 200 hectáreas en zona tropical). Posterior a la validación para la instalación de pastos que realiza el GL en coordinación con los técnicos/as de campo. Cada técnico/a de campo visita a cada productor o productora, que se beneficia, del distrito para comunicarle sobre la intervención en su predio, en caso el/la productor o productora a beneficiarse apruebe la intervención, firma un acta de compromiso en la que se establece que: 1) AGRO RURAL realizará la compra de semillas, 2) el/la técnico/a de campo de la DRA se compromete a brindar las orientaciones a productores y productoras, 3) el GR o GL se compromete a realizar el traslado de semillas desde los almacenes de la DRA hasta el almacén del distrito priorizado, 4) El GL se compromete a apoyar a la preparación del terreno a productores y productoras a beneficiarse, 5) El GL se compromete a brindar soporte técnico a productores y productoras después de la siembra, para dar sostenibilidad a la intervención, 6) La persona beneficiaria se compromete a preparar el terreno y brindar mano de obra para las labores culturales (siembra, riego, deshierbo, abonamiento). Cada técnico/a de campo acompañará el proceso de instalación de pastos cultivados por no más de 6 meses, para asegurar la adecuada identificación de ganaderos/as de pequeñas y medianas unidades productivas que se beneficiarán y las parcelas de siembra, la preparación de terreno, la siembra propiamente dicha y la verificación de la germinación de la semilla y el establecimiento de los pastos. El objetivo es que cada técnico/a de campo pueda visitar hasta 10 productores y/o productoras distintas por semana

Dirección General Agrícola DGA

En este contexto, cada técnico/a de campo deberá reportar la información cada 15 días, en el sistema de soporte informático SODEGA, la DGGA le brindará un usuario y contraseña.

Acción 7: Supervisar las intervenciones en instalación y conservación de pastos cultivados

La DGGA, supervisa y evalúa la ejecución de las intervenciones por parte de la DRA, para lo cual puede contratar a profesionales, adicionalmente a sus especialistas, cuando la magnitud de la intervención lo amerite. Cada profesional contratado o especialista, utiliza como fuente de su supervisión la información que registra cada técnico/a de campo en el SODEGA. Como parte de la supervisión, cada profesional contratado o especialista realiza inspecciones aleatorias, en campo de productores y productoras que se benefician. A partir de las inspecciones realizadas, elabora un Informe de Supervisión, según el formato establecido, y lo remite a la DGGA para su revisión y aprobación. La DGGA administrará y sistematizará la información en el sistema SODEGA.

El informe deberá incluir la cantidad de mujeres y hombres que reciben los pastos cultivados.

CASO: CULTIVOS TRANSITORIOS- IMPLEMENTACIÓN CON APOYO DE LOS GOBIERNOS SUBNACIONALES (DGA – DRA – GL)

Acción 2: Articulación con los gobiernos subnacionales

La DGA coordinará con los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, cuyos departamentos son priorizados tomando en cuenta la tipología de Subsistencia no crítica de la Agricultura Familiar para la promoción de la siembra de cultivos transitorios priorizados en función a su mayor contribución al Valor Bruto de Producción (VBP) , se programarán dos talleres de socialización y sensibilización macroregional de los lineamientos de los planes de siembra, 2-3 días cada taller, dirigidos a su funcionariado, profesionales y técnicos/as; así como de los compromisos que deben asumir durante la campaña de siembra. Asimismo, una vez culminada la etapa de sensibilización, toda acción referente a la implementación de la tarea, será coordinada y gestionada con la DRA y los gobiernos locales involucrados.

Las Agencias Agrarias de las DRA comunicarán a los GL involucrados, las zonas priorizadas para iniciar el proceso de implementación del servicio.

Acción 3: Gestión para la disponibilidad de semillas de calidad

La DRA/GRA del GR solicita información de la disponibilidad de semillas a SENASA (Autoridad en Semillas); a partir de ello, las DRA/GRA coordina con la SDPA - DDTA – INIA, a través del Programa Nacional de Innovación en Semillas, Plantones y Reproductores, u otros productores de semilla inscritos en el Registro de Productores de Semillas del SENASA.

En caso no exista productores semilleristas, el INIA solicita autorización a SENASA para la producción de semilla certificada de la especie requerida, para lo cual se suscribe un Acta de acuerdos entre DDTA - INIA y la DRA/GRA del GR.

Acción 4: Adquisición y entrega de insumos para la siembra de cultivos transitorios

La DRA, elabora los términos de referencia de los insumos (semillas), para ejecutar los procesos de adquisición. En tanto, la DRA solicite algún tipo de apoyo relacionada a la acción, la DGA puede hacerlo de ser factible, sin que ello signifique un vínculo de responsabilidad. La cantidad de semillas a entregar por persona está descrita en la parte inicial del modelo operacional en la pregunta modalidad de ejecución. La DRA proporciona su almacén para los insumos adquiridos.

Acción 5: Traslado de insumos de la sede regional a los distritos a intervenir

Las DRA/GRA coordinan con los GL para que se realice el traslado de los insumos desde el almacén de la DRA/GRA hasta el almacén del GL. Posteriormente, el GL se encarga de distribuir y entregar las semillas a los productores beneficiarios de su ámbito, previa verificación de la preparación de los terrenos.

Acción 6: Siembra de cultivos transitorios priorizados

Las DRA y GL, se encargarán de la ejecución de esta tarea. Posterior a la validación, para la siembra de cultivos transitorios priorizados, la DRA asignará a un profesional por región, que se encarga de supervisar y orientar a los/as técnicos/as de campo de los DRA/GL encargados de organizar la siembra.

Para el desarrollo de la intervención, cada técnico/a de campo visita a cada productor y productora beneficiada del distrito para comunicarle sobre la intervención en su predio, en caso la persona beneficiada apruebe la intervención, firma un acta de compromiso en la que se establece:

Dirección General Agrícola
DGA

	1) La DRA realiza la compra de semillas y se compromete a brindar soporte técnico al GL 2) EL GL se compromete a realizar el traslado de semillas desde los almacenes de DRA hasta el almacén del distrito priorizado, organizar la siembra apoyando con la preparación del terreno (servicio de preparación del terreno) a cada productor y productora beneficiada, asignará a un/a técnico/a de campo para brindar la orientación a cada persona durante la intervención, de ser necesario deberá contratar a un tercero. 3) Cada persona beneficiada se compromete a brindar la mano de obra para las labores culturales (preparación del terreno, siembra, riego, deshierbo, abonamiento, aplicaciones fitosanitarias). Cada técnico/a de campo acompaña el proceso de siembra y manejo de los cultivos por un máximo de 6 meses, para asegurar la preparación de terreno, la siembra propiamente dicha y la verificación de la germinación de la semilla y manejo del cultivo, atendiendo en sierra hasta 50 hectáreas, en costa hasta 100 y en selva hasta 150 hectáreas, dependiendo de las características geográficas de la zona asignada. En este contexto, cada técnico/a deberá reportar la información de campo cada 15 días, en el sistema de soporte informático SODEGA, el usuario y contraseña será brindado por la DGA. <u>Acción 7: Supervisar las intervenciones en siembra de cultivos transitorios</u> La DGA supervisa y evalúa la ejecución de las intervenciones, para lo cual puede contratar a profesionales, adicionalmente a sus especialistas, cuando la magnitud de la intervención lo amerita. Cada profesional contratado o especialista, utiliza como fuente de su supervisión la información que registra cada técnico/a de campo en el SODEGA. Como parte de la supervisión, cada profesional contratado o especialista realiza inspecciones aleatorias, en campo de productores y productoras que se benefician. A partir de las inspecciones realizadas, elabora un Informe de Supervisión, según el formato establecido, y lo remite a la DGA, para su revisión y aprobación. La DGA administrará y sistematizará la información en el sistema SODEGA. El informe deberá incluir la cantidad de mujeres y hombres que reciben los cultivos transitorios. *3. ASISTENCIA TÉCNICA EN ADOPCIÓN DE NUEVAS TECNOLOGIAS* **IMPLEMENTACIÓN A TRAVÉS DEL MIDAGRI (DGA- DGGA - AGRO RURAL)**

Tarea 1A.- Desarrollar la asistencia técnica en campo a productores para el proceso de adopción de tecnologías

El objetivo de la tarea es lograr que productores y productoras adopten las tecnologías para el incremento del rendimiento de los cultivos y crianzas. Cada asistente/a técnico/a brindará asistencia técnica de manera complementaria a los mismos integrantes del grupo de aprendizaje que están recibiendo capacitación, según la demanda tecnológica requerida por productores y productoras en su predio agrícola o pecuario dando énfasis al cultivo / crianza principal para cerrar progresivamente la brecha de servicio, sin que ello signifique dejar de atender los otros cultivos o crianzas del predio, manteniendo en todos los casos el enfoque de sistemas.

Las acciones de esta tarea son:

Acción 1: Elaborar el plan de asistencia técnica por productor y productora

Cada asistente/a técnicos/a, sobre la base del Plan de Desarrollo Familiar desarrollado en la tarea de capacitación, y con la información que recoja en la primera visita de observación en campo, elabora el Plan de Asistencia técnica por productor y productora a su cargo. Este plan incluye la frecuencia de visitas y se elabora de manera anual, cabe mencionar que en el caso agrícola el año considera el segundo semestre del año y el primer semestre del año siguiente.

Asimismo, cada asistente/a técnico/a cuentan con una guía metodológica de asistencia técnica que contextualizarán de acuerdo a cada caso.

Acción 2: Implementar la asistencia técnica

La DGA y DGGA, en la Tarea 1, diseñan la Ficha Básica por Productor o Productora, la cual es proporcionada a asistentes/as técnicos/as quienes en su primera visita recogerán la información. Cada asistente/a técnico/a genera un registro en tiempo real en el sistema SODEGA.

Cada asistente/a técnico/a realiza las visitas al campo a productores o productoras, identifican y enseñan las prácticas que deben ser mejoradas, y en cada visita llenan las Fichas de atención que incluyen las recomendaciones. Se le entrega una copia a cada productor o productora, y el/la técnico/a se queda con la original firmada por cada persona que recibe la asistencia técnica. Al final del día, cada asistente/a técnico/a registra la información de cada productor y productora atendido/a al sistema SODEGA.

Dirección General Agrícola DGA

Con la finalidad de evidenciar la evolución de indicadores clave de rendimiento, cada productor o productora debe completar los siguientes registros: ingresos y egresos, manejo reproductivo, manejo agronómico. Cada asistente/a técnico/a consolida la información y discute con cada productor o productora sobre los hallazgos.

Cada asistente/a técnico/a hará un Informe mensual de la asistencia técnica realizada, el cual será revisado y aprobado por el profesional de la Agencia Zonal, posteriormente la Agencia Zonal enviará el Informe al Coordinador o especialista de la Dirección Zonal quien lo revisará y dará su aprobación. En caso de no haber un profesional de la Agencia Zonal que participe de la actividad, el asistente/a técnico/a deberá remitirlo al Coordinador o especialista de la Dirección Zonal correspondiente.

El Informe que elabora cada asistente/a técnico/a debe contener las labores desarrolladas en el mes, la participación de hombres y mujeres y capacidades adquiridas por la unidad productiva, las dificultades y avances encontrados y la evolución de los indicadores clave de rendimiento del sistema de producción familiar por productor o productora beneficiada para el conjunto de cadenas intervenidas. Los indicadores clave son establecidos por DGA y DGGA para cada cadena de valor.

El formato de los Informes incluye la parte descriptiva, gráficas, análisis de los hallazgos y plan de trabajo del mes siguiente, este formato se encuentra en el manual para asistente/a técnico/a.

Tarea 2A.- Seguimiento y monitoreo de la implementación del servicio de asistencia técnica

Acción 1: Seguimiento y monitoreo de la implementación del servicio

El seguimiento y monitoreo se realiza a través de las Direcciones Zonales y a través de la Sede Central 1) Dirección de Desarrollo Agrario (DDA)- AGRO RURAL y 2) Proyecto Especial del MIDAGRI. El levantamiento de información se realiza conforme a los formatos establecidos en el Protocolo de Intervención (Tarea 1). Adicionalmente, el profesional que realiza el seguimiento debe verificar que se está cumpliendo con la programación de las metas físicas y financieras

A nivel de Dirección Zonal (de AGRO RURAL o Proyecto Especial del MIDAGRI), el Coordinador o especialista realiza seguimiento a los asistentes/as técnicos de su ámbito. Deberá realizar visitas en campo, 2 veces por trimestre, a todas las UPM y verificar lo reportado por los asistentes/as técnicos. Asimismo, deberá realizar de manera aleatoria visitas al campo a

	cada integrante del grupo de aprendizaje. Adicionalmente, debe verificar que se está cumpliendo con la programación de las metas físicas y financieras. El Coordinador o especialista de la DZ elaborará un Informe de Seguimiento y Monitoreo y lo remitirá a la Sede Central (DDA o Proyecto Especial) de manera mensual y también cuando la DDA (o Proyecto Especial del MIDAGRI) le solicite información adicional. A nivel de la DDA – AGRO RURAL o de la sede central del Proyecto Especial del MIDAGRI, un especialista realiza el seguimiento y monitoreo a las Direcciones Zonales, Agencias Zonales y a los asistentes/as técnicos. El seguimiento y monitoreo se realiza de manera permanente a través de 1) visitas en campo a las DZ, AZ, UPM, 2) llamadas telefónicas a los especialistas de las DZ, AZ y/o asistentes/as técnicos, 3) vía correo electrónico a las DZ/AZ. El especialista de la DDA verifica que se esté cumpliendo con la programación de las metas físicas y financieras. <u>Acción 2: Registro de información en el aplicativo CEPLAN</u> La DDA de AGRO RURAL es responsable de registrar la información de avance mensual en el plan operativo utilizando el aplicativo de CEPLAN. <u>Acción 3: Elaboración de Informes mensuales y trimestrales</u> El Coordinador o especialista de la Dirección Zonal elabora el Informe Mensual a partir de la consolidación de los Informes remitidos por los asistentes/as técnicos. La información de cada informe es acumulativa, por ello dependiendo de los meses en que se elabora, se le denomina Informe Mensual o Trimestral. Todas las DZ remiten el informe a la DDA-AGRO RURAL/ Proyecto Especial del MIDAGRI para su revisión y consolidación. Los Informes que elabora la DDA/ Proyecto Especial del MIDAGRI, sean mensuales o trimestrales, contienen toda la información recogida a través de la acción de seguimiento y monitoreo así como de los Informes de las DZ. El Informe debe contar, por lo menos, con la siguiente información: logros, dificultades, avance de las metas físicas y financieras, el detalle del servicio entregado, contraste de personas atendidas y relación de personas del Padrón Nominal de Productores y productoras, la participación de hombres y mujeres y capacidades adquiridas por la unidad productiva, incluir medios de verificación (fotos, coordenadas, relación de participantes, formatos de seguimiento y monitoreo), conclusiones y recomendaciones. La DDA – AGRO RURAL remite vía física y/o digital el Informe, mensual o trimestral, a la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) – AGRO RURAL. En ambos casos, AGRO RURAL y Proyectos Especiales, los Informes Trimestrales se remiten vía física y/o digital a la DGA y DGGA.

IMPLEMENTACIÓN A TRAVÉS DE LOS GOBIERNOS SUBNACIONALES y MIDAGRI (DGA-DGGA – GR -GL)

Tarea 1B.- Desarrollar la asistencia técnica en campo a productores para el proceso de adopción de tecnologías

El objetivo de la tarea es lograr que productores y productoras adopten las tecnologías para el incremento del rendimiento de los cultivos y crianzas. Cada asistente/a técnico/a brindará asistencia técnica de manera complementaria a los mismos integrantes del grupo de aprendizaje que están recibiendo capacitación, según la demanda tecnológica requerida por productores y productoras en su predio agrícola o pecuario dando énfasis al cultivo / crianza principal para cerrar progresivamente la brecha de servicio, sin que ello signifique dejar de atender los otros cultivos o crianzas del predio, manteniendo en todos los casos el enfoque de sistemas.

Las acciones de esta tarea son:

Acción 1: Elaborar el plan de asistencia técnica por productor y productora

Los asistentes/as técnicos/as, sobre la base del Plan de Desarrollo Familiar desarrollado en la tarea de capacitación, y con la información que recoja en la primera visita de observación en campo, elabora el Plan de Asistencia técnica por productor y productora a su cargo. Este plan incluye la frecuencia de visitas y se elabora de manera anual, cabe mencionar que en el caso agrícola el año considera el segundo semestre del año y el primer semestre del año siguiente.

Asimismo, los asistentes/as técnicos/as cuentan con una guía metodológica de asistencia técnica que contextualizarán de acuerdo a cada caso.

Acción 2: Implementar la asistencia técnica

La DGA y DGGA, en la Tarea 1, diseñan la Ficha Básica por Productor o Productora, la cual es proporcionada a los asistentes/as técnicos/as quienes en su primera visita a los productores recogerán la información. Cada asistente/a técnico/a genera un registro en tiempo real en el sistema SODEGA.

Cada asistente/a técnico/a realizan las visitas al campo a productores o Productoras, identifican y enseñan las prácticas que deben ser mejoradas, y en cada visita llenan las Fichas de atención que incluyen las recomendaciones. Se le entrega una copia a cada productor o productora, y el/la técnico/a se queda con la original firmada por cada persona que recibe la asistencia técnica.

Al final del día, cada asistente/a técnico/a registra la información de cada productor y productora atendido/a al sistema SODEGA.

Con la finalidad de evidenciar la evolución de indicadores clave de rendimiento, cada productor o productora debe completar los siguientes registros: ingresos y egresos, manejo reproductivo, manejo agronómico. Cada asistente/a técnico/a consolida la información y discute con cada productor o productora sobre los hallazgos.

Cada asistente/a técnico/a hará un Informe mensual de la asistencia técnica realizada el cual será revisado y aprobado por un profesional de la Agencia Agraria, posteriormente la Agencia Agraria lo envia a un profesional de la DRA/GRA quien revisará el Informe y dará su aprobación.

El Informe que elabora cada asistente/a técnico/a debe contener las labores desarrolladas en el mes, las dificultades y avances encontrados y la evolución de los indicadores clave de rendimiento del sistema de producción familiar por productor o productora beneficiada para el conjunto de cadenas intervenidas, la participación de hombres y mujeres y competencias adquiridas por la unidad productiva. Los indicadores clave son establecidos por DGA y DGGA para cada cadena de valor.

El formato de los Informes incluye la parte descriptiva, gráficas, análisis de los hallazgos y plan de trabajo del mes siguiente, este formato se encuentra en el manual para asistente/a técnico/a.

Tarea 2B.- Seguimiento y monitoreo de la implementación del servicio de asistencia técnica

Acción 1: Seguimiento y monitoreo de la implementación del servicio

En cada DRA/GRA/GL un profesional realiza seguimiento los asistentes/as técnicos/as de su ámbito. Deberá realizar visitas en campo, 2 veces por trimestre, a todas las UPM y verificar lo reportado por los asistentes/as técnicos. Asimismo, deberá realizar de manera aleatoria visitas al campo a cada integrante del grupo de aprendizaje. El levantamiento de información se realiza conforme a los formatos establecidos en el Protocolo de Intervención (Tarea 1). Adicionalmente, el profesional que realiza el seguimiento debe verificar que se está cumpliendo con la programación de las metas físicas y financieras

Acción 2: Registro de información en el aplicativo CEPLAN

Un profesional de las DRA/GRA/GL es responsable de registrar la información de avance mensual en el plan operativo utilizando el aplicativo de CEPLAN.

Acción 3: Elaboración de Informes mensuales y trimestrales

El profesional asignado de las DRA/GRA/GL se encarga de elabora el Informe mensual que contenga: logros, dificultades, avance de las metas físicas y financieras, el detalle del servicio entregado, contraste de personas atendidas y relación de personas del Padrón Nominal de productores y productoras, la participación de hombres y mujeres y capacidades adquiridas por la unidad productiva, incluir medios de verificación (fotos, coordenadas, relación de participantes, formatos de seguimiento y monitoreo), conclusiones y recomendaciones. La información de cada informe es acumulativa, por ello dependiendo de los meses en que se elabora, se le denomina Informe Mensual o Trimestral.

El Informe se envía a la Oficina de Planeamiento y Presupuesto de la DRA/GRA/GL para su conocimiento. Asimismo, los Informes Trimestrales se envían mediante correo electrónico a la DGA o DGGA según sea el caso.

Seguimiento y evaluación de la implementación de la actividad 5006064

Tarea 1.- Seguimiento y evaluación de la implementación de la actividad 5006064

Acción 1: Implementar el seguimiento del desarrollo de la actividad

La DGA y DGGA utilizará como fuente la información que se registra en el sistema SODEGA, la cual revisará constantemente. A través de visitas aleatorias en campo, la DGA y DGGA de manera directa o a través de terceros contratados verificará el cumplimiento y desarrollo de las tareas y acciones establecidas, en función de los contenidos mínimos del PP y del Plan de Seguimiento y evaluación de la implementación de la actividad. Cada especialista asignado/a debe realizar una visita al año a una muestra representativa de productores de acuerdo a la población beneficiaria del ejercicio fiscal en curso.

Los informes de seguimiento se alinearán al Protocolo de Intervención de la capacitación y asistencia técnica en adopción de tecnologías, con enfoque de género.

Acción 2: Elaboración del Informe de Evaluación

	A partir de la información recopilada, cada especialista realizará un análisis y elaborará el Informe de Evaluación que contenga los logros, avances en la adopción de tecnologías de productores y productoras, dificultades y recomendaciones para la mejora de la implementación de la actividad. El Informe de Evaluación se realizará de manera semestral y será remitido al Director de la DGA y de la DGGA para su conformidad. Los resultados de la evaluación se alinearán al Protocolo de Intervención de la capacitación y asistencia técnica en adopción de tecnologías, con enfoque de género. Cuando un grupo de aprendizaje logre culminar la Capacitación y Asistencia Técnica (2 o 3 años), la DGA realizará una evaluación a los productores de manera directa o a través de la contratación de servicios. Posteriormente se elaborará un Padrón de Productores Evaluados y se les ofrecerá un reconocimiento como Productor graduado.
2 Organización para la ejecución de la actividad	Rol de la Dirección General Agrícola – MIDAGRI: Diseñar y elaborar el Protocolo de Intervención de la actividad Diseñar y elaborar los manuales y herramientas para la implementación de la actividad en coordinación con los especialistas de la DGIA y DDTA de INIA, la DDA de AGRO RURAL y los OPA. Elaborar los perfiles para la selección de los asistentes/as técnicos/as. Realizar seguimiento muestral a la aplicación de herramientas para identificar necesidades de reforzamiento técnico a los asistentes/as técnicos/as de las Unidades Ejecutoras y de las DRA/GRA/GL. Realizar visitas aleatorias en campo para el seguimiento de la actividad 5006064. Rol de la Dirección General de Ganadería – MIDAGRI: Participar en la elaboración de los manuales y herramientas de la actividad con los especialistas de la DGIA y DDTA de INIA, la DDA de AGRO RURAL y los OPA. Elaborar los perfiles para la selección de los asistentes/as técnicos/as. Realizar seguimiento muestral a la aplicación de herramientas para identificar necesidades de reforzamiento técnico a los asistentes/as técnicos/as de las Unidades Ejecutoras y de las DRA/GRA/GL. Elaborar los lineamientos de los planes de siembra de pastos cultivados.

	Realizar un taller de socialización y sensibilización a nivel macroregional de los lineamientos de los planes de siembra. Supervisar y evaluar la instalación de pastos. Realizar visitas aleatorias en campo para el seguimiento de la actividad 5006064 Rol del Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural - AGRO RURAL: Seleccionar personal que cumpla con el perfil definido por la DGA y DGGA Las Direcciones Zonales (DZ) aplican herramientas para identificar las necesidades de fortalecimiento de competencias y capacidades de los profesionales y técnicos seleccionados La DDA apoya en el entrenamiento técnico de profesionales y técnicos en caso lo solicite la DZ. La DDA coordina con la DGGA para realizar el taller de socialización y sensibilización a nivel macroregional de los lineamientos de los planes de siembra. Adquirir los insumos para la instalación de pastos. Los técnicos de campo realizan la instalación de pastos. Los asistentes/as técnicos/as brindan capacitación a productores y productoras. El coordinador o especialista de la DZ elabora informe de supervisión de la capacitación. Los asistentes/as técnicos/as elaboran el plan de asistencia técnica por productor y productora. Los asistentes/as técnicos/as brindan asistencia técnica a productores y productoras. El coordinador o especialista de la DZ elabora informe de supervisión de la asistencia técnica. El coordinador o especialista de la DZ elabora Informes mensuales y trimestrales con los avances realizados en los servicios brindados y lo remite a la DGA y DGGA. Rol del Proyectos Especiales del MIDAGRI: Seleccionar personal que cumpla con el perfil definido por la DGA y DGGA Las Direcciones Zonales (DZ) aplican herramientas para identificar las necesidades de fortalecimiento de competencias y capacidades de los profesionales y técnicos seleccionados

	Apoyar en el entrenamiento técnico de profesionales y técnicos en caso lo solicite la DZ. Coordinar con la DGGA para realizar el taller de socialización y sensibilización a nivel macroregional de los lineamientos de los planes de siembra. Los/Las asistentes/as técnicos brindan capacitación a productores y productoras según lo establecido. El coordinador o especialista de la DZ elabora informe de seguimiento y monitoreo de la capacitación. Elaborar el Plan de asistencia técnica por productor y productora. Los/Las asistentes/as técnicos brindan asistencia técnica a productores y productoras. El coordinador o especialista de la DZ elabora informe de seguimiento y monitoreo de la asistencia técnica. El coordinador o especialista de la DZ elabora Informes mensuales y trimestrales con los avances realizados en los servicios brindados y lo remite a la DGA y DGGA. Rol de los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales: Seleccionar personal que cumpla con el perfil definido por la DGA y DGGA Aplicar herramientas para identificar las necesidades de fortalecimiento de competencias y capacidades de los profesionales y técnicos seleccionados Realizar el entrenamiento técnico de profesionales y técnicos en coordinación con la DGA y/o DGGA. Coordinar con la DGGA para realizar el taller de socialización y sensibilización a nivel macroregional de los lineamientos de los planes de siembra. En caso de participar en la instalación de pastos, previa coordinación con AGRO RURAL, la DRA/GRA almacenará los insumos adquiridos. Los GL coordinan con las DRA/GRA para realizar el traslado de semillas desde los almacenes de la DRA/GRA hasta el almacén del distrito priorizado. Previa verificación de preparación del terreno, procederá con la distribución y entrega de los insumos a los productores beneficiarios. Los técnicos de campo de las DRA/GRA y/o GL realizan el acompañamiento a los productores para la instalación de pastos / siembra de cultivos transitorios. Ejecutar el servicio de capacitación en coordinación con AGRO RURAL y según lo establecido en el Protocolo de Intervención de la actividad. Elaborar informe de seguimiento y monitoreo de la capacitación.

	Elaborar el plan de asistencia técnica por productor y productora. Brindar asistencia técnica a productores y productoras según lo establecido en el modelo operacional de la actividad. Elaborar el Informe trimestral con los avances realizados en los servicios brindados y remitirlo a la DGA y DGGA.
3. Criterios de programación	Sobre la base del Padrón Nominal de productores y productoras vigente, se aplican los siguientes criterios: - Dividir las regiones del Perú en clusters. - Escoger el cluster con mayor cantidad de hectáreas cosechadas, - Del cluster seleccionado, se identifica el departamento con mayor cantidad de productores y productoras agropecuarios Para el caso agrícola, los criterios para cuantificar la población a intervenir en el año 2021 son los siguientes: Valor Bruto de la Producción Agrícola: se seleccionan aquellas provincias que tienen mayor aporte al Valor Bruto de la Producción Agrícola Regional. (SIEA) Se identifican las cadenas productivas de las provincias seleccionadas. y se seleccionan aquellas provincias que cuentan con mayor número de cadenas priorizadas. (CENAGRO) Rendimiento de la producción agrícola: se calculan los rendimientos productivos de las cadenas productivas de las provincias seleccionadas, y se comparan con el promedio departamental respectivo. Con el diferencial se establecen las brechas de rendimientos productivos por cada provincia dentro de su respectivo departamento. Es así que, se consideran las provincias en las cuales las brechas de rendimientos productivos fueron mayores. (Anuario estadístico agrícola) Se seleccionan los distritos con mayor superficie agrícola. (CENAGRO) Distritos con mayor cobertura dentro de las tipologías de Agricultura Familiar (CENAGRO) Para el caso de las cadenas productivas del subsector ganadero, el MIDAGRI, a través de la Dirección General de Ganadería, ha identificado las cadenas sobre las cuales intervendrá a nivel nacional. Para ello, con base en la información del IV Censo Nacional Agropecuario, se procedió a determinar

	las cuatro (04) principales cadenas productivas por departamento, según su aporte al Valor Bruto de la Producción Pecuaria (70 a 80% del valor departamental): Vacunos de leche y carne. Camélidos sudamericanos. Ovinos. Animales menores (cuyes y caprinos). Posteriormente, por cada cadena productiva identificada a nivel departamental, se seleccionaron las provincias sobre las cuales se intervendrá. Para ello, se consideran los siguientes criterios para cuantificar la población a intervenir en el año 2021: Valor Bruto de la Producción Pecuaria: Sobre la base de las cadenas productivas identificadas en los departamentos, se seleccionaron aquellas provincias en las cuales dichas cadenas tiene un aporte importante sobre el Valor Bruto de la Producción Pecuaria (hasta un total de 70 a 80% del valor departamental). (SIEA) Rendimiento de la producción pecuaria: Para cada cadena de valor, se calcularon los rendimientos productivos provinciales de cada departamento del país, los cuales fueron comparados con el promedio departamental respectivo. Con el diferencial se establecieron las brechas de rendimientos productivos por cada provincia dentro de su respectivo departamento. Es así que, se consideraron las provincias en las cuales las brechas de rendimientos productivos fueron mayores. (Anuario estadístico Producción pecuaria y avícola) Superficie de pastos naturales y cultivados: Para la actividad ganadera, la superficie de pastos naturales y cultivados es un indicador de la potencialidad del territorio para mejorar e incrementar la producción pecuaria. En razón de ello, se consideraron las provincias con mayor superficie de pastos (hasta un total de 70 a 80% de Las provincias por departamento). (CENAGRO) Criterio para identificar distrito, mayor número de productores pecuarios en los distritos. (CENAGRO) Población atendida con el servicio de mejoramiento de piso forrajero de los ámbitos priorizados (Base de datos DGGA)

	De acuerdo al cumplimiento de los criterios mencionados, se procede a categorizar el nivel de priorización de las provincias por cada cadena productiva identificada. De esta manera, si una provincia cumple con los tres criterios, es categorizada con un nivel de priorización alto; mientras que, si cumple con dos o menos criterios es considerada de priorización media. Cabe mencionar que, el criterio obligatorio que debe cumplirse es el aporte de la provincia al Valor Bruto de la Producción Pecuaria.
4. Flujo de procesos	**Ver Anexo A**
5.Diagrama de Gantt	**Ver Anexo B**
6.Lista de insumos	**Ver Anexo C**

Modelo operacional de la actividad						
Denominación de la actividad	5006065: ASISTENCIA TÉCNICA Y CAPACITACIÓN A PRODUCTORES EN SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD					
Niveles de Gobierno que ejecutan la actividad	GN	X	GR	X	GL	X
Unidad de medida del indicador de producción física	Productor					
Modelo operacional de la actividad:						
Definición operacional	La actividad tiene por objetivo promover la adopción de los principios elementales de las buenas prácticas agrícolas (BPA) y pecuarias (BPP) en la producción, cosecha y pos cosecha de alimentos agropecuarios y buenas prácticas de manufactura (BPM) que incluya la agroindustria rural en un sistema de producción convencional u orgánico, a fin de reducir a niveles aceptables los riesgos físicos, químicos y microbiológicos, para producir alimentos sanos, inocuos y de calidad que cumplan con las exigencias del mercado nacional e internacional, según normatividad vigente y que contribuyan a la protección de los recursos naturales, el medio ambiente, el bienestar laboral de los trabajadores y el respeto a las normas existentes en la materia. De acuerdo con la FAO, se define la agroindustria rural (AIR) como la actividad que permite aumentar y retener, en las zonas rurales, el valor agregado de la producción de las economías campesinas, a través de la ejecución de tareas de post-producción, tales como la selección, el lavado, la clasificación, el almacenamiento, la conservación, la transformación, el empaque, el transporte y la comercialización de productos agropecuarios* En el marco del DL 1062, se define la inocuidad de los alimentos como: la garantía de que los alimentos no causarán daño al consumidor cuando se preparen y/o consuman de acuerdo con el uso a que se destinan. En el marco del DL 1062, se define como procesamiento primario: es la fase de la cadena alimentaria aplicada a la producción primaria de alimentos no sometidos a transformación. Esta fase incluye dividido, partido, seccionado, rebanado, deshuesado, picado, pelado o desollado, triturado, cortado, limpiado, desgrasado, descascarillado, molido, pasteurizado, refrigerado, congelado, ultracongelado o descongelado.					

Dirección General Agrícola DGA

¿Qué bienes y/o servicios específicos están comprendidos en la actividad?

El servicio que se brinda es el fortalecimiento de capacidades a productores organizados en Buenas Prácticas Agrícolas, Pecuarias y de Manufactura, actividades que se realizan a través de:

1. Capacitación: Es un proceso de interaprendizaje, que tiene como objetivo ofrecer a productores y productoras del sector agropecuario, sobre la base de sus saberes previos, nuevos conocimientos y tecnología para fortalecer aptitudes, actitudes, destrezas y habilidades para la obtención de productos agropecuarios de calidad e inocuos.

2. Asistencia técnica: Es un servicio especializado de acompañamiento y/o entrenamiento en campo a productores y productoras durante todo el proceso productivo con la finalidad de obtener productos agropecuarios de calidad e inocuos.

Dependiendo de la cadena de valor, la actividad tiene el siguiente alcance:

En la cadena de lácteos, incluye productos lácteos.

En la cadena de camélidos y ovinos, para el caso de fibra y lana incluye: derivados de fibra de camélidos/ lana de ovinos, hilado artesanal y fieltro. En el caso de carnes, incluye hasta charqui y chalona

En la cadena de cuyes, incluye beneficio, eviscerado, cortes y empacado al vacío.

En el caso agrícola, incluye los productos que son sometidos a transformación primaria, según el DL-1062.

¿Cuál es la modalidad de ejecución?

El fortalecimiento de capacidades en **Buenas Prácticas Agrícolas** y **Buenas Prácticas Pecuarias** se realiza de la siguiente manera:

Capacitación presencial: consiste en dos etapas:

a) Curso introductorio: Se realizan 2 sesiones, sumando 6 horas teóricas como máximo, de preferencia en la mañana y en el lapso de una semana, en grupos de hasta 20 productores.

b) Escuela de Campo (ECA): Esta metodología se aplica una vez culminado el curso introductorio con el mismo grupo. Consiste en sesiones de aprendizaje durante todo el ciclo fenológico / productivo de cultivo / crianza.

En el caso agrícola, se deben realizar un mínimo de 15 sesiones por campaña con una duración de 2 a 4 horas.

En el caso pecuario se realiza un mínimo de 15 sesiones al año, una sesión cada quince días, con una duración de 2 a 4 horas.

Se hace entrega de material didáctico de enseñanza a los productores (folletos, tríptico, manual).

Capacitación virtual: puede ser realizado utilizando una combinación de alguna las siguientes modalidades:

a) Charlas modulares virtuales: se utilizarán las plataformas google meet, zoom, webinar, fb live u otros.

b) Videos: Una temática podrá ser desarrollada en varios videos, los cuales serán colgados en una plataforma web (youtube, portal institucional CENDOC - MIDAGRI u otras plataformas), también podrán ser enviados a los productores a través del Whatsapp.

c) Programa radial: Será adaptado a la lengua local, se podrán invitar a ponentes expertos en el tema a presentar.

d) Cuña radial: el contenido será informativo y directo con una duración máxima de 2 minutos, y serán complementarios a los programas radiales. El mensaje será adaptado a la lengua local.

e) Sociodramas radial: tendrán una duración máxima de 5 minutos. El mensaje será adaptado a la lengua local.

Los contenidos radiales serán transmitidos de manera oportuna, según su calendario ganadero / agrícola, de preferencia en las mañanas y en la tarde, 3 veces a la semana y mínimo dos semanas seguidas.

Dirección General Agrícola
DGA

	Asistencia técnica presencial: se realiza de manera complementaria a la capacitación. El especialista realiza entre 2 a 4 visitas mensuales a cada productor y la sesión debe ser como mínimo de 3 horas. En casos que la distancia entre productores, que conforman un grupo, sea muy larga, el especialista puede realizar como mínimo 1 visita por mes a cada productor, y debe presentar la justificación correspondiente. En ambos casos, la asistencia técnica se realizará por un año. **Asistencia técnica virtual**: a) Llamadas telefónicas: las llamadas también servirán para absolver consultas de los productores. grupos Whatsapp. Además, el facilitador deberá realizar llamadas a los productores para verificar que hayan recibido la capacitación virtual en cualquiera de las modalidades descritas. b) Reuniones virtuales: serán de manera individual y se utilizarán las plataformas google meets, zoom, webinar, fb live u otros. El fortalecimiento de capacidades en **Buenas Prácticas de Manufactura** se brinda para productos pecuarios, y se realiza de la siguiente manera: **Capacitación**: se realizan sesiones teórico-prácticas (30% - 70% proporción sugerida, el horario debe ser concertado para no afectar el proceso de producción de la planta). La duración total de la capacitación debe ser entre 48 y 64 horas, para lo cual se realizan módulos semanales de 3-4 horas por un periodo de 4 meses. Se realiza en grupos entre 10 – 20 personas. **Capacitación virtual:** a) Charlas modulares virtuales: se utilizarán las plataformas google meet, zoom, webinar, fb live u otros. b) Videos: Una temática podrá ser desarrollada en varios videos, los cuales serán colgados en una plataforma web (youtube, portal institucional CENDOC - MIDAGRI u otras plataformas), también podrán ser enviados a los productores a través del Whatsapp.

b) Programa radial: Será adaptado a la lengua local, se podrán invitar a ponentes expertos en el tema a presentar.

d) Cuña radial: el contenido será informativo y directo con una duración máxima de 2 minutos, y serán complementarios a los programas radiales. El mensaje será adaptado a la lengua local.

e) Sociodramas radial: tendrán una duración máxima de 5 minutos. El mensaje será adaptado a la lengua local.

video de los productores para visibilizar el cumplimiento de las BPM.

Asistencia técnica:

Para el caso de asistencia técnica de BPM en productos lácteos se realiza en grupos entre 2-8 personas como máximo, las sesiones se realizan 2 veces al mes con una duración de 3 - 4 horas y por un periodo de 6 meses. Se utiliza una metodología práctica para adultos (80% práctica- 20% teoría proporción sugerida, el horario debe ser concertado para no afectar el proceso de producción de la planta).

Para el caso de asistencia técnica de BPM en charqui, se realiza de manera personalizada a los productores en la planta procesadora de su organización, las sesiones tendrán una duración de 3 - 4 horas y se realizarán por un periodo de 4 meses. Se utiliza una metodología práctica para adultos (80% práctica- 20% teoría proporción sugerida, el horario debe ser concertado para no afectar el proceso de producción de la planta).

Asistencia técnica virtual:

a) Llamadas telefónicas: el facilitador deberá realizar llamadas a los productores para verificar que hayan recibido la capacitación virtual en cualquiera de las modalidades descritas. Además, las llamadas también servirán para absolver consultas de los productores.

b) Reuniones virtuales: serán de manera individual y/o grupal y se utilizarán las plataformas google meets, zoom, webinar, fb live u otros.

¿Quién o quiénes ejecutan la actividad?

La actividad es ejecutada por personal profesional calificado de AGRO RURAL, Proyectos Especiales del MIDAGRI, DRA/GDE, GL.

¿Dónde se ejecuta la actividad?

La parte teórica del curso introductorio de las capacitaciones se realizan en espacios brindados por GR, GL o espacios alquilados. La parte práctica del curso introductorio de las capacitaciones se realizan en campo de productores.

Las ECA se realizan en campo de productores.

Las capacitaciones de BPP pueden desarrollarse en parcelas, centros de acopio o zonas de crianza.

La asistencia técnica en BPP puede realizarse en el predio del productor o en centros de acopio

En el caso de las BPM, la capacitación y asistencia técnica se realizan en las plantas seleccionadas.

En el caso de capacitaciones y asistencias técnicas virtuales, se realizan de manera remota a través de las plataformas donde se desarrollan los contenidos

¿Cuál es el proceso a través del cual se ejecuta la actividad?

Para el desarrollo de la actividad se realizarán la siguiente secuencia de tareas:

Tarea 1.- Elaborar y aprobar los lineamientos para el desarrollo de la capacitación y asistencia técnica en campo para la aplicación de las buenas prácticas agrícolas, pecuarias y de manufactura.

La Dirección General Agrícola – DGA y la Dirección General de Ganadería – DGGA se encargan de diseñar y elaborar manuales, herramientas, entre otros documentos que servirán para la implementación de la actividad 5006065. Estos serán entregados a las Unidades ejecutoras, GRA/DRA y Gobiernos Locales, y serán utilizados para el cumplimiento de los procedimientos de capacitación y asistencia técnica en campo para la aplicación de las buenas prácticas agrícolas, pecuarias y de manufactura.

	Las acciones para el cumplimiento de esta tarea son: Acción 1: Identificar las necesidades de lineamientos, manuales y herramientas metodológicas para el desarrollo de la capacitación y asistencia técnica para la aplicación de las buenas prácticas agrícolas, pecuarias y de manufactura. La DGA y DGGA, en el marco de sus competencias, harán una revisión de la documentación y de las herramientas que existen para identificar la necesidad de las mismas para el desarrollo de las capacitaciones y asistencias técnicas. Se revisará el material elaborado por SENASA en relación a inocuidad y buenas prácticas; material de INACAL en relación a marcas colectivas, denominación de origen, empaque y etiquetado; material de DIGESA en relación a registros sanitarios. A partir de ello se elaboran los materiales que serán entregados: i) en versión digital y/o impresa, y ii) publicados en el portal web del MIDAGRI; a las Unidades ejecutoras, GRA/DRA y Gobiernos Locales. La DGGA y DGA, en el marco de sus competencias, coordinan con los entes involucrados de los sectores competentes para priorizar la formulación de propuestas de Normas Técnicas Peruanas (NTP), revisión y actualización de NTP, para lo cual deben presentar el Plan de Trabajo Anual del Comité Técnico de NTP a INACAL. La DGGA y DGA, en el marco de sus competencias, coordinan con los entes involucrados de los sectores la formulación de propuestas de Reglamentos Técnicos Nacionales como herramientas que promuevan el uso de estándares y/o requisitos de calidad para la comercialización de los productos agropecuarios. La identificación de necesidades se realiza en los dos últimos meses del ejercicio anterior de manera directa o a través de servicio contratado. Acción 2: Elaborar lineamientos para el desarrollo y seguimiento de la capacitación y asistencia técnica para la aplicación de las buenas prácticas agrícolas, pecuarias y de manufactura A partir de la identificación de necesidades de lineamientos, la DGA y DGGA elaboran los Lineamientos para el desarrollo y seguimiento de la capacitación y asistencia técnica para la aplicación de las buenas prácticas agrícolas, pecuarias y de manufactura. Mediante Resolución Ministerial se aprueban los Lineamientos elaborados.

La DGA y DGGA determinan los indicadores de avance de la actividad, y establece los formatos que deben seguirse para el reporte de los avances de las capacitaciones y asistencia técnica en los Informes Mensuales y Trimestrales que elaboran las UE.

Como parte del contenido de los lineamientos, se incluirá los indicadores de evaluación del proceso de la ECA: número de sesiones ejecutadas, número de productores , definir para cada sesión qué indicador se busca mejorar (manejo de registro, reducción de pesticidas, entre otros.

En la sede del MIDAGRI, la Dirección General Agrícola - DGA y la Dirección General de Ganadería - DGGA, realizarán un taller para estandarizar y validar las pautas, criterios de formación y la ruta metodológica, y validar los lineamientos. Se contará con la participación de los especialistas de los Organismos Públicos Adscritos (OPA), Unidades Ejecutoras (AGRO RURAL) y Proyectos Especiales del MIDAGRI.

Esta acción se realizará el primer trimestre de cada año, con revisiones y actualizaciones anuales. Culminando su impresión en los siguientes dos meses.

Acción 3: Elaborar manuales y herramientas para el desarrollo y seguimiento de la capacitación y asistencia técnica a productores para la aplicación de las buenas prácticas agrícolas, pecuarias y de manufactura.

La DGA y DGGA, elaboran el contenido para el desarrollo y seguimiento de la capacitación y asistencia técnica a productores para la aplicación de las buenas prácticas agrícolas, pecuarias y de manufactura. Pueden contratar un servicio para la diagramación y corrección de estilo.

Es importante precisar que este material sirve como guía y pauta en la materia, para todos los organismos adscritos y desconcentrados del MIDAGRI, así como para todas las instancias de los Gobiernos Regionales y Locales que tienen competencias en temas agrarios en el marco del PP 0121.

Los manuales, herramientas e instrumentos pueden ser elaborados de manera directa por especialistas de la DGA y DGGA, también pueden ser realizados a través de la contratación de servicios.

	Las temáticas para las Buenas Prácticas Agrícolas a considerar son las siguientes: - Peligros y Riesgos Análisis y riesgos - Plan de cultivo - Instalaciones Almacenes de insumos agrícolas Área de dosificación y preparación de mezclas de insumos agrícolas Área de cosecha y pos cosecha Instalaciones sanitarias Áreas destinadas al bienestar de los trabajadores - Manejo del agua - Manejo de suelos - Siembra, transplante y material de propagación - Nutrición de plantas - Protección de cultivos Transporte de plaguicidas Envases vacíos de plaguicidas - Cosecha y Pos cosecha Cosecha Personal de cosecha Transporte del producto cosechado Pos Cosecha El secado natural Tratamiento pos cosecha - Documentación, registros y rastreabilidad/trazabilidad - Salud, seguridad y bienestar del trabajador - Protección ambiental - Manejo de residuos Las temáticas para las Buenas Prácticas Pecuarias considerar son las siguientes:

	- Ubicación de las explotaciones - Infraestructura, instalaciones y equipos - Condiciones de higiene en las explotaciones ganaderas Generalidades Personal y visitantes - Uso y calidad del agua Higiene del agua - Alimentación animal Calidad de los alimentos Recuperación y manejo de praderas naturales - Sanidad animal Campañas de control sanitario preventivo - Control de plagas (roedores, insectos y fauna nociva) - Medicamentos y aditivos veterinarios Uso Almacenamiento de los medicamentos veterinarios Eliminación adecuada de residuos y envases vacíos de medicamentos veterinarios - Uso de productos fitosanitarios - Bienestar animal Generalidades Transporte de animales vivos - Registro e identificación animal Generalidades Identificación de los animales y registros - Manejo ambiental Generalidades Manejo y empleo de excretas Disposición de cadáveres - Seguridad y bienestar laboral

Dirección General Agrícola
DGA

	Las temáticas para las Buenas Prácticas de Manufactura considerar son las siguientes: - Ubicación de plantas de procesamiento - Infraestructura, instalaciones y equipos Infraestructura e instalaciones Equipos y Utensilios - Saneamiento de una planta de procesamiento Generalidades - Prácticas de higiene y salud de los trabajadores - Control de plagas Pautas generales para el control de plagas Líneas de defensa contra plagas Los manuales y herramientas para la capacitación y asistencia técnica: Manuales de capacitación según cadena de valor Manual de metodología de ECAs Manual de asistencia técnica Las herramientas son: Acta de Compromiso, Formato de Lista de Asistencia, Matriz de planificación, ficha de solicitud de servicios de acompañamiento. La DGA y DGGA remitirá los documentos impresos y la versión digital de manera oficial a AGRO RURAL, Proyectos Especiales del MIDAGRI y Gobiernos subnacionales que ejecutarán la actividad. **Tarea 2 Programación de atención a productores que recibirán capacitación y asistencia técnica para la aplicación de las buenas prácticas agrícolas, pecuarias y de manufactura** Acción 1: Selección de productores que recibirán capacitación y asistencia técnica La DGA y DGGA utilizan: i) la información de la población objetivo cuantificada del PP 121, ii) Padrón nominal de productores elaborado por DGA y validado por DSEP (DGSEP).

	Para la elaboración del Padrón Nominal, se deben considerar los siguientes criterios: Productores con rendimiento por encima del promedio de su región. Productores organizados 5006067 y 5006068. A este padrón se le suman aquellos productores que se han graduado de la act. 5006064 (tres años) y que hayan pasado por la act. 5006067. Organizaciones que cuentan con planes de negocios financiados que no hayan incluido el componente de calidad en su estructura de financiamiento. Identificar establecimientos para el desarrollo de procesos y productos (plantas/ valor agregado) y sus respectivos proveedores (productores) Productores que han sido beneficiados con planes de negocio a través de Agroideas y Procompite (Actividad 5005111). Para los primeros años, se intervendrá con los productores organizados de las actividades 5006068 y 5005111, para ello se solicitará la información a SSE , AGROIDEAS, AGRO RURAL y las DRA. <u>Acción 2: Programación de atención de productores que recibirán el servicio de capacitación y asistencia técnica</u> La programación de atención se realizará cada año para lo cual la DGA y DGGA aplican los Criterios de programación al Padrón nominal de atención de productores que recibirán el servicio de capacitación y asistencia técnica. IMPLEMENTACIÓN A TRAVÉS DEL MIDAGRI: DGA/DGGA, AGRO RURAL Y PROYECTOS ESPECIALES DEL MIDAGRI **Tarea 3.A.-**. **<u>Brindar reforzamiento técnico a facilitadores para realizar la capacitación y asistencia técnica a los productores en gestión de calidad</u>** <u>Acción 1: Definir los perfiles para la selección de los profesionales y técnicos que recibirán el reforzamiento técnico</u> De acuerdo al objetivo de esta actividad, la DGA y /o DGGA se encargan de definir el perfil mínimo requerido para la selección, el cual es el siguiente:

	El perfil mínimo definido para la contratación de profesionales es: ● Ingeniero/a y/o bachiller en ciencias agrarias y/o carreras afines ● Con 02 años de experiencia laboral en entidades públicas o privadas. Experiencia mínima de 01 año en extensión, asistencia técnica, capacitación o ejecución de proyectos en temas de gestión de calidad o afines. ● Que hable la lengua local ● Que resida en la zona El perfil mínimo definido para la contratación de técnicos/as es: ● Técnico/a agropecuario ● Experiencia mínima de 01 año en extensión, asistencia técnica, capacitación o ejecución de proyectos en temas de gestión de calidad o afines. ● Que hable la lengua local ● Que resida en la zona La DGA y DGGA remiten vía documento físico a AGRO RURAL y Proyectos Especiales del MIDAGRI, luego este lo remitirá a las Direcciones Zonales correspondientes. <u>Acción 2: Seleccionar los profesionales y técnicos que recibirán el reforzamiento técnico para ser facilitadores</u> Las Direcciones Zonales de AGRO RURAL y los Proyectos Especiales del MIDAGRI inician el proceso de selección de personal, identificando previamente el personal con el que cuentan, y de ser insuficientes, procedan con la contratación del personal necesario. Los canales de difusión para la convocatoria a profesionales, técnicos/as serán los apropiados para el puesto de trabajo y se tendrá en cuenta que sean de igual acceso para mujeres y hombres. <u>Acción 3: Elaboración del listado de profesionales y/o técnicos contratados</u> Las Direcciones Zonales remiten la lista de profesionales y/o técnicos contratados a la sede central AGRO RURAL / Proyectos Especiales del

	MIDAGRI para su consolidación. Posteriormente, remitirá la lista consolidada a la DGA y DGGA. La DGA y DGGA consolidarán la lista de profesionales remitidas por AGRO RURAL y los Proyectos Especiales del MIDAGRI. <u>Acción 4: Contratación de servicios de empresa especializada en gestión de calidad</u> La DGA y DGGA elaboran los TDR (reforzamiento técnico en las regiones a intervenir en un plazo de un mes, en cada región se realiza el reforzamiento de 4 horas por 3 días) para proceder con el requerimiento de contratación de servicios de una empresa especializada en gestión de calidad. Una vez contratado el servicio, la DGA y DGGA le entregan la lista de los profesionales y/o técnicos para que proceda con el reforzamiento técnico respectivo. AGRO RURAL y/ Proyectos Especiales del MIDAGRI asumirán los costos de traslado, alojamiento, viáticos del personal de las Agencias Zonales, de ser el caso, para participar en el reforzamiento que realice la empresa especializada. MODALIDAD PRESENCIAL: **Tarea 4.A.P.- Capacitar a productores en BPA y BPP en sistemas de producción convencional y orgánica** <u>Acción 1: Convocatoria a productores seleccionados para el desarrollo del curso introductorio</u> Las Agencias Zonales/Direcciones Zonales realizan la convocatoria de los productores seleccionados a través del envío de invitaciones vía física y/o digital. Las facilitadores se encargan de acondicionar un espacio donde se realizará la reunión. Se informa a los productores que el MIDAGRI brindará servicios de capacitación y aquellos que muestran interés se registran para participar en el curso introductorio. <u>Acción 2: Desarrollo del curso introductorio en BPA y BPP y Conformación de los grupos para las ECA</u> En el curso introductorio el facilitador expone los temas en Buenas Prácticas Pecuarias y/o Agrícolas. En la segunda y última sesión, los productores interesados en continuar con la segunda etapa de la capacitación (ECA) forman un grupo y firman un acta de compromiso para participar en las sesiones de ECA.

Acción 3: Diagnóstico del grupo conformado para las ECA

Cada facilitador tendrá a su cargo tres grupos de productores como máximo, se debe considerar que la distancia entre cada ECA no dificulte el desplazamiento del facilitador. En esta acción se identifica el conjunto de problemas presentes en BPA y BPP, que requieren pronta solución. De esta manera los grupos de las ECAs pueden concentrarse en aquellos que consideran más importantes.

El facilitador planifica, preparando su matriz de planificación, considerando las herramientas e información necesaria a recabar. Posteriormente, se realiza el taller con los productores en donde se procede a recopilar la información.

Toda la información extraída es procesada por el facilitador.

A partir del diagnóstico se obtiene una línea de base del grupo lo cual servirá para medir los avances conforme se realiza la capacitación.

Acción 4: Elaboración del Plan de Trabajo de la ECA

El facilitador elabora el Plan de Trabajo en el cual programa las sesiones de ECA conforme a los problemas identificados en la acción anterior, asimismo en este Plan se programan las visitas para la asistencia técnica, y lo presenta al grupo para que realicen algunos ajustes y puedan dar su conformidad.

Acción 5: Desarrollo de las sesiones de ECA

La ECA se compone de varias sesiones que cuentan con un objetivo de aprendizaje definido. Se espera que los participantes descubran, mejoren y/o desarrollen BPA o BPP.

Al inicio de cada sesión de ECA, el facilitador registra la asistencia de los participantes en el Formato de Lista de Asistencia, y revisa la aplicación o tareas de la sesión anterior para examinar el grado de comprensión de los participantes. Luego procede a desarrollar el tema programado para la sesión.

Dirección General Agrícola
DGA

El facilitador se encarga de preparar el material de aprendizaje (plumones, papelógrafo, cartulina u otro material acorde al tema a desarrollar en la sesión).

La información proporcionada por el extensionista, por responder a la entrega de bienes y servicios del estado, tiene carácter de Declaración Jurada y están sujetas a supervisión por los entes correspondientes.

Una vez que la ECA ha cumplido con las sesiones programadas, se realiza el cierre de la ECA que comprende la evaluación de la ECA con respecto a la línea base y la graduación de los participantes que cumplieron con los objetivos definidos en el Plan de Trabajo. Se realizan dos tipos de evaluación: evaluación participativa, donde productores grafican y/o explican indicadores; y una prueba de caja. Se otorgará un certificado a los productores que aprueben la evaluación de la ECA[49].

Acción 6: Elaboración del Informe mensual de capacitación

El facilitador alcanza los avances de la capacitación (lista de participantes en el formato excel adjunto a las herramientas para la Capacitación, panel fotográfico) a la Dirección Zonal para que lo incorpore en el Informe Mensual, en caso los especialistas no hayan enviado la lista de asistencia en versión excel, un especialista de la Dirección Zonal deberá realizarlo para consolidar la información de los productores atendidos. Luego el Informe Mensual, documento en formato digital con la base de datos en excel de los productores atendidos, se envía vía física y digital a la Sede Central de AGRO RURAL y/o Proyecto Especial del MIDAGRI, según corresponda, para su revisión y aprobación.

Tarea 5.A.P.- Desarrollar la asistencia técnica en campo para la implementación en BPA y BPP en sistemas de producción convencional y orgánica

Acción 1: Desarrollo de la asistencia técnica

A partir de lo programado en el Plan de Trabajo (Tarea 4A Acción 4) el facilitador procede a realizar el acompañamiento a los productores organizados que participan en las ECA.

[49] FAO (2016). Escuelas de campo para la producción de semillas de calidad de quinua. Manual del facilitador

	Durante la sesión de asistencia técnica, el facilitador absuelve las dudas y preguntas del productor transcribiéndolas en la Ficha de Asistencia Técnica, la cual firman ambos, el productor asistido y el facilitador. Al culminar la sesión, los facilitadores hacen el registro correspondiente en el Sistema SODEGA, el usuario y contraseña le es brindado por el administrador de la Sede Central de DGA o DGGA. <u>Acción 2: Elaboración del Informe Mensual de la asistencia técnica</u> El facilitador alcanza los avances de la asistencia técnica (Fichas de Asistencia Técnica, panel fotográfico) a la Dirección Zonal para que lo incorpore en el Informe Mensual. Luego el Informe Consolidado se envía a la Sede Central de AGRO RURAL y/o Proyecto Especial del MIDAGRI, según corresponda, para su revisión y aprobación. **Tarea 6.A.P.- Capacitar a productores organizados en BPM y POES en sistemas de producción convencional y orgánica** Esta tarea está dirigida a aquellos productores líderes organizados así como a los productores transformadores pecuarios (maestros queseros, charqueros) de las plantas que pertenecen a dicha organización. Se espera que los productores líderes participen en los procesos cubiertos por las BPM y POES para garantizar la continuidad del proceso. En caso la organización A no cuente con una planta de procesos, el facilitador programará las sesiones en una planta de procesamiento de otra organización B en fechas que no se crucen con las capacitaciones que recibe la organización B. <u>Acción 1: Identificar plantas piloto</u> La Dirección Zonal identifica plantas piloto en las cuales se va a desarrollar la capacitación en BPM. Para ello, la planta debe reunir algunas condiciones mínimas: piso, paredes y techos lavables, pendiente de 2% hacia canaletas de efluentes, contar con agua segura[50] , de preferencia contar con equipamiento de acero inoxidable. Una vez identificadas las plantas piloto, la Dirección Zonal remite la lista a la DGGA para su revisión y aprobación.

[50] Agua segura es aquella que no contiene gérmenes ni sustancias tóxicas que no afectan la salud de las personas.

La Dirección Zonal asigna a cada facilitador 3 plantas piloto según la lista aprobada por la DGGA.

Acción 2: Convocatoria de participantes y actualización del Padrón

El facilitador convoca a los participantes (productores organizados y productores transformadores) en la planta piloto seleccionada. En caso algún productor organizado no se encuentre registrado en el Padrón Nominal de la actividad 5006065, el facilitador procede a enviar la información a la Dirección Zonal para su consolidación, luego la DZ lo remite a la Sede central de AGRO RURAL. Posteriormente, se remite a la DGA y DGGA para que actualicen el Padrón Nominal.

Acción 3: Elaboración del Plan de Trabajo

El facilitador, de manera conjunta con los productores organizados, elabora el Plan de Trabajo en función del Manual para la aplicación de BPM y POES, asimismo, debe incluir el cronograma de las sesiones de capacitación así como de la asistencia técnica.

Esta acción toma alrededor de 2 sesiones. Culminado el Plan de Trabajo, el facilitador lo remite al Coordinador o especialista de la Dirección Zonal para que lo revise y brinde sus recomendaciones y aportes en un plazo no mayor a dos (2) días.

Acción 4: Desarrollo de capacitación en BPM y POES

El facilitador hace entrega de material informativo a los participantes, al iniciar la sesión los participantes se registran en la Lista de Asistencia y el facilitador procede a desarrollar el tema en BPM programado. Al culminar la sesión, los facilitadores hacen el registro correspondiente en el Sistema SODEGA, el usuario y contraseña le es brindado por el administrador de la Sede Central de DGA o DGGA.

Acción 5: Elaboración del Informe mensual de la capacitación

El facilitador alcanza los avances de la capacitación (la lista de Asistencia, panel fotográfico) a la Dirección Zonal para que lo incorpore en el Informe Mensual. Luego el Informe Mensual se envía a la Sede Central de AGRO RURAL y/o Proyecto Especial del MIDAGRI, según corresponda, para su revisión y consolidación.

Tarea 7.A.P.- Desarrollar la asistencia técnica para la implementación en BPM y POES en sistemas de producción convencional y orgánica

Esta tarea está dirigida a aquellos productores líderes organizados así como a los productores transformadores pecuarios (maestros queseros, charqueros) de las plantas que pertenecen a dicha organización y que participan de la capacitación en BPM y POES.

Acción 1: Desarrollo de la asistencia técnica

A partir de lo programado en el Plan de Trabajo (Tarea 6AP Acción 3) el facilitador procede a realizar el acompañamiento a los productores organizados y transformadores en la planta de la organización.

Durante la sesión de asistencia técnica, el facilitador absuelve las dudas y preguntas del productor transcribiéndolas en la Ficha de Asistencia Técnica, la cual firman ambos, el productor asistido y el facilitador.

Al culminar la sesión, los facilitadores hacen el registro correspondiente en el Sistema SODEGA, el usuario y contraseña le es brindado por el administrador de la Sede Central de DGA o DGGA.

En la penúltima sesión de asistencia técnica, el facilitador alcanza a los productores un boletín informativo sobre los servicios de acompañamiento señalados en la Tarea 9. Si una organización requiere el acompañamiento se lo comunica al facilitador en la última sesión de asistencia técnica. Que reciba el servicio de acompañamiento está sujeto a la evaluación que realiza el facilitador al término de la asistencia técnica (Acción 2).

Acción 2: Evaluación a las organizaciones sobre aplicación de BPM y POES

Al término de la asistencia técnica, el facilitador realiza una evaluación a la organización asistida respecto a la aplicación de las BPM y POES. Si el resultado es favorable, la organización podrá recibir el servicio de acompañamiento en caso lo haya solicitado. Caso contrario, no podrá recibir los servicios de acompañamiento.

Acción 3: Elaboración del Informe Mensual de la asistencia técnica

El facilitador alcanza los avances de la asistencia técnica (las Fichas de Asistencia Técnica, Informe de Evaluación) a la Dirección Zonal para que lo incorpore en el Informe Mensual. Luego el Informe Mensual se envía a

	la DDA -Sede Central de AGRO RURAL y/o sede central del Proyecto Especial del MIDAGRI, según corresponda, para su revisión y consolidación. **Tarea 8.A.P.- Seguimiento y monitoreo de la implementación de los servicios de capacitación y asistencia técnica en BPA, BPP, BPM y POES** <u>Acción 1: Seguimiento de los servicios de capacitación y asistencia técnica</u> La DGA y/o DGGA son los encargados de manejar el Sistema SODEGA, en caso observen alguna falla en el registro del Sistema, lo reportan a AGRO RURAL7 Proyecto Especial del MIDAGRI. La DDA de AGRO RURAL/Proyecto Especial del MIDAGRI utiliza la información que le remite la DGA y/o DGGA y lo utiliza como insumo para programar las visitas de seguimiento. Un especialista de la sede central AGRO RURAL/ Proyecto Especial del MIDAGRI realiza visitas aleatorias donde recogerá información sobre los servicios brindados en la actividad: capacitación y asistencia técnica. Asimismo, deberá identificar el motivo de las fallas en el registro del Sistema SODEGA para poder solucionarlo. El especialista debe aprovechar la visita para hacer seguimiento y monitoreo a ambos servicios: En el caso de BPM, el especialista realiza una visita al mes a una planta donde se está desarrollando la capacitación y asistencia técnica en BPM, debe comprobar si se están aplicando los conocimientos técnicos aprendidos. En el caso de BPA y /o BPP, debe participar en una sesión de ECA, y verificar si se está aplicando correctamente la metodología de ECA; para el caso de asistencia técnica, debe visitar a una muestra aleatoria de productores y ver si aplican los conocimientos de BPA y/ o BPP aprendidos y si está mejorando sus actividades productivas. El especialista elabora un Informe de Seguimiento en el cual incluye recomendaciones o dificultades observadas y lo remite a la Dirección Zonal para que ésta la derive al facilitador correspondiente.

Acción 2: Elaboración de Informes mensuales y trimestrales

El Coordinador o especialista de la Dirección Zonal elabora el Informe Mensual a partir los avances de las actividades remitidos por los facilitadores. La información de cada informe es acumulativa, por ello dependiendo de los meses en que se elabora, se le denomina Informe Mensual o Trimestral. Todas las DZ remiten el informe a la DDA-AGRO RURAL / Proyecto Especial del MIDAGRI para su revisión y consolidación.

Los Informes que elabora la DDA/ Proyecto Especial del MIDAGRI, sean mensuales o trimestrales, contienen toda la información recogida a través de la acción de seguimiento y monitoreo así como de los Informes de las DZ. El Informe debe contar, por lo menos, con la siguiente información: logros, dificultades, avance de las metas físicas y financieras, el detalle del servicio entregado, la participación de hombres y mujeres y capacidades adquiridas en BPA, BPP, BPM y POES, medios de verificación (fotos, coordenadas, relación de participantes), conclusiones y recomendaciones.

La DDA – AGRO RURAL remite vía física y/o digital el Informe, mensual o trimestral, a la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) – AGRO RURAL. los Informes Trimestrales se remiten vía física y/o digital a la DGA y DGGA.

MODALIDAD VIRTUAL

Tarea 4.A.V.- Capacitar a productores en BPA, BPP /o BPM en sistemas de producción convencional y orgánica

La capacitación de manera virtual no reemplaza la capacitación de manera presencial; no obstante, puede darse el caso en que no se pueda llegar a realizar actividades presenciales. De ser así, se puede optar por brindar los servicios de manera virtual.

Por otro lado, las actividades virtuales pueden realizarse a modo de complemento de las actividades presenciales.

Capacitación a través de medios radiales:

Acción 1: Identificación de necesidades de temas en BPA, BPP y/o BPM a transmitir por medios radiales

Los especialistas de las Direcciones Zonales de AGRO RURAL / Proyectos Especiales del MIDAGRI elaboran una línea base de las necesidades de los productores en temas de BPA, BPP, BPM. A partir de ello, los especialistas elaboran una lista de temas a tratar en la región

Dirección General Agrícola DGA

	donde se encuentran. Remiten la información vía correo a la Dirección de Desarrollo Agrario - DDA de la sede central de AGRO RURAL. Acción 2 Elaboración del contenido que será transmitido por medios radiales La DDA se encarga de desarrollar el contenido de los temas de manera secuencial. Se desarrollan los guiones de los contenidos técnicos de los temas a tratar. Asimismo, se debe grabar un spot informativo para convocar a los beneficiarios para los eventos de capacitación a través de la radio. Se realiza una revisión del guión para verificar que el contenido técnico sea didáctico, esto puede realizarse de manera conjunta con la DDA, la DGA y DGGA. Luego se procede a la grabación y la musicalización (edición del spot, sociodrama y/o programa radial) y se envía la grabación a la OCOIM para su revisión y aprobación. Acción 3: Distribución del material a las Direcciones Zonales Una culminado con la edición de los spots, sociodramas y /o programas radiales, se remite vía correo electrónico a las Direcciones Zonales. Luego, estas se encargan de remitirlo a las Agencias Zonales de ser necesario. Asimismo, se remiten a la DGA y DGGA para su conocimiento. Acción 4: Identificación y contratación de la emisora radial La Dirección Zonal y/o Agencia Zonal identifica la emisora radial con mayor alcance a nivel nacional, regional, provincial y/o distrital en el ámbito de acción de AGRO RURAL. Luego realiza la contratación para la difusión del material. **Capacitación a través de videos** Acción 1: Identificación de necesidades de temas en BPA, BPP y/o BPM a transmitir por videos Los especialistas de las Direcciones Zonales de AGRO RURAL/ Proyectos Especiales del MIDAGRI elaboran una línea base de las necesidades de los productores en temas de BPA, BPP, BPM. A partir de ello, los especialistas elaboran una lista de temas a tratar en la región donde se encuentran. Remiten la información vía correo a la Dirección de Desarrollo Agrario - DDA de la sede central de AGRO RURAL.

	Acción 2 Elaboración del contenido de los videos La DDA se encarga de desarrollar el contenido de los temas de manera secuencial. Se desarrollan los guiones de los contenidos técnicos de los temas a tratar. Se realiza una revisión del guión para verificar que el contenido técnico sea didáctico, esto puede realizarse de manera conjunta con la DDA, la DGA y DGGA. Luego se procede a recoger los materiales audiovisuales en campo (fotos, videos, testimonios grabados) según el guión establecido. Finalmente, se realiza la grabación de voz en off, edición del video y musicalización. Luego se remite el video a la OCOIM para su revisión y aprobación. Acción 3: Distribución del material audiovisual Los videos aprobados, se remiten vía correo electrónico a las Direcciones Zonales. Luego, estas se encargan de remitirlo a las Agencias Zonales de ser necesario. También se remite el video a la OCOIM para su difusión en los portales institucionales del MIDAGRI, AGRO RURAL u otras plataformas. **Capacitación a través charlas modulares virtuales** Acción 1: Identificación de necesidades de temas en BPA, BPP y/o BPM a transmitir por plataformas virtuales Los especialistas de las Direcciones Zonales de AGRO RURAL/ Proyectos Especiales del MIDAGRI elaboran una línea base de las necesidades de los productores en temas de BPA, BPP, BPM. A partir de ello, los especialistas elaboran una lista de temas a tratar en la región donde se encuentran. Remiten la información vía correo a la Dirección de Desarrollo Agrario - DDA de la sede central de AGRO RURAL. Acción 2: Elaboración del contenido o estructura temática Los especialistas de las Direcciones Zonales en coordinación con la DDA de AGRO RURAL se encargan de desarrollar una temática, y deberá programar las sesiones virtuales que requerirá. Deberá elaborar el material necesario como PPT para la exposición del tema. La revisión de los materiales a utilizar se realiza de manera conjunta con los

especialistas de las Direcciones Zonales, la DDA, la DGA y la DGGA según corresponda.

Acción 3: Desarrollo de las charlas virtuales

En el caso de que las charlas se realicen a través de whatsapp, se crea un grupo con los productores y especialistas que van a exponer los temas. Esto se realiza a través del envío de audios y los productores pueden hacer sus consultas o reforzar sus conocimientos por ese mismo medio.

En el caso de que las charlas se realicen por plataformas como google meet, el especialista de la Dirección Zonal se encarga de realizar la convocatoria y expone el tema programado.

En el caso de que las charlas se realicen por facebook live u otra plataforma institucional, se coordina con la OCOIM para la difusión del evento.

Tarea 5.A.V.- Desarrollar la asistencia técnica en campo para la implementación en BPA, BPP y/o BPM en sistemas de producción convencional y orgánica

La asistencia técnica de manera virtual no reemplaza la asistencia técnica de manera presencial; no obstante, puede darse el caso en que no se pueda llegar a realizar actividades presenciales. De ser así, se puede optar por brindar los servicios de manera virtual.

Por otro lado, las actividades virtuales pueden realizarse a modo de complemento de las actividades presenciales.

Acción 1: Elaborar la línea base de los productores a ser asistidos

Los facilitadores, utilizando la información del Padrón Nominal del PP 0121, identifican los productores organizados ubicados en su ámbito de intervención, y realiza llamadas a cada uno para recoger información sobre los problemas que presentan, puntos críticos en materia de BPA, BPP y/o BPM que requieran ser atendidos. Para el recojo de información, se hará uso de Ficha de Línea Base, en la cual se coloca la información del productor: nombre, edad, sexo, DNI, distrito, georreferenciación, problemas en implementación de BPA, BPP y/o BPM, entre otros datos.

Acción 2: Elaborar un cronograma de atención a los productores

	Cada facilitador elabora un cronograma para atender los problemas y solucionar los puntos críticos que manifestaron los productores en relación a las BPA, BPP y/o BPM. Dependiendo del problema a resolver, se programa, en coordinación con el productor, como mínimo 3 sesiones, que pueden ser realizadas en plataformas virtuales (google meet, zoom, whatsapp) y/o a través de llamada telefónica. El facilitador envía el cronograma al Coordinador o especialista de la Dirección Zonal para su revisión y aprobación. Acción 3: Desarrollo de la asistencia técnica a productores en BPA, BPP y/o BPM El facilitador procede a realizar la asistencia técnica virtual a los productores según el cronograma establecido. Durante la sesión virtual (google meet, zoom, whatsapp, llamada) de asistencia técnica, el facilitador absuelve las dudas y preguntas del productor transcribiéndolas en la Ficha de Asistencia Técnica, Asimismo, el facilitador debe crear un grupo en whatsapp para mantener una mejor comunicación con la mayoría de productores. Acción 4: Elaboración del Informe Mensual de la asistencia técnica El facilitador alcanza los avances de la asistencia técnica (las Fichas de Asistencia Técnica) a la Dirección Zonal para que lo incorpore en el Informe Mensual. **Tarea 8.A.V- Seguimiento y monitoreo de la implementación de los servicios de capacitación y asistencia técnica en BPA, BPP, BPM y POES** Acción 1: Seguimiento de los servicios de capacitación y asistencia técnica Un especialista, encargado de realizar seguimiento a las actividades del PP 0121, de la DDA de AGRO RURAL/ Proyecto Especial del MIDAGRI, solicita vía correo electrónico a los Coordinadores o especialistas de las Direcciones Zonales información sobre el avance físico financiero de las capacitaciones y asistencia técnica. Los Coordinadores o especialistas de las DZ solicitan vía correo electrónico a los facilitadores los avances que han realizado en los servicios.

Al tener la información solicitada a las DZ, el especialista de la DDA de AGRO RURAL/ Proyecto Especial del MIDAGRI elabora el Informe Mensual y lo remite a los entes rectores DGA y/o DGGA para su conocimiento.

Asimismo, cada tres meses el especialista de la DDA de AGRO RURAL/ Proyecto Especial del MIDAGRI elabora el Informe Trimestral, en el cual adjunta la información de los servicios de capacitación y asistencia técnica en BPA, BPP y BPM según los formatos establecidos en los lineamientos. Luego lo remite a la DGA y/o DGGA para su revisión y evaluación.

Tarea 9: Brindar acompañamiento a las organizaciones de productores para el desarrollo de productos con valor agregado o transformación primaria (registro sanitario, etiquetado y empacado)

Esta tarea se realiza para aquellas organizaciones que han recibido capacitación y asistencia técnica en BPA, BPP y/p BPM y POES y que soliciten recibir alguno de los servicios de acompañamiento. La Dirección de Desarrollo Agrario (DDA) de AGRO RURAL elaborará la lista de organizaciones que recibieron acompañamiento para registro sanitario y/o etiquetado y empacado, para que sean consideradas en la actividad 5006215. Por su parte, los Proyectos Especiales del MIDAGRI remitirán la lista a la DGA.

Acción 1: Identificación de organizaciones para recibir acompañamiento

El facilitador visita a la organización de productores que ha solicitado acompañamiento e identifica el cumplimiento de los siguientes requerimientos:

Registro sanitario:

- Que la organización agrícola o pecuaria tenga RUC activo

- En caso de productos pecuarios, la organización debe haber recibido BPP y BPM y POES

- Informe favorable de la implementación de BPM y POES (Tarea 7AP Acción 2)

- En caso de productos agrícolas, la organización debe haber recibido BPA

	- Que la organización agrícola o pecuaria tenga un volumen de producción con abastecimiento permanente Empaque y etiquetado: - Que la organización agrícola o pecuaria tenga RUC activo - Que la organización agrícola o pecuaria cuente con registro sanitario - Que la organización agrícola o pecuaria tenga una producción estandarizada Después revisar el cumplimiento de los requisitos, el facilitador elabora una lista de las organizaciones que recibirán acompañamiento. El facilitador remite la lista a la Dirección Zonal correspondiente para su consolidación y posterior envío a la DDA-AGRO RURAL/ Proyecto Especial del MIDAGRI. <u>Acción 2: Elaboración del Plan de trabajo</u> El facilitador elabora un Plan de trabajo por cada organización que atienda (un facilitador atiende a tres organizaciones). El plan incluye el proceso para la obtención de: registro sanitario y/o empaque y etiquetado. Posteriormente lo presenta a cada organización para su revisión. <u>Acción 3: Implementación del Plan de trabajo</u> El facilitador acompaña a la organización en el proceso de obtención de registro sanitario y/o empaque y etiquetado. El proceso es el siguiente: **Registro sanitario:** La DZ de AGRO RURAL/ Proyecto Especial del MIDAGRI realiza la contratación de un servicio (facilitador por un plazo de 2 meses como máximo) para la obtención del registro sanitario (la obtención de muestra del producto de la organización, el traslado y el análisis de laboratorio, entrega de resultados). Si el resultado de laboratorio es favorable, el facilitador realiza el trámite necesario en DIGESA para la obtención del registro sanitario. La organización brinda al facilitador la documentación necesaria para los trámites. Si los resultados no cumplen los parámetros establecidos en la norma, el facilitador identifica qué procedimientos estandarizados, qué BPM y/o POES no se están cumpliendo. A partir de ello el facilitador sugiere las mejoras requeridas y la organización las implementa. Con ello se

procedería a realizar un segundo muestreo de producto para la obtención del registro sanitario.

Etiquetado y empacado: La DZ de AGRO RURAL/ Proyecto Especial del MIDAGRI realiza la contratación de un servicio (facilitador) para realizar diseño de empaque y de la etiqueta en coordinación con la organización. La duración de este servicio será de un mes aproximadamente.

La etiqueta debe incluir por lo menos la siguiente información: registro sanitario, RUC, composición nutricional, bondades del producto, peso, entre otros.

El empacado incluye el envasado del producto. El facilitador debe determinar el envase más adecuado según el producto: trilaminado, tetrapack, latón, bolsas de polietileno, entre otros. Un envase adecuado permite la mejor conservación del producto.

Acción 4: Elaboración de Informes de avance

El facilitador elabora los informes de avance según los TDR y los remite a la DZ correspondiente. El Coordinador o especialista de la DZ realiza la consolidación de los Informes y lo remite a la DDA-AGRO RURAL/ Proyecto Especial del MIDAGRI.

IMPLEMENTACIÓN A TRAVÉS DE LOS GOBIERNOS REGIONALES Y LOCALES EN COORDINACIÓN CON DGA/DGGA

Tarea 3.B.-. Brindar reforzamiento técnico a facilitadores para realizar la capacitación y asistencia técnica a los productores en BPA y BPP

Acción 1: Definir los perfiles para la selección de los profesionales y técnicos que recibirán el reforzamiento técnico

De acuerdo al objetivo de esta actividad, la DGA y /o DGGA se encargan de definir el perfil mínimo requerido para la selección, el cual es el siguiente:

El perfil mínimo definido para la contratación de profesionales es:

- Ingeniero/a y/o bachiller en ciencias agrarias y/o carreras afines

	● Con 02 años de experiencia laboral en entidades públicas o privadas. Experiencia mínima de 01 año en extensión, asistencia técnica, capacitación o ejecución de proyectos en temas de gestión de calidad o afines. ● Que hable la lengua local ● Que resida en la zona El perfil mínimo definido para la contratación de técnicos/as es: ● Técnico/a agropecuario ● Experiencia mínima de 01 año en extensión, asistencia técnica, capacitación o ejecución de proyectos en temas de gestión de calidad o afines. ● Que hable la lengua local ● Que resida en la zona La DGA y DGGA remiten vía documento físico a las DRA o quien haga de sus veces en los GR y/o a las Gerencias de Desarrollo Económico GDE o quien haga de sus veces en los GL. <u>Acción 2: Seleccionar los profesionales y técnicos que recibirán el reforzamiento técnico para ser facilitadores</u> Las DRA/GDE o quien haga de sus veces en GR/GL inician el proceso de selección de personal, identificando previamente el personal con el que cuentan, y de ser insuficientes, procedan con la contratación del personal necesario. Los canales de difusión para la convocatoria a profesionales, técnicos/as serán los apropiados para el puesto de trabajo y se tendrá en cuenta que sean de igual acceso para mujeres y hombres. <u>Acción 3: Elaboración del listado de profesionales y/o técnicos contratados</u> Las DRA/GDE o quien haga de sus veces en GR/GL remiten la lista de profesionales y/o técnicos contratados a la DGA y DGGA para su consolidación.

	Acción 4: Contratación de servicios de empresa especializada en gestión de calidad La DGA y DGGA elaboran los TDR (reforzamiento técnico en las regiones a intervenir en un plazo de un mes, en cada región se realiza el reforzamiento de 4 horas por 3 días) para proceder con el requerimiento de contratación de servicios de una empresa especializada en gestión de calidad. Una vez contratado el servicio, la DGA y DGGA le entregan la lista de los profesionales y/o técnicos para que proceda con el reforzamiento técnico respectivo. Las DRA/GRA/GL/AA asumirán los costos de traslado, alojamiento, viáticos del personal que participe en el reforzamiento que realice la empresa especializada. MODALIDAD PRESENCIAL **Tarea 4.B.P.- Capacitar a productores en BPA y BPP en sistemas de producción convencional y orgánica** Acción 1: Convocatoria a productores seleccionados para el desarrollo del curso introductorio Las DRA/GDE o quien haga de sus veces en GR/GL realizan la convocatoria de los productores seleccionados a través del envío de invitaciones vía física. Los facilitadores se encargan de acondicionar un espacio donde se realizará la reunión. Se informa a los productores que se brindará servicios de capacitación, y aquellos que muestran interés se registran para participar en el curso introductorio. Acción 2: Desarrollo del curso introductorio en BPA y BPP y Conformación de los grupos para las ECA En el curso introductorio el facilitador expone temas en Buenas Prácticas Pecuarias y/o Agrícolas. En la segunda y última sesión, los productores interesados en continuar con la segunda etapa de la capacitación (ECA) forman un grupo y firman un acta de compromiso para participar en las sesiones de ECAs. Acción 3: Diagnóstico del grupo conformado para las ECA En esta acción el facilitador identifica el conjunto de problemas presentes en BPA y BPP, que requieran pronta solución. De esta manera los grupos de las ECA pueden concentrarse en aquellos que consideran más importantes.

	El facilitador planifica, preparando su matriz de planificación, considerando las herramientas e información necesaria a recabar. Posteriormente, se realiza el taller con los productores en donde se procede a recopilar la información. Toda la información extraída es procesada por el facilitador. A partir del diagnóstico se obtiene una línea de base del grupo lo cual servirá para medir los avances conforme se realiza la capacitación. <u>Acción 4: Elaboración del Plan de Trabajo de la ECA</u> El facilitador elabora el Plan de Trabajo en el cual programa las sesiones de ECA conforme a los problemas identificados en la acción anterior, asimismo en este Plan se programarán las visitas para la asistencia técnica, y lo presenta al grupo para que realicen algunos ajustes y puedan dar su conformidad. <u>Acción 5: Desarrollo de las sesiones de ECA</u> La ECA se compone de varias sesiones que cuentan con un objetivo de aprendizaje definido. Se espera que los participantes descubran, mejoren y/o desarrollen BPA o BPP. Al inicio de cada sesión de ECA, el facilitador registra la asistencia de los participantes, y revisa la aplicación o tareas de la sesión anterior para examinar el grado de compresión de los participantes. Luego procede a desarrollar el tema programado para la sesión. El facilitador se encarga de preparar el material de aprendizaje (plumones, papelógrafo, cartulina, u otro material acorde al tema a desarrollar en la sesión), Al finalizar las sesiones programadas, se realiza el cierre de la ECA que comprende la evaluación de la ECA con respecto a la línea base y la graduación de los participantes que cumplieron con los objetivos definidos en el Plan de Trabajo. Se otorgará un certificado que acredite la aprobación de la ECA[51]..

[51] FAO (2016). Escuelas de campo para la producción de semillas de calidad de quinua. Manual del facilitador

	Acción 5: Elaboración del Informe mensual de capacitación El facilitador alcanza los avances de la capacitación (la lista de participantes, panel fotográfico) a la DRA/GDE o quien haga de sus veces en GR/GL para que lo incorporen en el Informe Mensual. **Tarea 5.B.P.- Desarrollar la asistencia técnica en campo para la implementación en BPA y BPP en sistemas de producción convencional y orgánica** Se realiza de manera complementaria a aquellos productores que están recibiendo capacitación en BPA y/o BPP. Acción 1: Desarrollo de la asistencia técnica A partir de lo programado en el Plan de Trabajo (Tarea 4B Acción 4) el facilitador procede a realizar el acompañamiento a los productores organizados que participan en las ECA. Durante la sesión de asistencia técnica, el facilitador absuelve las dudas y preguntas del productor transcribiéndolas en la Ficha de Asistencia Técnica, la cual firman ambos, el productor asistido y el facilitador. Acción 2: Elaboración del Informe Mensual de la asistencia técnica El facilitador alcanza los avances de la asistencia técnica vía física y/o digital (Ficha de asistencia técnica) a la DRA/GDE o quien haga de sus veces en GR/GL para que lo incorporen en el Informe Mensual. **Tarea 6.B.P.- Capacitar a productores organizados en BPM y POES en sistemas de producción convencional y orgánica** Esta tarea está dirigida a aquellos productores líderes organizados así como a los productores transformadores pecuarios (maestros queseros, charqueros) de las plantas que pertenecen a dicha organización. Se espera que los productores líderes participen en los procesos cubiertos por las BPM para garantizar la continuidad del proceso. En caso la organización A no cuente con una planta de procesos, el facilitador programará las sesiones en una planta de procesamiento de otra organización B en fechas que no se crucen con las capacitaciones que recibe la organización B.

	Acción 1: Identificar plantas piloto La DRA/GRA o quien haga de sus veces en GR/GL identifica plantas piloto en las cuales se va a desarrollar la capacitación en BPM. Para ello, la planta debe reunir algunas condiciones mínimas: piso, paredes y techos lavables, pendiente de 2% hacia canaletas de efluentes, contar con agua segura[52], de preferencia contar con equipamiento de acero inoxidable. Una vez identificadas las plantas piloto, la DRA/GRA o quien haga de sus veces en GR/GL remite la lista a la DGA y DGGA para su revisión y aprobación. La DRA/GRA o quien haga de sus veces en GR/GL asigna a cada facilitador 3 plantas piloto según la lista aprobada por la DGA y DGGA. Acción 2: Convocatoria de participantes y actualización del Padrón El facilitador convoca a los participantes (productores organizados y operarios que pueden ser maestros queseros o charqueros) en la planta piloto seleccionada. En caso algún productor organizado no se encuentre registrado en el Padrón Nominal de la actividad 5006065, el facilitador procede a enviar la información a la DRA/GDE o quien haga de sus veces en GR/GL para su consolidación, luego la DRA/GRA o quien haga de sus veces en GR/GL remite a la DGA y DGGA para que actualicen el Padrón Nominal. El facilitador elabora el Plan de Trabajo con los temas y el cronograma de las sesiones de capacitación así como de la asistencia técnica, y lo remite a la DRA/GDE para que un profesional designado revise y brinde sus recomendaciones y aportes en un plazo no mayor a 2 dos días. Con el Plan de Trabajo revisado, el facilitador lo presenta a los participantes y de ser necesario, se realizan ajustes en el cronograma. Acción 3: Elaboración del Plan de Trabajo El facilitador, de manera conjunta con los productores organizados, elabora el Plan de Trabajo en función del Manual para la aplicación de

[52] Agua segura es aquella que no contiene gérmenes ni sustancias tóxicas que no afectan la salud de las personas.

BPM y POES, asimismo, debe incluir el cronograma de las sesiones de capacitación así como de la asistencia técnica.

Esta acción toma alrededor de 2 sesiones. Culminado el Plan de Trabajo, el facilitador lo remite al Coordinador o especialista de la Dirección Zonal para que lo revise y brinde sus recomendaciones y aportes en un plazo no mayor a dos (2) días.

Acción 4: Desarrollo de capacitación en BPM

El facilitador hace entrega de material informativo a los participantes, al iniciar la sesión los participantes se registran en la Lista de Asistencia y procede a desarrollar el tema en BPM programado. Al culminar la sesión, los facilitadores pasan la lista de participantes a una versión digital en formato Excel.

Acción 5: Elaboración del Informe mensual de la capacitación

El facilitador alcanza los avances de la capacitación (lista de participantes en versión física y digital, panel fotográfico) a la DRA/GDE o quien haga de sus veces en GR/GL para que lo incorporen en el Informe Mensual.

Tarea 7.B.P.- Desarrollar la asistencia técnica para la implementación en BPM y POES en sistemas de producción convencional y orgánica

Esta tarea está dirigida a aquellos productores líderes organizados así como a los productores transformadores agrícolas y/o pecuarios (maestros queseros, charqueros) de las plantas que pertenecen a dicha organización y que participan de la capacitación en BPM.

Acción 1: Desarrollo de la asistencia técnica

A partir de lo programado en el Plan de Trabajo (Tarea 6B Acción 2) el facilitador procede a realizar el acompañamiento a los productores organizados y operarios en la planta de la organización.

Durante la sesión de asistencia técnica, el facilitador absuelve las dudas y preguntas del productor transcribiéndolas en la Ficha de Asistencia Técnica, la cual firman ambos, el productor asistido y el facilitador.

Acción 2: Elaboración del Informe Mensual de la asistencia técnica

	El facilitador alcanza los avances de la asistencia técnica (las Fichas de Asistencia Técnica) a la DRA/GDE o quien haga de sus veces en GR/GL para que lo incorporen en el Informe Mensual. **Tarea 8.B.P.- Seguimiento y monitoreo de la implementación de los servicios de capacitación y asistencia técnica en BPA, BPP, BPM y POES** <u>Acción 1: Seguimiento de los servicios de capacitación y asistencia técnica</u> La DGA y/o DGGA son los encargados de manejar el Sistema SODEGA, en caso observen alguna falla en el registro del Sistema, lo reportan a la DRA/GRA o quien haga de sus veces en GR/GL. La DRA/GDE o quien haga de sus veces en GR/GL utiliza la información que le remite la DGA y/o DGGA y lo utiliza como insumo para programar las visitas de seguimiento. Un profesional de la DRA/GRA o quien haga de sus veces en GR/GL realiza visitas aleatorias donde recogerá información sobre los servicios brindados en la actividad: capacitación y asistencia técnica. Asimismo, deberá identificar el motivo de las fallas en el registro del Sistema SODEGA para poder solucionarlo. El profesional debe aprovechar la visita para hacer seguimiento a ambos servicios: En el caso de BPM, el profesional realiza una visita al mes a una planta donde se está desarrollando la capacitación y asistencia técnica en BPM, debe comprobar si se están aplicando los conocimientos técnicos aprendidos. En el caso de BPA y /o BPP, debe participar en una sesión de ECA, y verificar si se está aplicando correctamente la metodología de ECA; para el caso de asistencia técnica, debe visitar a una muestra aleatoria de productores y ver si aplican los conocimientos de BPA y/ o BPP aprendidos y si está mejorando sus actividades productivas.

	El Profesional elabora un Informe de Seguimiento en el cual incluye recomendaciones o dificultades observadas y lo remite a la Dirección Zonal para que ésta la derive al facilitador correspondiente. Acción 2: Elaboración del Informe Trimestral Un profesional de la DRA/GDE o quien haga de sus veces en GR/GL adjunta en el Informe Trimestral la información de los servicios de capacitación y asistencia técnica en BPA, BPP y BPM según los formatos establecidos en los lineamientos. Luego lo remite a la DGA y/o DGGA para su revisión y evaluación. **Seguimiento y evaluación de la implementación de la actividad 5006065** **Tarea 10.- Seguimiento y evaluación de la implementación de la actividad 5006065** Acción 1: Implementar el seguimiento del desarrollo de la actividad La DGA y DGGA utilizará como fuente la información que se registra en el sistema SODEGA, la cual revisará constantemente. A través de visitas aleatorias en campo, la DGA y DGGA de manera directa o a través de terceros contratados verificará el cumplimiento y desarrollo de las tareas y acciones establecidas, en función de los contenidos mínimos del PP. Cada especialista asignado/a debe realizar una visita al año a una muestra representativa de productores de acuerdo a la población beneficiaria del ejercicio fiscal en curso. Los Informes de Seguimiento son revisados por la DGA y DGGA. Acción 2: Elaboración del Informe de Evaluación A partir de la información recopilada, cada especialista realizará un análisis y elaborará el Informe de Evaluación que contenga los logros, avances en la aplicación de BPA, BPP, BPM y POES, dificultades y recomendaciones para la mejora de la implementación de la actividad. El Informe de Evaluación se realizará de manera semestral y será remitido al Director de la DGA y de la DGGA para su conformidad.
2. Organización para la ejecución de la actividad	Organización para la ejecución de la actividad **Rol de la Dirección General Agrícola (DGA) y Dirección General de Ganadería (DGGA)**

	Identificar las necesidades de lineamientos, manuales y herramientas metodológicas para el desarrollo de la capacitación y asistencia técnica. Elaborar lineamientos para el desarrollo y seguimiento de la capacitación y asistencia técnica en BPA, BPP y BPM. Elaborar manuales y herramientas para el desarrollo y seguimiento de capacitación y asistencia técnica en BPA, BPP y BPM. Distribución de lineamientos, manuales y herramientas metodológicas para el desarrollo de la actividad a las UE y Gob. Subnacionales que tengan programada la actividad. Elaborar y/o actualizar del Padrón de productores de la actividad. Programación de atención de productores que recibirán el servicio de capacitación y asistencia técnica en BPA, BPP y BPM. Definir los perfiles para la selección de los profesionales y técnicos que recibirán el reforzamiento técnico Consolidar listas de profesionales remitidas por AGRO RURAL, Proyectos especiales del MIDAGRI y DRA/GRA. Contratación de servicios de empresa especializada en gestión de calidad para el reforzamiento de los especialistas y facilitadores de las DZ, AZ, DRA, GRA. **Rol de las Direcciones Zonales de AGRO RURAL/ Proyectos Especiales (PE) del MIDAGRI** Seleccionar los profesionales y técnicos que recibirán el reforzamiento técnico para ser facilitadores Elaborar la lista de los profesionales /técnicos contratados y remitirlo a la DDA /Sede Central del PE De ser el caso, realizar la convocatoria, para el curso introductorio, de los productores seleccionados a través del envío de invitaciones vía física Incorporar los avances de la capacitación y asistencia técnica en los Informes Mensuales y remitirlo a la DDA / Sede central del PE. **Rol de AGRO RURAL/ Proyectos Especiales del MIDAGRI** Consolidar la lista de profesionales / técnicos remitidos por sus Direcciones Zonales y remitirlo a la DGA y DGGA. Realizar seguimiento de los servicios de capacitación y asistencia técnica. Adjuntar en el Informe Trimestral la información de los servicios de capacitación y asistencia técnica en BPA, BPP y BPM y remitirlo a la DGA y DGGA.

	Rol de las Agencias Zonales de AGRO RURAL Realizar la convocatoria, para el curso introductorio, de los productores seleccionados a través del envío de invitaciones vía física **Rol de las DRA / GDE o quien haga de sus veces en los GR / GL** Participar en el taller nacional organizado por la DGA y DGGA sobre los lineamientos y herramientas a utilizar en la actividad. Remitir la lista de profesionales / técnicos a la DGA y DGGA. Seleccionar los profesionales y técnicos que recibirán el reforzamiento técnico para ser facilitadores Realizar seguimiento del desarrollo de los servicios de capacitación y asistencia técnica. Adjuntar en el Informe Trimestral los avances de los servicios de capacitación y asistencia técnica en BPA, BPP y BPM y remitirlo a la DGA y DGGA. **Rol de los facilitadores** Desarrollar el curso introductorio en BPA y BPP Realizar el diagnóstico del grupo conformado para las ECA Elaborar el Plan de Trabajo de la ECA Realizar las sesiones de ECA, utilizando los manuales y herramientas de la actividad. Remitir los avances de la capacitación a la Dirección Zonal o a quien corresponde para que lo incorpore en el Informe Mensual
3. Criterios de programación	Criterios de programación de la actividad. De manera general para la programación de la actividad se utilizan los siguientes criterios: Estudio de priorización de regiones. Regiones que tengan mayor VBP Pecuaria y Agrícola. CENAGRO Regiones - Distritos con mayor población de productores agrícolas y pecuarios organizados. CENAGRO Distritos que tengan superficie de pastos naturales y cultivados. CENAGRO

	Distritos con mayor superficie cultivada. CENAGRO Distritos que cuenten con vías de acceso. INEI Distritos que cuenten con medios de comunicación (telefonía móvil, internet). INEI Distritos que tengan mayores volúmenes de producción por cadena. CENAGRO Distritos con mayor productividad (rendimiento) CENAGRO distritos con adecuada disponibilidad de infraestructura de agroindustria CENAGRO De manera específica, los criterios de programación para BPA son los siguientes: - Distritos con mayor oferta agroexportadora. CENAGRO De manera específica, los criterios de programación para BPP son los siguientes <u>Vacunos de carne</u> - Regiones donde se desarrollan razas cárnicas y de doble propósito, tales como: brahman, fleckvieh. CENAGRO - Unidades agropecuarias cuya actividad principal sea la crianza de vacunos. CENAGRO <u>Camélidos</u> - Distritos con población significativa de camélidos domésticos y que estén ubicados sobre los 3800 msnm. - Familias cuya actividad productiva principal sea la crianza de camélidos domésticos (de 50 a más cabezas). La fuente para obtener la información es el 1) CENAGRO 2012: ámbito, población de alpacas y llamas, número de unidades agropecuarias, 2) SIEA: datos actualizados de producción, y proyecciones. De manera específica, los criterios de programación para BPM y POES son los siguientes: <u>Productos lácteos</u>

	- Distritos con mayor producción de leche - Distritos con mayor población de ganado vacuno de leche - Distritos que cuenten con plantas de procesamiento que reúnan las condiciones mínimas para garantizar la calidad e inocuidad. CENAGRO <u>Camélidos</u> - Distritos con población significativa de camélidos domésticos. - Familias cuya actividad productiva principal sea la crianza de camélidos domésticos (de 50 a más cabezas). La fuente para obtener la información es el 1) CENAGRO 2012: ámbito, población de alpacas y llamas, número de unidades agropecuarias, 2) SIEA: datos actualizados de producción, y proyecciones.
4. Flujo de procesos	**Ver Anexo A**
5.Diagrama de Gantt	**Ver Anexo B**
6. Lista de insumos	**Ver Anexo C**

Modelo operacional de la actividad						
Denominación de la actividad	5006214: ACCESO DE LOS PRODUCTORES A ABONOS ORGÁNICOS O NATURALES					
Niveles de Gobierno que ejecutan la actividad	GN	X	GR		GL	
Unidad de medida del indicador de producción física	Productor					
Modelo operacional de la actividad:						
Definición operacional	La actividad tiene por objetivo que los productores y organizaciones priorizados cuenten con abonos orgánicos como insumos clave para la mejora del rendimiento y calidad de sus productos agrícolas. Esta actividad es liderada por la Dirección de Abonos de AGRO RURAL, en su calidad de entidad con competencia exclusiva de extracción, distribución y comercialización de guano de las islas. **¿Qué bienes y servicios comprenden la actividad?** La actividad tiene como objetivo facilitar el acceso a los pequeños y medianos productores agropecuarios al abono orgánico y/o natural, a través de la extracción, la venta a un precio subsidiado, asimismo se brindarán charlas técnicas y/o se participará en ferias con el fin de dar a conocer los beneficios y bondades técnicas del empleo del abono orgánico y/o natural. **¿Cuál es la modalidad de ejecución?** La modalidad de ejecución de la actividad se realiza a través de: La extracción del abono orgánico y/o natural de manera artesanal, que incluye el proceso de ensacado, traslado, procesamiento, envasado, estibado, embarque y finalmente el traslado a los almacenes de AGRO RURAL. La venta del abono orgánico y/o natural, que se realiza de manera directa a los pequeños y medianos productores agropecuarios, considerando los segmentos sociales identificados en el plan de						

comercialización de la Dirección de Abonos. Asimismo a través de convenios con entidades estatales cuando la compra supera las 8 UITs.

La charla técnica se realiza de manera presencial a los pequeños y medianos productores agropecuarios, en grupos de 30 a 50 personas, aproximadamente por 6 horas, a través de los especialistas de la Dirección de Abonos, para instruir sobre las bondades, uso y aplicación del abono orgánico y/o natural.

También se participará u organizarán Ferias para difundir las bondades y puntos de venta del abono orgánico y/o natural.

¿Quién o quienes ejecutan la actividad?

La extracción del abono orgánico y/o natural se realiza con personal de campaña de la Sub Dirección de Extracción.

La venta del abono orgánico y/o natural, se realiza a través de los responsables de ventas de las Direcciones Zonales y de la Dirección de Abonos.

La charla técnica y el desarrollo de ferias se realizan a través del personal especializado de la Sub Dirección de Comercialización.

¿Dónde se ejecuta la actividad?

La extracción del abono orgánico y/o natural se realiza en las Islas guaneras identificadas.

La venta del abono orgánico y/o natural, se realiza en las oficinas/ almacenes periféricos a cargo de las Direcciones Zonales y los almacenes de productos terminados a cargo de la Sub Dirección de Comercialización de la Dirección de Abonos.

Almacenes centrales	
Región	Nombre de almacén
La Libertad	Salaverry
Ica	San Juan de Marcona

			La Puntilla		
		Almacenes Dirección Zonal			
		Región	Nombre de almacén	Región	Nombre de almacén
		Amazonas	Moyobamba	Junín	Perene
			Lonya Grande		Pichanaqui
			Bagua Grande		San Martin de Pangoa
		Ancash	Huaraz		Río Negro
			Tauca		Mazamari
		Apurímac	Abancay		Satipo
			Andahuaylas		Cerrito La Libertad
			Chincheros	La Libertad	Huamachuco
		Arequipa	Calem		Santiago de Chuco
			Cocachacra		Otuzco
			Corire		Julcan
			Camana	Lambayeque	Lambayeque
			Zamacola	Lima	Huaral
		Ayacucho	Huamanga		Cañete
			Santa Rosa		Canta
		Cajamarca	Jaén	Moquegua	Moquegua
			Baños del Inca		Omate
		Cusco	San Sebastián		Puquina
			Quillabamba	Pasco	Villa Rica
			Kimbiri		Pasco
			Pichari	Puno	Juliaca
		Huancavelica	Acobamba	Tacna	Tarata

Dirección General Agrícola DGA

Huánuco	Pillcomarca		Candarave
	Pucallpa	Piura	Morropón
	Tocache	Tumbes	Tumbes

Cabe mencionar que la DAB cuenta con almacenes propios, alquilados o por convenio.

La charla técnica se realiza en los auditorios proporcionados por las entidades estatales (Gobiernos Regionales, Locales u Organizaciones). Asimismo, también se realiza en las Direcciones Zonales.

Las ferias organizadas por Agro Rural se realizan en el ámbito jurisdiccional de las Direcciones Zonales. También participa en las ferias organizadas por el Sector Agricultura.

¿Cuál es el proceso a través del cual se ejecuta la actividad?

Para la ejecución de la actividad se identifican las siguientes tareas:

Tarea 1: Conservación de abonos orgánicos o naturales

Acción 1: Realizar censos de aves

El personal guardaisla, de la Sub Dirección de Extracción (SDE), estima la abundancia de aves guaneras a través del método planimétrico, el cual consiste en i) dibujar la extensión y forma de cada colonia sobre un mapa a escala de la isla o punta que corresponda y, ii) multiplicar el área estimada por la densidad poblacional de aves guaneras. En el caso de otras especies de aves y lobos marinos, el personal guardaisla realiza el conteo con la ayuda de binoculares.

Esta acción lo realiza el personal guardaisla los días 1 y 2 de cada mes. Al finalizar la estimación o conteo de especies, el personal guardaisla elabora un Informe, el cual es remitido a la SDE para su revisión y consolidación.

Acción 2: Realizar toma de temperatura del mar

El personal guardaisla realiza tomas de temperaturas ambientales y superficiales del mar de manera diaria en todas las islas y puntas con

	presencia de AGRO RURAL. La toma de temperatura se realiza en tres momentos del día: 6:00 a. m., 12:00 p. m., 6:00 p. m. Esta información se recolecta utilizando termómetros de mercurio y se realiza desde un mismo punto fijo. La Información recolectada se realiza en un formato Excel, que se consolida de manera Mensual en un Informe y es remitido a la SDE para su revisión y consolidación. **Tarea 2: Recolectar, procesar y transportar los abonos orgánicos o naturales** El objetivo de la tarea es garantizar la recolección y procesamiento del abono orgánico y/o natural para el abastecimiento de los productores agrarios a nivel local, regional y nacional. El abono orgánico y/o natural proviene de las islas guaneras. Para el inicio de campaña se requiere un Plan Anual de Manejo que es elaborado por la SDE- AGRORURAL y aprobado por el Servicio Nacional de Parques y Áreas Naturales Protegidas (SERNANP). El Plan Anual de Manejo aprobado es remitido a la SDE-AGRO RURAL a inicios de año. Todas las acciones referidas al guano de las islas son ejecutadas con exclusividad por AGRO RURAL, como única entidad en el país autorizada por Ley N° 26857 (año 1997). <u>Acción 1: Elaboración del Plan de Extracción</u> Un especialista de la SDE, tomando como insumo el Plan de Manejo aprobado por SERNANP, elabora el Plan de Extracción el cual incluye objetivos, proyección de extracción, cronograma de extracción, entre otros. El mismo que es aprobado por la Dirección Ejecutiva, es una herramienta de gestión que permite identificar v las metas y los insumos que se emplean en el proceso de extracción. <u>Acción 2: Recolección del abono orgánico o natural</u> Para la recolección del abono orgánico y/o natural, el personal de campaña realiza lo siguiente: <u>Picado</u>: Consiste en la roturación de la capa de guano endurecido por efecto de la deshidratación natural y el apisonamiento ocasionado por las mismas aves a través del tiempo. El trabajo es realizado con pico. <u>Amontonado:</u> La capa de guano que ha sido roturada es acumulada formando pequeños montones con el uso de una lampa tipo cuchara (palana). <u>Barrido:</u> Debido a la rugosidad de la superficie de la isla y al pequeño espesor de capa de guano que queda en los intersticios de las rocas el

	cual no puede ser sacado con lampa, el personal emplea escobillas de mano y una rasqueta de fierro confeccionada en la isla por un herrero. Acción 3: Ensacado y traslado del abono orgánico o natural Para esta acción, el personal de campaña realiza lo siguiente: Ensacado: Después del amontonado, raspado y barrido se procede a llenar el guano en sacos de polipropileno color negro de 2do y 3er uso, con un peso aproximado de 35 a 40 kg. Se requieren cincuenta hombres para llenar 2,500 sacos en alrededor de tres horas. Carguío: Este trabajo consiste en trasladar la producción en medios sacos negros, desde la zona de trabajo al lugar donde se llevarán a cabo los trabajos de pesado y cocido. El personal recorre una distancia de 100 m aproximadamente hasta completar la tarea de 130 sacos/hombre. Acción 4: Efectuar el procesamiento y envasado final del abono El personal campaña realiza lo siguiente Tamizado: Esta actividad consiste en pasar el abono orgánico y/o natural a través de un tamiz (mallas de alambre de 3/8" y 1/4") para retirar los elementos que no corresponden al abono, tales como: piedras, huesos y plumas. Para esta actividad, el personal de campaña levanta una estructura temporal de madera denominada "trinchera". Pesado de sacos: El peso de cada saco (50 kg aproximadamente) es verificado por el Tarjador, reponiendo su peso el meneador trabajador que acondiciona el saco para que sea traslado por los Jaladores (2 personas) hasta la zona de costura. Costura: Labor que es realizada por dos trabajadores, quienes haciendo uso de máquinas de coser sacos cumplen la tarea de sellar 1,500 sacos cada uno. Estas máquinas funcionan con energía generada por un grupo electrógeno de 1000 Kilowatts. Acción 5: Realizar el estibado y embarque Se realiza lo siguiente: Pascana: el personal de campaña trasladan a hombro de los sacos cocidos desde un punto pre determinado hacia la zona de embarque. Este movimiento se realiza a través de pascanas respetando distancias de 100 m (Tarea: 130 sacos x 50 Kg/hombre/día). Trabajos en cabria (embarque): Este trabajo se realiza una vez que se tiene acumulado (estibado) en la cabria unos 30,000 sacos, debidamente llenados, pesados y cocidos con el producto obtenido de la recolección;

Dirección General Agrícola DGA

	iniciándose con la manipulación de los sacos hasta la parte anterior del castillo (mesa). El movimiento de los sacos en la cabria se realiza a hombro de los cargadores quienes llevan hasta la parte anterior del castillo (mesa) cuatro (4) sacos con guano de isla donde los lingadores los estroban (amarran) con una cadena galvanizada (linga) desplazándose a la lancha por medio del caballo sujeto a un cable flexible (andarivel) tendido entre la cabria y un ancla fondeada en el mar. Esta operación es realizada por el Arreador quien manipula el tambor donde esta enrollado un cable de acero flexible y una cadena de la misma medida (cargadera), este se frena a través de una palanca cuando los sacos llegan a la lancha donde el personal los acomoda o estiba, dejando libre el caballo que sube por el cable con el estrobo vacío para volver a ser cargado con otros cuatro sacos. Trabajos en lanchón**:** Esta actividad inicia con la ubicación del lanchón debajo de la cabria interceptando la trayectoria de los cables tendidos del andarivel, para lo cual una de las embarcaciones lleva a remolque los lanchones y con apoyo del personal de campaña queda ubicado hasta completar su cargamento, para luego ser halados hasta la zona de fondeo. En el lanchón, el personal recibe los sacos retirándolos del estrobo para su estiba respectiva (de proa a popa) y a la vez es devuelto el estrobo a la cabria dejando libre el caballo que retorna por gravedad, a través del andarivel. Acción 6: Realizar el transporte marítimo del abono orgánico o natural El retiro de los lanchones de la cabria es a través del halado por los remolcadores Delfín 11, Delfín 12, La Panga y el Alcatraz, que arrastran estos lanchones con una carga máxima de 100 TM por lanchón, hasta donde se encuentra la Barcaza “Isla Chincha”, embarcación nodriza que trasladará 1000 TM del abono orgánico y/o natural ensacado en sacos de polipropileno hacia los puertos de destino (Salaverry, La Puntilla y Supe) vía marítima mediante cabotaje. Acción 7: Almacenamiento del abono orgánico o natural Una vez en los puertos de Salaverry, La Puntilla y Supe, el abono orgánico y/o natural es transportado por vía terrestre hacia los almacenes centrales, de donde se vende a los productores agrarios y se distribuye a las Direcciones Zonales de acuerdo a su asignación anual.

Cabe mencionar que el administrador de Campaña o el Coordinador de Extracción, realiza seguimiento y supervisión permanente al desarrollo de las Acciones de la presente Tarea. Elabora un Informe Mensual del avance de la campaña y lo remite a la SDE para su revisión y seguimiento.

Tarea 3: Identificar la demanda de los pequeños y medianos productores agropecuarios y elaborar el plan de Comercialización de abonos orgánicos y/o naturales

Acción 1: Recolectar la información de las ventas al pequeño y mediano productor agropecuario de las Direcciones Zonales y Dirección de Abonos.

La Sub Dirección de Comercialización solicita el informe anual de ventas del ejercicio anterior así como la proyección de ventas del nuevo ejercicio a cada Dirección Zonal, la información es consolidada por el especialista de distribución.

La Sub Dirección de Comercialización elabora el informe anual de ventas del ejercicio anterior así como la proyección de ventas del nuevo ejercicio de la Dirección de Abonos.

Acción 2: Analizar y sistematizar la información histórica de las ventas al pequeño y mediano productor agropecuario de las Direcciones Zonales y Dirección de Abonos.

Sobre la base de la información remitida por las Direcciones Zonales, la Sub Dirección de Comercialización elabora el histórico de ventas de los últimos 03 años a fin de determinar la demanda del abono orgánico y/o natural por cada una de ellas, considerando la proyección de extracción del abono orgánico y/o natural remitido por la Sub Dirección de Extracción.

Acción 3: Determinar el Costo por saco de abono orgánico y/o natural

La Sub Dirección de Comercialización elabora la propuesta de costo por saco de abono orgánico y/o natural, según lo establecido en la Directiva General 009-2015-MIDAGRI-DVDIAR-AGRORURAL-DE, para la posterior aprobación de la Dirección de Abonos.

Acción 4: Elaborar el Plan Anual de Comercialización

La Subdirección de Comercialización elabora el proyecto del Plan Anual de Comercialización considerando: el Presupuesto Institucional de Apertura asignado a la Dirección de Abonos, el costo por saco del abono orgánico y/o natural, la demanda a nivel nacional del abono orgánico y/o natural, los reportes emitidos por la sociedad de comercio exterior (Comex) en relación a los cultivos con alto impacto en la cadena agroexportadora, los segmentos y precio para la comercialización que permitan el equilibrio económico y subvención al pequeño y mediano agricultor, gastos operativos, todo gasto relacionado directamente a la promoción, difusión y comercialización del abono orgánico y/o natural, acciones de comercialización, mecanismos de promoción y difusión, esta actividades se realizan a través de charlas técnicas donde se contribuye a las buenas prácticas de fertilización sobre el uso del abono orgánico y/o natural y la participación en ferias, donde se da a conocer el origen, propiedades y bondades del abono orgánico y/o natural.

Como parte de los Anexos del Plan Anual de Comercialización, se ha detallado el modelo de Padrón de Beneficiarios, el cual es requisito para la compra de abono orgánico y/o natural, de acuerdo al siguiente detalle:

PADRÓN DE BENEFICIARIOS AÑO 2020

NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN: **RUC:**

N°	DNI	Apellidos	Nombres	Numero de personas a su cargo	Región	Provincia	Distrito	Caserío/CCPP / AAHH (Otros)	Hectárea que posee	Hectáreas a abonar	Cultivo	Edad de la plantacion	Densidad de plantas/ha	Etapa de abonamiento	Cantidad de sacos Guano de Isla a pedir	Firma
1																
2																
3																
4																
5																
6																
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																
16																
17																
18																
19																
20																
TOTAL																

Nota: Según Decreto Supremo Nº 007-2019-MINAGRI, la familia no debe exceder de las 10 has que posee

SELLO Y FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA

NOMBRES Y APELLIDOS DEL TECNICO DE LA ORGANIZACIÓN

SELLO Y FIRMA AUTORIDAD DE LA ZONA

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

La SDC con la finalidad de contar con stock disponible de abono orgánico y/o natural, deberá cautelar un saldo mínimo de 2,000 Tm de abono del ejercicio fiscal anterior para atender la demanda en el primer trimestre del siguiente ejercicio.

Con la conformidad de la Dirección de Abonos se remite a la Dirección Ejecutiva para su Aprobación.

Tarea 4: Distribuir y comercializar el abono orgánico y/ o natural a los pequeños y medianos productores agropecuarios

Acción 1: Recibir y almacenar el abono orgánico y/ o natural

La Sub Dirección de Extracción envía el abono orgánico y/ o natural procedente de las islas a los almacenes de productos terminados a cargo de la Sub Dirección de Comercialización de la Dirección de Abonos, donde el responsable de almacén lleva a cabo el procedimiento de internamiento, almacenaje y custodia del abono orgánico y/ o natural, hasta su despacho definitivo hacia los clientes (agricultores) o Direcciones Zonales para su comercialización.

Acción 2: Realizar la distribución del abono orgánico y/ o natural

La Sub Dirección de Comercialización envía el abono orgánico y/ o natural a los almacenes periféricos a cargo de las Direcciones Zonales, para su almacenaje y custodia hasta su despacho definitivo a los agricultores en sus respectivos ámbitos de intervención.

Acción 3: Comercialización de abono orgánico y/ o natural

El objetivo de la actividad es brindar el abono orgánico y/o natural preferentemente al pequeño y mediano productor agropecuario a un precio subvencionado, dicha comercialización se realiza de la siguiente manera:

I. Ventas Directas

Sede Central

La comercialización del abono orgánico y/o natural se realiza a través de la Sub Dirección de Comercialización de la Dirección de Abonos. Está

	dirigida principalmente a los agricultores enmarcados en los segmentos de la agricultura familiar, agricultor que adquieren más de 5 Tm (100 sacos), para ser entregados en los almacenes de productos terminados, de acuerdo con los requisitos establecidos en el Plan de Comercialización vigente. Direcciones Zonales La venta que realizan las Direcciones Zonales está orientada a los pequeños y medianos productores agrarios que practican la agricultura familiar en sus 3 modalidades: de subsistencia, intermedia y consolidada, de acuerdo con los requisitos establecidos en el Plan de Comercialización vigente. La cantidad máxima a vender por productor es de 5 Tm (100 sacos). II. Ventas por Convenio Las ventas por convenio se realizan entre AGRO RURAL y entidades Públicas, cuando la adquisición del abono orgánico y/o natural supera las 8UITs, para ser entregados en los almacenes de productos terminados a cargo de la Sub Dirección de Comercialización de la Dirección de Abonos. El precio al cual se vende es el establecido en el Plan de Comercialización vigente. III. Venta Directa – Proveedor Único La SDC realiza ventas directas como proveedor único, de acuerdo al artículo 27 Contrataciones Directas, 27.1 Excepcionalmente, las entidades pueden contratar directamente con un determinado proveedor en los siguientes supuestos: - Cuando los bienes y servicios solo puedan obtenerse de un determinado proveedor o un determinado proveedor posea derechos exclusivos respecto de ellos. Las ventas realizadas en este sistema se realizan entre AGRO RURAL y entidades Públicas, cuando la adquisición del abono orgánico y/o natural supera las 8UITs, para ser entregados en los almacenes de productos terminados a cargo de la Sub Dirección de Comercialización de la Dirección de Abonos. Para la venta por proceso de selección la Entidad Pública deberá presentar los requisitos establecidos en el Plan de Comercialización vigente, adjuntará una solicitud y padrón de beneficiario.

El precio al cual se vende es el establecido en el Plan de Comercialización vigente, y el proceso de selección se encuentra enmarcado en La Ley de Contrataciones.

Acción 4: Elaboración de Reportes de Ventas y Movimiento de Stock

Los responsables de ventas de las Direcciones Zonales elaboran los reportes de ventas y movimientos de stock al finalizar el mes. Los reportes son remitidos a la Sub Dirección de Comercialización de la Dirección de Abonos para su información y remisión.

Tarea 5: Charla técnica para el uso del abono orgánico y/o natural

Acción 1: Elaborar el material de charla técnica,

Para llegar de manera didáctica a los agricultores individuales, asociaciones de agricultores y entidades Públicas, se elaboran fichas técnicas, brochures, folletería, que recoge información sobre: características del abono orgánico y/o natural, procedimiento de abonamiento, requisitos, precio y lugares para la comercialización, material que se proporciona de forma gratuita en las charlas técnicas a realizar.

Acción 2: Charla técnica a solicitud agricultores individuales, asociaciones de agricultores y entidades Públicas

Esta charla técnica se brinda a solicitud de los agricultores individuales, asociaciones de agricultores y entidades Públicas con el fin de dar a conocer los beneficios (mejora las propiedades del suelo, calidad y cantidad del cultivo) y aplicación del abono orgánico y/o natural, a través de los profesionales técnicos de la Dirección de Abonos, quienes realizan las charlas utilizando sistemas de multimedia, material técnico según cultivo, videos sobre la aplicación del abonamiento, en caso existan parcelas demostrativas se realiza la inducción en campo.

Acción 3: Programación e implementación de charlas técnicas

El Plan de Comercialización contiene la información de las charlas técnicas programadas para el ejercicio fiscal.

Las charlas técnicas están dirigidas a pequeños y medianos productores agropecuarios que practican la agricultura familiar, a fin de orientar sobre

	el uso y las bondades del abono orgánico y/o natural en los cultivos más representativos de cada región. La Dirección Zonal, a través del responsable de ventas, convoca a los pequeños y medianos productores agropecuarios para participar en las charlas programadas. Acción 4: Encuestas de Satisfacción a los participantes Al finalizar las charlas técnicas, se entrega a los participantes el Formato de Encuesta de Satisfacción, con el fin de evaluar que los temas a tratar son de interés. Acción 5: Elaboración de Informe El personal especializado de la Sub Dirección de Comercialización, culminada la charla técnica, elabora el informe detallado de la misma, adjuntando la relación de los participantes. **Tarea 6: Participación en ferias para difusión del abono orgánico y/o natural** Acción 1: Concertar participación en ferias La Sub Dirección de Comercialización identifica las ferias organizadas por instituciones públicas o privadas, con participación de pequeños y medianos productores agropecuarios, a fin de lograr un contacto directo. Se solicita el espacio a la entidad organizadora para poder difundir sobre los beneficios del abono orgánico y/o natural, orientar sobre procedimiento y lugares acreditados para su comercialización, e instruye sobre cómo diferenciar el producto original del adulterado. Se requiere la aprobación por parte de la entidad organizadora para proceder con las siguientes acciones. Acción 2: Desarrollo de la difusión del uso de abono orgánico o natural a través de ferias A fin de lograr un adecuado impacto en la promoción y difusión del abono orgánico y/o natural, la Sub Dirección de Comercialización adquiere banners publicitarios, folletería, material de merchandising (polos, gorras, calendarios, etc), que se proporciona de forma gratuita en las ferias en las que participan y/o organizan.

	La SDC procede a instalar el stand con material técnico, material audiovisual, folletería, y otros materiales que contribuyan a la promoción y difusión del abono orgánico y/o natural y procede a brindar el servicio de difusión del abono orgánico o natural Acción 3: Elaboración de Informe El personal especializado de la Sub Dirección de Comercialización, culminado el evento, elabora el informe detallado de la participación en la feria, asimismo adjunta la relación de los potenciales clientes captados y panel fotográfico. **Tarea 7: Monitorear y evaluar las actividades** Acción 1: Seguimiento de la ejecución de los bienes y servicios brindados Para el caso de ventas, el personal especializado designado por la Sub Dirección de Comercialización solicita a las Direcciones Zonales todos los fines de mes el reporte de ventas y el movimiento de stock del abono orgánico y/o natural. De ser necesario, se realizan visitas inopinadas a las Direcciones Zonales para el levantamiento de información. Para el monitoreo de las charlas técnicas, se designa a un profesional de la Sub Dirección de Comercialización quien participa de manera aleatoria e inopinada en las mismas, con el fin de verificar el cumplimiento de la exposición del contenido temático. Para el monitoreo de las ferias, se designa a un profesional de la Sub Dirección de Comercialización que supervisa el adecuado desarrollo de la participación en las ferias. Acción 2: Elaboración de Informes de Evaluación Para las ventas, charlas técnicas y participación en ferias, el personal responsable del seguimiento y monitoreo elabora un Informe de Seguimiento y Monitoreo detallando el cumplimiento de los servicios. Los informes se entregan a la Sub Dirección de Comercialización para su revisión, quien contrasta la información con los reportes de ventas y movimientos de stock, informes de charla técnica y de participación de ferias. A partir de ello se elabora un Informe Consolidado de manera trimestral.

	Posteriormente, el Informe Consolidado se eleva a la Dirección de Abonos para su revisión y conformidad.
2. Organización para la ejecución de la actividad	**Rol de la Dirección de Abonos.-** Revisar y aprobar propuesta de costo por saco de abono orgánico y/o natural. Revisar y dar conformidad al Plan Anual de Comercialización elaborado por la SDC. Revisar y dar conformidad al Informe Consolidado de Evaluación remitido por la SDC. **Rol de la Sub Dirección de Comercialización.-** Solicitar el informe anual de ventas a las Direcciones Zonales. Elaborar el histórico de ventas de los últimos tres años. Elaborar la propuesta de costo por saco de abono orgánico y/o natural. Elaborar el proyecto del Plan Anual de Comercialización. Enviar el abono orgánico y/o natural a los almacenes periféricos a cargo de las Direcciones Zonales. Realizar ventas mayores de 5 Tm a los pequeños y medianos productores agropecuarios. Identificar ferias organizadas por instituciones públicas o privadas, y solicitar la participación en las mismas. Elaborar informes detallados de la ejecución de las ventas, movimiento de stock, capacitaciones y participación en ferias. Un especialista realiza seguimiento de la ejecución de las ventas, movimiento de stock, capacitaciones y participación en ferias. Elaborar Informes de Evaluación para cada bien y/o servicio brindado y remitirlo a la Dirección de Abonos Contrastar los Informes detallados y de Evaluación. Elaborar el Informe Consolidado de las ventas, movimiento de stock, capacitaciones y participación en ferias, y remite a la Dirección de Abonos. **Rol de las Direcciones Zonales.-** Elaborar el informe anual de ventas y de movimientos de stock.

Dirección General Agrícola DGA

	Realizar ventas a los pequeños y medianos productores. Elaborar reportes de ventas y movimientos de stock al cierre de cada mes. **Rol de la Sub Dirección de Extracción.-** El personal guardaisla realiza el censo de aves guaneras, otras especies de aves y de lobos marinos. El personal guardaisla realiza de temperaturas ambientales y superficiales del mar de manera diaria en todas las islas y puntas con presencia de AGRO RURAL Un especialista de la SDE elabora el Plan de Extracción, el cual es aprobado por la Dirección Ejecutiva Remitir proyección de extracción de abono orgánico y/o natural a la Sub Dirección de Comercialización. El personal de campaña se encarga de realizar la recolección, ensacado y traslado (a la zona de pesado y cocido) del abono orgánico o natural. El personal de campaña realiza el tamizado, pesado y costura de sacos de abono orgánico o natural. El personal de campaña realiza el estibado y embarque de los sacos de abono orgánico o natural. Al llegar a los puertos, se realiza el traslado y almacenamiento de los sacos de abono orgánico o natural para la venta a cargo de la Sub Dirección de Comercialización.
3. Criterios de programación	Para la programación de la meta física de la extracción comercialización del abono orgánico o natural se toma como referencia el Plan de Manejo aprobado por SERNANP. Para la programación de la meta física de la comercialización del abono orgánico o natural, así como la realización de charlas informativas, se utilizan los siguientes criterios: 1. Orientado a pequeños agricultores organizados con áreas de cultivo menores a 10 hectáreas 2.- Orientado a pequeños agricultores individuales que requieren cantidades menores a 5 toneladas (100 sacos) al año.

4. Flujo de procesos	**Ver Anexo A**
5. Diagrama de Gantt	**Ver Anexo B**
6 Lista de insumos	**Ver Anexo C**

Denominación de la actividad	5004496: GENERACION Y ADMINISTRACION DEL SISTEMA DE INFORMACION DE MERCADOS					
Niveles de Gobierno	**GN**	**X**	**GR**	**X**	**GL**	**X**
Unidad de Medida	**248: Reporte**					
Modelo Operacional de la Actividad						
Definición Operacional	Esta actividad tiene por objetivo generar y poner a disposición la información estadística de los diferentes indicadores relacionados a los mercados agropecuarios para la toma de decisiones de los diferentes usuarios y actores del sector agrario, esta información está a nivel nacional, regional, provincial y distrital. El input de la presente actividad se identifica como “productores agropecuarios con limitado acceso a la información para la toma de decisiones”. En ese sentido, el output de la actividad resultará en la generación de la información estadística agraria, la cual debe ser confiable, oportuna y pertinente, y además debe ser útil para las necesidades de los productores agrarios. Es importante resaltar que el producto de esta actividad es insumo para la difusión a través de medios de información adecuados como página web y aplicativos móviles. La actividad comprende los procesos para planificar y generar la información estadística agraria a nivel nacional, regional, provincial y distrital, que permita a los productores agropecuarios tomar decisiones acertadas en el proceso productivo y para aprovechar las oportunidades comerciales. **¿Qué bienes y servicios específicos están comprendidos en la actividad?** En cuanto a los bienes y servicios comprendidos en esta actividad, corresponden a la generación y publicación de la información estadística agraria de las distintas temáticas que conforman el Sistema Integrado de Estadística Agraria (SIEA). **Estadísticas Agrarias:** La generación de las estadísticas agrarias, corresponden a las siguientes temáticas: Estadística agrícola: Encuesta Nacional de Intensiones de Siembra. Estadística agrícola continua. Estadística pecuaria: Estadística pecuaria extensiva. Estadística de unidades especializadas de producción pecuaria intensiva. Estadística de faenamiento de ganado. Estadística de faenamiento de aves. Estadística de plantas de incubación. Estadística agroindustrial: Estadística agroindustrial. Estadística de comercialización interna: Estadística de abastecimiento y precios de productos agroalimenticios en mercados mayoristas de Lima Metropolitana.					

Estadística de precios inter diarios de productos agroalimenticios en mercados minoristas en Lima Metropolitana.
Estadística de precios inter diarios, al mayorista y al consumidor, de productos de la canasta básica en 27 ciudades del Perú.
Estadística de comercialización de aves vivas en Lima Metropolitana.
Estadística de comercio exterior agrario:
Estadística de comercio exterior de productos agrarios.
Estadística de insumos y servicios agropecuarios:
Estadística de insumos y servicios agropecuarios.
Información Geoestadística Agraria.
Información del Padrón del Productor Agrario.

Asimismo, las principales publicaciones y sistemas/aplicativos mediante los cuales se pone a disposición la información estadística agraria, que es de interés para al pequeño y mediano productor agropecuario, son los siguientes:

Principales publicaciones y sistemas/aplicativos de estadística agraria

ÍTEM	DETALLE	Periodicidad
Estadística Agrícola	Boletín Estadístico Mensual “El Agro en Cifras” 2018-2020. Notas del Valor Bruto de la Producción Agropecuaria VBP 2011-2020 Anuario Estadístico de Producción Agrícola 2005-2019. La Industria Azucarera 2011-2018. Resultados de la Encuesta de Intenciones de Siembra hasta la campaña 2019/2020. Seguimiento de Intenciones de Siembra. Avance de Siembras de la campaña 2019/2020. Calendario de Siembras y Cosechas. Costos de Producción de Arroz. Factores que Justifican las Intenciones de Siembra 2020. Perfil Productivo. Resultados de la Encuesta de Intenciones de Siembra de la campaña 2020/2021. Series Estadísticas de Producción Agrícola (SEPA). Sistema de Información de Cultivos (SIC). Sistema de Intenciones de Siembra (SRIS).	Mensual y Anual

			Temporada de Cosechas.	
		Estadística Pecuaria	Boletín Estadístico Mensual “El Agro en Cifras” 2018-2020. Notas del Valor Bruto de la Producción Agropecuaria VBP 2011-2020 Anuario Estadístico de Producción Pecuaria 2005-2019. Boletín Estadístico Mensual de Producción y Comercialización. Series Estadísticas de Producción Ganadera y Avícola. Sistema de Plantas de Incubación de Aves (SISPIA).	Mensual y Anual
		Estadística Agroindustrial	Boletín Estadístico Mensual “El Agro en Cifras” 2018-2020. Anuario Estadístico de Producción Agroindustrial Alimentaria 2005-2019. Resultados de los Censos de Arroz.	Mensual y Anual

	Estadística de Comercio Interno	Boletín Estadístico Mensual “El Agro en Cifras” 2018-2020. Boletín de Abastecimiento y Precios en GMML y MM Nº2. Boletín de Aves vivas. Boletín de Papa. Boletín de Arroz. Boletín de Maíz amarillo duro. Reporte de Ingresos y Precios en el Mercado Mayorista de Productores Santa Anita. Reporte de Ingresos y Precios en el Gran Mercado Mayorista de Lima. Reporte de Ingresos y Precios en el Mercado Mayorista de Frutas Nº 2. Agrochatea. Mi Caserita. Sistema de Abastecimiento y Precios (SISAP).	Diario, Interdiario y Mensual
	Estadística de Comercio Exterior	Boletín Estadístico Mensual “El Agro en Cifras” 2018-2020. Anuario Estadístico de Comercio Exterior Agrario 2012-2019. Notas de Comercio Exterior Agrario 2011-2020. Precios en Mercados Internacionales de Productos Agrarios 2011-2020. Sistema de Comercio Exterior (SISCEX).	Semanal, Mensual y Anual
	Estadística de Insumos y Servicios Agropecuarios	Boletín Estadístico Mensual “El Agro en Cifras” 2018-2020. Anuario Estadístico de Insumos y Servicios Agropecuarios 2005-2019.	Mensual y Anual
	Información Geoestadística Agraria	Monitoreo de Heladas. Monitoreo de Humedad de Suelos. Mosaico Satelital de Heladas. Sistema Satelital para modelamiento de Agroclìmático. Abastecimiento y Aforo (Dashboard).	Periodicidad no definida

	Ámbitos Administrativos Agrarios. Cultivos Georreferenciados 2018-2019 (Dashboard GEOPORTAL MIDAGRI. Proyectos de Inversión en el Sector Agricultura. Sistema de Monitoreo de Logística de Alimentos.	
Información agraria de mercado externo	Fichas Informativas de Exportación Perfil producto – mercado Reportes de los principales productos de agroexportación Directorio de organizaciones de productores Estadísticas Agropecuarias de comercio exterior (Plataforma BI) Estudios de mercado y la prospección del mercado local/internacional de alimentos Estudios especializados por producto o grupos de producto de las cadenas priorizadas	Periodicidad no definida

¿Cuál es la modalidad de ejecución de la actividad?

La ejecución de esta actividad se da en el marco del Sistema Integrado de Estadística Agraria (SIEA) que conduce el MIDAGRI a través de la Dirección de Estadística Agraria de la Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas (DGESEP).

La generación de estadística agrarias se realiza mediante tres principales modalidades:

MODALIDAD	ACTIVIDAD ESTADÍSTICA	FRECUENCIA
Encuestas	Agrícola Pecuaria Comercio Interno Insumos y servicios agrarios Padrón de productores	Mensual Mensual y diaria Diaria e interdiaria Mensual Permanente
Registros Administrativos	Agroindustria Comercio Exterior Comercio interno Padrón de productores	Mensual Mensual Diario Permanente
Teledetección satelital	Agrícola Comercio interno	Mensual Diario

El MIDAGRI difunde esta información a través de sistemas de información, los cuales se localizan en los Portales institucionales del MIDAGRI y del Sistema Integrado de Estadística Agraria (SIEA), la cual pueden ser visualizadas en celulares, tablets, laptops, etc., usando el siguiente enlace: http://siea.MIDAGRI.gob.pe/siea/

Los sistemas de información que se encuentran en el portal SIEA son:

SIEA BI
Geo portal
SIEA satelital
Sistema de Información de Cultivos
Sistema de Encuesta de Intenciones de Siembra
Calendario de Siembras y de Cosechas
Sistema de Información de Abastecimiento y Precios (SISAP)
Sistema de Comercio Exterior.
Series de Estadísticas de Producción Agrícola (SEPA)
Series de Estadísticas de Producción Ganadera y Avícola (SEPGA)
Sistema de Plantas de Incubación de Aves (SISPIA)
Sistema de Padrón de Productores Agrarios (SPPA)

También, se cuenta con las aplicaciones que pueden ser descargadas en los celulares y tables:
Mi Caserita
AgroChatea (web)
Calendario de siembras y cosechas

Así mismo, los documentos referidos a información agraria de comercio exterior se encuentran en la siguiente pagina web :
https://www.sierraexportadora.gob.pe/analisis-de-mercado/

¿Quién o quiénes ejecutan la actividad?

Según la metodología, la actividad dentro del procedimiento de obtención, procesamiento y publicación, estos son los ejecutores de la actividad estadística agraria.

ACTIVIDAD	ENTIDAD
Elaboración y actualización de metodologías	DGESEP mediante la Dirección de Estadística Agraria.
Recopilación, acopio y validación de información a nivel regional.	DRA/GRA mediante las Agencias agrarias y Oficinas Agrarias.
Consolidación de información nacional	DGESEP mediante la Dirección de Estadística Agraria.
Publicación de Estadística	DGESEP (nacional) DRA/GRA (regional)
Publicación de información agraria de comercio exterior	SSE

¿Dónde se ejecuta la actividad?

Las actividades de recolección de datos para generar estadísticas se ejecutan según sus objetivos en las regiones agrarias y en la sede central:

ACTIVIDAD ESTADISTICA	UBICACIÓN GEOGRÁFICA
Agrícola	En las 24 regiones del Perú mediante las DRA/GRA
Pecuaria	En las 24 regiones del Perú mediante las DRA/GRA
Agroindustria	En las 24 regiones del Perú mediante las DRA/GRA
Comercio Interno	En 27 ciudades del Perú y 31 Mercados en Lima
Comercio exterior	En Lima - DGESEP – DEA
Insumos y servicios agrarios	En las 24 regiones del Perú mediante las DRA/GRA y otras entidades
Padrón de Productores	En las 24 regiones del Perú

Para la publicación de las estadísticas agrarias se realiza desde la Oficina en la sede central de la DGESEP en Lima.

Para el caso de las publicaciones referidas a comercio exterior agrario, estos son elaborados en la sede de Sierra Selva Exportadora

¿Cuál es el proceso por el cual se ejecuta la actividad?

Para el adecuado desarrollo de esta actividad se han identificado las siguientes etapas:

Planificación de las Actividades Estadísticas: aquí se detallan las tareas de planificación tales como la elaboración del Programa Operativo Anual y la revisión de las metodologías de las actividades estadísticas.
Generación de la Estadística Agraria: aquí se detallan las tareas necesarias para la recopilación, validación y consolidación de las estadísticas agrarias, así como la elaboración de las respectivas publicaciones.

PLANIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ESTADÍSTICAS:

Tarea 1: Planificación de las Actividades Estadísticas.

Esta tarea comprende la programación de actividades que conlleven a la generación y difusión de las estadísticas agrarias, así como la elaboración y/o actualización de las metodologías estadísticas. Esta tarea está bajo responsabilidad de la DGESEP-DEA en coordinación con las Direcciones/Oficinas de Información o Estadística Agraria de las Direcciones/Gerencias Regionales de Agricultura del país.

Como parte de la planificación, se debe estimar el presupuesto que permita financiar las actividades para la generación y difusión de las estadísticas agrarias. Asimismo, para garantizar una correcta ejecución presupuestal, se deben elaborar normas técnicas de criterios de programación presupuestal, las cuales se aplicarán a nivel nacional (DGESEP) y regional (DRAs).

	Cabe mencionar que, para el desarrollo de esta tarea, se puede utilizar como marco de referencia y orientación a los siguientes instrumentos técnicos del Sector Agricultura: el Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM), el Plan Estratégico Institucional (PEI), el Plan Estadístico Agrario Nacional (PEAN) y los Lineamientos Metodológicos existentes de las actividades estadísticas. Para el desarrollo de esta tarea es necesario realizar las siguientes acciones: <u>Acción 1: Elaborar el Programa Operativo Anual (POA) del SIEA.</u> El último trimestre del año la DGESEP-DEA elabora una propuesta del Programa Operativo Anual (POA) del SIEA, el cual contiene la programación de acciones que conllevan a la generación y difusión de las estadísticas agrarias para el siguiente año, asimismo, contiene las asignaciones presupuestales respectivas. La propuesta del POA se presenta ante el Comité Técnico del SIEA para su revisión, análisis y aprobación en una reunión ordinaria, cuya agenda incluye otros temas de importancia. Dicha reunión se realiza en el mes de noviembre, con una duración de dos (2) días, de ocho (8) horas cada día, en la ciudad de Lima u otra ciudad, dependiendo del presupuesto, en la cual participan las autoridades estadísticas agrarias regionales de las 24 regiones del país. Al final de dicha reunión ordinaria, mediante Acta firmada por todos los participantes, el Comité Técnico del SIEA da por aprobado el Programa Operativo Anual (POA) para el siguiente año. <u>Acción 2: Revisar las Metodologías de las actividades estadísticas del SIEA.</u> Después de elaborado y aprobado el POA, la DGESEP-DEA, en el marco de sus competencias, revisa las metodologías existentes de las actividades estadísticas, con la finalidad de actualizar y mejorar dichos documentos, lo cual permitirá lograr una adecuada implementación de los procedimientos para la generación de las estadísticas agrarias. De existir la necesidad de mejora, actualización o cambio de las metodologías, los especialistas de la DEA elaboran una propuesta mediante informe, el cual es remitido al Director de la DEA para su aprobación. De existir alguna observación el Director de la DEA devuelve el informe a los especialistas quienes tendrán que subsanar las observaciones. De no existir ninguna observación, el Informe es aprobado y remitido al Director General de la DGESEP, quien comunica los cambios en las metodologías o en los lineamientos metodológicos al Comité Técnico del SIEA, mediante Oficio. De existir la necesidad de crear nuevas metodologías debido a la necesidad de implementar nuevas actividades estadísticas, que no se encontraban identificadas en el POA y que requieren investigar. Los especialistas del Área funcional de Metodología de la DEA son los responsables de elaborar las nuevas metodologías, quienes alcanzan la propuesta mediante informe al Director de la DEA para su aprobación, de existir alguna observación el documento es devuelto para subsanar las observaciones, una vez el documento no tenga observaciones es aprobado y remitido al Director General de la DGESEP, para su posterior difusión al Comité Técnico del SIEA. De no existir la necesidad de actualización, modificación o creación de metodologías estadísticas, dichos documentos se mantienen sin cambios.

Luego de planificadas las actividades estadísticas del SIEA y revisados los documentos metodológicos de dichas actividades, se procede con la elaboración de los productos estadísticos.

Los lineamientos metodológicos de las actividades estadísticas del SIEA, vigentes, fueron aprobados mediante R. M. N° 035-2013-AG, el cual se puede encontrar en la siguiente dirección electrónica: http://siea.MIDAGRI.gob.pe/siea/?q=metodologias-estadisticas/lineamientos-metodologicos-actividad-siea.

GENERACIÓN DE LA INFORMACIÓN ESTADISTICA AGRARIA

El objetivo es obtener información estadística agraria actualizada que contribuya a la toma de decisiones de los profesionales del sector AGRARIO y de los productores agrarios. Para la correcta generación de la estadística, primero se procede con la capacitación al personal estadístico de las DRA de los GR, para que estos inicien con las acciones de recolección de datos para su posterior validación y consolidación; asimismo, se genera información geoestadística utilizando imágenes satelitales. La información estadística agraria generada se difunde mediante publicaciones especializadas.

Tarea 1: Capacitación al personal de las DRAs

En el primer semestre del año, la DGESEP programa y ejecuta la capacitación al personal estadístico de las DRA y sus respectivas AA, en las metodologías de las actividades estadísticas del SIEA y en el uso de herramientas Sistema de Información Geográfica (SIG), según temática. Esta capacitación estará a cargo de los especialistas de la DGESEP – DEA.

Para desarrollar esta tarea, la DGESEP-DEA debe realizar las siguientes acciones:

Acción 1: Elaboración y difusión de Plan de Capacitación.

El personal de la DGESEP-DEA elabora un Plan de Capacitación que contiene el cronograma, temática, número de capacitadores, presupuesto y rutas de la capacitación a los profesionales de los GR.

Para la elaboración del Plan, los especialistas de la DEA remiten la propuesta de Plan al Director de la DEA quien brindara su visto bueno y prepara un proyecto de Oficio al Director General de la DGESEP. Si el Director de la DGESEP tiene alguna observación del documento, este devolverá el documento al director de la DEA para subsanar las observaciones; si el documento no contiene observaciones el director de la DGESEP aprueba el documento y remite el Oficio a las DRA informando y convocando a su personal a las capacitaciones que realizará la DGESEP, la comunicación se realizará de forma física y virtual (correo electrónico), esta acción se realizará el primer trimestre del año.

Una vez que la DRA reciba el Oficio con la convocatoria y programación de capacitaciones, esta será la encargada de replicar la convocatoria a los especialistas y profesionales de las Agencias Agrarias de su jurisdicción, la DRA realizará esta convocatoria al menos 15 días antes de la capacitación programada.

Acción 2: Preparación y envío de documentos: manuales, guías, presentaciones.

Luego de elaborado el Plan, el Área de Metodología de la DEA elabora las guías y manuales que se utilizaran en las capacitaciones tanto de los instructores como de los profesionales de las DRAs. Estas guías y manuales son elaborados dos meses antes de la recopilación de información. Los documentos son aprobados por el director de la DGESEP y difundidos con Oficio a todas las DRAs.

Cabe mencionar que la DRA es la encargada de la reproducción del material en físico para la capacitación.

Acción 3: Formación a instructores.

Luego de elaborado los materiales, la DGSEP, realiza la capacitación de los instructores que ejecutaran las capacitaciones a las DRAs. La capacitación se desarrolla con material audiovisual y power point (que es preparado por la DEA), por lo que la capacitación es teórica-practica, ya que cada instructor debe demostrar que conoce la metodología y puede acceder a todos los sistemas de información del SIEA, así como el adecuado manejo de los instrumentos de recopilación de información estadística.

Esta capacitación se desarrolla en dos sesiones de 6 horas y será dirigido a 12 especialistas de la Dirección de Estadística Agraria, los cuales tendrán a cargo las capacitaciones en las DRA y son denominados “instructores”.

Sesión 1: Duración:3 horas
Temas:
Métodos de recopilación
Medios para la recopilación

Sesión 2: Duración: 3 horas
Temas:
Validación de información y consolidación
Flujo y proceso de la información
Ejercicios prácticos de la aplicación de la metodología estadística

Después de la capacitación, los instructores elaboran de manera individual un plan de trabajo según las rutas (regiones) asignadas, el cual será revisado y aprobado por el director de la DGESEP, luego se elaboran las planillas de viáticos, las mismas que se solicitarán a la Oficina General de Administración para su asignación.

Acción 4: Formación del personal de las DRA.

Esta capacitación estará a cargo de los instructores de la DGESEP–DEA y se realizará en cada una de las regiones, tendrán una duración de dos sesiones, de ocho horas cada una, con la participación de no más de 30 especialistas de las DRAs. Cada especialista de la DGESEP-DEA capacitará en dos regiones en un plazo de seis días.

Previo a la capacitación la DRA deberá:
Gestionar la compra de útiles para la realización de la capacitación (cuadernos, lápices, chalecos, gorras).
Imprimir el material digital remitido por la DGESEP (manual o guía).
Convocar al personal que considere pertinente de las AA de su jurisdicción, para que puedan participar en la capacitación, la convocatoria deberá ser mediante Oficio de forma física y/o virtual, esto deberá hacer con al menos 15 días hábiles de

anticipación, considerando el cronograma del Plan de Capacitaciones que fue compartido por la DGESEP.

Las capacitaciones se desarrollan con material audiovisual y power point, el cual es elaborado por cada instructor (según región) y es validado por la dirección DEA, por lo que las capacitaciones son teóricas-practicas, ya que los participantes tendrán que demostrar que conocen la metodología y manejan los sistemas de información SIEA, así como las herramientas de recopilación de información estadística.

La capacitación tiene la siguiente temática:

Sesión 1: Duración: 8 horas
Temas:
Presentación de los objetivos y finalidad de la metodología
Aplicación de la metodología para el recojo de información
Uso de herramientas para el recojo de información (digital)

Sesión 2: Duración: 8 horas
Temas:
Ejercicios prácticos de recopilación de información
Entrega de materiales para la adecuada recopilación de información

Tarea 2: Generación de la estadística y geo estadística agraria

2.1 Estadística agrícola:

2.1.1 Generación de estadísticas agrícola (continua)

Acción 1 Recopilación, consistencia, consolidación de la información en las DRA/GRA:

En las oficinas o sedes agrarias: En aquellas regiones donde existe las oficinas o sedes agrarias, el técnico estadístico recolecta los datos en el formulario (f1) mediante entrevista a Informantes calificados del sector estadístico de su ámbito (S.E), luego el técnico revisa y consistencia los datos en los formularios diligenciados; así mismo, consolida la información en el formulario F2 a nivel distrital para luego remitir a la Agencia Agraria de su jurisdicción, la remisión de la información es mediante correo electrónico o físicamente. Esta actividad se debe realizar entre los días 25 al 30/31 de cada mes.

En las Agencias Agrarias (A.A): En aquellas A.A que no cuenten con oficinas o sedes agrarias, el técnico estadístico de la A.A recolecta los datos en el formulario (f1) mediante entrevista a Informantes calificados del sector estadístico de su ámbito (S.E) del distrito correspondiente, luego el técnico revisa y consistencia los datos en los formularios diligenciados; así mismo, consolida la información en el formulario F2 a nivel provincial para luego remitir a la Oficina Estadística Agraria de la DRA, la remisión de la información es mediante correo electrónico en formato Excel a más tardar el día 03 de cada mes. Cabe mencionar que, si la A.A cuenta con aplicativo SISAGRI, registra la información en el aplicativo y remite vía correo electrónico la información procesada a la Oficina de Estadística Agraria de la DRA.

En las Oficinas Estadificas Agraria de las DRA: también conocidos como Direcciones de Información Agraria (DIA), el responsable de estadística agrícola recibe la información, lo registra, consistencia y consolida la información de las A.A

en el Aplicativo SISAGRI para obtener un consolidado regional. El Director de la DIA o el responsable de la estadística agrícola remite la información procesada y consolidada de la región mediante correo electrónico a la Dirección de estadística Agraria (DEA) de la DGESEP-Lima, esto debe realizarse entre la fecha 03 al 10 de cada mes.

Acción 2: Validación y consolidación de la información agrícola nacional:

En la Dirección de estadística Agraria (DEA) de la DGESEP: Los especialistas designados de la DEA- DGESEP reciben la información de las DRA, y revisa la consistencia de la información, de existir alguna observación solicita al responsable de estadística agrícola de la DRA aclarar la observación, dicha coordinación se hace vía correo electrónico, mensaje o llamada telefónica. Luego de subsanar la información y haber validado toda la información de las DRA, el especialista de la DGESEP consolida la información a nivel nacional y la almacena en la base de datos SISAGRI, esto debe realizarse como máximo hasta el día 20 de cada mes. Después de tener validado y consolidado a la información a nivel nacional, el responsable o coordinador de la DEA elabora un informe cuantitativo y cualitativo sobre los resultados de la estadística agrícola mensual, dicho informe forma parte del boletín denominado “Boletín Estadístico Mensual El Agro en Cifras”. Además, el responsable o coordinador de la DEA gestiona la actualización de los diferentes sistemas y visores con la información estadística agrícola.

2.1.2 Ejecución de la Encuesta Nacional de Intenciones de Siembra (ENIS)

Acción 1 Ejecución de la encuesta en las DRA:

En las Agencias Agrarias (A.A): El técnico estadístico de la A.A ejecuta la encuesta, recolecta los datos en el formulario F1 mediante entrevista directa a informantes calificados del Sector Estadístico (S.E) de su ámbito (mínimo dos I.C por S.E); así mismo, la entrevista puede variar dependiendo del contexto, pudiéndose aplicar encuestas mediante dispositivos móviles. En aquellas A.A que cuentas con oficinas o sedes Agrarias, la encuesta la ejecuta el personal estadístico que pertenece a dichas oficinas.

El técnico de la A.A, revisa y consistencia los datos, posteriormente en gabinete consolida la información en el formulario F2-ENIS distrital y F2-ENIS provincial para después remitir, previa autorización del Director de A.A, todos los formularios y un informe técnico a la Dirección de Información Agraria en formato digital o físico. La supervisión de la ejecución en la encuesta a nivel de A.A está a cargo de los directores de cada A.A. Este proceso se realiza habitualmente entre las fechas 15 de al 30 de mayo de todos los años.

En las Direcciones de Estadísticas Agraria de las DRAs, el director de la DIA o personal responsable designado de la ENIS recibe la información de cada A.A, quien revisa, consistencia y consolida la información a nivel regional en el Aplicativo ENIS. El responsable elabora un informe técnico de intenciones de siembra regional y lo eleva al director de la DRA quien remite mediante oficio el informe y la base de datos registrada en el aplicativo ENIS a la Dirección de la DEA de la DGESEP (información física y digital), esto se debe realizar como máximo el 10 de junio de cada año.
La supervisión de la encuesta a nivel de región está a cargo del director y responsable de la actividad agrícola de cada DIA.

	Acción 2: Supervisión, consolidación de información y elaboración de resultado ENIS nacional Los especialistas designados de la DEA de la DEGESEP supervisan la ejecución de la ENIS a nivel nacional, la supervisión es en situ, normalmente se designa a 1 especialista por cada dos regiones. Además, los mismos especialistas realizan el seguimiento y monitoreo de la ENIS pudiendo usar herramientas tecnológicas. **En la Dirección de Estadística Agraria de la DGESEP:** Los especialistas de la DEA, recibe, revisan y validan la información registrada en el sistema ENIS por cada región, de existir algún error en el registro el especialista se comunica con el responsable de la ENIS de la DIA regional y advierte del error en el registro, dicha coordinación se realiza mediante llamada telefónica o correo electrónico. El error identificado se procede a corregir en el mismo sistema por el encargado de la ENIS de cada DIA de la DRA, este proceso se realiza hasta el 15 de junio de todos los años. Después de validar y consolidar la información, el especialista designado de la DEA elabora el informe intenciones de siembra así como el documento de resumen ejecutivo, estos documentos son remitidos a su coordinador para su revisión, de existir alguna observación, el coordinador remite los documentos observados al especialista, una vez que los documentos no cuentan con observaciones el coordinador remite la documentación al director de la DEA, este proceso se realiza antes del 22 de junio de todos los años. El director de la DEA revisa los documentos, de existir alguna observación, los documentos son devueltos al coordinador y especialista asignados, luego de subsanar las observaciones el director de la DEA remite los documentos al área de diseño, donde el especialista a cargo elabora el diagrama del documento de intenciones de siembra, luego es remitido nuevamente al director de la DEA, para que este pueda aprobar los documentos y remitirlos al especialista encargado para la publicación de los documentos en el portal web, el documento suele publicarse antes del 5 de julio de todos los años. Cabe mencionar que, que al contar con el sistema ENIS (sistema web) los resultados se visualizan en tiempo real en los visores de resultados (dashboard), los cuales son oficiales al con contar con el informe de resultados aprobado por el director de la DEA. **2.2 Estadística pecuaria:** **2.2.1 Generación de información estadística pecuaria extensiva:** Acción 1 Recopilación, consistencia y consolidación en las DRA: **En las Agencias Agrarias (A.A) de la DRA:** El Técnico estadístico de la A.A recolecta la información en el formulario[53] mediante entrevista a informantes calificados del sector estadístico de su ámbito designado, el técnico revisa y consistencia la información, si la A.A cuenta con el aplicativo SISPEC, el técnico registrará la información de manera directa, si la A.A no cuenta con el aplicativo el técnico consolida toda su información en formato Excel. La información es remitida por el director A.A o por personal designado vía correo electrónica al responsable designado de la actividad pecuaria en la DIA de la DRA. Este proceso se debe realizarse entre las fechas 1 y 10 de cada mes.

[53] https://www.MIDAGRI.gob.pe/portal/download/pdf/marcolegal/normaslegales/lineamientos/p-extensiva.pdf

	En las Oficinas Estadificas Agraria de las DRA: conocidos como Direcciones de Información Agraria (DIA), recibe la información procesada y procede con la revisión, consistencia y consolidación la información. Si en caso de recibir la información sin procesar inicia con el registro de dicha información en el aplicativo SISPEC. El Director de la DIA o el personal designado de la actividad pecuaria, remite la información procesada y consolidada de la región a la DEA- DGESEP-Lima, esto debe realizarse entre la fecha 10 al 15 de cada mes. Acción 2: Validación y consolidación de la información pecuaria extensiva a nivel nacional: **En la Dirección de Estadística Agraria (DEA) de la DGESEP:** El especialista designado de la DEA, recibe la información de las DRAs, y revisa la consistencia de la información, de existir alguna observación solicita responsable pecuario de la DIA- DRA aclarar la observación, dicha coordinación se hace vía correo electrónico o llamada telefónica. Luego de subsanar la información y haber validado toda la información de las DRA, el especialista de la DEA-DGESEP consolida la información a nivel nacional, esto debe realizarse como máximo hasta la fecha 25 de cada mes. Después de tener validado y consolidado a la información a nivel nacional, el especialista de la DEA-DGESEP elabora un informe cuantitativo y cualitativo sobre los resultados de la estadística pecuaria extensiva, dicho informe forma parte del boletín denominado "Boletín Estadístico Mensual El Agro en Cifras". Además, el especialista gestiona la actualización de los diferentes sistemas y visores con la información estadística pecuaria **2.2.2 Generación de información estadística de Unidades Especializadas de Producción Pecuaria Intensiva:** Acción 1 Recopilación, consistencia y consolidación UEPPI en las DRA: **En las Agencias Agrarias (A.A):** El Técnico estadístico de la Agencia Agraria (AA), recolecta la información de las empresas pecuarias de su jurisdicción en los formularios UEPPI[54]. La modalidad de recolección de los formularios UEPPI pueden ser dos alternativas, 1) la empresa remite vía correo electrónico o entrega directamente en las oficinas de A.A, 2) El técnico se apersona en la empresa. El técnico, revisa, consistencia y consolida la información a nivel de A.A en los formularios electrónicos, esta información consolidad es remitida por el Director A.A o por personal designado a la DIA-DRA. Esta labor se ejecuta entre los día 1 al 10 de cada mes. **En las Oficinas Estadísticas Agrarias de las DRA**: conocidos como Direcciones de Información Agraria (DIA), El responsable designado de la DIA-DRA, revisa y consolida a nivel regional la información de cada AA, si la información fue remitida directamente sin procesar a la DRA, el responsable es el encargado de registrar la información de cada empresa en el formulario electrónico, este proceso durara hasta la fecha 12 de cada mes. El director de A.A o el responsable designado remite la información consolidad mediante correo electrónico a la DEA-DGESEP hasta el día 14 de cada mes. Acción 2: Validación y consolidación de la información pecuaria intensiva a nivel nacional:

[54] https://www.MIDAGRI.gob.pe/portal/download/pdf/marcolegal/normaslegales/lineamientos/p-intensiva.pdf

En la Dirección de Estadística Agraria (DEA) de la DGESEP: El especialista de la DGESEP recibe, revisa y valida la información de la DRA y consolida a nivel nacional, así mismo, de encontrarse algún error el especialista se comunica con la DRA para advertir el error y corregir el formulario, esta coordinación será vía llamada telefónica o correo electrónico, luego de corregir el error la información almacenada en el formulario Excel (base consolidad). Después de tener validado y consolidado a la información a nivel nacional, el especialista de la DEA-DGESEP elabora un informe cuantitativo y cualitativo sobre los resultados de la estadística pecuaria intensiva, dicho informe forma parte del boletín denominado "Boletín Estadístico Mensual El Agro en Cifras". Además, el especialista gestiona la actualización de los diferentes sistemas y visores con la información estadística pecuaria.

2.2.3 Generación de información estadística de faenamiento de ganado

Acción 1 Recopilación, consistencia y consolidación de información en las DRA:

En las Agencias Agrarias (A.A): El técnico estadístico de la A.A recolecta la información mediante entrevista en los centros de faenamiento de ganado de su jurisdicción en el formulario correspondiente, posteriormente si la A.A cuenta con el aplicativo SISPEC los registra y lo consolida a nivel de A.A, de no contar el aplicativo lo consolida en un formulario Excel. El director A.A o el responsable designado remite la información a nivel de A.A a la DIA-DRA mediante correo electrónico. Este proceso se realiza todos los meses entre el día 1 al 8.
En las Oficinas Estadísticas Agrarias de las DRA: conocidos como Direcciones de Información Agraria (DIA), el especialista de la DRA consolida y valida la información en el aplicativo SISPEC, si la AA no cuenta con el aplicativo, la DRA es la encargada de registrar la información en el sistema. El director de la DIA o el responsable designado remite la información cargada en el SISPEC a nivel regional y lo remite por correo electrónico a la DEA-DGESEP (máximo fecha 10 de cada mes).

Acción 2: Validación y consolidación de la información faenamiento de ganado a nivel nacional:

En la Dirección de Estadística Agraria (DEA) de la DGESEP: El especialista designado de la DEA-DGESEP recibe la información regional y la consolida, así mismo verifica que la información sea consistente, de existir alguna observación coordina telefónicamente con la DRA para corregir el error, dicha coordinación es por llamada telefónica o correo electrónico, una vez validada la información del SISPEC esta se guarda automáticamente en el sistema. El especialista de la DEA-DGESEP elabora un informe cuantitativo y cualitativo sobre los resultados de la estadística de faenamiento de ganado, dicho informe forma parte del boletín denominado "Boletín Estadístico Mensual El Agro en Cifras"; Además, el especialista gestiona la actualización de los diferentes sistemas y visores con la información estadística pecuaria

2.2.4 Generación de información estadística de faenamiento de aves

Acción 1 Recopilación, consistencia y consolidación de información en las DRA:

En las Agencias Agrarias (A.A): La recolección de este tipo de información se realiza de manera mensual y se realiza entre la fecha 01 y 07 de cada mes, para

esto el técnico estadístico de la AA usa los formatos[55] en entrevistas personales a los Centros de faenamientos de aves. El técnico registrar, consistencia y consolida la información en formato Excel a nivel de A.A . El director A.A o responsable designado remite la información por correo electrónico a la DRA de su jurisdicción (fecha limite 08 de cada mes).

En las Oficinas Estadísticas Agrarias de las DRA: conocidos como Direcciones de Información Agraria (DIA), El responsable designado de la actividad de la DIA-DRA recibe y revisa la información de cada AA, de existir alguna observación, esta es corregida mediante llamada o correo electrónico, luego consolida la información a nivel regional, posteriormente el director de la DIA o responsable remite la información consolidada por correo electrónico a la DEA-DGESEP Lima (fecha máxima 12 de cada mes)

Acción 2: Validación y consolidación de la información faenamiento de ave a nivel nacional:

En la Dirección de Estadística Agraria (DEA) de la DGESEP: El especialista designado de la DEA-DGESEP recibe, revisa la información regional y la consolida, así mismo verifica que la información sea consistente, de existir alguna observación coordina telefónicamente con el responsable de la actividad de la DIA- DRA para corregir el error, dicha coordinación es por llamada telefónica o correo electrónico, una vez validada la información, el especialista de la DEA-DGESEP. El especialista elabora un informe cuantitativo y cualitativo sobre los resultados de la estadística de faenamiento de ave, dicho informe forma parte del boletín denominado “Boletín Estadístico Mensual El Agro en Cifras”; Además, el especialista gestiona la actualización de los diferentes sistemas y visores con la información estadística pecuaria. (fecha limite 18 de cada mes)

2.2.5 Generación de información estadística de plantas de incubación

Acción 1 Monitoreo y validación de la información de plantas de incubación:

En la Dirección de Estadística Agraria (DEA) de la DGESEP: La recolección de este tipo de información se realiza de manera mensual y se realiza entre la fecha 01 y 07 de cada mes, para esto el especialista de la DEA- DGESEP monitorea la información registrada por la Planta de incubación de aves, quien registra mensualmente la información en el SISPIA. El especialista analiza la consistencia de la información en el sistema, de existir alguna observación se realiza la comunicación con la Planta donde se registra la observación, la comunicación es una llamada telefónica o correo electrónico, luego de subsanar las observaciones el sistema se guarda de manera automática

2.3 Estadística agroindustrial

2.3.1 Generación de estadística agroindustrial

Acción 1 Recopilación, consistencia y consolidación de información en las DRA:

En las Agencias Agrarias (A.A): entre los 8 primeros días de cada mes las empresas agroindustriales remiten la información en el formulario agroindustrial, la entrega es mediante correo electrónico o en físico en las oficinas de las A.A u

[55] file:///C:/Users/aquillilli/Downloads/MANUAL_DE_PROCESOS_Y_PROCEDIMIENTOS---DEA-------1%20(2).pdf

oficina o sede agraria, si hubiera. De no existir respuesta dentro de los plazos establecidos, el técnico estadístico de la A.A se apersona a la empresa para la recolectar la información (formulario). El director A.A o responsable designado remite mediante correo electrónico o por vía Courier los formularios agroindustriales a la DIA-DRA.

En las Oficinas Estadísticas Agrarias de las DRA: El responsable de la estadística agroindustrial, recibe los formularios de las A.A, revisa y consolida la información en plantillas Excel. así mismo también recopila la información de las empresas agroindustriales cercanas a ella, este proceso durara hasta la fecha 12 de cada mes. El Director DIA o el responsable designado remite vía correo electrónico o Courier los formularios consolidados a la DEA-DGESEP antes del 14 de cada mes.

Acción 2: Validación y consolidación de la información agroindustrial a nivel nacional

En la Dirección de Estadística Agraria (DEA) de la DGESEP: El especialista de la DEA-DGESEP recibe, revisa, procesa y consolida la información de cada región, verifica que la información sea consistente, de encontrarse algún error el especialista se comunica con la DRA o directamente con las empresas agroindustriales para advertir el error y corregir el formulario, esta coordinación será vía llamada telefónica o correo electrónico, luego de corregir el error y consolidar a nivel nacional el especialista elabora un informe cuantitativo y cualitativo sobre los resultados de la estadística agroindustrial, dicho informe forma parte del boletín denominado “Boletín Estadístico Mensual El Agro en Cifras”.

2.4 Estadística de comercialización interna

2.4.1 Generación de información estadística diaria de precios y volumen de productos agroalimentarios en mercado mayoristas de Lima Metropolitana

Acción 1 Recopilación de los datos en mercados mayoristas de Lima:

Los reporteros de la Dirección de Estadística de la DGESEP recopilan la información diaria de los 5 mercados mayoristas más grandes de Lima:
Gran Mercado Mayorista de Lima: Precios
Mercado mayorista N°2 de frutas: Precios y volumen
Mercado Modelo de Frutas: Volumen
Mercado Cooperativo de Plátano: Volumen
Mercado de productores de Santa Anita: Precios y volumen

Para la recopilación de información de precios, el reportero realiza la encuesta directa a los comerciantes de los mercados (la encuesta es un formato establecido por DEA-DGESEP. Por otro lado, para recopilar la información sobre abastecimiento, el área de Administración de los mercados mayoristas proporciona a los reporteros de la DEA-DGESEP la información de volúmenes de ingreso de productos a estos mercados.

La información recopilada es registrada por cada reportero en el sistema SISAP.

Acción 2: Validación y seguimiento de la información de mercados mayoristas

La acción de seguimiento es realizada por un especialista del Área de Estadística de Comercialización de la DEA-DGESEP. Los procesos de validación se han

automatizado en los sistemas de registro, asimismo, se valida con análisis estadísticos. Diariamente se realiza reportes e informes de los datos de comercialización. La publicación está en el sistema SISAP y en visores y Aplicativos como: Mi caserita y AgroChatea.

2.4.2 Generación de información estadística inter diaria de precios en mercados minoristas

Acción 1 Recopilación de los datos en mercados Minoristas de Lima:

Está a cargo de los especialistas de la DEA de la DGESEP y se recopila de manera interdiaria en mercados minoristas, se registra información en 31 mercados minoristas de Lima Metropolitana y el Callao, para lo cual se cuenta con 10 reporteros (aproximadamente de 2 a 3 mercados por reportero).

Para la recopilación de información de precios, el reportero realiza la encuesta directa a los comerciantes de los mercados (la encuesta es un formato establecido por DEA de la DGESEP).

La información recopilada es registrada por cada reportero en el sistema SISAP.

Acción 2: Validación y seguimiento de la información de Mercados Minoristas

La acción de seguimiento es realizada por un especialista del Área de Estadística de Comercialización de la DGESEP. Los procesos de validación se han automatizado en los sistemas de registro, asimismo, se valida con análisis estadísticos. Periódicamente se realiza reportes e informes de los datos de comercialización. La información se visualiza en el sistema SISAP y en Aplicativos: Mi caserita y AgroChatea.

2.4.3 Generación de información estadística inter diaria de precios de 27 ciudades del Perú

Acción 1 Recopilación de los datos en principales mercados en ciudades del Perú:

Esta información se recopila de manera interdiaria en el principal mercado de las 27 ciudades del Perú, para esto, la Dirección de Información Agraria de las DRA designa a un personal que realice las funciones del reportero de información de acuerdo con los lineamientos metodológicos establecidos por la DEA-DGESEP

Para actualizar el SISAP se recoge la siguiente información de los mercados en Provincias:
Precios mayorista y minorista de los principales productos agrícolas (canasta básica definida por DEA -DGESEP en los lineamientos metodológicos)

Para la recolección de información sobre precios de la canasta de alimentos el personal designado de la Dirección de Información Agraria de las DRA (reportero) sale a los principales mercados mayoristas y minoristas de la región.

Una vez culminada la acción de recopilación, el reportero registra la información en el sistema SISAP, siguiendo las pautas metodológicas establecidas por la DEA de la DGESEP.

Acción 2: Validación y seguimiento de la información de Mercados de Ciudades del Perú

El seguimiento está a cargo de un especialista del Área de Estadística de Comercialización de la DEA-DGESEP. Los procesos de validación se han automatizado en los sistemas de registro, asimismo, se valida con análisis estadísticos. Periódicamente se realiza reportes e informes de los datos de comercialización. La información de precios se visualiza a través del sistema SISAP y en Aplicativos: Mi caserita y AgroChatea. Así mismo, estas deberán aparecer en los portales web de las DRAs.

2.4.4 Generación de información estadística de comercialización de aves vivas en Lima Metropolitana

Acción 1 Recopilación y procesamiento de información de aves vivas:

El personal de la DGESEP-DEA recopila información diaria de los principales establecimientos mayoristas de Lima y el Callao. En total son aproximadamente 60 establecimiento mayoristas en Lima Metropolitana y el Callao, de cuales el personal de la DGESEP-DEA efectúa una encuesta a una muestra.

Para la recopilación de información de precios, el reportero realiza la encuesta directa a los comerciantes mayoristas de aves de los establecimientos mayoristas (la encuesta es un formato establecido por la DEA - DGESEP). Por otro lado, para recopilar la información sobre abastecimiento, las Unidades de Producción Avícola (empresas avícolas) proporcionan informan el número de aves y el peso total de estas. La información recopilada es procesada por el reportero en el sistema SISAP. Los resultados se visualizan en el sistema consulta del SISAP y en boletines.

2.5 Estadísticas de comercio Exterior de Productos Agrarios

2.5.1 Generación de estadísticas de comercio exterior de productos agrarios

Acción 1 recopilación y procesamiento de información de comercio exterior

Los especialistas de la DEA-DESEP, reciben la información (base de datos) remitida por la SUNAT, esta información es compartida como resultado del convenio firmado entre SUNAT y MIDAGRI. La DEA-DGESEP recibe y revisa la información, en caso de detectar alguna observación se comunica con la SUNAT vía teléfono o correo electrónico. Posteriormente, remite a la Oficina de Tecnología e Información (OTI) del MIDAGRI, para que estos transformen la información a un formato compatible con el sistema SISCEX, luego de ello, los especialistas de la DEA-DGESEP reciben la información del SISCEX, lo analiza y elabora un informe cuantitativo y cualitativo sobre los resultados de la estadística de comercio exterior, dicho informe forma parte del boletín denominado “Boletín Estadístico Mensual El Agro en Cifras. Además, la información se visualiza en el sistema SISCEX.

2.6 Estadística de insumos y servicios agropecuarios

2.6.1 Generación de estadística de insumos y servicios agropecuarios

Acción 1 Recopilación, consistencia, consolidación de la información en las DRA/GRA:

En las Agencias Agrarias (A.A): El primer día de cada mes, el Técnico estadístico de A.A recopilan información de servicios agrarios en los sectores estadísticos que

se les asignaron también toman información de insumos de las principales tiendas agroquímicas y del INIA, la recolección se realiza en los formatos de DEA-DGESEP[56], para esto realizaran entrevistas. El técnico de la A.A (según sea asignado) revisa, consistencia y consolida la información de insumos y servicios en los formatos Excel establecidos. El director A.A o el personal designado remite la información a la DIA-DRA antes del día 5 de cada mes.

En las Oficinas Estadísticas Agrarias de las DRA: conocidos como Dirección de Información Agraria (DIA), el personal designado de la actividad revisa y consolida a nivel regional la información de insumos y servicios de cada AA. el Director de la DIA o el responsable designado y remite mediante correo electrónico la información a la DEA - DGESEP hasta el día 7 de cada mes.

Acción 2: Validación y consolidación de información de insumos y servicios nacional

En la Dirección de Estadística Agraria (DEA) de la DGESEP: El especialista de la DEA-DGESEP consolida la información de cada región a nivel nacional y verifica que la información se encuentre registrada adecuadamente, de encontrarse algún error el especialista se comunica con la DRA para advertir el error y corregir, esta coordinación será vía llamada telefónica o correo electrónico, luego de corregir el error, analiza la información y elabora un informe cuantitativo y cualitativo sobre los resultados de la estadística de insumos y servicios, dicho informe forma parte del boletín denominado “Boletín Estadístico Mensual El Agro en Cifras”. Además, el especialista gestiona para que la información se visualice en los visores de datos del portal del SIEA.

2.7 Padrón del Productor Agrario

El padrón de productores agrario tiene como finalidad identificar y focalizar los beneficiarios de los programas presupuestales del MIDAGRI y otros sectores, con el objetivo de optimizar el gasto público. Es por ellos, que es necesario que el padrón se mantenga actualizado permanentemente.
El PPA, conceptualmente debe contar con 4 bloques de información, conformado por los siguientes temas que se deben actualizar constantemente:
Información general del productor (DNI, nombres, edad, asociatividad, teléfono, género, nivel de estudios, etc.).
Características de la unidad agropecuaria (para la tipificación del agricultor como sistema de riego, acceso a crédito, semilla, asistencia técnica, etc.).
Datos de productividad agrícola y pecuaria (cultivos y superficie, cantidad de animales).
Georreferencia de la parcela principal del productor.
Este padrón brindara información estratégica para el MIDAGRI, permitiendo tipificar de una manera mucho más precisa al agricultor en base a las variables definidas, conocer su necesidades de agua, infraestructura, semilla, abono, capacitación, créditos, entre otros, cuya información al estar georreferenciada, permitirá identificar y mapear las necesidades desde un contexto de distribución espacial, y así los expertos en gestión territorial podrán analizar y focalizar de manera mucho más objetiva las intervenciones, buscando el mayor impacto posible y la mayor eficiencia en el gasto público

[56] https://www.MIDAGRI.gob.pe/portal/download/pdf/marcolegal/normaslegales/lineamientos/insum-serv.pdf

Acción 1 Mantenimiento/actualización del PPA:

La actualización del PPA será permanente (durante todo el año) y su registro será a través de un aplicativo web adaptado tanto para dispositivos móviles como para computadora de escritorio. Asimismo, se articulará una red de locales a nivel nacional conformado por las oficinas del MIDAGRI y DRA.

La actualización tendrá las siguientes alternativas:

El Productor agrario se acerca a las oficinas del MIDAGRI y DRA y se registra en el aplicativo web.
Cada vez que un Productor agrario del Padrón use un servicio del MIDAGRI, el MIDAGRI debe actualizar los datos del productor.
A través de un sistema o App para móviles que permitirá que el mismo productor actualice sus datos.

El Padrón será validado con las bases de datos de diferentes entidades, tales como: (SUNAT, Migraciones), RENIEC y Catastro, principalmente, con lo cual se brindará más información Principalmente sobre la identidad del Productor, Tenencia y Actividad agraria.
El control (supervisión, seguimiento y monitoreo) estará a cargo de la DGESEP-MIDAGRI, la supervisión será en situ, mientras que el seguimiento y monitoreo lo haría a través de herramientas tecnológicas.

Tarea 3.a: Elaborar boletines y publicar estadísticas en el Portal del SIEA

Acción 1: Elaborar boletines y reportes sobre las estadísticas agrarias
Con las informaciones estadísticas generada de las temáticas: agrícola, pecuaria, agroindustria, comercio interno, comercio externo, insumos y servicios agropecuarios se elaboran diversos boletines y reportes de diferente periodicidad, los cuales son:

3.1.1 Boletines y reportes diarios e interdiarios:

Estos boletines y reportes diarios corresponden principalmente de al área de comercio interno que publica información de precios y abastecimientos de productos agro alimentarios en los mercados mayoristas. Para elaborar dichos documentos el especialista del área de comercio interno extrae información necesaria del sistema SISAP, lo analiza y elabora el boletín o reporte según corresponda. El boletín o reporte es remitido al encargado de la estadística de comercio interno, quien revisa, en caso de encontrar alguna observación devuelve al especialista para su corrección, en todo caso si no es observado el encargado dispone su publicación en el portal del SIEA. Estos boletines y reportes son los siguientes:

Boletín de Abastecimiento y Precios Mayoristas GMML y MM Nº2
Boletín de Aves vivas
Boletín de Papa
Boletín de Arroz
Boletín de Maíz amarillo duro (interdiario)
Reporte de Ingreso y Precios en el Mercado Mayorista de Productores
Reporte de Ingreso y Precios en el Gran Mercado Mayorista de Lima
Reporte de Ingreso y Precios en el Mercado Mayorista de Frutas Nº 2

3.1.2 Boletines mensuales:

Boletín Estadístico Mensual "El Agro en Cifras", El director de la DEA, designará a un especialista, quien recopila la información necesaria para elaborar el boletín, para ello el especialista solicita a los responsables de las diversas áreas de Generación de Estadísticas Agrarias la información correspondiente a su área: Estadística agrícola, Estadística pecuaria, Estadística agroindustrial, Estadística de comercio interno, Estadística de comercio exterior, Estadística de insumos y servicios agrarios. Los responsables de las áreas remiten la información y el especialista hace la revisión y consolidación para su edición del documento. El boletín diseñado es remitido al director de la DEA, quien revisa, en caso de encontrar alguna observación devuelve al especialista para su corrección, en todo caso si no es observado el director aprueba para su publicación en el portal del SIEA.

Boletín de Precios en Mercados Internacionales de Productos Agrarios: El área de la estadística de comercio exterior es el encargado de elaborar el boletín, para ellos extrae informa del sistema SISCEX, y otras fuentes y páginas web para extraer información de precios en mercados de Estados Unidos, Canadá y Europa; además de las cotizaciones internacionales de los principales commodities agrarios. Posteriormente lo revisa, analiza y elaborar el boletín, una vez elaborado el boletín, el encargado del área de Comercio Exterior de la DEA, remite el documento de manera virtual al director de la DEA para su aprobación y posterior publicación en el Portal SIEA.

Boletín Estadístico Mensual de la Producción y Comercialización Avícola: El equipo del área de la estadística pecuaria son los encargados de elaborar el boletín, para ellos extrae informa del sistema de la información consolidad pecuaria (aves), sistema SISPIA, SISAP, Centros de Faenamiento de aves, y otras fuentes. Posteriormente lo revisa, analiza y elaborar el boletín, una vez elaborado y diseñado el boletín, el encargado del área de estadística pecuaria, remite el documento de manera virtual al director de la DEA para su aprobación y posterior publicación en el Portal SIEA.

3.1.3 Anuarios estadísticos:

Anualmente, las áreas de estadística de la DEA elaboran los anuarios correspondientes a su temática. Para ellos, cada el equipo de trabajo extrae información de la data validada y consolidada anual, posteriormente lo analiza y elabora el anuario. Una vez elaborado y diseñado el anuario, el encargado del área de estadística correspondiente, remite el documento de manera virtual al director de la DEA para su aprobación y posterior publicación en el Portal SIEA. Los anuarios elaborados y publicados son los siguientes:

Anuario estadístico de producción agrícola
Anuario estadístico de producción pecuaria
Anuario estadístico de comercio interno
Anuario estadístico de insumos y servicios agropecuarios
Anuario estadístico de producción agroindustrial alimentaria
Anuario estadístico de comercio exterior agrario

<u>Acción 2: Publicación de la información estadística en el Portal del SIEA.</u>

Una vez culminada las acciones de generación de información estadística agraria, la data servirá para publicar y mantener actualizado los sistemas, aplicativos y visores en el portal del SIEA. Parar actualizar a ciertos sistemas y aplicativos se gestiona ante la OTI-MIDAGRI para migrar la información; sin embargo, existe

información que se actualiza automáticamente ya que existe una base datos vinculada con los aplicativos y visores de datos. Estos son los siguientes:
SIEA BI
Geo portal
SIEA satelital
Sistema de Información de Cultivos
Sistema de Encuesta de Intenciones de Siembra
Calendario de Siembras y de Cosechas
Sistema de Información de Abastecimiento y Precios (SISAP)
Sistema de Comercio Exterior.
Series de Estadísticas de Producción Agrícola (SEPA)
Series de Estadísticas de Producción Ganadera y Avícola (SEPGA)
Sistema de Plantas de Incubación de Aves (SISPIA)
Sistema de Padrón de Productores Agrarios (SPPA)
APP Mi Caserita
AgroChatea
SATSA Sistema de Alerta Temprana en Seguridad Alimentaria

Tarea 3.b: Elaborar boletines y publicaciones de comercio

Elaboración de documentos y estudios de comercio exterior agrario

SSE es la encargada de la elaboración de publicaciones especializadas relacionadas a comercio exterior agrario y la dinámica nacional, en ese sentido, se elaboran los siguientes documentos:
Fichas Informativas de Exportación
Perfil producto – mercado
Reportes de los principales productos de agroexportación
Directorio de organizaciones de productores
Análisis de Mercado Producto Priorizados
Estadísticas Agropecuarias (Plataforma BI)
Estudios de mercado y la prospección del mercado local/internacional de alimentos

Para la elaboración de estas publicaciones se realizan las siguientes acciones:

Acción 1: Búsqueda y análisis de bases de datos internacionales y nacionales:

El especialista designado de la Unidad de Inteligencia Comercial en colaboración con la Dirección de Promoción y Articulación Comercial de SSE realiza la búsqueda en bases de datos nacionales e internacionales para ello descargara la información necesaria de plataformas oficiales (MIDAGRI, SUNAT, ADEX, PRODUCE, INEI, entre otras). Dependiendo del tipo de publicación que fue designado a elaborar el especialista recopila y consolida la información en formatos establecidos por SSE. Luego de consolidad la información, el especialista analiza la consistencia de la información cruzando la información de las diferentes bases de datos. Luego de validar la información estadística, se arma una base de datos consolidada.

Acción 2: Elaboración de documentos:

Considerando la base de datos armada, dependiendo del documento a elaborar, el especialista designado de la Unidad de Inteligencia Comercial de SSE se encargará de elaborar el documento, el especialista elabora una propuesta de documento el cual es remitido a la jefatura de la Unidad de Inteligencia Comercial, si existen observaciones la jefatura remite las observaciones al especialista quien subsana las observaciones. El documento sin observaciones es remitido la

gerencia general y presidencia de SSE, si existen observaciones el documento es remitido a la Unidad de Inteligencia para subsanar las observaciones. El documento sin observaciones es remitido a la Unidad de Comunicaciones e Imagen Institucional de SSE para la validación de su diseño y posterior publicación en el portal de SSE.

Tarea 4: Monitoreo y administración de la Información Estadística Agraria

Para el desarrollo de esta tarea es necesario realizar las siguientes acciones:

4.1 Sistemas de información

Esta es una tarea complementaria e incluye los procesos para diseñar, desarrollar y mantener operativos los sistemas, aplicativos, dashboards, módulos de consulta y plataformas virtuales con información estadística agraria actualizada.

Acción 1: Mantener operativos los sistemas y aplicativos de estadística agraria**.**

Esta acción es de carácter permanente y está a cargo de la DGESEP-DEA en coordinación con la OTI-MIDAGRI y consiste en el mantenimiento y actualización de los sistemas y aplicativos para tener un funcionamiento óptimo y facilitar el registro y acceso de las estadísticas agrarias para los productores agrarios y otros usuarios.

Para esto la DGESEP-DEA identifica las necesidades de mejora de los sistemas y aplicativos de información, en caso sea una modificación que no requiera un cambio en la estructura del sistema, la DEA solicita a la OTI de manera directa~~,~~ en caso la necesidad identificada implique un cambio en la estructura del sistema, la DEA solicita este cambio mediante Oficio usando los formatos establecidos por la OTI.

Asimismo, la DGESEP-DEA cuenta con un equipo especializado en sistemas de información, los cuales también pueden realizar las actualizaciones o mejoras del sistema, previa validación y supervisión de los especialistas de la OTI.

Los principales sistemas, visores y aplicaciones de registro y consulta de información agraria se localizan en el portal del SIEA, estos son principalmente: SISAGRI, SISCEX, SISAP, Calendario de Siembra y Cosechas, SISPIA, Sistema de Intenciones de Siembra, AgroChatea, Mi Caserita, SIEA BI, Geo portal, SIEA satelital.

Acción 2: Gestionar el desarrollo sistemas y aplicativos de estadística agraria.

De manera complementaria, dependiendo de la necesidad o demanda de información, la DGESEP-DEA desarrolla sistemas, visores y aplicaciones de consulta para el sistema de información estadística en web y aplicativos móviles.

El área especializada en sistemas de información de la DGESEP-DEA desarrolla los nuevos sistemas o aplicativos de acuerdo con las necesidades identificadas, estos deberán ser validados y supervisados por el personal de la OTI en cada fase del desarrollo del sistema o aplicativo (proyecto) mediante informe. Finalmente, el sistema o aplicativo podrá operar, una vez que la OTI apruebe su funcionamiento mediante Oficio firmado por el director de la OTI.

4.2 Monitoreo

Acción 1: Elaboración de Plan de Trabajo

La DGESEP mediante la DEA elabora el Plan de Trabajo durante el primer semestre del año sobre el monitoreo de las actividades estadísticas agrarias para que cada una de las DRA mediante sus Direcciones de Estadísticas o Información Agraria (DIAs) ejecuten en sus respectivos ámbitos de trabajo este monitoreo y supervisión de acuerdo con los Lineamientos Metodológicos del SIEA, el Plan es aprobado con firma de la dirección de DGESEP. Luego de ser aprobado el Plan de Trabajo, la DGESEP, como autoridad estadística agraria nacional, autoriza la realización de las actividades de monitoreo y supervisión en todas las DRA del Perú.

La ejecución del monitoreo se realiza dos veces al año a partir del segundo semestre y tiene por finalidad evaluar el desempeño y desarrollo de las actividades estadísticas agrarias: agrícola, pecuaria, agroindustria, comercio interno e insumos y servicios agrarios.

Acción 2: Monitoreo y supervisión ejecutada por las DRA

Una vez recibido el Plan de trabajo y autorización del monitoreo y supervisión de las actividades estadísticas agrarias, el Director de la DIA verifica y el desempeño de las actividades estadísticas ejecutadas en la DIA y elabora una hoja de ruta para la supervisión y monitoreo a realizarse en cada una de las agencias agrarias y oficinas o sedes agrarias.

Los especialistas designados recopilarán la información en campo considerando la hoja de ruta elaborada, luego el director de la DIA junto a los especialistas analizará los datos e información estadística de cada una de las actividades estadísticas de las Agencias Agrarias, luego procederá a:
Evaluar el avance de la presente campaña agrícola con relación a las campañas agrícolas históricas, con énfasis en los cultivos priorizados para el Marco Orientador de Cultivos (MOC).
Evaluar el desempeño y desarrollo de las actividades estadísticas agrarias: agrícola, pecuaria, agroindustria, comercio interno e insumos y servicios agrarios.

Una vez concluido el monitoreo y supervisión, el Director de la DIA elaborará un informe técnico de las actividades de monitoreo y supervisión, el cual será enviado a la Dirección de Estadística Agraria de la DGESEP.

Acción 3: Monitoreo y supervisión ejecutada por las DGESEP

Considerando el Plan de trabajo el director de DGESEP designara a un grupo de especialistas que se encargara del monitoreo de la información remitida por las DRA´s, en ese sentido, analizara la consistencia de la información, de encontrar inconsistencias coordinara con el GR para determinar la razón, por lo que se pueden identificar Agencias Agrarias que no implementan bien la metodología de recojo de información. Los especialistas designados considerando la información del Plan de trabajo y la información de las coordinaciones con la DRA organizarán rutas de viaje para catorce supervisores nacionales de la DEA de dos días en cada región para supervisar y levantar las observaciones identificadas en las coordinaciones, así mismo podrán realizar como mínimo viajes a dos agencias agrarias (las más críticas) de las regiones asignadas a supervisar.

Esta actividad se realiza a partir del segundo semestre de cada año y comprende:

	Evaluar el avance de la presente campaña agrícola con relación a las campañas agrícolas históricas, con énfasis en los cultivos priorizados para el Marco Orientador de Cultivos (MOC). Evaluar el desempeño y desarrollo de las actividades estadísticas agrarias: agrícola, pecuaria, agroindustria, comercio interno e insumos y servicios agrarios en cada una de las Direcciones de Estadística o Información Agraria de las DRAs. Una vez concluida la supervisión, el equipo de supervisores de la DEA elaborarán un informe técnico de las actividades realizadas, así mismo también consideran la información remita por las DRA´s a través de sus informes de monitoreo, debiendo presentar dicho informe al director de la Dirección de Estadística Agraria de la DGESEP.
Organización para la ejecución de la actividad	**Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas:** Planificación de las Actividades Estadísticas Elaborar el Programa Operativo Anual (POA) del SIEA. Revisar las Metodologías de las actividades estadísticas del SIEA Preparación y envío de documentos: manuales, guías, presentaciones Capacitación al personal de las DRAs Generación de estadística agraria, pecuaria, agroindustrial, comercial interna, comercio exterior, insumos y servicios agrarios y padrón de productores Elaborar boletines y publicar estadísticas en el Portal del SIEA Administrar del Sistema de Información de Estadística Agraria **Sierra Selva Exportadora:** Elaboración de estudios de comercio exterior **Gobiernos Regionales y Locales:** Recopila información en campo para la generación de estadística agraria, pecuaria, agroindustrial, comercial interna, comercio exterior, insumos y servicios agrarios y padrón de productores
Criterios de programación	Para la elaboración de los documentos se ha considerado siguientes criterios: Documento que contribuya con la adecuada toma de decisiones de los profesionales de los gobiernos sub nacionales. Documento que contribuya con la adecuada toma de decisiones de productores agrarios. Documento que contribuya con la identificación de cierre de brechas Documento que contribuya con el diagnóstico de oportunidades de mercado nacional e internacional del sector agrario. Documentos que contribuyan con información para la formulación de planes estratégicos de los niveles sub nacionales.
Flujo de Proceso	**Ver Anexo A**
Diagrama de Gantt	**Ver Anexo B**
Lista de insumos	**Ver Anexo C**

Denominación de la actividad	Difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores					
Niveles de Gobierno	GN	X	GR	X	GL	X
Unidad de Medida	**Productor**					
Modelo Operacional de la actividad [5005112]						
Definición Operacional	La actividad tiene por objetivo promover el acceso y uso de las plataformas, productos y servicios de información agraria del MIDAGRI, sus adscritos y programas. **¿Qué bienes y servicios específicos están comprendidos en la actividad?** La actividad se hace difusión de información agraria especializada para mejorar la toma de decisiones de los agentes económicos alineados al sector agrario y contribuir con la articulación de los productores agrarios al mercado. Los tipos de información son: Información de mercados: son estudios y reportes de análisis económico sobre las condiciones del sector agrario a nivel nacional e internacional. La información se refiere a los niveles de producción, comportamiento de mercado, precios, demanda y oferta de productos agrarios, entre otros. Información técnica: son manuales, fichas técnicas y guías referidas a las buenas prácticas agrícolas y pecuarias de las diferentes cadenas productivas. Información estadística y geoestadística: en las siguientes temáticas: agrícola, pecuaria, agroindustrial, comercio interno, comercio exterior, insumos y servicios agrarios. Información sobre acceso y uso de herramientas tecnológicas: hace referencia a los servicios de información agraria para articular al mercado tales como el Datero agrario, Agrochatea, Mi caserita, Infoagro, SIEA, Catálogo de productores y otros elaborados por el MIDAGRI. Información sobre actividades de promoción comercial (ferias nacionales, internacionales, misiones, ruedas de negocio, mercados itinerantes, mercados de productores agropecuarios, entre otros): hace referencia a las distintas actividades en los cuales pueden participar los productores agrarios.					

La actividad comprende los siguientes servicios de comunicación y difusión:

Visitas de campo: busca la presentación del adecuado uso de las plataformas virtuales en el campo, exponiendo su utilidad y uso en la zona.

Ferias informativas: Las ferias informativas son eventos que concentran en un mismo lugar y tiempo, a un determinado público objetivo donde los expositores (funcionarios públicos) brindan a los participantes (productores agrarios, agentes económicos relacionados al sector agrario) información sobre uso, acceso y análisis de información estadística, información especializada y plataformas virtuales alineados al sector agrario.

Talleres es un curso breve, donde un expositor (funcionario público o experto temático) presenta temas relacionados al uso, acceso y análisis de información estadística, información especializada y plataformas virtuales alineadas al sector agrario. Este taller está orientado a los productores u organizaciones agrarias.

Conferencias: es una reunión que agrupa por un tiempo limitado a un expositor (funcionario público o experto temático) y un grupo de participantes (productores u organizaciones agrarias). En la conferencia el expositor difunde información sobre uso, acceso y análisis de información estadística, información especializada y plataformas virtuales alineadas al sector agrario, así mismo, los participantes intervienen con preguntas especificas e interrelacionan con el expositor.

Seminarios: es un curso completo donde un grupo de expositores (funcionario público o expertos temáticos) presenta temas relacionados al uso, acceso y análisis de información estadística, información especializada y plataformas virtuales alineadas al sector agrario

Asesoramiento técnico en uso de información: Asesoramiento personalizado sobre el uso, acceso y análisis de fuentes de información agraria y políticas sectoriales a los profesionales de los niveles subnacionales para mejorar sus capacidades y de esta manera replicar a los productores agrarios.

¿Cuál es la modalidad de ejecución de la actividad?

Dirección General Agrícola DGA

La actividad tiene las siguientes modalidades de ejecución, a las que se les denomina estrategias de comunicación:

Jornada de difusión: son estrategias que comprenden la realización de seminarios y visitas de campo (ambos presenciales), su alcance es regional y tiene una duración de 3 días máximo.

Seminario: Se realiza en un local implementado con sillas y mesas, el seminario cuenta con varios oradores en un mismo panel con diversos puntos de vista y desde cada área específica expondrán sobre el uso, acceso y análisis de información estadística y especializada agraria y su contribución con la adecuada toma de decisiones. Se cuenta con un moderador que presenta a los expositores (servidores públicos o expertos) para el inicio de cada sesión. El seminario tiene una duración máxima de 2 días (6 horas por día) y en promedio asisten 70 participantes, durante el seminario se hace entrega de material informativo sobre el sector agrario En los seminarios participan los Agentes Económicos Agrarios: productores agrarios, representantes de organizaciones agrarias, funcionarios de GR y GL.

Visitas de campo: son ejecutadas por los especialistas organizadores de la jornada, estos realizan visitas en mercados con mayor afluencia de productores agrarios (máximo 1 días), durante la visita los especialistas exponen con el celular en la mano o tableta electrónica, el uso y accesibilidad de las plataformas de información, así como de los aplicativos webs de información agraria. Las visitas duran máximo 3 horas.

Campaña de difusión: es una estrategia que comprende distintos servicios de difusión, los cuales pueden realizarse de manera virtual o presencial, así mismo las estrategias tienen alcance nacional y pueden implementarse durante todo el año:

b.1) Presenciales:

Ferias y stands informativos: El organizador del evento habilita un local ambientado donde instala stands para que las instituciones participantes puedan exponer y difundir los materiales con información agraria, así mismo, el organizador puede hacer entrega de stand comerciales a productores agrarios para la promoción de sus productos o la venta directa del mismo. En las ferias no solo se convocan a productores agrarios sino también otros agentes económicos como bancos, cajas rurales, proveedores de insumos, entre otros, los cuales brindan información a los

	productores y organizaciones agrarios para la toma de decisiones. Las ferias informativas tienen un alcance regional y están abiertas al publico en general y tiene una duración promedio de 3 días. Durante la implementación de la feria se brinda material informativo impreso y digital a los productores agrarios (folletos, boletines, trípticos, manuales, guías, documentos), así mismo los expositores exhiben el uso y accesibilidad de las plataformas informativas del MIDAGRI. Talleres: Los talleres se realizan en un local implementado, donde el expositor brindara información sobre el uso, acceso y análisis de información estadística, información especializada y plataformas virtuales alineadas al sector agrario. Los talleres tienen una duración máxima de 2 días dependiendo de las características de la región donde se realizará el taller. En los talleres se hará entrega de material impreso y digital que contiene información estadística y especializada sobre el sector agrario, así mismo se realizaran de ejemplos de cómo acceder a los diferentes sistemas de información del MIDAGRI. En los talleres participan en promedio 40 personas, dependiendo de la temática del taller, este puede involucrar a todos los agentes económicos agrarios (funcionarios de los GR/GL, productores agrarios y representantes de organizaciones agrarias, profesionales de instituciones alienadas al sector agrario, etc). Estos talleres tienen una duración aproximada de 6 horas por día. Conferencias: Se realiza en un ambiente implementado con sillas y mesas donde un moderador presenta al expositor (servidor público), quien expondrá sobre el uso y difusión de información agraria y su contribución con la adecuada toma de decisiones. La conferencia tiene una duración máxima de 3 horas y participan en promedio 70 productores (máximo 3 por organización), durante la conferencia se hará entrega de material informativo sobre el sector agrario y al finalizar la conferencia se realiza una ronda de preguntas al expositor. Seminarios: Se realiza en un local implementado con sillas y mesas, el seminario cuenta con varios oradores en un mismo panel con diversos puntos de vista desde cada área específica expondrán sobre el uso, acceso y análisis de información estadística y especializada agraria y su contribución con la adecuada toma de decisiones. Se cuenta con un moderador que presenta a los expositores (servidores públicos o expertos) para el inicio de cada sesión, El seminario tiene una duración máxima de 2 días (6 horas por día) y en promedio asisten 70 participantes, durante el seminario se hace entrega de material informativo sobre el sector agrario. b.2) **Virtuales:**

Talleres: Los talleres se realizan en una plataforma web, donde el expositor brindara información sobre el uso, acceso y análisis de información estadística, información especializada y plataformas virtuales alineadas al sector agrario. Los talleres tienen una duración máxima de 2 días dependiendo de las características de la región donde se realizará el taller. En los talleres se hará entrega de material impreso que contiene información estadística y especializada sobre el sector agrario, así mismo se realizaran de ejemplos de cómo acceder a los diferentes sistemas de información del MIDAGRI. En los talleres participan promedio 50 personas, entre productores agrarios y representantes de organizaciones agrarias, Estos talleres tienen una duración aproximada de 4 horas por día.

Conferencias: Se realiza en una plataforma web donde un moderador presenta al expositor (servidor público), quien expondrá sobre el uso y difusión de información agraria y su contribución con la adecuada toma de decisiones. La conferencia tiene una duración máxima de 3 horas y participan como máximo 100 productores, al finalizar la conferencia se realizará una ronda de preguntas al expositor además se hará entrega de material informativo sobre el sector agrario de forma digital.

Seminarios: Se realiza en una plataforma web, el seminario cuenta con varios oradores en un mismo panel con diversos puntos de vista desde cada área específica expondrán sobre el uso, acceso y análisis de información estadística y especializada agraria y su contribución con la adecuada toma de decisiones. Se cuenta con un moderador que presenta a los expositores (servidores públicos) para el inicio de cada sesión, El seminario tiene una duración máxima de 4 horas las cuales pueden ser distribuidas en dos días y asisten como máximo 70 participantes (productores agrarios), durante el seminario se hace entrega de material informativo sobre el sector agrario de forma digital.

Servicios de difusión independiente: son actividades de difusión que no se encuentran alineadas a una estrategia especifica:

c.1) Asesoramiento técnico para uso de información**:**

Presencial:

Se realizan visitas programadas a los funcionarios públicos de los niveles subnacionales, con el objetivo de brindarles asesoramiento y acompañamiento sobre el uso y difusión de información agraria. Las visitas pueden durar entre 2 y 3 días, en estas visitas los funcionarios de los

	niveles subnacionales podrán hacer consultas específicas sobre metodologías para el uso y la difusión de información. Se podrán realizar 3 visitas máximas por región. **Virtual:** Los profesionales del MIDAGRI realizan asesoramiento virtual a través de mensajes o videollamadas a los funcionarios públicos de los niveles subnacionales sobre el uso y difusión de la información agraria. c.2) Talleres: estos también pueden realizarse de manera independiente para promocionar y difundir el acceso, uso y aprovechamiento de las estadísticas agrarias y su contribución con la adecuada toma de decisiones **¿Quién o quiénes ejecutan la actividad?** **Jornada de difusión**: Seminarios: Son organizados por la Dirección de Estudios Económicos de Información Agraria (DEEIA) de la Dirección General de Políticas Agrarias (DGPA) a nivel de planificación y coordinadas para su ejecución con los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales (GR/GL) Visitas en campo: Son ejecutadas por la DEEIA **Campañas de difusión:** Ferias y stands informativos: son organizadas y coorganizadas por la DGPA, Gobiernos Regionales o Gobiernos Locales. De igual manera, es posible que el MIDAGRI pueda participar por invitación de otras entidades o sectores en actividades de promoción comercial con stands informativos. Talleres: son organizadas y coorganizadas por la DGPA del MIDAGRI, los Gobiernos Regionales o Gobiernos Locales. Conferencias: son organizadas o coorganizadas por la DGPA, Gobiernos Regionales o Gobiernos Locales Seminarios**:** son organizadas o coorganizadas por la DGPA, Gobiernos Regionales o Gobiernos Locales. **Servicios de difusión independientes:**

	Asesoramiento técnico en uso de información**:** este servicio es ejecutado por la Dirección General de Políticas Agrarias (DGPA) y la Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas (DGESEP) del MIDAGRI. Talleres: es organizado por la DGESEP e implementado en coordinación con los GR/GL. **¿Dónde se ejecuta la actividad?** **Jornada de difusión:** Seminarios Mayormente se realizan en auditorios de las sedes de las entidades del nivel central y de los niveles subnacionales o de municipalidades, sectores afines u otras entidades públicas o de universidades. En casos especiales se alquilan auditorios privados Visita de campo: Se realizan en mercados o en las parcelas de los productores **Campañas de difusión:** **Presenciales** Ferias y stands informativos: Estas se ejecutan en plazas deportivas, parques, locales comunales, locales de organizaciones agrarias (si estos lo ofrecen), locales del GR/GL u otros. Talleres**:** Estas se ejecutan en los locales del GR/GL o en su defecto en un local comunal, aula de universidad, aula de colegio o local de organizaciones agrarias (si estos lo ofrecen). Conferencia: Estas se ejecutan en los locales del GR/GL o en su defecto en un local comunal, auditorio de universidad, auditorio de hoteles o local de organizaciones agrarias (si estos lo ofrecen). Seminario: Estas se ejecutan en los locales del GR/GL o en su defecto en un local comunal, aula de universidad, hoteles, aula de colegio o local de organizaciones agrarias (si estos lo ofrecen). **Virtuales:** Los eventos virtuales se ejecutan en plataformas web estipuladas por el organizador del evento, estas pueden ser: meet, faccebook u otros. **Servicios de difusión independiente:**

	Asesoramiento técnico en uso de la información: Estas se ejecutan en los locales del gobierno regional, gobierno local o en su defecto en un local comunal, aula de universidad, aula de colegio o local de organizaciones agrarias. Para el caso de asesorías virtuales estas se organizan en plataformas virtuales como: meet.google, zoom, Facebook, entre otros. Talleres: Estas se ejecutan en los locales del GR/GL o en su defecto en un local comunal, aula de universidad, aula de colegio o local de organizaciones agrarias (si estos lo ofrecen). **¿Cuál es el proceso por el cual se ejecuta la actividad?** **Tarea 1: Planificar la difusión y sensibilización de la información agraria:** **Acción 1: Revisión de los documentos previos**: La Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria (DEEIA) de la DGPA, solicita mediante correo electrónico a los representantes de la REDIAGRO, un informe de seguimiento del plan anterior. Una vez consolidada la información se convoca a los miembros de la Rediagro (a través de correo electrónico) a una serie de reuniones (al menos 3), para revisar la información de la implementación del Plan anterior y elaborar un diagnóstico considerando las limitaciones y ventajas encontradas. La acción se llevará a cabo en enero de todos los años. Considerando la información de las reuniones, la DGPA designara a un especialista que elaborara un documento con una propuesta de mejora de las pautas, orientaciones y herramientas que facilitan el proceso de planeamiento estratégico y operativo de las acciones de difusión de la información agraria especializada, priorizando aquellas que conduzcan al fortalecimiento de capacidades para la competitividad agraria y acceso a mercados. La propuesta es elevada a la secretaria técnica de la REDIAGRO, si la secretaria técnica encuentra observaciones, remite el documento al especialista para subsanar las observaciones, el documento sin observaciones contara con el visto bueno de la secretaría técnica de Rediagro. **Acción 2 Formulación del Plan Nacional de Difusión de información agraria especializada (PNDIAE):**

	Considerando la información de las reuniones, informes de seguimiento y los ajustes de las herramientas, con participación de los representantes de la REDIAGRO, la Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria-DEEIA a través del especialista a cargo de la secretaria técnica de la REDIAGRO elabora en reuniones técnicas una propuesta de Plan Nacional de Difusión de Información Agraria Especializada - PNDIAE, con su respectivo cronograma de actividades para la difusión y sensibilización de información agraria (asistencia técnica, ferias, talleres, conferencias, seminarios, campañas de difusión y otros). La propuesta del PNDIAE es enviada por correo electrónico a los representantes de la REDIAGRO de las entidades del MIDAGRI y de los Gobiernos Regionales para recoger sus aportes, sugerencias y observaciones. Para consensuar el PNDIAE, los especialistas encargados convocan mediante correo electrónico a reuniones presenciales de trabajo (mínimo 3) a los representantes de la Redigro de las entidades del MIDAGRI. De manera similar los especialistas encargados del PNDIAE convocan mediante correo electrónico a los representantes de la REDIAGRO de los Gobiernos Regionales a una reunión virtual. En ambas reuniones se presenta la propuesta de PNDIAE y se incorpora las mejoras propuestas por los participantes, quienes al culminar la reunión validan el documento. Tras ser validado, el PNDIAE es presentado al Director General de la DGPA para su visto bueno. Si el documento contiene observaciones, la DGPA remite el plan con observaciones a los especialistas para la subsanación. El documento sin observaciones es remitido nuevamente al Director General de la DGPA para aprobación y trámite ante el Despacho del Viceministro de Políticas Agrarias en su calidad de presidente de la REDIAGRO en enero. El PNDIAE concertado, es enviado a todos los representantes y jefes de las entidades miembro de la REDIAGRO para su implementación. En base al PNDIAE, las entidades miembros de la REDIAGRO elaboran sus planes de difusión anual o adecuan las actividades que correspondan a sus respectivos instrumentos de gestión. **<u>Acción 3 Plan de Difusión Anual:</u>** El especialista de la DGPA encargado de la Secretaría Técnica de la REDIAGRO elabora un documento con los lineamientos de orientación para la formulación del Plan de Difusión Anual, así como una propuesta preliminar, documentos que son revisados por el funcionario a cargo de la Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria de la DGPA, quien brindará el visto bueno, si existe observaciones este devolverá los

	documento al especialista para subsanar. Dada la conformidad estos serán compartidos vía correo electrónico con los especialistas de la DEEIA y los especialistas que formularon el plan de difusión. La DGPA, durante el mes de enero convoca a reuniones (un promedio de 3) a los representantes de la REDIAGRO MIDAGRI para formular de manera concertada el Plan de Difusión Anual, tomando como referencia la propuesta preliminar. En las reuniones los representantes de la REDIAGRO brindan sus aportes y sugerencias de mejora, estos son tomados por los especialistas de la DGPA quienes incorporan estos puntos en el documento y elaboran una versión consensuada del Plan de Difusión. El Plan de difusión anual consensuado, es elevado a la DGPA para su visto bueno, de existir alguna observación, se remite las observaciones a los especialistas para subsanar, el documento sin observaciones es remitido por la DGPA al Despacho del Viceministro de Políticas Agrarias, en su calidad de presidente de la REDIAGRO para su conformidad (enero). Tras la respectiva conformidad el Plan de Difusión Anual, es remitido mediante correo o con Oficio a todos los jefes, directores y representantes de la REDIAGRO de las entidades del MIDAGRI, así como a los directores / gerentes Regionales de Agricultura y representantes de las REDIAGRO regionales de los gobiernos regionales para su implementación, según corresponda. **Tarea 2 Planificar y articular la Difusión de información con los niveles regionales** **<u>Acción 1: Formulación del Plan de difusión regional anual</u>** En concordancia con el PNDIAE y el Plan de Difusión Anual del MIDAGRI, los gobiernos regionales a través de las DRA/GRA formulan sus respectivos planes de difusión anual, considerando las actividades de información de interés de su ámbito de intervención con enfoque territorial. Estos planes se elaboran en reuniones técnicas con participación de los representantes de la REDIAGRO Regional. Una vez elaborados, los planes de difusión de las REDIAGRO Regionales son aprobados por la Dirección o Gerencia Regional de Agricultura, según sea el caso.

	Los gobiernos regionales miembros de la REDIAGRO, remiten su Plan de Difusión Anual a la DGPA en su calidad de Secretario Técnico de la REDIAGRO, dicho documento es remitido mediante correo u Oficio el primer trimestre. **Acción 2: Comunicación continua con los niveles subnacionales** Como mínimo una vez al mes, la DGPA en su calidad de secretaría técnica de la REDIAGRO, convoca a reuniones de coordinación a los representantes de la REDIAGRO, para concertar y articular acciones que demanden de la suma de esfuerzos para una mejor prestación del servicio de información agraria. Asimismo, tiene operativas canales de información que permiten la comunicación permanente y oportuna de los temas y acciones de interés de los miembros de la REDIAGRO. Por otro lado, la DGPA comparte con los representantes de la REDIAGRO, así como con los funcionarios y otros agentes económicos agrarios, información de trascendencia sobre temas relacionados al sector, publicaciones agrarias y materiales promocionales de interés, a través de correos electrónicos, whatsApp grupales y otros medios disponibles. De manera similar, las REDIAGRO regionales comparte con la DGPA información regional a través de medios on line (correo, wasap u otros). **Tarea 3 Elaborar KIT comunicacionales:** Acción 1: Diseño de estrategia comunicativa Luego de culminar la elaboración del Plan de Difusión Anual y coordinar con los niveles subnacionales, inicia el proceso de elaboración de materiales gráficos e informativos a través de un paquete denominado Kit comunicacional, el cual incluye los siguientes materiales: Material audiovisual. Material publicitario Materiales promocionales Instructivo de uso de materiales

Para esto la DEEIA designa a un especialista, quien considerando el cronograma de Plan de Difusión Anual elabora una propuesta de los materiales gráficos e informativos que serán usados en el año. La propuesta de materiales será remitido al coordinador, quien revisa la propuesta, si existe alguna observación el coordinador remite el documento para subsanar, la propuesta sin observaciones es remitida al director, quien analiza la disponibilidad y capacidad operativa de la DGPA, si existe la capacidad operativa en DGPA, designa a un especialista para la elaboración de Kit, si no existe capacidad operativa, la DGPA podrá gestionar la contratación de servicios especializados para la elaboración de KIT.

Acción 2: Producción Los materiales

Los especialistas designados elaboran el Kit, el cual es remitido al equipo de la DEEIA para la revisión del contenido de los materiales, si existe alguna observación la propuesta es remitida a los especialistas para subsanar la observación, el documento sin observaciones es remitido a la dirección de la DEEIA para su revisión y validación. La dirección de DEEIA remite la propuesta de kit mediante correo electrónico a la OCIOM para la revisión de los formatos y contenidos de los materiales del Kit, si existe alguna observación o aportes, la OCIOM remite la propuesta a DEEIA para para su mejora, la DEEIA incorpora las sugerencias y subsana las observaciones y remite nuevamente el documento a la OCOIM, para su validación, la propuesta sin observaciones es comunicada mediante correo a la DEEIA, quienes inician las gestiones para la producción de los materiales aprobados.

Acción 3: Actualización de plataformas y herramientas digitales:

Como parte de la elaboración de materiales del kit comunicacional, la DGPA realiza la actualización de las plataformas virtuales que sirven para la difusión agraria:

Catálogo de productores

El Datero agrario

Calendario de eventos

Los especialistas de la DGPA evalúan las plataformas virtuales y herramientas digitales y, dependiendo del análisis realizado sugieren la actualización de la plataforma o la incorporación de nuevos campos. Si la existe la necesidad de actualización o la incorporación de campos la DGPA podrá gestionar la contratación de un servicio especializado para esta tarea.

Tarea 4: Implementación de estrategias de difusión:

Una vez elaborado el Kit comunicacionales, se inicia el proceso de ejecución de las distintas estrategias y servicios de difusión, para ello se considera la programación del Plan de Difusión Anual.

JORNADA DE DIFUSIÓN:

Acción 1: Plan de Acción

DGPA se define los temas y programa y, considerando el Kit comunicacional selecciona los materiales que serán usados en la jornada (material audiovisual, material sobre estadísticas agrarias, manuales técnicos, materiales promocionales, guías y fichas técnicas las cuales serán seleccionadas dependiendo de la región en la que se brindara el taller, la cadena productiva priorizada en la región y del personal a capacitar) con esta información la DGPA elabora un Plan de Acción que es presentado en reunión a los representantes de los miembros de la REDIAGRO-MIDAGRI, para dicha reunión el director de DGPA convoca mediante correo electrónico a los representares. En la reunión la DGPA presenta el Plan de Acción y define junto a los representantes de la REDIAGRO-MIDAGRI quienes serán los expositores del seminario, los cuales serán seleccionados mediante acta en la reunión. Una vez seleccionado a los expositores, estos podrán incorporan material complementario que consideren necesario para a la ejecución de la difusión, cabe mencionar que la DEEIA - DGPA designara a un profesional de la dirección que acompañara todo el proceso y realizara la visita de campo en la jornada.

Acción 2: Acciones preparativas:

DGPA se comunica mediante correo electrónico y llamadas telefónicas con el Gobierno Regional donde se realizará la difusión (según cronograma del Plan de Difusión Anual), y coordina el local donde se realizará el seminario. Cabe mencionar que, el GR es la encargada del costeo del local y su implementación (ambientación, mobiliario, equipo multimedia, servicio de internet), así mismo, dependiendo de las necesidades del GR, la DGPA, puede asumir el costo de local.

	Así mismo, el GR se encargará del servicio de refrigerio o alimentación de los participantes del seminario, así como su transporte. Dependiendo de las coordinaciones, la DGPA, puede asumir el costo de los servicios de refrigerio o alimentación. La DGPA se encargará de la impresión de los materiales que serán entregados en el seminario y la visita de campo. **Acción 3: Convocatoria de participantes:** La DGPA convocará a los profesionales de las U.E y OPAS del MIDAGRI que se encuentran en la región y, por otro lado, el GR se encargará de convocar a productores u organizaciones de productores agrios en su jurisdicción. Dicha convocatoria tendrá que ser remitida 15 días antes de la ejecución del seminario, para eso, el director de DGPA remite oficio a las U.E y OPAS del MIDAGRI identificadas, mientras que el GR, remitirá invitación formal desde su institución. Los convocados tendrán como máximo 10 días hábiles para confirmar su participación. Así mismo el profesional seleccionado de la DGPA solicita información a los GR/GL sobre los mercados con mayor participación de productores agrarios en la zona, dicha información será solicita mediante correo electrónico al menos una semana antes del viaje. El GR/GL deberá responder en un plazo de 5 días hábiles. **Acción 4: Implementación de seminario:** El día del seminario, el GR se encargará del registro de participantes, tanto de los profesionales del MIDAGRI en la región y de los productores convocados. Los expositores realizaran la exhibición considerando los siguientes temas: Plataformas y servicios de información, entre otros. Servicios de financiamiento y seguro agrario Infraestructura agraria Importancia de la información agraria Dependiendo de la región y las características del personal que asiste al seminario, este puede incluir una visita a campo, donde se realiza una demostración del uso y eficiencia de las plataformas virtuales en el campo

Acción 5: Implementación de visita:

El día de la visita el personal designado de la DGPA acompañado por un representado del GR/GL realiza la visita al mercado, en la visita el personal hace la demostración a los productores que venden en el mercado del método de acceso a las plataformas del MIDAGRI que contienen información sobre precios de productos agropecuarios, clima y recursos hídricos agrarios, entre otros dependiendo de la región y necesidad en campo.

Acción 6: Informe de cierre:

El representante de la DGPA elabora un informe sobre los resultados de la jornada (seminario y visita) anexando información de registros, fotos y material entregado, el informe es remitido al director/a de la Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria para su revisión, de haber alguna observación el documento es remitido al especialista para subsanar. El documento servirá como insumo para la elaboración del informe final que contiene la información de todas las jornadas realizadas.

Acción 7: Envió de información

Una vez culminado la jornada de difusión, la DGPA hará entrega a los GR/GL, productores y miembros de la REDIAGRO los materiales vistos en el seminario y visita a través de correo electrónico o grupos de wasap.

CAMPAÑA DE DIFUSIÓN:

Ferias o stands informativos

Para desarrollar esta acción, la DGPA debe realizar las siguientes acciones:

Acción 1: Desarrollar el lineamiento de la feria informativa o stand.

Para los casos donde la DGPA organice la feria, el especialista de la DGPA elabora una propuesta de pautas que conceptualice la feria informativa conteniendo el programa, temática, expositores, numero de productores,

	locación, logística, presupuesto; el cual será validado por la director/a la DEEIA de la DGPA, si la propuesta tiene observaciones, es remitida al especialista para subsanar, el documento sin observaciones es remitido al director de la DGPA para su aprobación. Para el caso donde la DGPA participa como coorganizador o invitado, la DGPA recibe la invitación del organizador del evento para participar como coorganizador o invitado, el director de la DGPA designa a un especialista para realizar las coordinaciones y evaluar la participación de DGPA, los especialistas coordinan con el organizador del evento y definen las acciones que DGPA realizará, considerando estas reuniones los especialistas informan al director de la DGPA sobre los acuerdos, si el resultado de los acuerdos es favorable el director aprueba la participación de la DGPA en la feria e informa al organizador, si los acuerdos no son favorables, el director informa al organizador la negativa de participación. Una vez aprobada la participación, dependiendo del nivel de participación de la DGPA esta puede contribuir en la determinación de bases de la feria o participar directamente en la implementación de los stands. **Acción 2: Aspectos logísticos para ferio o stand:** Para los casos donde DGPA organice la feria, considerando lo estipulado en los lineamientos, la DGPA coordina la disposición de local con el GR/GL donde se realizará la feria, si el GR/GL dispone de un local la feria se realizará allí, si el GR/GL no tiene disponibilidad de locales, la DGPA podrá asumir el costo de alquiler de local. La DGPA se encargará de coordinar con los participantes identificados en los lineamientos para asegurar su participación con publicaciones agrarias. Para los casos donde DGPA es coorganizador o invitado a una feria (informativa o comercial), dependiendo de lo estipulado con el organizador de la feria, la DGPA puede asumir el costo de implementación de stand informativo, así mismo también puede gestionar la participación de otros miembros del MIDAGRI en el stand informativo. **Acción 3: Difusión y convocatoria:** Para los casos donde la DGPA es el organizador del evento coordinará mediante correo electrónico con las dependencias y OPAs participantes de la feria, la difusión para promover la participación de los productores y público en general a través de sus canales de comunicación, esto puede a

	través de medios virtuales (Facebook, Instagram, correo electrónico, etc) y medios físicos (boletines, folletos, letreros, carteles, afiches, trípticos, etc.). Así mismo, la DGPA mediante correo electrónico, coordina con las DRA y/o agencias agrarias de la región donde se realizará la feria las estrategias de difusión y convocatoria para el taller. Los GR/GL promueven la difusión de la convocatoria de la feria en sus medios virtuales (página web, Facebook, etc) y también convocan productores priorizados de su región o localidad, también podrán hacer uso de difusión radial, boletines y afiches, según la disponibilidad. Para los casos donde la DGPA participa como coorganizador o invitado, la convocatoria depende del organizador del evento, sin embargo, la DGPA puede promover la feria a través de las redes sociales y páginas web del MIDAGRI (OPAS, Programas y Proyectos Especiales). **Acción 4: Ejecución de feria informativa:** Si la DGPA es la encargada de la organización de la feria, coordina con los proveedores para el respectivo montaje de stands incluyendo el brandeo, el cual debe ser culminada el día previo al inicio de la feria para evitar contratiempos. En el caso que DGPA sea coorganizador o invitado, coordina con la entidad organizadora la ubicación e implementación del stand. El día de la feria, si la DGPA organiza el evento, sus especialistas distribuyen a los participantes en los diversos stands y les ayudan a ubicarse adecuadamente, si existen invitados que venderán productos, estos deberán coordinar con DGPA su instalación un día antes de ejecutar la feria, para su correcta ubicación. Si la DGPA participa como coorganizador o invitado, coordinada con el organizador del evento la correcta habilitación del stand que le corresponde. El o los expositores de la DGPA podrán recoger información de los productores que visiten sus stands a través de registros rápidos manuales o virtuales (tablet, laptop, etc). Así mismo, los especialistas de la DGPA estarán brindando asesoría sobre el uso y acceso de las plataformas del MIDAGRI durante todo el evento.

Al finalizar la feria los especialistas de DGPA registran la cantidad de productores que recibieron información y también realizan encuestas de satisfacción para poder identificar posible mejoras o problemas.

Taller

Acción 1: Planificación del taller:

Considerando la programación del Plan de Difusión Anual, la DGPA inicia la coordinación con el GR/GL vía correo electrónico o vía teléfono y definen la logística para la implementación del taller (local, equipo multimedia, micrófonos, etc), en ese sentido, habitualmente el local y su implementación es esta a cargo del GR donde se ejecuta el taller, sin embargo, dependiendo de las coordinaciones y necesidades la DGPA puede asumir esos costos. Para el caso de los talleres virtuales, la coordinación estará referida a la plataforma virtual y fecha donde se realizará el taller.

La DGPA formalizará la intención de realizar el taller, por medio de un oficio múltiple a las Gerencias regionales o DRAS, para asumir el compromiso en la realización del taller, así como también las convocatorias utilizando todas las plataformas y medios de difusión del GR o DRAS, en ese sentido, los GR se encargarán de la convocatoria de organizaciones y productores agrarios, así mismo la DGPA podrá convocar al taller a los profesionales del MIDAGRI que se encuentren en la región. El GR deberá remitir a la DGPA la lista de productores al menos 2 semanas antes de la implementación del taller.

Acción 2: Definición de programa y expositores:

Esta acción se realiza tanto para los talleres presenciales como virtuales, una vez notificado el GR/GL, la DGPA, elabora el programa del taller, el programa será presentado a los miembros de la REDIAGRO-MIDAGRI en una reunión convocada por la DGPA (convocatoria por correo). En la reunión se reciben los aportes de los especialistas y se define a los expositores del taller. Los expositores seleccionados elaboraran el material que usaran en el taller (PPT, video, etc.), así mismo podrán usar de referencia el material del Kit comunicacional.

Una vez definido a los expositores, la DGPA, designa mediante correo electrónico un equipo de trabajo que acompañara todo el proceso de implementación de taller, el equipo elaborara el programa de taller, este es

	remitido mediante correo a la dirección de la DEEIA, si existe observaciones la dirección remite el documento para subsanar, el documento sin observaciones es validado por la dirección. **Acción 3: Coordinación para la implementación** El día previo a la implementación del taller, el equipo de trabajo designado supervisará la implementación del local, por lo que realizaran las pruebas necesarias para el correcto desarrollo del taller (laptop, micrófono, material para la exposición, mesas, sillas, etc). Una vez aprobado el local y las pruebas de sonido como el equipo multimedia funcionando óptimamente, queda el local aprobado para dar inicio al taller. Para el caso de los talleres virtuales, el profesional designado del equipo de trabajo verificará las condiciones de la plataforma virtual y su accesibilidad, si la plataforma presenta dificultades el especialista coordinará la correcta habilitación con el equipo, una vez confirmado la accesibilidad a la plataforma el especialista informa al equipo que la plataforma está operativa. **Acción 4: Realización del taller** El equipo designado, seleccionará a una persona para llevar el registro de asistencia de los participantes, insumo importante para que el organizador del taller tenga la información necesaria sobre cantidad de productores que asistieron al taller y a su vez servirá para elaborar un informe técnico que será remitido al director de la DGPA. Para el caso de los talleres virtuales el equipo de trabajo designara a un profesional que se encargara del registro virtual de los participantes. De acuerdo con el programa, el expositor de turno hace una exposición de aproximadamente 40 minutos de duración, en temas relacionados al acceso y uso de la información agraria para articular con el mercado. En el transcurso del taller, el expositor tendrá la potestad de agregar dinámicas, trabajos grupales, intervenciones, y plenarias con todos los asistentes del taller. Los talleres tienen una duración máxima de 6 horas y participan en promedio 40 productores. Para el caso de los talleres virtuales este tiene una duración promedio de 4 horas y cuenta con una participación de 50 productores.

El expositor usará material audiovisual, así mismo, en los talleres se hará entrega de material informativo sobre la información agraria (boletines, reportes, fichas técnicas, etc). Los productores estarán ubicados en las primeras filas para una mayor recepción e interacción con el expositor, quien deberá responder a las dudas que los participantes realicen sobre la información agraria y su importancia. Para el caso de los talleres virtuales, se hará entrega de materiales virtuales.

El equipo responsable designará a una persona que será la responsable del registro fotográfico de todo el taller. Al finalizar el taller se hará la foto protocolar del cierre del taller con todos los productores participantes.

El equipo de trabajo elaborara un informe de cierre de taller, el cual consolida la información sobre la cantidad de productores y organizaciones agrarias que asistieron, así como los profesionales y los principales problemas y limitantes identificados en el acceso y uso de información. El documento será remitido al director de la DGPA.

Seminario y Conferencia

Acción 1: Planificación ambiente:

Considerando el cronograma del Plan de difusión la DGPA inicia la coordinación con el GR/GL vía correo electrónico o vía teléfono y definen la logística para la implementación del seminario o conferencia (local, equipo multimedia, micrófonos, etc), en ese sentido, habitualmente el local y su implementación es está a cargo del GR donde se ejecuta el evento, sin embargo, dependiendo de las coordinaciones y necesidades, la DGPA, puede asumir esos costos. Para los casos de eventos virtuales, la coordinación esta orientado a la definición de la plataforma virtual que se usara y la fecha del evento.

La DGPA formalizará la intención de realizar el evento, por medio de un oficio múltiple a las Gerencias regionales o DRAS, en donde las partes involucradas asumen el compromiso en la realización y las convocatorias utilizando todas las plataformas y medios de difusión del GR o DRAS, en ese sentido, los GR se encargarán de la convocatoria de organizaciones y productores agrarios, así mismo la DGPA podrá convocar al evento a los profesionales del MIDAGRI que se encuentren en la región. El GR deberá remitir a la DGPA la lista de productores al menos 2 semanas antes de la implementación del evento.

Dirección General Agrícola DGA

Acción 2: Identificación de expositor

La DGPA, elabora el contenido del evento, el cual es presentado a los miembros de la REDIAGRO-MIDAGRI para su validación y aportes, así mismo en la reunión se define al expositor (caso conferencia) o expositores (caso seminario) del evento, los expositores designados elaboran los materiales que se usaran en el evento, considerando los materiales del Kit de difusión. La DGPA, designará a un especialista que acompañará en todo el proceso del evento y considerando el registro remitido por el GR elaborará la lista de registro de asistentes por medio de un formulario en línea (plataforma DGPA).

Acción 3: Coordinación para implementación

Un día antes de la ejecución del evento, el especialista designado de la DGPA supervisará la implementación del local para ello realizará las pruebas necesarias para el correcto desarrollo del evento (laptop, micrófono, materiales de exposición, mesas, sillas, etc). Una vez aprobado el local y las pruebas de sonido como el equipo multimedia funcionando óptimamente, queda el local aprobado para dar inicio del evento.

Para el caso de los eventos virtuales, el profesional designado del equipo de trabajo verificará las condiciones de la plataforma virtual y su accesibilidad, si la plataforma presenta dificultades el especialista coordinará la correcta habilitación con el equipo, una vez confirmado la accesibilidad a la plataforma el especialista informa al equipo que la plataforma está operativa.

Acción 4: Realización del evento:

Al inicio del evento, el especialista designado de la DGPA en coordinación con el personal del GR realizará el registro de asistencia de los participantes. Esta información obtenida en el formulario será insumo importante para que el organizador tenga la información necesaria sobre cantidad de productores que asistieron, esto se realiza una sola vez en el caso de conferencias y para el caso de seminarios se realizan los días que dure el seminario (entrada y salida). Para el caso de los eventos virtuales el equipo de trabajo designara a un profesional que se encargara del registro virtual de los participantes esto se realiza una sola vez en el caso de conferencias y para el caso de seminarios se realizan los días que dure el seminario (entrada y salida).

Para el caso de la conferencia, el expositor hace una exposición mínima de 40 minutos, en temas relacionados al acceso y uso de la información agraria para articular con el mercado, al finalizar la exposición, los participantes podrán hacer una ronda de preguntas que será resuelto por el expositor por lo que la conferencia puede durar como máximo 3 horas. Para el caso de conferencias virtuales la conferencia tiene una duración máxima de 3 horas y puede participar hasta 100 productores.

Para el caso de los seminarios, los expositores realizarán sus exhibiciones considerando el cronograma señalado y respetando el horario, las exposiciones tendrán una duración promedio de 45 minutos. El desarrollo del seminario involucra una interrelación más dinámica entre el expositor y los participantes, las preguntas se pueden realizar durante todo el evento. Dependiendo de la temática los seminarios pueden durar hasta 2 días (6 horas por día) con 50 participantes. Para el caso de conferencias virtuales la conferencia tiene una duración de hasta 2 días (4 horas por día) y pueden asistir hasta 70 participantes.

En ambos casos el expositor/expositores usará material audiovisual, así mismo, los productores estarán ubicados en las primeras filas para una mayor recepción e interacción con el expositor.

La DGPA designará a una persona que será la responsable del registro fotográfico del evento. Al finalizar se realizará la foto protocolar o captura de pantalla de todos los productores participantes, el especialista designado elaborará un informe de cierre para el caso de conferencias y seminarios, el cual será remitido al director de la DGPA y de la DRA.

El equipo de trabajo elaborara un informe de cierre evento, el cual consolida la información sobre la cantidad de productores y organizaciones agrarias que asistieron, así como los profesionales y los principales problemas y limitantes identificados en el acceso y uso de información. El documento será remitido al director de la DGPA.

Difusión en medios de comunicación y redes sociales

De manera complementaria a las actividades de difusión, se realizan actividades en los medios de difusión para potenciar las actividades. Para ello se realizan las siguientes acciones:

Acción 1: Diseño e implementación de la propuesta

Los responsables de la actividad educativa o comunicacional elaboran una propuesta de nota de prensa, ayuda memoria y ficha técnica de la actividad según sea el caso y coordinan con la Oficina de Comunicaciones e Imagen Institucional- OCOIM la aprobación de la nota de prensa y el acompañamiento técnico para la difusión en las redes sociales institucionales como facebook, twitter, instagram, youtube. Asimismo, a solicitud, OCOIM colocará la información en medios de cobertura nacional y/o local.

Servicios de difusión independiente:

Fortalecimiento de capacidades de funcionarios para uso de información:

Se realizan acciones de fortalecimiento de capacidades de funcionarios de los niveles subnacionales para que estos puedan hacer un adecuado uso de la información estadística agraria y así mismo puedan difundir la información de manera adecuada.

Acción 1: Elaboración de Plan de Capacitación:

Considerando el cronograma de talleres y ferias del PNDIAE los especialistas de la Dirección de Estadística Agraria (DEA) de la DGESEP elaboran el Plan de Capacitación para fortalecimiento de capacidades de los funcionarios públicos de los niveles sub nacionales (GR/GL) para el correcto uso y difusión de la información agraria, para la elaboración del Plan, el equipo de capacitadores de la DEA elabora y presenta una propuesta de Plan al Director de la DEA, quien luego de revisarlo le otorgará su visto bueno y lo remite al Director General de la DGESEP acompañado de un proyecto de Oficio dirigido a las DRAs para su conocimiento y convocatoria de su personal para la participación en la capacitación que realizará la DEA, la comunicación se realizará de forma física y virtual (correo electrónico). Este documento deberá ser preparado al menos 02 mes antes de empezar las capacitaciones.

Acción 2: Preparación y envío de documentos: manuales, guías, presentaciones.

Considerando la información de las herramientas en el PNDIAE el Área de Metodología de la DEA elabora las guías y manuales para el uso de herramientas para la difusión de la estadística agraria y la sensibilización en el uso y aprovechamiento de la estadística agraria, las cuales se

	utilizarán en las capacitaciones tanto de los instructores como de los profesionales de las DRA´s. Estas guías y manuales son elaborados dos meses antes de la ejecución de las capacitaciones. Los documentos son aprobados por el director de la DGESEP y difundidos con Oficio a todas las DRA´s. Luego de elaborado el Plan y definido el cronograma los especialistas preparan, organizan y envían la documentación y material de forma virtual a las DRA´s para la realización de las capacitaciones, esto son: oficios, manuales y guías. <u>Acción 3: Formación de instructores.</u> Luego de elaborado los materiales, la DGSEP, realiza la capacitación de los instructores que ejecutaran las capacitaciones, en el uso de herramientas para la difusión de la estadística agraria y la sensibilización en el uso y aprovechamiento de la estadística agraria, dirigidas a las DRA´s. La capacitación se desarrolla con material audiovisual y power point (que es preparado por la DEA), por lo que la capacitación es teórica-practica, ya que cada instructor debe demostrar que conoce y puede acceder a todos los sistemas de información del SIEA. Esta capacitación se desarrolla en dos sesiones de 8 horas y será dirigido a 12 especialistas de la Dirección de Estadística Agraria, los cuales tendrán a cargo las capacitaciones en las DRA **Sesión 1:** Duración:4 horas Temas: Principales herramientas para la difusión Principales estadísticas agrarias (dependiendo de la región) **Sesión 2:** Duración: 4 horas Temas: Aprovechamiento de las estadísticas agrarias Sensibilización a productores agrarios

	Después de la capacitación los instructores (especialistas de DGESEP) elaboran de manera individual un plan de trabajo según las rutas (regiones) asignadas, el cual será revisado y aprobado por el director de la DGESEP, luego se elaboran las planillas de viáticos, las mismas que se solicitarán a la Oficina General de Administración para su asignación. Acción 4: Capacitación al personal de las DRA. Esta capacitación estará a cargo de los especialistas (instructores) de la DGESEP–DEA y se realizará en cada una de las regiones, tendrán una duración de dos sesiones de ocho horas cada una, con la participación de no más de 30 especialistas de las DRA´s. Cada especialista de la DGESEP-DEA capacitará en dos regiones en un plazo máximo de seis días. Previo a la capacitación la DRA deberá: Gestionar la compra de útiles para la realización de la capacitación (cuadernos, lápices, chalecos, gorras); imprimir el material digital remitido por la DGESEP (guía o manual); y convocar al personal que considere pertinente de las AA de su jurisdicción, para que puedan participar en la capacitación, la convocatoria deberá ser mediante Oficio de forma física y/o virtual, esto deberá hacer con al menos 15 días hábiles de anticipación, considerando el cronograma del Plan de Capacitaciones que fue compartido por la DGESEP. La capacitación tiene la siguiente temática: **Sesión 1:** Duración: 8 horas Temas: Principales herramientas para la difusión Difusión oportuna de la estadística agraria (dependiendo de la región) Principales estadísticas agrarias (dependiendo de la región) **Sesión 2:** Duración: 8 horas Temas: Aprovechamiento de las estadísticas agrarias

Sensibilización a productores agrarios

Las capacitaciones se desarrollan con material audiovisual y power point , el cual es elaborado por cada instructor (según región) y es validado por la dirección DEA, por lo que las capacitaciones son teórico-practicas, ya que los participantes tendrán que demostrar que conocen y manejan los sistemas de información SIEA, así como las herramientas de difusión estadística.

Para los casos donde no sea posible realizar las capacitaciones presenciales, las capacitaciones se podrán realizar de manera virtual, para ello la DGESEP deberá remitir al GR/GL el enlace de la plataforma virtual donde se realizará la capacitación. El especialista designado para la implementación del taller verificará un día antes del evento la accesibilidad de la plataforma. El día del evento el especialista designado realizará el registro de los participantes. La capacitación abordará los mismos temas de la capacitación física, sin embargo, puede variar la cantidad de días y horas, según la coordinación con el GR/GL.

Para ambos casos el especialista asignado de la capacitación elabora un informe de cierre de capacitación informando de las limitaciones del personal capacitado, cantidad de profesionales que asistieron, herramientas mas usadas en el GR/GL, etc.

Asesoramiento técnico en uso de la información:

Acción 1: Planificación del entrenamiento y/o asesoramiento:

La DGPA planificaran el programa del entrenamiento a realizar de acuerdo con prioridades de cada zona para el manejo del uso, acceso, análisis de fuentes de información agraria y de políticas sectoriales.

El expositor puede ser del equipo MIDAGRI o un especialista invitado, puede ser uno o más dependiendo de la temática. El servicio se puede dar de manera trimestral y a nivel nacional.

Acción 2: Coordinación para la implementación:

La DGPA se encargará de coordinar vía telefónica o mediante correo electrónico con las personas encargadas de las DRA para lograr realizar el servicio. Asimismo, se oficializa mediante oficio donde se detallarán las coordinaciones y compromisos del local y logística.

Acción 3: Implementación de la asesoría:

El equipo encargado del GR/GL facilitará el local ambientado y asegurará el buen estado y funcionamiento de las herramientas que necesite el especialista encargado de brindar el asesoramiento. Así también, el especialista usará material audiovisual y entregará material informativo para el uso de los profesionales capacitados.

Al inicio del entrenamiento se realizará el registro de asistencia de los participantes y al finalizar la asesoría se elaborará un informe técnico que será remitido a la dirección de la DGPA.

Implementación de Talleres de Difusión a productores agrarios:

Una vez culminado las acciones de capacitación de funcionarios de niveles subnacionales, los GR (DRA) y GL (AA) podrán iniciar la implementación de talleres.

Para desarrollar esta acción, la DRA debe realizar las siguientes acciones:

Accion1: Desarrollar el Plan de Sensibilización.

Consiste en elaborar un Plan de Sensibilización que contenga el cronograma de los talleres, temática, numero de productores, presupuesto, plan de ruta para cada agencia agraria, el cual será aprobado previa validación del Director de Estadística de la DRA (o la que haga sus veces) y luego será difundido a las AA de su jurisdicción de manera formal, esta comunicación puede ser virtual o en físico.

Acción 2: Convocatoria a productores agrarios:

Luego de elaborado el Plan de Sensibilización se procede con la convocatoria de los productores para su participación en los talleres, esta se puede realizar a través de un Oficio remitido por el director de la AA invitando a los miembros de la Juntas de Usuarios de Riego de su jurisdicción, así mismo se podrán usar: baners, gigantografías, medios virtuales (facebook, twiter, etc).

Acción 3: Materiales de trabajo:

La DRA elabora el material de trabajo para la exposición en el taller (power point u otras aplicaciones) y podrá imprimir los boletines o reportes del portal SIEA que consideren pertinentes para el taller de difusión.

Así mismo, la DRA gestiona el presupuesto requerido por las Agencias Agrarias para los gastos de la sensibilización de acuerdo con el Plan de Sensibilización.

Acción 4: Ejecución de talleres en acceso, uso y aprovechamiento de estadística agraria:

El personal de las agencias agrarias realizará el taller para la sensibilización de los productores agrarios sobre el uso y aprovechamiento de las estadísticas agrarias en el local de las agencias agrarias o en un lugar acordado. Su duración será de por lo menos de 4 horas con la participación de no más de 50 participantes.

Los talleres son expositivos y se hará uso de material audiovisual o power point, así mismo, en los talleres se hará entrega de material informativo del SIEA impreso (boletines, reportes). Los productores estarán ubicados en forma de “U” para una mayor recepción e interacción con el expositor, quien responderá a las dudas que los participantes realicen sobre la información agraria y su importancia.

Al final del evento el organizador del taller recopilara la información de cantidad de productores que asistieron al evento y elaborara un informe técnico que será remitido al director de la DRA.

Para los casos donde la DRA decide solicitar la coorganización de la DGPA o DGESEP esta deberá remitir un oficio con al menos 2 meses antes de la implementación del taller, al respecto, el aporte de la DGESSEP o DGPA será exclusivamente con respecto a material de difusión o profesionales que aporten en la exposición del taller.

Tarea 5: Monitoreo y seguimiento:

	Acción 1: Informes de Seguimiento y monitoreo: A solicitud de la DGPA, las entidades miembros de la REDIAGRO que participan en la presente actividad semestralmente elaboran sus respectivos informes de seguimiento y evaluación, respecto a lo ejecutado en el marco del Plan de Difusión anual. La Secretaría Técnica de la REDIAGRO (DGPA) recopila y consolida todos los informes alcanzados en un único informe nacional y lo remite al director de la DGPA para su visto bueno. Si el informe contiene observaciones, es devuelto para su subsanación. El informe con visto bueno de la DGPA es remitido al Despacho del Viceministro de Políticas Agrarias, en su calidad de presidente de la REDIAGRO, quien de considerarlo conforme remite para conocimiento a todas las entidades del MIDAGRI y a los Gobiernos regionales. La secretaria técnica de la REDIAGRO lo comparte por correo electrónico a todos los representantes de la red. La solicitud de estos informes se realiza por conducto regular, mediante oficio dirigido a los jefes y directores de las entidades miembros de la Rediagro del MIDAGRI y de los gobiernos regionales
Organización para la ejecución de la Actividad	**Dirección General de Políticas Agrarias (DGPA)** Planifica la difusión y sensibilización de la información agraria Formula el Plan Nacional de Difusión de información agraria especializada (PNDIAE) y el Plan de Difusión Anual Realiza comunicaciones continuas con los niveles subnacionales Elabora KIT comunicacionales Implementa de estrategias de difusión Formula y ejecuta: Jornadas difusión: seminarios y visitas de campo Formula y ejecuta Campañas de difusión: ferias informativas, talleres, seminarios, conferencias, Difunde información agraria en medios de comunicación Realiza asesoramiento técnico virtual a los GR/GL

	Dirección General de Seguimiento de Políticas Agrarias (DGESEP) Contribuye con la formulación del Plan Nacional de Difusión de información agraria especializada (PNDIAE) y el Plan de Difusión Anual Realiza comunicaciones continuas con los niveles subnacionales Implementa de estrategias de difusión Formula y ejecuta capacitaciones para acceso, uso y aprovechamiento de estadísticas agrarias de profesionales de GR/GL. **Gobierno Regional / Gobierno Local** Contribuye con la formulación del Plan Nacional de Difusión de información agraria especializada (PNDIAE) Formulación del Plan de difusión regional anual Comunicación continua con los niveles nacionales Contribuye con la implementación de campañas de difusión: ferias informativas, talleres, seminarios, conferencias. Talleres de difusión a productores agrarios
Criterios de programación	La difusión para el acceso, uso y aprovechamiento de información agraria se realiza a nivel nacional, por lo que la cobertura de la actividad es masiva, sin embargo, para la contabilidad de la meta física de esta actividad, se considera como productor beneficiario de difusión a aquellos productores que forman parte de la plataforma virtual Catalogo de Productores. En ese sentido para el año 2021 se ha programado que 1055 productores que recibieron la difusión de información y se incorporaron en la plataforma virtual.
Flujo de proceso	**Ver Anexo A**
Diagrama de Gantt	**Ver Anexo B**

Lista de Insumos	**Ver Anexo C**

Modelo operacional de la actividad						
Denominación de la actividad	5002622: FONDO DE GARANTÍA PARA EL CAMPO Y DEL SEGURO AGROPECUARIO					
Identifique los niveles de Gobierno que ejecutan la actividad (Marque con un aspa)	**GN**	X	**GR**	X	**GL**	
Unidad de medida del indicador de producción Física	Hectárea					
Modelo operacional de la actividad						
1. Definición operacional	Esta actividad tiene por objetivo dar cobertura a los cultivos de los pequeños y medianos productores agrarios ante la ocurrencia de eventos adversos mediante mecanismos de transferencia de riesgos. El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego ha incluido los seguros agropecuarios en su política de desarrollo de la competitividad del agro peruano. Esta herramienta se enmarca en los Lineamientos de Política Agraria del MIDAGRI, al establecer el Lineamiento 5: “Fortalecer y expandir los mercados de crédito y aseguramiento agrario para pequeños y medianos agricultores a nivel nacional". Esta actividad contempla un conjunto de tareas que conllevan a identificar necesidades de cobertura, desarrollar condicionados de seguro agrario, difundir las ventajas del seguro y cofinanciar primas de seguros agrarios. Para el desarrollo de esta actividad es necesario tener los siguientes insumos: Política Nacional Agraria (D.S. N° 002-2016-MIDAGRI) Base de datos de la DEA-DGESEP Base de datos de las DRA Información del INEI Información del PLANGRACC Información del SENHAMI Plan operativo institucional Condicionados de seguros agrarios Normas y base legal					

	Contrato de Fideicomiso Esta actividad genera los siguientes productos: Informe técnico sobre necesidades identificadas Resolución ministerial que aprueba la directiva que contiene las bases y criterios de evaluación, selección y contratación de las compañías de seguros Lista de beneficiarios Alianzas con entidades públicas y privadas Condicionados del seguro agrario (catastrófico y comercial) Plan de trabajo. Informes de difusión Listas de asistencias Actas de acuerdos Materia asegurada (objeto del seguro) Cronograma del Proceso de Licitación del seguro Contratación de las compañías de seguros Pago de primas Póliza del seguro suscrita Reporte de siniestros Cultivos indemnizados a nivel de región, provincia, distrito y SE Número de sectores estadísticos indemnizados Número de hectáreas indemnizadas a nivel de región, provincia, distrito y SE Relación de apertura de cuentas bancarias Padrón de productores indemnizados Informe sobre la implementación y operatividad del seguro agrario Informe de propuesta de mejoras

	Los bienes y servicios antes mencionados son entregados a: DIFESA, FOGASA, COFIDE, Alta Dirección del MIDAGRI, Productores agrarios, DRA/GRA, AA. El responsable de que la actividad se desarrolle es: Dirección de Financiamiento y Seguro Agraria Para el desarrollo de esta actividad se deben implementar las siguientes tareas: **Tarea 1: Identificar necesidades de cobertura de seguros agrarios** El objetivo de esta tarea es mapear las necesidades de los productores agrarios sobre coberturas de seguros agrarios. Consiste en un conjunto de acciones que conllevan a identificar la población objetivo en base a los cultivos priorizados, consolidación de la información histórica sobre factores como, rendimiento de cultivos por zonas, variables climáticas, la emisión de criterios para la focalización y selección y la elaboración del informe final identificando necesidades y seguros agrarios. La identificación y definición de criterios y metodología a desarrollar para cumplir esta tarea está a cargo de la Dirección de Financiamiento y Seguro Agraria En el proceso de las acciones participan las siguientes direcciones: DGA - FOGASA - DRA – AA Para el desarrollo de esta tarea se deben implementar las siguientes acciones: <u>Acción 1: Identificar y aprobar criterios para la focalización y selección de la población objetivo a ser beneficiada</u> Consiste en determinar la población objetivo de acuerdo al tipo de financiamiento y cultivos priorizados. Para identificar los beneficiados finales, la DIFESA, identifica y determina cuales son esos criterios que identificara a los productores, para lo cual hace un recuento de criterios que ya se vienen poniendo en práctica, evalúa y propone mejoras de ser necesario.

Para la identificación de criterios se debe acopiar y consolidar información estadística de los cultivos priorizados por zonas (sector estadístico, comunidad, distrito, etc.) para cada campaña agrícola; así como vulnerabilidad agrícola distrital frente a eventos climáticos, evolución de pobreza monetaria, etc.

Luego de la sistematización de información y la determinación de criterios que serán aplicados, dentro de los cuales pueden esta la lista de cultivos priorizados u otros, se realiza el cruce de información, obteniéndose los criterios de focalización y selección establecidos por campaña agrícola.

<u>Acción 2: Elaborar el informe de identificación de necesidades de seguros agrarios</u>

La Dirección de Financiamiento y Seguro Agrario – DIFESA, en su calidad de Secretaría Técnica del FOGASA, elabora el informe de necesidades de seguros agrarios y lo eleva al Consejo Directivo del FOGASA para que emita opinión favorable

Esta acción genera los siguientes documentos: Informe técnico sobre necesidades identificadas, lista de beneficiarios; estos insumos son entregados a: DIFESA, FOGASA

Tarea 2: Desarrollar condicionados de seguro agrario

Consiste en un conjunto de acciones que conllevan a presentar las necesidades a sesiones de conversaciones entre actores de los sectores público y privado para que participen en el proceso, elaboración de propuestas de condiciones y su posterior aprobación respectiva mediante Resolución Ministerial.

El alcance de esta tarea considera a: Alta Dirección del MIDAGRI - DIFESA - FOGASA

Para el desarrollo de esta tarea se deben implementar las siguientes acciones:

<u>Acción 1: Gestionar alianzas público – privadas</u>

	Para el desarrollo del mercado de seguros agrarios se establecen diálogos públicos privados y reuniones con otros actores involucrados. Estas reuniones son propiciadas por el sector agrario, en las cuales participan el MIDAGRI y los representantes de las instituciones privadas, la finalidad es poder identificar necesidades comunes de los productores, identificar soluciones y/o acuerdos, plantear estrategias y mecanismo que conlleven asegurar la cobertura de los pequeños y medianos productores. Uno de los pasos y el más importante es la presentación de las diversas necesidades de cobertura contra riesgos climáticos adversos a los diferentes productos agrarios. Para lo cual el Ministerio de agricultura prepara información y da las alertas que se puedan presentar en un futuro cercano. <u>Acción 2: Elaborar propuestas de condicionados</u> Con el consenso de los diversos actores que participan en el mercado de seguros se elaboran propuestas de condicionados de seguros agrarios. Estas propuestas contienen un sustento técnico y económico, el cual es revisado y analizado por el ente regulador. Estas propuestas de condicionados de seguro deben ir en beneficio de los productores y la cobertura de su producción. <u>Acción 3: Aprobar la propuesta de condicionados</u> Las propuestas de condicionados de seguros agrarios, luego de la revisión y el análisis respetivo y las opiniones favorables de las diferentes Direcciones involucradas en el proceso, se eleva a la Alta Dirección del MIDAGRI para su aprobación mediante RM y posterior registro en la SBS Esta tarea genera los siguientes bienes y servicios: condicionados del seguro agrario (catastrófico y comercial) Estos productos son entregados a: Alta Dirección del MIDAGRI, DIFESA, FOGASA **Tarea 3: Promover el seguro agrario**

Dirección General Agrícola
DGA

	El objetivo de esta tarea es dar a conocer los beneficios del seguro agrario y como se puede acceder. Consiste en un conjunto de acciones que conllevan a elaborar el plan de trabajo de difusión y comunicación en relación a la gestión del seguro agrario, la información proporcionada a los beneficios y las condiciones para acceder, así como el informe final conteniendo el número de beneficiados conocedores e informados. Para cumplir con el objetivo de la tarea se desarrollan estrategias comunicacionales, elaboración de material, pistas radiales y televisivas y se desarrollan de campañas, eventos y otros espacios que garanticen el mantener informado al productor. El alcance de esta tarea considera a: DIFESA - DGA - GDE - DRA/GRA - AA - Productores agrarios. Para el desarrollo de esta tarea se deben implementar las siguientes acciones: <u>Acción 1: Planificar la difusión del seguro agrario, respondiendo a los ámbitos y realidades de los productores</u> Consiste en desarrollar un plan de trabajo con estrategias diferenciadas para los diversos ámbitos de intervención con el propósito de promover el seguro agrario por campaña agrícola. Como primer paso, identificamos la población y el cultivo priorizado para poder diseñar diversos mecanismos y formas de poder informar. Luego de la identificación procedemos a diseñar la estrategia comunicacional, desde cuales serían los espacios, las formas de hacer llegar la información y culminamos con el diseño del material, las pistas radiales, trípticos y la planificación de desarrollar espacios informativos como pequeños talleres, campañas informativas y otras que ayuden al productor a tener información, pero sobre todo estar bien informado. Como parte de la planificación, diseño y decisión, estas pueden ser algunas estrategias o mecanismo para comunicar e informar: Campañas locales y regionales Talleres informativos Anuncios radiales Boletines y guías instructivas

Acción 2: Difundir e informar sobre los beneficios del seguro agrario

Consiste en poner en marcha las diversas estrategias y acciones comunicacionales que se han diseñado o planificado en la acción anterior.

Las ferias, son espacios de difusión y demostración de accione tangibles que el productor pueda observar y sienta que la propuesta le traerá resultados, mayores oportunidades y accesos a servicios. Las ferias se desarrollarán a nivel local, se informará detenidamente de cómo se puede acceder a un seguro agrario, ventajas y condiciones a tener presente para poder aprovechar al máximo este servicio.

Las campañas de difusión; estas son desarrolladas en medios de comunicación, para lo cual se elaboran anuncios radiales, spot de tv y también se brindan entrevistas en vivo (radio o tv local) se escriben artículos en periódicos y revistas locales, además del diseño y reproducción de trípticos y dípticos que enfatizan y muestran las ventajas del seguro agrario, se realiza durante el año y se va dando conforme se presenten espacios en prensa local, regional y nacional.

Los talleres informativos; son espacios de comunicación e información que se brindan a los productores, estos espacios son organizados por la DRA, la Agencia Agraria y el MIDAGRI a través de la DIFESA estos espacios pueden convocar entre 30 a 40 productores y tiene una duración de 4 a 5 horas, son netamente informativos y resaltan las ventajas de la tarea.

Estos productos son entregados a: DIFESA, Productores agrarios, DRA/GRA

Tarea 4: Cofinanciar primas de seguro agrario

El objetivo de esta tarea es facilitar el acceso de los productores agrarios a los diversos esquemas de seguro agrario.

Consiste en un conjunto de acciones que conllevan al diseño de seguros agrarios, establecer la tabla de aplicación y su directiva para su aprobación mediante resolución ministerial, conformar el comité de

	gestión del fideicomiso, realizar los procesos de selección y contratación de las compañías de seguros y el pago de las primas. Para el desarrollo de esta tarea se deben implementar las siguientes acciones: <u>Acción 1: Elaborar la tabla de aplicación y directiva</u> Consiste en elaborar la directiva, complementaria al reglamento operativo del fideicomiso para el seguro agropecuario, que contenga la tabla de aplicación, las bases y criterios para la contratación de los seguros agrarios. <u>Acción 2: Publicar la normativa que aprueba la tabla de aplicación y directiva; y la conformación del comité de gestión del fideicomiso</u> De acuerdo al reglamento operativo del fideicomiso para el seguro agropecuario, para cada campaña agrícola, mediante resolución ministerial del MIDAGRI, con opinión favorable del Consejo Directivo del FOGASA, se aprobará y publicará la directiva y tabla de aplicación. <u>Acción 3: Conformar el comité de gestión del fideicomiso</u> Siguiendo con el reglamento estipulado, se procede a conformar el comité de gestión financiera, este comité es un órgano colegiado constituido en el marco del contrato del fideicomiso, integrado por el Ministro de Agricultura y Riego o su representante, quien lo presidirá, un representante del Consejo Directivo del FOGASA, el Secretario Técnico del FOGASA; y en calidad de veedor, un representante de la Asamblea Nacional de Gobiernos Regionales. <u>Acción 4: Realizar el proceso de evaluación, selección y contratación de las compañías de seguros</u> En el reglamento operativo del fideicomiso para el seguro agropecuario se establece el proceso de selección para seleccionar a las compañías de seguros que brindarán el servicio, ya sea mediante el financiamiento total o cofinanciamiento. Para lo cual se sigue el procedimiento y el proceso ya estipulados y aprobados en la norma, con los tiempos reglamentados y en función a las responsabilidades de cada unidad orgánica del MIDAGRI y el comité de gestión.

Acción 5: Suscribir la póliza

Una vez realizado el proceso de selección y teniendo a las compañías de seguros seleccionadas se suscribe la póliza de seguros correspondiente, la cual es previamente revisada por la DIFESA y luego remitida al Consejo Directivo del FOGASA para que este colegiado instruya a COFIDE, mediante documento, la cancelación de la prima de seguros contratada

Esta tarea genera los siguientes productos:

Materia asegurada (objeto del seguro)

Resolución ministerial que aprueba la directiva que contiene las bases y criterios de evaluación, selección y contratación de las compañías de seguros

Contratación de las compañías de seguros

Pago de primas

Póliza del seguro suscrita

El responsable de conducir y asegurar que las acciones se cumplan es DIFESA, con la participación de la Alta Dirección del MIDAGRI, COFIDE, DIFESA, DRA/GRA

Tarea 5: Implementar y operativizar el seguro agrario

El objetivo de esta tarea es implementar y poner en funcionamiento el seguro agrario para atender a los productores asegurados.

Consiste en un conjunto de acciones que se realizan para poner en marcha la cobertura del seguro agrario, reportar los avisos de siniestros, su atención de parte de las aseguradoras a través de sus ajustadores, evaluación en campo de los avisos de siniestros, elaboración de los padrones de indemnizados y pago de los mismos.

El alcance de esta tarea considera a: DIFESA, DRA/GRA, AA, Cias. Aseguradoras.

Para el desarrollo de esta tarea se deben implementar las siguientes acciones:

Dirección General Agrícola DGA

	Acción 1: Implementación del Sistema de reporte y consulta de avisos de siniestros de FOGASA En cada campaña agrícola se pone a disposición de las compañías de seguros y los beneficiarios el sistema de Sistema de reporte y consulta de avisos de siniestros de FOGASA. El objetivo de este sistema es proporcionar información completa sobre la atención de siniestros en el sector agrícola entre las empresas Aseguradoras y la Entidad Estatal responsable que pueda albergar dicha plataforma. Acción 2: Realizar el empadronamiento de productores asegurados Como parte del proceso de implementación del sistema, la información debe de estar actualizada, por lo que se recurre a elaborar el padrón de productores asegurados, por cultivos y zonas atendidas, mediante los diferentes tipos de seguros contratados, esta actualización se desarrolla por cada campaña de producción que se tenga. Acción 3: Evaluar y atender los avisos de siniestros Consiste en obtener el reporte de los siniestros suscitados en el Sistema de reporte y consulta de avisos de siniestros de FOGASA, con esta información se toma decisiones en los siguientes pasos del proceso y detona la visita de los ajustadores. La compañía de seguros enviará a los ajustadores a realizar la evaluación de los siniestros, previa coordinación con los beneficiarios, en base a esa visita se toman decisiones. Acción 4: Indemnizar los avisos de siniestros con carácter de indemnizable Si el dictamen de evaluación de ajuste de siniestro es con carácter de INDEMNIZADO la aseguradora procede a realizar el pago de la indemnización correspondiente. Para este pago, se procede a seguir los procedimientos establecidos en el reglamento y la compañía Acción 5: Apertura de cuentas bancarias Una vez identificados los productores a indemnizar, la compañía de seguros procede a realizar la apertura de cuentas bancarias para realizar el pago de las indemnizaciones.

Esta tarea genera los siguientes productos:

Reporte de siniestros

Actas de ajuste de las evaluaciones de los avisos de siniestros

Cultivos indemnizados a nivel de región, provincia, distrito y SE

Número de sectores estadísticos indemnizados

Número de hectáreas indemnizadas a nivel de región, provincia, distrito y SE

Relación de apertura de cuentas bancarias

Padrón de productores indemnizados

Estos productos son entregados a: DIFESA, DRA/GRA, Agencias Agrarias, Cia. Aseguradora, Productores agrarios, Agencia bancaria.

Tarea 6: Monitorear la implementación de los seguros agrarios

El objetivo de esta tarea es evaluar la implementación y operatividad de los seguros agrarios.

Consiste en un conjunto de acciones que conllevan a monitorear y supervisar las actividades que implementan las compañías de seguros y los responsables de los gobiernos regionales en la gestión de los seguros agrarios para seguir mejorando la implementación del fondo de garantía para el campo y del seguro agropecuario.

Esta tarea contiene las etapas de diseño, procesamiento y análisis de la información por el equipo técnico del PP y la DIFESA en la etapa de recojo de información por parte de los especialistas de las Direcciones Regionales Agrarias, a través de las Agencias Agrarias, y los especialistas de las oficinas regionales de las OPA

Las acciones que implican son:

<u>Acción1: Elaborar el plan de monitoreo y evaluación de la implementación de la actividad</u>

Para desarrollar el monitoreo y evaluación de la actividad, se elaborará un plan que contendrá los indicadores, herramientas de recojo y

	sistematización de la información, fuentes, frecuencias, así como los mecanismos de recojo de información. Este plan será elaborado por el equipo técnico del PP0121 y la DGA <u>Acción 2: Implementar el monitoreo de las tareas y acciones de la actividad</u> La DIFESA en su calidad de Secretaría Técnica del Consejo Directivo del FOGASA realiza el monitoreo, supervisión y operatividad del seguro agrario, a fin de informar al Consejo Directivo del FOGASA sobre el desempeño de las compañías de seguros contratadas. Con el plan de monitoreo y evaluación, los diferentes actores partícipes en el proceso reportarán el avance de la información mediante las herramientas diseñadas. Asimismo, se realizarán visitas de monitoreo a los equipos regionales para verificar el cumplimiento y desarrollo de las tareas. Posteriormente, se realizará el procesamiento de la información y se elaborarán los informes de monitoreo (mensual, trimestral, semestral) respectivos. <u>Acción 3: Evaluar los resultados de la actividad</u> En base a los indicadores diseñados, se recogerá información (del sistema de monitoreo, mediante entrevistas a especialistas de la región, entrevista a productores, entre otros) de los principales indicadores de resultados para conocer los logros, dificultades y recomendaciones a tomar en cuenta para la mejora en la implementación de la actividad. Esta tarea genera los siguientes productos: Informe de seguimiento y monitoreo Informe de supervisión Informe de propuesta de mejoras
2.Organización para la ejecución de la actividad	**Tarea 1: Identificar necesidades de cobertura de seguros agrarios.** <u>Responsables:</u> Dirección de Financiamiento y Seguro Agrario (DIFESA-DGA-MIDAGRI), GRA/DRA

	Tarea 2: Desarrollar condicionados de seguro agrario. Responsables: Dirección de Financiamiento y Seguro Agrario (DIFESA-DGA-MIDAGRI), **Tarea 3: Promover el seguro agrario.** Responsables: GRA/DRA **Tarea 5: Implementar y operativizar el seguro agrario.** Responsables: Dirección de Financiamiento y Seguro Agrario (DIFESA-DGA-MIDAGRI), GRA/DRA **Tarea 6: Monitorear la implementación de los seguros agrarios.** Responsables: Dirección de Financiamiento y Seguro Agrario (DIFESA-DGA-MIDAGRI), GRA/DRA
3. Criterios de programación	En el caso del Seguro Agrícola Catastrófico el beneficio del Gobierno Regional comprende la compra de un seguro (el SAC) para dar cobertura a los cultivos de los productores agrícolas de escasos recursos contra riesgos climáticos, biológicos y naturales. Los tipos de bienes o producción elegible para ser cubiertos por el SAC para la Campaña Agrícola 2017-2018, según la modalidad de financiamiento al 100%, son los cultivos básicos, hortalizas, pastos y forrajes. Se ha considerado los cultivos transitorios, porque según el IV CENAGRO, la mayor parte de las tierras dedicadas a cultivos alimenticios transitorios corresponde a la pequeña agricultura. Bajo la modalidad del SAC, la(s) compañía(s) de seguros protege(n), en una misma póliza, grupos homogéneos de cultivos, amparando áreas extensas (la unidad asegurada es el Sector Estadístico[57]) conformadas por productores de escasos recursos, estableciendo un valor asegurado (indemnización) por hectárea igual para todos los cultivos protegidos.

[57] Sector Estadístico (SE), unidad definida por el MIDAGRI para el recojo de información sectorial de producción, que se encuentra circunscrita a un distrito.

	Para cada campaña agrícola, la(s) compañía(s) de seguros contratadas protege(n) a los cultivos con vigencia de la póliza comprendida entre el 01 de agosto y el 31 de julio del año siguiente, que es el período de duración natural de la campaña agrícola. En caso de ocurrencia de un siniestro, se debe comunicar inmediatamente al asegurador para que envíe un perito a evaluar los daños. En el caso del Seguro Agrícola Catastrófico la secuencia es la siguiente: Ocurrido el evento catastrófico, el productor debe avisar a la Agencia Agraria sobre la ocurrencia del siniestro. A través de la Dirección Regional de Agricultura, la Agencia Agraria informa de la catástrofe, vía correo electrónico, a la Compañía de Seguros elegida para proteger la campaña agrícola. La Compañía de Seguros designa a un perito ajustador para evaluar en campo los daños ocasionados al cultivo asegurado, dentro de los 20 días hábiles siguientes. El ajustador, en presencia de un agente agrario, elabora el Acta de Ajuste (informe de evaluación). Si el informe indica que hay pérdida catastrófica, la Compañía de Seguros pagará al productor agrícola S/. 650 soles por cada hectárea asegurada del cultivo asegurado. Si el informe de ajuste indica que hay pérdida catastrófica, **la compañía de seguros** es la encargada de pagarle a cada productor agrícola el valor de S/. 650 soles por cada hectárea de cultivo asegurada, dentro del Sector Estadístico asegurado en póliza. Estos depósitos, giros o transferencias se realizan en las cuentas de ahorro que se apertura para el pago de las indemnizaciones a favor de los productores beneficiarios.
4. Flujo de procesos	**Ver Anexo A**
5.Diagrana de Gantt	**Ver Anexo B**

6. Lista de insumo	**Ver Anexo C**

Denominación de la actividad	Actividad 50051111: Asesoramiento técnico y financiamiento a las organizaciones de productores para la formulación de los instrumentos de gestión de financiamiento reembolsable o no reembolsable					
Niveles de Gobierno	**GN**	X	**GR**	X	**GL**	X
Unidad de Medida	**407 Productor**					
Modelo Operacional de la actividad						
Definición Operacional	**Definición Operacional** Esta actividad tiene por objetivo contribuir a elevar la competitividad de la producción agraria de los pequeños y medianos productores agrarios organizados, a través del cofinanciamiento, para esto el Programa de Compensación para la Competitividad (PCC) brinda recursos no reembolsables a las organizaciones de pequeños y medianos productores agrarios (OA). Las OA son organizaciones que cuentan con personería jurídica, pudiendo ser: Cooperativa, Asociación, Comunidad Campesina, Comunidad Nativa, Sociedades en General, y entre otras modalidades organizacionales permitidas por Ley. De manera similar los Gobiernos Regionales (GR), a través de concursos contribuyen con el cofinanciamiento de Planes de Negocios de Agentes Económicos Organizados (AEO) de pequeños y medianos productores agrarios. Los AEO son organizaciones formales conformadas por un conjunto de personas naturales o al menos dos personas jurídicas. **¿Qué bienes y servicios específicos están comprendidos en la actividad?** A través de esta actividad se brinda cofinanciamiento a las OA mediante el desembolso monetario de recursos no rembolsables para la compra de insumos, pago de personal, gastos de conformación u otros gastos en los que la OA incurra y que se encuentre debidamente sustentado e identificado en un Plan de Negocio. El cofinanciamiento es otorgado por el Gobierno Nacional o Sub nacional (Gobierno Regional o Local). Para el caso de los recursos cofinanciados por el GN estos se denominan “incentivos”. **Incentivos:** <u>Incentivo para la Asociatividad:</u> Consiste en la transferencia de recursos monetarios no reembolsables a favor de las OA, con la finalidad de cubrir los gastos de constitución en los que hayan incurrido dentro de los seis (6) meses anteriores a la presentación de la solicitud de elegibilidad.					

	El monto del Incentivo asciende hasta 0.5 UIT (media Unidad Impositiva Tributaria) vigente a la fecha de emisión del Informe favorable Sobre la base de dicho criterio, se reembolsa a la OA, por única vez, el gasto de los siguientes rubros: Honorarios por asesoría legal: Un recibo por honorarios profesionales a todo costo, considerando el servicio de asesoría y acompañamiento para la tramitación de la constitución de la persona jurídica. El Recibo por Honorarios (RH) tiene que estar emitido con la denominación de la persona jurídica. Gastos notariales: Boletas o facturas emitidas a nombre de la Organización, referidas a su constitución. Gastos registrales: Se considerarán boletas emitidas por la notaría o tickets de la SUNARP, por los gastos de inscripción. Todo comprobante (factura, boleta, RH, ticket de SUNARP), será reconocido hasta con 6 meses de emisión, contados desde la fecha de constitución de la persona jurídica. <u>Incentivo para la Gestión Empresarial:</u> Consiste en la transferencia de recursos monetarios no reembolsables a favor de las OA, con el fin de cubrir parcialmente y de manera decreciente la retribución del Gerente. El Incentivo podrá pagarse por un período máximo de tres (03) años y en ningún caso el financiamiento superará las 12 UIT (doce Unidades Impositivas Tributarias) anuales vigente a la fecha de emisión del Informe favorable. Para este tipo de incentivo sólo son elegibles los honorarios de la persona que ocupará el cargo de Gerente. <u>Incentivo para la adopción de tecnología:</u> Consiste en la transferencia de recursos monetarios no reembolsables a favor de las OA, con el fin de financiar parcialmente la inversión asociada con la Adopción de Tecnología. El monto total del aporte por productor asociado es de cuatro (4) UIT, máximo hasta trescientas (300) UIT por OA. El límite por productor asociado podrá elevarse hasta 8 UIT únicamente en los casos de alta tecnología y de reconversión productiva, entendida ésta como la incursión de la OA en un nuevo negocio, en cuyo caso, los Gastos Elegibles serán aplicables a la instalación de nuevos cultivos. Gastos elegibles para la adopción de tecnología son: <u>3.1 Bienes necesarios para la adopción de tecnología</u>, como: Insumos estratégicos para reconversión productiva; Insumos estratégicos para la instalación y/o manejo de cultivos (incluye pastos) y manejo de bosques que constituyan parte del capital de trabajo estructural y/o marginal críticos para la mejora de los sistemas de producción; Herramientas;

	Equipos; Maquinaria; Vehículos para la mecanización; Vehículos mayores para acopio y/o distribución de la producción de la Organización; Vehículos menores para la gestión del Plan de Negocio en Tecnología (PNT) Infraestructura para dar valor agregado a la producción: almacenamiento, empaque y procesamiento; Infraestructura y equipos para riego tecnificado. Los bienes pueden ser usados en forma individual por productor y/o por la OA en su conjunto. 3.2 Servicios conexos especializados vinculados a la(s) tecnología(s) que se está(n) adoptando como: Servicios de asistencia técnica para la producción y transformación/procesamiento, gestión de calidad, certificaciones (producción orgánica, comercio justo, buenas prácticas agrícolas (cultivos y forestales no maderables), buenas prácticas pecuarias y de manufactura, entre otras), etc. Participación en ferias, ruedas de negocio y demás relacionados al mercado de la organización. Servicios vinculados a la formulación de Planes de Negocio en Tecnología (PNT). Con este incentivo se podrá cofinanciar el equivalente a 0.8 UIT al mes por los servicios de asistencia técnica y asesoría especializada que por su naturaleza impliquen un proceso de acompañamiento a la OA (por ejemplo: asistencia técnica de campo, responsable de planta de procesamiento, coordinador o responsable de PNT). El pago de los servicios del formulador del PNT no podrá superar el equivalente a 3 UIT y será cofinanciado a través de este incentivo y la OA. La aprobación del monto estará sujeto al criterio de la evaluación. 3.3 Gastos asociados a la provisión de servicios, como: Honorarios (servicios especializados temporales a nivel técnico y/o profesional como: asesorías, consultorías, proyectos, entre otros, directamente asociados a la adopción de la tecnología); y, Viáticos (pasajes, movilidad, alojamiento, alimentación, etc.). 3.4 Los gastos considerados como no elegibles para el cofinanciamiento son: Insumos químicos para el control o manejo fitosanitario; Gastos para personal administrativo; Gastos fijos (ej. servicio telefónico, agua, luz, internet, seguridad, otros); Seguros o gastos similares; Alquiler de bienes duraderos, equipos e insumos; Adquisición y/o alquiler de inmuebles; Adquisición y/o alquiler de muebles; Alquiler de vehículos; Financiamiento de deudas y gastos financieros; Adquisición de bienes usados, y; Compra de acciones.

	Para el caso de los recursos brindados por los Gobiernos Subnacionales (GR/GL) tenemos: **PROCOMPITE**: Son recursos financieros que están orientados al financiamiento de Planes de Negocio, de los Agentes Económicos Organizados (AEO), para la dotación de activos y servicios: infraestructura, maquinaria, equipos, insumos y materiales, exclusivamente en zonas donde la inversión privada es insuficiente. El financiamiento se desarrolla en el marco de PROCOMPITE agrario (en adelante PROCOMPITE). En ese sentido, monto total del cofinanciamiento de Planes de Negocio no podrá superar el 10% de los recursos presupuestados anuales que los GR/GL tengan en el mismo año para los gastos destinados a Proyectos de Inversión en su ámbito jurisdiccional, con excepción de los recursos provenientes de las fuentes de financiamiento de operaciones oficiales de crédito y donaciones y transferencias. Cabe mencionar que el Programa de Compensaciones para la Competitividad realizará el acompañamiento continuo a los GR/GL para la adecuada implementación y ejecución del concurso en el marco de PROCOMPITE, por lo tanto, el PCC realizará capacitaciones a los funcionarios públicos de los GR/GL que manifiesten interés por implementar el concurso en su ámbito jurisdiccional Capacitación: El servicio de capacitación está orientado, principalmente, a fortalecer las capacidades en formulación y evaluación de planes de negocio del personal que integra el Comité Evaluador en cada G/R o G/L, en el marco de PROCOMPITE y, comprende 3 módulos: Introducción y metodología Canvas: esta comprende los siguientes temas. a) pautas metodológicas y contenidos mínimos; b) Metodologías agiles “Modelo Canvas”. Planes de Negocio (I): esta comprende los siguientes temas: a) producto y cadena productiva; b) población beneficiaria; c) estudio de mercado; d) estudio técnico; e) organización y gestión; f) análisis impacto ambiental; g) calendario de ejecución Planes de Negocio (II): esta comprende los siguientes temas: a) estudio financiero; b) análisis de sostenibilidad; c) indicadores de análisis de impacto **¿Cuál es la modalidad de ejecución?** **Fondos no Concursables:** Se ejecutan a través de transferencias bancarias a las Organizaciones o proveedores que la Organización beneficiaria indique. Los incentivos brindados por el GN (Programa de Compensaciones para la Competitividad-PCC) se encuentran bajo esta modalidad, cabe mencionar que el flujo de las transferencias depende del tipo de incentivo a cofinanciar: Incentivo para la Asociatividad:

Dirección General Agrícola DGA

El reconocimiento de gastos de este incentivo al no involucrar una inversión de fondos no reembolsable superior a 0.5 UIT se realizará de manera inmediata una vez aprobado este incentivo por el Consejo Directivo del PCC.

Para el reconocimiento de los gastos elegibles regirán criterios establecidos en el Decreto Legislativo Nº 1077 en cuanto a lo siguiente:

Los gastos tienen que estar vinculados directamente a la constitución de la OA.
Verificación de la existencia de la entidad y actividad asociativa.

Incentivo para la Gestión Empresarial:

Para la entrega de las transferencias, el PCC verifica el cumplimiento de los pasos críticos establecidos en el Plan Operativo Anual (POA) elaborado en el Plan de Gestión Empresarial de cada OA. Las transferencias son decrecientes y puede durar hasta 3 años, dependiendo de los servicios a financiar en la organización, los porcentajes máximos para financiar serán de 80%, 65% y 50% para el primer, segundo y tercer año, respectivamente.

Cuadro 1: Incentivo de Gestión

INCENTIVO (*)		**APORTE DEL PROGRAMA**	**APORTE DE ORGANIZACIÓN**
		%	**%**
Hasta 12 UIT por año.	Año 1	80	20
	Año 2	65	35
	Año 3	50	50

(*) El monto del incentivo expresado en UIT estará en función del valor de esta a la fecha de su aprobación

Incentivo para la adopción de tecnología:

Para la entrega de las transferencias, el PCC verifica el cumplimiento de los pasos críticos establecidos en el Plan Operativo Anual (POA) elaborado en el Plan de Negocio de cada OA. Las transferencias son decrecientes y puede durar hasta 3 años, dependiendo del insumo, materiales o servicios a financiar

El límite por OA está sujeto a gradualidad en función del monto total de la Solicitud de Tecnología, de esta forma el aporte del Programa variará entre 60% y 80% de los gastos elegibles, por tanto, el aporte de la OA variará entre 40% y 20%. La OA decide el monto que solicita en cofinanciamiento al PCC, lo cual, a su vez, determina el cofinanciamiento que le corresponde aportar a aquella, conforme se detalla en el Cuadro Nº 02

Cuadro 2: Incentivos para la adopción de la tecnología
(*) El monto del incentivo expresado en UIT estará en función del valor de esta a la fecha de su aprobación

Dirección General Agrícola DGA

Incentivo		Aporte del Programa		Aporte de la Organización	
		UIT	%	UIT	%
- Hasta 300 UIT por OA y un máximo de 4 UIT por socio. - El límite por socio podrá elevarse hasta 8 UIT únicamente en los casos de alta tecnología y reconversión productiva, entendida ésta como la incursión de la OA en un nuevo negocio, en cuyo caso los gastos elegibles serán aplicables a la instalación de nuevos cultivos.	PNT menor a 125 UIT	100	Hasta 80	25	20
	PNT entre 125 y 286 UIT	200	Hasta 70	86	30
	PNT mayor a 286 UIT	300	Hasta 60	-	40

Fondos Concursables:

Los GR/GL ejecutan los concursos para el cofinanciamiento de Planes de Negocio en el marco de PROCOMPITE, solo se financiará a los Planes de Negocio que resultaron ganadores del concurso público. Una vez se confirma el ganador o ganadores (depende de cada GR/GL la cantidad de ganadores), este procede a firmar el convenio con el GR/GL, quien inicia el cofinanciamiento de los Planes de Negocios ganadores, para esto, el GR/GL adquiere los bienes y servicios descritos en el Plan de Negocio y los transfiere al AEO, por lo que no hay transferencia directa de recursos monetarios al AEO.

Así mismo, el Programa de Compensaciones para la Competitividad capacitará a los Gobiernos Regionales/Gobiernos Locales que manifiestan interés en ejecutar el concurso en su jurisdicción.

Capacitaciones:

Las capacitaciones se realizan a solicitud del GR/GL y se desarrollan en 3 sesiones (3 días) con un total de 16 horas con un número de 40 participantes en promedio

La organización de la capacitación está a cargo del GR/GL, quienes se encargaran de proveer: coffee break, proyector, ecram, laptop, entre otros. El PCC hace entrega de merchandising como: Blocks, lapiceros y bolsas.

Las capacitaciones son expositivas y presenciales, por lo que permitirán la interacción con los representantes de los GR/GL a través de preguntas y dinámicas que requieran de la participación de los asistentes.

¿Quién ejecuta la actividad?

Fondos no concursables (Incentivos):

Son ejecutados por el Gobierno Nacional a través del Programa de Compensaciones para la Competitividad (PCC) del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), así mismo, es posible que el Gobierno Sub Nacional (Gobierno Regional y Gobierno Local), amparado en la Ley de

Dirección General Agrícola DGA

	Presupuesto (vigente) puedan realizar transferencias financieras a través de Convenios con el MIDAGRI, para el cofinanciamiento de Planes de Negocio a favor de organizaciones de productores agrarios (OA) de su ámbito jurisdiccional. **Fondos concursables:** Los fondos concursables solo serán ejecutados por los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales. **¿Dónde se ejecuta la actividad?** **Fondos no concursables (Incentivos):** Se ejecutan de manera descentralizada en todo el Perú, por otro lado, las transferencias financieras se realizan desde la sede del PCC en Lima, para esto el PCC transfiere los recursos directamente a la cuenta bancaria otorgada por la OA, cabe mencionar que el flujo dependerá del tipo de incentivo y sus respectivos requerimientos. **Fondos concursables (PROCOMPITE):** Los fondos concursables en el marco de PROCOMPITE se ejecutan de manera descentralizada en todo el Perú, la transferencia de recursos físicos o contratación de servicios que se brinda a los AEO, se desarrollan en el ámbito jurisdiccional del GR/GL. Por otro lado, las capacitaciones que el PCC realice a los GR/GL se realizaran en los locales de la institución a capacitar (GR/GL) o caso contrario en un ambiente que el GR/GL designe, esto puede ser sala comunal, aula universitaria o aula escolar. **¿Cuál es el proceso por el cual se ejecuta la actividad?** **Modalidad 1. Fondos no Concursables (INCENTIVOS):** **Programa de Compensaciones para la Competitividad - PCC** **Tarea 1.a: Declaración de la elegibilidad de las organizaciones agropecuarias** El objetivo de la tarea es acreditar como Elegible a la Organización de Productores Agrarios (OA), previo a la presentación de su Solicitud de Apoyo (SDA) para acceder a un incentivo. Una vez que la OA se encuentra elegible, queda calificada para solicitar los incentivos de su interés: Asociatividad, Gestión y/o Adopción de Tecnología[58]. La condición de elegible no califica a la OA, ni a sus socios activos, como beneficiarios del PCC. El desarrollo de esta tarea requiere la ejecución de las siguientes acciones: <u>Acción 1: Implementación de talleres de difusión:</u>

[58] Los incentivos que otorga el Programa no son excluyentes, la organización puede solicitar uno, dos o los tres si todos ellos son de su interés.

	El PCC realiza la difusión inicial mediante medios virtuales (Facebook, Instagram, etc.) también realizan difusión a través de talleres dirigidos a los GR, GL, OA y otras instituciones público y privadas del sector agrario. Los talleres se realizan todo el año de la siguiente manera: Dirigido a las Organizaciones Agrarias**:** El Gobierno Subnacional (GR/GL) solicita al PCC la organización del Taller de Difusión en su ámbito jurisdiccional, así mismo el GR/GL también puede solicitar la participación del PCC como ponente en los talleres, para esto el representante o personal autorizado[59] del GR/GL se comunica con la Unidad Regional del PCC mediante correo electrónico, llamada y documento oficial, se debe mencionar que el GR/GL puede solicitar al PCC la organización del taller hasta dos veces por mes. Luego de recibida la comunicación del GR/GL el especialista encargado de la Unidad Regional del PCC se contactará con el GR/GL en un plazo máximo de 10 días hábiles. El especialista de la UR del PCC coordinara con los representantes del GR/GL (solicitante) los términos y requisitos para la ejecución del taller. Cabe mencionar que los materiales para la organización del Taller están a cargo de los GR/GL (ecram, proyector, laptops, entre otros) y se llevan a cabo en las instalaciones que determine el GR/GL; en el caso del coffee break puede ser asumido por el GR/GL o por el PCC. El PCC entrega trípticos, lapiceros, block o cuaderno, llaveros o bolsas, cuyos diseños son elaborados por el equipo de comunicaciones del PCC. Las convocatorias para el Taller se realizan en coordinación con los GR/GL, quienes emiten una invitación formal a las organizaciones de productores agrarios (OA) de su jurisdicción, así mismo los especialistas de la UR del PCC realizan invitaciones a través de visitas en campo y difunden el evento a través de redes sociales (Facebook, Twitter, E-mail, etc.). La ejecución del taller está a cargo de los especialistas de la Unidad Regional del PCC y está dirigido a los productores de las OA, tienen una duración de 03 horas con un promedio de 30 participantes y se realizan en cualquier momento del año. Este taller tiene por objetivo difundir los servicios que brinda el Programa, a través del cofinanciamiento de planes de negocio. En este taller se desarrollan los siguientes temas: Presentación del Programa de Compensaciones para la Competitividad-PCC Incentivos del PCC (Asociatividad, Gestión Empresarial y Adopción de Tecnología) Elegibilidad: requisitos y procedimiento Dirigido a los GR/GL, Instituciones Públicas y Privadas del Sector Agrario: El PCC programa un taller por año en cada departamento del Perú, la programación de los talleres la realiza la Unidad de Promoción y Formulación de Proyectos (UPFP) del PCC, a través de sus Unidades Regionales.

[59] Puede ser el Gobernador, Alcalde o profesional designado por la autoridad regional o local

El especialista de la UR del PCC coordinara con los representantes del GR/GL (solicitante) los términos y requisitos para la ejecución del taller. Cabe mencionar que los materiales para la organización del Taller están a cargo de los GR/GL (ecram, proyector, laptops, entre otros) y se llevan a cabo en las instalaciones que determine el GR/GL; en el caso del coffee break puede ser asumido por el GR/GL o por el PCC. El PCC entrega trípticos, lapiceros, block o cuaderno, llaveros o bolsas, cuyos diseños son elaborados por el equipo de comunicaciones del PCC. La programación se formaliza mediante oficio dirigido a los GR.

La convocatoria para el desarrollo del Taller está a cargo del GR/GL, quien emite una invitación formal a las Instituciones Públicas, Privadas y a las OA's de su ámbito jurisdiccional. El PCC y GR/GL pueden hacer la difusión del taller a través de afiches y redes sociales (Facebook, Twitter, E-mail, etc.).

Cada taller, es ejecutado por los especialistas de las Unidades Regionales del PCC y tiene una duración de 4 horas aproximadamente con un promedio de 60 participantes, en este taller se exponen los siguientes temas:

Presentación del Programa de Compensaciones para la Competitividad
Proceso de atención de los incentivos del PCC
Articulación Pública-Privada
Casos prácticos

Para los casos donde no se pueda realizar el taller presencial, la UR del PCC coordinara con el GR/GL la programación de un taller virtual. Al respecto, la UR define la fecha de implementación del taller virtual con el GR/GL. Una vez definida la fecha el GR/GL cuenta con 10 días antes de la implementación de la sesión virtual para remitir la invitación a las Instituciones Públicas, Privadas y a las OA's de su ámbito jurisdiccional vía correo electrónico, por lo que el mensaje adjuntará el link de la plataforma, la fecha y hora. La sesión virtual es implementada por los especialistas de las UR del PCC y considerara los mismos temas de la modalidad presencial durante las 4 horas de desarrollo.

<u>Dirigido a los GR /GL:</u>

La Unidad de Promoción y Formulación de Proyectos (UPFP) del PCC emite un oficio a los GR/GL dando a conocer el mecanismo mediante el cual los GR y GL pueden transferir recursos financieros al PCC para la ejecución de incentivos en su ámbito jurisdiccional. Los GR/GL que se encuentren interesados en el mecanismo solicitaran el taller de difusión mediante correo electrónico, llamada o documento formal a la Unidad Regional del PCC de su jurisdicción.

Luego de recibida la comunicación, el especialista del PCC en la región coordinara con los representantes del GR/GL interesado, el cronograma, los términos y requisitos para la ejecución del taller. La logística del Taller está a cargo de los GR/GL (ecram, proyector, laptops, entre otros) y se llevan a cabo en las instalaciones que estas determinen. El PCC puede entregar material, tales como: trípticos, lapiceros, block o cuaderno, llaveros o bolsas, cuyos diseños son elaborados por el equipo de comunicaciones del PCC.

Dirección General Agrícola
DGA

	La convocatoria para el desarrollo del Taller está a cargo del GR/GL, el taller está dirigido a: Gobernadores, Alcaldes, Gerentes Generales, Gerentes de Desarrollo Económico, Gerentes de Presupuesto, o quienes hagan sus veces, por lo tanto, para el caso de los GR interesados en la realización del taller, estos deberán considerar la participación de los profesionales de los GL de su ámbito jurisdiccional. El taller es realizado por el Director Ejecutivo del PCC o quien este designe, con el soporte de los especialistas de la Unidad de Promoción y Formulación de Proyectos (UPFP), la Unidad de Planeamiento, Presupuesto y Seguimiento (UPPS) y las Unidades Regionales del PCC. El taller tiene por objetivo realizar la difusión de la norma que autoriza a los GR /GL realizar transferencias financieras a favor del MIDAGRI para la ejecución de planes de negocio a través de convenios interinstitucional en el marco del PCC, este tiene una duración de 03 horas con un total de 20 participantes como máximo, y se realizan durante el primer semestre del año. <u>Acción 2: Asesoramiento a las Organizaciones de Productores Agropecuarios</u> Luego de la difusión, las organizaciones de productores agrarios (OA) interesados en postular a un incentivo del PCC, puede solicitar un asesoramiento, dicha solicitud puede realizarse mediante correo electrónico, llamada telefónica o documento en físico a la unidad del PCC que se encuentre en su ámbito jurisdiccional. En ese sentido, a nivel regional serán las Unidades Regionales del PCC las que brindaran el asesoramiento y en el caso de Lima, el asesoramiento se brindara desde la Sede Central del PCC. Los temas que el PCC brindara el asesoramiento serán los siguientes: Procedimiento y documentación que la organización debe presentar para ingresar su solicitud de elegibilidad al PCC Llenado de los formatos solicitados en el Sistema en Línea del PCC. Revisión de la documentación contenida en el expediente de elegibilidad de la OA. Asesoramiento técnico para la elaboración de la idea de negocio. El asesoramiento puede ser presencial, virtual o telefónica de lunes a viernes en horario de oficina, su duración dependerá del nivel de la pregunta realizada por la OA. Una vez que la OA cuenta con toda la información sobre los incentivos del PCC, esta podrá inscribirse en el Sistema en Línea (SEL). <u>Acción 03: Talleres para el fortalecimiento a las organizaciones en agronegocio</u> Las OA que se encuentran registradas en el SEL pueden participar en los talleres para el fortalecimiento en agronegocios. La Unidad de Promoción y Formulación de Proyectos del PCC identifican las necesidades de las OA, para esto el especialista designado analiza la relación de OA inscritas en el SEL y OA que no presentan solicitud de elegibilidad en el SEL entre otras variables. Luego del análisis el especialista coordina con los GR/GL el uso de su auditorio, en caso el auditorio del GR/GL no se encuentre disponible, el PCC estará a cargo del alquiler del auditorio considerando que tenga la capacidad de albergar al número de participantes estimado según sea el caso; además, de otros gastos logísticos necesarios para la organización y

Dirección General Agrícola
DGA

	realización de dichos talleres (alquiler de equipos, alimentación para los participantes, viáticos y movilidad para los ponentes, etc.). La convocatoria del taller está a cargo de la UPFP, con apoyo de las Unidades Regionales del PCC, emitiendo una invitación formal a las OA identificadas, así mismo la UPFP coordinará la participación de los GR/GL, mediante una invitación formal. Se debe mencionar que los talleres están dirigidos a las OA que se encuentran registradas en el Sistema en Línea del Programa, asimismo la UPFP podrá tener en cuenta las siguientes consideraciones para la selección y priorización de las OA que serán beneficiadas con los talleres: Organizaciones agrarias declaradas elegibles. Organizaciones agrarias que tengan interés en el incentivo de adopción de tecnología. Organizaciones agrarias en el marco de compromisos asumidos por el PCC – MIDAGRI Organizaciones agrarias priorizadas por los Comités de Gestión Regional Agrarios - CGRA's. Organizaciones agrarias priorizadas por lo GR/GL en el marco del articulado de la Ley de Presupuesto. Los talleres están a cargo de los especialistas de la UPFP con el soporte de las Unidades Regionales del PCC y especialistas de la Unidad de Negocios, en caso la demanda de talleres exceda la capacidad operativa de la UPFP y UN, podrán contratar un servicio especializado. En el taller, el PCC puede hacer entrega de materiales, tales como: trípticos, lapiceros, block o cuaderno, llaveros, bolsas, recordatorios en general, cuyos diseños son elaborados por el equipo de comunicaciones del PCC. Los talleres cuentan con los siguientes módulos: **Módulo 1: Asociatividad empresarial rural** **Duración:** Mínimo 01 hora, máximo 02 horas. **Metodología:** Teórico / Práctico **Material:** Presentación Power Point **Contenido:** Importancia de la Asociatividad. Aspectos legales. Aspectos contables. Otros. **Módulo 2: Administración de agronegocios** **Dirigido:** Organizaciones Agrarias **Duración:** Mínimo 03 horas, máximo 04 horas **Metodología:** Teórico / Práctico **Material:** Presentación Power Point **Contenido:** Enfoque estratégico de agronegocios y planeamiento Gestión de los recursos humanos y materiales Dirección de la producción Gestión comercial Financiamiento.

Módulo 3: Formulación de Planes de negocio
Dirigido: Representantes legales y formuladores de planes de negocio de las OA's elegibles, y GR/GL.
Duración: Mínimo 02 horas, máximo 04 horas
Metodología: Teórico
Material: Presentación Power Point
Contenido:
Plan de negocio de Adopción de Tecnología, identificación del problema principal, causas, efectos; objetivos y estrategias; el análisis técnico-económico.
Rueda de preguntas.
Absolución de consultas.

La UPFP entregará un cuestionario de entrada y otro de salida, como instrumento para conocer el aprendizaje de los asistentes al taller

Acción 4: Presentación del expediente de elegibilidad

Una vez que la OA recibe el asesoramiento y haya participado en el taller podrá presentar la solicitud de elegibilidad, cabe mencionar que la OA puede presentar su solicitud sin la necesidad de recibir asesoramiento o participar en un taller si así lo desea. Para, poder presentar el expediente de elegibilidad la OA deberá ingresar al SEL y registrar la información en los Formatos puestos en web. Así mismo, la OA puede descargar los archivos y presentar su expediente de manera física, debidamente foliado, a través de la mesa de partes de la Unidad Regional más cercana a su ubicación o a través de la Sede Central del PCC (ubicada en Lima).

Si el expediente fue ingresado de forma física en mesa de partes este será cargado al SEL por los especialistas del PCC; con lo cual, se genera el número de expediente de elegibilidad. La Coordinación UR o de la Sede Central del PCC (según sea el caso) es la encargada de asignar el expediente de elegibilidad a uno de sus especialistas para su evaluación correspondiente.

Acción 5: Evaluación del expediente de elegibilidad y notificación de resultados

Una vez que el coordinador de la UR o Sede Central (según sea el caso) asigna el expediente a uno de sus especialistas, este inicia con la evaluación, la cual depende del tipo de incentivo al que postula la OA:

Incentivo de Asociatividad:

Una vez asignado el expediente de elegibilidad, el especialista cuenta con un plazo de hasta cinco (5) días hábiles, para elaborar el informe de evaluación a través del SEL considerando los siguientes criterios para la acreditación de elegibilidad de la OA:

Estar conformada por pequeños y medianos productores que desarrollen actividades agrarias, que operen bajo condiciones de Unidad Productiva Sostenible – UPS.

Dirección General Agrícola DGA

	Contar con personería jurídica, pudiendo ser: Cooperativa, Asociación, Comunidad Campesina, Comunidad Nativa, Sociedades en General, y entre otras modalidades organizacionales permitidas por Ley. La OA debe contar con número de Registro Único de Contribuyente – RUC, activo y habido. Organizaciones constituidas dentro de los seis (6) meses anteriores a la presentación de la solicitud de elegibilidad. Si la OA no cumple con los criterios, el resultado será OBSERVADO y la UR notificará a la OA, otorgándole un plazo de hasta cinco (5) días hábiles para la subsanación de las observaciones formuladas en el informe de evaluación correspondiente. Una vez presentada la subsanación, el especialista cuenta con un plazo de hasta cinco (5) días hábiles para reevaluar la documentación recibida y elaborar (a través del SEL) el respectivo informe. En caso las observaciones hayan sido subsanas, se acredita y notifica a la OA como ELEGIBLE. En caso no hayan sido subsanadas, o que la OA no cumpla con los plazos establecidos, la solicitud será declarada IMPROCEDENTE, no obstante, la OA podrá presentar una nueva solicitud a partir de la notificación realizada por la UR. De no haber observaciones al expediente, la UR emite una carta a la OA adjuntando el informe de evaluación del especialista, acreditando a la OA como ELEGIBLE. La modalidad de notificación sobre el resultado de evaluación de la solicitud de acreditación de elegibilidad será exclusivamente a través del Sistema en Línea (SEL), por lo que se recomienda a la OA realizar una revisión periódica del SEL. <u>Incentivo de Gestión Empresarial:</u> Una vez asignado el expediente de elegibilidad, el especialista cuenta con un plazo de hasta quince (15) días hábiles, para elaborar el informe de evaluación a través del SEL, considerando los siguientes criterios para la acreditación de elegibilidad de la OA: Estar conformada por pequeños y medianos productores que desarrollen actividades agrarias, que operen bajo condiciones de Unidad Productiva Sostenible – UPS. Contar con personería jurídica, pudiendo ser: Cooperativa, Asociación, Comunidad Campesina, Comunidad Nativa, Sociedades en General, y entre otras modalidades organizacionales permitidas por Ley. La OA debe contar con número de Registro Único de Contribuyente – RUC, activo y habido. Los miembros de los Órganos Directivos de la OA no deben presentar deudas coactivas vigentes reportadas por la SUNAT, y deben presentar calificación crediticia normal en el sistema financiero. Si la OA no cumple con los criterios, el resultado será OBSERVADO y la UR notificará a la OA, otorgándole un plazo de hasta diez (10) días hábiles para la subsanación de las observaciones formuladas en el informe de evaluación correspondiente. Este plazo podrá ser prorrogado, por única vez, hasta por cinco (5) días hábiles, a solicitud de la Organización.

	Una vez presentada la subsanación, el especialista cuenta con un plazo de hasta cinco (5) días hábiles para reevaluar la documentación recibida y elaborar (a través del SEL) el respectivo informe. En caso las observaciones hayan sido subsanas, se acredita y notifica a la OA como ELEGIBLE. En caso no hayan sido subsanadas, o que la OA no cumpla con los plazos establecidos, la solicitud será declarada IMPROCEDENTE. No obstante, la OA podrá presentar una nueva solicitud a partir de la notificación realizada por la UR. De no haber observaciones al expediente, la UR emite una carta a la OA adjuntando el informe de evaluación del especialista, acreditando a la OA como ELEGIBLE La modalidad de notificación sobre el resultado de evaluación de la solicitud de acreditación de elegibilidad será exclusivamente a través del Sistema en Línea (SEL), por lo que se recomienda a la OA realizar una revisión periódica del SEL. <u>Incentivo de Adopción de tecnología</u>**:** Una vez asignado el expediente de elegibilidad, el especialista cuenta con un plazo de hasta veinte (20) días hábiles, para elaborar el informe de evaluación a través del SEL, considerando los siguientes criterios para la acreditación de elegibilidad de la OA: Estar conformada por pequeños y medianos productores que desarrollen actividades agrarias, que operen bajo condiciones de Unidad Productiva Sostenible – UPS. Contar con personería jurídica, pudiendo ser: Cooperativa, Asociación, Comunidad Campesina, Comunidad Nativa, Sociedades en General, y entre otras modalidades organizacionales permitidas por Ley. La OA debe contar con número de Registro Único de Contribuyente – RUC, activo y habido, y no debe presentar deudas coactivas vigentes reportadas por la SUNAT. La OA debe contar con no menos del 80% del total de sus socios activos que participan en el presente incentivo, sin problemas en el sistema financiero (no morosos), así como ninguno de los miembros del Órgano Directivo. Los socios de la OA deben ser titulares de la propiedad o, en su defecto, con la posesión del predio. Tener el predio bajo producción agraria. No se admitirán aquellos predios que se ubiquen dentro del sistema de reserva nacional, bosques de producción natural, zona arqueológica, concesiones mineras, zonas en litigio o que estén afectos a otros impedimentos legales o técnicos. Por excepción, en los casos de la apicultura, por su naturaleza de trashumancia en su producción, los documentos de propiedad o constancia de posesión podrán sustituirse por contratos de alquiler o sesión en uso inscritos en registros públicos, que consideren un plazo de vigencia igual o mayor al establecido en el convenio que suscriba la OA con el PCC (tres años a más). Si la OA no cumple con los criterios, el resultado será OBSERVADO y la UR notifica a la OA, otorgándole un plazo de hasta diez (10) días hábiles para la subsanación de las observaciones formuladas en el informe de evaluación

Dirección General Agrícola
DGA

correspondiente. Este plazo podrá ser prorrogado, por única vez, hasta por cinco (5) días hábiles, a solicitud de la Organización.

Una vez presentada la subsanación, el especialista cuenta con un plazo de hasta cinco (5) días hábiles para reevaluar la documentación recibida y elaborar (a través del SEL) el respectivo informe. En caso las observaciones hayan sido subsanas, se acredita y notifica a la OA como ELEGIBLE. En caso no hayan sido subsanadas, o que la OA no cumpla con los plazos establecidos, la solicitud será declarada IMPROCEDENTE. No obstante, la OA podrá presentar una nueva solicitud a partir de la notificación realizada por la UR.

De no haber observaciones al expediente, la UR emite una carta a la OA adjuntando el informe de evaluación del especialista, acreditando a la OA como ELEGIBLE.

La modalidad de notificación sobre el resultado de evaluación de la solicitud de acreditación de elegibilidad será exclusivamente a través del Sistema en Línea (SEL), por lo que se recomienda a la OA realizar una revisión periódica del SEL.

De manera complementaria, se realiza la actualización de documentos de elegibilidad, para eso las OA interesadas en continuar el proceso solicitan al PCC los formatos correspondientes para su actualización, dicha solicitud puede realizarse mediante correo electrónico o solicitud por documento.

Para que la OA pueda presentar su solicitud de actualización de elegibilidad al PCC debe estar en uno de los siguientes casos:

La OA, en cualquier etapa o proceso formal en el que se encuentre con el Programa, modifica su padrón de socios activos que participan en el plan de negocios de su interés.
La OA, transcurrido 90 días calendarios después de su acreditación como elegible, no ha presentado la SDA (que incluye su plan de negocio) al Programa para su respectiva evaluación.

La OA presenta los formatos establecidos a través del SEL, el documento será asignado a un especialista de la UR o Sede Central, quien cuenta con un plazo de hasta veinte (20) días hábiles, para elaborar el informe de evaluación a través del SEL. Si existen observaciones, se sigue el proceso y tiempo estipulado en la evaluación de expediente de tecnología. Si no existe observaciones la UR remite carta a la OA, adjuntando el informe de evaluación, acreditando la actualización.

Tarea 2: Evaluación y aprobación de Solicitudes de Apoyo

La Unidad de Negocios del PCC, bajo los criterios establecidos en los instructivos definidos para cada incentivo, evalúa las solicitudes de apoyo presentadas por las OA que fueron acreditadas elegibles:

<u>Acción 1: Evaluación de las Solicitudes de Apoyo (SDA):</u>

Una vez que la OA es declarada elegible, esta puede postular a un incentivo del PCC, la presentación de documentos y evaluación dependerá del incentivo al que la OA postula

Dirección General Agrícola DGA

Incentivo a la Asociatividad

Las organizaciones que deseen acceder a este incentivo deberán presentar necesariamente la siguiente documentación a través de mesa de partes de la Unidad Regional (UR) o Sede Central del PCC:

Expediente de elegibilidad, adjuntando el informe de acreditación de elegibilidad de la OA
SDA del incentivo para la asociatividad, adjuntando los documentos sustentatorios de los gastos reembolsables
Declaración Jurada de no estar recibiendo apoyo del Estado en el mismo rubro.

Una vez que el documento ingresa por mesa de partes, para el caso de las regiones, la UR, remitirá a la Unidad de Negocios (UN) del PCC la documentación mediante la mesa de partes virtual y/o mesa de partes físico de la Sede Central del PCC. La solicitud es asignada a un especialista de la UN, quien revisa la solicitud, como resultado de la evaluación de la SDA del incentivo de asociatividad, la UN tendrá un plazo de 5 días hábiles para emitir un Informe con Recomendación Favorable o Desfavorable, según sea el caso

De encontrarse observaciones, la UN emitirá una comunicación (informe, carta, correo electrónico, acta, u otro similar) a la OA, otorgándole un plazo máximo de cinco (5) días hábiles para subsanar las observaciones, contados a partir de la publicación emitida a través del SEL.
Una vez presentada la subsanación de observaciones al PCC, el especialista cuenta con un plazo de hasta cinco (5) días hábiles para reevaluar la documentación recibida y elaborar el respectivo informe.
Si la recomendación es desfavorable, el informe es elevado a la Dirección Ejecutiva del PCC para comunicar a la OA el resultado de la evaluación de la SDA mediante una carta la cual será publicada en el SEL.
Si la recomendación es favorable, el informe es elevado a la Dirección Ejecutiva del PCC.

Incentivo de Gestión:

Las organizaciones que deseen acceder a este incentivo deberán presentar necesariamente la siguiente documentación a través de mesa de partes de la Unidad Regional (UR) o Sede Central del PCC:

Solicitud del Incentivo para la Gestión
Plan de Negocio de Gestión, según documentación complementaria exigida.
Declaración Jurada de no estar recibiendo apoyo del Estado en el mismo rubro.
Declaración Jurada de contar con recursos para el cofinanciamiento.
Curriculum Vitae documentado de los candidatos al puesto de Gerente.

Una vez que el documento ingresa por mesa de partes, para el caso de las regiones, la UR, remitirá a la Unidad de Negocios (UN) del PCC la documentación mediante la mesa de partes virtual y/o mesa de partes físico de la Sede Central del PCC. La solicitud es asignada a un especialista de la UN, quien revisa la solicitud con base en los siguientes criterios:

Dirección General Agrícola DGA

Cuadro 03: Criterios y puntuación para la evaluación de Incentivos de Gestión

Categoría	N°	Criterios	Ponderación	
Consistencia del PGE	1	Consistencia de la situación actual de la OA con la problemática identificada.	0,10	0,35
	2	Problemática identificada y la justificación de la necesidad de contar con un Gerente.	0,05	
	3	Consistencia entre objetivos y metas del PGE.	0,10	
	4	Consistencia del PGE con el PNT (en caso aplique).	0,05	
	5	Factibilidad del logro de objetivos y metas del PGE.	0,05	
Perfil del Gerente	1	Consistencia de los objetivos y metas planteadas con el plazo de realización.	0,15	0,35
	2	Consistencia de las capacidades del Gerente (perfil del Gerente) con los objetivos y metas planteadas.	0,20	
Estructura organizacional y empresarial	1	Dotación de recursos humanos, organización y manejo empresarial para la implementación del PGE.	0,30	0,30

NOTA: La puntuación final se obtiene de la suma de todos los criterios, considerándose como puntaje aprobatorio 3.5.

Como resultado de la evaluación de la Solicitud De Apoyo del incentivo de gestión empresarial, el especialista de la UN tendrá un plazo de 10 días hábiles para emitir un Informe Técnico con Recomendación Favorable o Desfavorable, según sea el caso.

De encontrarse observaciones, la UN emitirá una comunicación (informe, carta, correo electrónico, acta, u otro similar) a la OA, otorgándole un plazo máximo de diez (10) días hábiles para subsanar las observaciones, contados a partir de la publicación emitida a través del SEL. Este plazo podrá ser prorrogado, por única vez, hasta por cinco (5) días hábiles, a solicitud de la Organización.
Una vez presentada la subsanación de observaciones al PCC, el especialista cuenta con un plazo de hasta cinco (5) días hábiles para reevaluar la documentación recibida y elaborar el respectivo informe.
Si la recomendación es desfavorable, el informe es elevado a la DE del PCC para comunicar a la OA el resultado de la evaluación de la SDA mediante una carta, la cual será publicada en el SEL.

La OA, tomando en cuenta las observaciones emitidas en el informe de recomendación desfavorable, puede reformular su SDA y volver a presentarse.

Si la recomendación es favorable, el informe es elevado a la Dirección Ejecutiva del PCC.

Incentivo de Adopción de Tecnología:

Las organizaciones elegibles que deseen acceder a este incentivo deberán presentar necesariamente la siguiente documentación a través de mesa de partes de la Unidad Regional (UR) o Sede Central del PCC):

Solicitud del incentivo para la Adopción de Tecnología
Plan de Negocio de Tecnología (PNT) con la documentación complementaria exigida[60]
Declaración Jurada de no estar recibiendo apoyo del Estado en el mismo rubro
Documento que acredita la propiedad o posesión del inmueble en donde se instalarán los equipos y/o maquinarias y/o se ejecutarán obras
Formato Check List (revisión documentaria)

Una vez que el documento ingresa por mesa de partes, para el caso de las regiones, la UR, remitirá a la Unidad de Negocios (UN) del PCC la documentación mediante la mesa de partes virtual y/o mesa de partes físico de la Sede Central del PCC. La solicitud es asignada a un especialista de la Unidad de Negocios (UN) del PCC, quien revisa la solicitud con base en los siguientes criterios:

Cuadro 4: Criterios y puntuación para la evaluación de Incentivos para la Adopción de Tecnologías

Categorías	**Nº**	**Criterios** 1/	**Ponderación**
1. Impacto esperado del PNT en el negocio de la OA y su entorno.	1.1	Efectos esperados de la adopción de tecnología en los procesos de producción y/o transformación de la OA.	0.1
	1.2	Efectos esperados de la adopción de tecnología en la capacidad de gestión de la OA.	
	1.3	Efectos esperados de la implementación del PNT en la generación de empleo y otros beneficios en el entorno de la OA.	
2. Razonabilidad de la adopción de tecnología.	2.1	Adecuado sustento técnico de la solución tecnológica a adoptar.	0.05
	2.2	Consistencia de la adopción de tecnología con los objetivos y	

[60] (i) Para el caso de solicitud de riego tecnificado, se deberá presentar la licencia de uso de agua para riego.
(ii) Para la solicitud de abonos y/o fertilizantes, deberá estar sustentada con análisis de suelos y plan de fertilización.

			metas establecidos en el PNT y la situación actual de la OA.	
	3. Capacidad de gestión de la OA.	3.1	Capacidad organizacional de la OA para implementar adecuadamente el PNT.	0.12
		3.2	Coherencia entre los objetivos del PNT y la capacidad productiva propuesta.	
	4. Propuesta estratégica para el PNT.	4.1	Consistencia del planteamiento estratégico y coherencia con la propuesta de adopción de tecnología.	0.1
		4.2	Profundidad del análisis del mercado y adecuada delimitación del mismo.	
		4.3	Plena identificación de consideraciones de regulación y normatividad del sector productivo.	
	5. Viabilidad técnica del PNT.	5.1	Existencia de condiciones técnicas necesarias para la instalación y el adecuado funcionamiento de las máquinas, equipos y/o infraestructura requeridos para la implementación del PNT.	0.2
		5.2	Balance técnico de los bienes, equipos e infraestructura propuestos en relación a la capacidad logística, productiva y comercial planteada.	
		5.3	Composición, calificación y experiencia de la plana técnica prevista para la implementación del PNT.	
		5.4	Plena identificación y disponibilidad de los servicios conexos necesarios para la adopción de la tecnología.	
	6. Viabilidad económica y	6.1	Consistencia del plan de ventas con la demanda identificada dentro del mercado objetivo.	0.3

Dirección General Agrícola DGA

financiera del PNT.	6.2	Consistencia del plan de producción con el plan de ventas y la capacidad productiva en el marco de la adopción de tecnología.	
	6.3	Adecuado sustento del presupuesto del PNT.	
	6.4	Sustento de la capacidad de la OA para cubrir los requerimientos financieros del PNT.	
	6.5	Generación de valor del PNT sustentada en un análisis económico y financiero bajo supuestos razonables.	
	6.6	Vulnerabilidad de los resultados del negocio a cambios en las principales variables técnicas y económicas.	
7. Manejo ambiental.	7.1	Existencia de un plan de manejo ambiental debidamente presupuestado adecuado a las características del negocio.	0.08
8. Administración de riesgos.	8.1	Plena identificación de los principales riesgos involucrados en el PNT y las medidas de prevención y/o mitigación respectivas.	0.05
Total			**1.00**

NOTA: La puntuación de cada criterio es de 1 al 5, según la metodología de evaluación de la Unidad de Negocios, lo cual es reportado en el Informe Técnico de Recomendación Favorable o Desfavorable, considerándose como puntaje mínimo aprobatorio 3.5.

Como resultado de la evaluación de la SDA del incentivo de adopción de tecnología, el especialista de la UN emitirá un Informe Técnico con Recomendación Favorable o Desfavorable, según sea el caso.

De encontrarse observaciones, la UN emitirá una carta a la OA contendiendo las mismas, otorgándole un plazo máximo de diez (10) días hábiles para su subsanación, contados a partir de la publicación emitida a través del SEL. Además, se notificará a la OA mediante comunicación electrónica. De incumplirse con el plazo establecido, se emitirá un informe de recomendación desfavorable, que será elevado a la DE del PCC para la notificación a la OA.

Dirección General Agrícola DGA

	La OA podrá solicitar, por única vez, ampliación de plazo hasta por cinco (5) días hábiles, antes del vencimiento del plazo señalado en el párrafo anterior. De levantarse las observaciones en el plazo establecido, el especialista cuenta con un plazo de hasta cinco (5) días hábiles para reevaluar la documentación recibida y elaborar el respectivo informe. Si la recomendación es desfavorable, el informe es elevado a la DE del PCC para comunicar a la OA el resultado de la evaluación de la SDA mediante una carta, la cual será publicada en el SEL. La OA, podrá volver a presentar su SDA al PCC 30 días después, contados a partir de la notificación de la carta emitida por la DE. Si la recomendación es favorable, el informe es elevado a la DE del PCC. <u>Acción 2: Aprobación de las Solicitudes de Apoyo a los incentivos:</u> Es la etapa en la cual el Informe de Recomendación con Opinión Favorable emitido por la Dirección Ejecutiva del PCC se somete a consideración del Consejo Directivo del PCC, para que éste a su vez, y, sobre la base de dicha información emita el correspondiente Informe de Aprobación. El proceso de Aprobación de la Solicitud de Apoyo (SDA) inicia con el Informe de Recomendación con opinión Favorable emitido por la DE. Si el CD desaprueba la SDA, se notificará a la OA a través del SEL. En este caso, la OA podrá presentar una nueva SDA desde la fecha de notificación, para lo cual deberá mejorar los aspectos o subsanar las observaciones que motivaron la desaprobación. Si el CD observa la SDA, ésta regresará a la UN para que evalúe las observaciones y coordine - de ser el caso - con la OA su subsanación, en un plazo máximo de cinco (5) días para que la OA subsane las observaciones formuladas por el CD. Este plazo podrá ser prorrogado, por única vez, por cinco (5) días más a solicitud de la Organización. Subsanadas las observaciones en el plazo establecido y previa evaluación favorable de la DE, la SDA será nuevamente enviada al CD. Si el CD aprueba la SDA, el Programa notificará a la Organización sobre la aprobación de su SDA a través del SEL. Si el CD aprueba la SDA, la DE comunicará a la OA dicho resultado a fin de proseguir con el trámite correspondiente. La UN remitirá copia del Informe con Opinión Favorable y el Plan de Negocio Aprobado a la Unidad de Monitoreo, con la finalidad de proseguir con el trámite de suscripción de Convenio y ejecución del Plan de Negocio. **Tarea 3: Implementación de incentivos y monitoreo de planes:** Después de la aprobación de la Solicitud de Apoyo (SDA), se procede con la implementación de los incentivos. Esta tarea es ejecutada por la Unidad de Monitoreo (UM) del PCC, quien hace el pago de los tres incentivos que otorga el Programa:

Incentivo de Asociatividad:

Acción 1: Desembolso de incentivos

Luego de aprobada la SDA del incentivo de asocitatividad, se procede con el desembolso de recursos financieros, para esto debe cumplirse lo siguiente:

Autorización de la Dirección Ejecutiva del PCC: la DE del PCC cuenta con un plazo máximo de tres (03) días hábiles para autorizar el desembolso para dicho incentivo. La autorización se oficializa mediante memorándum. Certificación crédito presupuestario: La Unidad de Administración del PCC certifica el crédito presupuestario y solicita mediante memorándum la aprobación del mismo a la Unidad de Planeamiento, Presupuesto y Seguimiento (UPPS) del PCC, quien aprueba la certificación en un plazo máximo de 24 horas.

Luego de recibir la autorización de la DE y la aprobación presupuestaria, la Unidad de Administración (UA) del PCC procederá a realizar la transferencia de los recursos en un plazo de cinco (05) días hábiles, esta se realiza mediante transferencia bancaria a la cuenta de banco consignada por la OA en su SDA. La UA ejecuta la transferencia desde la sede Lima del PCC.

Incentivo para la Gestión:

A través de este incentivo, el Programa cofinancia a la OA la remuneración mensual de la persona natural que ocupe el cargo de gerente de dicha OA, de acuerdo con los siguientes porcentajes: 80%, 65% y 50%; el primer, segundo y tercer año, respectivamente. Para ejecutar adecuadamente se ejecuta las siguientes acciones

Acción 1: Firma de convenio y elaboración del POA:

Luego de aprobada la SDA del incentivo de gestión, el Presidente de la OA, firmará el Convenio de Adjudicación de Recursos No Reembolsables con el PCC y, asumirán las responsabilidades que éste conlleve, el tiempo para la firma del convenio dependerá del tiempo de comunicación de la OA. Luego de firmado el convenio la OA contará con un plazo de 07 días hábiles para presentar el expediente para selección de gerente adjunto el acta de asamblea, acta de instalación de comité, acta de evaluación y selección de candidatos, el curriculum de los candidatos (documentado) y el Plan de trabajo de cada candidato para el Plan de Gestión Empresarial.

El especialista de la Unidad de Monitoreo en un plazo de 5 días hábiles brinda una respuesta, de haber observaciones, se recomienda no dar la no objeción, la OA podrá presentar nuevamente (por única vez) en un plazo de 5 días

De ser aprobada la no objeción el especialista notifica a la OA vía una carta, adjuntando el informe del especialista, para la contratación del gerente. La OA debe remitir una copia legalizada del contrato firmado al PCC. Inmediatamente de haber firmado el contrato, la Unidad de Monitoreo del PCC en coordinación con el gerente de la OA (contratado) inicia el proceso de elaboración del Plan Operativo Anual de la OA en coordinación con el Gerente de la OA, según formato establecido en el Anexo N° 2 del instructivo para acceder al incentivo de gestión empresarial, en promedio la elaboración

Dirección General Agrícola DGA

	del POA tiene un plazo máximo de 3 días. El POA propuesto será presentado ante el Representante Legal de la OA, quien brindara su conformidad para la aprobación del POA. Cualquier cambio que realice la OA a las actividades programadas en el POA, deberán ser solicitadas mediante carta a la UM del PCC para su aprobación. <u>Acción 2: Desembolso de recursos</u>: Luego de elaborado el POA inicia la ejecución de actividades y desembolsos, para ello la OA presenta a la UM la solicitud de desembolso adjuntado la documentación requerida para el pago mensual del gerente correspondiente al Plan de Gestión Empresarial: Informe Mensual de Actividades, el cual debe ser presentado hasta cinco (5) días posteriores de culminado el mes. Recibo por Honorario electrónico con la cancelación de la remuneración pactada. Constancia del pago que le corresponde cofinanciar mensualmente a la OA (20%, 35% o 50% de la remuneración) El especialista de la UM evaluará la solicitud de desembolso en el plazo de un (1) día hábil, si la UM detecta observaciones remite las mismas mediante carta a la OA para que esta subsane las observaciones, el plazo dependerá del tipo de observaciones, así mismo si la OA no subsana la observaciones en el plazo determinado, la UM remitirá el informe con las observaciones al asesor legal de la UM para que remita una carta notarial a la OA solicitando subsanar observaciones y recordando que si no se levantan las observaciones esta puede ser causal de resolución de convenio. Si la OA no levanta las observaciones en los plazos establecidos la UM remite un informe del estado situacional a la Unidad de Asesoría Jurídica (UAJ) del PCC adjuntado la carta notarial para que pueda proseguir la resolución del convenio. De no haber observaciones, la UM emitirá un informe de desembolso a la Unidad de Administración (UA) para el trámite respectivo de desembolso. La UA podrá realizar el desembolso si se cumple lo siguiente: Autorización de la Dirección Ejecutiva del PCC: la DE del PCC cuenta con un plazo máximo de tres (03) días hábiles para autorizar el desembolso para dicho incentivo. La autorización se oficializa mediante memorándum. Certificación crédito presupuestario: La Unidad de Administración del PCC certifica el crédito presupuestario y solicita mediante memorándum la aprobación del mismo a la Unidad de Planeamiento, Presupuesto y Seguimiento (UPPS) del PCC, quien aprueba la certificación en un plazo máximo de 24 horas Luego de recibir la autorización de la DE y la certificación presupuestaria, la UA del PCC procederá a realizar la transferencia de los recursos en un plazo de cinco (05) días hábiles, esta se realiza mediante transferencia bancaria a la cuenta de banco consignada por la OA en su SDA. La UA ejecuta la transferencia desde la sede Lima del PCC. <u>Acción 3: Monitoreo de la implementación del incentivo en Gestión Empresarial</u>:

	Para los siguientes desembolsos la UM del PCC programará una visita semestral a la OA, con el objetivo de comprobar el trabajo que viene realizando el gerente en relación al Plan de Gestión Empresarial (PGE), para ello puede contar con el apoyo de la Unidad Regional del PCC: Gestión de la OA y el logro de metas e indicadores propuestos en el PGE. Aspectos financieros de la Organización Agraria. Dificultades encontradas y recomendaciones. Al finalizar la visita el especialista emitirá un acta de verificación de acuerdo a lo establecido en el instructivo del incentivo de gestión del PCC. De verificar incumplimiento del convenio la UM, pondrá en conocimiento a la OA para que levante las observaciones en un plazo de diez (10) días hábiles. En caso la OA no logre levantar las observaciones, la UM emitirá un informe técnico recomendando a la Unidad de Asesoría Jurídica del PCC la resolución del convenio, para la opinión legal correspondiente. Los documentos referidos son elevados a la DE del PCC para la emisión de la Resolución Directoral Ejecutiva con la resolución del convenio, la misma que es notificada a la OA. De no existir observaciones, el especialista remite el acta de verificación mediante informe a la jefatura de la UM para su conocimiento, el informe formará parte del expediente del PGE que será insumo para realizar el informe de cierre. **Incentivo para la Adopción de Tecnologías:** Para el desembolso de los incentivos para la Adopción de tecnología se ejecuta las siguientes acciones: Acción 1: Firma de convenio y viabilidad operativa: Luego de aprobada la SDA del incentivo en tecnología, el Presidente de la OA, firmará el Convenio de Adjudicación de Recursos No Reembolsables con el PCC. Dependiendo del tiempo transcurrido entre la aprobación del SDA y la suscripción del Convenio de Adjudicación de Recursos No Reembolsables, la UM podrá realizar una visita de campo, con la finalidad de identificar si la OA mantiene las condiciones mínimas necesarias para la adecuada ejecución del Plan de Negocio en Tecnología. Para esta acción, la UM puede solicitar el apoyo de las Unidades Regionales del PCC o contratar los servicios de una Entidad Proveedora Especializada (EPE), esto dependerá de la capacidad operativa de la UR. De verificar que las condiciones no son las adecuadas para la ejecución del PNT, la UM hará de conocimiento a la OA para que levante las observaciones en un plazo de diez (10) días hábiles. En caso la OA no logre levantar las observaciones, la UM emitirá un informe técnico recomendando a la Unidad de Asesoría Jurídica del PCC la resolución del convenio, para la opinión legal correspondiente. Los documentos referidos son elevados a la DE del PCC para la emisión de la Resolución Directoral Ejecutiva con la resolución del convenio, la misma que es notificada a la OA. Si no existen observaciones, la UM brinda la viabilidad operativa del PNT, a través del Informe de Viabilidad Operativa considerando el formato del Anexo 9 del instructivo para acceder al incentivo para la adopción en

Dirección General Agrícola DGA

	tecnología (instructivo de tecnología), este informe es parte del expediente del Plan para la elaboración del POA. <u>Acción 2: Elaboración de Plan Operativo Anual (POA)</u> Una vez notificado la OA, la UM procederá a la elaboración del POA de la OA, (Anexo 10 del instructivo de tecnología) el cual se realiza en coordinación con el gerente de la OA y debe contar con la conformidad del Representante Legal de la OA. Para la correcta elaboración del POA se ejecuta un taller de inicio para el fortalecimiento de capacidades para la adecuada ejecución de los PNT. Este se realiza en cualquier momento del año, dependiendo de la fecha de suscripción de Convenio. Así mismo dependiendo de la duración del PNT, este puede contener hasta 3 POA (para 3 años) La convocatoria del taller es realizada por la UM a través de las Unidades Regionales del PCC, quien emite una invitación formal a las Organizaciones Agrarias; y realizan llamadas telefónicas de confirmación. El taller está a cargo de los Especialistas de la UM de la Sede Central, con el soporte del Coordinador Regional del PCC; y, se desarrolla en las instalaciones de las Unidades Regionales del PCC. En caso la OA beneficiaria se encuentre en un ámbito geográfico alejado de una Unidad Regional, el PCC buscará un local cercano a la OA. El taller tiene una duración de 04 horas aproximadamente; participan el Consejo Directivo, Comité de Adquisiciones, o quién haga sus veces, el coordinador del PNT, asistente técnico, de ser el caso, y un socio que la OA designe. El taller finaliza con suscripción de acta por parte de los participantes quienes elaboran el POA. Luego de elaborar el POA la OA elige en Asamblea General, al Comité de Adquisiciones, el mismo que estará conformado por tres (3) socios. El Comité de Adquisiciones de la OA, tiene por función evaluar y seleccionar a los proveedores de bienes y servicios, insumo para la presentación de la No Objeción por parte de la OA. <u>Acción 3: Presentación, evaluación y otorgamiento de la No Objeción</u> La OA en un plazo máximo de veinte (20) días hábiles, contados a partir del inicio de las actividades programadas en el POA respectivo, presentará una carta a la UM solicitando la No Objeción (Anexo 12 del instructivo de tecnología) teniendo en cuenta las consideraciones señaladas en el Anexo 13 del instructivo de tecnología. Para ello, la OA presentará un expediente con la siguiente documentación: Acta de Constitución del Comité de Adquisiciones, Acta de Evaluación del Comité de Adquisiciones de los bienes, servicios y obras conexas a adquirir, Presentar como mínimo tres (03) cotizaciones por cada bien, servicio u obra conexa a adquirir, evidenciándose que se cumplan con los términos de referencia y/o especificaciones técnicas indicadas en el PNT y firmadas por el comité de adquisiciones respectivo.

	De no cumplir con el plazo establecido la UM mediante carta comunicará a la OA el incumplimiento y otorgará un plazo máximo de veinte (20) días hábiles adicionales, para la presentación del expediente de No Objeción, bajo apercibimiento de resolverse el convenio. De no presentarse, la UM emitirá un informe técnico a la Unidad de Asesoría Jurídica (UAJ) del PCC, recomendando la resolución de convenio por incumplimiento, para lo cual la UAJ emitirá el informe legal correspondiente, y en caso determine la causal de incumplimiento, lo elevará a la DE para la emisión de la RDE y su notificación a la OA. Una vez que el especialista de la UM recepciona el expediente de No objeción tendrá un plazo de cinco (5) días hábiles para evaluarlo. Para ello verificará la adecuada presentación del expediente de la OA y además verificara que los bienes, servicios y obras conexas estén programados en el Paso Critico (PC) correspondiente. De haber observaciones la UM comunicará mediante carta dirigida al Representante Legal de la OA a fin que subsane en un plazo máximo de cinco (5) días hábiles contados a partir de la recepción de la comunicación. En caso que la OA ratifique, mediante acta de asamblea a profesionales que anteriormente hayan tenido no objeción por servicios de Coordinación o Asistencia Técnica, la UM emitirá carta de ratificación, previa verificación en la cual se determine que las condiciones mínimas y acreditaciones contractuales se mantienen vigentes, sin que implique una nueva evaluación del mismo. En caso considere necesario, la UM, realizará una visita al proveedor a fin de corroborar que mantenga una adecuada infraestructura de sus instalaciones, que sea a fin al rubro o giro del negocio, que disponga de stock, que posea una percepción positiva de sus clientes locales, entre otros aspectos que considere evaluar el especialista de la UM, quién emitirá un informe de verificación. La UM podrá solicitar el apoyo de la UR. En caso, los proveedores no cumplan con las especificaciones técnicas de los servicios contenidos en el PNT, el especialista emite un informe a la UM recomendando no otorgar la No Objeción. La OA podrá iniciar un nuevo proceso de selección, por única vez, teniendo un plazo de cinco (5) días hábiles para presentar un nuevo expediente al Programa. Cabe mencionar que, no será necesario realizar la evaluación de la No Objeción en el caso de las siguientes actividades: i) pasantías, ii) gira de negocios, iii) asistencia a ferias, iv) simposios, v) congresos y, entre otros de similar naturaleza. De ser aprobada la No Objeción, el especialista emite un informe a la Jefatura de la UM para que este a su vez comunique mediante carta dirigida al representante legal de la OA, a fin que procedan a la suscripción de los contratos y órdenes de compra con los proveedores seleccionados. La OA deberá contar con la No Objeción, a efectos de proceder al pago de su contrapartida. <u>Acción 4: Desembolsos de recursos a la OA</u>:

	Luego de brindar la no objeción, la OA podrá solicitar el desembolso programado en el POA en el marco de la ejecución del PNT, según sea el caso: En caso de desembolso de recursos para la adquisición de bienes tendrá que presentar su expediente, según los documentos señalados en el numeral 7.3.3 del instructivo de tecnología. En caso de reembolso de recursos por la adquisición de bienes tendrá que presentar su expediente, según los documentos señalados en el numeral 7.3.4 del instructivo de tecnología. En caso de desembolso de recursos por los servicios contratados tendrá que presentar su expediente, según los documentos señalados en el numeral 7.3.5 del instructivo de tecnología. El especialista de la UM verificará que el expediente contenga la documentación señalada en el instructivo de tecnología, y que los bienes, servicios y obras conexas estén programadas en el Paso Critico (PC) correspondiente y en los casos que corresponda, realizará una visita para verificar en campo la adopción efectiva de la tecnología por parte de la OA, y acreditar la misma mediante el Informe de Comprobación de Adopción de Tecnología acompañado del Acta de Verificación. La UM programará visitas de campo de acuerdo a la ejecución y naturaleza de cada PNT, las mismas que pueden ser programadas y/o no programada, para ello se podrá contar con el apoyo de la UR, si la UR no cuenta con la suficiente capacidad operativa se contratara los servicios de una Empresa Proveedora Especializada: La visita programada: tiene por objetivo comprobar en campo la implementación de la adopción de la tecnología requerida por la Organización Agraria a través del plan de negocio durante los 3 años de vigencia del convenio. La visita no programada: tiene por objetivo de verificar diversas circunstancias que podrían poner en riesgo la ejecución del PNT. En ambos casos, al finalizar la visita se elaborará un acta de verificación, según Anexo 17 del instructivo de tecnología, la cual debe ser firmada por los beneficiarios presentes, el representante legal de la OA y el representante o personal autorizado del Programa, y se emitirá el informe técnico respectivo. Si la UM detecta observaciones remite las mismas mediante carta a la OA para que las subsane, el plazo dependerá del tipo de tecnología o construcción que se esté implementando, así mismo si la OA no subsana la observaciones en el plazo determinado, la UM remitirá el informe con observaciones al asesor legal de la UM para que este remita una carta notarial a la OA solicitando subsanar observaciones y recordando que si no se levantan las observaciones esta puede ser causal de resolución de convenio. Si la OA no levanta las observaciones en los plazos establecidos la UM remite un informe del estado situacional a la UAJ del PCC adjuntado la carta notarial para que pueda proseguir la resolución del convenio. De no haber observaciones, la UM remitirá el informe de desembolso a la UA para la revisión y validación de la documentación remitida por la OA. De existir observaciones, la UA devuelve el expediente a la UM para que este

Dirección General Agrícola DGA

	solicite a la OA el levantamiento de las mismas en un plazo máximo de cinco (05) días hábiles de recibida la comunicación. De no haber observaciones en el informe de desembolso, la Unidad de Administración (UA) inicia el trámite respectivo de desembolso. La UA podrá realizar el desembolso si se cumple lo siguiente: Autorización de la Dirección Ejecutiva del PCC: la DE del PCC cuenta con un plazo máximo de tres (03) días hábiles para autorizar el desembolso para dicho incentivo. La autorización se oficializa mediante memorándum. Certificación crédito presupuestario: La Unidad de Administración del PCC certifica el crédito presupuestario y solicita mediante memorándum la aprobación del mismo a la Unidad de Planeamiento, Presupuesto y Seguimiento (UPPS) del PCC, quien aprueba la certificación en un plazo máximo de 24 horas Luego de recibir la autorización de la DE y la certificación presupuestaria, la UA del PCC procederá a realizar la transferencia de los recursos en un plazo de siete (07) días hábiles de recibida la autorización de la DE, esta se realiza mediante transferencia bancaria a la cuenta de banco consignada por la OA en su SDA. La UA ejecuta la transferencia desde la sede Lima del PCC. Para los casos señalados en el numeral 7.3.2 del instructivo de tecnología, el desembolso puede ser solicitado una vez firmado el convenio, la OA podrá solicitar a la UM el pago correspondiente al servicio de formulación del PNT. <u>Acción 4: Monitoreo de la implementación del incentivo en Tecnología</u>: Para los siguientes desembolsos los especialistas de la UM elaborara informes mensuales de la ejecución del Plan y al término de cada POA (anual) deberán emitir un Informe Situacional de Ejecución del Plan de Negocio (Anexo 11 del instructivo de tecnología), con el objetivo de evaluar el avance de la ejecución del PNT. Este informe será elevado a la Jefatura de la UM el cual será parte del expediente técnico del PNT y servirá como insumo del informe de cierre. <u>Acción 5: Talleres para la ejecución y evaluación</u> La UM, ya sea a través de información del proceso de desembolso o del monitoreo de POA anual, emite información sobre la adecuada ejecución de los PNT y la generación de información, en ese sentido, si la UM ha detectado patrones comunes que resulten una dificultad en la ejecución de los PNT o en la generación de información para el seguimiento, programan talleres para corregir dichos comportamientos. La UM planifica los talleres a nivel nacional, y, dependiendo del número de OAs y de la fase de ejecución del POA 1, 2 o 3, se programa los talleres por región. La convocatoria del taller está a cargo de las Unidades Regionales del PCC, quienes emiten una invitación formal a las OA seleccionadas; además, desarrollan una batería de comunicaciones a través de llamadas telefónicas, mensajes de texto y mensajes vía WhatsApp La implementación del taller está a cargo de la UM, con el soporte del Coordinador Regional del PCC y personal de las Unidades Regionales del PCC, el taller, se desarrolla en auditorios/salas de hoteles que tengan la

Dirección General Agrícola DGA

	capacidad de albergar a 50 personas ubicados en “U”, además de facilitar servicios alimentación (coffee break y almuerzo) según programa, maximizando el uso del tiempo se entrega de material, tales como: trípticos, lapiceros, block o cuaderno, llaveros, bolsas, recordatorios en general, cuyos diseños son elaborados por el equipo de comunicaciones del PCC y tiene una duración de: 8 a 9 horas (mañana y tarde). En cada taller participan al menos siete (7) OA y máximo diez (10). Durante el desarrollo del taller se emplean diversos recursos y materiales, tales como: Presentación en Power Point Fotocopia de las dispositivas para los participantes Papelógrafos Plumones Cintas de fotocheck (colores azul, rojo y verde) Mica para fotocheck Cartulina Lapiceros Existen dos tipos de talleres según el objetivo: <u>Taller para la Ejecución de Planes de Negocio</u> Este taller tiene por objetivo fortalecer la gestión técnica y operativa de las Organizaciones Agrarias. Está dirigido a las OA’s cuyo plan de negocio se encuentre en ejecución del PC 1 y PC 2 del POA 1. Asimismo, tiene por objetivos específicos: Empoderar a las Juntas Directivas de las Organizaciones Agrarias en la ejecución del PNT. Manejar adecuadamente los instrumentos de gestión que hagan posible mejorar el desempeño del trabajo del Equipo Técnico del PNT en campo. Generar información adecuada y oportuna para la elaboración de indicadores en la ejecución del PC 1 y PC 2 del POA 1. El taller consta de seis (6) módulos: Módulo 1: Plan de Adquisiciones. Módulo 2: Gastos realizados Módulo 3: Metas físicas Módulo 4: Indicadores de Seguimiento Módulo 5. Cumplimiento de Indicadores Módulo 6: Resumen de la Ejecución del PC 1 y PC 2 - POA 1 <u>Taller para la Evaluación de la Ejecución de Planes de Negocio:</u> Este taller tiene por objetivo fortalecer la gestión técnica y operativa de las Organizaciones Agrarias para la Evaluación de Resultados (POA 1, 2 y 3), a través del Reporte Técnico Financiero. Asimismo, tiene por objetivos específicos: Fortalecer el empoderamiento de las Juntas Directivas de las OA para la evaluación de los resultados obtenidos durante y tras la ejecución de los PNT. Evaluar el desempeño del trabajo del Equipo Técnico del PNT en campo

Elaboración de indicadores de resultados del PC 1 y PC 2 del POA 2 y 3; así como evaluar los resultados obtenidos durante la ejecución del PNT, generando información de manera adecuada y oportuna.

El taller consta de seis (6) módulos:
Módulo 1: Plan de Adquisiciones.
Módulo 2: Gastos realizados
Módulo 3: Metas físicas
Módulo 4: Indicadores de Seguimiento
Módulo 5. Cumplimiento de Indicadores
Módulo 6: Resumen de la Ejecución del PC 1 y PC 2 - POA 1, 2 y 3

Tarea 4: Cierre de Planes

Los Convenios de Adjudicación de Recursos No Reembolsables que suscribe el PCC con las OA beneficiadas con la aprobación de planes de los incentivos de Adopción de Tecnología y Gestión Empresarial tienen una duración máxima de 36 meses. A solicitud de la organización y de manera excepcional los plazos pueden ser ampliados. Transcurrido este periodo, el PCC procede a elaborar los informes de cierre, cabe precisar que el PCC no emite resoluciones de cierre para el incentivo de Asociatividad, debido a que no involucra una inversión de fondos no reembolsable superior a 0.5 UIT, la transferencia de recursos se realizará de manera inmediata una vez aprobado la solicitud de apoyo del incentivo de Asociatividad por el CD del PCC.

4.1. Incentivo de Gestión Empresarial:

El especialista de la UM inicia el proceso de cierre del PGE, que incluye la evaluación del cumplimiento de las metas establecidas, las lecciones aprendidas y los impactos logrados con relación a los objetivos planteados en el expediente del PGE, para esto usara los informes semestrales y los informes de monitoreo que fueron parte del flujo para el desembolso.

El informe de cierre es elevado a la Jefatura de la UM para su visto, si existe observaciones la jefatura remite el informe con observaciones a la UM para subsanar. Si el documento no cuenta con observaciones, la jefatura de la UM remite a la UR el expediente de cierre para que gestione con el Representante Legal de la OA la firma de dicho documento.

La UM remite a la UAJ el expediente de cierre, recomendando que se realice el cierre del convenio, mediante Resolución Directoral Ejecutiva (RDE).

4.2. Incentivo de Adopción de tecnología.

<u>Acción 1: Solicitud de información:</u>

Luego de culminar la vigencia del convenio, en un plazo de treinta (30) días, el especialista de la UM, emite una carta al representante legal de la OA solicitando la remisión del último Reporte Técnico Financiero (RTF) y comunicando el inicio del proceso de cierre del convenio.

La UM solicitará mediante memorándum a la UA, el historial de los desembolsos efectuados, así como también deberá corroborar que todos los

	documentos de gestión derivados de la ejecución del PNT obren en el expediente del convenio. La UM en coordinación con la OA programará una visita para verificar la adopción de la tecnología adquirida en el marco de la ejecución del PNT; y, las metas alcanzadas en relación a los objetivos planteados. Finalizada la visita, se elaborarán los siguientes documentos: Acta de inventario de bienes y servicios, suscrita por el presidente de la OA y el representante legal de la OA. (Anexo N° 18 del instructivo de tecnología) Acta de finalización de actividades de ejecución del plan de negocio, suscrita el representante legal de la OA y los beneficiarios del PNT. (Anexo N° 19 del instructivo de tecnología). Reporte de metas establecidas en el plan de negocio, elaborada y suscrita por el personal autorizado por la UM que realiza la visita. (Anexo N° 20 del instructivo de tecnología). <u>Acción 2: Elaboración de Informe de Cierre:</u> La UM elaborará el Informe de Cierre sobre el PNT (Anexo N° 21 del instructivo de tecnología), el cual incluye la evaluación del cumplimiento de las metas establecidas, las lecciones aprendidas y los impactos logrados con relación a los objetivos planteados en el PNT. Dicho informe, deberá ser visado por la UM y el representante legal de la OA. En caso el representante legal de la OA no vise el informe de cierre, la UM dejará constancia de este hecho en un acta. La UM deriva a la UAJ el expediente del convenio que contiene el informe de cierre, recomendando el cierre del PNT. La UAJ emite el informe de opinión legal y lo eleva a la DE para la suscripción de la RDE y su notificación a la OA, así como, a las Unidades Funcionales del Programa para conocimiento y fines. <u>Acción 3: Taller de Cierre</u> Este taller está dirigido a las OA cuyo plazo de Convenio de Adjudicación de Recursos No Reembolsables ha finalizado; es decir, han cumplido con ejecutar los POA 1, 2 y 3. Tiene por objetivo dar a conocer los resultados de intervención del PCC a través de la ejecución de PNT: Destacar los logros obtenidos por las OA en la ejecución de PNT. Reconocer las limitaciones de las OA respecto a su organización empresarial y rentabilidad. Informar a las autoridades nacionales, regionales y locales sobre sus requerimientos para su sostenibilidad en el tiempo, propiciando alianzas público privadas. Se invita a todos beneficiarios de las Organizaciones Agrarias; Coordinador PNT y Asistente Técnico (Equipo Técnico); autoridades regionales, provinciales y locales; CGRA, Pabellón MIDAGRI; empresarios privados integrantes de la cadena agroalimentaria; y representantes de los medios de comunicación social. El taller se planifica a nivel nacional, y, dependiendo del número de OA cuyo plazo de Convenio de Adjudicación de Recursos No Reembolsables haya finalizado, se programa por región. Este taller tiene una duración de 4 horas (jornada matutina). En cada taller participan al menos cuatro (4) OA.

La convocatoria del taller está a cargo de las Unidades Regionales del PCC, quienes emiten una invitación formal a las OA seleccionadas; además, desarrollan una batería de comunicaciones a través de llamadas telefónicas, mensajes de texto y mensajes vía WhatsApp.

La implementación del taller está a cargo de la UM, con el soporte del Coordinador Regional del PCC y personal de las Unidades Regionales del PCC. Se desarrolla en auditorios que tengan la capacidad de albergar como mínimo a 100 personas; la ubicación de los invitados es tipo auditorio.

Durante el taller, el PCC puede hacer entrega de material informativo, tales como: trípticos, lapiceros, block o cuaderno, llaveros, bolsas, recordatorios en general, cuyos diseños son elaborados por el equipo de comunicaciones del PCC.

El material que se utiliza para el taller es básicamente Diapositivas en PPT y fotocopias de las dispositivas para los asistentes

Tarea 5.a: Seguimiento y evaluación de fondos no concursables

La Unidad de Planeamiento, Presupuesto y Seguimiento (UPPS) del PCC es el órgano encargado de conducir, coordinar y consolidar la recopilación y acopio de la información estadística, así como realizar el seguimiento y supervisión del cumplimiento de los objetivos institucionales.

Esta tarea es un proceso sistemático y permanente en el cual se recopila y se analiza información con el objetivo de comparar los avances logrados en función a los objetivos institucionales y corroborar su cumplimento. Asimismo, ayuda a identificar posibles problemas, adaptar las estrategias y a fundamentar las decisiones relativas a la gestión del programa.

Para desarrollar esta tarea se realizan las siguientes acciones:

<u>Acción 1: Generación de la información:</u>

El PCC a través de la UPPS promueve la generación de información con datos confiables, verificables y consistentes, con el objetivo de facilitar a los responsables la toma de decisiones para la adecuada ejecución de los incentivos. Para esto la UPPS desarrolla herramientas que faciliten el seguimiento del desempeño de los Incentivos (tableros para seguimiento, formatos, fichas de indicadores).

La UPPS diseña bases de datos (Excel) que permitan realizar el seguimiento integral de la intervención del PCC, en las que posteriormente las distintas Unidades del PCC registran la información y es guardada en la base de datos administrativa del PCC, el cual es un archivo compartido por todas las Unidades del PCC. Luego de recopilar la información se elaboran las siguientes bases:

<u>Bases de datos de planes de negocio aprobados:</u>

Esta base contiene información de los planes de negocio aprobados de los 3 incentivos hasta la ejecución de los desembolsos que realizan

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	mensualmente a favor de los beneficiarios. La actualización de esta base de datos dependerá del cambio de estado situacional del Plan de Negocio (aprobado, con convenio suscrito, en ejecución, cerrado), así mismo con respecto a la información de los desembolsos, esta base será actualizada de manera diaria. Para esto el especialista de la UPPS hace uso de la información administrativa del PCC la cual es generada con información de las distintas unidades del PCC de acuerdo a sus competencias. La base contiene la siguiente información: Organizaciones beneficiarias Cadena productiva Productores (hombres y mujeres) Superficie (Hectárea) Animales Ubigeo (departamento, provincia, distrito) Nombre del Plan de Negocio Inversión aprobada Total, PCC y la contrapartida de la OA. Ejecución de los desembolsos a favor de los beneficiarios <u>Bases de Resultados:</u> Esta base contiene información de los planes de negocio del incentivo de adopción de tecnología, desde la línea de base hasta su ejecución y cierre con Resolución Directoral Ejecutiva. Planes de negocio en ejecución: Para ello la UPPS levanta información de la ejecución de los planes de negocio a través de los Reportes Técnicos Financieros – RTF, presentados por las Organizaciones Agrarias a la Unidad de Monitoreo del PCC, después del cumplimiento de las actividades programadas en el paso crítico del POA de cada Plan. Recopila la siguiente información: : i) Producción, ii) Rendimiento, iii) Ventas, y, iv) Costos Planes de negocio cerrados: La UPPS registra la información de los resultados del plan, sustentada en el informe de cierre que emite la Unidad de Monitoreo, respecto al cumplimiento de metas del PNT, incremento de las ventas y producción de las cadenas <u>Bases de Adquisiciones de planes de negocio cerrados:</u> Esta base contiene información de las adquisiciones de bienes y/o servicios programadas y ejecutadas por las organizaciones agrarias en los planes de negocio. Adquisiciones programadas en los planes de negocio: Para el registro de los bienes y/o servicios, la UPPS toma información del informe técnico de recomendación favorable emitido por UN. La base presenta la siguiente información i) Clasificador de bien y/o servicio; ii) Bien y/o Servicio programado, iii) Especificación, iv) Precio unitario programado v) Cantidad programada, vi) Monto total programado; y; vii) Aporte PCC programado. Adquisiciones ejecutadas en los planes de negocio: La UPPS registra la información de las adquisiciones ejecutadas, sustentadas en el Informe de Cierre que emite la U.M. La base presenta la siguiente información: i) Clasificador de bien y/o servicio; ii) Bien y/o Servicio ejecutado, iii) Especificación, iv) Precio unitario ejecutado v) Cantidad ejecutada, vi) Monto total ejecutado; y; vii) Aporte PCC ejecutado. <u>Bases de Producto y Subproductos:</u>

	La información que contiene esta base es de los productos y/o derivados en planes de negocio en ejecución y cierre con Resolución Directoral Ejecutiva. Planes de negocio en ejecución: La UPPS consolida la información de la ejecución y progreso de los planes de negocio a través de los RTF´s. La base contiene la siguiente información: i) Cadena y derivados i) Producción, ii) Productividad, iii) Jornales, iv) Ventas y, v) Costos. Planes de negocio cerrados: la UPPS registra la información sustentada en el Informe de Cierre que emite la U.M. La base contiene la siguiente información: crecimiento de las ventas y producción de las cadenas productivas, cadenas con resultados que puedan ser nulos debido a influencia de fenómenos naturales, retraso en desembolsos o por temas de reconversión, cuyos resultados se obtendrán después que el plan de negocio haya culminado. Los medios de verificación que se consideran en este proceso son: Convenios Informes Técnicos con recomendación favorable Informes de cierre Resoluciones Directorales Ejecutivas Expedientes de planes de negocio Visitas in situ Otros. <u>Acción 2: Seguimiento al desempeño</u> Luego de alimentar las distintas bases de datos la UPPS del PCC realiza el seguimiento al desempeño y desarrollo institucional, ejecución y el fortalecimiento, en función a la intervención a través de los planes de negocio. <u>Seguimiento a la ejecución presupuestal</u>**:** La UPPS realiza el seguimiento a la ejecución presupuestal integral de los planes de negocio. La UPPS utiliza la siguiente información: Reportes del SIAF Listado de las organizaciones que suscribieron convenio con el PCC. Base de datos de planes aprobados Luego de procesar la información, se consolida y elabora tablas y reportes de la ejecución de desembolsos de los planes de negocio de manera semanal o cada vez que esta información es requerida por la Jefatura de la UPPS o la Dirección Ejecutiva que sirva para la toma de decisiones. El resultado se compara con la programación y re-programación presupuestal, generando alertas y reportes en excel y boletines informativos de ejecución presupuestal, el cual es remitido de manera mensual a las Unidades Funcionales del Programa mediante memorándum múltiple. <u>Seguimiento a los resultados:</u> El proceso permite determinar si los planes están avanzando conforme a lo planificado hacia el logro de los resultados previstos y si habrá alguna consecuencia no intencional, ya sea positiva o negativa.

Dirección General Agrícola
DGA

	Para ello, la UPPS utiliza indicadores de desempeño los cuales son calculados con información solicitada mediante correo electrónico en los formatos establecidos a las distintas unidades de línea del PCC, quienes responderán en un plazo máximo de 10 días hábiles. Luego de recibir la información la UPPS analiza, valida y remite la información preliminar a la jefatura de la UPPS, para su validación, luego de la validación de la jefatura, el especialista elabora un boletín mensual y un informe trimestral el cual es elevado a la dirección ejecutiva para su aprobación y publicación interna. Seguimiento del proceso: Este seguimiento se efectúa a todo el proceso de atención de los Planes de Negocio con información provista por las Unidades Regionales, Unidad de Negocios y la Unidad de Asesoría Jurídica del PCC, la cual es consolidada por la UPPS en versión Excel. Estado situacional de las elegibilidades, Estado situacional de SDA en evaluación, Estado situacional de los convenios. El objetivo es realizar el seguimiento al estado situacional de las organizaciones, desde su registro hasta la firma de convenio, con la finalidad de evaluar el cumplimiento de los plazos establecidos en los instructivos correspondientes, mediante boletines informativos, remitidos de manera mensual a las Unidades Funcionales del Programa mediante memorándum múltiple. Acción 3: Generación de Reportes e Informes El objetivo es informar sobre los resultados obtenidos en el proceso de seguimiento al Programa para la toma de decisiones. Boletines: Es el medio por el cual la UPPS remite información procesada sobre los avances de los Planes de Negocio. Este boletín es difundido de manera semanal, en versión PDF a través de correo electrónico a las Jefaturas de las Unidades Orgánicas y Dirección Ejecutiva. La UPPS es la unidad encargada de elaborar los boletines. Para la elaboración de los boletines el especialista de la UPPS utiliza la base de datos administrativa del PCC (la temática depende del tipo de boletín) y elabora un propuesta de boletín, que es validado por el responsable del equipo, si existe observaciones el responsable remite la propuesta al especialista para subsanar la observación, luego de subsanar la observación el responsable remite la propuesta a la jefatura de la UPPS para su validación, de existir alguna observación la jefatura remite la propuesta al especialista para subsanar las observaciones, una vez la propuesta no contenga observaciones la jefatura difunde el boletín a través de memorándum múltiple. Informes de Gestión y Resultados: Este informe es elaborado por la UPPS y tiene por objetivo mostrar los avances de las actividades y resultados en un periodo de tres meses, este informe recoge información del seguimiento realizado al desempeño de la

Unidades Orgánicas y del análisis de la base de organizaciones agrarias y de la base de planes de negocio aprobados.

Este informe de gestión identifica los puntos críticos en las etapas del proceso de atención de planes de negocio para la mejora continua. El informe es difundido de manera trimestral a la Dirección Ejecutiva del PCC, en forma física y digital mediante correo electrónico.

El informe es elaborado por el equipo de seguimiento, quienes recopilan la información de las bases de datos administrativas del PCC, el equipo elabora una propuesta de informe el cual es validado por el responsable del equipo, de existir observaciones, el responsable remite el documento al equipo para subsanar las observaciones, una vez el documento no contenga observaciones es remitido por el responsable a la jefatura de la UPPS para su validación, de existir alguna observación el documento es remitido al responsable para subsanar las observaciones, si no existe observaciones el informe es aprobado por la jefatura.

Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales (GR/GL)

Tarea 1.b: Declaración de la elegibilidad de las organizaciones agropecuarias

Una vez culminado los talleres de difusión el GR/GL puede realizar transferencias financieras al MIDAGRI para la ejecución de Planes de Negocio del incentivo de adopción de tecnología a ser implementados en sus respectivos ámbitos territoriales, a través de convenios de colaboración interinstitucional, en el marco del PCC.

El desarrollo de esta incluye las siguientes acciones:

Acción 1: Aprobación de transferencia al MIDAGRI mediante Acuerdo Regional o Municipal

El GR o GL elaborara informes a través de sus Oficinas de Desarrollo Económico, Presupuesto y/o Asesoría Jurídica, o las que hagan sus veces, considerando aspectos técnicos, presupuestarios y/o legales.

De contar con la opinión favorable de la ODEP o AJ, el GR/GL emitirá un Acuerdo del Consejo Regional o Acuerdo del Concejo Municipal aprobando la transferencia financiera al MIDAGRI en el marco del PCC, la misma que será publicada en el Diario Oficial El Peruano. Dicha transferencia deberá provenir de las fuentes de financiamiento Recursos Directamente Recaudados y Recursos Determinados.

Acción 2: Suscripción del Convenio de colaboración interinstitucional

Una vez publicado el Acuerdo, el GR/GL remitirá al PCC la siguiente información
Informe favorable de la oficina de presupuesto o la que haga sus veces en el GR/GL
Acuerdo del Consejo Regional o Acuerdo del Concejo Municipal respectivo.
Publicación del Acuerdo del Consejo Regional o Acuerdo del Concejo Municipal respectivo en el diario oficial El Peruano.
Propuesta de Convenio de colaboración interinstitucional

Dirección General Agrícola DGA

	LA UPFP revisará los documentos recibidos y emitirá un informe de opinión para remitir la documentación a la UPPS. De haber observaciones a la documentación recibida la UPFP elaborará un informe y lo elevará a la Dirección Ejecutiva y esta remitirá el informe al GR/GL para que las subsane. La UPPS revisará la propuesta de convenio y elaborará un informe de opinión; en caso la propuesta de convenio tuviera observaciones es devuelto a la UPFP para que levante las observaciones. De no tener observaciones el informe y la propuesta de convenio, así como la documentación sustentatoria serán elevados a la Unidad de Asesoría Jurídica para la opinión correspondiente. De ser observado la propuesta de convenio la Unidad de Asesoría Jurídica del PCC, devolverá el expediente a la UPFP para la subsanación de las observaciones. De no encontrar observaciones a la propuesta de convenio emitirá el informe de opinión correspondiente, recomendando a la Dirección Ejecutiva del Programa la suscripción del convenio. La Dirección Ejecutiva del PCC suscribirá el convenio y se remitirá uno de los juegos originales al GR/GL, y el otro juego se quedará para su archivamiento en el PCC. Dentro de las responsabilidades estipuladas en el convenio de colaboración interinstitucional, el PCC se compromete a: Organizar conjuntamente, con el GR /GL eventos de difusión y de capacitación para promover la presentación de solicitudes de elegibilidad y solicitudes de incentivos por parte de las Organizaciones Agropecuarias. Capacitar a los funcionarios de los GR / GL, respecto a los alcances y requisitos para acceder al Programa incluyendo el uso y aplicación de los instructivos para la preparación de expedientes de elegibilidad, así como las solicitudes de apoyo. <u>Acción 3: Transferencia financiera del GR o GL al MIDAGRI</u> Con el convenio suscrito, el GR/GL remitirá al PCC la documentación que sustenta la transferencia de recursos, para que el Programa realice las gestiones para la Transferencia Financiera ante el MIDAGRI. El GR/GL comunica mediante un Oficio al PCC, adjuntando la Resolución Ejecutiva Regional o Resolución de Alcaldía, que autoriza la transferencia financiera al MIDAGRI; con la finalidad de que el PCC gestione y coordine con la Oficina de Presupuesto del MIDAGRI para que se proceda con la incorporación de recursos que han sido transferidos en el marco de la Ley de Presupuesto. El MIDAGRI a través de la Oficina de Presupuesto realizará las gestiones correspondientes y emitirá una Resolución Ministerial donde se oficializará la incorporación de recursos al PCC. <u>Acción 4: Identificación y Priorización de Organizaciones Agropecuarias</u> Cabe precisar que, el GR/GL identifica y prioriza a las organizaciones de productores agrarios que serán atendidas a través del convenio firmado, dichas organizaciones tendrán que cumplir con los requisitos estipulados en

Dirección General Agrícola DGA

	el instructivo de elegibilidad del PCC. Así mismo, los GR /GL priorizaran las OA de las cadenas productivas priorizadas en el Plan de Desarrollo Concertado (actualizado de acuerdo con la metodología CEPLAN) o las cadenas productivas priorizadas en el marco del Plan Operativo Agrario Articulado formulado y aprobado por el Comité de Gestión Regional Agrario - CGRA. El GR/GL, apoya a las Organizaciones en la elaboración de su expediente de elegibilidad, con el asesoramiento de las Unidades Regionales del PCC. Una vez priorizadas las Organizaciones agrarias por el GR/GL para que accedan al cofinanciamiento de recursos no reembolsables, deberán seguir por el proceso establecido por el PCC para la atención de planes de negocio. <u>Acción 5: Capacitaciones en el marco del convenio de colaboración interinstitucional entre el GR/GL y el PCC</u> Luego de firmar el convenio y realizada la transferencia, el GR/GL coordina con el PCC la capacitación del personal de los GR/GL, el objetivo de esta capacitación está orientado a fortalecer las capacidades de los funcionarios del GR/GL en la aplicación de los instructivos para el acceso a los incentivos que otorga el Programa, sus procedimientos, requisitos, documentación; así como en la formulación de planes de negocio. La programación de las capacitaciones depende de la fecha de suscripción del convenio de colaboración interinstitucional entre el PCC y el GR/GL. Esta capacitación está a cargo de la UPFP con el soporte de las Unidades Regionales del PCC y especialistas de la Unidad de Negocios, en caso la demanda de talleres exceda la capacidad operativa de la UN, esta podrá contratar un servicio especializado en formulación de planes de negocio. La organización del mobiliario para la implementación de la capacitación está a cargo del GR /GL (proyector, ecram, laptop, entre otros) y se llevan a cabo en las instalaciones que determinen. En el caso del coffee break puede ser asumido por el GR/GL o por el PCC. La convocatoria de la capacitación es realizada por los GR / GL, quienes cursan una invitación formal a las OA's priorizadas y sus formuladores del plan de negocio. Está dirigido a los funcionarios, profesionales, personal de los GR/GL, organizaciones agrarias y formuladores de planes de negocio de la región, en cada sesión participan 40 personas aproximadamente. El PCC hace entrega de materiales como: Blocks, lapiceros y bolsas cuyos diseños son elaborados por el equipo de comunicaciones del PCC. En el desarrollo de la capacitación se utiliza una metodología participativa, con tiempos para consultas y repuestas, con la finalidad de absolver las dudas de los participantes. Las capacitaciones se desarrollan en 03 módulos. Para desarrollar la capacitación del módulo 3, los GR/ GL deben considerar los siguientes requisitos: Haber identificado y priorizado las OAs que se beneficiaran con los incentivos. Las OAs priorizadas deben de contar con una idea de negocio viable. Las OAs priorizadas cuenten con un formulador de plan de negocio.

Dirección General Agrícola DGA

Módulo 1: Información General del PCC.
Dirigido: Funcionarios del GR/GL
Duración: Mínimo 02 horas, máximo 03 horas
Metodología: Teórico / Práctico
Material: Presentación Power Point
Contenido:
Presentación del PCC, Beneficiarios, Público Objetivo
Proceso de atención de los incentivos
Data Histórica de la Intervención del PCC
Priorización de Cadenas Productivas

Módulo 2: Proceso de Elegibilidad de Organizaciones Agrarias Priorizadas
Dirigido: Funcionarios del GR/GL y Organizaciones Agrarias Priorizadas
Duración: Mínimo 04 horas, máximo 06 horas
Metodología: Teórico / Metodología basada en casos
Material: Presentación Power Point
Contenido:
Procedimiento para la Elegibilidad
Registro de las OA's en el SEL
Llenado de formatos en el SEL
Requisitos Generales para la acreditación de la Elegibilidad
Documentación Requerida para la elaboración del Expediente de Elegibilidad
Idea de Negocio

Módulo 3: Formulación de Planes de negocio

Dirigido: Representantes legales y formuladores de planes de negocio de las OA's priorizadas
Duración: 03 días
Metodología: Teórico / Práctico
Material: Presentación Power Point
Contenido:
Día 1: Teoría – 06 horas
Inducción sobre el desarrollo de la guía para la formulación de planes negocio de Adopción de Tecnología
Absolución de consultas
Día 2: Práctico – 08 horas
Exposición de ideas de negocio por parte de los formuladores y/o representantes de la organización
Orientaciones de mejora sobre las ideas expuestas
Día 3: Práctico – 08 horas
Caso práctico de análisis económico financiero
Criterios y consideraciones en el proceso de evaluación
Acuerdos y compromisos

Acción 6: Asesoramiento a las Organizaciones de Productores Agropecuarios para presentación del expediente de elegibilidad

Los profesionales que fueron capacitados en los GR/GL podrán brindar asesoramiento técnico a las OA que se encuentren interesadas en presentar el expediente de elegibilidad. Al respecto, la duración de la asesoría dependerá de las consultas de las OA.

Dirección General Agrícola DGA

Una vez que la OA que se encuentre interesada en presentar su expediente de elegibilidad deberá presentar su solicitud por mesa de partes del PCC o de manera virtual (tal y como lo estipula el modelo en la tarea 1.a) para su proceso regular.

La evaluación y aprobación de la elegibilidad y de las Solicitudes de Apoyo corresponden al PCC, así como la implementación y cofinanciamiento de los Incentivos.

Tarea 5.b: Seguimiento y evaluación de fondos no concursables

Acción 1: Seguimiento a los Planes de Negocio priorizados por el GR/GL

El GR/GL podrá realizar seguimiento a la implementación y ejecución de los planes de negocio priorizados en el marco de los compromisos asumidos en el Convenio de Colaboración Interinstitucional suscrito que señala que:

Realizar el seguimiento a la implementación y ejecución de los planes de negocio que son priorizados por el GR/GL, en el marco normativo de El Programa, mediante las transferencias financieras a favor del MIDAGRI (…).

El GR/GL, podrá brindar apoyo logístico al PCC para el monitoreo de los planes de negocio priorizados, en el marco de los compromisos asumidos en el Convenio de Colaboración Interinstitucional suscrito que señala:

Proveer del personal de apoyo y logística necesario a El Programa, para las acciones de monitoreo que sea necesario realizar a los planes de negocio que se implementen en el marco del convenio.

En ese sentido, en el marco del Convenio de Colaboración Interinstitucional suscrito, el GR/GL puede solicitar al PCC, un informe sobre el avance en la ejecución de los planes de negocio priorizados.

Para los casos donde el GR/GL realice acciones de monitoreo en campo, este remitirá el informe técnico a la UR del PCC en su jurisdicción, para que estos puedan ser remitidos a la sede central y sean usados en la elaboración de documentos técnicos tales como boletines e informes.

MODALIDAD 2. FONDOS CONCURSABLES (PROCOMPITE):

La implementación de los Fondos Concursables (PROCOMPITE) del PCC se ejecuta a través de las siguientes tareas:

Tarea 1. Establecer procedimientos y metodologías para la implementación, ejecución y evaluación del impacto de PROCOMPITE.

El PCC desarrolla y aprueba instrumentos metodológicos para la formulación de planes de negocio en el sector agrario, pecuario y forestal. Para eso es necesario el cumplimiento de las siguientes acciones:

Acción 1: Análisis de los documentos previos:

En esta primera acción los especialistas de PROCOMPITE-PCC realizan un diagnóstico sobre el contexto, debilidades y fortalezas de los Planes de Negocio ejecutados previamente a nivel regional, finalmente el diagnóstico

Dirección General Agrícola DGA

	es presentado a través de un Informe Técnico que es validado por el Coordinador de PROCOMPITE. Dicho análisis se realiza el segundo semestre del año. De acuerdo con el análisis se podrá identificar la necesidad de elaborar nuevas pautas metodológicas, las pautas son instrumentos complementarios a la Guía Operativa de PROCOMPITE los cuales ayudan a elaborar Planes de Negocio en el Sector Agrario. Dependiendo del diagnóstico se procederá con la elaboración de estos, si en caso se concluye que la metodología aún está vigente, se procede a usar las mismas. <u>Acción 2: Elaboración de Pautas Metodológicas por cadena productiva</u> Para elaborar el PCC toma de referencia el Formato 08 de la Guía Operativa de PROCOMPITE donde están establecidos los contenidos mínimos para elaborar un Plan de Negocio o Propuesta Productiva PROCOMPITE y, además el PCC gestiona y realiza la contratación del servicio de consultoría, quien toma como insumo el diagnóstico para elaborar las "Pautas Metodológicas" según cadena productiva identificada. El servicio tiene una duración de 2 meses como máximo, y deberá contar con al menos 2 reuniones con los especialistas de PROCOMPITE-PCC, quienes brindarán sus aportes y observaciones al producto elaborado por la consultoría, al finalizar cada reunión los especialistas del PCC y la consultora firmarán un acta validando las observaciones y ajustes del producto. Finalmente, la consultoría deberá contar con el visto de la Dirección Ejecutiva del PCC, si existe observaciones, la DE remite las observaciones a la consultora para subsanarlas, si no existe observaciones la DE valida y aprueba los instrumentos. Los instrumentos aprobados son remitidos al especialista correspondiente para su publicación en el portal web del PCC (https://procompiteMIDAGRI.gob.pe/), de manera complementaria los especialistas de PROCOMPITE –PCC remiten a través de correo electrónico los instrumentos a los GR / GL que demuestren interés en implementar la modalidad de PROCOMPITE del PCC. **Tarea 2: Difusión de la estrategia PROCOMPITE a los GR /GL.** La tarea está a cargo del Equipo de PROCOMPITE - PCC y se desarrolla a través de las siguientes acciones: <u>Acción 1: Elaboración del Plan Anual de Difusión y Capacitación de la Estrategia de PROCOMPITE Agrario:</u> Luego de culminar la elaboración o actualización de las pautas metodológicas inicia el proceso de elaboración del Plan Anual de Difusión, para ello, el último bimestre del año los especialistas de PROCOMPITE del PCC se comunican con los Gerentes de los GR/GL a través de medios vía online (correo, llamadas, etc.). Los especialistas coordinan la programación de los talleres que se van a llevar a cabo durante el año a nivel nacional y, el presupuesto requerido para su implementación. La propuesta de Plan es remitida a la Unidad de Planeamiento Presupuesto y Seguimiento del PCC para opinión, de existir alguna observación la propuesta es devuelta a PROCOMPITE-PCC para subsanar las observaciones, una vez que la

	propuesta no tiene observaciones la UPPS eleva la propuesta a la Dirección Ejecutiva del PCC para su aprobación. <u>Acción 2: Desarrollo de los Talleres de Difusión</u> Luego de elaborado el Plan, 3 semanas previas a la ejecución del taller (de acuerdo con el cronograma del Plan), los especialistas del PROCOMPITE – PCC se comunican con los GR/GL para informarles sobre la realización del taller, al respecto la logística del taller (ecram, proyector, laptops, coffee break, entre otros) y la determinación del local será provisto por el GR/GL. El PCC puede entregar material informativo, tales como: trípticos, lapiceros, block o cuaderno, llaveros o bolsas, cuyos diseños son elaborados por el equipo de comunicaciones del PCC. La convocatoria para la asistencia al taller es realizada por los GR / GL, quienes cursan una invitación formal a los Municipios de su jurisdicción, por lo que el número de participantes dependerá la amplitud de la convocatoria y número de municipios. El PCC, los G/R y G/L pueden difundirlo a través de medios de comunicación online y redes sociales (Facebook, Twitter, E-mail, etc.). Este taller tiene por objetivo difundir la estrategia PROCOMPITE Agrario y tiene una duración de 90 minutos, se realizan a lo largo del año según cronograma establecido en el plan, y se desarrollan los siguientes temas: El Marco Normativo de la Ley N° 29337- PROCOMPITE Procesos de implementación de PROCOMPITE, y Data Histórica del avance de PROCOMPITE en las regiones. La realización de los talleres está a cargo del PCC, a través de la coordinación de PROCOMPITE-PCC: En los GR participan: El Gobernador, Consejeros, Gerente General, Gerente de Desarrollo Económico, Gerente de la Oficina de Programación de Inversiones y el Gerente de Administración, o quién haga sus veces. En los G/L participan: El Alcalde, Consejeros, Gerente General, Gerente de Presupuesto, Gerente de la Oficina de Programación de Inversiones y el Gerente de Administración, a quién haga sus veces. Los talleres son ejecutados de acuerdo al cronograma del Plan, sin embargo el PCC puede realizar talleres a solicitud de los GR /GL que se muestren interesados en ejecutar la metodología de PROCOMPITE, para esto, los GR/GL realizan la coordinación mediante correo electrónico con la sede descentraliza del PCC o la sede central del PCC, los especialistas de PROCOMPITE tendrán 05 días hábiles para responder a la solicitud de taller y empezar la coordinación para su ejecución, se debe mencionar que si no existe una respuesta formal del PCC no se puede programar un taller. **Tarea 3. Autorización del Fondo Concursable** Esta tarea está a cargo de los GR /GL, para el desarrollo de esta tarea se ejecuta las siguientes acciones: <u>Acción 1: Aprobación de Recursos de la Iniciativa PROCOMPITE en un GR/GL</u>

Luego del proceso de difusión, los GR/GL pueden elaborar informes de sustento de iniciativas a través de sus Gerencias de Desarrollo Económico, en el marco de las potencialidades que representa la Ley PROCOMPITE para su ámbito de influencia y, paralelamente coordina con la Oficina de Presupuesto la disponibilidad presupuestaria.

Posteriormente, se eleva el informe de sustento de la iniciativa de apoyo a la competitividad al Concejo Regional/Municipal, para su correspondiente programación en agenda.

Si el Concejo Regional o Municipal no aprueba la iniciativa se redacta el Acuerdo de Concejo, utilizando el Formato Acuerdo de Concejo y se oficia la no aprobación a la Gerencia de Desarrollo Económico, adjuntando copia del Acuerdo de Concejo.

De aprobarse la iniciativa, el CR o Municipalidad, redacta el Acuerdo de Concejo, utilizando el Formato Acuerdo de Concejo, indicando el monto y el porcentaje de afectación de los recursos presupuestados para los gastos destinados a proyectos para financiar las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva; así mismo, se oficia la aprobación a la Gerencia de Desarrollo Económico, adjuntando copia del Acuerdo de Concejo.

Esta acción tiene un plazo máximo de 02 meses

<u>Acción 2: Autorización, Identificación y Priorización de la Iniciativa PROCOMPITE en un GR/GL</u>

Luego de la aprobación de la propuesta de iniciativa la Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL elabora el Estudio de Identificación y Priorización de Cadenas y Zonas Productivas, siguiendo los lineamientos establecidos en la Guía Operativa para solicitar financiamiento para los planes de negocio PROCOMPITE. Luego, mediante oficio, envía el Estudio de Identificación y Priorización de Cadenas y Zonas Productivas a la OPMI del GR/GL, solicitando su aprobación.

La OPMI del GR/GL en el plazo de 10 días revisa el Estudio de Identificación y Priorización de Cadenas y Zonas Productivas, de tener observaciones elabora informe de observaciones y responde, mediante oficio, a la Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL para el levantamiento de observaciones correspondiente. De no existir observaciones la OPMI elabora el Informe de Aprobación de un PROCOMPITE, en el Formato Autorización de PROCOMIPTE.

Posteriormente, en el plazo de 15 días, comunica al PCC, la aprobación de la iniciativa PROCOMPITE y solicita el usuario y contraseña para utilizar el aplicativo - Sistema de Información PROCOMPITE.

Tarea 4: Capacitación en formulación y evaluación de planes de negocio en PROCOMPITE Agrario

Esta tarea está a cargo del personal del PCC y se ejecuta después de la comunicación del GR /GL sobre la aprobación de la iniciativa PROCOMPITE. El objetivo de la tarea está orientado, principalmente, a fortalecer las

	capacidades en formulación y evaluación de planes de negocio del personal que integra el Comité Evaluador en cada G/R o G/L. La programación de capacitaciones se realiza en función a los Acuerdos de Concejo de cada GR y GL, mediante los cuales se autorizan los fondos concursables PROCOMPITE, además se consideran las coordinaciones previas (correo y llamadas telefónicas) con GR y GL para estimar capacitaciones, las mismas que se van ajustando en la programación de acuerdo con los plazos estimados para la implementación de cada una de las fases PROCOMPITE. La logística de la capacitación está a cargo del G/R y el G/L (coffee break, proyector, ecram, laptop, entre otros) y se llevan a cabo en las instalaciones que determinen. El PCC hace entrega de materiales como: Blocks, lapiceros y bolsas cuyos diseños son elaborados por el equipo de comunicaciones del PCC. La convocatoria de las capacitaciones es realizada por los GR / GL, quienes cursan una invitación formal; el PCC y los G/R y G/L pueden difundir a través de medios de comunicación online y redes sociales (Facebook, Twitter, E-mail, etc.) la realización del evento de capacitación. La ejecución de las capacitaciones está a cargo de los especialistas del PCC, a través de la coordinación de PROCOMPITE, si la cantidad operativa del PCC no abastece la demanda de capacitaciones de los GR/GL, el PCC podrá contar con los servicios de una Entidad Privada Especializada (EPE) para brindar la capacitación. Cada capacitación tiene una duración mínima de 8 horas y máxima de 16 horas, con un número de 40 participantes en promedio, cuya periodicidad es mensual, pudiendo desarrollar 3 capacitaciones como máximo, en diferentes regiones. Las capacitaciones se desarrollan en 03 módulos: **<u>Módulo 1: Introducción y Metodología Canvas.</u>** **Duración: Mínimo 2 horas, máximo 4 horas** **Metodología: Teórico / Práctico** **Material: Presentación Power Point** Pautas metodológicas y Contenidos mínimos (Formato Nro. 8) Metodologías ágiles: Modelo Canvas para definir ideas de negocios: se difunde el modelo Canvas como soporte a la instrumentalización del plan de negocio **<u>Módulo 2: Planes de negocio. Parte 1</u>** **Duración: Mínimo 3 horas, máximo 6 horas** **Metodología: Teórico / Metodología basada en casos** **Material: Presentación Power Point** Resumen ejecutivo Aspectos generales El producto y la cadena productiva Población beneficiaria Estudio de mercado

Estudio técnico
Organización y gestión
Análisis impacto ambiental
Calendario de ejecución

<u>Módulo 3: Planes de negocios. Parte 2</u>
Duración: Mínimo 3 horas, máximo 6 horas
Metodología: Teórico / Práctico
Material: Presentación Power Point / Excel

Estudio financiero
Análisis de sostenibilidad
Indicadores de análisis de impacto
Conclusiones y recomendaciones

Tarea 5: Implementación del Concurso de la Iniciativa PROCOMPITE en un GR/GL

Los GR/GL que fueron capacitados por el PCC empiezan la implementación del concurso para ello:

<u>Acción 1: Convocatoria Pública del Fondo Concursable PROCOMPITE</u>

La Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL elabora las bases del concurso para la convocatoria pública de PROCOMPITE, utilizando el Formato de Modelo de Bases de Concurso PROCOMPITE

Al mismo tiempo la Gerencia propone al Titular del Pliego Presupuestal (Gobernador/Alcalde) la conformación del Comité Evaluador para el concurso tomando en cuenta lo establecido en las normas estipuladas por el PCC-PROCOMPITE.

La gerencia remite la propuesta de bases y la propuesta de Comité Evaluador, caso de no aprobación de la propuesta, el Gobernado/Alcalde devuelve la propuesta a la Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL para la reformulación correspondiente. De no existir observaciones emite resolución designando al Comité Evaluador y oficia a la Gerencia de Desarrollo Económico (GDE) del GR/GL para su integración a las bases, para que se registre el concurso en el aplicativo SIPROCOMPITE.

La Oficina de Relaciones Públicas GR/GL realiza la convocatoria pública de Planes de negocio o Propuestas Productivas para el PROCOMPITE a través de diversos medios de comunicación local. Un aspecto que se deberá tomar en cuenta es que la priorización de los medios de comunicación local a utilizar debe asegurar la mayor difusión posible.

Las potenciales OA beneficiarias toman conocimiento de la convocatoria pública y preparan los Planes de negocio o Propuestas Productivas, para lo cual sistematizan la información solicitada y elaboran el Expediente de Participación, el cual presentan por mesa de partes del GR/GL y está dirigido a la Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL (incluye el plan de negocio) dentro de los plazos establecidos en la convocatoria, documento que deberá ser ingresado por mesa de partes del GR/GL.

<u>Acción 2: Calificación y Selección de los Planes de Negocios</u>

Dirección General Agrícola DGA

	La Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL recibe y organiza los expedientes de las OA para facilitar la identificación adecuada en el orden de presentación. El Comité Evaluador realiza la revisión de los planes de negocio con propósitos de calificación, utilizando el Formato Protocolo de evaluación de los planes de negocio, el tiempo de evaluación dependerá de lo estipulado en las bases del concurso. El Comité Evaluador, luego de la calificación, realiza la priorización y selección de Planes de negocio. La OPMI del GR/GL constituye el órgano técnico de apoyo al comité evaluador que brinda soporte para realizar la evaluación de los planes de negocio. Para documentar los resultados de la selección se utilizará el Formato Modelo de Acta de Aprobación de Plan de Negocio. La Gerencia de Desarrollo Económico GR/GL comunica al Titular del GR/GL los resultados de la evaluación, solicitando la emisión de la correspondiente Resolución de Aprobación de propuestas ganadoras. El Gobernador/Alcalde emite la Resolución de Aprobación de Planes de negocio o Propuestas Productivas Ganadoras correspondientes al concurso de Iniciativas PROCOMPITE. La Gerencia de Desarrollo Económico GR/GL comunica en un plazo de siete (07) días naturales los resultados de la selección de planes de negocio o Propuestas Productivas, mediante: Comunicación escrita a cada una de los Agentes Económicos Organizados (AEO) potenciales beneficiarios que se presentaron al concurso, a la dirección física o electrónica consignada en la documentación presentada y adjuntando copia del Informe de Aprobación del Plan de Negocio. Comunicación escrita a la OPMI del GR/GL adjuntando copia de la Resolución de Aprobación de Planes de negocio o Propuestas Productivas, más los expedientes completos de los Planes de Negocio Seleccionados, posteriormente, la misma GDE registra los planes de negocios ganadores en el Sistema de Información PROCOMPITE. Comunicación escrita en los principales medios de comunicación detallando la relación AEO ganadores y la categoría en la que fueron seleccionados, para cumplir criterios de transparencia con la ciudadanía. <u>Acción 3: Registro y Asignación Presupuestaria de Planes de Negocios para Implementar la Iniciativa PROCOMPITE en un GR/GL</u> La OPMI del GR/GL toma conocimiento de las propuestas ganadoras y recibe por parte de la Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL, la copia de la Resolución de Aprobación de Planes de negocio o Propuestas Productivas. La Gerencia de Desarrollo Económico GR/GL registra los planes de negocio ganadores a través del Sistema de Información de PROCOMPITE, para lo cual tiene un plazo de siete (7) días naturales. Luego, solicita a PCC - MIDAGRI el código único para cada Plan de negocio o Propuesta Productiva ganadora.

Dirección General Agrícola
DGA

Una vez que ha sido verificado por el PCC, la Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL comunica a la Oficina de Presupuesto del GR/GL los códigos únicos para cada Plan de negocio o Propuesta Productiva, solicitando la creación de metas y asignación de recursos para cada una.

La Oficina de Presupuesto del GR/GL, una vez que obtiene la codificación procede en el aplicativo SIAF a establecer la cadena funcional programática, así como el registro de la cadena de gasto para cada uno de los planes de negocio ganadoras.

La Oficina de Presupuesto del GR/GL habilita los recursos presupuestales al PROCOMPITE, en las cadenas de gasto mediante las modificaciones presupuestarias, de acuerdo con los compromisos asumidos, de no haberse realizado la programación presupuestal.

Posteriormente, la Oficina de Presupuesto del GR/GL comunica a la Gerencia de Desarrollo Económico GR/GL la asignación y disponibilidad de recursos para pasar a la implementación de los planes de negocio.

Tarea 6: Ejecución de los Planes de Negocios Ganadores de la Iniciativa PROCOMPITE

La tarea está a cargo del GR/GL y para su desarrollo se ejecuta las siguientes acciones:

<u>Acción 1: Suscripción del Convenio entre GR/GL con las OA ganadores</u>
La Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL revisa con los representantes, de los AEO, las especificaciones técnicas de los bienes y servicios a contratar detalladas en el correspondiente Plan de negocio o Propuesta Productiva ganadora. Luego la Secretaría General del GR/GL redacta el convenio entre el GR/GL con los AEO para cada Plan de negocio o propuesta productiva ganadora del concurso, para lo cual toma en cuenta el Formato Modelo convenio entre el GR/GL con el AEO, el plan de negocio correspondiente y la revisión de especificaciones técnicas.

La Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL en paralelo designa al funcionario responsable, o contrata a un consultor externo, para realizar el seguimiento al plan de negocio. En caso de contratación, es importante que la Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL, pueda asignar más de un Plan de negocio o propuesta productiva a un consultor en función a su experiencia y capacidad de contratación, siempre que le represente economía de escala y eficiencia en el uso de los recursos (Asignación de paquetes de Propuestas Productivas).

El Titular del GR/GL y AEO ganadores suscriben el convenio de cofinanciamiento, con lo cual se da inicio formal a la implementación de el plan de negocio.

<u>Acción 2: Entrega de los bienes y servicios a las OA ganadores</u>

Luego de suscrito el convenio, la Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL solicita a la Gerencia de Abastecimiento del GR/GL o la que haga sus veces la adquisición de los bienes y servicios relacionados con las propuestas productivas ganadoras, alcanzando las especificaciones técnicas

Dirección General Agrícola DGA

	correspondientes. En paralelo, solicita a los representantes de los AEO el cumplimiento de contrapartidas, tanto en bienes, como en efectivo en la cuenta bancaria que especialmente abrirán para este propósito y su posterior ejecución. La Oficina de Abastecimiento del GR/GL realiza la convocatoria para la adquisición de los bienes y servicios del PROCOMPITE, tomando en cuenta lo siguiente: La Ley de Contrataciones del Estado y su correspondiente Reglamento. Las Directivas del Sistema Nacional de Bienes Nacionales relacionadas con el alta y baja de Bienes Muebles de Propiedad Estatal. La Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL verifica las especificaciones técnicas: Si el Proveedor no cumple con las especificaciones técnicas, se devuelven los bienes y servicios, para que, en el plazo más perentorio, cumpla con lo solicitado. Si el Proveedor cumple con las especificaciones técnicas, se firma un acta de recepción de bienes indicando la conformidad. La Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL con la asistencia de la Gerencia de Abastecimiento del GR/GL realiza la entrega de los bienes y servicios contratados a los AEO, en función al cronograma del plan de negocio, para lo cual se firmará las actas de entrega correspondientes. En el caso que la programación de la ejecución presupuestal de una PROCOMPITE requiera la transferencia de los recursos de un periodo fiscal al siguiente, realizará las coordinaciones correspondientes con la Oficina de Presupuesto del GR/GL para provisionar dichos recursos. <u>Acción 3: Seguimiento de los Planes de Negocio</u> El Funcionario Responsable del GR/GL / Consultor Externo realiza el seguimiento de la(s) Propuesta(s) Productiva(s) a su cargo, para lo cual consignará las siguientes evidencias: Registro de incidencias, en el documento que corresponda. Registro fotográfico. Registro de visita. Informes técnicos con periodicidad mensual (salvo que en la contratación la Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL considere otra periodicidad diferente) donde se dé cuenta de las incidencias y del avance de la ejecución presupuestal, utilizando el Formato de Informes Mensuales de Ejecución del plan de negocio o propuesta productiva. La Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL, consolida los informes de seguimiento de los planes de negocio para reportar trimestralmente el avance, resultados e impactos al Concejo Regional/Municipal y al PCC. **Tarea 7: Liquidación y Cierre de los Planes de Negocio Ganadores de la Iniciativa PROCOMPITE** <u>Acción 1: Verificación para cierre de los Planes de negocio</u> La Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL a partir de la consolidación de los informes de seguimiento a la ejecución de los planes de negocio,

Dirección General Agrícola DGA

	verifica los criterios de cierre de un plan de negocio o Propuesta Productiva, los cuales son los siguientes: Para planes de negocio o propuestas productivas con desempeño adecuado, verificará: La ejecución y entrega del 100% de bienes y servicios de cofinanciamiento comprometido por parte de los recursos públicos. La ejecución del 100% del presupuesto de cofinanciamiento comprometido por de los AEO. El cumplimiento de al menos el 80% de los objetivos del plan de negocios, diferentes a los de ejecución presupuestal. Para planes de negocio o propuestas productivas con desempeño inadecuado verificará: El incumplimiento reiterado de los AEO en la ejecución presupuestal de contrapartida. El incumplimiento reiterado de los AEO en relación con los objetivos del plan de negocios, diferentes a los de ejecución presupuestal. La generación de retrasos reiterados por parte de los AEO al cronograma de implementación del plan de negocios. Si el desempeño de los AEO ha sido inadecuado según los criterios del literal b), el GR/GL solicitará al Funcionario Responsable y/o Consultor Externo la elaboración del informe de liquidación del plan de negocio. Si el desempeño de los AEO ha sido adecuado según los criterios del literal a), el GR/GL solicitará al Concejo Regional/Municipal la transferencia definitiva de la capacidad productiva a los AEO. En ambos casos se realiza informe de liquidación y se aprueba con resolución. <u>Acción 2: Elaboración de informe de liquidación de los Planes de negocio</u> El Concejo Regional o Municipal emite Resolución aprobando la transferencia definitiva de la capacidad productiva a los AEO La Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL adjunta el acuerdo de transferencia definitiva de la capacidad productiva a los AEO al expediente o file correspondiente. Posteriormente, solicita al Funcionario Responsable y/o Consultor Externo la elaboración del informe de liquidación del plan de negocio correspondiente, según el caso que se trate. El Funcionario Responsable del Gobierno Regional o Local / Consultor Externo elabora informe de liquidación de el plan de negocio correspondiente, según el caso que se trate, tomando en cuenta de no exceder el plazo de cinco (5) días y el Formato de Liquidación de el plan de negocio. Luego, remite a la Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL el informe de liquidación del plan de negocio de PROCOMPITE para su validación: En el caso de no aprobación, retorna el informe al Funcionario Responsable del Gobierno Regional o Local / Consultor Externo, indicando las observaciones para su correspondiente levantamiento, en un plazo máximo de tres (3) días.

Dirección General Agrícola DGA

	En el caso de aprobación: Comunica al titular de la entidad para emitir la resolución que aprueba la liquidación técnica y financiera. Comunica a los AEO que se realizará el cierre, indicando los motivos del mismo y convocando a una reunión con los representantes de los AEO, la cual se programará en los siguientes siete (7) días de emitida la comunicación. Solicita al Funcionario Responsable / Consultor Externo la elaboración del informe de cierre de el plan de negocio, cuya entrega se programará en los siguientes cinco (5) días de emitida la comunicación. El Titular de la Entidad, tiene como función que los planes de negocio ejecutadas con fecha anterior a la Guía Operativa y las que están por ejecutar, deberán ser liquidadas mediante acto resolutivo. El Funcionario Responsable del Gobierno Regional o Local / Consultor Externo elabora el informe de cierre de el plan de negocio, en el Formato Informe de Cierre. Posteriormente, remite a la Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL el informe de cierre del plan de negocio, tomando en cuenta los plazos otorgados. La Gerencia de Desarrollo Económico del GR/GL se reúne con los AEO para indicar los motivos del cierre del plan de negocio, luego de lo cual se firma el Acta de Cierre. Es importante tomar en cuenta que, para el caso de Planes de negocio o Propuestas Productivas de desempeño inadecuado, se dejará constancia que los bienes y servicios pendientes a cargo del cofinanciamiento público no serán adquiridos en razón del incumplimiento reiterado de los AEO y se establecerá un plazo máximo de 15 días para que los AEO devuelvan los bienes entregados. Para el caso de Propuestas Productiva de desempeño adecuado, se consolidará el expediente o file del plan de negocio, verificando toda la información vinculante a la ejecución, liquidación y cierre. Luego de ello, se adjunta el Acta de Cierre al expediente del plan de negocio y comunica al PCC el cierre del plan de negocio. **Tarea 8: Seguimiento a la implementación de los Fondos Concursables.** De manera complementaria el PCC realiza un seguimiento de todas fases del fondo PROCOMPITE autorizado por los GR/GL. Para el desarrollo de la tarea se ejecutan las siguientes acciones: <u>Acción 1: Diagnóstico de las iniciativas productivas ganadoras de los Fondos Concursables PROCOMPITE Agrario.</u> El PCC a través de la Coordinación PROCOMPITE, utiliza la información registrada por los GR y GL en el Sistema de Información “SIPROCOMPITE”, para obtener la lista de las iniciativas productivas ganadoras de los Fondos Concursables y, registrarla en la base de datos del PCC de planes de negocio PROCOMPITE.

Dirección General Agrícola DGA

	El diagnóstico es presentado a la Coordinación PROCOMPITE mediante un Informe Técnico, remitido por correo electrónico, en el que se analiza la situación de los fondos concursables autorizados por los GR/GL a nivel nacional, este diagnóstico se realiza el año posterior al cierre del concurso. <u>Acción 2: Plan Anual de Seguimiento del Fondo Concursable PROCOMPITE Agrario.</u> Realizado el diagnostico, se elabora el Plan Anual de Seguimiento del fondo concursable PROCOMPITE Agrario, que contiene la programación de visitas a los GR y GL para evaluar el avance físico-financiero de las iniciativas productivas implementadas mediante el fondo concursable. El Plan Anual de Seguimiento, se remite a la UPPS para opinión y posteriormente, ser elevado a la Dirección Ejecutiva del PCC para su aprobación. Las fechas de las visitas son coordinadas por el PCC, a través de la Coordinación PROCOMPITE con la Gerencia de Desarrollo Económico o un representante designado para tal función, mediante correos electrónicos y/o llamadas telefónicas. Las visitas de seguimiento a los GR/GL, tienen una duración de 3 días hábiles como mínimo, dependiendo de la ubicación geográfica donde se esté implementado el Fondo Concursable. <u>Acción 3: Seguimiento a la fase de Autorización del Fondo PROCOMPITE por los GR/GL</u> El especialista del PROCOMPITE-PCC verifica que los GR/GL cumplan con el procedimiento indicado en la Guía Operativa, para ello se realiza la revisión de los siguientes formatos. Formato de Informe de sustento de la Iniciativa de apoyo a la competitividad. Formato de Informe de Identificación y Priorización de Zonas y Cadenas Productivas Formato de Autorización de un PROCOMPITE Formato de Acuerdo de concejo (este formato deberá estar colgado en el Sistema de Información SIPROCOMPITE) Para esto el especialista realiza coordinaciones con los GR/GL mediante llamadas telefónicas y correos electrónicos, si existe alguna observación el especialista coordina con el GR/GL para subsanar la observación. <u>Acción 4: Seguimiento a la fase de Implementación del Proceso Concursal del Fondo PROCOMPITE por los GR/GL</u> El especialista del PROCOMPITE-PCC verifica que los GR/GL cumplan con el procedimiento indicado en la Guía Operativa desde la elaboración de las bases del Proceso Concursable hasta la suscripción de Convenio con los AEO ganadoras del Fondo Concursable, para ello, se realiza la revisión de los siguientes formatos. Formato de modelo de base de concurso Formato protocolo de Evaluación de el plan de negocio Formato Modelo de convenio entre el GR/GL con el AEO (este formato deberá estar colgado en el Sistema de Información SIPROCOMPITE)

Para esto el especialista realiza coordinaciones con los GR/GL mediante llamadas telefónicas y correos electrónicos, si existe alguna observación el especialista coordina con el GR/GL para subsanar la observación.

Acción 5: Seguimiento a la fase de ejecución del Fondo PROCOMPITE

El especialista del PROCOMPITE-PCC verifica que los GR/GL cumplan con el procedimiento según el proceso indicado en la Guía Operativa desde el inicio de ejecución hasta la liquidación de los Planes de negocio del Fondo PROCOMPITE. La verificación consiste en la revisión de los expedientes de los planes de negocio del Fondo PROCOMPITE de cada GR/GL, para ello el Coordinador PROCOMPITE del PCC, programa visitas coordinadas a los GR/GL e inopinadas a los AEO previa coordinación con los GR/GL.

Visitas Coordinadas a los GR/GL

Se realizan de acuerdo con la programación del Plan Anual y, previa coordinación con los GR/GL. El seguimiento a los GR/GL es realizado por el personal de la Coordinación PROCOMPITE del PCC, pudiendo contar con el apoyo de una Empresa Proveedora Especializada, esta contratación del servicio dependerá de la carga operativa, es decir del número de fondos concursables que se encuentren en implementación a nivel nacional.

La Coordinación PROCOMPITE del PCC se reúne con el equipo técnico del GR/GL. Durante esta visita la Coordinación PROCOMPITE del PCC, realiza la verificación de los expedientes de los planes de negocio. Finalizada la revisión de los expedientes, se elabora un Acta de Visita que deberá contener los siguientes puntos:

Estado situacional de los planes de negocio.
Avance porcentual de los planes de negocio.
Observaciones que se presentaron en la reunión en el proceso de revisión de los formatos de la ejecución de planes de negocio.
Acuerdos que indiquen el cumplimiento de obligaciones de los representantes para lograr el desempeño óptimo de la funcionalidad del PROCOMPITE.

Esta Acta debe estar firmada por los representantes del GL/GR que estuvieron en la reunión, cuya verificación se da a través de un panel fotográfico, para que posteriormente el Especialista emita un Informe de viaje a la Coordinación PROCOMPITE.

Visitas Inopinadas a las AEO

Son coordinadas por el PCC, a través de la Coordinación PROCOMPITE con el Equipo Técnico de implementación del GR/GL, con el objeto de verificar en campo la existencia de los bienes e insumos entregados por los GR/GL, su estado de conservación para el normal y oportuno funcionamiento; así como el estado de los servicios en ejecución.

Las visitas en campo a los AEO, se realizan con el acompañamiento del especialista de los GR/GL, encargados del monitoreo a la ejecución de los planes de negocio, esta visita concluye con un informe técnico que detalla el estado de los bienes, insumos y servicios adquiridos bajo la modalidad de

Dirección General Agrícola DGA

	cofinanciamiento por parte del GR/GL. Finalmente, realizada la visita coordinada e inopinada se elabora un informe técnico con el resultado del seguimiento realizado, que sirve como insumo para la actualización de la base de datos del PCC de planes de negocio – PROCOMPITE.
Organización para la ejecución de la Actividad	La organización para la ejecución dependerá del servicio brindado **Fondos no concursables** <u>Programa de Compensaciones para la Competitividad - PCC:</u> - Difundir los beneficios que otorga el Programa, a través de asesorías y/o talleres a nivel sectorial (o intersectorial) y nacional. - Asesorar a las OA para la presentación de los Expedientes de Elegibilidad y emitir informe del resultado de evaluación (Elegible, Observado o Improcedente). - Asesorar a las OA elegibles para la presentación de las Solicitudes de Apoyo (que incluye el plan de negocios del o los incentivos de su interés) - Evaluar planes de negocios (Asociatividad, Gestión y Tecnologías) presentados por las organizaciones de productores. - Aprueba los planes de negocios con recomendación favorable de la UN. - Elaborar y emitir el informe técnico con recomendación favorable o no favorable del plan de negocio a la Jefatura del Programa de Compensaciones para la Competitividad. - Elaboración de los Planes Operativos Anuales (POA) de las organizaciones. - Verifica que la organización cumpla con las metas físicas y financieras establecidas en los POA. - Realiza el acompañamiento, monitoreo y evaluación de la ejecución de los planes de negocios, que aseguren el cumplimiento de las metas (por un periodo de 3 años). - Realiza el cierre de los planes de negocio <u>Gobiernos Regionales y Locales</u>: - Transferencia financiera a PCC para la implementación de Incentivos del PCC (cofinanciamiento de planes de negocio). - Priorización de organizaciones para postular a los Incentivos del PCC ejecutados por transferencia financiera del GR/GL. -Monitoreo de planes de negocio implementados con cofinanciamiento del PCC derivado de las transferencias del GR/GL. **Fondos concursables** <u>Programa de Compensaciones para la Competitividad:</u> - Elaboración de Pautas Metodológicas por cadena productiva - Difusión de instrumentos. - Capacitación de la Estrategia de PROCOMPITE Agrario. - Diagnóstico de las iniciativas productivas ganadoras de los Fondos Concursables PROCOMPITE Agrario. - Elaboración de Plan Anual de Seguimiento del Fondo Concursable PROCOMPITE Agrario. - Seguimiento a la fase de Implementación del Proceso Concursal del Fondo PROCOMPITE por los GR/GL <u>Gobierno Regional y Locales</u>

	- Aprobación de Recursos de la Iniciativa PROCOMPITE en un GR/GL. - Autorización, Identificación y Priorización de la Iniciativa PROCOMPITE en un GR/GL - Convocatoria Pública del Fondo Concursable PROCOMPITE - Calificación y Selección de los Planes de Negocios - Registro y Asignación Presupuestaria de Planes de Negocios para Implementar la Iniciativa PROCOMPITE en un GR/G - Suscripción del Convenio entre GR/GL con los AEO ganadores - Entrega de los bienes y servicios a las AEO ganadores - Seguimiento de los Planes de Negocio y elaboración de informe de liquidación de los Planes de negocio
Criterios de programación	Los criterios de programación de la presenta actividad dependen del tipo de servicio: **Fondos no concursables:** Los fondos no concursables (incentivos) se encuentran a demanda de las organizaciones, así mismo para su ejecución estos dependen de la contrapartida de las organizaciones, en ese sentido la programación de ejecución de Planes de Negocios suele ser variable en el año. Así mismo se considera los siguientes criterios: OA que cuentan con Plan aprobado por Consejo Directivo. OA que cuentan con convenio de adjudicación de recursos no rembolsables suscrito con el PCC. OA que cuenten con Plan vigente. En ese sentido para el año 2021 se programó atender a 451 OA que beneficiaran a 20,476 productores agrarios **Fondos concursables** Los fondos concursables (PROCOMPITE) dependen de la disponibilidad de recursos de los GR/GL, en ese sentido la programación de su ejecución es variable y puede darse en cualquier momento del año.
Flujo de proceso	**Ver Anexo A**
Diagrama de Gantt	**Ver Anexo B**
Lista de insumos	**Ver Anexo C**

MODELO OPERACIONAL DE LA ACTIVIDAD						
Denominación de la actividad	5006066. TITULACIÓN Y REGISTRO DE PREDIOS RURALES INDIVIDUALES, COMUNIDADES CAMPESINAS Y COMUNIDADES NATIVAS					
Niveles de Gobierno que ejecutan la actividad	**GN**	**X**	**GR**	**X**	**GL**	
Unidad de medida del indicador de producción física	**Titulo**					
Modelo operacional de la actividad						
1. Definición operacional	Esta actividad tiene por objetivo: Generar condiciones básicas para brindar seguridad jurídica en materia de titulación de predios rústicos individuales, tierras eriazas, comunidades campesinas y comunidades nativas; a fin de propiciar el desarrollo y acceso a un mercado de tierras, y promover la inversión en el agro. El alcance de la actividad conlleva a los siguientes responsables: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego - Dirección General de Saneamiento de la Propiedad Agraria y Catastro Rural - DIGESPACR; Gobiernos Regionales - a través de sus dirección y/o entes de formalización regional. Los Gobiernos Regionales ejercen función ejecutora en el proceso de titulación por la transferencia de la función específica contemplada en el literal n) del artículo 51 de la Ley N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales. Asimismo, el MIDAGRI, a través de la Dirección General de Saneamiento de la Propiedad Agraria y Catastro Rural - DIGESPACR, ejerce función rectora, al formular normas que regulan la ejecución de los procedimientos vinculados a la gestión transferida, brindando asesoría y asistencia técnico legal especializada dirigida a los profesionales que laboran en las dependencias de los Gobiernos Regionales, a la vez de administrar la base de datos gráfica y alfanumérica del Sistema de Catastro Rural Nacional. Esta actividad genera los siguientes productos: Normas aprobadas y publicadas, funcionarios de los Gobiernos Regionales capacitados según enfoque de competencias, eventos de difusión sobre la importancia, normatividad y procedimientos para la formalización, reportes de base gráfica y planos y base de datos catastral rural actualizada, informes de verificación del cumplimiento de la normativa por parte de los Gobiernos Regionales.					

Los productos antes mencionados son entregados a: Gobiernos Regionales, GRA/DRA, comunidades campesinas y nativas, y posibles beneficiarios del proceso de titulación rural.

Para el desarrollo de esta actividad se deben implementar las siguientes tareas:

Tarea 1: Elaborar normas técnicas legales en materia de saneamiento físico legal y titulación de predios rurales, tierras eriazas, comunidades campesinas y nativas y catastro rural.

Esta tarea es exclusivamente implementada por la DIGESPACR, elaborando y proponiendo planes, estrategias, normas, directivas, lineamientos y estándares permanentemente para el saneamiento físico - legal y la formalización de la propiedad agraria, comprendiendo las tierras de las comunidades campesinas y comunidades nativas y para la administración del catastro rural, en concordancia y coordinación con las entidades que forman parte del Sistema Nacional Integrado de Información Catastral y Predial, a tenor de lo normado en el Decreto Supremo Nº 001-2017-MIDAGRI, que modifica el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego – MIDAGRI (D.S N° 008-2014-MIDAGRI).

Consiste en identificar las necesidades de los Gobiernos Regionales en materia de saneamiento y titulación de predios rurales y en territorio de Comunidades Campesinas y Comunidades Nativas y en el Sistema de Catastro Rural y tiene como objetivo el de brindar a los Gobiernos Regionales los instrumentos técnicos legales para llevar a cabo los procedimientos de saneamiento y formalización y catastro rural.

El alcance y responsabilidad de esta tarea es de la Dirección General de Saneamiento de la propiedad agraria y catastro rural - DIGESPACR-MIDAGRI con intervención de la Oficina General de Asesoría Jurídica-OAJ del MIANGRI y la PCM.

Genera los siguientes productos: Propuesta de Proyecto de Norma y/o lineamiento, Proyecto de Resolución Ministerial visado e informe técnico de sustento y se entrega a la alta Dirección del MIDAGRI y a los Gobiernos Regionales.

Para el desarrollo de esta tarea es necesario realizar la siguiente acción:

<u>Acción 1: Revisar y analizar la normatividad existente en relación al proceso de Saneamiento y Formalización de la Propiedad Agraria y Catastro Rural.</u>

Es necesario realizar las revisiones y análisis respectivo a las normas ya existentes y las orientaciones aprobadas, esta acción está enfocada en

	responder a las necesidades actuales, las normas vigentes que regulan a nivel nacional los procesos de titulación y registro de predios rurales. Para el desarrollo de esta acción, los especialistas de la DIGESPACR, deben hacer un análisis normativo y procedimental, con la intención de reducir pasos, costos y tiempos, proponer mejoras y actualizaciones. El equipo responsable de revisar y analizar las normas y orientaciones es: DIGESPACR <u>Acción 2: Emisión de normatividad técnica en materia de Saneamiento y Formalización de la Propiedad Agraria y Catastro Rural.</u> Esta acción consiste en proponer proyectos de norma y/o orientaciones técnicas que elabore el equipo de la DIGESPACR, en base a los aportes obtenidos de la acción anterior y las necesidades que actualmente se presentan, estas normas son coordinadas y remitidas a la Oficina General de Asesoría Jurídica para su evaluación y visto bueno, que permita conlleve a su aprobación por parte de la Alta Dirección. Esta elaboración está coordinada y validada con los equipos regionales, a través de reuniones de trabajo, intercambios a través de correos y algunas mesas de trabajo que recoja aportes, comentarios y alertas. El equipo responsable de proponer normas y orientaciones es: DIGESPACR **Tarea 2.- Brindar capacitación y asistencia técnica a los gobiernos regionales sobre la importancia de la seguridad jurídica de la titulación de tierras y su sostenibilidad** Esta tarea busca fortalecer las capacidades de los cuadros técnicos profesionales de los Gobiernos Regionales en materia de saneamiento físico legal y formalización de la propiedad agraria y catastro rural, así como garantizar el debido proceso de formalización. Esta tarea es ejecutada por la DIGESPACR, durante todo el año, a través de talleres de capacitación en cada Gobierno Regional a nivel nacional, pudiendo ser bajo las modalidades (presencial o videoconferencia). Los talleres se llevan a cabo considerando las pautas metodológicas contempladas en la “Guía de capacitación y asistencia técnica”, aprobadas mediante Resolución Ministerial N° 006-2018-MINAGRI, que constituye un documento orientador utilizado por los especialistas en capacitación y asistencia técnica de la DIGESPACR.

	Esta tarea genera los siguientes productos: Plan de asistencia técnica (plan de trabajo programado usando herramientas, manuales, protocolos, pautas, guías), Informe de especialistas de la DIGESPACR sobre capacitaciones realizadas en los Gobiernos Regionales capacitados. Asimismo, esta tarea comprende las siguientes acciones: <u>Acción 1: Elaborar el plan de asistencia técnica para los Gobiernos Regionales.</u> Esta acción consiste en identificar las necesidades de los Gobiernos Regionales, elaborando un plan de trabajo programado para la asistencia técnica a los profesionales técnicos de los Gobiernos Regionales, que incluya las pautas metodológicas y herramientas que aseguren el cumplimiento adecuado de sus funciones en materia de saneamiento físico legal y formalización de la propiedad agraria y catastro rural. El Plan de Asistencia Técnica es elaborado por la DIGESPACR al primer mes del ejercicio anual, como un instructivo para sus profesionales al momento de efectuar las capacitaciones y asistencias técnicas para los Gobiernos Regionales. El Plan de Asistencia Técnica (plan de trabajo programado), puede incluir el uso de herramientas, manuales, protocolos, pautas y guías. Con respecto a la Guía de capacitación y asistencia técnica", aprobadas mediante Resolución Ministerial N° 006-2018-MINAGRI, es un material educativo, que tiene como objetivo buscar fortalecer la gestión descentralizada y, específicamente las competencias, habilidades y destrezas del personal que labora o presta servicios en las dependencias de los Gobiernos Regionales a cargo de la función transferida de saneamiento físico legal de la propiedad agraria. La Guía desarrolla temas de Formalización y Titulación de Predios Rústicos de Propiedad del Estado, Declaración de Propiedad por Prescripción Adquisitiva de Dominio en Predios de Propiedad Privada; Deslinde y Titulación del Territorio de Comunidades Campesinas, Demarcación y Titulación del Territorio de Comunidades Nativas; y, otorgamiento de Tierras Eriazas en Parcelas de Pequeña Agricultura. El equipo responsable de conducir los pasos para la realización de la acción es: DIGESPACR <u>Acción 2: Brindar capacitación y asistencia técnica a los funcionarios de los Gobiernos Regionales en materia de saneamiento físico legal y titulación</u>

Dirección General Agrícola DGA

	de predios rurales, tierras eriazas, comunidades campesinas y nativas así como el uso adecuado del Sistema Catastral Rural. El objetivo de difundir la normativa especializada, su debida aplicación y cumplimiento de la misma con un enfoque de desarrollar competencias de los profesionales técnicos especializados del ente de formalización regional de los Gobiernos Regionales. Esta acción es ejecutada durante todo el año a nivel nacional y su modalidad consiste en realizar talleres de capacitación y asistencia técnica con enfoque de competencias, asistencia técnica personalizada presencial o videoconferencia y talleres nacionales. Para los talleres de capacitación, se utilizan diferentes herramientas metodológicas como son: presentación de temas en PPT, presentación de temas en PREZI, videos tutoriales, “recojo de saberes previos”, construcción grupal / desarrollo de la experiencia “in situ” (desarrollo de casos prácticos) y “recojo de nuevos saberes y apreciaciones”, seminarios y Plataforma Moodle. Así mismo, se realiza talleres de capacitación de instalación, actualización y uso del Sistema Catastral para Predios Rurales – SICAR, SIC-COMUNIDADES y del SSET de manera teórica-practica. El equipo responsable de conducir los procesos de capacitación y asistencia técnica es: DIGESPACR Acción 3: Difusión masiva de la importancia de la titulación y herramientas disponibles. Esta acción es implementada por el MIDAGRI a través de la DIGESPACR, acción que es continua y se ejecuta durante todo el año. Consiste en la difusión de notas informativas colgadas en redes sociales y otros medios de comunicación social, contenidos, normativas, procedimientos y toda información que resulte de interés tanto para los posibles beneficiarios de la titulación, como para los Gobiernos Regionales, dándose a conocer los beneficios que conlleva la titulación de predios rurales y territorio de Comunidades Campesinas y Comunidades Nativas, así como del Sistema del Catastro Rural Nacional. El equipo responsable de la difusión masiva, a través de diversos mecanismos y estrategias es: DIGESPACR

Tarea 3: Ejecutar el proceso de saneamiento físico legal y formalización de la propiedad agraria en el marco de las normas vigentes.

El objetivo de esta tarea es lograr que más productores u organizaciones agrarias, así como comunidades campesinas y comunidades nativas logren obtener la titulación de sus predios rurales individuales y territorio de Comunidades Campesinas y Comunidades Nativas.

Para tal fin, esta tarea consiste en ejecutar los procesos de formalización y titulación durante todo el año, por parte de los entes de formalización regional que son parte de los Gobiernos Regionales, en el marco de los parámetros establecidos en la normativa y lineamientos vigentes dispuestos por la DIGESPACR.

El alcance y responsabilidad de esta tarea es de los entes de formalización regional de los Gobiernos Regionales que tengan a su cargo, los procedimientos derivados de la función n) del artículo 51 de la Ley N.º 27867, Ley orgánica de Gobiernos Regionales.

Para el desarrollo de esta tarea se priorizan las seis acciones siguientes:

Formalización y Titulación de predios rústicos de propiedad del Estado.

Declaración de Propiedad por Prescripción Adquisitiva de Dominio.

Reconocimiento de Comunidades Campesinas

Reconocimiento de Comunidades Nativas

Deslinde y Titulación de Comunidades Campesinas

Demarcación y Titulación de Comunidades Nativas

Estas acciones son ejecutadas según la demanda y/o requerimiento de la población objetivo, así como de sus metas institucionales dispuestas por cada Gobierno Regional según su Plan Operativo Anual o Institucional.

<u>Acción 1: Procedimiento de Formalización y Titulación de predios rústicos de propiedad del Estado.</u>

	Es implementado por los Gobiernos Regionales, a través de los entes de formalización regional que tengan a su cargo los procedimientos derivados de la función n) del artículo 51 de la Ley Nº 27867, Ley de Gobiernos Regionales y va dirigido a los beneficiarios del proceso de titulación (productores agrarios) dentro de su jurisdicción territorial, que posesionan predios rústicos de propiedad del Estado. Para que el productor agrario sea beneficiario de la formalización y titulación de un predio rústico de propiedad del Estado, deberá acreditar el cumplimiento de los presupuestos y requisitos establecidos en los artículos 11 y 12 del Reglamento (D.S N° 032-2008-VIVIENDA), así como haber iniciado la posesión del predio antes del 15 de diciembre de 2008, y de forma concurrente, acreditar la posesión continua, pacífica, pública y como propietario por más de un (01) año, computado a la fecha de empadronamiento. Los GR evalúan y verifican dichos requisitos en su conjunto. En esta acción se obtienen los siguientes entregables: Informe de diagnóstico físico-legal, Informe sobre las áreas a adjudicar, Base de Catastro rural nacional integrada y actualizada, Informe de resultados de la calificación efectuada a la documentación, título registrado. Esta acción se ejecuta de acuerdo al plan operativo institucional de cada Gobierno Regional, y comprende las siguientes etapas: Determinación de la Unidad Territorial Diagnóstico físico – legal Saneamiento Promoción y difusión Levantamiento Catastral Elaboración de planos (incorporación de la data gráfica y alfanumérica al SICAR y SSET). Calificación. Publicación de padrón de poseedores aptos. Titulación e inscripción registral del Título en el Registro de Predios. <u>Acción 2.- Procedimiento administrativo de Declaración de Propiedad por Prescripción Adquisitiva de Dominio</u> Es implementado por los Gobiernos Regionales que tengan a su cargo los procedimientos derivados de la función n) del artículo 51 de la Ley N. º

	27867 y va dirigido a los beneficiarios del proceso de titulación (productores agrarios) dentro de su jurisdicción territorial. Para que el productor agrario sea beneficiario de la formalización y titulación de un predio rústico de propiedad del Estado, deberá acreditar el cumplimiento de los presupuestos y requisitos establecidos en el artículo los artículos 11 y 12 del Reglamento (D.S N° 032-2008-VIVIENDA) y haber iniciado la posesión del predio antes del 15 de diciembre de 2008, y de forma concurrente, acreditar la posesión continua, pacífica, pública y como propietario por más de un (01) año, computado a la fecha de empadronamiento. Esta acción se ejecuta de acuerdo al plan operativo institucional de cada Gobierno Regional, y comprende las siguientes etapas: Determinación de la Unidad Territorial. Diagnóstico físico – legal. Promoción y difusión. Levantamiento Catastral. Elaboración de planos (incorporación de la data gráfica y alfanumérica al SICAR y al SSET). Calificación. Anotación preventiva Notificación a propietarios y a terceros. Emisión de Resolución Emisión e Inscripción del Certificado de Declaración de Propiedad <u>Acción 3: Reconocimiento de Comunidades Campesinas.</u> Esta acción es de competencia del Ente de formalización regional del GR, que tramita los procesos vinculados en la tramitación de expedientes de reconocimiento de Comunidades Campesinas. Es iniciada a solicitud de parte de la directiva comunal en beneficio de sus socios. El marco normativo está establecido en la Resolución Ministerial Nº 811-2009-AG, Ley Nº 24656-Ley General de Comunidades Campesinas, Ley Nº 24657, declaran de necesidad nacional e intereses sociales deslinde y la titulación del territorio de las comunidades campesinas; Decreto Supremo Nº 008-91-TR Reglamento de la Ley General de Comunidades Campesinas. Esta acción se ejecuta de acuerdo al Plan Operativo Institucional Anual de cada Gobierno Regional, y comprende las siguientes etapas:

	Solicitud de inscripción como Comunidad Campesina La publicación de solicitud de inscripción de la Comunidad y el croquis de territorio Inspección ocular Notificación de Resolución de inscripción oficial Registro e inscripción de Reconocimiento de la Comunidad Campesina. <u>Acción 4. Reconocimiento de Comunidades Nativas.</u> La acción lo implementa el ente de formalización regional formalizando la existencia de una Comunidad Nativa a fin de que posteriormente obtenga el título de Propiedad de su territorio. Se inicia de oficio, también se puede realizar por pedido de parte y va dirigido a favor de los pobladores que forman parte de una Comunidad Nativa. Terminado el proceso de reconocimiento e inscripción, dentro de los primeros ocho primeros días del mes siguiente en el que se hizo la inscripción registral, obligatoriamente el Gobierno Regional remite la información registral a la DIGESPACR así como registra dicha información al SIC COMUNIDADES para su inscripción en el Registro Nacional de Comunidades Nativas. Las normas que establecen las pautas a seguir en cada etapa se encuentran descritas Resolución Ministerial Nº 0435-2016-MINAGRI que aprueba los lineamientos para la ejecución del procedimiento de reconocimiento e inscripción administrativa de la personería jurídica de comunidades nativas, modificada por Resolución Ministerial N.º 0589-2016-MINAGRI. Esta acción se ejecuta de acuerdo al plan operativo institucional de cada Gobierno Regional, y comprende las siguientes etapas: Solicitud del representante para gestionar el reconocimiento como Comunidad Nativa Reuniones de coordinación previa y conformación del Equipo Técnico Especializado, así como planificación y ejecución para acciones de campo. Trabajo de Campo Evaluación Emisión de la Resolución de Reconocimiento y publicidad Inscripción en el Registro Nacional de Comunidades Nativas e inscripción en Registros Públicos

	Acción 5. Deslinde y titulación del territorio de Comunidades Campesinas. Es implementado por el ente de formalización regional de la Dirección Regional de Agricultura u órgano o unidad orgánica de los Gobiernos Regionales que haga sus veces, quien tramita expedientes de deslinde y titulación del territorio de las comunidades campesinas, es iniciada a solicitud de parte y de oficio y va en beneficio de los miembros de una Comunidad Campesina reconocida. Las normas que establecen las pautas a seguir en cada etapa se encuentran descritas en la Resolución Ministerial Nº 0468-2016-MINAGRI, Lineamientos para el Deslinde y Titulación del territorio de Comunidades Campesinas. Esta acción se ejecuta de acuerdo al Plan Operativo Institucional Anual de cada Gobierno Regional, y comprende las siguientes etapas: Recepción y evaluación de la solicitud presentada por la Comunidad. Conformación de expediente. Actualización del mandato de los representantes de la comunidad. Notificaciones de oficios a la Comunidad y colindantes. Publicación en el diario oficial el Peruano y en un diario local. Acciones preparatorias de la diligencia de deslinde (diagnóstico). Levantamiento del Plano de Conjunto (deslinde). Actas de Colindancia y firmas autorizadas. Elaboración del Plano de Conjunto definitivo y Memoria Descriptiva. Organización del Expedientillo y presentación del título de propiedad ante la Oficina Registral de la SUNARP. Acción 6: Demarcación y Titulación de Comunidades Nativas. La acción es implementada por el ente de formalización regional formalizando el derecho de propiedad de una Comunidad Nativa reconocida. Es iniciado de oficio y a pedido de parte. Terminado el proceso de demarcación y titulación e inscripción, dentro de los primeros ocho primeros días del mes siguiente en el que se hizo la inscripción registral, obligatoriamente el Gobierno Regional remite la información registral a la DIGESPACR así como registra dicha información

	al SIC COMUNIDADES para su inscripción en el Registro Nacional de Comunidades Nativas. Las normas que establecen las pautas a seguir en cada etapa se encuentran descritas en la Resolución Ministerial Nº 194-2017-MINAGRI "Lineamientos para la ejecución del proceso de evaluación agrologica de las tierras de las Comunidades Nativas y la Clasificación por su capacidad de uso mayor a nivel de grupo, con fines de titulación, Resolución Ministerial Nº 0547-2014-MINAGRI, que precisa la demarcación y titulación de comunidades nativas a cargo de los gobiernos regionales y TUPA de la SUNARP aprobado por Decreto Supremo N 008-2014-JUS. Esta acción se ejecuta de acuerdo al Plan Operativo Institucional Anual de cada Gobierno Regional, y comprende las siguientes etapas: Recepción y evaluación de la solicitud presentada por la Comunidad. Conformación de expediente. Actualización del mandato de los representantes de la Comunidad. Informe del proceso de evaluación agrológica de clasificación de uso mayor a nivel de grupo. Acta de aprobación de plano comunal por la asamblea general. Publicidad de la Resolución de Aprobación del plano de la CCNN y de la Resolución de Demarcación. Emisión del Título de Propiedad y contrato de Cesión de Uso Registro de Título e inscripción. **Tarea 4: Verificar el cumplimiento de la normatividad.** El objetivo de esta tarea es: Asegurar la debida aplicación de la normativa en materia de saneamiento físico-legal y titulación de predios rurales, tierras eriazas, comunidades campesinas y nativas y catastro rural por parte de los Gobiernos Regionales Los procedimientos involucrados en la verificación son los siguientes: el procedimiento de formalización y titulación de predios rústicos de propiedad del Estado, el procedimiento de declaración de propiedad por prescripción adquisitiva de dominio, rectificación de áreas, linderos, medidas perimétricas y demás datos técnicos, los procedimientos derivados de la actividad catastral, el procedimiento de deslinde y titulación del territorio de comunidades campesinas, el procedimiento de

Dirección General Agrícola DGA

	demarcación del territorio de comunidades nativas y el procedimiento de otorgamiento de tierras erizas de parcelas de pequeña agricultura. Lo implementa el equipo técnico legal de la DIGESPACR (brigadas de verificación), son acciones orientadas a desarrollar y/o fortalecer competencias de los Gobiernos Regionales, relacionadas al desempeño adecuado de los procesos de formalización rural. Esta tarea genera los siguientes productos: Brigadas técnico-legal, Informe y Plan de trabajo para la verificación de cumplimiento de la normativa, Informes de verificación del cumplimiento de la normativa de los Gobiernos Regionales visitados. Estos productos son entregados a los entes de Formalización Regional de los Gobiernos Regionales verificados. Para el desarrollo de esta tarea es necesario realizar las siguientes acciones: <u>Acción 1: Conformación de la brigada técnico-legal y la planificación de visitas</u> El objetivo es poder realizar visitas a los Gobiernos Regionales – DRA para verificar el cumplimento adecuado y correcto de la normatividad y los procedimientos en relación a la titulación y registros de propiedad de propiedades agrarias. Con la finalidad de articular acciones y tener una adecuada planificación, las vistas son programadas con anterioridad, se fijan metas, estrategias y diseñan instrumentos para ser utilizados en el proceso de recojo de la información, los resultados de las visitas serán plasmados en un Informe Las brigadas de verificación estarán conformadas por un abogado y un ingeniero, ambos con conocimientos y experiencia en materia de la ejecución de los procedimientos verificables. La conformación del número de brigadas está en atención al número de actividades a realizar en el POI de la DIGESPACR. El equipo responsable de la planificación y conformación de brigadas es: DIGESPACR. <u>Acción 2: Comunicación al Gobierno Regional y ejecución de la verificación.</u> La DIGESPACR remite oficio al Gobierno Regional adjuntando la programación de actividades de verificación, acredita a los verificadores, el plazo de inicio y fin de la verificación. Al término de la verificación de los Gobierno Regionales, la brigada de verificación emite el informe de los resultados y recomendación de la verificación.

Tarea 5: Administrar el sistema de catastro rural a nivel nacional

Esta tarea tiene como objetivo establecer un sistema único y automatizado que asegure un registro oportuno y adecuado de la información catastral generada en el proceso de levantamiento catastral y segundos actos catastrales, mediante una interconexión entre el ente de formalización regional del Gobierno Regional y la DIGESPACR donde se geoprocesa y controla la calidad de información Catastral, Geográfica y alfanumérica para garantizar la exactitud de la información generada por los entes de formalización regional que procesan la titulación masiva.

Lo implementa el MIDAGRI por intermedio de la DIGESPACR, como administrador del Sistema Catastral Rural Nacional durante todo el año, brinda soporte informático a los Entes de Formalización Regional de los Gobiernos Regionales, que tienen a cargo los procedimientos de saneamiento físico legal y formalización de la propiedad agraria, así como también brinda información a la alta Dirección del MIDAGRI.

El MIDAGRI administra los siguientes aplicativos informáticos: Sistema Catastral para Predios Rurales (SICAR), Sistema Catastral para Comunidades Campesinas y Nativas (SIC-Comunidades) y Sistema de Seguimiento de Expedientes de Titulación (SSET).

Esta tarea genera los siguientes productos: Solicitud de asignación de rangos de códigos de referencia catastral a los usuarios de los Gobiernos Regionales, creación de usuarios para acceso a sistemas informáticos SSET, SICAR y SIC COMUNIDADES, procesamiento de Imágenes Satelitales atendidas, asistencia Técnica para el funcionamiento de Estaciones Base GPS, servicio de administración y monitoreo de Información de Red geodésica atendidas, geoprocesamiento y control de la calidad de información Catastral y Geográfica, reportes de base gráfica y planos. Estos productos son entregados a: DRA/GRA- Alta Dirección del MINAGRI, Direcciones Generales del MINAGRI y otras entidades públicas.

El equipo responsable de administrar el sistema de catastro rural es: DIGESPACR.

Para el desarrollo de esta tarea es necesario realizar las siguientes acciones:

Dirección General Agrícola
DGA

	Acción 1: Monitorear el uso adecuado del sistema y registro de la información en el sistema de catastro rural. Consiste en monitorear los sistemas informáticos como son: SICAR, SIC COMUNIDADES y SSET, a través de la DIGESPACR, realizando la validación de los datos gráficos, como también monitorea el avance del Gobierno Regional en cuanto a la vinculación de predios con la base grafica – predios catastrados. Este monitoreo se realiza constantemente para identificar alguna anomalía o cambio en la información fuera de lo normal. Usando el SIC-COMUNIDADES, el MIDAGRI a través de la DIGESPACR, realiza el seguimiento de los procedimientos de reconocimiento y titulación de las Comunidades Campesinas y Comunidades Nativas ejecutados por el ente de formalización regional del Gobierno Regional. El navegador para ingresar es (http://georural.MIDAGRI.gob.pe/sic-comunidades), el Módulo de Reconocimiento y de Titulación registra todas las actividades del procedimiento que ejecuta el ente de formalización regional, pudiendo descargar la información, del Directorio actualizado de Comunidades Nativas y Campesinas en formato Excel con en formato PDF. Acción 2: Realizar el mantenimiento y actualización del sistema de Catastro rural nacional. Esta acción es ejecutada por el MIDAGRI por intermedio de la DIGESPACR, el mantenimiento y actualización del SICAR, SIC COMUNIDADES y SSET, se realiza según las casuísticas que se encuentra en los procedimiento de formalización y titulación de predios rurales individuales, para ello, se procede a realizar los cambios y se sube la actualización a la página web del MIDAGRI: http://georural.MIDAGRI.gob.pe/install/Instaladores/,sset.MIDAGRI.gob.pe/files). Acción 3: Emitir reportes de información a personas naturales y/o jurídicas, en especial a los beneficiarios de la titulación, sobre información catastral rural. La DIGESPACR y el ente de formalización regional del Gobierno Regional, usando el SICAR, emite documentos catastrales según el usuario generado por la DIGESPACR. Reporte y/o documentos catastrales se podrán emitir en cualquier momento con tan solo ingresar al sistema SICAR. En el SSET se podrá generar reportes de predios y sus propietarios o poseedores según el privilegio que tendrá profesional en su usuario, ingresando al menú reportes donde existirá diferentes tipos de emisión de reportes y padrones. Como también podrá buscar los predios y titulares o

	poseedores individualmente ingresando al menú “Mantenimiento”. Estos reportes y padrones se podrán emitir en cualquier momento con tan solo ingresar al sistema SSET. En el SIC-COMUNIDADES, ingresando al portal web de (http://georural.MIDAGRI.gob.pe/sic-comunidades), se descarga la información del Directorio actualizado de Comunidades Nativas y Campesinas en formato Excel y en formato PDF. La DIGESPACR también brinda servicios de información Catastral (servicios catastrales) y reporta información mediante la digitalización catastral (escaneo y/o vectorización) por ser administrador del archivo técnico del catastro antiguo, información es entregada a solicitud de la alta Dirección del MIDAGRI, de entidades estatales y público en General.
2. Organización para la ejecución de la actividad	<u>Roles</u> A nivel Central MIDAGRI-Dirección General de Saneamiento de la Propiedad y Catastro Rural-DIGESPACR. Elaborar normas técnicas legales en materia de saneamiento físico legal y titulación de predios rurales, tierras eriazas, comunidades campesinas y nativas y catastro rural. Verificar el cumplimiento de la normatividad en materia de titulación de predios rurales, comunidades campesinas, comunidades nativas realizando acciones de supervisión en los Gobiernos Regionales. Realiza talleres de trabajo que difundan la importancia de la seguridad jurídica de la titulación de tierras y su sostenibilidad, establecimiento grupos de trabajo y comités participativos como mecanismo de articulación, colaboración y coordinación entre el MIDAGRI y representantes de la sociedad civil organizada, personas jurídicas de derecho público o privado vinculadas al proceso de titulación de predios rurales y administrando el Sistema de Catastro Rural a nivel nacional. A nivel Regional los Gobiernos Regionales Difundir y sensibilizar a la población transmitiendo la información en torno a la importancia del proceso de titulación rural; Facilitar las instalaciones u oficinas y demás requerimientos de la DISPACR a fin de identificar riesgos en su gestión de titulación que pudieran incidir en el resultado esperado.

	Remitir información catastral a la DISPACR a fin de fortalecer el Sistema Catastral Rural Nacional. Responsables Dirección General de Saneamiento de la Propiedad y Catastro Rural-DIGESPACR, GRA/ DRA
3. Criterios de programación	Como criterio de programación, para verificar el número de títulos inscritos en los Gobiernos Regionales y fortalecimiento del Sistema Catastral Rural se ha tenido en cuenta la intervención en las veintiséis regiones del país incluyendo a la Municipalidad Metropolitana de Lima. Para verificar la meta física, de acuerdo a las intervenciones realizadas por parte del MIDAGRI, DGA/DISPACR y GORES se tendrá como medio de verificación: •A nivel Regional, considera los reportes de datos estadísticos como resultado los proceso de formalización regional sobre titulación de predios rurales inscritos en los Registros Públicos, comprendiendo el Reconocimiento y Demarcación del territorio de Comunidades Nativas así como el deslinde y titulación de las Comunidades Campesinas, donde se consolida la información en el Sistema Catastral Rural a nivel de cada región. •A nivel Central, registra, administra, consolida a nivel nacional la información reportada por los Gobiernos Regionales a través de sus entes de formalización regional del país. Por tanto, los medios de verificación tienen por objetivo validar la información estadística, que luego permitirá contar con datos exactos del total de predios rurales catastrados e inscritos en los Registros Públicos a nivel nacional. Se tiene como brecha de Titulación de Predios Rurales al 2018 la cantidad de 2,106,048 predios rurales individuales, conforme se detalla en el cuadro siguiente:

REGIONES	TOTAL DE PARCELAS AL 2012 (CENAGRO)	BRECHA AL 2012 (CENAGRO)	AVANCE DE TITULACION 2012 - 2018	BRECHA ACTUAL 2018
AMAZONAS	99,206	75,139	4,615	70,524
ANCASH	331,379	119,744	4,172	115,572
APURIMAC	168,336	129,263	8,518	120,745
AREQUIPA	109,810	43,869	589	43,280
AYACUCHO	253,613	172,497	7,075	165,422
CAJAMARCA	460,933	244,961	10,312	234,649
CALLAO	1,391	984	0	984
CUSCO	158,406	94,421	6,506	87,915
HUANCAVELICA	172,701	137,665	8,487	129,178
HUANUCO	162,938	136,898	20,224	116,674
ICA	35,832	9,353	1,694	7,659
JUNIN	212,888	141,032	10,187	130,845
LA LIBERTAD	216,615	101,198	38,380	62,818
LAMBAYEQUE	56,687	19,358	214	19,144
LIMA	111,345	79,522	43	79,479
LORETO	52,839	43,113	0	43,113
MADRE DE DIOS (*)	5,268	1,804	2	7,987
MOQUEGUA	38,781	18,946	2,644	16,302
PASCO	36,472	28,964	0	28,964
PIURA	217,329	123,557	4,581	118,976
PUNO	738,054	476,778	21,965	454,813
SAN MARTIN	102,871	62,901	37,733	25,168
TACNA	34,283	21,117	81	21,036
TUMBES	8,560	3,109	0	3,109
UCAYALI	17,327	9,185	7,493	1,692
TOTAL	**3,803,864**	**2,295,378**	**195,515**	**2,106,048**
* Dato de Actualización de la BRECHA AL 2018 en función a lo formulado en el PIP 260733 (2015 -2018).				

Así también se ha proyectado que la brecha de Titulación de predios Rurales al 2021 será de **1,664,857** predios rurales

:

MIDAGRI con el Proyecto de Titulación de Tierras Rurales “Catastro, titulación y registro de tierras rurales en el Perú – PTRT3 (SNIP 26756)”, se proyecta alcanzar al 2020, una meta de titulación de 283,400 predios rurales individuales, 403 Comunidades Nativas y 190 Comunidades Campesinas.

<table>
<tr><td></td><td>
<table>
<tr><th>PROYECTO</th><th>ZONA DE INTERVENCION</th><th>META DEL PROYECTO</th></tr>
<tr><td>PTRT3 (2015-2020)</td><td>Lote 1: Amazonas, Cajamarca y San Martin.
Lote 2: Huánuco, Junín, Ucayali.
Lote 3: Apurímac, Cusco y Puno.
Lote 4: Loreto. 250</td><td>PRI: 283,400
CC.CC: 190
CC.NN: 403</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>4.Flujo de procesos</td><td>Ver Anexo A</td></tr>
<tr><td>5.Diagrama de Gantt</td><td>Ver Anexo B</td></tr>
<tr><td>6.Lista de insumos</td><td>Ver Anexo C</td></tr>
</table>

Modelo operacional de la actividad						
Denominación de la actividad	5006067. FORMACION DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES CON FINES COMERCIALES					
Identifique los niveles de Gobierno que ejecutan la actividad (Marque con un aspa)	**GN**	**X**	**GR**	**X**	**GL**	**X**
Unidad de medida del indicador de producción física	Organización					
Modelo operacional de la actividad						
1. Definición operacional	La actividad tiene por objetivo contar con productores formados y organizados bajo modelos asociativos que les permita un mayor aprovechamiento de las oportunidades del mercado. Esta actividad busca identificar las organizaciones que demandan la formalización, para lo cual ingresan a un proceso de sensibilización sobre la importancia, beneficios y ventajas, otorgándoseles una asistencia técnica permanente. Para tal fin, se ha contemplado el desarrollo de las siguientes tareas: Identificar la demanda de formación y formalización de organizaciones de productores y elaborar matriz de intervención Fortalecer capacidades a cuadros técnicos locales para la implementación de la estrategia Difundir a los productores sobre los beneficios de formación y formalización de organizaciones. Brindar acompañamiento para la formación y formalización Seguimiento y Monitoreo del cumplimiento de la Actividad Las unidades o Direcciones que forman parte de la actividad y se encuentran involucradas en el desarrollo de alguna acción son: Dirección General Agrícola – DGA, DGGA, Agrorural, Sierra y Selva Exportadora,					

DRA/GRA, Agencias Agrarias y Gobiernos Locales.

Tarea 1: Identificar la demanda de formación y formalización de organizaciones de productores y elaborar matriz de intervención

El objetivo de la tarea es la selección de productores agropecuarios y organizaciones a ser formalizados empresarialmente en ámbitos y cadenas productivas priorizadas por región, considerando criterios técnicos y comerciales que incluyen los puntos críticos de las cadenas.

Estos criterios de identificación son construidos de forma conjunta (DGA, DGGA, AGRORURAL, SERFOR, Sierra y Selva Exportadora, DRA/GRA, Gobiernos Locales) pero aprobados y regulados por la DGA- MIDAGRI

El responsable de conducir la acción es: DGA- MIDAGRI

Las unidades o Direcciones que participan en el desarrollo de la acción son: DGA, DGGA, AGRORURAL, SERFOR, Sierra y Selva Exportadora, DRA/GRA, Gobiernos Locales.

Esta tarea involucra las siguientes acciones:

Acción 1: Priorizar los ámbitos, criterios técnicos y comerciales para la selección de productores agropecuarios a ser organizados, según las cadenas productivas identificadas en el PP 0121.

El objetivo de la acción es determinar los ámbitos y criterios para seleccionar de los productores que serán atendidos con asistencia técnica en los ejercicios fiscales.

Sobre la base de la información oficial del PP 0121 y las cadenas productivas priorizadas por región, la DGA determina los ámbitos y criterios técnicos para la intervención, con participación y coordinación de la DGGA, Agrorural y Serfor,

Los criterios a considerados son:

	Criterio 1: Productores que cuentan con al menos un topo (0.33 hect.) del total de área cultivada. Criterio 2: Productores que cuenta con al menos un topo (0.33 hect.) por cadena productiva priorizada por la región. Criterio 3: Productores que pertenecen a los distritos que presentan brecha de rendimiento por debajo de promedio nacional de las cadenas priorizadas. Criterio 4: Provincia con mayor número de productores teniendo en cuenta las cadenas sin incluir productos de uso industrial o consumo animal (algodón, maíz amarillo duro) Criterio 5: 02 Distritos con mayor número de productores teniendo en cuenta las cadenas sin incluir productos de uso industrial o consumo animal (algodón, maíz amarillo duro) Criterio 6: 01 Distrito del total de la región, que cuenta con la mayor cantidad de productores por cada cadena productiva. Criterio 7: Se aplica el 30% de la población identificadas con los criterios anteriores El responsable de conducir la acción es: DGA- MIDAGRI Las instituciones que participan son: DGGA, AGRORURAL, Serfor, DRA/GRA, Gobiernos Locales y estará dirigido a identificar las potenciales organizaciones empresariales de productores agropecuarios. Esta acción debe realizarse el último trimestre del año anterior. <u>Acción 2: Elaborar y/o actualizar la base de datos de productores potenciales a ser organizados y formalizados.</u> La actualización del padrón que es un insumo para seleccionar a los productores a ser atendidos en el ejercicio fiscal, estará a cargo de la DGA, quien como responsable técnico solicitará la información necesaria para el cumplimiento de esta acción a la DGGA, Agro Rural, Sierra y Selva Exportadora, SERFOR y los CGRA Para esta acción, se realizarán 3 reuniones técnicas durante el último trimestre del año anterior, en las cuales se considera lo siguiente: Revisión de la primera base de datos en base a los criterios de selección;

	Aportes y/o recomendaciones para ajustes e incorporación de nuevos criterios o ámbitos; y Obtención de base de datos nacional El responsable de conducir la acción es: DGA- MIDAGRI <u>Acción 3: Elegir a los grupos de productores agropecuarios y organizaciones a ser formalizados empresarialmente e identificar las demandas de formación.</u> Esta acción busca seleccionar a los productores a quienes se les brindará la asistencia técnica, esta selección está en base a los resultados del cruce de información obtenido de la acción 1, con la aplicación de los 7 criterios identificados. Para la identificación de necesidades formativas, se laborarán instrumentos y herramientas que permita recoger e identificar las brechas, en base a esas necesidades se plantean los temas de asistencia técnica y se dota de materiales de ser necesario Esta priorización de productores para la asistencia técnica, es filtrada en aplicación a los siguientes criterios: Productores con disponibilidad de oferta para el mercado. Productores que cuentan con infraestructura de riego. Productores cuyas unidades productivas tienen acceso a carreteras. Disponibilidad de capital de trabajo para la inversión en el cultivo o crianza (declaración jurada). Productores que acceden a fuentes de financiamiento monetario o no monetario privado para la producción (bancos, cooperativas, cajas rurales, proveedores de insumos, etc.) El responsable de conducir la acción es: DGA- MIDAGRI Esta acción que se realizará en el último trimestre del año anterior. **Tarea 2: Fortalecimiento de capacidades a cuadros técnicos locales para la implementación de la estrategia**

	La tarea consiste en brindar herramientas y conocimientos técnicos a los profesionales de los Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, Agro Rural, SERFOR y Sierra Selva Exportadora a fin que realicen la actividad de formación de organizaciones con fines empresariales. Para el desarrollo de esta tarea, se desarrollarán talleres de capacitación, que permita uniformizar mecanismo y formas de gestionar los modelos asociativos. Estos talleres estarán a nivel regional y local y se planifican con anterioridad en base a la focalización y priorización establecida en la tarea anterior. Esta tarea es ejecutada por la DGA y DGGA e involucra las siguientes acciones: <u>Acción 1: Elaborar el plan de capacitación para cuadros técnicos locales</u> Esta acción busca contar con un instrumento que contenga las acciones de las diferentes direcciones y que este articulado a sus POI institucionales, este plan contendrá la metodología, contenido temáticos, número y duración de talleres, perfil de los profesionales que brindarán el servicio, ámbitos, número de beneficiarios y costos. Esta construcción es de manera coordinada y articulada con los diferentes responsables y participantes del proceso de fortalecimiento de capacidades. La elaboración del Plan está a cargo de la DGA y DGGA, y se elaborara durante el Primer trimestre del año y para lo cual se tendrán reuniones o talleres de trabajo. <u>Acción 2: Capacitar a los cuadros técnicos locales, uniformizando modelos asociativos (consorcios, cooperativas, EIRL, SRL, SA, etc.)</u> Esta acción tiene por objetivo uniformizar criterios de intervención a nivel nacional sobre modelos asociativos para la formación y formalización de las organizaciones agropecuarias. Para la capacitación se desarrollarán talleres convocados conjuntamente MIDAGRI – DRA, contando con la participación de capacitador expertos en los diferentes temas (contratados a través del PP), estas capacitaciones tendrán una duración de 1 a 2 días y podrán desarrollarse en el ámbito

local o regional. Se recomienda su desarrollo en el primer trimestre del año.

La actividad será de responsabilidad de la DGA y la DGGA, con la participación de todas las instituciones públicas involucradas y está dirigido a fortalecer capacidades de los profesionales y técnicos del sector agrario.

Tarea 3: Difundir los beneficios de la formación y formalización de organizaciones a los productores

Esta tarea tiene por objetivo informar a los productores agropecuarios sobre la importancia y ventaja de la formalización de organizaciones empresariales, para establecer las relaciones de mercado con los actores de una cadena productiva con potencial en el mercado; y, que genere disposición y compromiso para el trabajo en organizaciones empresariales.

Se desarrollan talleres y campañas informativas sobre los beneficios de la formación de organizaciones de productores y de formalizarlas legalmente

Esta tarea es ejecutada por las dependencias del MIDAGRI y Gobiernos Regionales y Locales,

Esta tarea involucra las siguientes acciones:

Acción 1: Determinar las estrategias para difundir los beneficios de la formación y formalización de organizaciones

Con el objetivo de informar y concientizar a los productores sobre los beneficios de la formación y formalización de organizaciones y sus ventajas con mayores accesos a diferentes servicios, se realiza un mapeo de estrategias que se vienen desarrollando en los diferentes niveles de gobierno, promovidas por las DRA u otras organizaciones, con la finalidad de poder ir adquiriendo y expandiendo nuevas formas de empoderamiento, con resultados positivos y que estas sean sostenibles en el tiempo.

Para ello, se elaborarán fichas de recojo de información que se emplearán en las regiones, con el apoyo de las GRA/DRA, Agencias Agrarias, oficinas zonales de las OPAs, para saber y conocer las estrategias que se han estado empleado y han obtenido resultados satisfactorios. Asimismo, a

	nivel central, las OPA (Agro Rural, PSI, ANA, entre otros) proporcionarán información sobre lo que han venido desarrollando e implementando respeto a esta actividad. Con dicha información, el equipo central del PP (que es liderado por la DGA y conformado por especialistas de Agro Rural y otros) consolidará y analizará la información, concluyendo en una selección de ellas, que tengan características acordes a los contextos y realidades, las estrategias seleccionadas, son revisadas y ajustadas en metodologías y herramientas y son las que en adelante se pondrán en ejecución. Como parte de ese análisis y sistematización de experiencias, estas son algunas de ellas: Campañas locales y regionales Talleres informativos Anuncios radiales Boletines y guías instructivas <u>Acción 2: Desarrollar ferias, talleres y campañas informativos a productores seleccionados.</u> El objetivo es informar y sensibilizar a los productores sobre los beneficios de la formación de organizaciones y de formalizarlas legalmente Par esto se desarrollan diferentes mecanismos como: Las ferias, son espacios de difusión y demostración de accione tangibles que el productor pueda observar y sienta que la propuesta le traerá resultados, mayores oportunidades y accesos a servicios que conllevara a mayores ingresos. En estas ferias se expondrán y explicaran los beneficios, se mostrara el progreso de otros productores que ya están organizados y formalizados y su extensión de sus productos en el ámbito regional y nacional. Las campañas de difusión; estas son desarrolladas en medios de comunicación, para lo cual se elaboran anuncios radiales, spot de tv y también se brindan entrevistas en vivo (radio o tv local) se escriben artículos en periódicos y revistas locales, además del diseño y reproducción de trípticos y dípticos que enfatizan y muestran las ventajas de la conformación y formalización de productores con fines comerciales. Los talleres informativos; son espacios de comunicación e información que se brindan a los productores, estos espacios son organizados por la DRA,

	la Agencia Agraria y el MIDAGRI a través de la DGA, estos espacios pueden convocar entre 30 a 40 productores y tiene una duración de 4 a 5 horas, son netamente informativos y resaltan las ventajas de la tarea, se desarrollan en su mayoría en el primer trimestre del año. **Tarea 4: Brindar acompañamiento para la formación y formalización de organizaciones.** Esta tarea tiene por objetivo contar con organizaciones formadas y formalizadas bajo modelos asociativos, para ello, se busca responder a las necesidades específicas de las organizaciones de productores, que ponga énfasis en el fortalecimiento de capacidades empresariales para garantizar que la oferta productiva estandarizada cuente con mercados asegurados, para lo cual se implementan un conjunto de tareas de asesoría técnica y capacitación que aseguren el adecuado funcionamiento de las organizaciones empresariales formalizadas. Esta tarea busca el diseño y la implementación del plan de acompañamiento que permita la formación y formalización de organizaciones, esto comprende: La elaboración del plan por organización priorizada, la elaboración de perfiles y contratación de profesionales. El acompañamiento de los procesos de constitución de organizaciones empresariales y conocimiento de las principales herramientas de gestión empresarial. Para tal fin, esta tarea busca formar y formalizar a los productores seleccionados durante el año, como parte del proceso de acompañamiento los productores se comprometen a realizar un trabajo organizado en la conformación y formalización de la organización. El responsable de esta tarea es la DRA y forman parte Agrorural, SSE, DRA/GRA, GOLOS, DGA y DGGA. Esta tarea involucra las siguientes acciones: <u>Acción 1: Elaborar un plan de asesoría técnica y capacitación ajustado a las condiciones territoriales de las organizaciones de productores.</u> El plan debe de responder a las necesidades y demandas para la conformación de las organizaciones de productores, en función de la oferta y demanda del mercado.

Los profesionales y técnicos de las DRA/GRA, Agrorural, SSE y GL, elaboran su plan para organizar e implementar el servicio de asesoría técnica en la constitución de organizaciones empresariales y capacitación en el manejo de las herramientas de gestión.

Para la elaboración del plan la DGA realiza consultas en línea con los demás involucrados y las DRA, en el mejor escenario se desarrollará un taller a nivel nacional entre DGA, DGGA, AGRORURAL y SSE, para hacer los aportes, sugerencias, mejoras y la aprobación del plan.

Luego que el Plan es aprobado por la DGA, será remitido a los actores que participan, con la finalidad de organizar el servicio, hacer la programación y previsión presupuestal y realicen las coordinaciones internas, pero también identifiquen capacitadores externos de acuerdo a las necesidades y temáticas.

Este plan debe ser elaborado hacia el último trimestre del año, para que inicien el servicio el año siguiente.

Los responsables de esta acción son: DGA/DGGA, en coordinación con las DRA/GRA y el apoyo de Agrorural y Sierra y Selva Exportadora.

<u>Acción 2: Implementar el plan de asesoría técnica y capacitación para formalización de las organizaciones agropecuarias empresariales.</u>

El objetivo de esta acción es Incrementar el número de organizaciones empresariales formalizadas con conocimientos de gestión empresarial.

Consiste en brindaran el servicio a grupos de productores con interés en organizarse u organizaciones de productores ya constituidas, pero que no hacen vida orgánica; el servicio se realizará a través de terceros especializados en organizaciones empresariales.

Dirección General Agrícola DGA

El consultor especialista, realizará talleres de 1 a 2 días para la asesoría técnica de constitución de organizaciones empresariales, por cada zona de intervención.

Para el manejo de herramientas de gestión, el consultor desarrollara talleres de 8 a más día, por cada zona de intervención.

La actividad debiera implementarse durante el 1er semestre del 2do año.

Esta acción será implementada por las DRA, AGRORURAL y SSE

Tarea 5: Realizar el monitoreo y evaluación de las actividades de formalización de organizaciones de productores agropecuarios

El objetivo de esta tarea es monitorear, dar las alertas tempranas en el proceso de implementación de esta actividad y evaluar los resultados obtenidos. Para ello, se pretende elaborar un plan de monitoreo y evaluación que contenga los indicadores, las herramientas de recojo de información para todos los actores que participante en su implementación, herramientas de sistematización, entre otros.

Esta tarea será desarrollada, en la etapa de diseño, procesamiento y análisis de la información por el equipo técnico del PP y la DGA en la etapa de recojo de información por parte de los especialistas de las Direcciones Regionales Agrarias, a través de las Agencias Agrarias, y los especialistas de las oficinas regionales de las OPA

Las acciones que implican son:

<u>Acción1: Elaborar el plan de monitoreo y evaluación de la implementación de la actividad</u>

Para desarrollar el monitoreo y evaluación de la actividad, se elaborará un plan que contendrá los indicadores, herramientas de recojo y sistematización de la información, fuentes, frecuencias, así como los mecanismos de recojo de información.

Este plan será elaborado por el equipo técnico del PP0121 y la DGA

	Acción 2: Implementar el monitoreo de las tareas y acciones de la actividad Con el plan de monitoreo y evaluación, los diferentes actores partícipes en el proceso reportarán el avance de la información mediante las herramientas diseñadas. Asimismo, se realizarán visitas de monitoreo a los equipos regionales para verificar el cumplimiento y desarrollo de las tareas. Posteriormente, se realizará el procesamiento de la información y se elaborarán los informes de monitoreo (mensual, trimestral, semestral) respectivos. Acción 3: Evaluar los resultados de la actividad En base a los indicadores diseñados, se recogerá información (del sistema de monitoreo, mediante entrevistas a especialistas de la región, entrevista a productores, entre otros) de los principales indicadores de resultados para conocer los logros, dificultades y recomendaciones a tomar en cuenta para la mejora en la implementación de la actividad.
2. Organización para la ejecución de la actividad	La organización de las entidades e instituciones de los diferentes niveles de gobierno para desarrollar la actividad pasa por una delimitación de funciones y responsabilidades que se detallan a continuación: Tarea 1: Identificar la demanda de formación y formalización de organizaciones de productores y elaborar matriz de intervención La DGA - MIDAGRI: Conduce la actividad y regula los procedimientos Lidera el proceso de identificación de necesidades a nivel nacional. Organiza las acciones y articula esfuerzos con las demás instituciones. Tarea 2: Fortalecimiento de capacidades a cuadros técnicos locales para la implementación de la estrategia La DGA - MIDAGRI: Identifica y aprueba los mecanismo y metodología de formación a nivel nacional Aprueba el plan de fortalecimiento de capacidades.

	Regula los procedimientos para el proceso de fortalecimientos de capacidades en los productores Conduce las estrategias que se han identificado SERFOR Prioriza la ejecución de esta actividad en los siguientes ámbitos: Lima, Arequipa, Cusco, Puno, Apurímac, Junín, Huancavelica y Ayacucho <u>Tarea 3: Difundir los beneficios de la formación y formalización de organizaciones a los productores</u> La DGA - MIDAGRI: Identifica y regula las estrategias de difusión a nivel nacional Acompaña a los equipos regionales para contextualizar las propuestas de difusión y sensibilización. Coordina y articula esfuerzos para una mayor cobertura en la difusión de los beneficios de formalización de las organizaciones de productores. <u>Tarea 4: Brindar acompañamiento para la formación y formalización de organizaciones.</u> DRA: Garantiza la formación de cuadros técnicos para la asistencia técnica a productores. Elabora el Plan de asistencia técnica Brinda asistencia técnica y formación de redes empresariales. Brinda aasistencia técnica, asesoría especializada y acceso a herramientas de gestión, tales como: optimización del modelo asociativo, planificación, fortalecimiento de la organización, optimización gerencial, costeo, asesoramiento contable y tributario, entre otros, articulación de cadenas productivas y generación de mecanismos de intercambio de experiencias entre los productores para el acceso al mercado. Reportar el avance físico y financiero de las metas ejecutadas trimestrales. <u>Tarea 5: Realizar el monitoreo y evaluación de las actividades de formalización de organizaciones de productores agropecuarios</u>

<table>
<tr><td></td><td>La DGA - MIDAGRI:

Monitoreando el avance de los resultados de las actividades, en el marco de los lineamientos de política agraria y el Plan Estratégico Sectorial.

Coordinan con los responsables sobre la ejecución de la actividad y los resultados obtenidos.</td></tr>
<tr><td>3. Criterios de programación</td><td>La meta para el 2020 es de: 18 067 productores que se encuentran organizados y formalizados en organizaciones con fines comerciales

La meta por región varia, se adjunta cuadro:

<table>
<tr><th>DEPARTAMENTO</th><th>Productores</th></tr>
<tr><td>Amazonas</td><td>2500</td></tr>
<tr><td>Ancash</td><td>200</td></tr>
<tr><td>Apurimac</td><td>1520</td></tr>
<tr><td>Ayacucho</td><td>608</td></tr>
<tr><td>Cajamarca</td><td>522</td></tr>
<tr><td>Cusco</td><td>1200</td></tr>
<tr><td>Huancavelica</td><td>2036</td></tr>
<tr><td>Huánuco</td><td>562</td></tr>
<tr><td>Ica</td><td>455</td></tr>
<tr><td>Junin</td><td>111</td></tr>
<tr><td>La libertad</td><td>2853</td></tr>
<tr><td>Lambayeque</td><td>395</td></tr>
<tr><td>Loreto</td><td>235</td></tr>
<tr><td>Madre de dios</td><td>349</td></tr>
<tr><td>Pasco</td><td>221</td></tr>
<tr><td>Piura</td><td>213</td></tr>
<tr><td>Puno</td><td>264</td></tr>
<tr><td>San martin</td><td>447</td></tr>
<tr><td>Ucayali</td><td>268</td></tr>
<tr><td>Tacna</td><td>395</td></tr>
<tr><td>Moquegua</td><td>1523</td></tr>
<tr><td>Lima</td><td>682</td></tr>
<tr><td>Arequipa</td><td>963</td></tr>
<tr><td>Tumbes</td><td>354</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>4. Flujo de procesos</td><td>Ver Anexo A</td></tr>
<tr><td>5. Diagrama de Gantt</td><td>Ver Anexo B</td></tr>
</table>

6. Lista de insumo	**Ver Anexo C**

Denominación de la actividad	5006068. ASISTENCIA TECNICA A PRODUCTORES AGROPECUARIOS CON FINES COMERCIALES.					
Niveles de Gobierno	**GN**	**X**	**GR**	**X**	**GL**	**X**
Unidad de Medida	**407 Productor**					
Modelo Operacional de la actividad						
Definición Operacional	El objetivo de esta actividad es fortalecer las capacidades de los productores que conforman las organizaciones formales de pequeños y medianos productores agropecuarios (organizaciones de productores agrarios) mediante la capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial y gestión comercial, para que así, estos puedan manejar herramientas gerenciales, contables, tributarias, legales, gobernanza, financieras y además puedan generar negocios rurales rentables, competitivos y sostenibles, que les permita el manejo de la trazabilidad de la cadena de valor del producto hasta su colocación al mercado, identificando los insumos requeridos, las oportunidades y la implementación eficaz de estrategias de promoción y articulación comercial. **¿Qué bienes y servicios específicos están comprendidos en esta Actividad?** Los servicios que se brindarán en esta Actividad son los siguientes: **Capacitación:** Es un proceso educativo de interaprendizaje (corto y en temas puntual), que tiene como objetivo ofrecer a las organizaciones de productores agrarios, sobre la base de sus saberes previos, nuevos conocimientos en gestión comercial y gestión empresarial para fortalecer aptitudes, actitudes, destrezas y habilidades para el desarrollo empresarial y articulación comercial. La capacitación cuenta con los siguientes módulos: Módulo I: Gestión Comercial: Identificación y características de mercados donde se ofrecerán los productos; conceptos de comercialización internacional: FOB, CIF, arancel Acuerdo de Libre Comercio Tipos de Acuerdos de Libre Comercio Unión Aduanera Zonas de Preferencia Gestión comercial a través del Proceso de Ventas en 5 pasos (Identificación y Toma de contacto con el cliente, Presentación de la oferta, Cierre de la venta, Seguimiento del cliente y/o la venta) Las 4 claves para una Gestión Comercial exitosa (propuesta de valor, proceso comercial, equipo de ventas y prospección) La Promoción Comercial en el Plan de Marketing; Plan de Gestión Comercial; Gastos según actividad Módulo II: Gestión Empresarial: Información de mercado por cadenas productivas					

	Experiencias exitosas de organizaciones agropecuarias que articulan al mercado Identificación de la cadena de valor de los diversos productos de las organizaciones beneficiarias Desarrollo o mejora de un modelo de negocio sostenible Identificación de mercados potenciales Conceptos de comercialización internacional Requerimientos de la demanda en gestión de calidad Los 5 pasos del proceso de ventas Planificación de márgenes de beneficios Análisis de ratios financieros Herramientas para brindar capacitación y asistencia técnica a las organizaciones agropecuarios de su ámbito Incorporación de bienes y servicios con enfoque de mercado en las intervenciones bajo su competencia – actividades, proyectos – que permiten un mayor impacto en articulación al mercado y generación de ingresos de la población agropecuaria en el territorio. Transformación de asociaciones en cooperativas **Asistencia técnica:** Es un servicio especializado de acompañamiento directo a las organizaciones de productores agrarios para mejorar su desarrollo comercial y empresarial. La asistencia técnica se desarrolla preferentemente con la metodología de Redes Empresariales, la cual cuenta con los siguientes ítems: Generación y fortalecimiento de la confianza Consolidación de la Confianza, plan de mejoras y acciones piloto Elaboración del Plan Estratégico del Negocio Conjunto Gestión del Negocio Conjunto Red de Redes Gestión de créditos supervisados con contratos o acuerdos de compra – venta La asistencia técnica también incluye la implementación de Pasantías Comerciales. Pasantías Comerciales: Las pasantías comerciales son visitas guiadas a los productores agrarios al interior de organizaciones agrarias desarrolladas con el objetivo de complementar los conocimientos generados en las capacitaciones y en la asistencia técnica. **Asesoramiento técnico:** Es un servicio especializado de asesoramiento que se da durante todo el año con la finalidad de complementar las acciones de capacitación de los profesionales y técnicos de los niveles subnacionales y de las organizaciones de pequeños y medianos productores agropecuarios así como de las instituciones públicas que contribuyen con la articulación comercial de las cadenas productivas. **¿Cuál es la modalidad de ejecución?** Los servicios de capacitación y asistencia técnica se ejecutan a nivel nacional, cabe mencionar que previo a la ejecución de las capacitaciones y la asistencia técnica se realizará una capacitación al personal que brindara el servicio, esto se realizará el primer semestre del año, estas capacitaciones estarán a cargo de la Dirección General Agrícola, quien

	podrá contar con el apoyo de Sierra y Selva exportadora, en la zonas diferentes a la región costa. La capacitación y asistencia técnica de los productores de las organizaciones de productores agrarios no se ejecutan de manera secuencial (primero capacitación y luego asistencia técnica), sino que estas se ejecutan en paralelo (al menos durante el primer semestre). Así mismo, la duración de las capacitaciones y asistencia técnica varían según las necesidades de los productores y organizaciones de productores beneficiarios, en ese sentido, la temporalidad y cronología de ejecución de las capacitaciones y asistencia técnica se encuentran descritos en el Plan de Articulación Comercial que cada U.E del MIDAGRI elabora para cada organización de productores agrarios: **Capacitación:** Estas utilizan metodologías participativas, permitiendo la interrelación entre el expositor y los participantes para una mejor asimilación. La capacitación se desarrolla con diapositivas y material didáctico (guías y manuales) que se entregan previo al inicio de esta. La capacitación se ejecuta a nivel regional a partir del segundo trimestre del año y tendrá una duración máxima de 6 meses, el número de capacitaciones depende en gran medida del diagnóstico y necesidades identificadas por cada región (se realizará como máximo hasta 12 sesiones de 3 horas cada una), en cada capacitación participará un total de 2 a 5 organizaciones con un total de 40 participantes como máximo (número de participantes proporcional a la organización). Los participantes son los directivos o profesionales que las Organizaciones beneficiarias seleccionen. **Asistencia técnica:** La asistencia técnica es un servicio de atención personalizada y está orientada a los productores de las organizaciones de productores agrarios beneficiarias, con el objetivo de mejorar sus capacidades en gestión empresarial, gestión comercial y transformación a asociaciones. La asistencia técnica aplica principalmente la Metodología de Articulación de Redes Empresariales, esta metodología se ejecuta a través de visitas personalizadas a las Organización, para esta Actividad cada visita tiene una duración de 2 horas. La A.T tiene una duración máxima de 12 meses, el cual se distribuye en un periodo de 2 a 3 años, durante ese tiempo se podrá realizar como máximo 72 visitas a una misma Organización, es decir, 6 visitas mensuales. La asistencia técnica se desarrolla de manera complementaria a las capacitaciones, sin embargo, en el primer semestre de ejecución se desarrolla en paralelo a las capacitaciones, es decir, durante el primer semestre de ejecución la capacitación y la asistencia técnica se pueden realizar el mismo día (en horas diferentes). Así mismo, el servicio de asistencia técnica incluye pasantías comerciales para los productores agropecuarios, estas pasantías buscan mejorar el aprendizaje de los productores a través de visitas a organizaciones exitosas que han logrado articularse adecuadamente al mercado, mediante estas pasantías el productor podrá visitar la organización y tener charlas sobre gestión comercial y empresarial. Cada organización participa en al menos 1 pasantía y en 4 como máximo, cada pasantía dura como máximo 7 días y

	consta de 20 participantes como máximo y participan de 2 a 5 organizaciones. **Asesoramiento técnico:** El asesoramiento técnico es una metodología de atención personalizada orientada a los productores agrarios y al personal de las instituciones públicas que intervienen en la cadena de valor de los productos priorizados, con el objetivo de complementar la información proporcionada en las capacitaciones y asistencia técnica sobre gestión comercial y gestión empresarial. El asesoramiento se brinda presencialmente o de manera virtual a través de video llamadas o correos electrónicos y se realiza durante todo el año en horario de oficina. El asesoramiento se puede dar a demanda o puede ser programada respondiendo a un caso particular del diagnóstico. **¿Quién o quiénes ejecutan la actividad?** La realización de las capacitaciones para los funcionarios que brindaran el servicio de capacitación y asistencia técnica está a cargo de la Dirección General Agrícola, quien contará con el apoyo de Sierra Selva Exportadora (SSE) en zonas distintas a la región Costa. La ejecución de la capacitación y la asistencia técnica de los productores de organizaciones de productores agrarias está a cargo de los profesionales de AGRORURAL, Sierra Selva Exportadora y Proyectos Especiales del MIDAGRI. Los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales también pueden ejecutar capacitaciones y asistencia técnica, siempre que su personal técnico cumpla con las especificaciones técnicas definidas en las tareas. Finalmente, la DGA brinda el asesoramiento virtual mientras que SSE brinda el servicio de manera presencial o virtual. **¿Dónde se ejecuta la actividad?** **Capacitaciones** Las capacitaciones en gestión comercial y gestión empresarial para los productores de organizaciones de productores agrarios se realizan en los locales de la institución organizadora, es decir SSE, AGRORURAL o GR, así mismo, de no contar con locales para la ejecución de las capacitaciones también se pueden usar los locales comunales o local de alguna organización que será beneficiada por la capacitación. **La asistencia técnica** La asistencia técnica en gestión comercial y gestión empresarial para los productores de las organizaciones de productores agrarios se realiza en los locales de la organización beneficiada o en locales comunales (si la organización no tuviera un ambiente). El asesoramiento técnico personalizado es ejecutado en las oficinas de la institución que la solicita o de manera virtual a través de plataformas como meet.google, facebbok, zoom, etc. **¿Cuál es el proceso por el cual se ejecuta la actividad?** Para la adecuada ejecución de esta actividad es necesario primero establecer las metodologías de ejecución, elaborar y difundir los materiales de capacitación e identificar las organizaciones que serán beneficiarias,

	estas acciones se definen en la Tarea 1 de la presenta Actividad. Luego de la difusión del material de capacitación y la identificación de las organizaciones se procede a capacitar a los profesionales de los gobiernos regionales, gobiernos locales, Pliegos y Unidades Ejecutoras del MIDAGRI para que estos puedan capacitar y asistir a los productores agrarios en temas gestión comercial y gestión empresarial, estas acciones se definen en la Tarea 2. Una vez capacitado el personal que brinda el servicio directo a los productores agrarios, estos proceden a capacitar y asistir a los productores agrarios, estas acciones se definen en la Tarea 3. Una vez culminado el servicio de capacitación y asistencia técnica a los productores agrarios se procede con la evaluación del servicio **Tarea 1: Elaboración de lineamientos, materiales de capacitación y priorización de organizaciones:** La Dirección General Agrícola – DGA en coordinación con AGRORURAL y SSE diseña y elabora los lineamientos, manuales, herramientas, entre otros documentos que servirán para la implementación de la actividad. Estos serán entregados a las Unidades ejecutoras, Programas y proyectos especiales del MIDAGRI así como a las GRA/DRA y Gobiernos Locales, y serán utilizados para el cabal cumplimiento de los procedimientos de capacitación y asistencia técnica. **1.1 Elaboración de los lineamientos:** La elaboración de lineamientos responde a la necesidad de describir una nueva metodología o actualizar las existentes (ya sea por una actualización del público objetivo o cambio en la cadena productiva priorizada) con el objetivo de definir adecuadamente la metodología de capacitación, para estos se desarrollan las siguientes acciones: <u>Acción 1: Identificar las necesidades de lineamientos y herramientas metodológicas para el desarrollo de la capacitación y asistencia</u> La DGA, en el marco de sus competencias, en coordinación con AGRORURAL y SSE realizara una revisión de la documentación y de las herramientas que existen para identificar la necesidad de estas para el desarrollo de las capacitaciones y asistencias técnicas. Para desarrollar esta Acción DGA recopila la información previa sobre los lineamientos y herramientas metodológicas con lo cual elabora una propuesta de actualización de metodologías para la capacitación y asistencia técnica en gestión comercial y gestión empresarial, esta propuesta será expuesta, mejorada y validada por los especialistas de AGRORURAL y SSE en dos reuniones. Las reuniones serán convocadas por DGA mediante correo electrónico y se realizan en la sede central de DGA en Lima, estas reuniones terminan con un acta firmada por los especialistas validando las necesidades y herramientas identificadas por DGA. Finalmente, DGA elabora un informe con los acuerdos de la reunión la cual será remitida al director general de DGA para su firma. La identificación de necesidades se realiza en el cuarto bimestre del ejercicio previo a la ejecución de la capacitación y asistencia técnica.

Acción 2: Elaborar Lineamientos para el desarrollo, supervisión, seguimiento y evaluación de la capacitación y asistencia técnica

A partir de la identificación de necesidades de lineamientos, la DGA elabora una propuesta de Lineamientos para el desarrollo, supervisión, seguimiento y evaluación de la capacitación y asistencia técnica. Los lineamientos son validados en reunión, para ello DGA convoca mediante correo a los especialistas de AGRORURAL y SSE a dos reuniones para estandarizar y validar la propuesta de lineamientos. Esta reunión se realiza en las instalaciones de la DGA en la sede central de Lima y culmina con la validación de los lineamientos por parte de los especialistas de AGRORURAL y SEE a través de un acta firmada.

Los especialistas de DGA elevan la propuesta de lineamientos al director general de la DGA, si la propuesta de lineamientos sugiere una actualización en algunos puntos, estos se aprueban con firma del Director General de la DGA, si la propuesta implica cambios en la estructura de lineamientos o creación de nuevos lineamientos este se aprueba con Resolución de la DGA.

Esta acción se realizará el quinto bimestre del ejercicio previo a la ejecución de la capacitación y asistencia técnica, con revisiones y actualizaciones anuales.

1.2 Elaboración de los materiales de capacitación y asistencia técnica

La elaboración de los materiales de capacitación y asistencia técnica es parte de las acciones preparativas para la ejecución de las capacitaciones, al respecto, se elaboran materiales tanto para los productores como para los profesionales de los GR, GL, Pliegos y U.E del MIDAGRI. Los materiales, son distribuidos a todas las instancias subnacionales.

Acción 1: Definir los contenidos y formas que tendrán los materiales de capacitación

La DGA en coordinación con profesionales de Sierra Selva, AGRO RURAL y otras instituciones especializadas en la materia tales como SUNAT, PROMPETU, MINCETUR, PRODUCE, OIT, ONG´s entre otros, proponen y consolidan los contenidos y formas de los materiales de capacitación y difusión.

Para definir la propuesta y contenidos se convocará a las instituciones especializadas a dos reuniones de trabajo, de 6 horas cada una; donde participaran aproximada de 15 especialistas como máximo, la convocatoria a estas reuniones se realizará a través de correos electrónicos. Esta acción se realiza el cuarto bimestre del año previo a la ejecución de las capacitaciones y asistencia técnica.

El contenido de los materiales de capacitación y difusión tiene la siguiente temática principalmente:

1. Requisitos mínimos para una adecuada organización empresarial de productores agrarios.

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	2. Ventajas y desventajas de las formas jurídicas empresariales para el acceso al mercado. 3. Incentivos del sector agrario para el modelo empresarial cooperativo para el acceso al mercado. 4. Herramientas de gobernanza, contables, tributarias, financieras y comerciales para el modelo empresarial cooperativo u otras formas empresariales. Al culminar la última reunión los especialistas de DGA elaboran un informe con las propuestas y acuerdos vistos en las reuniones y elaboran informe con los contenidos y formas de los materiales de capacitación. <u>Acción 2: Elaboración de contenidos de material de capacitación</u> Luego de definir los contenidos y formas que tendrán los materiales, si la DGA cuneta con la capacidad operativa para elaborar los materiales el director de la DGA designará a los especialistas que se encargaran de la elaboración, estos presentaran su propuesta de materiales al director de la DGA para su validación, si el director tiene observaciones el documento será remitido a los especialistas para subsanar. El documento sin observaciones es validado con la firma del director de DGA. Si la capacidad operativa de DGA no es suficiente para esta acción, la dirección podrá contratar los servicios de un personal especializado por lo que realizará las gestiones administrativas para la contratación de los servicios de profesionales especializados en contenidos de gestión empresarial y gestión comercial para la elaboración de los manuales. El profesional contratado deberá ser un especialista en las metodologías de capacitación METAPLAN, CEFE y Causa-Raíz El servicio incluirá dos reuniones de validación del material de capacitación y difusión en gestión empresarial y comercial con los Especialistas de DGA, S.S.E y AGRO RURAL. Este servicio tendrá una duración de al menos 02 meses. Con los aportes de la revisión hecha en las reuniones, el especialista contratado, ajustará y concluirá la propuesta de materiales. La propuesta de materiales, ya se elaborado por el servicio especializado, será revisado por el Director General de DGA, si la propuesta tiene observaciones, el director remitirá informe con las observaciones al especialista correspondiente, el especialista deberá ajustar la propuesta y subsanar las observaciones, una vez que la propuesta no tiene observaciones, el director aprueba los materiales mediante informe y lo difunde al interior de la DGA. <u>Acción 3: Reproducir y difundir el material de capacitación en forma digital e impreso.</u> Una vez elaborado el material de capacitación, la DGA realizará la reproducción y difusión físico y digital de los materiales de gestión empresarial y gestión comercial de organizaciones agropecuarias a los Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, Pliego y Unidades Ejecutoras del MIDAGRI (que participan en esta Actividad Presupuestal). DGA hace la entrega de un ejemplar en físico del material mediante Oficio Múltiple a las instituciones que participan en la Actividad Presupuestal, así

mismo también se hace entrega del mismo material en forma digital a través de correo electrónico (machote).

En una segunda etapa, los GR/GL, Pliego y Unidades Ejecutoras del MIDAGRI, podrán realizar la reproducción de los materiales de capacitación y difusión.

La impresión de los materiales se realizará en el último bimestre del año previo de ejecución, de forma tal que se encuentre listos para su entrega.

1.3 Priorización y categorización de las Organizaciones de Productores Agropecuarios:

La Dirección General Agrícola recopila y sistematiza la información a nivel nacional de todas las organizaciones de productores agropecuarias constituidas a través de una base de datos. Cabe mencionar que la información de la base de datos servirá para priorizar y categorizar a las Organizaciones de productores agrícolas, Así mismo, la base de datos permitirá formular el primer diagnóstico de la DGA, la cual servirá para la elaboración del Plan de Capacitaciones para profesionales de los GR/GL y para la elaboración del Plan de Articulación Comercial para las Organizaciones Agrícolas. Esta tarea se ejecuta el segundo semestre del año previo a la ejecución de las capacitaciones y asistencia técnica.

<u>Acción 1: Recopilación de la información de organizaciones de productores agrícolas a nivel nacional</u>

Para el desarrollo de esta acción los especialistas DGA adecuan formato Excel para la recopilación de información, el cual será remitido (de manera física y virtual) al director de la DRA y al gerente de Desarrollo Agrario, para el caso de los GR y GL respectivamente, a través de un Oficio Múltiple firmado por el Director de la, dicho formato será remitido a inicio del tercer trimestre. La respuesta del GR/GL se debe dar a través de un Oficio remitido al MIDAGRI dentro de los 20 días hábiles de emitido el Oficio Múltiple, el documento podrá ser remitido de manera física y digital (correo electrónico). De manera similar, el formato será remitido a S.S.E y AGRORURAL para que esta pueda ser remitida a sus unidades descentralizadas y direcciones zonales, respectivamente, con el objetivo de recopilar la información.

Los Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, Pliegos y Unidades Ejecutoras del MIDAGRI proporcionan a la DGA la información de organizaciones de productores agropecuarios constituidas en su jurisdicción geográfica. La información será recopilada en un formato Excel que tendrá como mínimo la siguiente información:

Nombre de la Organización
Número de RUC
Fecha de constitución
Número de productores
DGA deberá agregar la información que considere pertinente para el formato

Una vez recibida la información en los Formatos de los GR. GL, Pliegos y U.E del MIDAGRI, la DGA sistematiza la información y elaborará el Padrón

de Organizaciones Agropecuarias en un documento Excel, esta representa la población universal de Organizaciones de la Actividad, luego de sistematizada la información, DGA, filtra las organizaciones para evitar la duplicidad en la base de datos.

Acción 2: Priorización y categorización de organizaciones de productores agrícolas

Luego de elaborar el Padrón de Organizaciones, la DGA realizara la categorización de las organizaciones para esto se requiere recopilar información en campo, esto puede darse de dos formas:

MIDAGRI: el recojo de información primaria para la categorización de organización se realiza a través de los especialistas de AGRORURAL y SSE, la DGA, brindará una charla informativa a los profesionales y técnicos de SSE y AGRURUAL de la Sede Central y desconcentradas sobre el uso y aplicación de la guía de caracterización y categorización de organizaciones agrícolas, así mismo DGA, entregará los formatos para la recopilación de información, la recopilación es a nivel regional y tiene una duración de aproximadamente 1 mes.

Personal especializado: en caso AGRORURAL y SSE, no cuenten con el suficiente personal para recoger la información en la región, o no cuente con el personal adecuado, se podrá contratar los servicios de un personal especializado para recojo de información, este personal recoge la información en los formatos establecidos en la Guía Metodológica y además realizará reuniones virtuales con las direcciones regionales de agricultura, SSE y AGORURAL para socializar la metodología para recabar la información base.

Así mismo, puede darse el caso donde se requiera la participación de AGRORURAL, SSE y el personal especializado de manera complementaria para el recojo de información.

Luego de la recopilación de información, AGRORURAL, SSE o el personal especializado (según sea el caso), remitirá a la DGA la información recopilada en los formatos establecidos. DGA, analiza esta información y categoriza a las organizaciones según el siguiente criterio de puntuación (Ver Guía de Caracterización y Categorización):

Tipo	Categorías	Puntos	Eficiencia
A	Organización desarrollada	392.50 – 514.00	81.77 - 100
B	Organización Empresarial Eficiente	354.00 – 372.00	73.75 – 77.50
C	Organización Empresarial Emergente	288.00 – 323.50	60.00 – 67.40
D	Organización Formal	183.50 – 250.50	38.23 – 52.19
E	Organización En Formación	Menos de 183.50	Menos de 38.23

Esta acción se ejecuta al finalizar el último trimestre del año

	Esta información será consolidada por DGA en la plataforma virtual, de no existir la plataforma, DGA recopila la información en un formato Excel, dicha información será compartida, mediante correo electrónico, con las U.E, Pliegos y los GR/GL para la adecuada programación de capacitaciones. Al respecto, para la atención de la programación de capacitaciones de AGRORURAL, SSE y Proyectos Especiales del MIDAGRI se considerarán los siguientes criterios: Las organizaciones agrarias que ya vienen siendo beneficiarias de esta actividad, cada uno de estos seguirá siendo atendiendo por la institución con la que viene trabajando (AGRORURAL, SSE y Proyectos Especiales de MIDAGRI) Las organizaciones nuevas, serán distribuidas de manera coordinada entre AGRORURAL, SSE y Proyectos Especiales del MIDAGRI. Para esto, las instituciones del MIDAGRI remitirán mediante correo electrónico a la DGA la lista de las organizaciones programadas para el año. La DGA consolidará la lista en una sola y verificara que no exista duplicidad, de existir duplicidad de organizaciones la DGA contactará con las instituciones que atenderán a esta organización para que coordinen quien realizará la atención. Así mismo, la lista de AGRORURAL tendrá preferentemente a organizaciones tipo E y D mientras que SSE el tipo B y C. <u>Acción 3: Soporte de Plataforma Virtual de organizaciones de productores agropecuarios</u> Esta es una Acción complementaria y tiene por objetivo elaborar y brindar el mantenimiento a una plataforma virtual que permita consolidar la información recopilada por DGA a través del formato remitido a los GR/GL. Para ello DGA contratará los servicios de un profesional a través de una consultoría el cual deberá ser validado por los especialistas de DGA, DGESEP y la OTI. El servicio incluirá una reunión de validación con los Especialistas de DGA, DGESEP y OTI, la cual se realizará en las instalaciones de la DGA en la sede central de LIMA. El servicio tendrá una duración de al menos 02 meses. Con los aportes de la revisión, el especialista contratado, ajustará y concluirá el servicio previo visto bueno de los especialistas de DGA, DGESEP y OTI. Esta Plataforma recabara, procesara y sistematizara la información de la base de datos de organizaciones agrícolas. **Tarea 2: Mejoramiento de las capacidades del personal de los Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, OPA´s y Unidades Ejecutoras del MIDAGRI** Con la Tarea 1 se da por concluida las acciones preparativas para la capacitación, con lo cual inicia el proceso de capacitación del personal de los GR, GL, Pliegos y U.E del MIDAGRI que brindan servicios sobre gestión comercial y gestión empresarial de forma directa a los productores agropecuarios organizados.

	Esta tarea está liderada por la Dirección General Agraria – DGA, quien organizará la capacitación en gestión comercial y gestión empresarial, sin embargo, el Pliego SSE, apoyará en la capacitación en las zonas distintas a la región costa. Para el desarrollo de esta tarea tenemos las siguientes acciones: Acción 1: Talleres Macroregionales de inducción y sensibilización Esta Acción está a cargo de la DGA, los talleres macrorregionales permitirán difundir información inicial sobre la gestión comercial y empresarial a los profesionales de los GR y GL, así mismo los talleres contribuirán a identificar las limitantes para el desarrollo de la asociatividad en cada región. La convocatoria iniciará el cuarto trimestre del año previo a la ejecución de capacitación a productores, para esto los especialistas de DGA se contactaran con los especialistas de las DRAS mediante correos y llamadas telefónicas, así iniciará las coordinaciones para la implementación del local (este puede ser aporte del GR o de la DGA , esto depende de las coordinaciones) y el financiamiento para el traslado de los participantes a la sede del taller (el financiamiento estará a cargo del MIDAGRI). La elaboración de los materiales para los talleres (presentaciones, formatos de recojo de información, carpetas informativas en gestión empresarial y comercial) estará a cargo de la DGA. Los expositores serán los especialistas de la DGA, así mismo la DGA puede solicitar el apoyo de otros especialistas del MIDAGRI para la exposición, para ello remite invitación formal mediante oficio a las direcciones correspondientes. Una vez confirmado los expositores se inicia la implementación del taller. El desarrollo del taller incluirá presentaciones en power point, trabajo en grupo, dinámicas y sesiones de trabajo bajo un enfoque participativo, los cuales contribuyen con información para la elaboración del diagnóstico de capacidades y competencias de los profesionales y técnicos de los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales que orientaran la formulación del Plan de Capacitación de los GR y GL. Cada taller tendrá una capacidad máxima de 100 participantes y se realizará en 2 días de jornada completa (6 horas) en 6 sedes distintas: Tarapoto: San Martín, Cajamarca, Amazonas, Tumbes, Piura, Lambayeque y La Libertad Huánuco: Huánuco, Pasco, Ucayali y Junín Kimbiri: VRAEM Cusco: Cusco, Madre de Dios, Puno, Tacna, Moquegua, Apurímac y Arequipa Iquitos: Loreto Lima: Lima, Ancash, Ica, Huancavelica y Ayacucho El taller tiene los siguientes objetivos: Sensibilizar a los profesionales/técnicos/directivos de los GR, GL y OPA´s sobre la importancia de la asociatividad, gestión comercial y empresarial en el Sector Agropecuario. Facilitar la participación descentralizada de los profesionales/técnicos/directivos durante la fase de diagnóstico del Plan de Capacitación de los GR y GL.

	Obtener la retroalimentación de los profesionales/técnicos/directivos sobre las acciones en marcha de la fase de diagnóstico Recoger comentarios a los módulos y metodologías de las capacitaciones a implementase. Los talleres se realizarán desde el primer y último bimestre del año, para que la información sirva de base a la elaboración del Plan de Capacitación de GR y GL a implementarse en el año siguiente. Cabe mencionar que solo se realizaran 3 talleres por año, esto dependerá de la programación y coordinación con los DRA´s. Al finalizar los talleres, DGA elaborará un informe técnico recogiendo la información de los talleres. <u>Acción 2</u>: <u>Identificación del personal a capacitar en temas de gestión comercial y gestión empresarial</u> Una vez culminado los talleres, la Dirección General Agrícola, en coordinación con Sierra y Selva Exportadora empezará a elaborar un diagnóstico de capacidades, competencias de los profesionales y técnicos de los Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, OPA´s y Unidades Ejecutoras del MIDAGRI, esta acción tomará como insumo la información recopilada en el Taller Macroregional organizado por DGA. Además, para la cuantificación y priorización de los profesionales se tomará de referencia la información de la Base de Datos de Organizaciones (desarrollada en la tarea 1). Para el desarrollo de esta acción, la DGA, elaborará una propuesta de diagnóstico de capacidades, competencias de los profesionales y técnicos de los Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, OPA´s y Unidades Ejecutoras del MIDAGRI, el cual será analizado, mejorado y validado por los especialistas de SSE y AGRORURAL, a través de dos reuniones, los cuales serán convocados por DGA y se realizarán en la sede central de DGA. Así mismo se iniciará las coordinaciones con los GR y GL para fortalecer capacidades y acompañamiento en gestión empresarial y gestión comercial (mediante correos electrónicos). Esta acción se realizará el primer trimestre del año. Al finalizar la segunda reunión se validará la propuesta de diagnóstico mediante un acta firmado por todos los especialistas participantes. <u>Acción 3: Elaboración del Plan Capacitación para el personal a capacitar en temas de gestión comercial y gestión empresarial</u> Una vez validado el diagnóstico de capacidades, competencias de los profesionales y técnicos de los Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, OPA´s y Unidades Ejecutoras del MIDAGRI, DGA, elabora el Plan de Capacitación para el personal de estos. El Plan de Capacitación se elabora el primer trimestre del año. El Plan de capacitación en gestión empresarial y gestión comercial es elabora por los especialistas de DGA. Con respecto a las capacitaciones en gestión comercial, este apartado se desarrolla en conjunto con SSE, para esto se desarrollaran al menos 02 reuniones de coordinación en la oficia de DGA-Lima, la propuesta será validada y aprobada en la última reunión por

	los especialistas de DGA y SSE. Finalmente, los especialistas de DGA elaboran un Plan único el cual es elevado a la Dirección General de DGA para su aprobación mediante informe técnico. Los planes deben contener los siguientes ítems como mínimo: Cronograma Frecuencia Duración Metodología Perfil del capacitador y del participante Contenidos de los módulos de las capacitaciones Formatos de seguimiento y monitoreo Así mismo deberá contener la siguiente temática: Gobernanza Cooperativa Cómo puede ayudar el Programa virtual de capacitación a la organización Financiero Asesoría legal Contable Coaching Psicológico Marketing cooperativo <u>Acción 4: Implementación del Plan Capacitación en gestión comercial y gestión empresarial para el personal de los Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, OPA´s y Unidades Ejecutoras del MIDAGRI</u> Después de aprobado el Plan de Capacitación, DGA, remitirá un Oficio a SSE y AGORURAL informando el inicio de la programación y solicitando se haga extensiva a sus dependencias regionales. Así mismo, DGA, empezará la convocatoria e invitaciones de la capacitación para los GR y GL, para eso remitirá un Oficio Múltiple firmado por el director de la DGA, anexando también una carta de compromiso de participación, la cual asegura la asistencia del personal durante todo el proceso de capacitación, dicha carta de compromiso debe ser firmada por el Director/Jefe de la DRA/GDA indicando los nombres de los profesionales que asistirán a la capacitación, la convocatoria empieza al culminar el último mes del primer trimestre de año, por lo que las cartas de compromisos deberán ser remitidas después de al menos 15 días hábiles de recepcionadas. Luego de recibir la respuesta de las DRA y GDA (anexando la carta de compromiso firmada), DGA, inicia el ciclo de capacitación de los GR/GL de acuerdo con lo estipulado en el cronograma del Plan de Capacitación. <u>2.4.1 Capacitación de los profesionales de los GR, GL, Pliegos y U.E del MIDAGRI</u> Las capacitaciones se ejecutan a nivel regional, de acuerdo con el cronograma en las regiones priorizadas en el Plan de Capacitación. Estas inician el segundo trimestre del año y tendrá una duración de un mes y medio, a razón de dos veces por semana (jueves y viernes) con un total de 12 sesiones de 4 horas cada una y con un máximo de 40 participantes por sesión, el personal a capacitar deberá tener un perfil de técnico, profesional y/o directivo de la institución. La capacitación se ejecuta a través de exposiciones con diapositivas y se entregará material didáctico físico y digital (guías y manuales).

	Esta capacitación tiene por objetivo mejorar las capacidades de los profesionales que brindan el servicio directo en gestión comercial y gestión empresarial a los productores agrarios. La capacitación se divide en tres módulos: <u>Gestión empresarial:</u> Este tipo de capacitaciones está a cargo de la DGA y se ejecuta a través de un equipo técnico conformado por especialistas de las Unidades Ejecutoras del MIDAGRI. La capacitación abordará los siguientes temas: Información de mercado por cadenas productivas Experiencias exitosas de organizaciones agropecuarias que articulan al mercado Identificación de la cadena de valor de los diversos productos de las organizaciones beneficiarias Desarrollo o mejora de un modelo de negocio sostenible Identificación de mercados potenciales Conceptos de comercialización internacional Requerimientos de la demanda en gestión de calidad Los 5 pasos del proceso de ventas Planificación de márgenes de beneficios Análisis de ratios financieros Herramientas para brindar capacitación y asistencia técnica a las organizaciones agropecuarios de su ámbito Incorporación de bienes y servicios con enfoque de mercado en las intervenciones bajo su competencia – actividades, proyectos – que permiten un mayor impacto en articulación al mercado y generación de ingresos de la población agropecuaria en el territorio. Transformación de asociaciones en cooperativas <u>Gestión comercial:</u> Este tipo de capacitaciones está a cargo de la DGA y para el caso de los profesionales en la región sierra y selva el Pliego SSE ejecutará estas capacitaciones. La capacitación abordará los siguientes temas: Identificación y características de mercados donde se ofrecerán los productos; conceptos de comercialización internacional: FOB, CIF, arancel Acuerdo de Libre Comercio Tipos de Acuerdos de Libre Comercio Unión Aduanera Zonas de Preferencia Gestión comercial a través del Proceso de Ventas en 5 pasos (Identificación y Toma de contacto con el cliente, Presentación de la oferta, Cierre de la venta, Seguimiento del cliente y/o la venta) Las 4 claves para una Gestión Comercial exitosa (propuesta de valor, proceso comercial, equipo de ventas y prospección) La Promoción Comercial en el Plan de Marketing; Plan de Gestión Comercial; Gastos según actividad Herramientas para brindar capacitación y asistencia técnica a las organizaciones agropecuarios de su ámbito

Uso de metodologías:

Este tipo de capacitación está a cargo de DGA y tiene por objetivo brindar las herramientas necesarias a los profesionales para la adecuada capacitación y asistencia técnica de los productores agrarios en gestión comercial y gestión empresarial

La capacitación abordará los siguientes temas
Uso y alcances de metodología CEFE
Uso y alcances de metodología METAPLAN
Uso y alcances de metodología Causa – Raíz
Uso y alcances de metodología de Red de Articulación Comercial

Acción 5: Asesoramiento técnico a los profesionales y técnicos de las instituciones vinculadas a la cadena de valor de los productos priorizados

Culminado la capacitación en las regiones la DGA brinda de manera complementaria el servicio asesoramiento técnico virtual en temas específicos relacionados a gestión empresarial, gestión comercial, formalización y constitución de cooperativas agrarias a los profesionales y técnicos quienes de preferencia fueron capacitados a través de la acción 4. Cabe mencionar que el asesoramiento se realiza a través de video llamadas o mensajes y pueden realizarse a demanda (solicitud del profesional) o puede ser programado por DGA para asesorar un caso específico identificado en el diagnóstico.

Así mismo, SSE brinda asesoramiento en temas de gestión comercial a solicitud de los funcionarios de los GR/GL o representantes de Organizaciones Agrarias, dicha solicitud se realiza a través de correo electrónico, llamada telefónica o solicitud forma (carta, oficio, etc.). El especialista de SSE en la región cuenta con plazo de 5 días hábiles para contactarse con el funcionario que solicito el asesoramiento y acordaran una fecha y lugar para el asesoramiento (este puede ser inmediato). La durabilidad del asesoramiento depende de la solicitud y la temática, así mismo el asesoramiento puede ser físico o virtual dependiendo de la coordinación entre el especialista de SSE y el solicitante.

Tarea 3. Fortalecer la gestión de los pequeños productores organizados empresariales para el acceso a mercados.

Después de finalizar la capacitación de profesionales empieza el proceso de fortalecimiento de capacidades de los productores agrarios a través de capacitaciones y asistencia técnica. El objetivo de esta tarea es: lograr que las organizaciones empresariales de pequeños y medianos productores agropecuarios (asociaciones, cooperativas agrarias, consorcios, MYPES) mejoren sus competencias en gestión empresarial y comercial de forma integral, que les permita implementar un sistema de trazabilidad y control de calidad en la cadena de valor del producto puesto en el mercado y otras formas empresariales y asesoría para el acceso al financiamiento comercial, a través de capacitación y asistencia técnica.

La capacitación y asistencia técnica hará incidencia en los cuellos de botella presentados en la cadena de valor de la oferta productiva, acorde con la exigencia del mercado identificado – regional, nacional y/o de exportación -

en concordancia con las políticas del sector y la normatividad nacional e internacional vigente, promoviendo la inversión, la innovación, fortaleciendo las capacidades técnicas comerciales para alcanzar un desarrollo productivo, sostenible.

Esta tarea será ejecutada por el MIDAGRI (Pliego SSE, Unidad Ejecutora AGRORURAL y Proyectos Especiales) y por los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales, sin embargo, cada uno tienen acciones distintas, por lo que se procede a describir las Acciones de la siguiente manera:

Acciones a realizar por MIDAGRI

Acción 1: Elaborar el plan de articulación comercial de cada organización agropecuaria.

Considerando la distribución de organizaciones realizada en la tarea 1 de la actividad AGRORURAL, SSE y los Proyectos Especiales inician con la elaboración de los Planes de articulación de las organizaciones seleccionadas.

El Plan de Articulación Comercial es un instrumento de gestión que establece objetivo y metas anuales de avance respecto de los indicadores para cada organización sobre los cuales se establece las capacitaciones y asistencia técnicas, las mismas que son programadas en el citado Plan.

Para la elaboración del Plan de Articulación, primero se debe realizar un diagnóstico específico de las condiciones organizativas, productivas y comerciales de cada organización, para el caso de AGRORURAL esta información se recopila a través de un especialista en campo, quien elabora el diagnóstico y lo presenta al director de la Dirección Zonal de AGRORURAL, la información se maneja al interior de cada Dirección Zonal, mientras que para el caso de SSE la información será registrada por un especialista de su Unidad Desconcentrada en un sistema de formulación, implementación y seguimiento del plan (SISPLAN). Para el caso de los proyectos especiales, estos recopilan información de sus oficinas en campo.

Este diagnóstico, recogerá información clave para la línea de base como N° de socios, volumen productivo, tipo de producto (perecible, no perecible), transformado, volumen de colocación al mercado, precio negociado, nivel de certificación y/o gestión de la calidad, etc - indicando así los cuellos de botella de las cadenas productivas.

Luego de elaborar el diagnostico se inicia con la elaboración del Plan, para esto SSE, AGRORURAL y Proyectos Especiales deberán coordinar con los Gobiernos Regionales y Locales la población objetivo a la que cada uno atenderá, con el objetivo de evitar la duplicidad de acciones en un mismo ámbito geográfico, las coordinaciones pueden ser presenciales, por llamada o correo electrónico. Así mismo, DGA, llevara un registro en formato Excel de las Organizaciones atendidas por el Sector (SSE, AGRORURAL y Proyectos especiales), identificando la institución que realizo la atención. Este formato será compartido mensualmente por DGA a través de correo electrónico a los GR y GL que quieran implementar la Actividad

Dirección General Agrícola DGA

	Para la elaboración del Plan se analiza el mapa de actores directos e indirectos, que vienen apoyando a la cadena productiva priorizada y organización / organizaciones, e identificar a líderes y productores que estén interesados en promover el proceso de formación de la red empresarial. Se incluye la identificación de talentos rurales de cada zona y su especialidad, a fin de que contribuyan con sus conocimientos prácticos y se oficialice el reconocimiento de estos por la comunidad local. Así mismo, el Plan debe contemplar un componente de financiamiento que le asegure a las organizaciones acciones como la mejora de su equipamiento, gestión de la calidad u otro punto crítico para la articulación al mercado como, por ejemplo, intervenciones como AGROIDEAS, Proyectos de Desarrollo Productivo, Proyectos especiales, entre otros Los planes deben contener los siguientes ítems como mínimo: Indicadores base Objetivos y metas anuales Cronograma Frecuencia Duración Metodología Perfil del capacitador y del participante Contenidos de los módulos de las capacitaciones Los Planes se elaboran al menos 03 meses antes de la ejecución de las capacitaciones y asistencia técnica, cada Plan es aprobado por cada institución que elabora el Plan, en el caso de AGRORURAL será la Dirección Zonal, en el caso de SSE la Unidad Descentralizada, para el caso de los Proyectos Especiales del MIANGRI, serán sus oficinas centrales. <u>Acción 2: Implementar el plan de articulación comercial que contempla servicios de capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial y gestión comercial</u> En esta acción, se contempla brindar la capacitación y asistencia técnica durante labores de producción, post cosecha, gestión administrativa, financiera y comercial a los socios de las cooperativas u otras formas empresariales. El proceso conjunto de atención a las organizaciones en esta actividad puede tener un ciclo entre 1 a 3 años según lo establezca en el Plan. Asimismo, las capacitaciones, como proceso educativo corto, se ejecuta en un máximo de 6 meses, mientras que la asistencia técnica puede tomar todo el ciclo de atención requerido (3 años incluyendo la capacitación) **Capacitaciones:** Para la ejecución de las Capacitaciones se procederá a convocar a los directivos, líderes o socios de las Organizaciones identificadas en el Plan de Articulación, la convocatoria se realiza principalmente a través de una visita o documento emitido por el Pliego o U.E organizador (SSE, AGRORURAL o Proyecto especial) al menos 30 días antes del inicio de la capacitación. Las Organizaciones convocadas deberán remitir un acta de compromiso que asegure la asistencia de sus participantes durante todo el proceso de

Dirección General Agrícola DGA

	capacitación y asistencia técnica, para esto el organizador compartirá el formato de compromiso junto con la convocatoria. El personal que brindará la capacitación debe ser principalmente el personal que recibió la capacitación de en gestión comercial y empresarial, organizada por DGA y SSE, en caso de no contar con ese personal, este deberá cumplir con el siguiente perfil: Profesional, técnico y/o especialista en gestión comercial y gestión empresarial con conocimientos en las cadenas productivas de la región a capacitar. De manera excepcional, AGRO RURAL podrá contar con los servicios de los Talentos Rurales en articulación comercial, siempre y cuando, no exista personal disponible en la zona a intervenir. La capacitación se desarrolla en dos módulos: Módulo I: Gestión Comercial: Identificación y características de mercados donde se ofrecerán los productos; conceptos de comercialización internacional: FOB, CIF, arancel Acuerdo de Libre Comercio Tipos de Acuerdos de Libre Comercio Unión Aduanera Zonas de Preferencia Gestión comercial a través del Proceso de Ventas en 5 pasos (Identificación y Toma de contacto con el cliente, Presentación de la oferta, Cierre de la venta, Seguimiento del cliente y/o la venta) Las 4 claves para una Gestión Comercial exitosa (propuesta de valor, proceso comercial, equipo de ventas y prospección) La Promoción Comercial en el Plan de Marketing; Plan de Gestión Comercial; Gastos según actividad Módulo II: Gestión Empresarial: Información de mercado por cadenas productivas Experiencias exitosas de organizaciones agropecuarias que articulan al mercado Identificación de la cadena de valor de los diversos productos de las organizaciones beneficiarias Desarrollo o mejora de un modelo de negocio sostenible Identificación de mercados potenciales Conceptos de comercialización internacional Requerimientos de la demanda en gestión de calidad Los 5 pasos del proceso de ventas Planificación de márgenes de beneficios Análisis de ratios financieros Herramientas para brindar capacitación y asistencia técnica a las organizaciones agropecuarios de su ámbito Incorporación de bienes y servicios con enfoque de mercado en las intervenciones bajo su competencia – actividades, proyectos – que permiten un mayor impacto en articulación al mercado y generación de ingresos de la población agropecuaria en el territorio. Transformación de asociaciones en cooperativas

	La ejecución de las capacitaciones se puede realizar durante todo el año, y su durabilidad dependerá de las características de las organizaciones definidas en el Plan de articulación (existen productos cuya cosecha inicia en el segundo semestre por lo que la capacitación es ideal en el primer semestre), en cada capacitación participará un total de 2 a 5 organizaciones con un total de 30 participantes como máximo (número de participantes proporcional a la organización), la agrupación de las organizaciones dependerá de sus características y similitudes, en ese sentido es posible agrupar a organizaciones de dos categorías distintas y cercanas (tipo E y D, tipo D y C, etc.). Las capacitaciones se realizan en los locales de la institución organizadora (SSE, AGRORURAL, Proyectos Especiales del MIDAGRI), locales comunales o local de alguna organización que será beneficiada por la capacitación. Se debe resaltar que la temática de las capacitaciones depende del diagnóstico de la Organización identificado en su Plan de Articulación Comercial, en ese sentido, el especialista encargado seleccionara los temas más adecuados para la capacitación, considerando las características de las organizaciones participantes. **Asistencia técnica:** Con respecto a esta acción, durante el primer semestre se ejecuta en paralelo a la capacitación. La asistencia técnica consiste en el acompañamiento especializado y secuenciado a los productores agropecuarios de la organización en el cual se refuerza la asistencia personalizada en herramientas de gestión empresarial y comercial, sobre la base de un diagnóstico contenido en el Plan de Articulación. La asistencia técnica se realiza en los locales o centros de venta de la organización beneficiaria, locales comunales o en el local de la institución que brinda el servicio (SEE, AGRORURAL y Proyectos especiales de MIDAGRI) El objetivo principal de la asistencia técnica es brindar acompañamiento para facilitar que las organizaciones logren colocar sus productos en el mercado. Para la ejecución de la asistencia técnica se destaca la metodología de Redes Empresariales la cual tiene las siguientes fases: Generación y fortalecimiento de la confianza: se promueve la generación de la confianza, el proceso de promoción y generación se establece sobre la base de la credibilidad, rendición de cuentas claras y actividades socio culturales, para ello se promoverá un plan piloto de acciones y de ventas conjuntas (organización de la oferta e identificación de mercados locales y regionales), como visitas y pasantías entre miembros, elaboración del reglamento de trabajo. Consolidación de la Confianza, plan de mejoras y acciones piloto: se reafirma los lazos de confianza y el compromiso entre los miembros de una red, para continuar con el proceso de articulación, se evaluará todo lo aprendido y los logros que se tuvieron, de ser necesario se debe reajustar el plan conjunto. Debe ponerse énfasis en la asociatividad, el liderazgo horizontal, participación dinámica de los socios y la transparencia en todos los actos de intervención, dando cuenta permanente de los gastos y resultados que se obtengan Elaboración del Plan Estratégico del Negocio Conjunto: Se formulará el plan estratégico del negocio conjunto, orientado a cumplir los objetivos

Dirección General Agrícola DGA

	consensuado y al mercado al que quieran llegar, esta fase es fundamental para la sostenibilidad del negocio a través de la gestión de la canalización de recursos y financiamiento, través de fondos concursables (Agroideas, Proyectos de desarrollos productivos nacional y regional) no solo para el fortalecimiento de capacidades sino, para la adquisición de bienes y servicios, que busquen solucionar los cuellos de botella de la cadena priorizada. En esta etapa se debe facilitar el proceso de identificación del mercado y desarrollo de proveedores y clientes (mercado objetivo), facilitar la organización y estandarización de la oferta, facilitar y transferir capacidades y responsabilidades, socializar sobre los mercados potenciales y técnicas de venta. Gestión del Negocio Conjunto: Se organizará la red comercial con un enfoque de gestión empresarial, haciendo uso de instrumentos de gestión empresarial(determinación de costos de producción, punto de equilibrio y margen de utilidad, uso de documentos contables, tributarios, entre otros), a fin de generar ingresos de manera sostenible e independiente, el especialista se comportara como un gestor de negocios, para soporte en la consolidación de la red empresarial, así mismo también se hará uso de instrumentos de articulación comercial(el enfoque de mercado, estandarización de calidad, desarrollo de producto, desarrollo de marcas, cartera de clientes, requerimientos de calidad, marketing, entre otros). Red de Redes: Se busca las alianzas estratégicas entre dos o más redes, para su consolidación en los mercados y mayor crecimiento en concertación con otras redes de la misma cadena, a fin de lograr mayores ingresos a través de las compras y ventas conjuntas, para reducir costos de producción, y lograr mayor capacidad de negociación. Es decir, ser competitivos (cantidad, calidad y precio justo) y la posibilidad de estandarizar la producción, generar valor agregado y participar en ruedas de negocios regionales/nacionales. Adicionalmente se ha incorpora la siguiente fase de manera complementaria: Gestión de créditos supervisados con contratos o acuerdos de compra – venta: Esta fase puede brindarse durante todo el proceso de la asistencia técnica, y se encuentra orientado de a brindar acompañamiento a las organizaciones en la gestión específica para acceder a créditos que les permitan atender necesidades identificadas en su Plan de negocio conjunto. En esta acción, el Gestor comercial realiza acciones como atención de consultas, evaluación conjunta de productos financieros, apoyo para el llenado de fichas y/o alguna gestión necesaria adiciona que se identifique para apoyar a la organización a obtener el servicio financiero requerido en los términos que mejor beneficien a la organización Cabe precisar que, el especialista o gestor, para el inicio de la asistencia técnica realizará una evaluación para identificar qué fase del proceso metodológico se aplicará a la Organización beneficiaria según su perfil y necesidades. De manera similar a las capacitaciones, la temática a desarrollar en la asistencia técnica es la misma para todas las organizaciones, sin embargo, para el caso de organizaciones atendidas por AGRORURAL el desarrollo de la temática será completa y gradual mientras que para el caso de las organizaciones atendidas por SSE, el desarrollo de la temática dependerá del diagnóstico de las organizaciones, por lo tanto, puede priorizar el desarrollo de unos temas y obviar otros. Para el caso de las organizaciones

Dirección General Agrícola DGA

	atendidas por los proyectos especiales, la temática también dependerá del diagnóstico de las organizaciones. En dicho marco, las fases descritas arriba responden a un proceso dinámico, en la cual el especialista o gestor comercial debe orientar desde el primer momento de la intervención, la generación de acuerdos comerciales, para ello, durante todas las fases el Especialista o Gestor Comercial deberá realizar acciones como gestión de la oferta organizada, manejo de cartera de clientes, contacto y gestión con compradores, entre otros. El desarrollo de esta se realiza por un periodo de 2 a 3 años, que permita cumplir con su ciclo de atención, graduación y escalonamiento a otras intervenciones y sectores. De forma complementaria y dependiendo del diagnóstico de las organizaciones la asistencia técnica puede incluir pasantías comerciales. Pasantías comerciales a las organizaciones agropecuarias: Las pasantías comerciales como herramientas de asistencia técnica, desarrolla conocimientos a través de un intercambio de experiencias orientado a líderes de organizaciones agropecuarias para fortalecer sus competencias en gestión comercial y conociendo la trazabilidad necesaria para la articulación al mercado. Previo al inicio de la pasantía, la institución organizadora (SSE, AGRORURAL) coordina con los directivos de la institución a visitar, esta puede ser una organización exitosa, una empresa procesadora, empresas exportadoras, entre otras. Si la pasantía se ejecuta en un ámbito geográfico distinto al de los participantes, la entidad organizadora (SEE, AGRORURAL) gestiona la provisión de los pasajes. El proceso de ejecución de las pasantías es similar para SSE y AGRORURAL, para la ejecución de pasantías, se procede con la evaluación y selección de organizaciones mediante Informe técnico de la sede local en el territorio (Agencia Zonal / Dirección Zonal / Sede), la cual es elevada a la Dirección u Oficina a nivel central. Con dicha conformidad, se aprueba y/o actualiza dicha acción en el POI. Para el caso de pasantías nacionales, se ejecuta con cargo al POI y su informe de cumplimiento. Las acciones preparatorias descritas en este párrafo se ejecutan con un plazo mínimo de 1 mes antes de la pasantía. Para el caso de pasantía internacional, esta solo será ejecutada por SSE, al respecto la Dirección a nivel central eleva el sustento para tramitar los gastos por conceptos de viajes y demás gastos operativos, ante Alta Dirección para la emisión del dispositivo de rango que corresponda (Resolución MInisterial o Resolución Jefatural). Las pasantías inician con la presentación de los directivos de la organización visitada, luego los pasantes son guiados por las instalaciones de la organización donde pueden hacer consultas sobre temas en materia comercial y empresarial, finalmente los directivos de la organización visitada realizan una exposición para ampliar y reforzar lo aprendido en la visita. Las pasantías responden al diagnóstico y formulación de Plan de Articulación Comercial de cada organización, en el cual se podrán establecer de 1 a 4 pasantías por organización, en cada pasantía participan como máximo 20 productores (distribuido del total de organizaciones

Dirección General Agrícola DGA

participantes) y tiene una duración máxima de 10 días (incluyendo viaje). Por otro lado, una Organización pueden desarrollar pasantías nacionales durante los dos primeros años de ejecución de la Asistencia Técnica, y se desarrollar pasantías internacionales solo durante el 3 año de A.T

Acciones a realizar por los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales

Acción 1: Identificación de productores y organizaciones de productores con oferta comercial.

Para esta acción los especialistas de los GR/GL solicitan información a DGA sobre la base de datos de organizaciones y además coordina mediante llamadas, correos y visitas personales con las Direcciones Zonales de AGRORURAL y las Unidades Descentralizadas de SSE con el objetivo de identificar a los productores y organizaciones que ya vienen siendo atendidos por estas, con el objetivo de evitar la duplicidad de organizaciones capacitadas y asistidas. El especialista encargado consolidará la información de organizaciones sin atender en un Excel, el cual será remitido al Director de la DRA / Gerente de Desarrollo (GR/GL) para la elaboración del diagnóstico.

Acción 2: Elaborar el diagnóstico y formular el plan de articulación comercial

El especialista encargado del GR/GL usara de insumo la base de datos de organizaciones para elaborar el diagnóstico, este documento contiene información del mercado local y las propuesta de intervención en gestión comercial y gestión empresarial. En el diagnostico se identificara la categoría de cada organización que será beneficiaria, el diagnostico será presentado mediante informe técnico para elaborar el Plan de Articulación Comercial

Para la elaboración del Plan de Articulación Comercial de las organizaciones identificadas, el GR/GL usara de insumo el diagnóstico del mercado local, así mismo dependiendo del tipo de organización, solicitara asesoría al MIDAGRI, en ese sentido si el Plan es para organizaciones tipo E y D, el GR/GL solicitara la asesoría de AGRORURAL, mientras que si las organizaciones son del tipo C y B solicitará asesoría a SSE. La asesoría a la que se hace referencia puede ejecutarse de manera presencial o mensaje de texto, para poder realizar la asesoría el GR/GL remite (mediante corre) a la institución correspondiente los planes de articulación elaborados, las instituciones del MIDAGRI deberán responder las observaciones en un plazo máximo de 15 días hábiles mediante correo electrónico. El GR/GL se encargará de subsanar las observaciones hechas por las instituciones del MIDAGRI, si el Plan o Planes no cuentan con observaciones, el GR/GL, podrá empezar con la implementación.

Acción 3: Implementar el plan de articulación comercial que contempla servicios de capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial y gestión comercial

Los GR y GL son los responsables de implementar la capacitación y asistencia técnica empresarial en su ámbito jurisdiccional para implementar el Plan el GR/GL remitirá mediante oficio la convocatoria a las organizaciones identificadas, adjuntando al oficio una carta de compromiso que tendrá que ser firmada por la organización y remitida al GR/GL

Dirección General Agrícola DGA

Capacitaciones
Las capacitaciones están a cargo, principalmente, de los especialistas del GR/GL que fueron capacitados por DGA, si el GR/GL no cuenta con la capacidad operativa para la ejecución de las capacitaciones podrá contratar a un personal especializado que brinde la capacitación, dicho personal deberá contar ser un especialista en temas de gestión empresarial y comercial, además de conocer las metodologías CANVAS y CEFE.

La capacitación tendrá una duración máxima de 6 meses, el número de capacitaciones depende en gran medida del diagnóstico y necesidades identificadas por cada región, en cada capacitación participará un total de 2 a 5 organizaciones con un total de 30 participantes como máximo (número de participantes proporcional a la organización). Estas se realizan en los locales de la institución organizadora (GR/GL), locales comunales o local de alguna organización que será beneficiada por la capacitación.

Asistencia técnica
Con respecto a esta acción, esta se ejecuta de manera complementaria a la capacitación, durante el primer semestre se ejecuta en paralelo a la capacitación. La asistencia técnica consiste en el acompañamiento especializado y secuenciado a los productores agropecuarios de la organización en el cual se refuerza la asistencia personalizada en herramientas de gestión empresarial y comercial, sobre la base de un diagnóstico contenido en el Plan de Articulación.

Para la adecuada implementación de la asistencia técnica el GR/GL solicitara asesoría mediante correo o llamada MIDAGRI (dependiendo del tipo de organización AGRORURAL o SSE). El especialista de MIDAGRI instruirá al especialista del GR/GL sobre el tema inicial de la asistencia técnica, para la ejecución de la asistencia se destaca la metodología de Redes Empresariales, la cual ya fue detallada líneas arriba.

La asistencia técnica se realiza en los locales o centros de venta de la organización beneficiaria, locales comunales o en el local de la institución que brinda el servicio (GR/GL). El desarrollo de esta se realiza por un periodo de 2 a 3 años, que permita cumplir con su ciclo de atención, graduación y escalonamiento a otras intervenciones y sectores.

Tarea 4: Monitoreo y supervisión de la implementación

Para el caso de SSE

<u>Acción 1: Elaboración de un Plan de Supervisión de la Actividad:</u>

Con base a la Directiva rectora y la Directiva específica de la entidad para la Actividad, la Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación establece el Plan de Supervisión de la Actividad que pueden ser actualizados anualmente. El Plan es aprobado mediante documento regular (Memorando), para cumplimiento de las áreas responsables de la ejecución. Dicho monitoreo a su vez se respalda en el Sistema Interno de la entidad denominado SISPLAN.

<u>Acción 2: Registro de la programación mensualizada en SISPLAN:</u>

	Consiste en consignar las metas previstas durante el año en el sistema de seguimiento interno de la entidad - SISPLAN, en la cual las Sedes desconcentradas con verificación de las Direcciones de línea, cargan metas referidas a: número de organizaciones a ser asistidas, N° de socios por organización, cadena productiva priorizada, N° de hectáreas, volumen de producción, entre otros, como base para el reporte mensual de avance, así como la evaluación a nivel de desempeño del producto y PP. <u>Acción 3: Acompañamiento y revisión de las acciones ejecutadas:</u> Las acciones de acompañamiento y revisión de los servicios de la Actividad se realizan a través de la supervisión en campo. La ejecución de la supervisión está a cargo de los especialistas de las Unidades Desconcentradas de SSE, a razón de 1 a 2 visitas por organización beneficiaria al mes. En caso el número de Organizaciones supere la capacidad operativa de la U.D de SSE, la institución gestionará la contratación de un profesional para la ejecución del servicio de supervisión de las Capacitaciones y Asistencia Técnica. <u>Acción 4: Recojo de información primaria y sistematización de metas físicas en SISPLAN</u> Para esta acción los especialistas de las Sedes desconcentradas de SSE, recogen la información a través de reportes de avance de lo ejecutado en campo que pueden ser entre 1 a 2 según el cronograma de visitas y entregables de la Asistencia Técnica. Luego de haber recogido la información de campo, ingresa la información en el sistema interno SISPLAN, de forma periódica - semanal y/o mensual según la programación y cronograma establecidos. La información consignada en el SISPLAN es validada por la Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación – OMSE de SSE, para esto, la validación consiste, por un lado, en la verificación de las metas ejecutadas versus lo programado mensualmente, tanto a nivel de organizaciones, como también en caso de capacitaciones y asistencias a productores agropecuarias que no pertenezcan a las organizaciones programadas para la Actividad, debiendo para ello contar con una adecuada justificación. Por otro lado, la validación también implica velar por que se haya llenado de forma adecuada todos los campos requeridos. La información consignada en este aplicativo sirve de insumo permanente para los reportes requeridos por SSE, previa validación de la Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación - OMSE. Para la actividad se prioriza la recopilación de la siguiente información Número de organizaciones asistidas Número de productores asistidos Porcentaje de avance de asistencia técnica Acuerdos comerciales facilitados durante la asistencia técnica Número de organizaciones que cuentan con una adecuada estructura organizacional. Número de organizaciones que han logrado elaborar un Plan de Marketing La OMSE de SSE semestralmente elaborara un informe que contenga la información del avance físico de la actividad, el cual será remitido a la Dirección General Agrícola del MIDAGRI

Para el caso de AGRORURAL

Acción 1: Recopilación de información en campo: Los especialistas de las Direcciones Zonales de AGRORURAL son los encargados de recopilar la información primaria de ejecución del servicio (capacitación y asistencia técnica), para esto usaran los formatos y el cronograma de visitas que se encuentra definidos la Directiva de Ejecución del PP 0121 de AGRORURAL elaborado por la Dirección de Desarrollo Agrario de AGRORURAL. Para la actividad se prioriza la recolección de la siguiente información:
Número de organizaciones asistidas
Número de productores asistidos
Porcentaje de avance de asistencia técnica
Acuerdos comerciales facilitados durante la asistencia técnica
Número de organizaciones que cuentan con una adecuada estructura organizacional.
Número de organizaciones que han logrado elaborar un Plan de Marketing

Luego, el especialista, procede con la consolidación de la información y lo remite al Director de la Dirección Zonal, quien a su vez eleva el informe a la Sede Central de AGRORURAL.

Los informes se realizan de forma mensual, así mismo se también se elabora otro un informe consolidado de manera trimestral.

Acción 2: Consolidación de la información: Una vez que la información regional ha sido remitida a la Sede Central de Lima, la Dirección de Desarrollo Agrario consolida la información regional y la valida con la información que se registra en el CEPLAN.

Luego de validar la información, la DDA remite el informe consolidado a la OPP de AGRORURAL.

Si la información remitida por las Direcciones Zonales no coincide con la información registrada en CEPLAN la DDA coordina con la Dirección Zonal para corregir el error a través de dos medios: corrección de registro CEPLAN (a cargo de DDA), corrección de información primaria (a cargo de la Dirección Zonal).

Acción 3: Evaluación físico y financiero: La OPP de AGRORURAL a través de la Unidad de Planeamiento y Seguimiento, valida la información remitida por la DDA y la compara con los registros de CEPLAN, una vez validada la información, la UPS, realiza un informe de evaluación físico y financiero mensual de la actividad.

La DDA de AGRORURAL semestralmente elaborara un informe que contenga la información del avance físico de la actividad, el cual será remitido a la Dirección General Agrícola del MIDAGRI

Para el caso de Proyectos especiales de MIDAGRI

Acción 1: Monitoreo

Los especialistas de los Proyectos Especiales del MIDAGRI son los encargados de recopilar la información primaria de ejecución del servicio (capacitación y asistencia técnica), para esto usaran los formatos y el

	cronograma de visitas que se encuentra definidos en el Plan de articulación comercial. Para la actividad se prioriza la recolección de la siguiente información: Número de organizaciones asistidas Número de productores asistidos Porcentaje de avance de asistencia técnica Acuerdos comerciales facilitados durante la asistencia técnica Número de organizaciones que cuentan con una adecuada estructura organizacional. Número de organizaciones que han logrado elaborar un Plan de Marketing Semestralmente, el Proyectos Especial elaborará un informe que contenga la información del avance físico de la actividad, el cual será remitido a la Dirección General Agrícola del MIDAGRI **Para el caso de GR/GL** <u>Acción 1: Monitoreo</u> Los especialistas de los GR/GL son los encargados de recopilar la información primaria de ejecución del servicio (capacitación y asistencia técnica), para esto usaran los formatos y el cronograma de visitas que se encuentra definidos en el Plan de articulación comercial. Para la actividad se prioriza la recolección de la siguiente información: Número de organizaciones asistidas Número de productores asistidos Porcentaje de avance de asistencia técnica Acuerdos comerciales facilitados durante la asistencia técnica Número de organizaciones que cuentan con una adecuada estructura organizacional. Número de organizaciones que han logrado elaborar un Plan de Marketing Semestralmente, el GR/GL elaborará un informe que contenga la información del avance físico de la actividad, el cual será remitido a la Dirección General Agrícola del MIDAGRI
Organización de la actividad	Dirección General Agrícola Elaboración de lineamientos, materiales de capacitación y priorización de organizaciones: Elaboración de los materiales de capacitación y asistencia técnica Priorización y categorización de las Organizaciones de Productores Agropecuarios: Soporte de Plataforma Virtual de organizaciones de productores agropecuarios Talleres Macroregionales de inducción y sensibilización Identificación del personal a capacitar en temas de gestión comercial y gestión empresarial Elaboración del Plan Capacitación para el personal a capacitar en temas de gestión comercial y gestión empresarial Implementación del Plan Capacitación en gestión comercial y gestión empresarial para el personal de los Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, OPA´s y Unidades Ejecutoras del MIDAGRI Capacitación de los profesionales de los GR, GL, Pliegos y U.E del MIDAGRI Monitoreo y supervisión de la implementación

	AGRORURAL Contribuye con elaboración de lineamientos, materiales de capacitación y priorización de organizaciones: Contribuye con la elaboración de los materiales de capacitación y asistencia técnica Priorización y categorización de las Organizaciones de Productores Agropecuarios: Elaborar el plan de articulación comercial de cada organización agropecuaria. Implementar el plan de articulación comercial que contempla servicios de capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial y gestión comercial Monitoreo y supervisión de la implementación Sierra Selva Exportadora Contribuye con la elaboración de lineamientos, materiales de capacitación y priorización de organizaciones: Contribuye con la elaboración de los materiales de capacitación y asistencia técnica Priorización y categorización de las Organizaciones de Productores Agropecuarios: Contribuye Talleres Macroregionales de inducción y sensibilización Identificación del personal a capacitar en temas de gestión comercial y gestión empresarial Contribuye con la eaboración del Plan Capacitación para el personal a capacitar en temas de gestión comercial y gestión empresarial Contribuye con la implementación del Plan Capacitación en gestión comercial y gestión empresarial para el personal de los Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, OPA´s y Unidades Ejecutoras del MIDAGRI Capacitación de los profesionales de los GR, GL, Pliegos y U.E del MIDAGRI Elaborar el plan de articulación comercial de cada organización agropecuaria. Implementar el plan de articulación comercial que contempla servicios de capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial y gestión comercial Monitoreo y supervisión de la implementación Proyectos Especiales del MIDAGRI Priorización y categorización de las Organizaciones de Productores Agropecuarios: Elaborar el plan de articulación comercial de cada organización agropecuaria. Implementar el plan de articulación comercial que contempla servicios de capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial y gestión comercial Monitoreo y supervisión de la implementación Gobiernos Regionales / Gobiernos Locales Priorización y categorización de las Organizaciones de Productores Agropecuarios: Elaborar el plan de articulación comercial de cada organización agropecuaria. Implementar el plan de articulación comercial que contempla servicios de capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial y gestión comercial Monitoreo y supervisión de la implementación
Criterios de programación	Para la ejecución de la actividad se consideraron los siguientes criterios: Regiones que cuentan con cadenas productivas priorizadas en su región o localidad en sus documentos de gestión.

	Regiones que cuentan con vinculación presupuestal a la actividad. Organizaciones de productores constituidas jurídicamente: Asociaciones Civiles sin fines de lucro, Comités, Sociedades Mercantiles, etc. Cooperativas agropecuarias conduciendo productos agropecuarios priorizados que cuenten con un mínimo de 2 años de experiencia comercial organizada y que hayan realizado declaraciones ante la SUNAT. Organizaciones que han sido atendidas en el año previo con una metodología de gradualidad. Organizaciones formales con RUC activo Productores organizados que cuentan con oferta competitiva y potencial. Productores organizados que requieran fortalecer su gestión empresarial. Organizaciones que cuenten con planes de negocio aprobados o en revisión dentro de la Actividad 5005111. En ese sentido SSE ha identificado la capacitación de 25,000 productores agrarios, AGRORURAL identifico 950 productores y el Proyecto Especial PROVRAM identificó 930 productores. Por lo tanto, la meta programada para el año 2021 es de 26,880 productores agrarios
Flujo de proceso	**Ver Anexo A**
Diagrama de Gantt	**Ver Anexo B**
Lista de insumos	**Ver Anexo C**

Denominación de la actividad	5006215:Desarrollo de mecanismos de articulación					
Niveles de Gobierno	**GN**	X	**GR**	X	**GL**	X
Unidad de Medida	**407 Productor**					
Modelo Operacional de la actividad						
Definición Operacional	**Definición Operacional** A través de esta Actividad se busca articular a los productores agrarios con mercados potenciales a través de mecanismos de articulación comercial, con el objetivo de brindar sostenibilidad a los productores agrarios mediante la venta de sus productos o la formalización de acuerdos comerciales. Los mecanismos comerciales son instrumentos que permiten dinamizar o fomentar la interacción de los productores agrarios y los potenciales compradores o proveedores de insumos o servicios **¿Qué bienes y servicios específicos están comprendidos en la actividad?** A través de la actividad se brindan los siguientes mecanismos comerciales para la articulación de los productores agrarios: **Mercados itinerantes:** Son espacios temporales acondicionados para la venta de productos agrarios al público en general (principalmente población vulnerable), se realizan de acuerdo con un cronograma preestablecido en distintas ubicaciones geográficas en un lapso de tiempo determinado, esto permite que el productor u organización agraria pueda vender sus productos de forma directa y abastecer a la población. **Ruedas de Negocio** Las ruedas de negocio son mecanismos que promueven reuniones comerciales entre ofertantes y demandantes de productos y servicios agropecuarios, donde participa un expositor (principalmente organizaciones de productores agrarios) y clientes (empresarios) con la finalidad de generar acuerdos comerciales entre estos en el corto, mediano y largo plazo. En las ruedas de negocio no hay presentación de los productos, así mismo, a diferencia de las ferias, la interrelación de los ofertantes y demandantes ya se encuentra concertada previamente. **Remates ganaderos** Es un tipo evento que concentra en un mismo lugar y en un tiempo limitado a los actores de la oferta y demanda de un producto o bien agrario en particular, en este tipo de eventos se realiza la venta del producto agrario en base a un sistema denominado “puja de precios”, el cual consiste en proponer la compra del producto o bien a un precio mayor al valor inicial u ofrecido por otro interesado. La venta culmina con la compra del producto o bien con el mayor precio ofertado. **Misiones comerciales:** Es un tipo de evento que promueve viajes de negocios concertadas y guiadas para articular la oferta (organizaciones de productores) y demanda de productos agropecuarios (empresarios nacionales e internacionales) a través de la formalización de acuerdos					

Dirección General Agrícola DGA

	comerciales en corto, mediano y largo plazo. Estas visitas pueden realizarse dentro del país o al exterior, esto dependerá de las características de la oferta, entre más especializada tendrá mayor apertura al mercado exterior. Las misiones comerciales pueden clasificarse en dos: Misiones comerciales regulares, este tipo de misiones articula la oferta con la demanda, es decir, se promueve visitas de productores y organizaciones de productores a empresas que potencialmente pueden ser clientes o proveedores de servicios con los que puedan entablar negociaciones de compra y venta. Misiones comerciales inversas: este tipo de misiones articula la demanda con la oferta, es decir, se promueve la visita de empresarios a localidades donde puedan encontrar a productores o una organización de productores para entablar negociones de compra y venta. **Ferias:** Es un tipo de evento donde se concentra en un mismo lugar y en un tiempo limitado la oferta y demanda especializada de productos y servicios, participan un expositor (productor u organización de productores agrarios) y clientes (principalmente empresarios). Esto permite que el productor u organización agraria pueda obtener un elevado número de potenciales compradores; así como analizar los productos, la comercialización, imagen y presentación de la competencia. Este tipo de evento tienen una duración promedio de 3 días, sin embargo, la duración puede ser extendida dependiendo de los acuerdos del comité organizador de la feria, así mismo, en las ferias también participan otros agentes económicos como agentes financieros y proveedores bienes y servicios agrarios Las ferias pueden clasificarse en dos grandes grupos: Exhibición y venta: En este tipo de ferias el productor exhibe sus productos en stands y negocia la venta del mismo, por lo general las negociaciones buscan realizar ventas mediante acuerdos comerciales Comercial profesional: En este tipo de ferias el productor no exhibe sus productos en stands, solo se maneja muestras de los productos, material de apoyo audiovisual y por lo general se acuerdan compromisos de compra a futuro (corto y mediano plazo), mediante acuerdos comerciales. Así mismo estos dos grandes grupos pueden sub dividirse a partir de los siguientes criterios: Por la periodicidad: Estas pueden ser: Semanales: se realiza cada semana Quincenal: cada quince días Mensual: una vez al mes Anual: una vez al año Por el ámbito de alcance: Feria local, Este tipo de feria consta de expositores procedentes mayormente de una misma localidad Feria regional, Este tipo de feria consta de expositores procedentes mayormente de una misma región.

	Feria macroregional Este tipo de feria consta de expositores procedentes de por lo menos 2 regiones. Feria nacional, Los participantes provienen de diversas regiones del país. Feria internacional, Es una feria que cuenta con la participación de expositores y visitantes nacionales e internacionales, puede realizarse tanto en el Perú como en el extranjero. Por el tipo de producto: Estas pueden ser: Especializado un solo producto: se promociona un solo producto y sus derivados Multiproducto: se promociona una variedad de productos **Festivales:** Es un tipo de evento orientado a la celebración de fechas particulares (días nacionales e internacionales.), en este tipo de eventos se aprovecha la concentración de los asistentes (empresarios, funcionarios, publico general, etc.) para promocionar y vender productores agrarios. **Asesoramiento para Articulación Comercial:** Es un servicio de asesoramiento orientado a articular al productor u organización agraria directamente con empresas para la realización de ventas directas o compromisos de acuerdos comerciales. **¿Cuál es la modalidad de ejecución?** **Mercados itinerantes:** Para la implementación el MIDAGRI hace la entrega de stands en el lugar asignado por el GR/GL. El stand asignado a cada productor deberá contar, como mínimo, con el siguiente mobiliario básico: un toldo con el logo institucional, mesa para la exhibición de sus productos y punto de corriente, así mismo los stands deberán cumplir los protocolos de inocuidad, es decir contará con un equipo de bioseguridad (alcohol líquido, mascarillas guantes, mandil, toca), así mismo para el caso de productos que requieren refrigeración (carnes, lácteos, embutidos, etc.) el stand deberá contar con exhibidores refrigerantes y congeladores. Durante la implementación del mercado itinerante los especialistas del MIDAGRI brindaran asesoramiento continuo a los productores en los siguientes temas: regulación de balanzas, protocolo de degustación, protocolo de higiene y sanitización, modo de presentación de producto, entre otros. **Ruedas de Negocios:** están pueden ejecutarse de dos modos: Presenciales: Para su implementación el MIDAGRI organizara y programará una reunión donde participaran productores u organizaciones agropecuarias y empresas. El MIDAGRI identificara previamente la cadena a promover y a los productores, luego identificará y coordinara con empresarios la fecha y lugar de la reunión. El día de la reunión, el ambiente contará con mesas y sillas para las negociaciones, el MIDAGRI podrá hacer entrega de agendas y lapiceros para los productores agrarios, quienes podrán llevar a la reunión pequeñas muestras de su producto. Virtuales: Para su implementación el MIDAGRI contrata los servicios de una empresa especializada que elabora la plataforma donde se realiza la rueda de negocio. El MIDAGRI identificara previamente la cadena a promover y a los productores, luego identificará y coordinara con empresarios la fecha de

	la reunión y les brindara el link de la plataforma. El día de la reunión MIDAGRI realizará el registro de los productores identificados y los empresarios seleccionados, brindará espacios en la plataforma para el dialogo y la negoción que permitirá el establecimiento de acuerdos comerciales. **Remate Ganadero** Se realiza el acondicionamiento de locales amplios donde se exhibe el producto ganadero, los productores contaran con un carnet numerado que permitirá su adecuada identificación con los clientes, de manera similar se identificara a los clientes mediante tarjetas numeradas, así mismo para poder ingresar al local cada cliente deberá pagar una cuota, la cual será estipulada por el organizador del evento, dicha cuota será la garantía que evitara pujas fraudulentas. Cada productor y cliente es responsable del traslado del producto subastado. **Misiones Comerciales** Misión comercial directa: El MIDAGRI contactara con las empresas que potencialmente puedan adquirir el producto y elaborara un cronograma de visitas en coordinación con los productores que realizarán el viaje. Los viajes pueden ser dentro del país o al exterior, para el caso de las misiones dentro del país el acompañamiento del MIDAGRI hasta finalizar el viaje, para el caso de misiones al exterior, el acompañamiento del MIDAGRI no necesariamente se realiza hasta después del viaje, ya que el acompañamiento puede concluir hasta la etapa de viaje, sin embargo, esto implica que se realiza un monitoreo durante la ejecución de la misión. El acompañamiento incluye la programación de las visitas, la concertación de citas con empresas, el asesoramiento para el adecuado transporte de productos. Dependiendo de la importancia social del producto, el MIDAGRI puede asumir costos de transporte de producto o incluso del productor. Misión comercial inversa Los empresarios/distribuidores se encargan de viajar hasta el país de destino que está interesados para conocer a otros agentes del sector agrícola. El MIDAGRI identifica y convoca a los productores u organizaciones afines a la demanda de los empresarios visitantes, el MIDAGRI programa y se encarga de concertar reuniones para que los productores u organizaciones logren concretar negociaciones con los empresarios visitantes. **Ferias:** dependiendo del tipo de feria: Exhibición y venta: para este tipo de feria el MIDAGRI hace la entrega de stands en el lugar asignado. El stand deberá contar, como mínimo, con el siguiente mobiliario básico: sillas, módulo o vitrina, friso (con el nombre del MIDAGRI y de la organización), una agenda para anotar, iluminación interior, toma de corriente, así mismo los stands deberán cumplir los protocolos de inocuidad, es decir contará con un equipo de bioseguridad (alcohol gel, bidón de agua, tacho de basura, mascarillas y guantes). El número de sillas puede variar dependiendo del producto, así mismo para el caso de productos que requieren refrigeración (carnes, lácteos, embutidos, etc.) el stand contara con exhibidores refrigerantes y congeladores. En los casos donde el MIDAGRI coorganice el evento, también se hace la entrega de stands, sin embargo, la mobiliaria dependerá de lo estipulado por la Comisión Organizadora del Evento.

Dirección General Agrícola DGA

Comercial especializado: Para la implementación el MIDAGRI proporcionará un local ambientado adecuadamente para el evento, el cual contara con el siguiente mobiliario: 1 mesa de trabajo con 4 sillas (para cada productor), una vitrina de exhibición, equipo de sonido, proyector y servicio de catering para la atención del público participante; así mismo, se contara con una cocina, un pequeño almacén y un cocinero para que aquellos productores agropecuarios que desean hacer un exhibición de su producto

Así mismo, al interior de las ferias el personal especializado del MIDAGRI brindará asesoramiento continuo a los productores en los siguientes temas: presentación del producto, protocolo de degustación, protocolo de limpieza, entre otros.

Festivales: Para su implementación el MIDAGRI asegurara que el local este adecuadamente implementado para el evento, los espacios designados a los productores u organizaciones agrarios contaran con el siguiente mobiliario: 1 stand, silla, módulo o vitrina, friso (con el nombre del MIDAGRI y de la organización), iluminación interior, toma de corriente.

Asesoramiento para Articulación Comercial: El especialista agenda una reunión entre el productor u organización agraria y el empresario interesado en el producto. Los productores identificados en este mecanismo son principalmente de cadenas productivas con exceso de oferta derivados de las condiciones de mercado.

¿Quién ejecuta la actividad?
Dependiendo del mecanismo comercial los actores que participan pueden ser:

Mercados itinerantes: son organizados por AGRORURAL

Ruedas de negocios: pueden ser organizadas y coorganizadas por la Dirección General Agrícola, Dirección General de Ganadería, AGRORURAL y Sierra y Selva Exportadora.

Remate Ganadero: pueden ser organizadas o coorganizadas por la Dirección General de Ganadería.

Misiones Comerciales: pueden ser organizadas y coorganizadas por la Dirección General Agrícola, SERFOR y Sierra y Selva Exportadora.

Ferias: estas son:
Internacionales: en el caso de que se ejecuten dentro del país, estas pueden ser organizadas y coorganizadas por la Dirección General Agrícola y la Dirección General de Ganadería. Por otro lado, S.S.E, AGRORURAL, PCC y las otras U.E del MIDAGRI podrán participar previa coordinación con DGA y DGGA o ambas.

Para el caso de las ferias ejecutadas en el exterior del país, estas son organizadas por otras instituciones, sin embargo, la DGA y la DGGA podrán participar en acciones de promoción específicas, esta condición se repite para S.S.E, AGRORURAL, PCC y otras U.E del MIDAGRI quienes pueden participar en las ferias internacionales, previa coordinación con DGA y DGGA o ambas.

Nacionales: pueden ser organizadas o coorganizadas por la Dirección General Agrícola, Dirección General de Ganadería y AGRORURAL, así mismo también pueden participar los otros Pliego y U.E del MIDAGRI previa coordinación con el organizador del evento

Regionales y locales: las ferias regionales y locales pueden ser organizadas por AGRORURAL y coorganizadas AGRORURAL y SSE. Las direcciones generales, Pliego y otras U.E del MIDAGRI pueden participan en estas ferias previa coordinación con el organizador del evento.

Festivales: pueden ser organizados y coorganizados por la Dirección General Agrícola, Dirección General de Ganadería, AGRORURAL y Sierra y Selva Exportadora. Así mismo los Pliegos, y otras U.E del MIDAGRI pueden participar previa coordinación con el organizador del evento.

Asesoramiento para Articulación Comerciales: Son implementados por las oficinas desconcentradas de los Pliego SERFOR, SSE y la Unidad Ejecutora AGRORURAL.

Se debe mencionar que la participación del PCC en los mecanismos se enmarca en los componentes del Plan de Negocio u organizaciones que sean consideradas debido a la evaluación del especialista del PCC en la actividad 5005111.

¿Dónde se ejecuta la actividad?

Mercados itinerantes: son ejecutados en ambientes designados por los GR/GL que cumplen con las características estipuladas por AGRORURAL, estos pueden ser espacios abiertos (campos y terrenos debidamente saneados) o espacios cerrados (locales comunales).

Ruedas de negocios: en forma presencial se ejecutan en los locales de los organizadores del evento, si el organizador no cuenta con un espacio físico puede hacer uso de locales de OA (previamente coordinado) o locales de otras instituciones públicas en su ámbito jurisdiccional (auditorios, sala de reuniones, aulas) o locales acondicionados. Para las ruedas virtuales se hace uso de plataformas web, la cual es definida por el organizador del evento.

Remate ganadero: en forma presencial son ejecutadas en ambientes amplios donde se pueda exponer a los productos (pecuarios) tales como estadios, campos deportivos o locales comunales. En forma virtual se ejecutan en plataformas web definida por el organizador del evento.

Misiones Comerciales: el lugar de ejecución depende de lo estipulado en el Plan de trabajo de la Misión (destino de viaje), las reuniones de coordinación de la misión se realizarán en los locales de la institución organizadora.

Ferias: dependiendo del nivel de alcance, la cadena productiva y el organizador estas pueden ser ejecutadas en campos deportivos, plazas, parques, hoteles, salas de recepción de instituciones, locales comunales o en las sedes de la institución organizadora.

Dirección General Agrícola DGA

Festivales: estas pueden ser ejecutadas en campos deportivos, plazas o parques.

Asesoramiento para Articulación Comerciales: estas pueden ejecutarse en los locales de los GR/GL, o en los locales de las sedes desconcentradas de SSE o AGRORURAL

¿Cuál es el proceso por el cual se ejecuta la actividad?
Para la adecuada ejecución de la actividad se procede con las siguientes tareas:

Tarea 1: Programación de Mecanismo de Articulación

En esta primera acción participan la Dirección General Agrícola, la Dirección General de Ganadería, la Unidad Ejecutora AGRORURAL, el Pliego Sierra Selva Exportadora (SSE) y el Programa de Compensaciones para la Competitividad (PCC), los cuales pertenecen al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (institución)

Acción 1: Estimación de oferta y demanda de eventos comerciales y Programación:

Para esta primera acción las instituciones identifican la oferta y demanda de los mecanismos comerciales, para ello los especialistas de las instituciones consideraran la información del mercado a través de sus sedes descentralizadas, así como las solicitudes de eventos (misiones comerciales) e invitaciones (ruedas de negocios, ferias, festivales, etc.). Cada dirección, unidad ejecutora y pliego elaborará un primer informe sobre los mecanismos identificados, el cual será presentado a sus respectivos directores.

La DGA a una serie de reuniones a los otros participantes de la institución (al menos 03 reuniones), la convocatoria se realiza mediante oficio firmado por el director de la DGA. Las instituciones convocadas deberán designar a un o dos especialistas quienes participaran en las reuniones quienes presentaran su programación con el objetivo de alinear adecuadamente los eventos que la institución ejecutará el siguiente año, en la reunión se seleccionara a uno o dos especialistas que consolidaran la información expuesta, al concluir la última reunión cada U.E presentara nuevamente su programación de eventos, el cual será firmado en acta por todos los especialistas que asistieron a la reunión, esta acta será remitida al director o jefe de cada unidad ejecutora mediante oficio firmado por el director de la DGA. Esta acción se realiza la última semana de febrero del año previo a la ejecución y tiene por objetivo programar los eventos que se realizarán el año siguiente

Acción 2: Ajuste de programación y elaboración de Calendario de eventos MIDAGRI

Esta se realiza en septiembre (año previo a la ejecución) y tiene por objetivo ajustar la programación de eventos realizada en febrero. Para esto las direcciones responsables del ámbito agrícola y pecuario (DGA y DGGA) solicitan mediante oficio a los demás integrantes de la institución que participan en la Actividad 5006215 los calendarios de eventos programados reajustados a la fecha, estos tendrán un plazo de 20 días hábiles como máximo para responder.

En paralelo, la DGA y DGGA en conjunto solicitaran mediante Oficio una reunión a PROMPERU para coordinar la programación de eventos nacionales e internacionales priorizados por la entidad para el siguiente año, finalmente PROMPERU remitirá mediante documento o de manera virtual (correo electrónico) una lista de eventos nacionales e internacionales priorizados.

Una vez la DGA y DGGA reciben la información de calendarios de eventos reajustados de los integrantes de la institución y la lista de eventos priorizados de PROMPERU cada dirección contarán con al menos 15 días hábiles para elaborar una propuesta de calendario de eventos en su competencia (agrícola y pecuario), para esto cada dirección de manera independiente, revisan, analizan, filtran y finalmente consolidan los eventos. Luego de elaborada la propuesta, la DGA convoca mediante oficio a los participantes de la actividad a una serie de reuniones (3 máximo), los convocados designaran a los especialistas que participaran. Al empezar la reunión la DGA y DGGA presentan la propuesta de programas de eventos, agrícola y pecuario respectivamente, la cual será analizada por los participantes, al finalizar la última reunión los participantes firmaran un acta validando la propuesta de eventos (agrícola y pecuario), la cual será el insumo principal para elaborar el calendario de eventos MIDAGRI.

Considerando la información de las reuniones la DGA y DGGA contaran con un plazo de 07 días hábiles para elaborar de manera coordinada la propuesta de Calendario de Eventos MIDAGRI, el cual será presentado, mediante informe, a los directores de la DGA y DGGA, quienes brindaran su visto bueno. Finalmente, el director de DGGA informa al director de DGA sobre la viabilidad de la propuesta (mediante correo electrónico) la DGA remite la propuesta de Calendario de Eventos Agropecuario validado, al Despacho Viceministerial de Desarrollo e Infraestructura Agraria (DVDIAR) mediante Oficio para su aprobación mediante resolución

Tarea 2: Implementación de mecanismos de articulación.

Posterior a la aprobación del Calendario de Eventos Agropecuarios (calendario de eventos), los participantes de la actividad podrán empezar con la implementación de los distintos mecanismos de articulación (eventos).

Mercados itinerantes

<u>Acción 1: Conformación de grupos de trabajo</u>

Para la ejecución de los Mercados Itinerantes se conformarán grupos de trabajo, los cuales se encargarán de la difusión, reconocimiento y diagnóstico de las características de ámbito a intervenir. Para la conformación de los grupos de trabajo la Subdireccion de Acceso a Mercados y Servicios Rurales (SDAMSR) de AGRORURAL coordinará con las Direcciones Zonales (DZ) de AGRORURAL donde se realizará el mercado itinerante (Plan de Trabajo y protocolos aprobados), la coordinación se realizará vía *on line*, llamada telefónica o correo electrónico. En ese sentido, la DZ remite mediante correo electrónico a la SDAMSR la lista con los nombres de los profesionales que conformaran los grupos de trabajo, dicho correo debe ser remitido al menos 2 meses antes de ejecutar el mercado itinerante.

	Acción 2: Diagnostico Luego de haber conformado los grupos de trabajo, la DZ designará a un grupo para la elaboración de un diagnóstico preliminar, el cual está orientado a identificar las características del mercado de la zona, en un contexto más actualizado, este diagnóstico se realiza al menos 2 meses antes de la implementación del mercado itinerante. Para realizar el diagnostico el grupo de trabajo realizará visitas de campo y realizará entrevistas a los mercados de la zona, con el objetivo de determinar el precio de mercado y los productos más vendidos. El grupo de trabajo elaborará un informe con dicha información y se remitirá al director de la DZ para conocimiento y contribuir con la estrategia de implementación del mercado itinerante. Acción 3: Difusión y convocatoria del evento Luego del diagnóstico, la DZ designará a un grupo de trabajo que coordinara directamente con los GR/GL (dependiendo del lugar donde se implemente el mercado), dicha coordinación se realiza mediante reuniones presenciales, en las cuales el equipo de trabajo expone a los representantes de los GR/GL las características del mercado itinerante, las condiciones detectadas en el diagnóstico y explica la estrategia de acción. Así mismo, se coordina el local donde se implementará el mercado, el cual dependiendo de las coordinaciones puede ser brindado por el GR/GL o puede ser un local alquilado. Por otro lado, también se coordinarán las estrategias de difusión y convocatoria, al respecto la difusión del público en general puede ser ejecutada mediante boletines, afiches, comerciales radiales y letreros; la convocatoria de productores se ejecutará mediante llamadas telefónicas, correos electrónicos y preferentemente por documentos formales emitidos por el GR/GL y/o AGRORURAL. Tanto la difusión como la convocatoria será ejecutados por el GR/GL, de manera complementaria AGRORURAL puede contribuir con la difusión *on line*. La difusión y convocatoria se realizarán al menos 1 mes antes de la implementación Acción 4: Selección de beneficiarios Luego de la convocatoria, los productores u organizaciones presentan su interés de participar en el mercado itinerante, para esto el interesado deberá ingresar a la página web de AGRORURAL y se inscribirá completando toda la información solicitada en la página web. La SDAMSR descarga la información recopilada en la plataforma web de inscripción y procede a analizar a los interesados, considerando lo siguiente: Copia de DNI El interesado debe estar acreditado como productor (acreditación de agricultor por parte del GR o AGRORURAL) Video del interesado en su parcela Título de propiedad de la parcela, en caso de alquilar, documento que acredite el alquiler de la parcela La SDAMSR tendrá los resultados del análisis en 5 días hábiles como máximo, de resultar positivo el análisis la SDAMSR notificará mediante correo electrónico o whatsapp, al productor, el código de acreditación para participar en el mercado itinerante, el participante tendrá que confirmar su

participación a través de correo electrónico. Si el productor no cuenta con whatsapp o correo electrónico, los especialistas de AGRORURAL comunicaran al productor mediante llamada telefónica. Cabe mencionar que el productor puede postular también a mercados itinerantes de otras regiones.

Acción 5: Preparación de local

Al menos un día antes de la realización del evento el grupo de trabajo se encargará del montaje de los stands, mesas, caballetes toldos y la ambientación del local donde se ejecutará el mercado itinerante. Así mismo el grupo de trabajo organizará los ambientes y distribuirán los espacios por productos, estos espacios estarán adecuadamente señalados para la distribución de los productores.

Acción 6: Implementación del Mercado Itinerante

Luego de culminar con la adecuación del local, el día del evento los productores son organizados al interior del espacio, con ayuda de los grupos de trabajos, quienes los organizaran de acuerdo a la distribución señalada. Es posible que productores puedan instalar sus productos la noche previa a la ejecución del mercado, para esto deberán coordinar con el grupo de trabajo y anticipar su llegada para poder ser ubicados en el local. Luego de distribuir a los productores, antes de la apertura del mercado, el grupo de trabajo realizará una charla informativa de 10 minutos a los productores participantes, en la charla se brindará comentarios sobre la adecuada forma de atención, correcta calibración de balanza y protocolos sanitarios. Luego de la charla se apertura el mercado itinerante, durante la implementación del mercado los especialistas de AGRORURAL brindaran orientación y asistencia permanente a los productores participantes.

Acción 7: recopilación de información

Al finalizar la implementación el grupo de trabajo recopila información en campo sobre los resultados del mercado itinerante, así mismo se elabora un informe que será presentado al director de la Dirección Zonal para su aprobación, si existe alguna observación, el documento será devuelto al grupo de trabajo para subsanar la información. El documento sin observaciones servirá de insumo para la elaboración del informe semestral.

El informe deberá contener la siguiente información como mínimo:
Registro de productores beneficiarios
Reporte del productor (volumen de venta por cadena, ingreso de venta por cadena)
Producto más vendido
Principales limitantes

Ruedas de Negocio

Las ruedas de negocio pueden ser ejecutadas por el Pliego SSE y la U.E AGRORURAL (institución), para la adecuada ejecución de la Rueda de Negocio se realizan las siguientes acciones:

Acción 1: Verificación de condiciones iniciales:

	Considerando el calendario de eventos aprobado por resolución viceministerial, la institución verifica que el mercado agropecuario mantenga las condiciones iniciales bajo las cuales se programó las ruedas de negocios en el calendario de eventos, para esto realiza un análisis de mercado de los productos que pueden ser comercializados a través de ruedas de negocios. Se debe mencionar que este análisis es continuo, ya que las necesidades y prioridades no son constantes a lo largo del año. En los casos donde la institución organiza el evento, a través de sus sedes descentralizadas, designa a un especialista que realiza visitas en campo que realiza un análisis de oferta de la región con el objetivo de alinear la producción con la demanda agropecuaria de manera adecuada, en ese sentido, se analiza los productos priorizados, productos con mayor demanda, productos con mejores niveles de producción, registro sanitario, certificación orgánica entre otros. El especialista elaborará un informe sobre las condiciones de la oferta de la región, dicho informe será presentado al director de la sede descentralizada de la institución quien remitirá el informe a la sede central para el análisis correspondiente. Así mismo, la institución realiza hace un análisis de demanda agropecuaria, donde se identifica la cartera de clientes, las necesidades del mercado, los productos más demandados, entre otras cosas, este análisis se realiza considerando la información administrativa de cada institución y es ejecutada por un especialista designado, quien elaborará un informe consolidado de oferta y demanda del mercado. Para el caso de SSE el informe consolidado será elaborado por un especialista de la cadena productiva identificada y remitirá el informe a la Dirección correspondiente de SSE. Para el caso de AGRORURAL, el informe será elaborado por un especialista de la Dirección Zonal quien remitirá el informe a la SDAMSR. En los casos donde la U.E es invitada a participar en el evento por otra institución no se realiza esta acción. <u>Acción 2: Identificación de productores:</u> Para los casos donde la institución organiza el evento, luego de analizar la oferta y demanda de los productos y verificar que las condiciones del mercado para la implementación de las ruedas de negocio, se procede a seleccionar los productos que serán parte de la rueda de negocios, así mismo se procede con la identificación de los productores u organizaciones. La lista de productores u organizaciones se obtiene de la base de datos de cada institución, por lo tanto, la selección de los productores u organizaciones se obtiene de la base de datos administrativa de cada institución. De no contar con los productores u organizaciones necesarios para la implementación de la rueda, la institución podrá realiza una convocatoria de productores *on line*. La selección de los productores se tendrá que alinear a las características del producto(s) seleccionado para la rueda de negocio (productos priorizados, productos con mayor demanda, productos con mejores niveles de producción, registro sanitario, certificación orgánica entre otros), la selección se realiza idealmente 90 días antes de la ejecución de la rueda. En los casos donde la institución coorganice el evento, y la rueda de negocio se ejecute dentro de otro evento, la lista de productores será remitido por el organizador del evento principal.

Acción 2: Identificación de empresarios

La identificación de los empresarios se realiza tanto para los casos en los que la institución organiza o coorganiza el evento. Luego de identificar a los productores se inicia el proceso de gestión para la realización de la rueda de negocio y en paralelo se realiza la convocatoria de los potenciales clientes a través de llamadas telefónicas y correos electrónicos. Los clientes pueden ser: empresas retail, cadenas de comercialización, distribuidores, HORECAS (hoteles, restaurantes, etc), en ese sentido, los empresarios deberán contar con las siguientes características:

Domiciliadas en el Perú
Personas naturales o jurídicas con RUC activo y habilitado por lo menos un año antes de la rueda de negocios, sin deuda en cobranza coactiva con SUNAT.
Contar con página web y/o redes sociales.
Ser demandante de alguno de los productos priorizados en la rueda de negocios.
Llenar y presentar el formulario de pre – inscripción de demandantes. (depende de cada U.E)
Riesgo financiero bajo o medio, según reporte de clasificador

Domiciliadas en el extranjero
Personas naturales o jurídicas con domicilio comprobable.
Contar con página web o redes sociales.
Ser demandante de productos priorizados en la rueda de negocios.
Llenar y presentar el formulario de pre – inscripción de demandantes. (depende de cada U.E)
Riesgo financiero bajo o medio, según reporte de clasificadoras de riesgo.
Llenar y suscribir la encuesta de evaluación del evento de demandantes

Los empresarios interesados deberán presentar un formulario, en el caso de SSE el formulario se encuentra y es rellenado en la plataforma web de SSE, en el caso de AGRORURAL, el formulario se encuentra en la plataforma web de AGRORURAL y es remitido vía correo electrónico. La institución procede con el análisis de los empresarios y su selección, luego remitirá un Acta de Compromiso que tendrá que ser completada por la empresa para poder confirmar su participación, esta Acta deberá ser remitida a la institución al menos 60 días antes de la rueda de negocio. Para el caso de SSE la selección de clientes está a cargo de la Unidad de Negocios y en el caso de AGRORURAL la selección está a cargo de la SDAMRN.

Acción 3: Programación del evento:

Luego de la confirmación por parte de las empresas, la institución coordina mediante llamada o mensaje, con los potenciales clientes, la programación de la fecha, lugar donde se realizará la rueda de negocio, quiénes irán a negociar y de ser el caso, la plataforma que se usará.

Cuando la rueda de negocio es parte de otro evento, se informa a los empresarios el día y lugar donde se realizará el evento principal y la rueda de negocio.

Dirección General Agrícola DGA

En el caso de usar plataformas virtuales, se realizará una contratación de servicios especializados. La lista de proveedores y clientes deben estar listas al menos con una semana de anticipación a la implementación de la rueda de negocio.

Acción 3: Implementación de Rueda de Negocio

Esta acción es similar tanto para los casos donde se organiza y coorganiza el evento. Una vez definido los parámetros para la rueda de negocio se procede con la realización, la cual incluye el acompañamiento y asesoría a las organizaciones de productores para que puedan ofrecer adecuadamente su producto, como negociar y elaborar un compromiso de compra y venta; así mismo se brinda a los empresarios las facilidades para una adecuada negociación (información del productor).

El día de la rueda se brinda agendas, y se encuentran espacios específicos para las negociaciones (mesas y silla)

Al finalizar la rueda de negocio la institución procede con el recojo de información para evaluación y seguimiento de organizaciones que han logrado formalizar sus ventas.

Acción 4: Recopilación de información
Al finalizar la implementación la sede descentralizada de la institución inicia con la recopilación de información en campo sobre los resultados de la rueda de negocio, así mismo se elabora un informe que será presentado al director de la sede descentralizada para su aprobación, si existe alguna observación, el documento será devuelto al especialista para subsanar la información. El documento sin observaciones servirá de insumo para la elaboración del informe semestral.

El informe deberá contener la siguiente información como mínimo:
Registro de organizaciones y productores beneficiarios
Intensiones de compra (Volumen de venta por cadena, Ingreso de venta por cadena)
Principales limitantes

Remates ganaderos

Para la realización de este evento se ejecutan las siguientes acciones:

Acción 1: Solicitud de apoyo al MIDAGRI

Las DRA´s solicitan el apoyo y asesoría de la Dirección General de Ganadería (DGGA) para la realización del evento, dicha solicitud se realiza mediante documento oficial (Oficio), llamada telefónica, correo electrónico u otro medio escrito u oral.

La DRA deberá hacer la solicitud con al menos un mes de anticipación a la realización del evento, una vez recibido la solicitud la DGGA designa a un especialista que se pondrá en contacto con la DRA para iniciar las tareas de coordinación. Cabe mencionar que la solicitud puede ser realizad también por una asociación ganadera.

Acción 2: Coordinación para el evento:

El especialista designado de la DGGA se contacta con la DRA o con el Comité Organizador de Remate (Asociación Ganadera) que solicito el apoyo, el especialista se contacta mediante llamadas telefónicas y correos electrónicos, dicha coordinación tiene por objetivo informar las bases oficiales de la realización del ”Remate Ganadero”, las cuales varían dependiendo el tipo de ganado y la región, así mismo, se debe resaltar que la DRA o Comités son los encargados de la ejecución operativa del evento y proveen los recursos necesarios para su implementación.

Además, las DRA´s o Comités, inician el proceso de identificación de productores que participarán en el evento, para ello coordinara con DGGA los requisitos mínimos del tipo de productor según el tipo de ganado, cabe mencionar que los productores seleccionados deberán contar con su pase de transito interno remitido por SENASA. Una vez determinado la fecha, lugar y los productores se procede con la difusión e implementación del evento.

Acción 3: Difusión e implementación del Remate

La difusión del evento está a cargo de las DRA´s o Comités, quien podrá difundir a través de medios radiales, volantes, afiches y letreros el evento, así mismo se puede usar medios on line como Facebook, twiter, entre otros sin costo, la difusión por medios on line puede ser realizada por las DRA´s o Comités y la DGGA.

Para la implementación del evento las DRA´s o Comités ambientaran el local con la mobiliaria necesaria, así mismo deberán realizar la inscripción de los compradores, para eso cobrara una cuota de inscripción en soles, la cual servirá como garantía para evitar pujas innecesarias y fraudes en el remate. Por otro lado, el especialista designado de la DGGA asiste el día del evento, y contribuye con las coordinaciones para la adecuada ejecución del remate.

El remate inicia con la exposición del ganado, luego los compradores inician el remate, ofertando precios por el animal expuesto, una vez un comprado logré ganar una puja se firma un contrato de compra y venta. La cantidad de productores y compradores dependerá del aforo del local donde se organiza el evento, así mismo el remate concluye con la venta de todo el ganado expuesto.

Acción 4: Recopilación de información
Al finalizar la implementación el especialista de la DGGA recopila la información del remate, así mismo se elabora un informe que será presentado al director general para su aprobación, si existe alguna observación, el documento será devuelto al especialista para subsanar la información. El documento sin observaciones servirá de insumo para la elaboración del informe semestral.

El informe deberá contener la siguiente información como mínimo:
Registro de organizaciones y productores beneficiarios
Volumen de venta por producto
Ingreso de venta por producto
Principales limitantes

Ferias agropecuarias:

Las ferias agropecuarias pueden ser ejecutadas por la DGA, DGGA, Pliego SSE y la U.E AGRORURAL (institución), para la adecuada ejecución de las ferias se realizan las siguientes acciones:

Acción 1: Conformación de Comisión Organizador del Evento

Considerando las ferias programadas en el calendario de eventos y dependiendo del tipo de participación se realiza esta acción:

Para los casos donde la institución sea el organizador del evento, se conformará una Comisión Organizadora del Evento (CO). Para la conformación del CO el organizador del evento identifica a las instituciones que participaran en la Feria, las instituciones pueden ser del MIDAGRI u otras entidades público y privadas, luego el organizador convoca a una reunión a estas instituciones identificadas para poder conformar el "Comité Organizador de Evento", en dicho comité participa un representante de las instituciones identificadas y se elige a un presidente del comité, quien se hará responsable de la organización del evento.

En el caso donde la institución coorganice el evento, este deberá ser miembro de la CO y deberá asistir a las reuniones que el CO convoque

En los casos donde la institución solo participe como invitado no es necesario que sea parte de la CO.

Para el caso de las ferias nacionales e internacionales, la CO se conformará al menos 10 meses antes del evento, para las ferias regionales y locales, la CO se conformará con al menos 5 meses de anticipación.

Acción 2: Conformación de equipos de trabajo

La CO conformará equipos de trabajo para la convocatoria, identificación de los participantes (productores u organizaciones agropecuarios), identificación de invitados, entre otros equipos que dependerán de la naturaleza de la feria (tipo de producto, ámbito geográfico, etc.), sin embargo, toda CO deberá contar con un equipo de comunicaciones que se encargará del diseño y decoración de ambientes, así mismo el equipo de comunicaciones se encarga de la difusión del evento y la presentación.

En los casos donde a institución organice el evento, la CO, determinara si la realización del evento se ejecutara con personal propio o se contratará los servicios especializados de una empresa. Si se determinó que se contratará los servicios de una empresa especializada, el CO deberá elaborar los términos de referencia de los bienes y servicios que se contratarán para el desarrollo de la feria, luego remitirán la solicitud al órgano encargado de las contrataciones. Así mismo, la empresa será parte de los equipos de trabajo que conformará la CO. Para los casos de las ferias nacionales e internacionales, los trámites para la contratación de la empresa se realizarán al menos 8 meses antes de la ejecución y se contratará a la empresa al menos 5 meses antes, mientras que para las ferias regionales y locales los trámites para la contratación de la empresa se realizarán al menos 2 meses antes y la contratación al menos 1 mes previa a la ejecución de la feria.

Dirección General Agrícola DGA

	En los casos donde la institución coorganice el evento, la logística y ejecución del evento se ejecutarán a través de una empresa especializada, que será determinada por la CO. La CO conformará equipos de trabajo donde participará la institución y los otros participantes (incluyendo la empresa contratada) En todos los eventos en los que participe la institucion, se usará la imagen de la institución, el equipo de comunicaciones solicitará la aprobación a la OCOIM-MIDAGRI sobre el diseño de las piezas gráficas que se usaran en el evento, para esto el equipo de comunicaciones remitirá un documento (de manera física o por correo electrónico) a la OCOIM, quien valida y aprueba la propuesta mediante correo o por documento, para supervisar y validar los diseños elaborados por el equipo de trabajo, para su posterior reproducción en físico. En el caso donde la institución participa como invitado, este no se encuentra sujeto a conformar un equipo de trabajo. <u>Acción 3: Diagnostico</u> En el caso donde la institución organice el evento, la CO designa a un equipo de trabajo que realizará un diagnóstico previo a la ejecución de cada feria con el objetivo de determinar las características del mercado agrario donde se va a intervenir (volumen de producción, precios de mercado, etc.), esto permitirá afinar la estrategia de intervención e implementación. El equipo de trabajo encargado del diagnóstico presentará la información a la CO para poder validar la estrategia de intervención y determinar las características de los productores que participarán en la feria, este diagnóstico se realiza de manera permanente, después de la conformación de los equipos técnicos hasta un mes antes de la ejecución de la feria. Para el caso donde la institución coorganice el evento, la empresa especializada exhibirá al CO las características del lugar donde se ejecutará el evento, así mismo brindara información de las características de los productores que participaran en el evento. Así mismo, el diagnostico permitirá identificar que otros agentes económicos (proveedores de servicios financieros, proveedores de servicios no financieros, entre otros) que pueden participar en las ferias como invitados. Para los casos donde la institución participa como invitado, la U.E invitada o la Dirección, realiza un diagnóstico de las características del mercado del lugar donde se realizará el evento, este informe será de uso interno de la institución y puede compartirla con la CO del evento si lo considera pertinente, cabe mencionar que, en este caso, el diagnostico se realiza solo una vez (1 o 2 meses antes de ejecución de la feria). <u>Acción 4: Difusión y convocatoria del evento</u> Luego de realizar el diagnóstico, e independientemente si la institución organiza o coorganiza el evento, el equipo de comunicaciones de la CO elaborará un Plan de Comunicaciones del evento, el cual es presentado a la CO para su validación y aprobación, este Plan contiene la estrategia de difusión del evento, el cual podrá realizarse a través de boletines, afiches, carteles o medios de comunicación escrito o radial y redes sociales.

Dirección General Agrícola DGA

En los casos en la que la institución organiza el evento, el Plan de Comunicaciones para las ferias nacionales e internacionales tiene que ser presentado y validado al menos 5 meses antes de la ejecución de la feria y para el caso de las ferias regionales y locales, el Plan tiene que ser presentado al menos 2 meses antes. Para el caso donde la institución es coorganizadora, el tiempo dependerá de lo establecido por el CO.

Así mismo, el equipo de comunicaciones también se encarga de la convocatoria, la cual está orientada tanto para la parte de la oferta como demanda, es decir, se convocará a los productores u organizaciones agropecuarios y también se convocarán a los empresarios tales como supermercados, distribuidores, restaurants, entre otros. La convocatoria se realiza a través de llamadas telefónicas, correos electrónicos, invitaciones formales u otros documentos. Para el caso donde la institución organice el evento la convocatoria de productores y la invitación de empresarios en las ferias nacionales e internacionales se realiza 3 meses antes del evento, para el caso de las ferias regionales y locales, se realizan con 2 meses de anticipación. En los casos donde la institución coorganiza el evento, las convocatorias dependerán de lo establecido por el CO, sin embargo, la institución de manera independiente puede realizar la convocatoria en los plazos establecidos.

Las características de los productores varían dependiendo de la naturaleza de la feria (tipo de producto, ámbito geográfico, etc.), sin embargo, se debe considerar los siguientes requisitos mínimos:
Certificado de sanidad
Productor formalizado (tiene RUC) u organización formal (registro SUNAT)
Registro sanitario
Volumen de producción adecuado

Por otro lado, para el caso donde la institución organiza el evento, los Gobierno Regionales y Locales pueden contribuir directamente con la difusión y convocatoria, esto dependerá de los convenios que el organizador del evento tenga con estas instituciones, todo el material que se use para promover el evento, tendrá que ser validado por la CO.

Así mismo, en los casos donde la institución participe como invitado del evento, podrá contribuir con la difusión y convocatoria, principalmente en la convocatoria de la demanda (empresarios).

<u>Acción 5: Selección de beneficiarios</u>

Luego de la convocatoria, los productores u organizaciones manifiestan su interés de participar en la feria para esto completan y remiten la ficha de inscripción (esta ficha es solicitada a la entidad que convoca), la ficha es remitida por correo electrónico a la entidad que lo convoco. Una vez recibido los documentos, la CO analiza la participación de los productores u organizaciones, esto se realizará en al menos 7 días hábiles. Luego de determinar quiénes participaran, la CO confirma su participación mediante documento, llamada o correo.

En los casos donde la institución organiza el evento, si la cantidad de interesados supera a la cantidad programada de participantes, la CO deberá priorizar a los participantes dependiendo de la cadena productiva, nivel

Dirección General Agrícola DGA

económico u otra variable que considere pertinente según el nivel y naturaleza de la feria. Si la institución está como coorganizador del evento, deberá incluir en el análisis de selección de beneficiarios los requisitos propuestos por el CO del evento, luego de hacer el filtro, el CO confirma la participación de los productores mediante documento, llamada o correo electrónico.

Así mismo, la CO remitirá a los productores u organización de productores la carta de compromiso de participación a la feria y los reglamentos de la feria, dicho documento será remitido por correo electrónico.

Acción 6: Preparación de participantes

Después de confirmar a los participantes, independientemente si la institución organiza o coorganiza el evento, se realizará un taller de inducción donde se realiza la preparación de los productores u organizaciones que participaran en el evento. Para el caso de las ferias internacionales, el taller de inducción se realizará al menos con 30 días de anticipación a la ejecución de la feria, para el caso de las ferias nacionales, regionales y locales, el taller se puede realizar durante la última semana previa a la ejecución del evento, en dicho taller se brindará una charla sobre temas protocolares (presentación de producto, degustación, indumentaria, etc.) y tiene una duración de 3 horas máximo, dicho taller se realizará en las instalaciones que la CO defina, esta puede ser una sede del MIDAGRI, para el caso de las ferias regionales o locales, el taller puede realizarse en las instalaciones de un GR/GL o una local de una organización de productores beneficiarios.

En el caso donde la institución organiza el evento, la CO, realizará la convocatoria de los productores u organizaciones de productores agropecuarios que participaran en la feria mediante correo electrónico o llamada telefónica, esta comunicación se realizará al menos 4 días antes de la implementación del taller. En paralelo a esta convocatoria la CO designara a los especialistas encargados de exponer en el taller, dichos especialistas prepararan el material audiovisual que se expone en el taller, esta acción debe realizarse al menos 2 días antes de iniciar el taller. En el taller, el especialista designado distribuye a los participantes y realiza la exposición usando material audiovisual preparado, así mismo hace entrega de material de difusión como afiches y boletines. Una vez culminado el taller, el CO entregará a los productores agropecuarios las credenciales para participar en la feria.

Cabe mencionar que el taller de inducción puede ejecutarse de manera virtual para el caso de los productores provenientes de provincias lejanas al lugar del evento, para esto el equipo de trabajo coordina la plataforma y la fecha con los productores mediante llamada telefonica.

Para el caso donde la institución es coorganizadora, todas las acciones referidas en este punto a la CO serán ejecutadas por la isntitución, independientemente del CO del evento donde está participando.

Acción 7: Implementación de Ferias

Luego de culminar con el taller de inducción:

Dirección General Agrícola DGA

	Si la institución organiza y coorganiza la feria, la implementación de la feria será la misma, independientemente si la feria está a cargo de los profesionales de la institución o fue encargada a una empresa especializada de eventos, así mismo la implementación depende si esta es del tipo exhibición y venta o si es del tipo comercial especializada. Cuando la feria es del tipo de exhibición y venta Regional o Local: si la feria es de ámbito regional y local, la CO, realiza una inspección conjunta con los GR/GL de los locales establecidos para el evento, la inspección se realiza un día antes de la ejecución de la feria, así mismo se verifica la adecuada decoración de los ambientes y se procede al señalamiento para la distribución de los productores. El día de la feria en la mañana, se inicia la instalación de los participantes, para esto los productores presentaran al equipo de trabajo designado la credencial impresa, luego el equipo de trabajo acompañará al productor al stand designado, así mismo, los productores podrán instalarse la noche previa a la ejecución del evento, si provienen de un ámbito geográfico lejano, para esto deberán coordinar previamente con la CO, mediante llamada telefónica o correo electrónico. Luego de la instalación de los productores se da por iniciada la feria, para dar inicio al evento se realizara un acto protocolar de presentación donde el organizador del evento presenta a las autoridades que participaron en la implementación de la feria y otras autoridades relacionados al sector agrario y financiero (público o privados) los especialistas del MIDAGRI realizaran un asesoramiento continuo a los productores con respecto a temas protocolares y pautas para la negociación. Nacional: si la feria es de ámbito nacional, la CO realiza la inspección del local un día antes del evento, verificando la instalación de los stands y la ambientación de los mismos, luego se procede al señalamiento para la distribución de los productores. El día de la feria en la mañana, se inicia la instalación de los participantes, para esto los productores presentaran al equipo de trabajo designado la credencial impresa, luego el equipo de trabajo acompañará al productor al stand designado, así mismo, los productores podrán instalarse la noche previa a la ejecución del evento, si provienen de un ámbito geográfico lejano, para esto deberán coordinar previamente con la CO, mediante llamada telefónica o correo electrónico. Luego de la instalación de los productores se da por iniciada la feria, para dar inicio al evento se realizara un acto protocolar de presentación donde el organizador del evento presenta a las autoridades que participaron en la implementación de la feria y otras autoridades relacionados al sector agrario y financiero (público o privados), los especialistas del MIDAGRI realizaran un asesoramiento continuo a los productores con respecto a temas protocolares y pautas para la negociación Internacional se cita al productor un día antes de la implementación de la feria para que conozca el recinto ferial, ese día el productor es asignado en un stand y verifica la mobiliaria, los productores pueden dejar instalados los productos o pueden instalar los productos el día de la feria en la mañana, también se le hace la entrega de fotocheck. El día del evento, los productores culminar con la organización de los productos en el stand, para poder iniciar la feria. La feria inicia con la Ceremonia de Inauguración, así mismo también hay un evento protocolar relacionado a la inauguración de los stands, para dar inicio al evento se realizara un acto protocolar de presentación donde el organizador del evento presenta a las autoridades que

	participaron en la implementación de la feria y otras autoridades relacionados al sector agrario y financiero (público o privados), los especialistas del MIDAGRI realizaran un asesoramiento continuo a los productores con respecto a temas protocolares y pautas para la negociación Para el caso donde MIDAGRI participa como invitado la implementación de la feria es similar, excepto por los protocolos de presentación. Al respecto, cuando el MIDAGRI es un invitado de la feria tendrá un protocolo de presentación del stand MIDAGRI, donde se encontrarán los productores del sector agrario, así mismo, la participación del MIDAGRI queda parametrada por la programación realizada por el organizador del evento, en ese sentido, se tiene que participar en eventos como cocteles, degustación y otras reuniones protocolares establecidas en el cronograma del evento. Cuando las ferias son del tipo de comercial especializado, la CO gestiona la contratación del servicio de catering y la ambientación del local del evento. Un día antes del evento la CO revisará el local donde se ejecutará la feria y se hace la identificación y distribución de los espacios con gafetes en las mesas (anqué estos varían durante la ejecución de la feria). El día del evento el equipo de trabajo designado distribuye a los productores los fotochecks y agendas de trabajo que usaran en la feria, así mismo se identifica a los empresarios (potenciales compradores) dentro del evento. Para el caso de las ferias especializadas monoproducto (de un solo producto), al interior del evento se realizará una cata del producto, para esto el MIDAGRI contratará los servicios para la preparación. Los primeros días del evento se realiza la cata del producto (esto dependerá de la cantidad de producto) para que los empresarios puedan identificar al producto y realizar las negociaciones. Si la institución participa como invitado del evento entonces no participa directamente en la implementación de la feria, pero si hace entrega de los stands a los productores, para esto, el MIDAGRI adquiere los stands contribuyendo con la Comisión Organizadora del evento, esta contribución se realiza con la contratación de servicios que contribuyan a la implementación de la feria, dicho servicios deberán tener un valor nominal igual al costo de los stands que el MIDAGRI adquiere en la feria. <u>Acción 8: Recopilación de información</u> Al culminar el evento, cada U.E y Dirección del MIDAGRI recopila la siguiente información de los productores que participaron en la feria: Tipo de producto (agrícola o pecuario) Acuerdos comerciales Volumen de venta Ingresos percibidos en el evento Directorio de clientes Además, realizan la Encuesta de opinión al público: esta encuesta es realizada por el equipo de trabajo del MIDAGRI y se ejecuta cuando el cliente sale de la feria: Determinación de demanda. Mejoras del evento Determinación de precios

Dirección General Agrícola
DGA

Tomando de referencia la información, la U.E elabora un informe de resultado de la feria, dicho informe deberá ser elaborado en 15 días hábiles después de realizada la feria.

Misiones Comerciales

Las misiones comerciales pueden ser ejecutadas por DGA, el Pliego SSE y SERFOR (institución), para la adecuada ejecución de las Misiones Comerciales se realiza las siguientes acciones:

Acción 1: Elaboración de Programa de Misiones

Considerando la programación de las misiones comerciales identificadas en el calendario de eventos se prosigue con la elaboración de un Programa de Misiones.

Para los casos de las misiones comerciales directas se conformarán equipos de trabajo para la elaboración del programa de la misión, para el caso de DGA el equipo de trabajo está conformado por el especialista de la cadena y el área de eventos de la DGA, para el caso de SSE la Unidad de Asistencia Técnica de Negocios es la que realiza las coordinaciones. Para la elaboración del programa, los especialistas designados deberán coordinar con las Cámaras Internacionales y con las OCEX, así mismo deberán considerar la información de las investigaciones de mercados internacionales, en ese sentido, los especialistas deberán identificar eventos a los que la organización pueda asistir durante la misión. Si la misión es una iniciativa privada (una organización o gremio lo solicito) la institución deberá coordinar con ella la programación y coordinara los requisitos que deberán tener organizaciones que quieran participar en el evento. Si la misión es una iniciativa de la institución, los especialistas elaboran un plan de trabajo donde figura el cronograma de la misión y establecen los requisitos de las organizaciones que podrán participar, la elaboración del programa de la misión se realiza al menos con 10 meses de anticipación.

La institución deberá programar al menos una reunión con cancillería, acompañado por el ministro consejo para coordinar y aprobar la misión (esto no es condicional para la ejecución de la misión) esto debe realizarse al menos 3 meses antes de la ejecución de la misión.

Si la institución participa como coorganizador, participa en las reuniones para la elaboración del Plan de trabajo.

Para los casos de las misiones comerciales inversas, luego de que la institución recibe la solicitud de misión comercial (viaje de empresarios para conocer productores peruanos), esta con los Gobiernos Regionales y CEGRAS que son destino de la misión, las coordinaciones se realizan vía llamadas telefónicas o correos electrónicos, el objetivo de las coordinaciones es la elaboración de la ruta que seguirá la misión y la identificación de productores alineados a la demanda de los empresarios extranjeros.

Además, para el caso de SERFOR, las empresas que muestran el interés de conocer productores pecuarios en Perú se contactan con la Dirección de Promoción y Competitividad (DPC) a través de un correo, documento o llamada telefónica. Una vez recibida la notificación, el especialista de la DPC

Dirección General Agrícola DGA

	remite información de potenciales productores pecuarios acorde a la demanda solicitada, esta información es remitida vía correo electrónico. Acción 2: Convocatoria de organizaciones Luego de culminar con el programa de la misión, si es una iniciativa privada la convocatoria de organizaciones se publicará en la web del gremio que solicito la misión, aunque también puede ser en la plataforma web de SSE o DGA. Las organizaciones interesadas se inscriben de manera virtual, los requisitos varían si la misión es iniciativa privada o de la institución, sin embargo, las organizaciones interesadas deben ser mayormente organizaciones exportadoras. Si la iniciativa es privada, se analizará y seleccionará a las organizaciones participantes en conjunto con la institución privada que solicito la misión. Luego de seleccionar a las organizaciones participantes, se les remite una comunicación formal de aprobación y convocatoria a una serie de reuniones para información de programa y agenda, se debe mencionar que la agenda y programación se pueden retroalimentar con los nuevos participantes, en ese sentido en la reunión final se confirmara la agenda y se entregará carpetas a las organizaciones con la programación final, de existir otros eventos en la misión (ferias o festivales), en dicha reunión se hará entrega de las entradas, finalmente en la reunión final las organizaciones que quieran llevar muestras a las misiones comerciales deberá entregar sus muestras para la coordinación con cancillera para la valija diplomática. La última reunión debe realizarse al menos 03 meses antes del viaje. En los casos donde la institución participa como coorganizador participará en las reuniones para contribuir con la elaboración de la agenda y la selección de las organizaciones. Para el caso de las misiones comerciales inversas las DRA´s se encargarán de la identificación y convocatoria de las organizaciones y productores agropecuarios que estén alineados a las necesidades de los empresarios visitantes. Acción 3: Implementación de la misión Luego de culminar las reuniones y finalmente entregar las muestras a la cancillería se gestiona el viaje de un funcionario de la institución que acompañe la misión, si el viaje es aprobado este será oficializado a través de una resolución ministerial, si la solicitud de viaje no es aprobada, la institución gestionará y solicitará el apoyo de una entidad en el país de destino de la misión, en ese sentido, la solicitud dependerá de los convenios de la institución (se puede solicitar acompañamiento presencial en la misión o contribuir con la guía, entre otros), habitualmente el apoyo es solicitado vía carta o correo electrónico. Las entidades que comúnmente apoyan a la institución son: el Instituto Interamericano de Agricultura, las OCEX y la Embajada peruana en el país de destino. Para el caso de misiones inversas, la institución recibirá a los empresarios en Lima y realizará una presentación protocolar sobre los productos identificados (si la comisión de la misión llega a Lima), luego la DRA se

encargará de guiar a los empresarios en su jurisdicción, presentado a las organizaciones y productores seleccionados, la DRA puede pagar los gastos de movilidad de la comisión en su jurisdicción (depende de cada DRA).

Acción 4: Recopilación de información

Al finalizar la implementación el organizador del evento recopila la siguiente información como mínimo:
Registro de organizaciones
Intensiones de compra (Volumen de productos comercializados e ingreso de ventas por cadena)

Esta información será solicitada por la institución, quien elabora un informe que será presentado al director para su aprobación, si existe alguna observación, el documento será devuelto al especialista para subsanar la información. El documento sin observaciones servirá de insumo para la elaboración del informe semestral.

Festivales

Los festivales agropecuarios pueden ser ejecutados por la DGA, DGGA, Pliego SSE y la U.E AGRORURAL (institución), para la adecuada ejecución de los festivales se realizan las siguientes acciones:

Acción 1: Acciones preparativas:

Considerando los festivales programados en el calendario de eventos y dependiendo del tipo de participación de ejecuta las siguientes acciones:

Para los casos donde la institución es el organizador del evento, este emitirá un Oficio a las Direcciones Regionales Agrarias, convocándolas a participar en las ferias, dicho documento será remitido de manera física y virtual con al menos 02 meses de anticipación a la organización del evento (según cronograma visto en el Programa de Mecanismos de Articulación Comercial del MIDAGRI) y será firmado por la directora de la institución, así mismo la convocatoria tendra adjunto el documento de inscripción de las organizaciones que participaran en el evento. Para los casos de los festivales nacionales la convocatoria será remitido a cada GR, para los casos de los festivales macro regionales la convocatoria será remitida a las regiones geográficamente cercanas al lugar del evento, para el caso de los festivales regionales la convocatoria será remitida a las AA de la región, para el caso de los festivales locales la convocatoria será remitida a las AA geográficamente cercanas al lugar donde se realiza el evento. La institución convocada deberá convocar y seleccionar a los productores que participaran en el festival.

Para los casos donde la institución participa como coorganizador o invitado, este deberá convocar y seleccionar a los productores que participaran. La convocatoria estará a cargo del organizador del evento.

En todos los casos la institución invita a empresarios y otros agentes economicos a los festivales, los cuales pueden ser nacionales o internacionales, la invitación puede variar según la institución y dependiendo de la cadena productiva priorizada, en ese sentido la invitación puede ser por

	llamada telefónica, correo electrónico y de manera física a través de carta u oficio, esto se realizará al menos 1 mes antes de la ejecución del evento. <u>Acción 2: Selección de productores:</u> Luego de recibir la convocatoria, la institución convocada inicia con el proceso de selección de productores u organizaciones agrarias que participaran en el evento, para ello deberán considerar los criterios establecidos en la convocatoria así como los siguientes criterios mínimos: Verificación de registro sanitario vigente Certificación sanitaria vigente Registro R.U.C Licencia de funcionamiento Registro de ventas en el último año Dependiendo del tipo de evento y la institución organizadora se pueden generar parámetros específicos tales como: para el caso de festivales nacionales los productores u organizaciones que sean presentados tienen que ser organizaciones que hayan ganado reconocimiento (concurso) en algún festival regional. La institución convocada tendrá al menos 1 mes para seleccionar a los productores u organizaciones que participarán en el evento, así mismo consolidara las fichas de inscripción y las remitirán a la institución que organiza el evento para su validación. <u>Acción 3: Validación de productores:</u> La institución organizadora del evento revisa las fichas de inscripción y valida la información consignada en ellos, de encontrar alguna incongruencia en la información, solicita más información a la institución que remitió la ficha de inscripción, si la información no es suficiente se solicita el cambio de productor u organización. Luego de validar la lista de productores (organizaciones) que participaran en el evento, la institución organizadora informa mediante correo electrónico a las instituciones convocadas que las listas han sido validadas. <u>Acción 4: Implementación de festival</u> Luego de la validación de las listas la institución organizadora empezará con la implementación del ambiente donde se realizará el evento, para ello, si la capacidad operativa de la institución no es suficiente, el organizador podrá contratar los servicios especializados para la implementación del local, el cual será supervisado por el organizador del evento. Para los casos donde la institución participa como coorganizador o invitado, la implementación del ambiente dependerá de la coordinación y convenio que se realice con el organizador del evento. El local deberá estar implementado, al menos 1 día antes del evento y podrá recibir a los productores u organizaciones participantes desde una noche previa a la ejecución del evento. Para esto la institución convocada deberá anticipar al organizador del evento que los productores u organizaciones llegaran con anticipación debido a la distancia de viaje. Cabe mencionar que el transporte de los productores u organizaciones es por cuenta de ellos, sin embargo, si así lo decide, la

Dirección General Agrícola DGA

institución organizadora o la convocada puede asumir el costo de viaje de los productores u organizaciones al evento.

Los festivales tienen una duración promedio de 03 días, y tiene por objetivo promocionar los productos ofrecidos y articularlos con potenciales vendedores, para ello en los festivales se realiza: la venta individual del producto, concursos, demostraciones de cocina, cata y ruedas de negocio, (esto dependerá del organizador del evento).

Las ventas individuales se realizan en los stands que se instalan para la realización de los festivales.

Acción 8: Recopilación de información

Al culminar el evento, cada U.E y Dirección del MIDAGRI recopila la siguiente información de los productores que participaron en la feria:

Tipo de producto (agrícola o pecuario)
Acuerdos comerciales
Volumen de venta
Ingresos percibidos en el evento
Directorio de clientes

Además, realizan la Encuesta de opinión al público: esta encuesta es realizada por el equipo de trabajo del MIDAGRI y se ejecuta cuando el cliente sale de la feria:
Determinación de demanda.
Mejoras del evento
Determinación de precios

Tomando de referencia la información, la U.E elabora un informe de resultado de la feria, dicho informe deberá ser elaborado en 15 días hábiles después de realizada la feria.

Asesoramiento para Articulación Comerciales

Los asesoramientos para la articulación son ejecutados por la Unidad Ejecutora AGRORURAL, el Pliego SSE y SERFOR (institución),

Acción 1: Priorización de cadenas productivas:

Los especialistas de las sedes descentralizadas del MIDAGRI recopilaran información de la región para ello usaran los documentos de diagnósticos de productos elaborados por las CGRAS y DGA. El objetivo es priorizar aquellas cadenas que, dentro de la región o territorio, cuenten con una oferta competitiva que responda a la demanda (definir qué productos tienen oferta para articularse al mercado), así como los productos con sobreoferta productos sensibles. El especialista presenta el diagnostico mediante informe técnico al director de la sede descentralizada de su institución (AGRORURAL, SSE y SERFOR).

Acción 2: Designación de personal:

Luego de elaborar el diagnostico, la institución designa a un profesional que se encargara de las acciones relacionadas al asesoramiento de las

	organizaciones priorizadas, si la capacidad operativa de la institución no es suficiente para cubrir la demanda del trabajo de asesoramiento, la institución podrá gestionar la contratación de un personal especializado. Al respecto, el personal especializado que se contratará deberá contar con el siguiente perfil: - Persona natural o jurídica que cuente con RUC. - Especialista, técnico o ciencias afines a negocios de cadenas agropecuarias, agronegocios y sector agropecuario, con conocimiento y experiencia comprobada en negociación nacional de forma obligatoria, e internacional (esto será obligatorio para asesores internacionales), logística de productos agropecuarios y cierre de negocios. - Manejo especializado de cadenas productivas. - Experiencia en capacitación y asistencia técnica comercial. - Manejo de inglés intermedio avanzado. <u>Acción 3: Implementación de asesorías:</u> El especialista designado elabora un plan de trabajo para las organizaciones priorizadas, el cual será presentado al director de la sede descentralizada para su aprobación, para los casos donde se contrata los servicios especializados de un profesional, el plan deberá ser validado previamente por los especialistas del MIDAGRI, si el plan cuenta con observaciones será remitido al profesional para subsanar las observaciones. El plan sin observaciones será remitido al director de la institución para su aprobación. El plan de trabajo contiene el análisis de oferta disponible de la organización y la identificación de la demanda (cartera de clientes), así mismo contiene las acciones referidas al fortalecimiento de la organización para su adecuada articulación con la cartera de cliente identificado y la programación de acciones. De acuerdo con la programación del plan el especialista brindara el asesoramiento permanente a las organizaciones en todos los aspectos necesarios para la articulación comercial sobre una demanda ya identificada, hasta la fase de venta, liquidación y logística <u>Acción 4: Recopilación de información</u> Al finalizar la implementación el especialista recopila la información de la asesoría, así mismo se elabora un informe que será presentado al director general para su aprobación, si existe alguna observación, el documento será devuelto al especialista para subsanar la información. El documento sin observaciones servirá de insumo para la elaboración del informe semestral. El informe deberá contener la siguiente información como mínimo: Registro de organizaciones y productores beneficiarios Registro de compradores Cantidad de productores beneficiados Volumen de venta por cadena producto en la última campaña Ingreso de venta por producto Principales limitantes Cantidad de acuerdos comerciales firmados Organizaciones con acuerdos comerciales firmados **Asesoramiento para articular Planes de Negocio**

Se debe mencionar que, el PCC no ejecuta eventos de articulación comercial (no organiza ni coorganiza), sin embargo, su participación en la implementación de mecanismos está alineada al servicio de asesoramiento que brinda a los Planes de Negocio, el asesoramiento brindado por el PCC busca que las organizaciones que cuentan con planes de negocio (actividad 5005111) se articulen a los mecanismos de esta actividad

Acción 1: Identificación de mecanismos:

La Unidad de Monitoreo del PCC identifica los eventos comerciales agrarios que se realizarán, para ello tomara de referencia el calendario de eventos del MIDAGRI, luego de identificar los eventos comerciales que se realizaran en el año, el PCC identificara a las organizaciones para participar en un evento comercial u organizaciones que cuenten con oferta de productos potencial para articular a los mecanismos.

Acción 2: Implementación de asesoramiento

Dependiendo del evento identificado el PCC se pondrá en contacto con el organizador para que este incluya en el evento a las organizaciones identificadas, las coordinaciones se pueden realizar mediante correo electrónico o llamada telefónica. Los gastos en los que la organización incurra para poder participar en el evento (pago de stand, pago de inscripción, etc.) deben estar considerados en el plan de negocios de la actividad.

Una vez que se ha confirmado la participación de la organización en el evento comercial, el personal del PCC brindara una charla inductiva a la organización para brindar las recomendaciones sobre presentación, venta, tácticas de negoción, marketing, etc. El asesoramiento se brindará en charlas presenciales coordinadas por el especialista del PCC, o dependiendo de las coordinaciones se puede realizar de manera virtual.

Una vez que la organización participa en el evento, semestralmente el especialista designado del PCC se encargara de elaborar un documento donde informara los acuerdos comerciales que la organización realizó, las ventas concretadas, el volumen de producto comprometido, etc. Dicho informe será remitido al jefe de la Unidad Monitoreo para su visto y validación.

Tarea 3: Monitoreo y seguimiento de mecanismos de articulación:

Mecanismo implementado: para efectos de la actividad 5006215 se considera un mecanismo implementado a la ejecución dentro de un mismo evento, pudiendo considerarse el acompañamiento y asesoría de las OPAS a las organizaciones para su participación en el evento, esto no implica necesariamente, que la OPA sea la organizadora o coorganizadora del evento.

Acción 1: Consolidación de información:

La DGA solicita la información de los mecanismos comerciales ejecutados por DGGA, SSE, AGRORURAL y PCC (integrantes de la institución) que participan en la actividad, esta información es solicitada la última semana de

Dirección General Agrícola DGA

	junio, para esto DGA remita un Oficio firmado por su director. Los integrantes de la institución solicitan a sus sedes descentralizadas los informes de los mecanismos comerciales ejecutados en sus regiones. Cada integrante de la institución consolida la información remitida por sus sedes descentralizadas y elabora un informe que es remitido a la DGA. Los informes semestrales deberán contener como mínimo la siguiente información: - Porcentaje de organizaciones que incrementan cartera de clientes - Porcentaje de organizaciones que han logrado acuerdos comerciales concertados o compromisos de venta realizadas. - Volumen y monto de producción negociado en el mecanismo. - Cantidad de Productores que participaron en el evento DGA recopila la información remitida por los integrantes de la institución y elabora un informe consolidado de los mecanismos implementados por el MIDAGRI, el cual será aprobado por el director general de DGA y remitido a los integrantes de la institución para conocimiento.
Organización para la ejecución de la Actividad	**Dirección General Agrícola** Programación de Mecanismo de Articulación Estimación de oferta y demanda de eventos comerciales y Programación: Ajuste de programación y elaboración de Calendario de eventos MIDAGRI Acciones de Promoción de productos agropecuarios Implementación de mecanismos de articulación. Ferias agropecuarias: Festivales Monitoreo y seguimiento de mecanismos de articulación: **Dirección General de Ganadería** Programación de Mecanismo de Articulación Estimación de oferta y demanda de eventos comerciales y Programación: Ajuste de programación y elaboración de Calendario de eventos MIDAGRI Acciones de Promoción de productos agropecuarios Implementación de mecanismos de articulación. Remates ganaderos Ferias agropecuarias: Festivales Monitoreo y seguimiento de mecanismos de articulación: **AGRORURAL** Programación de Mecanismo de Articulación Estimación de oferta y demanda de eventos comerciales y Programación: Ajuste de programación y elaboración de Calendario de eventos MIDAGRI Acciones de Promoción de productos agropecuarios Implementación de mecanismos de articulación. Mercados itinerantes Ferias agropecuarias: Festivales Asesoramiento para Articulación Comerciales Monitoreo y seguimiento de mecanismos de articulación: **Sierra Selva Exportadora**

	Programación de Mecanismo de Articulación Estimación de oferta y demanda de eventos comerciales y Programación: Ajuste de programación y elaboración de Calendario de eventos MIDAGRI Acciones de Promoción de productos agropecuarios Implementación de mecanismos de articulación. Ruedas de Negocio Ferias agropecuarias: Misiones Comerciales Festivales Asesoramiento para Articulación Comerciales Monitoreo y seguimiento de mecanismos de articulación: **Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR)** Programación de Mecanismo de Articulación Estimación de oferta y demanda de eventos comerciales y Programación: Ajuste de programación y elaboración de Calendario de eventos MIDAGRI Misiones Comerciales Asesoramiento para Articulación Comerciales **Programa de Compensaciones para la Competitividad** Programación de Mecanismo de Articulación Estimación de oferta y demanda de eventos comerciales y Programación: Ajuste de programación y elaboración de Calendario de eventos MIDAGRI Acciones de Promoción de productos agropecuarios Asesoramiento para articular Planes de Negocio Monitoreo y seguimiento de mecanismos de articulación:
Criterios de programación	Para implementar la actividad se considera los siguientes criterios. Mecanismos que contribuyan con la articulación de la oferta y demanda agraria. Mecanismos que contribuyan con acercamiento directo de potenciales clientes de productos agrarios con productos agrarios priorizados. Mecanismos que dinamicen el mercado de productos agrarios priorizados. Mecanismos que contribuyan a generar ingresos a los productores agrarios en el corto y mediano plazo Mecanismos que contribuyan a la comercialización de productos con adecuados estándares de calidad y con potencial de mercado. Mecanismos que contribuyan con la articulación de la demanda de productos con sobreoferta o productos sensibles. Así mismo se debe considerar que los mecanismos se ejecutan a nivel nacional Considerando estos criterios, DGA ha identificado implementar un total de 45 mecanismos (29 festivales/días nacionales y 16 ferias) , DGGA a un total de 25 mecanismos (22 ferias y 3 remates ganaderos), AGRORURAL un total de 2098 mecanismos (2000 mercados itinerantes, 98 ferias), SSE un total de 15 mecanismos (9 ruedas de negocio y 6 ferias) y PCC un total de 12 mecanismos (5 ferias, 5 ruedas de negocio y 2 misiones), lo que hace un total de 2195 mecanismos comerciales programados para el año 2021
Flujo de proceso	**Ver Anexo A**

Diagrama de Gantt	**Ver Anexo B**
Lista de insumos	**Ver Anexo C**

3.6.Indicadores

3.6.1. Indicadores de desempeño

Tablas # 13

Nivel de objetivo	Enunciado o nombre del indicador
Resultado Final	Lograr una economía competitiva con alto nivel de empleo y productividad.
Resultado Específico	Porcentaje de productores agropecuarios que venden la mayor parte (> 50%) de su producción. Porcentaje promedio del valor bruto de la producción de los productores agropecuarios cuyo destino es la venta.
Producto 1	Porcentaje de productores agropecuarios que conocen y aplican tecnologías.
Producto 3	Porcentaje de productores/as agropecuarios/as organizados y gestionando empresarialmente sus organizaciones.

Tablas # 14

Indicador de Resultado Específico

PROGRAMA
Nombre del indicador
Porcentaje de productores agropecuarios que venden la mayor parte (> 50%) de su producción
PLIEGOS QUE EJECUTAN ACCIONES EN EL MARCO DEL PROGRAMA PRESUPUESTAL **(con recursos asignados en el presupuesto 2018)** 013: MINISTERIO DE DESARROLLO AGRARIO Y RIEGO 165: Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre 018: Sierra y Selva Exportadora GOBIERNOS REGIONALES Y LOCALES
DEFINICIÓN

Este indicador permitirá saber que parte de los productores, a nivel de región natural y departamento, puede considerarse como articulado al mercado, en el sentido de que si vende más del 50% de lo que produce, está generando ingresos suficientes que permitan mejorar su calidad de vida de forma sostenible. A su vez, significa que está produciendo lo que el mercado demanda y por ende gestiona empresarialmente su unidad agropecuaria, aunque a menor escala.
DIMENSIÓN DE DESEMPEÑO
Eficacia
VALOR DEL INDICADOR
A continuación se muestran los resultados de los indicadores de impacto calculados: Porcentaje de productores agropecuarios que venden la mayor parte de su producción

	Porcentaje de productores agropecuarios que venden la mayor parte de su producción		
	2014	2015	Diferencia
Región natural			
Costa	*76,8*	*75,4*	*-1,4*
Sierra	*23,3*	*22,5*	*-0,9*
Selva	*54,3*	*51,3*	*-3,1*
Total	*36,3*	*35,1*	*-1,2*
Departamento			
Amazonas	*44,7*	*24,9*	*-19,8*
Áncash	*27,7*	*28,9*	*1,2*
Apurímac	*26,3*	*24,0*	*-2,3*
Arequipa	*55,3*	*55,6*	*0,3*
Ayacucho	*29,4*	*31,3*	*1,9*
Cajamarca	*18,8*	*15,6*	*-3,2*
Cusco	*28,5*	*24,7*	*-3,8*
Huancavelica	*23,6*	*27,7*	*4,1*
Huánuco	*37,6*	*40,5*	*2,9*
Ica	*55,5*	*55,9*	*0,4*
Junín	*49,7*	*54,9*	*5,2*
La Libertad	*44,5*	*45,7*	*1,2*
Lambayeque	*79,7*	*64,1*	*-15,6*
Lima	*71,4*	*75,6*	*4,1*
Loreto	*54,4*	*54,9*	*0,5*
Madre de Dios	*42,0*	*40,3*	*-1,6*
Moquegua	*36,6*	*37,7*	*1,1*
Pasco	*48,4*	*43,5*	*-4,9*
Piura	*55,8*	*59,1*	*3,3*
Puno	*6,6*	*5,3*	*-1,3*
San Martín	*60,9*	*56,9*	*-4,0*
Tacna	*60,2*	*56,5*	*-3,8*
Tumbes	*95,7*	*86,8*	*-8,9*
Ucayali	*60,3*	*57,8*	*-2,6*

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Dirección General Agrícola DGA

En el 2015 el porcentaje de productores que destinó más del 50% del valor de su producción a las ventas fue de 35% a nivel nacional, resultado ligeramente menor al año anterior. Las unidades agropecuarias de la Costa, en promedio, indican que el 75% del valor de su producción es por venta. La presencia de Lima en el cálculo de la región Costa no genera ninguna distorsión dado que el número total de productores en la capital fue de 56 mil en el 2015, menos que Loreto, Huancavelica, Amazonas, entre otros. En el caso de la Sierra, a nivel de departamentos, se observa que el bajo resultado responde de esta región se debe básicamente al aporte que da Puno. El en la Selva, resalta el caso de Amazonas y la drástica caída en el resultado del indicador pues si bien el número de productores que venden más del 50% de su producción bajó en 20 puntos porcentuales, el valor promedio mensual se elevó notoriamente (ver indicador N° 3), es

decir, en Amazonas aumentó el valor de la producción agropecuaria pero de cultivos destinados principalmente al autoconsumo.

JUSTIFICACIÓN

El indicador tiene como objetivo cuantificar el número de productores agrarios que se articulan al mercado a través de la venta o destino de la producción al mercado.

LIMITACIONES Y SUPUESTOS EMPLEADOS

Se ha considerado que la variable “Productores agrarios que comercializan la mayor parte de su producción para la venta”, que constituye el denominador del indicador, ya que se cuenta con información actualizada de esta variable. La información de base la proporciona el CENAGRO 2012; la que se ha venido actualizando con la Encuesta Nacional Agraria – ENA, para los años 2014 y 2015, teniendo como fuente el INEI.

Para este indicador se tomara cuenta el número de productores agropecuarios que cumplen la condición indicada.

PRECISIONES TÉCNICOS

Se considera que la expresión “la mayor parte…” se refiere a al menos el 50% ya que no existe un parámetro establecido formalmente. Se debe tener en cuenta las implicancias que esto tiene, por ejemplo dos productores que destinan el 45% del valor de su producción a venta no entrarían en el conteo del numerador pese a que ambos pueden generar más valor que dos productores que estén destinando, por ejemplo, el 55% de su producción a la venta.

Por otro lado, se ha considera solamente a los productores que al menos participan en actividad agrícola y no a los que solo registran actividad pecuaria debido a que esto podría generar una duplicidad en el conteo de unidades agropecuarias.

Asimismo, para el cálculo del valor de producción se ha considerado al precio unitario por cultivo registrado en la encuesta para cada uno de los años y que se sido obtenido por manifestación del encuestado.

MÉTODO DE CÁLCULO

El porcentaje de productores que venden la mayor parte de su producción, se calcula de la siguiente manera:

$$\textbf{PPAV} \quad = \left(\frac{\sum_{t=1}^{n} NPAV_t}{NTPA_t}\right) * 100$$

Variables:

PPAV: Porcentaje de productores agropecuarios que venden la mayor parte de su producción.

NPAV: Número de productores Agropecuarios que venden la mayor parte de su producción.

NTPA: Número total de productores agropecuarios.

Periodicidad de las mediciones

Anual

Fuente de Datos

NPAV: Encuesta Nacional Agraria

NTPA: Encuesta Nacional Agraria

(pgta.220)

Base de datos

Dirección de Estadística Agraria - MIDAGRI

Instrumento de recolección de información

Cuestionario ENA- Capítulo 200,Sección 200B,

Pregunta N° 1: **En los últimos doce meses de_ a_ realizó:**

1: Actividad agrícola

2: Actividad pecuaria

Pregunta N° 2: Nombre y tipo de cultivos cosechados en los últimos 12 meses en su explotación agropecuaria.

Pregunta N° 3: En los últimos 12 meses cual fue la producción Total

Pregunta Nº 4. De dicha Producción, cuánto se destinó a la venta

2. ¿CUÁL FUE LA PRODUCCIÓN TOTAL?

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	EQUIVALENCIA EN KG.	CANTIDAD EN TONELADAS

3. DE DICHA PRODUCCIÓN, ¿CUÁNTO SE DESTINÓ A:

DESTINO	CANTIDAD		PRECIO UNITARIO		VALOR S/. (Enteros)
	ENT.	DEC.	ENT.	DEC.	
Venta?					
Consumo del hogar?					
Semilla?					
Trueque?					
Alimento para animal de crianza?					
Otros (robo, donaciones, etc.)?					
TOTAL					

Sintaxis

PROGRAMA
Nombre del indicador
Porcentaje promedio del Valor Bruto de la Producción de la producción de los productores agropecuarios cuyo destino es la venta.
PLIEGOS QUE EJECUTAN ACCIONES EN EL MARCO DEL PROGRAMA PRESUPUESTAL **(con recursos asignados en el presupuesto 2018)** 013: MINISTERIO DE DESARROLLO AGRARIO Y RIEGO 165: Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre 018: Sierra y Selva Exportadora GOBIERNOS REGIONALES Y LOCALES
DEFINICIÓN
Este indicador permite conocer la parte de toda la producción que se vende, medido en valores. Este indicador no excluye a las unidades agropecuarias con ventas menores a 50%, sino a todas las que venden. La idea de este indicador es conocer la vocación comercial de cada departamento y observar cómo ha cambiado en los últimos años.
DIMENSIÓN DE DESEMPEÑO
Eficacia
VALOR DEL INDICADOR
A continuación se muestran los resultados de los indicadores de impacto calculados: Porcentaje del Valor Bruto de la Producción de los productores agropecuarios cuyo destino es la venta

	Porcentaje del Valor Bruto de la Producción de los productores agropecuarios cuyo destino es la venta		
	2014	2015	Diferencia
Región natural			
Costa	81,2	88,2	7,1
Sierra	21,9	16,8	-5,1
Selva	34,6	14,2	-20,5
Total	**40,6**	**25,2**	**-15,4**
Departamento			
Amazonas	12,2	13,4	1,2
Áncash	72,1	61,6	-10,5
Apurímac	65,9	73,0	7,2
Arequipa	54,6	76,2	21,6
Ayacucho	56,2	15,8	-40,5
Cajamarca	5,2	8,2	3,0
Cusco	51,7	55,5	3,8
Huancavelica	40,9	50,3	9,4
Huánuco	39,7	34,4	-5,3
Ica	77,2	77,5	0,3
Junín	72,6	78,0	5,4
La Libertad	91,2	74,0	-17,2
Lambayeque	91,8	77,8	-14,0
Lima	85,5	88,5	3,0
Loreto	46,5	12,0	-34,5
Madre de Dios	7,2	3,1	-4,1
Moquegua	37,1	39,3	2,2
Pasco	20,5	40,0	19,4
Piura	79,1	90,2	11,1
Puno	6,6	9,8	3,2
San Martín	45,8	7,1	-38,7
Tacna	61,3	79,8	18,6
Tumbes	94,3	94,9	0,6
Ucayali	36,5	42,7	6,2

Fuente: ENA

Elaboración: DGESEP - DEA y DSEP

Respeto al segundo indicador, el que considera el total del valor de la producción vendida y valorizada en soles, se corrobora la vocación comercial de los departamentos de la costa. En efecto, según la ENA el valor de la producción agropecuaria comercializada alcanzó el 88% en el 2015, con 7 puntos porcentuales por encima del 2014. Mientras que en la Sierra y Selva la situación opuesta y preocupante. Mientras Piura y Tumbes alcanzan ratios superiores a 90%, en San Martín, Cajamarca y Madre de Dios el resultado no supera el 10%. Llama la atención algunos cambios bruscos que se dan en algunos departamentos, lo cual puede tener correlación con la realidad pero solo puede verificarse con una mayor profundización en la revisión de información secundaria, visitas a las regiones y/o revisar los métodos de recojo de información. Se sugiere tomar con cautela los resultados mencionados.

JUSTIFICACIÓN

Con este indicador se permitirá conocer la parte de toda la producción que se vende, medido en valores. Este indicador no excluye a las unidades agropecuarias con ventas menores a 50%, sino a

todas las que venden. Asimismo, este indicador permitirá conocer la vocación comercial de cada departamento y observar cómo ha cambiado en los últimos años.

LIMITACIONES Y SUPUESTOS EMPLEADOS

Se ha considerado que la variable "Productores agrarios que comercializan la mayor parte de su producción para la venta", que constituye el denominador del indicador, ya que se cuenta con información actualizada de esta variable. La información de base la proporciona el CENAGRO 2012; la que se ha venido actualizando con la Encuesta Nacional Agraria – ENA, para los años 2014 y 2015, teniendo como fuente el INEI.

Para este indicador se tomará cuenta el valor de la producción generada por cada productor agrícola separándola entre lo que se genera por ventas y el resto (no va a la venta).

PRECISIONES TÉCNICOS

Al igual que el indicador anterior, se ha considera solamente a los productores que al menos participan en actividad agrícola y no a los que solo registran actividad pecuaria debido a que esto podría generar una duplicidad en el conteo de unidades agropecuarias.

Asimismo, para el cálculo del valor de producción se ha considerado al precio unitario por cultivo registrado en la encuesta para cada uno de los años y que se sido obtenido por manifestación del encuestado.

MÉTODO DE CÁLCULO

Porcentaje del Valor Bruto de la Producción de los productores agropecuarios cuyo destino es la venta:

$$\textbf{PVBPPAV} \quad = \left(\frac{\sum_{t=1}^{n} VBPV_t}{\sum_{t=1}^{n} VBPT_t}\right) * 100$$

Variables:

PVBPPAV: Porcentaje del valor bruto de la producción de los productores agropecuarios cuyo destino es la venta.

VBPV: Valor bruto de la producción a la venta.

VBPT: Valor bruto de la producción total.

Periodicidad de las mediciones

Anual

Fuente de Datos

VBPV: Encuesta Nacional Agraria

VBPT: Encuesta Nacional Agraria

(pgta.220B)

Base de datos

Dirección de Estadística Agraria - MIDAGRI

Instrumento de recolección de información

Cuestionario ENA- Capítulo 200,Sección 200B,

Pregunta N° 1: **En los últimos doce meses de_ a_ realizó:**

1: Actividad agrícola

2: Actividad pecuaria

Pregunta N° 2: Nombre y tipo de cultivos cosechados en los últimos 12 meses en su explotación agropecuaria.

Pregunta N° 3: En los últimos 12 meses cual fue la producción Total

Pregunta Nº 4. De dicha Producción, cuánto se destinó a la venta

2. ¿CUÁL FUE LA PRODUCCIÓN TOTAL?

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	EQUIVALENCIA EN KG.	CANTIDAD EN TONELADAS

3. DE DICHA PRODUCCIÓN, ¿CUÁNTO SE DESTINÓ A:

DESTINO	CANTIDAD		PRECIO UNITARIO		VALOR S/. (Enteros)
	ENT.	DEC.	ENT.	DEC.	
Venta?					
Consumo del hogar?					
Semilla?					
Trueque?					
Alimento para animal de crianza?					
Otros (robo, donaciones, etc.)?					
TOTAL					

Sintaxis

Indicador N°1.1:

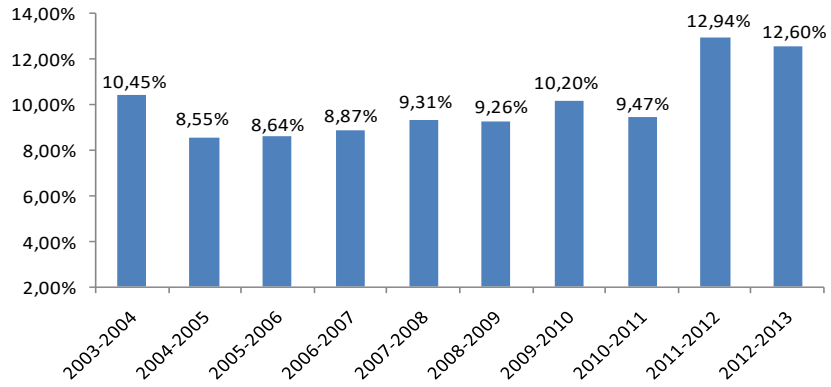
PROGRAMA
Nombre del indicador
% de productores agropecuarios que conocen y aplican tecnologías.
PLIEGOS QUE EJECUTAN ACCIONES EN EL MARCO DEL PROGRAMA PRESUPUESTAL **(con recursos asignados en el presupuesto 2018)** 013: MINISTERIO DE DESARROLLO AGRARIO Y RIEGO 163: Instituto Nacional de Innovación Agraria GOBIERNOS REGIONALES Y LOCALES
DEFINICION
Este indicador se refiere al nivel de aceptación y aplicación de las tecnologías y/os paquetes tecnológicos por parte de los pequeños productores, en la producción, post-producción y valor agregado, en un sistema de producción convencional u orgánico, que les permita asegurar los requisitos de rendimiento y calidad que cumplan con las exigencias del mercado nacional e internacional. La temática de asistencia técnica comprende lo siguiente: uso de abonos y fertilizantes, Uso de plaguicidas, 6 Uso de control biológico, manejo integrado de plagas, producción orgánica, otras buenas prácticas agrícolas, instalación y manejo de pastos, prácticas adecuadas de alimentación de los animales de crianzas, técnicas de mejoramiento genético de los animales de crianzas, otras buenas prácticas pecuarias y otros; y es implementado por las direcciones de línea, dependencias y Unidades Ejecutoras del Pliego MIDAGRI.
DIMENSION DE DESEMPEÑO
Eficiencia
VALOR DE INDICADOR
No se cuenta con línea base.
JUSTIFICACION
Este indicador ha sido elegido porque, nos permitirá conocer el nivel de aceptación de los paquetes tecnológicos por parte de los pequeños productores en las diferentes zonas priorizadas.
LIMITACIONES Y SUPUESTOS EMPLEADOS
Entre las limitaciones que podrían presentarse, tenemos: - Lenta adopción del uso de la tecnología en sus diversas modalidades - Fallas constantes en el acceso a Internet Entre los principales supuestos que podrían presentarse, tenemos: - Clima social favorable. .

PRECISIONES TECNICAS
El indicador % de productores que conocen y aplican paquetes tecnológicos. estará determinada por el uso del paquete tecnológico del año 1 respecto al año anterior
METODO DE CALCULO
Numerado: ∑ N° de productores que aplican paquetes tecnológicos Denominador: Total de pequeños productores agropecuarios
PERIOCIDAD DE LAS MEDICIONES
Anual
FUENTE DE DATOS
Estudios y reportes de campo
BASE DE DATOS
Documentos, publicaciones y reportes estadísticos
INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACION
Formatos Excel, software, equipos.
SINTAXIS

Indicador 1.2:

PROGRAMA
Nombre del indicador
Porcentaje de productores agropecuarios que emplean semillas certificadas y material genéticode alta calidad
PLIEGOS QUE EJECUTAN ACCIONES EN EL MARCO DEL PROGRAMA PRESUPUESTAL **(con recursos asignados en el presupuesto 2018)** 163: Instituto Nacional de Innovación Agraria
DEFINICION
Este indicador cuantifica el nivel de aceptación de los productores al uso de material genético de alta calidad y comprende semillas certificadas, semillas autorizadas, plantones certificados e inseminación artificial.
DIMENSION DE DESEMPEÑO
Calidad
VALOR DE INDICADOR
No se cuenta con línea base, sin embargo de acuerdo a la ENAPRES 2012 se observa que: 17% de los productores agrícolas emplea semillas de buena calidad. 3.2% de productores ha recibido alguna capacitación en manejo de semillas en los últimos tres años. 0.2% de productores manifiesta haber recibido alguna campaña informativa sobre la importancia del uso de semillas certificadas y la existencia de proveedores de semillas. Adicionalmente, de acuerdo con información de la Autoridad Nacional de Semillas (INIA) si bien la producción nacional de semillas se ha incrementado en 38%, al pasar de 13 699 t de semillas en el 2011 a 18 846 t en el 2012[61], la tasa de uso de semilla certificada de producción nacional, en promedio en las últimas 13 campañas, no supera el 10%. **Tasa de Uso de Semilla Certificada a nivel nacional** (Campaña 2000-2001 al 2012-2013)

[61] Programa Especial de la Autoridad en Semillas del Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA).



Fuente: Autoridad en Semillas - INIA.
Elaboración: MINAGRI/OPP/UPS

De otro lado, de acuerdo al CENAGRO 2012, sólo el 3% de las unidades agropecuarias con ganados, aves u otros animales utiliza sementales de raza para el mejoramiento genético, además sólo el 2.1% efectúa inseminación artificial y el 1.1% efectúa ambas prácticas.

JUSTIFICACION

Este indicador ha sido elegido porque, nos permitirá conocer el nivel de aceptación del uso y producción de las semillas y reproductores de alta calidad genética por parte de los pequeños productores.

LIMITACIONES Y SUPUESTOS EMPLEADOS

Entre las limitaciones que podrían presentarse, tenemos:

- Que no se cuente con la participación de los GORES para cumplir con el objetivo del indicador.

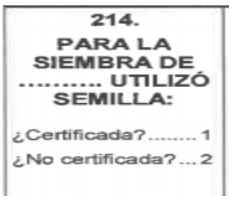
Entre los principales supuestos que podrían presentarse, tenemos:

- Clima social favorable.

- Economía nacional e internacional estable.

PRECISIONES TECNICAS

La cantidad de productores que utilizan semillas certificadas se recoge en la ENA, capítulo 200, sección 200A, pregunta 14.


214.
PARA LA SIEMBRA DE ..... UTILIZÓ SEMILLA:
¿Certificada? 1
¿No certificada? ... 2

Dirección General Agrícola
DGA

La cantidad de productores que aplican técnicas de mejoramiento genético se recoge en la ENA, capítulo 500, sección 500A, pregunta 16

16	Aplicar técnicas de mejoramiento genético tales como: selección, cruzamiento, inseminación artificial, introducción de reproductores mejorados, transferencia de embriones, etc.?

METODO DE CALCULO

$$SyRC = \frac{B}{N} x100$$

Variables:

B es el número total de pequeños productores agrícolas que usan semillas certificadas y/o técnicas de mejoramiento genético.

N es el número total pequeños de productores.

PERIOCIDAD DE LAS MEDICIONES

Anual

FUENTE DE DATOS

Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA

BASE DE DATOS

Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA

INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACION

Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA

SINTAXIS

```
gen semila_reproductores = 1 if 214 == 1

replace semila_reproductores = 1 if  500a16== 1

replace semila_reproductores = 0 if semila_reproductores == .

sum  semila_reproductores [iweight = factor]
```

Indicador N°2.1

PROGRAMA
Nombre del indicador
Porcentaje de productores agropecuarios utilizan el sistema de información de mercados y de comercialización
PLIEGOS QUE EJECUTAN ACCIONES EN EL MARCO DEL PROGRAMA PRESUPUESTAL **(con recursos asignados en el presupuesto 2018)** 013: MINISTERIO DE AGRICULTURA GOBIERNO REGIONALES Y LOCALES
DEFINICIÓN
Porcentaje de productores agropecuarios que son informados a través del sistema de información de mercados y de comercialización diseñado específicamente para esta actividad relacionada con la gestión de negocios y oportunidad de la misma
DIMENSIÓN DE DESEMPEÑO
Eficacia
VALOR DEL INDICADOR
Con base a la Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA, se cuentan con los siguientes indicadores de periodicidad anual:

Indicador	**INFORMACIÓN HISTÓRICA DISPONIBLE**				
	2012	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Porcentaje de pequeños y medianos productores agropecuarios utilizan información de mercados y de comercialización			10.0	10.6	11.8

Fuente: Encuesta Nacional Agropecuaria - INEI

JUSTIFICACIÓN
Indicador que permite medir en términos porcentuales el nivel de utilización de la información de mercados por parte de los productores agropecuarios en los diferentes módulos de información puntual diseñados específicamente.
LIMITACIONES Y SUPUESTOS EMPLEADOS

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Solo considera a nivel de información orientada a mercados y comercialización, no está referida a una plataforma integrada de uso amigable para los pequeños y medianos productores agropecuarios.

PRECISIONES TÉCNICAS

La cantidad de productores agropecuarios que acceden a servicios de información se recoge en la ENA, capítulo 700, pregunta 7 y 8

SECCIÓN 700C. ACCESO A LA INFORMACIÓN AGROPECUARIA

707. EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES, DE ..... A ....., ¿UD. UTILIZÓ INFORMACIÓN AGROPECUARIA COMO:

708. ¿QUIÉN LE BRINDÓ LA INFORMACIÓN? (Anote uno o más códigos)

- Ministerio de Agricultura y Riego 1
- Gobierno Regional 2
- Gobierno Local 3
- ONG 4
- Empresa privada 5
- Asociación de productores/as 6
- Comerciante, productor/a, amigo/a 7
- Otro _____ (Especifique) 8

INFORMACIÓN AGROPECUARIA	SÍ	NO	CÓDIGO
Precio de venta (chacra, mayorista, minorista)?	1	2	
Cantidad producida?	1	2	
Demanda de productos agropecuarios?	1	2	
Cantidad comercializada?	1	2	
Información agroclimática?	1	2	
Precio de insumos agropecuarios?	1	2	
Técnica de manejo de cultivos y crianza?	1	2	
Otro? _____ (Especifique)	1	2	

MÉTODO DE CÁLCULO

$$IA = \frac{F}{N} x100$$

F:Cantidad de productores agropecuarios que acceden a servicios de información N es Cantidad de productores

El indicador No diferenciará si la información proviene del sector público o privado

PERIODICIDAD DE LAS MEDICIONES

Anual

FUENTE DE DATOS

Encuesta Nacional Agropecuaria - ENA

BASE DE DATOS

Encuesta Nacional Agropecuaria - ENA
INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE INFORMACION
Encuesta Nacional Agropecuaria - ENA
SINTAXIS
Gen información = 1 if 707_1 == 1 Replace información = 1 if 707_2 == 1 Replace información = 1 if 707_3 == 1 Replace información = 1 if 707_4 == 1 Replace información = 1 if 707_5 == 1 Replace información = 1 if 707_6 == 1 Replace información = 1 if 707_7 == 1 Replace información = 1 if 707_8 == 1 Replace información = 0 if información == . Summ información[fweight = factor]

Indicador N° 2.1

PROGRAMA
Nombre del indicador
Porcentaje de productores agropecuarios organizados y gestionando empresarialmente sus organizaciones.
PLIEGOS QUE EJECUTAN ACCIONES EN EL MARCO DEL PROGRAMA PRESUPUESTAL **(con recursos asignados en el presupuesto 2018)** 013: MINISTERIO DE AGRICULTURA GOBIERNO REGIONALES Y LOCALES
DEFINICIÓN
Proporción de pequeños y medianos productores agropecuarios organizados que gestionan sus compras y/o ventas a través de sus organizaciones agropecuarias.
DIMENSIÓN DE DESEMPEÑO
Eficacia
VALOR DEL INDICADOR

De acuerdo a los resultado del CENAGRO 2012 registra la existencia de un total de 2.2 millones de productores agropecuarios, de los cuales, solo el 23% se encuentra asociado; es decir un 77% de los productores no se encuentra dentro de una organización, de los cuales una mayor proporción se ubica en los departamentos de Lima, Apurímac, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Puno y Junín.

Sin embargo, cabe precisar que, para los fines del Programa, las organizaciones de regantes no son contabilizadas. De esta manera, encontramos que solo el 6% de productores se encuentran en organizaciones que promueven la visión empresarial.

Organización de productores	Número de productores	Participación %
Total de productores	2,260,973	**100%**
Productores en alguna organización	517,667	**22.9%**
Productores en organización de regantes	414,804	**18.3%**
Productores en asociaciones, cooperativas y comités con enfoque comercial	102,863	**4.5%**

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

De otro lado, el CENAGRO 2012 muestra que de los productores organizados solo el 85% manifiesta que recibe algún tipo de beneficio o servicio de parte de la organización. No obstante, es preciso indicar que el 76% manifiesta que el beneficio es recibir agua (comités y comisiones de regantes).

De lo beneficios orientados a bienes y servicios con dirección comercial, se observa que el 8% de productores organizados accede a mercados locales, nacionales e internacionales mediante su organización. Asimismo, el 10% de productores se beneficia a través del abastecimiento de insumos agrícolas y/o pecuarios.

Organización de productores	Número de productores	Participación %
Productores que se encuentran en una organización	**517,667**	**100%**
Total de productores que reciben beneficio o servicio	**439,888**	**85.0%**
Abastecimiento de insumos agrícolas y/o pecuarios	42,539	9.7%
Acceso a mercados locales / nacionales para la venta	24,323	5.5%
Acceso al mercado exterior para la venta	115,68	2.6%
Obtener asistencia técnica y/o capacitación	56,463	12.8%
Acceso a servicios financieros y/o créditos	114,73	2.6%
Abastecimiento de agua	336,062	76.4%
Otros	9,626	2.1%

En esta misma línea, la SUNAT reporta que existen solo 4 mil contribuyentes agropecuarios (cooperativas agrarias, comunidades campesinas y nativas, y Sociedades Agrarias de Interés Social) inscritos y activos en la SUNAT, lo que representa el 0.08% respecto al total nacional de contribuyentes inscritos y activos.

Exactamente no se dispone de una línea de base y mediciones sucesivas realizadas del indicador.

Asimismo, con base a la Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA, se cuentan con los siguientes indicadores de periodicidad anual:

Indicador	INFORMACIÓN HISTÓRICA DISPONIBLE				
	2012	2013	2014	2015	2016

Porcentaje de productores/as agropecuarios/as organizados y gestionando empresarialmente sus organizaciones.			42.5	44.5	48.7	

Fuente: Encuesta Nacional Agropecuaria - INEI

JUSTIFICACIÓN

La organización de los pequeños productores agropecuarios constituye un elemento clave para su inserción en los mercados. Asimismo, es necesario que mediante las organizaciones se gestionen acciones que permitan enriquecer las capacidades del productor así como gestionar compra de insumos y ventas de la producción.

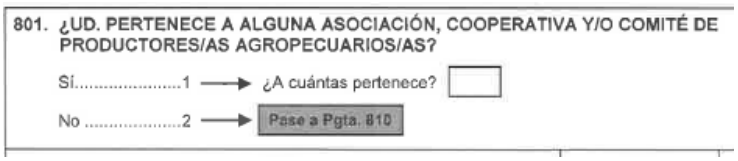
LIMITACIONES Y SUPUESTOS EMPLEADOS

Se consideran sólo asociaciones, cooperativas y comités (se excluye las organizaciones de regantes).

PRESICIONES TÉCNICAS

Cuestionario ENA:

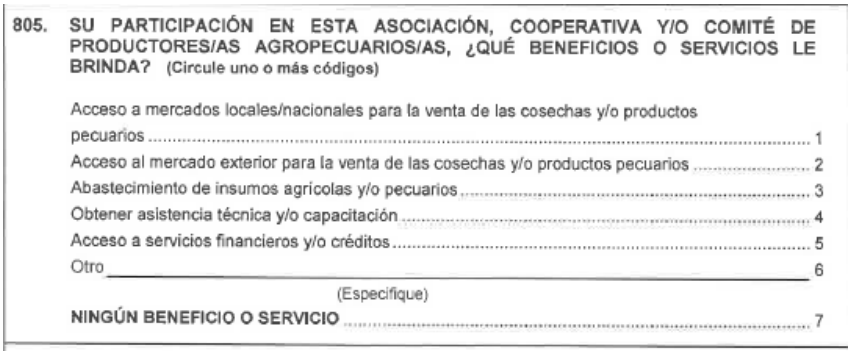
El cálculo se desprende de 2 preguntas. La primera es del capítulo 800, pregunta 1


801. ¿UD. PERTENECE A ALGUNA ASOCIACIÓN, COOPERATIVA Y/O COMITÉ DE PRODUCTORES/AS AGROPECUARIOS/AS?

Sí.....1 → ¿A cuántas pertenece? ☐

No .....2 → Pase a Pgta. 810

La primera es del capítulo 800, pregunta 5


805. SU PARTICIPACIÓN EN ESTA ASOCIACIÓN, COOPERATIVA Y/O COMITÉ DE PRODUCTORES/AS AGROPECUARIOS/AS, ¿QUÉ BENEFICIOS O SERVICIOS LE BRINDA? (Circule uno o más códigos)

Acceso a mercados locales/nacionales para la venta de las cosechas y/o productos pecuarios 1
Acceso al mercado exterior para la venta de las cosechas y/o productos pecuarios 2
Abastecimiento de insumos agrícolas y/o pecuarios 3
Obtener asistencia técnica y/o capacitación 4
Acceso a servicios financieros y/o créditos 5
Otro _____ 6
(Especifique)
NINGÚN BENEFICIO O SERVICIO 7

Dirección General Agrícola DGA

MÉTODO DE CÁLCULO

$$PGE = \frac{A}{N} x100$$

Variables:

A es el número total de productores agrícolas que reciben algún beneficio y/o servicio de su asociación, cooperativa y/o comité de productores

N es el número total de pequeños productores agrícolas. También puede considerase solamente el número de pequeños productores organizados

PERIOCIDAD DE LAS MEDICIONES

La periodicidad de las mediciones será anual.

FUENTE DE DATOS

Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA.

BASE DE DATOS

Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA.

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE INFORMACION

Encuesta Nacional Agropecuaria – ENA.

SINTAXIS

Gen beneficios = 1 if 805 < 7

summarize beneficios[fweight = factor]

summarize beneficios [fweight = factor] if 801 == 1

3.6.2. Indicadores de Producción Física.

TABLA # 15

3000630 Productores agropecuarios adoptan paquetes tecnológicos adecuados

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de productores que mejoran sus capacidades para la adopción de tecnologías adecuadas	
Denominación del producto 1	Productores agropecuarios adoptan paquetes tecnológicos adecuados
Código del producto	3000630
Unidad de medida	Productor
Código de la unidad de medida	407
Método de medición	Se considera la sumatoria, sin duplicidad de productores, de las metas físicas de las actividades: Actividad 5006064: Asistencia técnica y capacitación para la adopción de paquetes tecnológicos. Actividad 5006065: Asistencia técnica y capacitación a los productores en sistemas de gestión de calidad.
Fuente de información de la programación	Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural (AGRO RURAL). Registro de la ejecución de las actividades 5006064 y 5006065 del año anterior, obtenido del CEPLAN. Registro de beneficiarios de las actividades 5006064 y 5006065 del año anterior, obtenido del SISBEN. Registro histórico de beneficiarios de las actividades 5006064 y 5006065 obtenido del sistema SODEGA Proyectos Especiales del MIDAGRI. Registros administrativos de las actividades 5006064 y 5006065 de años anteriores de Proyectos Especiales del MIDAGRI. Gobiernos Subnacionales: Registros administrativos de las actividades 5006064 y 5006065 de años anteriores.

Fuente de información de la ejecución	Informes mensuales y/o trimestrales de las actividades 5006064 y 5006065 de AGRO RURAL, Proyectos Especiales del MIDAGRI y de los Gobiernos Subnacionales que participan de las actividades. Reporte de beneficiarios de las actividades 5006064 y 5006065 obtenido del sistema SODEGA.
Forma de recolección de información para ejecución	La Dirección de Desarrollo Agrario (DDA) de AGRO RURAL, la Oficina de Programación, Presupuesto y Seguimiento de los Proyectos Especiales del MIDAGRI, la Dirección/ Gerencia Agraria del Gobierno Regional y la Gerencia de Desarrollo Local del Gobierno Local remiten los informes trimestrales adjuntando la lista de productores atendidos, en formato Excel, a la Dirección General Agrícola (DGA). La DGA recopila y consolida la información de los productores beneficiarios en un registro de Excel.
Responsable de la medición	Dirección General Agrícola (DGA) - MIDAGRI

Regulación de las actividades de producción, certificación y comercialización de semillas

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Tonelada de semilla certificada	
Denominación de actividad 1.1	Regulación de las actividades de producción, certificación y comercialización de semillas
Código del producto/ actividad	5002255
Unidad de medida	Tonelada
Código de la unidad de medida	111
Método de medición	Se considera el volumen, en toneladas, de semillas certificadas y validadas por SENASA. El volumen se calcula a partir de la suma del peso de los lotes de semilla que han culminado el proceso de certificación y que han sido etiquetados.
Fuente de información de la programación	Reporte histórico del volumen de semilla certificada. Cálculo de la tasa de uso de semilla de años anteriores.
Fuente de información de la ejecución	Reporte de Certificación

Forma de recolección de información para ejecución	El Área de Semillas remite los siguientes formatos a los Organismos certificadores y a las Direcciones Ejecutivas del SENASA: Formato 01: Área instalada para semilla certificada Formato 02: Volumen de semilla etiquetada Posteriormente, los Organismos Certificadores y las Direcciones Ejecutivas del SENASA consolidan la información recogida a través de los formatos en Informes Trimestrales según Reglamento de Certificación de Semillas DS N°024-2005-AG vigente. Los organismos certificadores reportan de manera trimestral, los lotes certificados. Las Direcciones Ejecutivas del SENASA reportan de manera trimestral, los lotes certificados. La consolidación lo realiza el Área de Semillas de SENASA en una base de datos en Excel.
Responsable de la medición	El Área de Semillas de la Dirección de Insumos Agropecuarios e Inocuidad Agroalimentaria del SENASA.

Certificación en sistemas de gestión de calidad BPA-BPP orgánicos

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de productores organizados cuya organización inicia con el proceso de certificación en gestión de calidad BPA-BPP orgánicos	
Denominación del actividad 1.2	Certificación en sistemas de gestión de calidad BPA-BPP orgánicos
Código del producto/ actividad	5004489
Unidad de medida	Productor
Código de la unidad de medida	407
Método de medición	Se considera el número de productores que pertenecen a organizaciones que han recibido acompañamiento y que, por lo menos, hayan postulado al proceso de obtención de certificación de calidad de su producto.
Fuente de información de la programación	Dirección General Agrícola (DGA) y Sierra Selva Exportadora (SSE): Registros administrativos de la actividad de años anteriores Registro de Organizaciones beneficiadas de años anteriores

	Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR) Relación de titulares de manejo de vicuña activos. Relación de empresas con licencia de uso de marca.
Fuente de información de la ejecución	Informes del Organismo certificador por Organización Registros de organizaciones que tienen certificaciones. Informes mensuales y/o trimestrales de SSE Informes Trimestrales de SERFOR
Forma de recolección de información para ejecución	Dirección General Agrícola (DGA): Informes de avance del Servicio de Inspección a Organizaciones que hayan solicitado el servicio. Informes por Organización del levantamiento de observaciones del proceso de auditoría. Posteriormente, la DGA digitaliza la información y elabora un registro de organizaciones, y productores, que han recibido certificación en formato Excel. Sierra Selva Exportadora (SSE): Las Sedes Desconcentradas (SD) de SSE utilizan Actas y Fichas de Asistencia a Organizaciones. Las SD remiten un reporte de manera trimestral a la Dirección de Línea sede central. Las Direcciones de Línea – Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva – revisan y consolidan la información remitida por las SD. Las Direcciones de Línea remiten el informe trimestral a la Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación para su revisión. Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR) Los Supervisores de los Gobiernos Regionales enlazados mediante aplicativo virtual para el Registro de Captura y Esquila de Vicuña realizan el registro de la información de las organizaciones que están recibiendo acompañamiento. A través de este aplicativo que es manejado por la Dirección de Promoción y Competitividad del SERFOR recoge la información de la actividad. El personal de la Administración Técnica Forestal y de Fauna Silvestre (ATFFS) que brinda acompañamiento a las Organizaciones

	utiliza como medio de verificación el formato de Registro de Asistencia de Personas. De manera semestral, remite un Informe de la Actividad. El personal de la Dirección de Promoción y Competitividad que brinda acompañamiento a las Organizaciones utiliza como medio de verificación el formato de Registro de Asistencia de Personas. La Dirección de Promoción y Competitividad es la encargada de consolidar la información de los avances de la actividad y de elaborar los Informes Trimestrales.
Responsable de la medición	Cada entidad que ejecuta la actividad es responsable del registro de avance de la actividad: Dirección General Agrícola (DGA) – Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Sierra y Dirección de Promoción y Articulación Comercial de Selva - Sierra y Selva Exportadora. Dirección de Promoción y Competitividad - SERFOR

Determinación de la demanda tecnológica de los productores agropecuarios

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de Estudios de Demanda Tecnológica determinados por ámbito, por cultivos y crianzas.	
Denominación de actividad 1.3	Determinación de la demanda tecnológica de los productores agropecuarios
Código del producto/ actividad	5006062
Unidad de medida	Estudio
Código de la unidad de medida	046
Método de medición	Se considera los Estudios de Determinación de Demanda Tecnológica de cultivos y crianzas priorizadas, aprobadas por la DGIA. El Estudio debe haber sido elaborado según lo establecido en la Tabla 12 de la Actividad.
Fuente de información de la programación	Cultivos y crianzas priorizadas en el Plan Estratégico Sectorial Multianual. Cultivos y crianzas priorizadas en los Planes Estratégicos Regionales.

	Necesidades y prioridades de cultivos y crianzas establecidas en los Planes de Investigación del INIA.
Fuente de información de la ejecución	Informe técnico aprobado por la DGIA de los Estudios de Determinación de Demanda Tecnológica de cultivos y crianzas priorizadas. Informes mensuales y/o trimestrales de la actividad 5006062 de la DGIA-INIA.
Forma de recolección de información para ejecución	Los especialistas de las Áreas de Gestión de la Innovación Agraria (AGIA) de las Estaciones Experimentales Agrarias (EEA) recogen la información a través de: La Identificación de variables de demanda y elaboración de Matriz de variables de influencia y dependencia como resultado del Taller de focus group realizado. Al culminar el evento, el especialista procesa la matriz de variables de influencia y dependencia calificada en el programa MICMAC, obteniéndose las variables de demanda priorizadas. Aplicación de encuestas a productores del cultivo y crianza priorizado. Procesamiento y análisis de resultados de encuestas. Elaboración del estudio de demanda que incluye reportes del MICMAC y los resultados de encuestas a los productores. Sistematización de la información recogida en las encuestas en formato Excel. Los especialistas de la AGIA - EEA elaboran los informes mensuales o trimestrales y lo remiten a la Dirección de Gestión de Innovación Agraria (DGIA). Al finalizar la actividad, los especialistas de la AGIA elaboran un Informe Técnico del Estudio y lo remiten a la DGIA. La DGIA lo deriva a la Sub Dirección de Promoción de la Innovación Agraria (SDPIA) para su revisión y conformidad. Posteriormente la SDPIA remite el Informe Técnico a la DGIA para su aprobación.
Responsable de la medición	Dirección de Gestión de Innovación Agraria (DGIA) del INIA

Desarrollo de paquetes tecnológicos

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de tecnologías generadas y registradas	
Denominación de actividad 1.4	Desarrollo de paquetes tecnológicos
Código de actividad	5006063
Unidad de medida	Tecnología
Código de la unidad de medida	132
Método de medición	Se considera el número de tecnologías generadas y registradas de: Nuevas variedades o razas Tecnologías de manejo de proceso Que hayan sido aprobados mediante Resolución Jefatural.
Fuente de información de la programación	Estudios de Determinación de Demanda Tecnológica de cultivos y crianzas priorizadas de la actividad 5006062 Cultivos y crianzas priorizadas en el Plan Estratégico Sectorial Multianual. Cultivos y crianzas priorizadas en los Planes Estratégicos Regionales. Necesidades y prioridades de cultivos y crianzas establecidas en los Planes de Investigación del INIA. Informe de accesiones caracterizadas. Informe de accesiones promisorias. Convenios con centros de investigación internacional.
Fuente de información de la ejecución	Tecnologías aprobadas mediante Resolución Jefatural. Informes mensuales y/o trimestrales de la actividad 5006063
Forma de recolección de información para ejecución	Los especialistas de los Programas Nacionales (PN)[62] de la Dirección de Desarrollo de Tecnología Agraria (DDTA) ubicados en las Estaciones Experimentales Agrarias (EEA) recogen la información a través de:

- [62] Arroz
- Bovinos y ovinos
- Camélidos

	Formatos establecidos en la Directiva General N° 002-2016-INIA aprobada mediante Resolución Jefatural N°138-2016-INIA. F-02: Seguimiento trimestral del Plan Operativo F-10: Evaluación de avance y logro a nivel de tareas F-04 SISPOI Formato de Gestión Trimestral Los especialistas de los PN elaboran Informes mensuales y trimestrales* y lo remiten al Coordinador del PN respectivo para su revisión y consolidación. El Coordinador del PN remite el Informe Mensual o Trimestral o cuando se le solicite a la SDPA. La SDPA realiza la sistematización para su registro en el SISPOI. El especialista remite al Coordinador de Programa el expediente técnico de las nuevas variedades/razas y tecnologías de proceso desarrolladas[63]. El Jefe de Programa lo remite a la SDPA. Luego la SDPA lo remite a la DGIA para la revisión de la parte estadística y agroeconómica. Con visto bueno, se envía a inscripción a INDECOPI y a SENASA dependiendo del caso. La DGIA envía el proyecto de Resolución Jefatural para su aprobación y lanzamiento de la tecnología.
Responsable de la medición	SubDirección de Productos Agrarios (SDPA) de la Dirección de Desarrollo de Tecnología Agraria (DDTA) del INIA

Asistencia técnica y capacitación a productores para la adopción de paquetes tecnológicos

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de productores que reciben capacitación y asistencia técnica para la adopción de tecnologías	
Denominación de actividad 1.5	Asistencia técnica y capacitación a productores para la adopción de paquetes tecnológicos

- Cultivos agroindustriales y agroexportación
- Cuyes
- Estudios en sistemas agroecológicos andinos y amazónicos
- Granos andinos y leguminosas
- Hortaliza y frutales
- Maíz y trigo
- Pastos y forrajes
- Raíces y tuberosas

[63] El expediente técnico de nuevas variedades o razas contiene: Informe de ensayos realizados: i) preliminares, ii) identificación, iii) adaptación y eficiencia, iv) distinción, homogeneidad y estabilidad,

El expediente técnico de manejo de proceso contiene i) ensayos agronómicos y evaluación de maquinarias.

Código de actividad	5006064
Unidad de medida	Productor
Código de la unidad de medida	407
Método de medición	Para la medición de los avances en la meta física, se considera aquellos productores que se encuentren en el proceso de adopción de tecnologías; es decir, que hayan recibido los servicios capacitación y asistencia técnica según lo establecido en la Tabla 12 de la Actividad 5006064 sección “Modalidad de ejecución” (metodología, duración de sesiones), las temáticas agrícolas y pecuarias se encuentran en la “Tarea 3 Acción 4” del proceso de la actividad.
Fuente de información de la programación	Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural (AGRO RURAL). Registro de la ejecución de la Actividad del año anterior, obtenido del CEPLAN. Registro de beneficiarios de la actividad del año anterior, obtenido del SISBEN. Proyectos Especiales del MIDAGRI. Registros administrativos de la actividad de años anteriores de Proyectos Especiales del MIDAGRI. Gobiernos Subnacionales: Registros administrativos de la actividad de años anteriores
Fuente de información de la ejecución	Informes mensuales y/o trimestrales de la actividad 5006064 de AGRO RURAL y Proyectos Especiales del MIDAGRI Reporte de beneficiarios de la actividad 5006064 obtenido del sistema SODEGA Informes mensuales y/o trimestrales de la actividad 5006064 de los Gobiernos Subnacionales.
Forma de recolección de información para ejecución	Los asistentes técnicos de las Direcciones Zonales (DZ) de AGRO RURAL recogen la información de manera manual a través de los siguientes formatos: Ficha de atención de productores Ficha de participantes Posteriormente, realizan el registro de la información en el sistema SODEGA.

Dirección General Agrícola DGA

	Los asistentes técnicos de las Direcciones Zonales (DZ) de los Proyectos Especiales recogen la información de manera manual a través de los siguientes formatos: Ficha de atención de productores Ficha de participantes Los asistentes técnicos digitalizan la información y elaboran un registro de productores en formato Excel, el cual remiten al Coordinador o especialista de la Dirección Zonal para su revisión, consolidación y posterior envío a la sede central del Proyecto Especial. Los asistentes técnicos de los Gobiernos Subnacionales recogen la información de manera manual a través de los siguientes formatos: Ficha de atención de productores Ficha de participantes Posteriormente, digitalizan la información y elaboran un registro de productores en formato Excel, el cual remiten a la DRA/GRA/DGEL o quien haga de sus veces en los GR/GL
Responsable de la medición	Cada entidad es responsable de la medición de los avances físicos realizados: Dirección de Desarrollo Agrario (DDA) – AGRO RURAL La Oficina de Programación, Presupuesto y Seguimiento - Proyectos Especiales del MIDAGRI Dirección de Competitividad/Promoción Agraria o quien haga de sus veces en la Dirección/Gerencia Regional Agraria del Gobierno Regional. La Gerencia de Desarrollo Local o quien haga de sus veces en el Gobierno Local.

Asistencia técnica y capacitación a productores en sistema de gestión de la calidad

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de productores que reciben capacitación y asistencia técnica en sistemas de gestión de calidad	
Denominación de actividad 1.6	Asistencia técnica y capacitación a productores en sistema de gestión de la calidad
Código del producto/ actividad	5006065
Unidad de medida	Productor
Código de la unidad de medida	407
Método de medición	Se consideran aquellos productores que hayan recibido o que estén en proceso de recibir capacitación y asistencia técnica en gestión de la calidad conforme a lo establecido en la Tabla 12 de la actividad 5006065 sección “Modalidad de ejecución”; es decir: Por el periodo de una campaña en el caso de BPA Por el periodo de un año, en el caso de BPP Por el periodo de 4 a 6 meses, dependiendo de la cadena, en el caso de BPM. Las temáticas agrícolas y pecuarias para las BPA, BPP y BPM se encuentran en la “Tarea 1 Acción 3” del proceso de la actividad.
Fuente de información de la programación	Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural (AGRO RURAL). Registro de la ejecución de la Actividad del año anterior, obtenido del CEPLAN. Registro de beneficiarios de la actividad del año anterior, obtenido del SISBEN. Lista de productores organizados que han recibido la actividad 5006064, elaborado por la DDA- AGRO RURAL. Proyectos Especiales del MIDAGRI. Registros administrativos de la actividad de años anteriores de Proyectos Especiales del MIDAGRI. Gobiernos Subnacionales: Registros administrativos de la actividad de años anteriores

Fuente de información de la ejecución	Informes mensuales y/o trimestrales de la actividad 5006065 de AGRO RURAL, Proyectos Especiales del MIDAGRI y Gobiernos Subnacionales. Reporte de beneficiarios de la actividad 5006065 obtenido del sistema SODEGA. Informe de Cierre de la ECA
Forma de recolección de información para ejecución	Los facilitadores de las Direcciones Zonales (DZ) de AGRO RURAL recogen la información de manera manual a través de los siguientes formatos: Formato de Lista de Asistencia Ficha de participantes Posteriormente, realizan el registro de la información en el sistema SODEGA. Los facilitadores de las Direcciones Zonales (DZ) de los Proyectos Especiales recogen la información de manera manual a través de los siguientes formatos: Formato de Lista de Asistencia Ficha de participantes Posteriormente, digitalizan la información y elaboran un registro de productores en formato Excel. Los facilitadores de los Gobiernos Subnacionales recogen la información de manera manual a través de los siguientes formatos: Formato de Lista de Asistencia Ficha de participantes Posteriormente, digitalizan la información y elaboran un registro de productores en formato Excel.
Responsable de la medición	Cada entidad es responsable de la medición de los avances físicos realizados: La SubDirección de Capacidades Productivas de la Dirección de Desarrollo Agrario (DDA) – AGRO RURAL La Oficina de Programación, Presupuesto y Seguimiento - Proyectos Especiales del MIDAGRI

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	Dirección de Competitividad/Promoción Agraria o quien haga de sus veces en la Dirección/Gerencia Regional Agraria del Gobierno Regional. La Gerencia de Desarrollo Local o quien haga de sus veces en el Gobierno Local.

Acceso de los productores a abonos orgánicos o naturales

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de productores beneficiados con abono orgánico o natural	
Denominación del actividad 1.7	Acceso de los productores a abonos orgánicos o naturales
Código del producto/ actividad	5006214
Unidad de medida	Productor
Código de la unidad de medida	407
Método de medición	Se considera aquellos productores que hayan sido beneficiados con la adquisición de abono orgánico o natural a través de la venta directa, ventas grupales, ventas a través de Convenio y a través de proceso de selección.
Fuente de información de la programación	Proyección de recolección de guano de la isla programada. Base de datos históricos de las familias beneficiarias (número de beneficiarios por familias, hectáreas a abonar, cultivo)
Fuente de información de la ejecución	Reportes mensuales y trimestrales de ventas y movimientos de stock.
Forma de recolección de información para ejecución	Ventas directas a productores: Los responsables de venta de las Direcciones Zonales de AGRO RURAL, utilizan una Ficha en donde colocan los datos del productor que solicita la compra del abono orgánico. Los responsables de venta remiten la Ficha a la Dirección de Abonos (DAB), quien lo deriva a la Subdirección de Comercialización (SDC) para su revisión y consolidación en una base de datos en Excel. Ventas a través de Convenio La SDC de la DAB recibe solicitud acompañado de 1) plan de trabajo, 2) memoria descriptiva y 3) padrón de beneficiarios de la Entidad que solicita la compra de abono orgánico a través de Convenio. La SDC revisa la

	información y da su aprobación para el trámite correspondiente. Se obtiene el Convenio firmado por el Director Ejecutivo de AGRO RURAL. <u>Venta Directa – Proveedor Único</u> La SDC de la DAB recibe solicitud y padrón de beneficiarios de la Entidad que solicita la compra de abono orgánico a través de la venta directa. La SDC revisa la información y da su aprobación para continuar con el trámite respectivo. Se obtiene la suscripción del contrato firmado por el Representante Legal de AGRO RURAL. La SDC realiza de forma mensualizada la consolidación del reporte de ventas y movimientos de stock.
Responsable de la medición	SubDirección de Comercialización de la Dirección de Abonos del Programa de Desarrollo Productivo Agrario – AGRO RURAL

3000633 Productores agropecuarios reciben y acceden adecuadamente servicios de información agraria

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de productores que reciben y aceden adecuadamente a servicios de información agraria	
Denominación del producto 2	Productores agropecuarios reciben y acceden adecuadamente servicios de información agraria
Código del producto/ actividad	3000633
Unidad de medida	Productor
Código de la unidad de medida	407
Método de medición	Se considera la suma de los productores que han participado en los eventos de difusión descritos en el modelo operacional de la actividad 5005112. Además, se considera a los nuevos productores que se han inscrito en la plataforma “Catálogo virtual de productos agrarios” y aquellos que acceden a la consulta del “El Datero Agrario” en el año fiscal vigente.
Fuente de información de la programación	Para la programación de la meta se debe considerar lo siguiente: Plan de difusión anual del ejercicio anterior. Solicitud de talleres de los Gobiernos Regionales del ejercicio anterior. Registro de organizaciones que han sido atendidas por las Unidades Ejecutoras y Pliegos del MIANGRI en otras actividades del PP 0121.
Fuente de información de la ejecución	Las fuentes de información serán: Informe de la actividad 5005112 elaborado por la Dirección General de Políticas Agrarias (DGPA) al final de cada semestre. Informe de la actividad 5005112 elaborado por Sierra Selva Exportadora al final de cada semestre.
Forma de recolección de información para ejecución	El especialista de la Dirección General Agrícola recopila y consolida la información remitida a la DGPA-MIDAGRI y SSE quienes participan en la Actividad 5005112, considerando esta información se elabora informe de Evaluación Semestral y Anual del PP 0121.
Responsable de la medición	La Dirección Agrícola de la Dirección General Agrícola es la responsable de la medición del producto

Generación y administración del sistema de información de mercados

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de reportes elaborados y publicados	
Denominación del actividad 2.1	Generación y administración del sistema de información de mercados
Código del producto/ actividad	5004496
Unidad de medida	Reporte
Código de la unidad de medida	248
Método de medición	Se considera la suma de los reportes de las bases de datos validada y consolidada por temática, definida en el Modelo Operacional de la Actividad. Así mismo, también se considera la suma de boletines, informes y documentos técnicos elaborados, aprobados y publicados de acuerdo con la metodología de la Actividad
Fuente de información de la programación	Para la programación de la meta se debe considerar lo siguiente: Lineamientos metodológicos de las actividades estadísticas del Sistema Integrado de Estadística Agraria (SIEA) Registro de documentos elaborados anualmente en las plataformas MIDAGRI. Programación anual de publicaciones de la DEA Información estadística publicada en la plataforma SIEA.
Fuente de información de la ejecución	Las fuentes de información serán: Registro de información publicada Registro de documentos especializados publicados. Informes técnicos aprobados por directores o coordinadores. Plataforma SIEA (http://siea.MIDAGRI.gob.pe/siea/)
Forma de recolección de información para ejecución	**Gobiernos Regionales:** Los especialistas de las Direcciones Regionales Agrarias (DRA´s) recopilan, consolidad y validan la información en campo a nivel regional de acuerdo con la metodología explicada en el Modelo Operacional de la Actividad. **Sierra Selva Exportadora:** El especialista de la Unidad de Inteligencia comercial elabora registro de boletines y publicaciones aprobados. **Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas** Los especialistas de las coordinaciones recopilan, consolidad y validan la información a nivel a nivel nacional de acuerdo con la metodología explicada en el Modelo Operacional de la Actividad.

Responsable de la medición	**GR:** Las DRA´s son encargadas de la medición de la meta **SSE:** La Unidad de Promoción es la encargada de la medición de la meta **DGESEP:** La Dirección de Estadística Agraria es la encargada de la medición de la dirección. Así mismo, la DEA tiene un registro de los reportes emitidos por las DRAS

Difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de productores que acceden adecuadamente a servicios de información agraria	
Denominación del actividad 2.2	Difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores
Código del producto/ actividad	5005112
Unidad de medida	Productor
Código de la unidad de medida	407
Método de medición	Se considera la suma de productores que han participado en los eventos de difusión descritos en el modelo operacional de la actividad. Además, se considera a los nuevos productores que se han inscrito en la plataforma "Catálogo virtual de productos agrarios" y aquellos que acceden a la consulta del "El Datero Agrario" durante el año fiscal vigente.
Fuente de información de la programación	Para la programación de la meta se debe considerar lo siguiente: Plan de difusión anual del ejercicio anterior. Solicitud de talleres de los Gobiernos Regionales del ejercicio anterior. Registro de organizaciones que han sido atendidas por las Unidades Ejecutoras y Pliegos del MIANGRI en otras actividades del PP 0121.
Fuente de información de la ejecución	Las fuentes de información serán: Registro de productores en fichas establecidas y validadas en informes de cierre de los distintos eventos descritos en el modelo operacional de la actividad. Registro de la plataforma virtual "Catálogo virtual de productos agrarios". Reporte de consulta de la plataforma web "El Datero Agrario".
Forma de recolección de información para ejecución	**Gobiernos Regionales:** Especialista de la Dirección Regional Agraria recopila información en campos en las fichas establecidas y elabora informe. **Sierra Selva Exportadora:** El especialista de la Unidad de Inteligencia comercial elabora registro. **Dirección General de Políticas Agrarias:** Especialista de la Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria, recopila información en campo (durante ejecución de evento de difusión) en las fichas establecidas y elabora informe. Asimismo, también recoge la información de los nuevos productores inscritos en la plataforma "Catálogo virtual de productos agrarios" que es obtenido del

	dashboard. Al final de cada mes el especialista de la DEIA elabora el informe de conformidad del servicio de “El Datero Agrario”. Cabe mencionar que para evitar duplicidad de registro de productores, el especialista de la DGPA elabora un filtro de productores que participaron en los eventos de difusión, se inscribieron en el “Catálogo virtual de productos agrarios” y realizaron la consulta en “El Datero Agrario”.
Responsable de la medición	**SSE:** La Unidad de Promoción es la encargada de la medición de la meta **Dirección General de Políticas Agrarias:** La Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria. Así mismo, la DEEIA recopila la información remitida por las DRAS

3000633 Productores agropecuarios reciben y acceden adecuadamente servicios de información agraria

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de productores que mejoran su capacidad comercial y gestionan empresarialmente	
Denominación del producto 3	Productores agropecuarios mejoran sus capacidades comerciales gestionando empresarialmente hacia el mercado
Código del producto/ actividad	3000825
Unidad de medida	Productor
Código de la unidad de medida	407
Método de medición	Se considera la suma de los productores que reciben fondos no rembolsables (Actividad 5005111) y productores que recibieron capacitación y asistencia técnica en gestión comercial y empresarial (Actividad 5006068)
Fuente de información de la programación	Para la programación de la meta se debe considerar lo siguiente: Se usan los registro y fuentes estipuladas en las fichas de indicador de producción física de las actividades 5005111 y 5006068
Fuente de información de la ejecución	Las fuentes de información serán: Se usan los registros y fuentes estipuladas en las fichas de indicador de producción física de las actividades 5005111 y 5006068. Informe semestral de cada actividad.
Forma de recolección de información para ejecución	El especialista de la Dirección General Agrícola recopila y consolida la información remitida por las Unidades Ejecutoras, Pliegos y Proyectos Especiales del MIDAGRI así como de los Gobiernos Subnacionales que participan en la Actividad 5005111 y Actividad 5006068, considerando esta información se elabora informe de Evaluación Semestral y Anual del PP 0121.
Responsable de la medición	La Dirección Agrícola de la Dirección General Agrícola es la responsable de la medición del producto

Fondo de garantía para el campo y del seguro agropecuario

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de hectáreas agrarias aseguradas	
Denominación del actividad 3.1	Fondo de garantía para el campo y del seguro agropecuario
Código del producto/ actividad	5002622
Unidad de medida	Hectárea
Código de la unidad de medida	059
Método de medición	Se considera las hectáreas de las organizaciones y productores agrarios que han logrado acceder a un seguro agropecuario, en ese sentido solo se considera la inscripción, por lo que no requiere ser indemnizada necesariamente.
Fuente de información de la programación	Para la programación de la meta se debe considerar lo siguiente: Información del PLANGRACC Información del SENHAMI Plan operativo institucional Condicionados de seguros agrarios Normas y base legal Contrato de Fideicomiso
Fuente de información de la ejecución	Las fuentes de información serán: El Sistema de Consultas y atención de Avisos de Siniestros – SISCAS, que es el Sistema de Información de la Secretaría Técnica del FOGASA, para el monitoreo de avisos de siniestros y procesos de ajuste y liquidación. Reporte de siniestros Actas de ajuste de las evaluaciones de los avisos de siniestros Cultivos indemnizados a nivel de región, provincia, distrito y SE Número de sectores estadísticos indemnizados Número de hectáreas indemnizadas a nivel de región, provincia, distrito.

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Forma de recolección de información para ejecución	La(s) Compañía(s) de Seguros que brindan el servicio del SAC actualizan o alimentan el SISCAS a través de un Sistema o WebServices El especialista de la Dirección de Financiamiento y Seguro Agraria de la DA elabora el informe semestral considerando la información recopilada del SISCAS.
Responsable de la medición	La Dirección Agrícola de la Dirección General Agrícola

Asesoramiento técnico y financiamiento a las organizaciones de productores para la formulación de los instrumentos de gestión de financiamiento reembolsable o no reembolsable

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de productores que reciben cofinanciamiento reembolsable y no reembolsable	
Denominación del actividad 3.2	Asesoramiento técnico y financiamiento a las organizaciones de productores para la formulación de los instrumentos de gestión de financiamiento reembolsable o no reembolsable
Código del producto/ actividad	5005111
Unidad de medida	Productor
Código de la unidad de medida	407
Método de medición	Se considera la suma de los productores agrarios que pertenecen a las organizaciones agrarias que reciben cofinanciamiento a través de los incentivos del Programa de Compensaciones para la Competitividad (PCC) más los productores de las organizaciones agrarias que reciben cofinanciamiento a través de fondos concursables PROCOMPITE-AGRARIO.
Fuente de información de la programación	Para la programación de la meta se debe considerar lo siguiente: Caso de incentivos Planes Operativos Agrarios Articulados de los CGRAS Productores de organizaciones que cuentan con elegibilidad registrados en el Sistema en Línea (SEL) del PCC. Productores que cuenten con un incentivo del PCC aprobado. Productores de organizaciones que ya vienen recibiendo cofinanciamiento a través de un incentivo del PCC. Caso de concurso PROCOMPITE Productores agrarios de organizaciones que han sido ganadores del concurso PROCOMPITE, registrados en el SIPROCOMPITE.

Fuente de información de la ejecución	Las fuentes de información serán: Caso de incentivos Registro de productores agrarios de organizaciones que acceden a un incentivo del PCC. La base de datos se encuentra en el Sistema en Línea (SEL) del PCC (https://sel.agroideas.gob.pe/pccenlineav3/ingreso.htm). Reporte de Sistema en Línea (SEL) del PCC. Informes de evaluación y boletines informativos elaborados y aprobados por la Unidad de Planeamiento Presupuesto y Seguimiento del PCC. Informe de evaluación del Plan Operativo Institucional del PCC aprobado. Caso de concurso PROCOMPITE Registro de productores agrarios de organizaciones que ganaron el concurso Procompite. La base de datos se encuentra en el SIPROCOMPITE que administra el Gobierno Regional /Gobierno Local (GR/GL) que organizo el concurso (https://sistemas.produce.gob.pe). Informes de evaluación, elaborados y aprobados por Procompite-PCC.
Forma de recolección de información para ejecución	Caso de incentivos La Unidad de Planeamiento, Presupuesto y Seguimiento del PCC recopila la información de los productores que pertenecen a organizaciones que reciben cofinanciamiento, la información es descargada del SEL. Caso de concurso PROCOMPITE Registro de productores será recogido en los formatos de inscripción del concurso Procompite que son completados por las organizaciones y consolidados por los especialistas de los GR/GL.
Responsable de la medición	Caso de incentivos La Unidad de Monitoreo del PCC es la encargada de elaborar el informe. Caso PROCOMPITE Los GR/GL son los encargado de recopilar la información en campo, por otro lado el Procompite-PCC consolida los informes regionales.

Dirección General Agrícola DGA

Titulación de la propiedad agraria, comunidades campesinas y de comunidades nativas

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de títulos de predios agrarios entregados	
Denominación del actividad 3.3	Titulación de la propiedad agraria, comunidades campesinas y de comunidades nativas
Código del producto/ actividad	5006066
Unidad de medida	Titulo
Código de la unidad de medida	110
Método de medición	Sumatoria de predios rurales catastrados e inscritos en los Registros Públicos a nivel nacional.
Fuente de información de la programación	Para la programación de la meta se debe considerar lo siguiente: Programación de unidades territoriales a formalizar de los entes de formalización regional u órganos que hagan sus veces, contenida en los Planes Operativos Regionales
Fuente de información de la ejecución	Las fuentes de información serán: Reportes de datos estadísticos como resultado los procesos de formalización regional sobre titulación de predios rurales inscritos en los Registros Públicos. Sistema Catastral para Predios Rurales (SICAR). Sistema Catastral de Comunidades (SIC-COMUNIDADES) Sistema de Seguimiento de Expedientes y Titulación (SSET)
Forma de recolección de información para ejecución	Los especialistas de los Gobiernos Regionales registran en las plataformas de catastro del MIDAGRI los predios durante cada etapa del proceso hasta su titulación, esta información será descargada por el especialista de la Dirección General de Saneamiento de la Propiedad Agraria y Catastro Rural -DGESPACR
Responsable de la medición	Dirección General de Saneamiento de la Propiedad Agraria y Catastro Rural - DGESPACR.

Formación de organizaciones de productores con fines comerciales

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de organizaciones formalizados jurídicamente	
Denominación del actividad 3.4	Formación de organizaciones de productores con fines comerciales
Código del producto/ actividad	5006067
Unidad de medida	Organización
Código de la unidad de medida	194
Método de medición	Organizaciones de productores agropecuarios conformados en redes empresariales en el del ámbito de intervención de la Actividad, que han sido asesorados por gestores de negocios y formalizados jurídicamente para su articulación al mercado de acuerdo con el modelo operacional de la actividad.
Fuente de información de la programación	Para la programación de la meta se debe considerar lo siguiente: Registro de productores de organizaciones que solicitaron el servicio de capacitación y asistencia a las Unidades Ejecutoras del MIDAGRI o los GR/GL el año previo. Registro de productores de organizaciones que vienen recibiendo asistencia técnica de acuerdo con lo estipulado en el MO. Registro de productores de organizaciones que participaron en las Actividades 5006064 y 5006065.
Fuente de información de la ejecución	Las fuentes de información serán: Entrevistas semiestructuradas a Líderes de las Organizaciones Fichas de Observación. Informe de evaluación semestral.
Forma de recolección de información para ejecución	**AGRORURAL:** los especialistas de las Direcciones Zonales (DZ) recopilan la información en campo en las fichas establecidas, luego elaboran y remiten informe a la Dirección de Desarrollo Agrario. **Sierra y Selva Exportadora:** los especialistas de las Unidades Desconcentradas recopilan información y registran la misma en el sistema de seguimiento interno de la entidad – SISPLAN. La Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación elabora los informes. **SERFOR:** los profesionales de la Administración Técnica Forestal y Fauna Silvestre son los encargados de recopilar información en campo en las fichas establecidas, luego elaboran informe que es remitido a la Dirección de Promoción y Competitividad.

	Direcciones Generales: los especialistas de la de la Dirección Agrícola de la Dirección General Agrícola y los especialistas de la Dirección General de Ganadería son las encargadas de recopilar la información en territorio y elaborar el informe **GR:** Los especialistas de la Dirección de Competitividad / Promoción Agraria son los encargado de recopilar la información en campo y remiten informe a las Direcciones Regionales Agrarias
Responsable de la medición	**AGRORURAL:** Dirección de Desarrollo Agrario. **Sierra y Selva Exportadora:** Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación **SERFOR:** Dirección de Promoción y Competitividad **GR/GL:** La Dirección Regional Agraria La Dirección Agrícola de la Dirección General Agrícola del MIANGRI elabora el informe consolidado de todas las Unidades Ejecutoras, Pliegos y Proyectos Especiales del MIDAGRI así como de las DRA´s.

Asistencia técnica a productores agropecuarios con fines comerciales

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de productores de organizaciones que cuentan con estructura de gestión comercial y empresarial	
Denominación del actividad 3.5	Asistencia técnica a productores agropecuarios con fines comerciales
Código del producto/ actividad	5006068
Unidad de medida	Productor
Código de la unidad de medida	407
Método de medición	Se considerará la suma de todos los pequeños productores agrarios que forman parte de aquellas organizaciones que se encuentran en proceso de mejora de capacidades en gestión comercial y empresarial, es decir, aquellos que al culminar el año han recibido capacitación y asistencia técnica en gestión comercial y empresarial, considerando la metodología descrita en el MO de la actividad, esto es, capacitaciones con cursos modulares y asistencia técnica personalizada.
Fuente de información de la programación	Para la programación de la meta se debe considerar lo siguiente: Registro de productores de organizaciones que solicitaron el servicio de capacitación y asistencia en gestión comercial y empresarial el año previo.

	Registro de productores de organizaciones identificadas por las unidades desconcentradas, direcciones zonales o proyectos especiales del MIDAGRI o de los Gobiernos Regionales /Gobiernos Locales (GR/GL). Registro de productores de organizaciones que vienen recibiendo asistencia técnica de acuerdo con lo estipulado en el MO. Registro de productores de organizaciones que participaron en las Actividades 5006064, 5006065 y 5005111.
Fuente de información de la ejecución	Las fuentes de información serán: Registro de productores de las organizaciones que recibieron capacitación y asistencia técnica en gestión comercial y empresarial. Sistema de seguimiento interno SISPLAN Informes de evaluación semestral y anual de capacitaciones y asistencia técnica. Informes de cierre de capacitaciones y asistencia técnica.
Forma de recolección de información para ejecución	**AGRORURAL:** los especialistas de las Direcciones Zonales (DZ) recopilan la información en campo en las fichas establecidas, luego elaboran y remiten informe a la Sub Dirección de Acceso a Mercado y Servicios Rurales de la Dirección de Desarrollo Agrario. **Sierra y Selva Exportadora:** los especialistas de las Unidades Desconcentradas recopilan información y registran la misma en el sistema de seguimiento interno de la entidad – SISPLAN. La Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación elabora los informes. **Proyectos Especiales:** los especialistas de las oficinas en territorio recopilan la información en campo en las fichas establecidas, luego elaboran informe que es remitido a la sede central del Proyecto Especial. **GR:** Los especialistas de la Dirección de Competitividad / Promoción Agraria son los encargado de recopilar la información en campo y remiten informe a las Direcciones Regionales Agrarias **GL:** La Gerencia de Desarrollo Local son los encargados de recopilar la información en campo y remiten informe a las DRA´S
Responsable de la medición	**AGRORURAL:** Sub Dirección de Acceso al Mercado y Servicios Rurales. **Sierra y Selva Exportadora:** Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación **Proyectos Especiales:** La Oficina de Presupuesto y Planeamiento del Proyecto Especial. **GR/GL:** La Dirección Regional Agraria

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

	La Dirección Agrícola de la Dirección General Agrícola del MIANGRI elabora el informe consolidado de todas las Unidades Ejecutoras, Pliegos y Proyectos Especiales del MIDAGRI así como de las DRA´s.

Desarrollar mecanismos para la comercialización de productos agropecuarios

Ficha técnica del indicador de Producción física	
Número de eventos para la articulación comercial de productores agrarios	
Denominación del producto/ actividad	Desarrollar mecanismos para la comercialización de productos agropecuarios
Código del producto/ actividad	5006215
Unidad de medida	Mecanismos implementados
Código de la unidad de medida	461
Método de medición	Se considera la suma de los mecanismos implementados por las Unidades Ejecutoras, Pliegos y Proyectos Especiales del MIDAGRI de acuerdo a la metodología descrita en el modelo operacional de la actividad. Se considera un mecanismo implementado a: La organización de un evento comercial descrito en el modelo operacional. La participación en un evento comercial descrito en el modelo operacional, siempre y cuando los participantes del evento sean los productores u organizaciones agrarias
Fuente de información de la programación	Para la programación de la meta se debe considerar lo siguiente: Calendario de eventos nacionales e internacional de PROMPERU. Calendario de ferias agrarios del año anterior. Calendario de eventos aprobado del MIDAGRI.
Fuente de información de la ejecución	Las fuentes de información serán: Informes de cierre de los eventos comerciales aprobados.
Forma de recolección de información para ejecución	**AGRORURAL:** los especialistas de las Direcciones Zonales (DZ) recopilan la información en campo en las fichas establecidas, luego elaboran y remiten informe a la Sub Dirección de Acceso al Mercado de la Dirección de Desarrollo Agrario. **Sierra y Selva Exportadora:** los profesionales de las Unidades Desconcentradas recopilan información en campo y registran la misma en el sistema de seguimiento interno de la entidad – SISPLAN. La Dirección de Promoción y Articulación Comercial elaboran los informes.

	SERFOR: los profesionales de la Administración Técnica Forestal y Fauna Silvestre son los encargados de recopilar información en campo en las fichas establecidas, luego elaboran informe que es remitido a la Dirección de Promoción y Competitividad. **Proyectos Especiales:** los especialistas de las oficinas en territorio recopilan la información en campo en las fichas establecidas, luego elaboran informe que es remitido a la sede central. **Direcciones Generales:** los especialistas de la de la Dirección Agrícola de la Dirección General Agrícola y los especialistas de la Dirección General de Ganadería son las encargadas de recopilar la información en territorio y elaborar el informe
Responsable de la medición	**AGRORURAL:** Sub Dirección de Acceso al Mercado. **Sierra y Selva Exportadora:** Oficina de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación **SERFOR:** Dirección de Promoción y Competitividad **Proyectos Especiales:** La Oficina de Presupuesto y Planeamiento del Proyecto Especial. **Direcciones Generales:** La DIA de la DGA y DGGA son los encargados La DGGA elabora el informe consolidado de todas las Unidades Ejecutoras, Pliegos y Proyectos Especiales del MIDAGRI.

3.7. Supuestos.

Tabla # 16

SUPUESTOS	
Nivel de objetivo	**Supuestos**
Resultado final	
Incremento de la productividad y mejora de condiciones para la competitividad empresarial	Continuidad en las políticas macroeconómicas
Resultado específico	
Mejora del acceso de los pequeños productores agropecuarios a los mercados.	Economía mundial estable Ausencia de eventos climáticos adversos. Ausencia de conflictos sociales Demanda interna y externa estable. Caminos departamentales y vecinales rehabilitados y/o mejorados.
Productos	
1. Productores agropecuarios adoptan paquetes tecnológicos	Gobiernos Regionales y Locales priorizan sus presupuestos para la generación de tecnologías. Clima social favorable. Economía nacional e internacional estable.

SUPUESTOS	
Nivel de objetivo	**Supuestos**
	Condiciones agroclimáticas favorables
2. Productores agropecuarios mejoran sus capacidades comerciales, gestionando empresarialmente hacia el mercado	Predisposición/interés de los pequeños productores a organizarse. Caminos departamentales y vecinales rehabilitados y/o mejorados. Predisposición/interés de los pequeños productores a brindar información. Instituciones brindan información correcta, confiable y auditable. Productores agropecuarios cuentan financiamiento e información.
3. Productores agropecuarios reciben y acceden adecuadamente servicios de información agraria	Predisposición/interés de los pequeños productores a capacitarse. Agencias Agrarias cuentan con equipos informáticos y software modernizados. Adecuado servicio de conectividad
Actividades	
1.1. Conservación de abonos provenientes de las aves marinas y el abastecimiento a los productores.	Gobiernos Regionales y Locales priorizan sus presupuestos para la generación de tecnologías, Clima social favorable Economía nacional e internacional estables
1.2. Regulación de las actividades de producción, certificación y comercialización de semillas.	
1.2. Determinación de la demanda tecnológica de los productores agropecuarios	
1.3. Desarrollo de paquetes tecnológicos agropecuarios	
1.4. Regulación de las actividades de producción, certificación y comercialización de semillas	
1.5. Asistencia técnica y capacitación para la adopción de paquetes tecnológicos	
1.6. Asistencia técnica a los productores en sistemas de gestión de la calidad	Clima social favorable. Productores predispuestos al cambio
1.7. Certificación en sistemas de gestión de la calidad BPA-BPP, orgánicos	Estabilidad social en el ámbito de intervención
2.1. Fondo de garantía para el campo y del seguro agropecuario	Estabilidad social en el ámbito de intervención Condiciones agroclimáticas favorables. Economía nacional e internacional estables.
2.2. Titulación de la propiedad agraria, comunidades campesinas y de comunidades nativas	Estabilidad social en el ámbito de intervención
2.3 Formación de organizaciones de productores con fines comerciales.	Pequeños productores agropecuarios dispuestos a organizarse. Estabilidad social en el ámbito de intervención
2.4. Asistencia técnica a productores agropecuarios con fines comerciales	

Dirección General Agrícola DGA

SUPUESTOS	
Nivel de objetivo	**Supuestos**
2.5. Asesoramiento técnico y financiamiento a las organizaciones de productores para la formulación de los instrumentos de gestión de financiamiento reembolsable o no reembolsable	Estabilidad social en el ámbito de intervención Condiciones agroclimáticas favorables. Economía nacional e internacional estables. Disponibilidad de los productores a la alfabetización financiera, en el ámbito de intervención
2.6. Eventos de articulación comercial nacional, regional, local y de agroexportación.	Estabilidad social en el ámbito de intervención
3.1. Generación y administración del sistema de información de mercados	Condiciones agroclimáticas favorables.
3.2. Difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores	Existencia de técnicos y profesionales del agro en la zona de intervención

3.8. Vinculación del Programa Presupuestal con los objetivos de política nacional

Tabla # 17

Vinculación del Resultado Específico del PP con Resultados Finales	
Resultado Final:	Incremento de la productividad y mejora de condiciones para la competitividad empresarial
Resultado Específico:	Mejora del acceso de los pequeños productores agropecuarios a los mercados.
Sustento de la relación RF – RE .	El PP tiene por aspiración incrementar la productividad de los pequeños productores agropecuarios y mejorar la calidad de vida.; a través del incremento del valor de ventas y mejora de los ingresos El resultado final que se busca como país, expresado en el Plan Bicentenario es lograr una economía competitiva con alto nivel de empleo y productividad. Una economía competitiva es entendida como aquella que logra ofrecer oportunidades para acceder a los medios por los cuales las poblaciones satisfacen sus necesidades básicas, entre ellas, empleo, salud y educación.

3.9. Matriz lógica del Programa Presupuestal

Tabla # 18

Matriz Lógica del Programa Presupuestal

Objetivos	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos importantes
Resultado final			
Incremento de la productividad y mejora de condiciones para la competitividad empresarial	Productividad promedio	INEI	Continuidad en las políticas macroeconómicas
Resultado específico			
Mejora del acceso de los pequeños productores agropecuarios a los mercados.	- Porcentaje de productores agropecuarios que la mayor parte (> 50%) den su producción. - Porcentaje promedio del valor bruto de la producción de los productores agropecuarios cuyo destino es la venta.	ENA	Economía mundial estable Ausencia de eventos climáticos adversos. Ausencia de conflictos sociales Demanda interna y externa estable. Caminos departamentales y vecinales rehabilitados y/o mejorados.
Productos			
1. Productores agropecuarios adoptan paquetes tecnológicos	Porcentaje de productores que conocen y aplican tecnologías	Informes institucionales	Gobiernos Regionales y Locales priorizan sus presupuestos para la generación de tecnologías, Clima social favorable
		Estudios del INIA Reportes e informes del INIA, DGA, AGRORURAL ENAPRES	Clima social favorable. Economía nacional e internacional estable.
3. Productores agropecuarios mejoran sus capacidades comerciales gestionando empresarialmente hacia el mercado	Porcentaje de productores/as agropecuarios/as organizados y gestionando empresarialmente sus organizaciones.	Registros de SUNAT ENA	Predisposición/interés de los pequeños productores a organizarse. Caminos departamentales y vecinales rehabilitados y/o mejorados.
		ENA Registro de organizaciones de productores agrarias que implementa el MIDAGRI	Predisposición/interés de los pequeños productores a brindar información. Instituciones reportan información correcta, confiable y auditable.

3.10. Inclusión de Proyectos de Inversión Pública en el PP.

3.10.1. Tipología de Proyectos

Tabla # 19

Nombre de la tipoligía del PIP	Indicador de desempeño (de resultado o producto)	Rango de montos de inversión de la tipología de PIP	Componentes de la tipología de PIP	Indicador de avance físico	Consignar criterios espeíficos de formulación y evaluación establecidos en el marco del SNIP
Poryecto de inversión pública para mejorar la productividad y compertitividad de las cadenas productivas	Incremento de capacidades de los productores para la mejora de la productividad y competitividad de la actividad productiva (porcentaje de productores agrarios que comercializan su producción a traves de planes de negocio, respecto del total de productores agrarios que destinan la mayor parte de su producción a la venta)		Asistencia técnica que comprenderá actividades de acompañamiento y entrenamiento a los productores en la aplicación y transferencia de tecnología innovadoras (nuevas o mejoras), en cualquiera de las fases de la cadena productiva; se podrá implementar módulos demostrativos para aplicación de los conocimientos que se impartan durante la asistencia técnica. La asistencia técnica podrá ser realizada por promotores previamente capacitados o agentes privados. Se podrá proporcionar asistencia técnica a grupos organizados, productores individuales para promover la asociatividad, y aplicación de tecnologías que mejoren su nivel de competitividad en el mercado.	Número de personas	Resolución Directoral N 009-2012-EF/63.01, Lineamientos basicos para la formulación de proyectos de inversión pública de apoyo a la inversión productiva. Anexo CM14 aprobado por Resolución Directoral N° 002-2013/63.01 Contenidos mínimos específicos de estudios de preinversión a nivel de perfil en apoyo al Desarrollo Productivo Para el caso de adquisición de equipos el costo de inversión financiado con recursos públicos no excederá al monto equivalente a 1 UIT por asociado Para asegurar su operatividad deben identificarse a los usuarios en la etapa de preinversión y establecer los compromisos pertinentes para garantizar una eficiente gestión y sostenibilidad Cuando se instale una Unidad Productiva de Servicio-UPS basada en el equipamiento de uso común, se tomará en consideración lo establecido en el Apendice 6Anexo CM 14 Criterios para definir módulos demostrativos: se considera módulos demostrativos a aquellos através de los cuales se brindará servicios de asistencia técnica, capacitación o entrenamiento; en consecuencia, no generarán producción para ser comercializada en beneficio directo de la entidad pública y/o de los beneficiarios (productores) Para lo cual se debe tomar en consideración los criterios establecidos en el numeral 6 del Anexo 1 de lineamientos básicos para la formulación de PIP de apoyo al desarrollo productivo
			Capacitación o entrenamiento; que comprenderá eventos especificos o programas continuos, pasantías en temas relacionados con la mejora de procesos productivos (primaria, de transformación) acceso a mercados (manejo del producto, planes de negocio, información, asociatividad, negociación, entre otros), gestión del negocio (financiamiento, procesos, etc.) La capacitación o entrenamiento estará dirigida a promotoes, a productores, o a organizaciones de productores. La podrán realizar agentes privados especializados (instituciones o especialistas) promotores capacitados y/o contratados para tal fin	Número de perosnas capacitadas/ Número de personas asistidas	
			Asesoria empresarial; comprende actividades de acompañamiento y orientación a los productores en gestión del negocio, conectividad con el mercado, redes empresariales para su articulación al mercado y acceso a organizaciones agrarias (asociatividad, cooperativismo, consorcios, etc.) Las pueden realizar promotores, agentes privados especializados contratados o personal capacitado de la entidad pública.	Número de personas capacitadas	
			Implementación de equipos de uso comun; con el objetivo de apoyar en la adopción, aplicación y desarrollo de nuevo paquetes tecnológicos para mejorar la productividad y calidad del producto y/o dar mayor valor agregado. Este equipamiento debe ser de uso comunitario de la asociación de productores beneficiarios del PIP y no de uso exclusivo de un productor.	Número de estudios realizados	
			Desarrollo de capacidades técnicas en las entidades públicas; comprenderá acciones orientadas a dotar de capacidades al personal de la entidad pública para que pueda realizar el seguimiento y monitoreo de la ejecución de las inversiones y los resultados en la productividad y competitividad de las cadenas productivas seleccionadas. Se inclure mejoras en el conocimiento (capacitación, entrenamiento, asistencia técnica, pasantías, entre otras intervenciones), el diseño y elaboración de materiales para uso en las actividades que se desarrollen con los promotores locales o productores, la adquisición de equipos, herramientas, vehículos, relacionados con los servicios que proporcionarán. De ser necesario, se considerará la dotación de ambientes para albergar al personal y los equipos que requieranm así como espacios para capacitar o entrenar a los promotores locales y a los productores en la aplicación de tecnologías y mejora en prácticas de producción, comercialización, entre otros. Se deberá tener en cuenta que el equipamiento e infraestructura que se planteee en el PIP de las otras cadenas productiva seleccionadas y desarrolladas por la entidad	Número de personas capacitadas	
			Apoyo a la promoción y comercialización del producto; comprende participación de las organizaciones de productores en ferias locales, regionales, nacionales e internacionales, ruedas de negocio, marketing, creación de marcas colectivas y denominación de origen	Número de eventos comerciales/ Número de productores participantes	

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN DE GESTIÓN DGA

IV EVALUACION

4.1. Evaluación

Tabla # 20

Evaluación del PP		
Criterio	Si	No
Tuvo una evaluación independiente		X
i. Evaluación de diseño		X
Indique la metodología de dicha evaluación (diseño):	Si	No
ii. Evaluación de procesos		X
iii. Evaluación de impacto		X
iv. Otro tipo de evaluación		X
Explique:		
Indique:		
Año de término		-
Persona y/o institución que realizó la evaluación.		-
Evaluaciones PpR	Si	No
Tuvo una evaluación independiente en el marco de PpR		X
Firmó Matriz de Compromisos de Mejora del Desempeño		X
En caso respondió sí en el último contenido, completa la tabla # 25 (mencione los compromisos a Diciembre 2012)		

Tabla # 21

Compromiso de mejora del desempeño del PP			
Compromiso	Medio de verificación	Plazo	Nivel de cumplimiento (sí cumplió, cumplimiento parcial y no cumplió)
N/A	N/A	N/A	N/A

V PROGRAMACIÓN FISICA Y FINANCIERA

5.2 Programación de producción anual

Tabla # 27

Tabla N° 27

Programación anual - meta física y financiera de productos													
		Meta Física						Presupuesto					
Producto / Proyecto / Actividad	Unidad de producción física (unidad de medida)	Meta de producción física (meta física) 2018*	Meta de producción física (meta física) 2019**	Meta de producción física (meta física) 2020*	Meta de producción física (meta física) 2021	Meta de producción física (meta física) 2022	Meta de producción física (meta física) 2023	PIM 2018*	PIM 2019**	PIM 2020*	Recursos financieros (S/.) 2021	Recursos financieros (S/.) 2022	Recursos financieros (S/.) 2023
3000001 Acciones Comunes	**Acción**	**77,327**	**1,438**	**22,328**	**4,619**	**4,619**	**4,619**	**58,656,460**	**49,230,556**	**15,708,940**	**10,933,374**	**11,038,559**	**11,018,960**
5000276 Gestión del programa	**Acción**	**77,327**	**1,438**	**22,328**	**4,619**	**4,619**	**4,619**	**58,656,460**	**49,230,556**	**15,708,940**	**10,933,374**	**11,038,559**	**11,018,960**
3000630: Productores agropecuarios adoptan paquetes tecnológicos adecuados	**Productor**	**111,766**	**3,068**	**134,508**	**2,415,198**	**2,415,198**	**2,410,281**	**51,130,055**	**57,182,603**	**147,506,502**	**44,418,287**	**44,418,284**	**44,418,287**
5002255: Regulación de las actividades de producción, certificación y comercialización de semillas	**Tonelada/1**	**528,903**	**76**	**0**	**0**	**0**	**0**	**884,808**	**890,943**	**0**			
5004489: Certificación en sistemas de gestión de la calidad BPA-BPP orgánicos	**Productor**	**0**	**730**	**0**	**0**	**0**	**0**	**50,000**	**500,000**	**0**			
5006062: Determinación de la demanda tecnológica de los productores agropecuarios	**Estudio**	**28**	**113**	**22**	**212**	**212**	**212**	**723,181**	**746,450**	**588,652**	**714,120**	**714,120**	**714,120**
5006063: Desarrollo de paquetes tecnológicos	**Tecnología/2**	**25,010**	**2,083**	**137**	**1,243**	**1,243**	**1,243**	**15,201,307**	**16,712,488**	**6,915,442**	**5,233,969**	**5,233,969**	**5,233,969**
5006064: Asistencia técnica y capacitación a productores para la adopción de paquetes tecnológicos	**Productor/3**	**111,766**	**3,068**	**134,508**	**2,415,198**	**2,415,198**	**2,410,281**	**32,236,938**	**35,556,748**	**114,214,744**	**9,708,243**	**9,708,243**	**9,708,243**
5006065: Asistencia técnica y capacitación a productores en sistema de gestión de la calidad	**Productor**	**13,325**	**4,235**	**525**	**6,260**	**6,260**	**6,260**	**2,033,821**	**2,775,974**	**1,169,105**	**342,422**	**342,422**	**342,422**

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

5006214: Acceso de los productores a abonos orgánicos o naturales	**Productor**		**0**	**12,132**	**4,518,300**	**4,518,650**	**4,518,300**		**0**	**24,618,559**	**28,419,533**	**28,419,530**	**28,419,533**
3000633: Productores agropecuarios reciben y acceden adecuadamente servicios de información agraria	**Productor**		**50,150**	**80**	**0**	**0**	**0**	**491,767**	**1,979,719**	**336,192**	**317,000**	**317,000**	**317,000**
5004496: Generación y administración del sistema de información de mercados	Reporte	6	120	60				71,146	1,208,446	326,192	213,500	213,500	213,500
5005112: Difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores	**Productor/4**	9	50,150	80				420,621	771,273	10,000	103,500	103,500	103,500
3000825: Productores agropecuarios mejoran sus capacidades comerciales gestionando empresarialmente hacia el mercado ***	**Productor**		**20,486**	**3,843**				**80,213,125**	**106,554,667**	**136,661,908**	**46,144,162**	**46,144,162**	**46,144,162**
5002622: Fondo de garantía para el campo y del seguro agropecuario	**Hectárea/5**	**1**	**800,000**	**1,445,829**	**0**	**0**	**0**	**35,000,000**	**53,960,170**	**68,435,930**	**181,072**	**181,072**	**181,072**
5005111: Asesoramiento técnico y financiamiento a las organizaciones de productores para la formulación de los instrumentos de gestión de financiamiento reembolsable o no reembolsable	**Productor**	**28,711**	**13,565**	**14,580**	**98,069**	**98,069**	**98,069**	**41,461,372**	**38,778,070**	**58,472,885**	**40,278,750**	**40,278,750**	**40,278,750**
5006066: Titulación de la propiedad agraria, comunidades campesinas y comunidades nativas	**Título**		**16,364**	**40,000**	**440,000**	**440,000**	**440,000**	**0**	**2,275,192**	**2,612,086**	**2,266,280**	**2,266,280**	**2,266,280**
5006067: Formación de organizaciones con fines comerciales	**Organización**	**279**	**263**	**47**	**20**	**20**	**20**	**380,845**	**1,032,027**	**42,273**	**13,145**	**13,145**	**13,145**
5006068: Asistencia técnica a productores agropecuarios con fines comerciales	**Productor**	**32,049**	**20,486**	**3,843**	**2,802**	**2,802**	**2,802**	**3,370,908**	**7,514,795**	**5,626,694**	**2,707,425**	**2,707,425**	**2,707,425**

5006215: Desarrollar mecanismos para la comercialización de productos agropecuarios	**Mecanismo Implementado**		**92**	**38**	**57**	**57**	**57**		**2,994,413**	**1,472,040**	**697,490**	**697,490**	**697,490**
								190,491,407	**214,947,545**	**300,213,542**	**101,812,823**	**101,918,005**	**101,898,409**

*Información de consulta amigable
**Evaluación presentada por DGA
*** En el año 2018 este Producto contaba con la Actividad 5005113 y no existia la Actividad 5006215
/1 En el 2018 la U.M era Certificado
/2 En el 2018 la U.M era Equipo
/3 En el 2018 LA U.M era Productor Capacitado y asistido
/4 En el 2018 la U.M era Campaña
/5 En el 2018 la U.M era Certificado

5..5.3. Calculo de las metas de programación multianual de los productos

Tabla # 28

Tabla N° 28							
Programación anual - meta física							
		Meta Física					
Producto / Proyecto / Actividad	Unidad de producción física (unidad de medida)	Meta de producción física (meta física) 2018*	Meta de producción física (meta física) 2019**	Meta de producción física (meta física) 2020*	Meta de producción física (meta física) 2021	Meta de producción física (meta física) 2022	Meta de producción física (meta física) 2023
3000001 Acciones Comunes	**Acción**	**77,327**	**1,438**	**22,328**	**4,619**	**4,619**	**4,619**
5000276 Gestión del programa	**Acción**	**77,327**	**1,438**	**22,328**	**4,619**	**4,619**	**4,619**
3000630: Productores agropecuarios adoptan paquetes tecnológicos adecuados	**Productor**	**111,766**	**3,068**	**134,508**	**2,415,198**	**2,415,198**	**2,410,281**
5002255: Regulación de las actividades de producción, certificación y comercialización de semillas	**Tonelada/1**	**528,903**	**76**	**0**	**0**	**0**	**0**
5004489: Certificación en sistemas de gestión de la calidad BPA-BPP orgánicos	**Productor**	**0**	**730**	**0**	**0**	**0**	**0**
5006062: Determinación de la demanda tecnológica de los productores agropecuarios	**Estudio**	**28**	**113**	**22**	**212**	**212**	**212**
5006063: Desarrollo de paquetes tecnológicos	**Tecnología/2**	**25,010**	**2,083**	**137**	**1,243**	**1,243**	**1,243**
5006064: Asistencia técnica y capacitación a productores para la adopción de paquetes tecnológicos	**Productor/3**	**111,766**	**3,068**	**134,508**	**2,415,198**	**2,415,198**	**2,410,281**
5006065: Asistencia técnica y capacitación a productores en sistema de gestión de la calidad	**Productor**	**13,325**	**4,235**	**525**	**6,260**	**6,260**	**6,260**
5006214: Acceso de los productores a abonos orgánicos o naturales	**Productor**		**0**	**12,132**	**4,518,300**	**4,518,650**	**4,518,300**
3000633: Productores agropecuarios reciben y acceden adecuadamente servicios de información agraria	**Productor**		**50,150**	**80**	**0**	**0**	**0**
5004496: Generación y administración del sistema de información de mercados	Reporte	6	120	60			
5005112: Difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores	**Productor/4**	9	50,150	80			
3000825: Productores agropecuarios mejoran sus capacidades comerciales	**Productor**		**20,486**	**3,843**			

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

gestionando empresarialmente hacia el mercado ***							
5002622: Fondo de garantía para el campo y del seguro agropecuario	**Hectárea/5**	**1**	**800,000**	**1,445,829**	**0**	**0**	**0**
5005111: Asesoramiento técnico y financiamiento a las organizaciones de productores para la formulación de los instrumentos de gestión de financiamiento reembolsable o no reembolsable	**Productor**	**28,711**	**13,565**	**14,580**	**98,069**	**98,069**	**98,069**
5006066: Titulación de la propiedad agraria, comunidades campesinas y comunidades nativas	**Título**		**16,364**	**40,000**	**440,000**	**440,000**	**440,000**
5006067: Formación de organizaciones con fines comerciales	**Organización**	**279**	**263**	**47**	**20**	**20**	**20**
5006068: Asistencia técnica a productores agropecuarios con fines comerciales	**Productor**	**32,049**	**20,486**	**3,843**	**2,802**	**2,802**	**2,802**
5006215: Desarrollar mecanismos para la comercialización de productos agropecuarios	**Mecanismo Implementado**		**92**	**38**	**57**	**57**	**57**

*Información de consulta amigable
**Evaluación presentada por DGA
*** En el año 2018 este Producto contaba con la Actividad 5005113 y no existia la Actividad 5006215
/1 En el 2018 la U.M era Certificado
/2 En el 2018 la U.M era Equipo
/3 En el 2018 LA U.M era Productor Capacitado y asistido
/4 En el 2018 la U.M era Campaña
/5 En el 2018 la U.M era Certificado

Tabla # 29

Tabla N° 29

Programación anual financiera de productos

Presupuesto

Producto / Proyecto / Actividad	PIM 2018*	PIM 2019**	PIM 2020*	Recursos financieros (S/.) 2021	Recursos financieros (S/.) 2022	Recursos financieros (S/.) 2023
3000001 Acciones Comunes	**58,656,460**	**49,230,556**	**15,708,940**	**10,933,374**	**11,038,559**	**11,018,960**
5000276 Gestión del programa	**58,656,460**	**49,230,556**	**15,708,940**	**10,933,374**	**11,038,559**	**11,018,960**
3000630: Productores agropecuarios adoptan paquetes tecnológicos adecuados	**51,130,055**	**57,182,603**	**147,506,502**	**44,418,287**	**44,418,284**	**44,418,287**
5002255: Regulación de las actividades de producción, certificación y comercialización de semillas	**884,808**	**890,943**	**0**	**0**	**0**	**0**
5004489: Certificación en sistemas de gestión de la calidad BPA-BPP orgánicos	**50,000**	**500,000**	**0**	**0**	**0**	**0**
5006062: Determinación de la demanda tecnológica de los productores agropecuarios	**723,181**	**746,450**	**588,652**	**714,120**	**714,120**	**714,120**
5006063: Desarrollo de paquetes tecnológicos	**15,201,307**	**16,712,488**	**6,915,442**	**5,233,969**	**5,233,969**	**5,233,969**
5006064: Asistencia técnica y capacitación a productores para la adopción de paquetes tecnológicos	**32,236,938**	**35,556,748**	**114,214,744**	**9,708,243**	**9,708,243**	**9,708,243**
5006065: Asistencia técnica y capacitación a productores en sistema de gestión de la calidad	**2,033,821**	**2,775,974**	**1,169,105**	**342,422**	**342,422**	**342,422**
5006214: Acceso de los productores a abonos orgánicos o naturales	**0**	**0**	**24,618,559**	**28,419,533**	**28,419,530**	**28,419,533**
3000633: Productores agropecuarios reciben y acceden adecuadamente servicios de información agraria	**491,767**	**1,979,719**	**336,192**	**317,000**	**317,000**	**317,000**
5004496: Generación y administración del sistema de información de mercados	71,146	1,208,446	326,192	213,500	213,500	213,500
5005112: Difusión y sensibilización de la información agraria para la toma de decisiones de los agricultores	420,621	771,273	10,000	103,500	103,500	103,500
3000825: Productores agropecuarios mejoran sus capacidades comerciales gestionando empresarialmente hacia el mercado * **	**80,213,125**	**106,554,667**	**136,661,908**	**46,144,162**	**46,144,162**	**46,144,162**
5002622: Fondo de garantía para el campo y del seguro agropecuario	**35,000,000**	**53,960,170**	**68,435,930**	**181,072**	**181,072**	**181,072**

5005111: Asesoramiento técnico y financiamiento a las organizaciones de productores para la formulación de los instrumentos de gestión de financiamiento reembolsable o no reembolsable	**41,461,372**	**38,778,070**	**58,472,885**	**40,278,750**	**40,278,750**	**40,278,750**
5006066: Titulación de la propiedad agraria, comunidades campesinas y comunidades nativas	**0**	**2,275,192**	**2,612,086**	**2,266,280**	**2,266,280**	**2,266,280**
5006067: Formación de organizaciones con fines comerciales	**380,845**	**1,032,027**	**42,273**	**13,145**	**13,145**	**13,145**
5006068: Asistencia técnica a productores agropecuarios con fines comerciales	**3,370,908**	**7,514,795**	**5,626,694**	**2,707,425**	**2,707,425**	**2,707,425**
5006215: Desarrollar mecanismos para la comercialización de productos agropecuarios	**0**	**2,994,413**	**1,472,040**	**697,490**	**697,490**	**697,490**
	190,491,407	**214,947,545**	**300,213,542**	**101,812,823**	**101,918,005**	**101,898,409**

*Información de consulta amigable
**Evaluación presentada por DGA
*** En el año 2018 este Producto contaba con la Actividad 5005113 y no existia la Actividad 5006215
/1 En el 2018 la U.M era Certificado
/2 En el 2018 la U.M era Equipo
/3 En el 2018 LA U.M era Productor Capacitado y asistido
/4 En el 2018 la U.M era Campaña
/5 En el 2018 la U.M era Certificado

ANEXO: Tabla I.1. Narrativo de evidencias –Causas Directas e Indirectas

Factor abordado	Causa Directa 1.1: Limitada organización de los pequeños productores agropecuarios						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
1	ENAHO	INEI	2008	Información PRIMARIA,	El documento evidencia la baja asociatividad de los pequeños productores tal como se realizó a través del resultado del estudio con todas las variables cuantitativas.	La evidencia demuestra que la existe por organizaciones de pequeños productores en el país con organizaciones personerías jurídicas.	A
2	Estadística de Contribuyentes Inscritos y Activos (Periodo 2010-2011)	SUNAT	2011	Información primaria	La relación abordada es cuánto de los productores se encuentra asociados y tienen personería jurídica o pertenece algún tipo de organización y la cual contribuye con los pagos de los impuestos, lo que demostraría, que del todo el conjunto de productores esta no pasa del 5 % en organizaciones de productores.	La evidencia muestra que en el registro de contribuyentes solo menos del 5 % pertenece algún tipo de organización llámese cooperativas, o asociaciones de productores	

Factor abordado	Causa Indirecta 1.1: Limitado conocimiento en la organización y gestión empresarial						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
1	Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes	Maria Angelica Lozano	2007	Información secundaria,	El documento evidencia que el desconocer los modelos y los beneficios es una desventaja para los pequeños productores esto desmotiva a integrarla, incluso al asociarse sin conocer los beneficios claramente es una tendencia a desintegrarla.	La evidencia demuestra que la desconocer los modelos y beneficios es causa directa de que los pequeños productores no se integren en asociaciones.	B
2	Estrategia Competitiva y Plan de Acción para la Comercialización de Productos Agrícolas Perecederos a los Mercados	USAID, Marsha krigsvold y Jose Goméz	2003	Información secundaria	Los productores no conocen los modelos de asociatividad, por lo cual tampoco conocen los beneficios de la organización, el cluster es un modelo de organización que integran bajo una misma mirada un posicionamiento	La evidencia nos muestra como estando organizados a través del cluster lograron posicionar su productos agrícolas perecederos al mercado norteamericano.	B

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN DE NEGOCIOS DGA

Factor abordado	Causa Indirecta 1.1: Limitado conocimiento en la organización y gestión empresarial						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
	Norteamericanos para el Grupo Cluster de La Vega.República Dominicana Tesis william2008 La evidencia demuestra que el desconocimiento de los beneficios				del producto con énfasis en valor agregado en el mercado.		
3	Diseño de Estrategias para aumentar la competitividad de cadenas productivas con productores de pequeña escala: Manual de Campo.	Lundy M., Gottret V., Cifuentes W., Ostertag C., Best	2003	Information secundaria	Las asociaciones requieren asesoramiento Las organizaciones rurales existentes son, en su mayoría, débiles en términos empresariales. Tienen capacidades limitadas para identificar y analizar puntos críticos en sus cadenas productivas y, por tanto, encontrar estrategias o acciones claves para mejorar su negocio	La evidencia nos indica que los productores requieren tener una visión económica y estudio de los resultados de un producto desde su producción hasta su distribución. A través del enfoque de cadenas, los actores, en este caso los pequeños productores de pequeña escala pueden ser competitivos se requiere asesoramiento para consolidar y posicionar sus productos con valor agregado en el mercado.	B

Factor abordado	Causa Indirecta 1.2: Limitado liderazgo de los productores						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
1	*Estudio Regional sobre Factores de Éxito de Empresas Asociativas Rurales.*	*Patricia, Camacho; Christian, Marlin; Carlos, Zambrano RURALTER,Plataforma Regional Andina), SNV, Inter Cooperation, AGRARIA*	2005	Información secundaria.	La falta de liderazgo en las organizaciones se debe a la tendencia hacía el individualismo y no hacía la búsqueda de la competitividad sectorial. Dada la incertidumbre que caracteriza al sector rural, es normal encontrar que los actores buscan soluciones individuales de corto plazo en vez	La evidencia nos indica que el proceso asociativo con liderazgo (legitimidad interna y externa, renovación generacional, confianza) en condiciones propicias y voluntad interna, genera identidad y participación. La ausencia de	B

Dirección General Agrícola DGA

					de pensar en iniciativas que promuevan la competitividad del sector en el mediano o largo plazo. Esto se traduce en relaciones de poca confianza con otros actores de la cadena productiva y una capacidad limitada para asumir iniciativas estratégicas.	ello hace desarticular la organización.	

Factor abordado	**Causa Indirecta 1.3: Escasos incentivos que promuevan la asociatividad**						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
1	Organización de productores agrarios y régimen tributario especial	Torres y Torres Lara,	2007	Información secundaria, .	Desconocer El tipo de organización o modelo asociativo que es más conveniente para los pequeños productores es una de las causas que motiva el no asociarse ya que se ven perjudicados por las multas de la SUNAT .El análisis de evaluar, comparar y mostrar las ventajas y desventajas de las formas jurídicas empresariales con el fin de tener elementos de juicio para una adecuada selección sea asociación civil, cooperativas, o consorcios o de aquella que permita la formalización y que maximice los beneficios económicos y tributarios de los productores.	La evidencia demuestra que la experiencia y al no tener conocimientos adecuados de los modelos de organización y aspectos tributarios y legales causa el no integrar asociaciones y no consolidar sus organizaciones.	B
2	Tributación Agraria	CEPES, Laureano del Castillo, Pedro del Castillo	2006	Información secundaria,	Conocer los aspectos tributarios y legales adecuados para las organizaciones de productores es necesario implementarlo ya que los pequeños productores se ven afectados por los pagos de las multas a la SUNAT.	La evidencia demuestra que las dispersas normas, regímenes y procedimientos tributarios existentes evita la asociatividad por el efecto que los productores tienen incluso que pagar multas a la SUNTA, por desconocer los aspectos tributarios y legales al estar asociados.	B

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Causa Directa 2: Baja productividad y calidad de los productos ofertados						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
01	Economía de la producción de leche en Cajamarca, Perú, con énfasis particular en los pequeños productores	Otto Garcia y Carlos *A. Gomez*	2004	La metodología aplicada al análisis económico fue elaborada por la International FarmComparisonNetwork (IFCN), y utiliza el concepto de "granjas típicas". Expertos regionales en leche determinanlos tipos de granjas teniendo en consideración: a) el entorno agroecológico y la ubicación de lagranja, b) el tamaño de la granja, desde el punto de vista del tamaño del rebaño, y c) los sistemasde producción que hacen contribuciones importantes a la producción de leche en la región delestudio.	En los últimos 20 años la leche ha adquirido importancia como elemento clave de los sistemas agrícolas característicos de la región. Este acelerado crecimiento de la producción lechera (>4% al año) se puede atribuir al aumento de la demanda de leche por parte del sector de elaboración de la leche. Este mercado en crecimiento, y seguro, ha proporcionado un importante incentivo para producir más leche a los inversionistas privados de la zona de Lima, así como a los pequeños agricultores de zonas alejadas de las montañas. El segundo sistema agrícola "típico" de producción lechera está en los valles altos de las montañas, donde hay riego con el agua de pequeños ríos. En esta zona, las granjas tienen de 4 a 6 vacasHolsteinFriesian, alimentadas con piensos compuestos. El acceso al mercado es relativamente bueno y los agricultores cultivan piensos durante todo el año. En los sistemas PE-13 Las ganancias por cada 100 kg de leche van de 29 a 35 dólares. Las diferencias observadas en los ingresos de la leche obedecen a la ubicación de las granjas respecto a la ciudad de Cajamarca, **la calidad de la leche** (se reciben precios adicionales de acuerdo al contenido degrasa, la acidez y la situación con relación a la tuberculosis y la brucelosis), así como la fuerza del productor para negociar los precios. En general, la productividad del ganado en la sierra es baja. Se atribuye la causa principal a la mala nutrición del ganado, en particular durante la estación seca. Para mejorar la nutrición es necesario mejorar la producción de forrajes. Las entidades de fomento pecuario han promovidoel uso de pastizales cultivados, pero sus programas sólo han tenido éxito en zonas donde puede haber irrigación y donde no hay competencia directa con los cultivos comerciales. Respecto a lospastizales autóctonos, las posibles repercusiones de su mejoramiento pueden ser de gran alcance, por dos motivos principales: a) mejorar los pastizales autóctonos tiene el potencial de incrementar la producción de leche diaria de los 3	Demuestra la importancia de los atributos de calidad en el producto y la conectividad para su comercialización al mercado de la industria, alcanzar mayores ingresos y las causas de la baja productividad lechera.	A

Factor abordado	Causa Directa 2: Baja productividad y calidad de los productos ofertados						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
					kilogramos de hoy hasta a 6 e incluso 8 kilogramos por animal al día; y b) la mayor parte de este aumento de la producción será aprovechado por los pequeños productores de leche, que utilizan mucho los pastizales naturales como elemento principal de la alimentación de su ganado lechero.		
02	"Impacto de la I&D+I Agraria en el Perú" – Primera Edición	INCAGRO	2010	Información en base a la opinión de expertos.	El Gobierno Peruano reconoce que la brecha tecnológica en la producción agraria nacional es amplia y que puede reducirse mediante el uso de semillas y reproductores de mayor calidad genética (investigación y transferencia), y mediante el empleo apropiado de insumos, maquinaria y equipos y, sobre todo, incrementando el conocimiento, la capacidad de gestión y la organización de los productores (transferencia tecnológica y adopción de tecnologías). A su vez, estos últimos requieren hacer innovaciones para incrementar la productividad y la rentabilidad para hacerse cada vez más competitivos en los mercados internos e internacionales.	Demuestra la vinculación que existe entre la innovación tecnológica para lograr una mayor productividad y la competitividad en los mercados internos e internacionales. Esto considera que la competitividad es la capacidad de competir en los mercados nacionales e internacionales de manera sostenible.	D

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

<table>
<tr><th>Factor abordado</th><th colspan="7">Causa Directa 2: Baja productividad y calidad de los productos ofertados</th></tr>
<tr><th>Numero</th><th>Titulo</th><th>Autor</th><th>Año</th><th>Fuentes de información</th><th>Relación abordada</th><th>Comentario sobre los resultados de la evidencia</th><th>Nivel de evidencia</th></tr>
<tr><td>03</td><td>Segundo foro mundial de autoridades de Reglamentación sobre inocuidad de los alimentos - actas</td><td>Secretaria de la FAO y OMS</td><td>2004</td><td>Reúne las conclusiones del acta de las medidas a implementar consensuadas por las autoridades de los servicios oficiales de control de la inocuidad de los alimentos</td><td>La inocuidad de los alimentos es un elemento fundamental de la salud pública y un factor determinante del comercio de alimentos. Atañe a varias partes interesadas, entre ellos los productores primarios, los manipuladores de alimentos, los elaboradores y los comerciantes a lo largo de toda la cadena alimentaria, los servicios oficiales de control de los alimentos y los consumidores.
Los agricultores deben concentrarse en la inocuidad y calidad de sus materias primas y en sus métodos de producción y entender los efectos que pueden producir en la inocuidad y calidad del producto final ya sea un animal o un cultivo. La contaminación de los piensos o el entorno de la explotación agrícola producirán una contaminación del alimento final y potencialmente afectarán a la salud de los consumidores. En consecuencia, los agricultores deben pensar en una situación más allá de la explotación y ejercer controles de la inocuidad de los alimentos sobre todos los insumos de la explotación agrícola.</td><td>Establece la relación que existe entre la calidad medida en inocuidad de los alimentos y el comercio de los alimentos.</td><td>D</td></tr>
<tr><td>04</td><td>Encuesta de rentabilidad de cultivos andinos y de Agroexportación: El Maíz Amiláceo en el distrito de Anta (Cuzco)</td><td>MINAG-AGRORURAL-PROSAAMER-BID</td><td>2011</td><td>Información primaria, de datos obtenidos de la Encuesta sobre uso de Factores de Producción y Venta de Maíz Amiláceo en el ámbito del distrito de Anta; realizada por el Instituto Cuánto. La población objetivo del diseño muestralesta constituida por las explotaciones agropecuarias que producen el cultivo de maíz amiláceo en el distrito de Anta, provincia de Anta, región Cusco durante la campaña agrícola 2010-2011. El tamaño de muestra empleando considera un</td><td>En el siguiente cuadro extraído del documento se observa, que el costo unitario disminuye conforme aumenta el rendimiento; es decir es más costoso producir para un productor que no logra un buen desempeño agronómico (uso de tecnología).
Distrito De Anta: Indicadores Económicos del Maíz Amiláceo por niveles de rendimiento.
<table><tr><th rowspan="2">INDICADORES</th><th colspan="3">Niveles de rendimiento</th></tr><tr><th>Bajo</th><th>Medio</th><th>Alto</th></tr><tr><td>Precio que recibe el productor (S/./Kg)</td><td>2.8</td><td>2.5</td><td>2.5</td></tr><tr><td>Rendimiento promedio (kg/ha)</td><td>1022</td><td>2357</td><td>3955</td></tr><tr><td>Ingresos (S/./ha)</td><td>2795</td><td>5823</td><td>9970</td></tr><tr><td>Costos directos (S/./ha)</td><td>3533</td><td>3839</td><td>4386</td></tr><tr><td>Costos (S/./ha)</td><td>5337</td><td>5898</td><td>6544</td></tr><tr><td>Margen Bruto (S/./ha)</td><td>-747</td><td>1972</td><td>5571</td></tr><tr><td>Margen Neto (S/./ha)</td><td>-2497</td><td>30</td><td>3636</td></tr><tr><td>Rentabilidad bruta por ha (%)</td><td>-23.3</td><td>55.4</td><td>134.4</td></tr><tr><td>Rentabilidad neta por ha (%)</td><td>-48.9</td><td>0.4</td><td>55.3</td></tr></table>Fuente: Encuesta sobre Uso de Factores de producción y venta de maíz amiláceo</td><td>La evidencia demuestra que los productores que con bajos rendimientos tienen mayores costos de producción unitarios, por lo cual se puede aducir que compiten en desventaja para acceder a los mercados frente a los productores que tienen un menor costo de producción debido a la mayor productividad.</td><td>A</td></tr>
</table>

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Causa Directa 2: Baja productividad y calidad de los productos ofertados						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
				nivel de confianza del 93% y un margen de error del 10%.			
05	Análisis del sector lácteo Peruano	Zavala, J	2010	Información secundaria, recoge los estudios realizados por Siwincha, H. 1999 y LABVETSUR, sobre el recuento de células somáticas en los centros de acopio de Gloria S.A. y Laive S.A.	Efectuaron un recuento de células somáticas en los centros de acopio de Gloria S.A. y Laive S.A. en los departamentos de Arequipa, Moquegua y Tacna. Encontrando Residuos de antibióticos e inhibidores en leche cruda entera en Arequipa, Moquegua y Tacna. Residuos de inhibidores Tacna 100.00 %, Moquegua 70.83%, Arequipa 66.67%. Residuos de Estreptomicina en la cuenca del sur (%): Tacna 11.76, Moquegua 8.33, Arequipa 8.78. Residuos de Tetraciclina en la cuenca del sur (%): Tacna 70.59, Moquegua 8.33, Arequipa 4.15. El Codex recomienda cero tolerancias en el nivel de antibióticos e inhibidores, debido a que siendo termo resistente no pueden ser destruidos por el procesamiento de la leche, pasando al consumidor.	La evidencia demuestra que el producto leche cruda que se comercializa en los centros de acopio de GLORIA y Laive presenta residuos de antibióticos e inhibidores en niveles superiores a lo que recomienda el CODEX.; con lo cual se concluye que este producto se oferta al mercado con baja calidad	B
06	Determinación de Metales tóxicos en leche de Ganado Bovino en el ámbito de la Microcuenca Lechera de Umachiri, Puno	Lilian Bárcena y René Barcena Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurimac	2012	Trabajo de investigación presentado en el XX Congreso nacional de Ciencias Veterinarias, Piura Octubre 2012.	El estudio se realizó en 75 Establos ubicados en 11 áreas del ámbito de la Cuenca Lechera de Umachiri, Región Puno. Se determinó la presencia de metales tóxicos Plomo, Arsénico, Cadmio y Cromo. Los resultados obtenidos para Plomo en leche cruda oscila entre 0.109 a 12.163 mg/l el cual excede hasta en 638 veces el límite máximo permisible (0.020 mg/Kg.) fijado por el CODEX Alimentarios FAO y la Unión Europea. Para el Arsénico los valores oscilan entre 0.01 y 0.03mg/l y se halla en una proporción de 38 veces por encima de sus niveles normales; el Cadmio muestra valores entre 0.002 a 0.089 mg./l excediendo en 45 veces su LMP.	La evidencia demuestra la presencia de metales tóxicos en leche cruda, por lo cual se concluye que este producto es ofertado con baja calidad al mercado, lo cual limitaría su ingreso a mercados más exigentes.	A

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Causa Indirecta 2.1: Insuficiente adopción de tecnologías adecuadas en la producción agropecuaria						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
01	Encuesta Nacional De Programas Estratégicos - ENAPRES 2010	INEI	2010	Información primaria, en base a encuestas que permite obtener información actualizada para realizar el seguimiento y evaluación de los diferentes programas estratégicos que se vienen implementando a nivel nacional; en donde se ha levantado información de variables del sector agropecuario. La Encuesta Nacional de Programas Estratégicos se realizó desde el año 2010 en el área urbana y rural. Se visitan mensualmente más de 4,000 viviendas seleccionadas por un método aleatorio.	El porcentaje de productores agrícolas y agropecuarios, que cuentan con sistema de riego en el año 2010, es del 48,3%. De estos el 9,0% tiene riego tecnificado.	El estudio determina la proporción de productores agrícolas y agropecuarios que cuentan con sistema de riego tecnificado. Esta situación nos demuestra que la tecnificación del sector es aun baja en el sector agropecuario. El uso adecuado y oportuno del agua influye en la productividad del sector.	A

<table>
<tr><th>Factor abordado</th><th colspan="7">Causa Indirecta 2.1: Insuficiente adopción de tecnologías adecuadas en la producción agropecuaria</th></tr>
<tr><th>Numero</th><th>Titulo</th><th>Autor</th><th>Año</th><th>Fuentes de información</th><th>Relación abordada</th><th>Comentario sobre los resultados de la evidencia</th><th>Nivel de evidencia</th></tr>
<tr><td></td><td>Evaluación de la influencia de la cadena de frío en la productividad y competitividad de la cadena de suministro de la mora de castilla (RubusGlaucusBenth) – Estudio de caso Departamento del Huila</td><td>Sebastián de Jesús Polanía Orozco</td><td>2012</td><td>Tesis de investigación de Magíster de Investigación de Ingeniería Maestría</td><td>Los productores presentan grandes falencias dado que en el proceso de recolección utilizan diferentes recipientes como lo son canecas, costales, vasijas entre otros lo cual dificulta la conservación de las calidades físicas de producto, dado el corto ciclo de vida la mayoría de ellos no tiene un lugar adecuado para el almacenamiento del producto y en los lugares temporales se mezclan la Mora de Castilla con los demás productos de la finca. Los productores no manejan ningún tipo de empaque para la Mora de Castilla.</td><td>El estudio establece la relación entre la tecnología que utiliza y los efectos que ocasiona en las cualidades físicas de la Mora. Estableciendo una relación directa entre tecnología y calidad.</td><td>C</td></tr>
<tr><td>02</td><td>Diagnóstico del sistema de Abastecimiento y distribución de alimentos (SADA) en Manizales</td><td>FAO-Elena Repetto Marci</td><td>2010</td><td>Para su elaboración, además de revisar fuentes secundarias, se realizaron entrevistas, sondeos y trabajos de campo</td><td>Actualmente, la producción de alimentos por parte de los pequeños agricultores enfrenta problemas tecnológicos y de individualismo para ser competitiva frente a otras regiones del país. Dentro de los factores que amplían la brecha tecnológica están la falta de capacitación en nuevas tecnologías, el inadecuado manejo de los paquetes tecnológicos actuales, los altos costos de los insumos, la falta de persistencia y sostenibilidad de los cultivos y los bajos rendimientos con respecto a otras regiones del país.
En el siguiente cuadro se presenta información sobre brecha tecnológica en rendimientos en algunos productos, tales como fríjol y maíz, para los cuales Antioquia y Valle del Cauca utilizan semillas mejoradas y altas tecnologías que les permiten obtener altos rendimientos con costos de producción más bajos que en Manizales
<table>
<tr><th>Producto</th><th>Rdto. en Manizales (ton/ha)</th><th>Rdto. en otras zonas productoras (ton/ha)</th><th>Costos en Manizales (COP/kg)</th><th>Costo en otras zonas del pais (COP/kg)</th></tr>
<tr><td>Papa</td><td>12</td><td>20</td><td>600</td><td>409</td></tr>
<tr><td>Mora</td><td>8</td><td>8,5</td><td>970</td><td>873</td></tr>
<tr><td>Fríjol</td><td>1,6</td><td>1,9</td><td>2 403</td><td>1 976</td></tr>
<tr><td>Maíz</td><td>4,5</td><td>5,2</td><td>473</td><td>461</td></tr>
<tr><td>Maracuyá</td><td>40</td><td>31</td><td>523</td><td>810</td></tr>
<tr><td>Tomate de árbol</td><td>35</td><td>75</td><td>850</td><td>654</td></tr>
</table></td><td>La evidencia muestra que los pequeños agricultores de la zona de Manizales tienen problemas para ser competitivos porque no acceden a tecnologías que le permitan mejorar su productividad, como si suceden en otras localidades.</td><td>A</td></tr>
</table>

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	Causa Indirecta 2.1: Insuficiente adopción de tecnologías adecuadas en la producción agropecuaria						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
					Fuentes: Corporación para el Desarrollo de Caldas. Costos y rendimientos esperados en la zona de Manizales; Corporación Colombia Internacional. Rendimientos y costo unitario otras regiones del país: papa (Nariño), maracuyá (Valle del Cauca), fríjol y tomate de árbol (Antioquia), mora (Boyacá) y maíz (Valle del Cauca). Arroyave, Germán. 2010. Op. Cit.		
03	FAOSTAT	FAO	2012	Información primaria en base a la información existente en las instituciones oficiales de estadística agraria	En el Cuadro Nº 3, se representa la brecha tecnológica, considerando el indicador de rendimiento a nivel de países de Sudamérica en donde Perú ha logrado constituirse como un benchmark para algunos cultivos como el espárrago, detentando el mayor rendimiento entre los países de América Latina (12,41 T/ha.), justificado en la aplicación de tecnologías de punta y control de las condiciones ambientales bajo sistemas de riego tecnificado. Igualmente lo es con el arroz cáscara (6,87 T/ha.) que bajo condiciones de riego alcanza un rendimiento superior a nivel de la región. No muy lejos están el mango, la uva, el ajo y el cacao por las favorables condiciones edafológicas y el uso de tecnologías media/alta, pero que no son aplicadas masivamente por los productores sino que están concentradas en zonas y regiones de mayor competitividad (cacao en San Martín, uva en Ica, cebolla y ajo en Arequipa o mango en Piura) en donde son los grupos organizados con capacidades y articulados a mercados dinámicos los que impulsan la producción.	La evidencia establece la relación de que la articulación al mercado, hace que se	A

Factor abordado	Causa Indirecta 2.1: Insuficiente adopción de tecnologías adecuadas en la producción agropecuaria						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
					Cuadro 2.- Comparativo del rendimiento (Kg./ha.) entre Perú Vs. Mundo: 2008 - 2011 Nacional: Rendimiento Peru (Kg./ha.) — Internacional: Rendimiento en el Mundo (Kg/ha.) Producto / 2011 / 2010 / 2009 / 2008 / Pais / 2011 / 2010 / 2009 / 2008 Algodón rama 1900 2,280 2,362 2,374 — Botswana 6,923 5,703 6,419 Arroz 7298 7,285 7,393 7,309 — Australia 9,544 10,407 8,150 8,000 Cacao 671 604 555 534 — Guatemala 2,692 2,689 2,500 2,488 Café 854 757 711 821 — Tonga 1,500 3,000 2,200 2,300 Caña de azucar 1234553 125,494 131,881 135,923 — Etiopia 126,930 126,930 157,031 114,049 Cebada 1359 1,404 1,361 1,266 — Bélgica 7,695 8,333 8,391 6,000 Cebolla 367499 33,570 33,799 35,411 — Irlanda 26,378 67,333 68,367 65,299 Frijol 1120 1,142 1,177 1,118 — Barbados 5,510 5,550 5,533 5,600 Maiz amarillo duro 853 3,100 3,029 2,967 — Israel 33,858 28,391 25,185 18,524 Palto 13020 10,387 9,662 9,485 — Territorio Palestino Ocupado 37,400 37,000 29,600 26,462 Papa 13739 13,159 13,335 12,914 — Estados Unidos de América 42,174 44,953 46,445 44,437 Platano 12700 12,858 11,928 11,955 — El Salvador 31,129 31,207 31,177 Quinua 1160 1,163 1,158 958 — Perú 1,160 1,163 1,158 958 Trigo 1471 1,422 1,432 1,384 — Paises Bajos 8,909 9,292 8,730 Uva 17886 18,698 18,955 16,858 — Albania 21,504 21,753 19,081 19,092 Yuca 18133 11,765 11,648 11,336 — India 36,477 34,756 34,343 33,341 CRIANZAS Nacional: Rendimiento Peru — Internacional: Rendimiento en el Mundo Producto / 2011 / 2010 / 2009 / 2008 / Pais / 2011 / 2010 / 2009 / 2008 Alpaca Fibra (kg/alpaca) 1.812 1.75 1.75 1.73 — Perú 1.81 1.75 1.75 1.73 Alpaca Carcasa (kg/unidad) 26.20 26.00 26.10 — Perú 26.20 26.00 26.10 Llama Fibra (kg/llama) 1.558 1.57 1.55 1.58 — Perú 1.56 1.57 1.55 1.58 Llama Carcasa (kg/llama) 33.00 32.80 33.30 — Perú 33.00 32.80 33.30 Vicuña Fibra (kg/vicuña) SD 0. 185 (**) SD SD — Perú SD 0. 185 (**) SD SD Cuy Carcasa (g/animal) SD SD SD 644.50 — Perú SD SD SD 644.50 Bovino Leche (Kg/vaca/año) 2141 2,131.00 2,099.00 2,034.00 — Israel 10,336.50 10,336.48 10,464.92 10,431.94 Bovino Carcasa (kg/unidad) 141.3 141.00 141.00 141.80 — Japón 426.30 421.22 421.10 420.08 Ovino Carcasa (kg/unidad) 12.3 12.10 12.20 12.50 — Alemania 31.30 31.30 29.69 33.49 Ovino Lana (kg/ovino) 1.719 1.70 1.70 1.72 — Australia 5.60 5.65 5.78 5.97 Caprino Leche (kg/cabra/año) 12.6 86.58 71.20 79.13 — Francia 25.00 759.66 756.54 697.23 Caprino Carcasa (kg/unidad) 51.7 12.30 12.20 12.90 — Australia 122.30 25.00 25.00 25.00 Porcino Carcasa (kg/unidad) 53.40 54.50 53.50 — Italia 121.55 119.76 117.96		
04	"La ruta de la pequeña agricultura en el bajo Piura: Caso La Bruja	CIPCA Centro de Investigación y Promoción del Campesinado Econ. José Luis Juárez Castillo Ing. Ulises Córdova Bermejo	2012	Se ha realizado el análisis tomando como base los resultados de ficha de encuesta a los productores del sector La Bruja, desarrollo de "focusGroup. Análisis de información secundaria y entrevistas a actores claves.	La investigación recoge los resultados del Acceso a la asistencia técnica y otros servicios de apoyo y precisa que : La asistencia técnica, pese a su importancia, es uno de los servicios más deficitarios en los pequeños productores de la zona estudiada; la información obtenida revela que el 80,87% de los productores no tiene acceso a este servicio, por lo que el manejo de los cultivos de arroz-algodón-maíz, lo realizan solo en base a sus conocimientos, adquiridos por la experiencia acumulada a través de los años, apoyados por las orientaciones que reciben de las casas comerciales proveedoras de insumos. El 19,13% de productores, que sí reciben asistencia técnica, son aquellos que, mayoritariamente, han logrado articularse a instituciones o programas de apoyo a la pequeña agricultura, sean públicos o privados.	La evidencia establece una relación que existe debido a la escasez de servicios de asistencia técnica los productores no adoptan tecnologías que les permita una mayor productividad.	A

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	Causa Indirecta 2.1: Insuficiente adopción de tecnologías adecuadas en la producción agropecuaria						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
05	Boletín del Estudio de Rentabilidad de la papa en el valle del Tambo	MINAG-PROSAAMER Julia Velazco Portocarrero	2008	Información primaria, el boletín muestra los principales resultados de la Encuesta de Rentabilidad-ERENTA, aplicada a unidades agropecuarias que sembraron papa en el valle de Tambo durante la campaña agrícola 2006-2007	En el estudio se precisa que el mercado de asistencia técnica para el cultivo de papa está poco desarrollado y presenta como resultados que solo el 12% de lotes accedieron a este servicio.	El estudio evidencia que los productores de papa del valle de Tambo en su mayoría no reciben asistencia técnica, que contribuya a alcanzar mejores rendimientos y que existe una relación inversa entre nivel de rendimientoy costo de producción unitario. Lo cual genera que se esté productor frente al mercado se encuentre en condiciones de desventaja en comparación con otros productores que tiene mejores rendimientos.	A
07	Boletín del Estudio de Rentabilidad de la papa en el valle del Tambo	MINAG-PROSAAMER Julia Velazco Portocarrero	2008	Información primaria, el boletín muestra los principales resultados de la Encuesta de Rentabilidad-ERENTA, aplicada a unidades agropecuarias que sembraron papa en el valle de Tambo durante la campaña agrícola 2003-2004. Las unidades de información de la ERENTA son la unidad agropecuaria, el	En el estudio se precisa que el mercado de asistencia técnica para el cultivo de papa está poco desarrollado y presenta como resultados que solo el 12% de lotes accedieron a este servicio. **Mercado de asistencia técnica** Lotes que han recibido asistencia técnica y/ocursos de capacitación (%): 12 %.	La evidencia establece que la escasez se relaciona con el bajo nivel tecnológico y en consecuencia con la baja productividad.	A

Factor abordado	Causa Indirecta 2.1: Insuficiente adopción de tecnologías adecuadas en la producción agropecuaria						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
				lote de papa, la familia y el centro poblado donde vive el productor.			

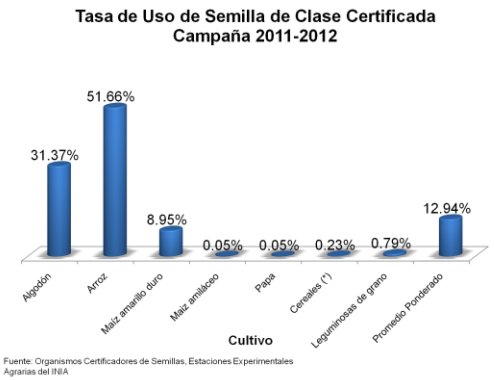
Factor abordado	Causa Indirecta 2.2: Escasa aplicación de sistemas de aseguramiento y gestión de la calidad.						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
01	Segundo foro mundial de autoridades de Reglamentación sobre inocuidad de los alimentos - actas	Secretaria de la FAO y OMS	2004	Reúne las conclusiones del acta de las medidas a implementar consensuadas por las autoridades de los servicios oficiales de control de la inocuidad de los alimentos	La producción, elaboración y comercialización de alimentos suele estar muy fragmentada entre un gran número de pequeños productores y manipuladores que carecen de los conocimientos y competencias necesarios para aplicar las prácticas modernas agrícolas y de higiene de los alimentos que van de la mano de la intensificación de la agricultura y del fenómeno de la urbanización. Los servicios de control deberían alentar a estas partes interesadas a que se organicen y participen en la determinación de sus necesidades de capacitación. Los agricultores son responsables de la aplicación de los principios básicos de unas prácticas agrícolas adecuadas y de unas prácticas de gestión idóneas durante el cultivo, la cosecha, la clasificación y el embalaje de los cultivos. Las medicinas veterinarias, con inclusión de las vacunas, desempeñan una importante función en la fiscalización y prevención de las enfermedades de los animales. Los agricultores y los veterinarios tienen la responsabilidad de aplicar los estrictos controles que regulan la autorización, distribución y utilización de medicinas veterinarias. Es esencial garantizar la inocuidad del producto a lo largo de toda la cadena. Esto incluye el suministro,	La evidencia muestra la responsabilidad de los productores para la implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas, a fin de garantizar la inocuidad de los alimentos.	D

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	Causa Indirecta 2.2: Escasa aplicación de sistemas de aseguramiento y gestión de la calidad.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
					almacenamiento, utilización y eliminación de esas medicinas. Los agricultores tienen responsabilidades similares para la utilización y el seguimiento de productos químicos agrícolas como los plaguicidas y los biocidas. Los productos deben aplicar el Código de prácticas internacional - los principios generales de higiene alimentaria y otras normas establecidas por la Comisión del Codex Alimentarius sobre los plaguicidas y los medicamentos veterinarios.		
02	– Encuesta Nacional de Programas Estratégicos 2010 (ENAPRES).	INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)	2010	Primaria	La ENAPRES 2010 en el Cuadro Indicador N º 45: Porcentaje De Productores Agrícolas Que Usan Manejo Integrado De Plagas, se reporta que del total de productores agrícolas y agropecuarios, el 5.6 % aplica el Manejo Integrado de Plagas.	Considerando que el MIP es una estrategia de control de plagas que se utiliza para la protección de los cultivos que se encuentra contemplada en el Sistema de Gestión de la calidad; se evidencia la existencia de un limitado uso de una de las practicas necesarias para la implementación de Sistemas de gestión de la calidad para la generación de productos de calidad que acceden a los mercados con probada trazabilidad.	A

Factor abordado	Causa Indirecta 2.3: Escasa infraestructura de acopio y equipo para adecuar los productos a los requerimientos de mercado						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
01	Segundo foro mundial de autoridades de Reglamentación sobre inocuidad de los alimentos - actas	Secretaria de la FAO y OMS	2004	Reúne las conclusiones del acta de las medidas a implementar consensuadas por las autoridades de los servicios oficiales de control de la inocuidad de los alimentos	FAO En muchos países en desarrollo las instalaciones e infraestructuras inadecuadas socavan los sistemas de inocuidad de los alimentos. Los servicios de control deberían detectarlas y atraer la atención de las autoridades competentes sobre la necesidad de mejorar las infraestructuras básicas que inciden en la inocuidad de los alimentos, tales como el suministro de agua potable, la electricidad, las instalaciones de almacenamiento incluido el almacenamiento en frío, los servicios y las redes de transporte.	Establece la relación que existe entre la infraestructura y los riesgos que representa esta para la inocuidad de los alimentos.	D
02	Evaluación de la influencia de la cadena de frío en la productividad y competitividad de la cadena de suministro de la mora de castilla (Rubus Glaucus Benth.) – estudio de caso Departamento del Huila	Sebastián de Jesús Polanía Orozco	2012	La presente investigación inicia con una descripción del contexto de la cadena de suministro de la Mora de Castilla y la Cadena de Frío, aplicada a los alimentos; los principales elementos que dirigen el comportamiento y la interacción de dichas cadenas, realizando un especial énfasis en los factores críticos en el desarrollo de la competitividad y productividad del sector.	Los productores presentan grandes falencias dado que en el proceso de recolección utilizan diferentes recipientes como lo son canecas, costales, vasijas entre otros lo cual dificulta la conservación de las calidades físicas de producto, dado el corto ciclo de vida la mayoría de ellos no tiene un lugar adecuado para el almacenamiento del producto y en los lugares temporales se mezclan la Mora de Castilla con los demás productos de la finca. Los productores no manejan ningún tipo de empaque para la Mora de Castilla.	La evidencia muestra que la escasez de infraestructura y equipos dificulta la conservación de la calidad de los productos, incrementándose las mermas y el corto periodo de vida en los anaqueles.	A
02	Pequeña agricultura y Gastronomía Oportunidades y desafíos	Luis Ginocchio Balcázar	2012	Información desarrollada por experto en base al análisis de la cadena agroalimentaria del país.	En muchos casos, es cierto también, se carece de la infraestructura que permitiría convertir estas oportunidades en negocios rentables y es en buena parte responsabilidad del Estado generar las condiciones propicias para la inversión de estos pequeños emprendedores y futuros empresarios.	La evidencia muestra la importancia de la infraestructura para lograr aprovechar la oportunidad de mercado.	D

Factor abordado	**Causa Indirecta 2.4: Desconocimiento de los estándares de calidad que requiere el mercado**						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
01	El acceso a los mercados de pequeños productores. Algunos factores de éxito, condiciones, requisitos y desafíos.	Waldo Bustamante	2008	Información desarrollada por experto en base al análisis de los mercados para los pequeños productores	El desconocimiento de las regulaciones y requerimientos del mercado, la necesidad de vender toda la producción, la utilización de tecnologías de producción no apropiadas, atentan contra la capacidad de concebir que la Calidad es un parámetro cada vez más exigido por el mercado y que debe ser un atributo inherente al producto. Existe en general, bajas calidades de los productos que producen los pequeños productores, principalmente por la aplicación de parámetros y métodos de control. Ligado a los puntos anteriores no existe una estrategia del sector que este orientada a la búsqueda de alternativas productivas, que tengan como orientación los requerimientos que provienen del mercado. Se sigue asumiendo la estrategia de producir y luego salir a vender y no la de investigar que quiere el mercado y luego adaptar la producción para satisfacer determinados requerimientos de los consumidores.	La evidencia establece la causalidad que existen entre el desconocimientos de las características del mercado y la escasa implementación de la calidad en la producción	D
02	Pequeña agricultura y Gastronomía Oportunidades y desafíos	Luis Ginocchio Balcázar	2012	Información desarrollada por experto en base al análisis de la cadena agroalimentaria del país.	La calidad es clave en todas las fases de los negocios desde la producción hasta llegar a los consumidores. Esta es el área que registra mayores deficiencias dentro de la cadena agro-gastronómica, existiendo una notable diferencia entre los estándares para productos de exportación y los orientados hacia el mercado nacional. Esto genera desconfianza hacia la manufactura nacional por parte de restaurantes, instituciones y empresas minoristas.	La evidencia establece que existen dos estándares de calidad en el producto, siendo menor en el mercado interno	D

Factor abordado	Causa Indirecta 2.5: Limitado uso de insumos adecuados en la producción agropecuaria.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
01	– Encuesta Nacional de Programas Estratégicos 2010 (ENAPRES).	INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)	2010	Primaria	 Según el Organismo Certificador de Semillas del Programa Especial de la Autoridad de Semillas del INIA, para la campaña 2011-2012, la tasa de uso de semilla de clase certificada para leguminosas de grano asciende a 0.79%, para los cultivos de papa y maíz amiláceo 0.05 % y para los cereales 0.23%, para arroz se reporta una tasa del 51.6%.	La evidencia nos demuestra que los productores de los principales cultivos de la sierra usan mínimamente semilla certificada lo cual se traduce en bajo productividad y calidad del producto ofertado.	A
02	Encuesta Nacional de Programas Estratégicos 2010 (ENAPRES).	INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)	2010	Primaria	Según la ENAPRES 2010 se reporta en el Cuadro Indicador Nº 44: El Porcentaje de productores agrícolas que usan fertilizantes y/o abonos, y se determina que del total de productores agrícolas y agropecuarios el 81.3% usa fertilizante y/o abonos; y de este total solo el 36.2 % realizan prácticas adecuadas de uso de este insumo agrícola. (Indicador N º 41 de ENAPRES)	La evidencia nos confirma que solo el 36.2% de productores que usan fertilizantes realizan un manejo adecuado de este insumo, con lo cual se limitaría la efectividad del uso de este insumo y por ende se afectan los resultados finales de la productividad	A
03	– Encuesta Nacional de Programas Estratégicos 2010 (ENAPRES).	INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)	2010	Primaria	Según la ENAPRES 2010 se reporta en el Cuadro Indicador N º 45: El Porcentaje de productores que usan plaguicidas, y se determina que del total de productores agrícolas y agropecuarios el 57.5 % usa plaguicidas; y de este total solo el 24.7 % realizan prácticas adecuadas de uso de este insumo agrícola. (Indicador N º 42 de ENAPRES)	La evidencia nos demuestra que existe una bajo uso de este insumo por parte de los productores y más aún que del total de uso reportado solo la mitad realiza un uso adecuado, con lo cual se limitaría la efectividad del	A

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Causa Indirecta 2.5: Limitado uso de insumos adecuados en la producción agropecuaria.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
						uso de este insumo y por ende se afectan los resultados finales de la productividad	
04	"La ruta de la pequeña agricultura en el bajo Piura: Caso La Bruja	CIPCA Centro de Investigación y Promoción del Campesinado Econ. José Luis Juárez Castillo Ing. Ulises Córdova Bermejo	2012	Se ha realizado el análisis tomando como base los resultados de ficha de encuesta a los productores del sector La Bruja, desarrollo de "focus Group. Análisis de información secundaria y entrevistas a actores claves.	En el Estudio se menciona para el caso de la semilla certificada, el 49,57% declara hacer uso de ésta, en tanto que un 50,43% no recurre a este insumo, confirmando así que una buena cantidad de productores, especialmente para los cultivos de arroz y maíz, utiliza como semilla su propia producción cosechada en la campaña anterior, lo que revela de por sí la baja calidad tecnológica con que se inicia el proceso productivo.	Se evidencia que los productores especialmente de arroz y maíz hacen uso de semilla de su propia producción que no es considera semilla de buena calidad por no pasar por los criterios establecidos para la producción de semilla de calidad, generando una baja productividad de los cultivos.	B
05	Promoción del Crecimiento y Desarrollo de Empresas de Semillas de Pequeños Agricultores en Cultivos para la Seguridad Alimentaria.	Paul J.H. Neate	2011	Información secundaria.	Más del 90% de los cultivos en los países en desarrollo aún se plantan con variedades de los agricultores y con semillas guardadas en la explotación agrícola. Las compañías privadas de semillas tienden a concentrarse en la producción de semillas híbridas, especialmente de cultivos de alto valor, cultivados por grandes agricultores, enfocándose en aquellos más capaces de pagar por la semilla. Tienden a evitar los cultivos auto-polinizados, incluyendo muchos de aquellos cultivados por pequeños agricultores y de los cuales dependen para su seguridad alimentaria.	El análisis muestra que la mayor parte de semillas empleadas por los productores agrarios no son semillas certificadas o de calidad. Esta situación se origina por la ausencia de proveedores de semillas en zonas rurales.	C
06	¿Cómo conservan los agricultores sus semillas en el trópico húmedo de Cuba, México y Perú?	Michael Hermann, Karen Amaya, Luis Latournerie, Leonor Castiñeiras.	2009	Información primaria, de datos obtenidos de hogares, discusiones de grupos focales, encuestas de los sistemas de semilla, ensayos de campo en las estaciones y en las fincas, mediciones de la diversidad	Emplean primordialmente su propia semilla guardada de la cosecha anterior. En todos los casos, el área sembrada con semilla derivada de la propia cosecha del agricultor sobrepasa el 80%.	Se analizó la función de los agricultores nudo en estas redes, y se evaluó el rol de hombres y mujeres en el manejo desemillas por parte de los agricultores. Se identificaron factores que limitan la capacidad de los agricultores para almacenar semilla destinada para la resiembra, o que conducen a la pérdida de semilla, como la deficiencia de métodos y recipientes adecuados para	B

Dirección General Agrícola DGA

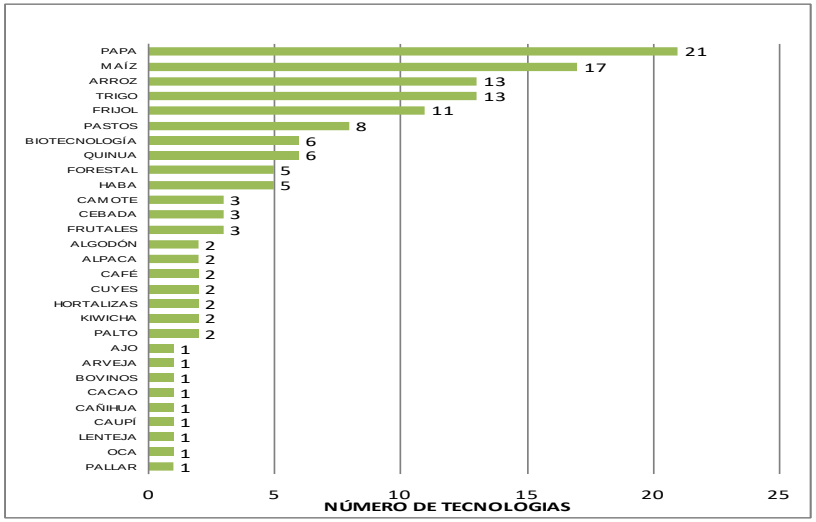
Factor abordado	Causa Indirecta 2.5: Limitado uso de insumos adecuados en la producción agropecuaria.						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
				genética en el campo, y los estudios documentales y por Internet.		el almacenamiento de las semillas. Se evidenció que factores tales como la falta de información acerca de las propiedades y las fuentes de semilla intercambiada, así como la falta de garantías en la germinación y en el rendimiento asociadas con la semilla, restringen la habilidad de los sistemas informales de semilla para abastecer de diversidad a los agricultores.	

Factor abordado	Causa Indirecta 2.6: Débil implementación de mecanismos de control y vigilancia de la inocuidad						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
01	El estado mundial de la agricultura y la alimentación.	FAO	2011	Información primaria en base a la información estadística existente. El estado mundial de la agricultura y la alimentación aborda el tema de Las mujeres en la agricultura: cerrar la brecha de género en aras del desarrollo.	Un desafío aún mayor es poder cumplir las estrictas normas sanitarias y fitosanitarias que rigen en los mercados internacionales. Para lograrlo, el sector privado y el público deberán hacer esfuerzos conjuntos en materia de políticas (legislación sobre inocuidad de los alimentos), investigación (evaluación de riesgo, prácticas recomendadas), infraestructura (establecimientos para el procesamiento de exportaciones) y supervisión (vigilancia de enfermedades).	La evidencia establece que existe un rol importante del estado en establecer y hacer cumplir la legislación para lograr la calidad e inocuidad de los productos	A
02	Mejorar las capacidades empresariales de los agricultores: creando condiciones para el crecimiento	Arno Maatman y Ted Schrader	2009	Opinión de experto en base al análisis de las experiencias de las iniciativas empresariales de pequeños agricultores en el mundo. El expert pertinence al International Centre for Development Oriented Research in Agriculture (ICRA).	Además de estas estrategias más sencillas para mejorar la coordinación y empoderar a los pequeños agricultores, otro tema importante es aquel del “entorno institucional”. Este se refiere a las normas y reglas que gobiernan las transacciones y al clima de las inversiones rurales que ofrece seguridad y protección a los agricultores y productores (y otros empresarios rurales que invierten en información sobre mercados, tecnologías, productos y servicios, y reformas organizacionales). Tanto las asociaciones de productores como las de empresarios, y en igual medida el Estado, cumplen aquí un rol crucial, conduciendo a lo que con frecuencia es llamado “buen gobierno”.	La evidencia muestra el rol que juega las instituciones en el mercado.	D

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	Causa Indirecta 1: Limitada generación de Tecnologías agropecuarias adecuadas a los pequeños productores.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
01	Estrategia Nacional de Desarrollo de la Innovación Tecnológica Agraria y Agroindustrial en el Perú – Libro Verde	**INIA**	**2002**	Fuente Secundaria: El Libro Verde del INIA hace mención a un estudio realizado por Ginocchio (2002) sobre la oferta y demanda de tecnologías agrarias en el Perú.	Se hace referencia a un estudio de oferta y demanda de tecnologías agrarias de 28 cultivos y crianzas prioritarias y definidas por el MINAG y la Comisión para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX), a través de encuestas y talleres realizados a principios de 2002	Ginocchio (2002) realizó un estudio de oferta y demanda de tecnologías agrarias de 28 cultivos y crianzas prioritarias en el Perú resaltando que el 87% de los demandantes considera que la oferta de servicios de investigación y desarrollo es insuficiente y manifiestan conocer muy poco o nada de los productos y servicios ofrecidos por el INIA. Asimismo, identifico las demandas de investigación y transferencia. Se aprecia una alta correspondencia entre la demanda por investigación y la demanda por transferencia. El interés por tecnologías modernas de post cosecha es escaso, lo cual parece ser resultado del nivel empresarial y conocimiento de quienes toman las decisiones, a quienes se les hace difícil invertir para reducir el porcentaje de mermas, para preservar y mejorar la calidad de los productos a partir de la cosecha.	
	Lo que el INIA Hace por el Perú	INIA	2012	Secundaria : El documento es una recopilación de los trabajos de investigación realizados durante 20 años por INIA y su impacto en el sector.	Esta evidencia nos muestra que en el Perú por medio del INIA en los últimos 20 años se ha desarrollado 141 tecnologías las mismas que han sido puestas a disposición de los pequeños	En los últimos 20 años el INIA ha desarrollados 141 tecnologías las mismas que han sido puestas a disposición de los pequeños y medianos agricultores del País. Haciendo un promedio de 7 tecnologías por año o 4 tecnologías por cultivo. Números muy bajos para un periodo de años muy largo (dos décadas), considerando que somos un país biodiverso (cada zona de vida requiere una tecnología diferente), y que además las condiciones climáticas cada vez más cambiantes exigen mayores innovaciones tecnológicas para cada cultivo y para cada zona. Tecnologías Liberadas por Productos 1991 – 2011 - INIA	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Causa Indirecta 1: Limitada generación de Tecnologías agropecuarias adecuadas a los pequeños productores.						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
					y medianos agricultores del País. Sin embargo tenemos que en Otros países como Colombia han desarrollado mayor número de tecnologías (CORPOICA según su página web tiene un stock de 600 tecnologías disponibles)		

Factor abordado	Causa Indirecta 2: Limitada transferencia de tecnologías agropecuarias disponibles a los Proveedores de Asistencia Técnica.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
01	Impacto de la I&D+I Agraria en el Perú – 2010"	INCAGRO	2010	Fuente secundaria: El documento es un análisis de la situación de la oferta de la Transferencia de tecnología en el Perú.	Se aborda la situación de la transferencia de tecnología agraria y de los proveedores de servicios en el Perú.	Se observa una limitada, deficiente, desactualizada y desarticulada transferencia de tecnologías; y la situación se complica porque son muy escasos los programas y profesionales dedicados a la transferencia de tecnologías a los pequeños productores. Según la publicación de INCAGRO "Impacto de la I&D+I Agraria en el Perú – 2010", la oferta de transferencia de tecnología se caracteriza por lo siguiente: Escasos proveedores privados, especialmente en la sierra y selva. Poca experiencia de estos proveedores de atender a pequeños productores rural Dificultades de los proveedores para acceder a conocimientos e información técnica que les permita mantener una oferta de calidad. Ausencia de vocación privada en la provisión de servicios y sus ventajas. Según la Oficina General de Planificación Agraria, MINAG.-Plan Estratégico Sectorial Multianual de Agricultura 2007-2011 (2007) La limitada transferencia de tecnología agraria que realizan las diversas instituciones públicas y privadas, así como la poca apropiación de tecnología por parte de los agricultores, ha traído como consecuencia la baja productividad de los cultivos y crianzas, deviniendo en bajos ingresos	**A**

Factor abordado	Causa Indirecta 2: Limitada transferencia de tecnologías agropecuarias disponibles a los Proveedores de Asistencia Técnica.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
						económicos de los productores agrarios principalmente de la sierra y selva del Perú.	
02	**Plan Estratégico sectorial Multianual de agricultura 2007-2011**	MINAG	2007	Fuente secundaria	Este documento resume en su contenido los objetivos estratégicos, políticas (ejes Estratégicos) y las metas prioritarias para orientar el agro peruano a la modernidad y al desarrollo sostenible buscando el incremento de la producción, productividad y la generación de empleo digno, en un contexto de igualdad de oportunidades, ayudando a millones de peruanos a salir de la pobreza.	Según la Oficina General de Planificación Agraria, MINAG.- Plan Estratégico Sectorial Multianual de Agricultura 2007-2011 (2007), la limitada transferencia de tecnología agraria que realizan las diversas instituciones públicas y privadas, así como la poca apropiación de tecnología por parte de los agricultores, ha traído como consecuencia la baja productividad de los cultivos y crianzas, deviniendo en bajos ingresos económicos de los productores agrarios principalmente de la sierra y selva del Perú.	**A**
03	Estrategia Nacional de Desarrollo de la Innovación Tecnológica Agraria y Agroindustrial en el Perú – Libro Verde"	INIA	2002	Fuente secundaria El Libro Verde del INIA hace mención a un estudio realizado por Ginocchio (2002) sobre la oferta y demanda de tecnologías agrarias en el Perú.	Se aborda la situación de la transferencia de tecnología agraria en el Perú.	Las conclusiones de las encuestas resaltan que mucha tecnología existe pero es mal transferida, o cuando se le logra transferir es mal aplicada (ej. se dice: "En papa no faltan variedades o nuevos conocimientos de riego y en café ya se conoce todo, requiriéndose solamente adaptarlo a las condiciones ecológicas del Perú".). Por otra parte, se observaron expresiones de demanda poco claras, expresando que muchos productores no conocen siquiera los problemas tecnológicos que enfrentan	**A**

Dirección General Agrícola DGA

<table>
<tr><th>Factor abordado</th><th colspan="7">Causa Indirecta 3: Pequeños productores agropecuarios no adoptan tecnologías adecuadas en la producción</th></tr>
<tr><th>Numero</th><th>Titulo</th><th>Autor</th><th>Año</th><th>Fuentes de información</th><th>Relación abordada</th><th>Comentario sobre los resultados de la evidencia</th><th>Nivel de evidencia</th></tr>
<tr><td>01</td><td>Lo que el INIA Hace por el Perú</td><td>INIA</td><td>2012</td><td>Secundaria: El Libro Verde del INIA hace mención a un estudio realizado por Ginocchio (2002) sobre la oferta y demanda de tecnologías agrarias en el Perú.</td><td>La principal causante de la baja adopción de tecnologías es la limitada oferta de servicios tecnológicos para la pequeña producción agraria; es necesario superarlas para que este tipo de productores participen en forma eficiente en una economía de mercado.</td><td>La principal causante de la baja adopción de tecnologías es la limitada oferta de servicios tecnológicos para la pequeña producción agraria; es necesario superarlas para que este tipo de productores participen en forma eficiente en una economía de mercado.
Con relación a los mercados de servicios a la innovación, el Censo Agropecuario de 1994, desataca que apenas el 8% de los productores recibían algún tipo de asistencia técnica; asimismo, de los que recibieron asistencia técnica, las dos terceras partes provinieron de alguna institución pública y el 20% de alguna ONG. En ambos casos, esta provisión de servicios fue gratuita y estuvo determinada por los oferentes del servicio antes que por los propios usuarios. Tan solo el 1,2% de agricultores censados recibió asistencia de alguna empresa y pago por ella.
El “Programa de Compensaciones para la Competitividad de la Agricultura” en el año 2008 realizó un estudio para analizar la demanda y oferta por el servicio de asistencia técnica para lo cual tomó información sobre los principales proyectos y programas que prestan servicios de éste tipo (INCAGRO, PRA, etc.) teniendo como resultado que existe un gran número de productores que demandan asistencia técnica según se observa en el siguiente cuadro:

Balance Oferta – Demanda de Asistencia Técnica
(Nº de Productores)
<table>
<tr><th>Año</th><th>Demanda Efectiva</th><th>Oferta</th><th>Demanda Insatisfecha</th></tr>
<tr><td>2008</td><td>72,668</td><td>13,588</td><td>-59,080</td></tr>
<tr><td>2009</td><td>80,606</td><td>14,691</td><td>-65,915</td></tr>
<tr><td>2010</td><td>88,544</td><td>15,794</td><td>-72,750</td></tr>
<tr><td>2011</td><td>96,482</td><td>16,897</td><td>-79,585</td></tr>
</table>
Fuente: “Programa de Compensaciones para la Competitividad de la Agricultura”</td><td></td></tr>
</table>

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Causa Indirecta 3: Pequeños productores agropecuarios no adoptan tecnologías adecuadas en la producción						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
02	MARCO ESTRATÉGICO DE MEDIANO PLAZO DE COOPERACIÓN DE LA FAO EN AGRICULTURA FAMILIAR EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	LA FAO	2011	Información Secundaria. La FAO pone a consideración de sus países miembros en América Latina y el Caribe (ALC) la presente propuesta para discusión y aprobación, con el fin de poder brindar la mejor asistencia Técnica posible para potenciar el rol que la Agricultura Familiar debe jugar en el desarrollo rural, económico, y en la seguridad alimentaria de la Región.	La FAO pone especial énfasis en la brecha tecnológica y el acceso a tecnología.	La falta de acceso a nuevas tecnologías y a semillas de calidad es una de las principales causas de los bajos rendimientos agrícolas. Además, la investigación en la agricultura no ha estado tradicionalmente orientada a sistemas de Agricultura Familiar. Sin embargo, existen tecnologías tradicionales que en combinación con tecnologías modernas podrían reducir la brecha existente, aumentando de forma sostenible la producción de alimentos, lo que constituiría además una plataforma para el desarrollo de un sector agrario nuevo y moderno que pudiera contribuir eficazmente a la economía nacional y regional. Asimismo, se requieren capacidades institucionales adecuadas para la implementación del Plan Global de Acción para la Conservación y Utilización Sostenible de Recursos Fitogenéticos. La FAO pone especial énfasis en esta área e indica: "El sistema que proveerá variedades adaptadas de alto rendimiento a los agricultores consta de tres partes: conservación y distribución de recursos fitogenéticos, desarrollo de variedades, y producción y distribución de semillas (FAO, 2011).	**A**

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN DGA

Factor abordado	Causa Directa 3: Limitado acceso a Servicios Financieros						
Número	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
Priorización de los documentos analizados							
	PERÚ: Indicadores de inclusión financiera de los sistemas financiero, de seguros y de pensiones	Superintendencia de Banca Seguros y AFP	2012	Informacion primaria del sistema financiero peruano a junio 2012	Datos relacionados con oferta de puntos de venta, colocaciones del sistema y el acceso de la poblacion por ambito geográfico y condición económica	Los resultados sugieren efectos negativos de la oferta financiera a traves de los mecanismos de acceso que dispone principalmente en ambitos diferentes a Lima y provincia constitucional del Callao	**A**
	La ventaja del ganador: El poder de la educación financiera	Robert T. Kiyosaki	2012	Informacion primaria de la experiencia laboral del autor.	La educación financiera puede dar una ventaja extrema porque impedirá que las personas se conviertan en víctima del juego de poder entre trabajadores y líderes.	Para motivar a la gente a que aprenda, estudie, practique y, posiblemente, adquiera otra visión del mundo. Es el año 2011 y hay rnucho dinero por ahí volando. Hay billones de dólares en busca de hogar debido a que los gobiernos no dejan de irnprimir enormes cantidades de dinero falso, también conocido como divisa .fiat o dinero por decreto. Los gobiernos no quieren que el mundo caiga en una depresión y, por eso, imprimen dinero de juguete. Es la razón por la que los precios del oro y la plata suben, en tanto que los ahorradores continúan perdiendo. El problema radica en que el dinero de juguete sólo está en manos de un reducido grupo de personas. Es por ello que los ricos se hacen más ricos y las clases media y baja, cada vez son más pobres; asimismo, la economía empeora y las dificultades van en aumento.	A

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	Causa Directa 3: Limitado acceso a Servicios Financieros						
Número	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentarios sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
	Limitado Financiamiento Formal Para la Pequeña Agricultura ¿ Solo Un Problema de Falta de Oferta ?	Carolina Trivelli Catherine Guirkinger	2004 2005	Articulo basado en experiencia empirica de Piura y el Valle del Mantaro	El acceso a servicios financieros no ha logrado hoy en dia ni la cobertura ni profundida que el agro requiere	El uso de créditos formales sigue siendo muy limitado, incluso menor que el registrado a mediados de la década pasada ('94 – '95), a pesar de que los productores reconocen tener un acceso más fácil a este tipo de crédito. Las posibles explicaciones a esta suerte de paradoja serían: La primera podría ser que los agricultores no cumplen con los requisitos mínimos exigidos por los intermediarios. La segunda, que los productores no requieren fondos externos para desarrollar sus actividades, sea porque tienen otras fuentes, sea porque no poseen proyectos con rentabilidad suficiente para cubrir los costos de los créditos formales. Una tercera razón podría referirse a que los productores, a partir de consideraciones de manejo de riesgos y de costos de transacción, se estén inhibiendo de participar en este mercado.	A
	Credito Agrario en el Peru ¿Qué dicen los Clientes?	Carolina Trivelli	1999 2000	Basada en evidencia empírica recogida especialmente para responder a las preguntas centrales de por qué algunos agricultores que son conscientes de su demandapor crédito formal no la concretan en el mercado y cómo resuelven el problema delacceso a fondos	Razones que explican la existencia de un conjunto significativo depequeños productores que son conscientes de desear/necesitar un crédito delsector formal, pero se autorracionan y no participan en el mercado formal decréditos.	El acceso a fuentes de financiamiento, principalmente formales, ha sido considerado uno de los principales "cuellos de botella" que enfrentan los agricultores y pobladores rurales para el desarrollo de sus actividades. El limitado acceso al capital se explica por la confluencia de múltiples factores: las características propias de las actividades agropecuarias (riesgosas, con un cronograma fijo,	A

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Causa Directa 3: Limitado acceso a Servicios Financieros						
Número	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentarios sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
				con fines productivos en distintos contextos.		estacionales, etcétera); los problemas de desintegración de diversos circuitos comerciales y financieros de la mayor parte de los agricultores, y los elevados índices de pobreza en las zonas rurales. En lo que respecta al financiamiento, el objetivo de las políticas públicas y de las acciones de la sociedad y los agentes privados debe ser ***generar y mantener las condiciones necesarias para un desarrollo sostenido del mercado financiero en el ámbito rural; y reconocer, dadas sus características, que éste no será un mercado perfecto ni completo***.	

Factor abordado	Causa Indirecta 3.1: Inadecuados productos financieros						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
1	Mecanismos Financieros para la Adaptación El Rol de las Microfinanzas	María Elena Gutiérrez, Patricia Inga Falcón y Diana Morales de Libélula Comunicación Ambiente y Desarrollo S.A.C	Febrero 2012	secundaria	El informe tiene como objetivo realizar una exploración sobre cómo los mecanismos de financiamiento, en especial el microcrédito, podrían facilitar la adaptación al cambio climático de los pobladores de las zonas rurales de Cusco y Apurímac. En este grupo se encuentran productores agropecuarios cuya situación los pone especialmente vulnerable a los efectos del cambio climático, del que dependen muchas de sus actividades. En este nivel básico de actividad rural, el problema del agotamiento de fuentes de agua por efecto del cambio climático, conllevaría un delicado problema de seguridad alimentaria. Es en este nivel en el que trabajan o deberían trabajar los programas de transferencias condicionadas y asistencia alimentaria de los gobiernos. Es oportuno señalar que en este caso las necesidades de financiamiento de estos pobladores están siendo cubiertas, cuando los son, por donaciones de los programas de asistencia y transferencia condicionada del gobierno, programas de cooperación internacional o de organismos no gubernamentales y/o presupuestos de gobiernos locales. Algunas entidades están otorgándoles financiamiento a estos pobladores con el respaldo de los ingresos que perciben del programa de transferencias condicionadas “Juntos”.	Se evidencia que no existe productos financieros la producción agropecuaria	B

Factor abordado	Causa Indirecta 3.2: Desconocimientos de los servicios financieros						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
1	Limitado financiamiento formal para la pequeña agricultura	Catherine Guirkinger, Carolina Trivelli		Secundaria/ (http://www.cepes.org.pe/debate/debate40-41/02-Trivelli.pdf)	La razón que inhibe a los pequeños productores de trabajar con créditos formales es la falta de familiaridad e información precisa sobre el proceso y los trámites requeridos para realizar este tipo de transacciones.	Los productores que no utilizan créditos formales o nunca han recibido, desconocen los procedimientos y manejan información distorsionada.	C

Factor abordado	Causa Indirecta 3.3: Altos costos de transacción financiera y falta de garantías adecuadas.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
1	Limitado financiamiento formal para la pequeña agricultura	Catherine Guirkinger, Carolina Trivelli		Secundaria/ (http://www.cepes.org.pe/debate/debate40-41/02-Trivelli.pdf)	Una de las opciones para explicar la poca demanda de crédito formal es que los productores agropecuarios no cumplen con los requisitos mínimos para ser clientes de una entidad financiera. Si bien es cierto que las tasas de interés en el sector formal no son especialmente altas, estas no constituyen el único costo de los préstamos formales; a ellas hay que añadir los costos de transacción, y solo entonces obtendremos el costo real del crédito. La hipoteca de la tierra requiere la emisión de un certificado en Registros Públicos en el que se señala que la parcela no cuenta con un gravamen, y la firma de un contrato, con sus respectivos costos notariales.	La poca experiencia de los productores en cuanto a la gestionar créditos, los trámites engorrosos y las altas tasas de interés, son barreras para que los pequeños productores accedan al crédito formal.	C
2	Mejores prácticas del	BRIGITTE KLEIN,	2001	secundaria	Entre los factores que aumentan los costos de los servicios financieros		B

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Causa Indirecta 3.3: Altos costos de transacción financiera y falta de garantías adecuadas.						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
	financiamiento agrícola Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)	RICHARD MEYER, ALFRED HANNIG, JILL BURNETT, MICHAEL FIEBIG			formales en zonas rurales está la baja densidad demográfica combinada con la dispersión de los clientes		
3	Fuentes de recursos para crédito agrícola Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)	THORSTEN GIEHLER	2001	secundaria	Los costos de las tasas de interés de los recursos concesionarios son bajos, los relacionados con la administración y gestión de riesgos pueden ser bastante altos. Con el tiempo ha quedado en evidencia lo caro que resulta administrar los programas de crédito dirigido y la mayoría de éstos sólo pudieron mantenerse a flote gracias a las subvenciones operacionales o a las nuevas inyecciones de capital efectuadas por los gobiernos o donantes.		
4	Mejores prácticas del financiamiento agrícola Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)	BRIGITTE KLEIN, RICHARD MEYER, ALFRED HANNIG, JILL BURNETT, MICHAEL FIEBIG	2001	secundaria	La falta de una garantía adecuada al momento de solicitar un préstamo plantea problemas específicos a los prestamistas rurales. En efecto, la tierra es el activo de mayor aceptación como garantía, porque es fijo y difícil de destruir. Suele tener también para el propietario un valor muy superior al precio del mercado y en el caso de zonas de alta densidad demográfica su valor aumenta en razón de su escasez. Los pequeños agricultores con tierras de escaso valor y los que sólo tienen derechos de usufructo sobre ellas tienen menores posibilidades de tener	Se evidencia que las instituciones financieras no otorgan créditos sin las garantías suficientes, en el caso de garantías riesgosas (ganado, equipos) se utiliza sustitutos de la garantía, entre los que se incluyen confirmantes, fiadores independientes, mobiliario y enseres domésticos y otros sustitutos	B

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	Causa Indirecta 3.3: Altos costos de transacción financiera y falta de garantías adecuadas.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
					acceso a préstamos bancarios. Los bienes muebles, como es el caso de ganado y equipo, son considerados por los prestamistas como garantías con mayores riesgos, y además el propietario debe presentar pruebas de su propiedad y tenerlos asegurados, condiciones difíciles de satisfacer para las familias rurales de bajos ingresos.		

Factor abordado	Causa Indirecta 3.4: Insuficientes mecanismos de financiamiento diseñados para el pequeño productor						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
1	Riesgos y portafolios agropecuarios: Lecciones desde la experiencia de Instituciones financieras de América Latina	CAROLINA TRIVELLI A.ÁLVARO TARAZONA S.	junio, 2007	secundaria	La percepción de los bancos ha cambiado, siendo considerado el sector agroexportador como el ave fénix. Por ello, los banqueros han modificado su visión de estas actividades y le ha vuelto a abrir las puertas del financiamiento a este sector (Serrano, 2006, junio).No obstante, el porcentaje de crédito a dicho sector es bajo.	Este documento indica que el servicio financiero del sector es bajo a pesar que las instituciones financieras ya están considerando como clientes de crédito a los productores agropecuarios	A2

Factor abordado	Causa Directa 4: Limitado acceso a la información para la toma de decisiones						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información *(primaria, secundaria)***	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
1.	Plan Estratégico del Sistema Integrado de Estadística Agraria 2013-2017	OEEE-BDO Consulting SAC	2012.	Información primaria El Plan aborda el diagnóstico general, la definición de las necesidades prioritarias y los usuarios de las estadísticas agrarias. Este análisis comprendió la relación de un inventario de las estadísticas agrarias y de los productos disponibles, la satisfacción de los usuarios y sus productos, así como de un inventario de las entidades del SIEA y de sus capacidades disponibles.	El enfoque estratégico presta especial atención a las necesidades de los usuarios y que son satisfechas a través de las dimensiones relativas a la calidad, integridad y el acceso público a los datos	Con relación al conocimiento de la demanda, el desconocimiento, puede ocasionar que las estadísticas que genera y difunde el SIEA, no satisfaga las necesidades de los usuarios. Por su parte, los usuarios no disponen de canales para expresar sus demandas de allí que no pueden retroalimentar al sistema a efecto de mejorar las estadísticas. Las estadísticas más difundidas para la gestión económica son las estadísticas de ganadería y cultivos permanentes, para las asociaciones de base, son los cultivos temporales y	A1
2	El estado de la gestión de la informa-ción Agraria	Martha Villegas Murillo	2003	Información Secundaria Elaborada con los auspicios del Instituto nacional de Estadística de Costarica –INEC, IICA, FAO, ACDI Visualiza el panorama general relacionada con la información en el sector agropecuario Costarricense.	El mismo sistematiza dos elementos fundamentales como son el subsistema nacional de información estadística y el sistema de información agropecuaria costarricense (Infoagro).	En Infoagro, se destaca la problemática y acciones como sistema de información del sector agropecuario Costarricense que aprovecha y complementa el esfuerzo en este campo realizado por las instituciones del sector y de otros sistemas, capturando la información, concentrándola y ordenándola para que ésta se pueda difundir en forma oportuna de acuerdo a las necesidades de los usuarios. Se	B

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	4.1 Escasa generación de información Estadística Agraria confiable, oportuna y pertinente						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información *(primaria, secundaria)***	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
3	Los sistemas de información de mercados agrícolas (SIMA) en las Américas	*Frank Lam*	2010	Información Primaria Investigación y desarrollo de los agro negocios y la agroindustria rural en América Latina y el Caribe. Desarrollada en el marco de la Organización de Información de Mercados de las Américas (OIMA) y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América (USDA) – IICA como Secretaria Técnica OIMA, esuna red de cooperación	Uno de los elementos claves en el incremento de la competitividad de los negocios agrícolas en las Américas y el Caribe es, sin duda, la información de mercado, entendida como aquella información que puede ayudar a los tomadores de decisiones en la producción y comercialización de productos agrícolas e integra datos acerca de las Necesidades de los consumidores. Esta información incluye, además, referencias acerca del comportamiento de los precios y volúmenes de los productos agrícolas, reportes Empresariales de mercado, estimaciones de cosecha y hasta reportes clima tolo-gicos entre otros.	Se espera que los usuarios de un SIMA alcancen los siguientes beneficios: a). Contar con mayor información sobre el mercado donde participan; b) Tomar decisiones mejor informadas; c) Planificar la producción y comercialización. Al final, lo que en realidad se busca, es que los diferentes participantes, con la información disponible, puedan mejorar su rentabilidad en el negocio. Los SIMA generalmente recolectan, analizan y diseminan diferente tipo de información para los usuarios. Uno de los elementos que con más frecuencia cambia en el mercado es el precio de los productos, por lo que los SIMA ponen énfasis en el monitoreo constante de los precios.	A
4	Estrategia de innovación Agraria para Producción de cereales, Maíz, Trigo.	Fundación para la Innovación Agraria FIA-Chile	2003	Información Primaria FIA- Chile, busca mejorar la rentabilidad y competitividad de la producción agraria	Analiza los factores limitantes de acceso al mercado, en el ámbito del mercado de cereales, trabajo con 79 productores agropecuarios y agentes de la cadena	La investigación, busca crear espacios de análisis y discusión, en la identificación de los factores que limitan y que favorecen el desarrollo de cada rubro productivo, entre dichos factores, enfatiza como una limitante el desconocimiento a nivel productivo de la información de mercado (nacional e internacional) en	A

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	4.2 Limitada disponibilidad de información adecuada para usuarios de menor acceso.						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de**	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivelde evidencia**
5	Sistema Integrado de Información de Andalucia SIIA	Álvaro Zabala Ordóñez1, Marco Antonio Fuentelsaz	2008	Información Secundaria Proyecto que tiene el propósito de poner a las nuevas tecnologías al servicio de los usuarios de la	La dificultad de acceso a las nuevas tecnologías de información acrecienta las desigualdades en la calidad de vida en el equilibrio social y por ende en la productividad.	Se aborda la importancia de la utilización de nuevas tecnologías, el proyecto busca garantizar el acceso de los usuarios a las Tecnologías de Información y comunicación. Como un factor clave para la Modernización de la agricultura andaluza y para mejorar la competitividad	C
6	Información comercial en la toma de decisiones sobre investigación y desarrollo de productos Agropecuarios	Francisco FerucciPendola Consultor IICA -GTZ	2000	Información Secundaria Investigación en el marco del Proyecto " Orientación de la Investigación Agraria hacia el Desarrollo Alternativo"	Se aborda la relación vital del acceso a la información permanente sobre mercados (nacionales e internacionales) sobre todo, si se logra ventajas competitivas en función de la capacidad de empleo de Sistemas Modernos de acceso a la información. Estas ventajas se acrecentará en función del mayor o menor uso de tecnología e informática que permitirá una cobertura en relación a las fuentes de información comercial disponibles.	Evidencia que el conocimiento de la información constituye una ventaja competitiva tanto para los agentes económicos (productor, agroindustrial agroexportador, etc.) como para los involucrados en la generación de tecnologías y productos (científicos, investigadores, etc.,). Las estadísticas se obtiene con el acceso a numeroso y diversas fuentes públicas y privadas, organismos especializados del sector comercial. Existen fuentes de base de datos disponibles en Internet sobre mercados (oferta y demanda de	C

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	4.2 Limitada disponibilidad de información adecuada para usuarios de menor acceso.						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de**	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivelde evidencia**
7	Caracteriza-ción de la pequeña agricultura Chile	Idea Consultora-ODEPA- CHILE	2011	Información primaria La investigación presenta los resultados sobre identificación de las necesidades de información de la pequeña agricultura, realizada mediante entrevistas a actores, talleres de trabajo y aplicación de encuestas a pequeños productores	La investigación aborda las necesidades de información que requiere la pequeña agricultura; las formas en que la pequeña agricultura requiere esta información; los medios que la pequeña agricultura utiliza hoy y las formas de mejorar la entrega de información.	Con relación a los medios, la investigación señala como los principales a: profesionales y técnicos vinculados a la pequeña agricultura, instituciones de nivel regional y local, material escrito, diversas instancias de encuentro, radio, organizaciones de productores, radio, televisión, celular e Internet, usar los diarios murales de los municipios, crear pizarras con información en las oficinas de áreas, hacer publicidad de la información existente, crear un diario del ministerio de agricultura con información agrícola, se plantea la necesidad de crear una	A

Factor abordado	CAUSA DIRECTA 5: ESCASA PROMOCIÓN PARA LA ARTICULACIÓN COMERCIAL DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
1 MW	*PLAN ESTRATÉGICO NACIONAL EXPORTADOR – 2003-2013 - Plan Operativo del Sector Agropecuario y Agroindustrial*	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR	2004	Primaria	Debilidades identificadas en el PENX 2003-2013: ○ Pocos productos concentrados en pocos mercados ○ Desorden en la comercialización y ausencia de una red de mercados mayoristas ○ Débil articulación de la oferta con el mercado y la demanda urbana e industrial Propuesta de política del Plan Operativo Sectorial Agropecuario – Agroindustrial del PENX: Política I : Desarrollo de los mercados emergentes y profundización de los mercados dominantes Política II: Incremento de la oferta exportable reduciendo las principales diferencias sectoriales Política III: Promoción de la competitividad del sector, fortaleciendo las capacidades empresariales y liderazgo de los diferentes eslabones	La evidencia propone una serie de tareas para los actores del sector, en las páginas 56, 57 y 58 del documento	
2 AG	RED DE DESARROLLO RURAL: Alternativas para la pequeña agricultura comercial	Instituto de Estudios Peruanos (IEP) Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE) Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA)	2006	Información primaria recogida en los valles de Piura y el valle del Mantaro	La pequeña agricultura comercial no logra articularse debidamente al mercado por falta de acceso al mercado de capitales y por la incapacidad para asegurarse frente a shocks que conllevan a mayor incertidumbre. A esto se suman características estructurales de los pequeños productores comerciales como: reducida dotación de capital humano y capital social. Así mismo también se deben considerar las características de los mercados que ellos enfrentan (poca competencia en mercados críticos de productos y factores y reducido o nulo desarrollo de los mercados de crédito seguro y asistencia técnica)	La evidencia indica que son muchos los factores que determinan que haya una débil articulación de la demanda con la oferta de los pequeños productores. La principal conclusión de este estudio es que no es necesariamente a través de las ganancias de eficiencia técnica a nivel de parcela donde la pequeña agricultura puede obtener las mayores ganancias sino a través de **aprovechar por mejorar sus vinculaciones a los mercados de productos y factores.**	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	**Causa Indirecta 5.1: Insuficientes e inadecuados mecanismos diseñados e implementados para la promoción comercial**						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
1	Guía metodológica para la activación de sistemas agroalimentarios localizados	François Boucher; Juan Antonio Reyes González, IICA, CIRAD, REDSIAL México-Europa.	2011	Información primaria	Los productores rurales debido a la globalización y a la reducción de la población rural, que tiende a migrar, han visto reducidos sus espacios de comercialización. Los pequeños productores rurales han sido excluidos de las cadenas de producción y de valor en la mayoría de los productos. A estos aspectos socioeconómicos se suman las modificaciones estructurales que han disminuido el rol del Estado en los procesos de capacitación, asistencia técnica, financiamiento, promoción, entre Otros, particularmente hacia los productores rurales.	La evidencia demuestra que los productores rurales se encuentran en desventaja en un mercado competitivo, entre otros factores por la falta de promoción comercial de sus productos.	
2	Competitividad del sector agrario peruano, problemática y propuestas de solución.	Econ. Lindon Vela Meléndez. Ing.José Gonzales Tapia	Octubre 2011	Información secundaria	Es imperativo tener como objetivo central **mejorar los niveles de competitividad del sector agrario** y así contribuir a la mejorar de la competitividad nacional y lograr mantener nuestro crecimiento y desarrollo en el largo plazo, para lo cual es importante diseñar o consolidar políticas y estrategias ligadas al **uso sostenible de los recursos naturales y la biodiversidad.** Para mejorar la Competitividad del sector agrario, puede considerarse, el acceso a mercados como los de mayor probabilidad de representar restricciones para el desarrollo. **Acceso a Mercados**: Desarrollar mercados internos y externos para la orientación de la producción agropecuaria y agroindustrial; diseñando y ejecutando programas de capacitación y asistencia técnica para la incorporación de los pequeños productores a los mercados, promover el desarrollo y modernización de centros de acopio, y mercados; Diseñar mecanismos de cofinanciamiento de planes de negocios a través de operadores del sector privado para los servicios de asesoría empresarial.	La falta de desarrollo de mercados internos y externos, así como la modernización de los centros de acopio y mercados son factores que limitan el posicionamiento de nuestros productos en el mercado.	

3	Diagnóstico de la Agricultura en el Perú	Libelula: Comunicación, ambiente y desarrollo; por especial encargo de Perú OpportunityFund	2011		Desconexión entre la oferta y la demanda. Las zonas más alejadas del país tienen poco acceso a mercados de productos e insumos, lo que limita sus Posibilidades de desarrollo. Incluso cuando se logra acceso a acopiadores, el poder de negociación de los productores es mínimo, no solamente por la poca producción que pueden ofrecer al mercado, sino por la falta de organización y estandarización de sus productos. la infraestructura de comercialización es muy precaria, pues no se cuenta con un sistema de mercados mayoristas que permitan una mejor formación de precios, brindando facilidades para el encuentro de la oferta y la demanda. Igualmente, los centros de acopio no desempeñan su papel de acumuladores de oferta, por la desconfianza entre productores. (pag 23)	La evidencia demuestra que los productores rurales debido a su ubicación geográfica tienen un limitadfo acceso a eventos de promoción comercial y a los mercados de venta de productos. Por otro lado esta situación es aprovechada por acopiadores e intermediarios que tienen mayor poder de negociación y mejores condiciones económicas.	
4	Uso de la quinua en poblaciones marginales	Guido Ayala Macedo	S/N	Información primaria, en base a encuestas e Información primaria que corresponde a estudios realizados.	El Gobierno Central y los Gobiernos locales deben apoyar en la creación de conciencia en la población (Consumidores), en los Productores Agrícolas y en los Productores Industriales, sobre la utilización de los Cultivos Andinos en la alimentación del poblador, como parte de la estrategia para una agricultura sostenible y eliminar una de las causas de la dependencia y pobreza del país.	La escasa y esporádica transferencia de conocimientos en los medios de comunicación masiva, sobre producción, almacenamiento, procesamiento y consumo de los cultivos andinos, no permiten promover la adopción de un mayor consumo de los alimentos nativos en la canasta alimentaria.	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	**Causa Indirecta 5.2: Pequeños productores desconocen las oportunidades comerciales**						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
1	Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe CEPAL, FAO, IICA – Santiago, Chile, FAO, 2012.	CEPAL, FAO, IICA	2012		Los países han modificado su estructura productiva, para aprovechar oportunidades de mercados: entre los años 1990 a 2009, la demanda creciente por ciertos productos agrícolas determinó cambios sustantivos en la estructura productiva de diversos países de la región, donde algunos países se orientaron a privilegiar los cultivos permanentes, mientras otros aumentaron la participación de cultivos anuales en la superficie agrícola. (Pag 42)	La evidencia demuestra que cuando se tiene conocimiento de las oportunidades que ofrecen los acuerdos comerciales los productores agrarios están dispuestos a cambiar su producción. Tal es el caso de Chile y Uruguay.	
2	Participación de asociaciones de pequeños productores agrícolas en los espacios de debate sobre política comercial en el Perú: un estudio de caso - Informe Final	COPLA (Comercio y Pobreza en Latinoamérica) CIES (Consorcio de Investigación económica y social	Diciembre 2007	Información Primaria	Se han realizado sugerencias para la inclusión participativa de los pequeños productores en los espacios de diálogo sobre comercio, entre las que destacan la aplicación de metodologías participativas en estos procesos, como la realización de talleres, foros y debates, todo en el marco de una planificación amplia y espaciada que permita otorgar a los productores los tiempos necesarios para elaborar sus propuestas y discutirlas con los otros actores económicos y el Gobierno. La **frecuencia** de participación en espacios de diálogo es variable, pero la tendencia es a una participación escasa en el tiempo, una o dos veces al año. Hay que tener en cuenta que los encuestados manifestaron que este nivel de participación solo se ha dado por las negociaciones respecto al TLC con Estados Unidos.	Se demuestra que los pequeños productores requieren plataformas de difusión para estar informados acerca de los temas de comercio internacional. Además se manifiesta que existe una participación escasa de los productores en espacios de diálogo para los temas de comercio internacional (TLC).	

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Tablal.2.Narrativodeevidencias (Alternativas)

Factor abordado	**Fortalecimiento de capacidades para promover la organización, gestión empresarial de los pequeños productores agropecuarios**						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
Priorización de los documentos analizados				*Referido a la base de datos Que se emplea para el análisis y si es primaria o secundaria*	*Identifica el factor y efecto, O los cofactores, así como la relación entre ellos.*	*Identifica los resultados(efectos positivos, negativos, neutros, o de asociación)de los datos analizados en el documento de evidencia*	*Identifica los niveles analizados previamente (A.1.,A.2.,)*
1	Dinamismo Económico en el Valle de Condebamba: El aporte económico de las redes empresariales de la cadena del cuy en Cajamarca	Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Perú (APOMIPE)-COSUDE	2011	Información secundaria	La formación de redes empresariales con pequeños productores agropecuarios de la cadena de cuy en Condebamba, se ha logrado una mejora de alrededor de 170% en los ingresos totales de las 350 familiar organizadas en 34 redes empresariales de productores y un aumento del valor de las ventas del cuy en más de 400%, lo que ha permitido articularlos al mercado y sacarlos de la pobreza al 73% de las familias beneficiarias de esta cadena.	La estrategia de redes empresariales rurales validadas por APOMIPE-COSUDE, ha permitido que los pequeños productores agropecuarios no solo alcance economías de escala, crezcan y sean competitivos, sino que estas redes empresariales se vislumbran como la base de futuras empresas rurales asociativas sostenibles (de servicios y comercialización).	B

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Fortalecimiento de capacidades para promover la organización, gestión empresarial de los pequeños productores agropecuarios						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
2	"Evaluación de Programas Sociales: Importancia y Metodología. Estimación Econométrica para el caso de PROJoven". *CIES*	Ñopo, H. y M. Robles	2003	Información primaria	La relación que aborda en la presente evaluación son valores econométricos como resultado de la estrategia del caso PROJOVEN de capacitación Laboral juvenil siendo el objetivo fundamental mejorar las oportunidades de empleo de jóvenes de escasos recursos y dinamizar el Sistema de capacitación en el país mejorando su calidad técnica y de pertinencia. Dicho programa gano el concurso como mejor Programa por capacitar e insertar a los jóvenes en el mercado laboral del país.	La evidencia demuestra que el resultado de la evaluación del programa y la estrategia de capacitar a los jóvenes para insertarlos en sus zonas de pertinencia en el mercado laboral resulta exitoso.	A

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

3	“ Experiencias Innovadoras de extensión rural en América Latina	RIMISP Santiago de chile	2010	Información secundaria,	La relación abordada en el presente documento nos menciona la la experiencia de MARENASS , proyecto Manejo de Recursos Naturales Productivos en la Sierra Sur – MARENASS y el Proyecto para el desarrollo del CORREDOR PUNO-CUSCO para facilitar la dinamización de un mercado de asistencia técnica y generación de liderazgos en los pequeños productores para que apoye la gestión y el manejo de los recursos naturales productivos, mientras el segundo para apoyar la inserción de las familias rurales a mercados. Estas estrategias promovieron la aplicación de herramientas innovadoras y, actualmente, como las escuelas de campo ECAS y son aplicadas en otros países por otros programas de la cooperación internacional, como el propio FIDA. Sectorialmente, el MINAG a través del Programa Productivo Agrario Rural – Agrorural asiste a los Pequeños productores y subsistencia bajo la misma estrategia.	La evidencia nos demuestra que la asistencia técnica manejada mediante la metodología Escuelas de campo. ECAS “**Aprender haciendo”** ha dado resultados positivos en las organizaciones de pequeños productores y generar liderazgo en las organizaciones es una de las estrategias innovadoras en e l medio rural con éxito.	B

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	**Formación de gerentes juveniles rurales líderes para dirigir empresarialmente a su organización**						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentesde información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
Priorización de los documentos analizados				*Referido a la base de datos que se emplea para el análisis y si es primaria o secundaria*	*Identifica el factor y efecto, o los cofactores, así como la relación entre ellos.*	*Identifica los resultados (efectos positivos, negativos, neutros o de asociación)de los datos analizados en el documento de evidencia*	*Identifica los Niveles analizados previamente (A.1.,A.2.,)*
1	"Estudio Regional sobre los Factores de Éxito de	RURALTERS	2011	Información secundaria	La relación abordada en el presente estudio regional nos indica que la estrategia de promover y generar	La evidencia nos demuestra que aplicar la estrategia de liderazgo con los jóvenes es uno de los factores de éxito para alas asociaciones en el medio rural. Experiencias Innovadoras de extensión rural en América Latina	B
1	"Los pequeños agricultores y los mercados especializados	Jon Hellin y Sophie Higman	2002	Información secundaria	La relación abordada en el presente estudio regional nos indica que la estrategia de promover y generar	La evidencia nos demuestra que aplicar la estrategia de liderazgo con los jóvenes es uno de los factores de éxito para alas asociaciones en el medio rural.	B

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	Fomento de incentivos para la asociatividad de los pequeños productores agropecuarios						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentesde información** *(primaria,*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
Priorización de los documentos analizados				*Referido a la base de datos que se emplea para el análisis y si es primaria o secundaria*	*Identifica el factor y efecto, o los cofactores, así como la relación entre ellos.*	*Identifica los resultados(efectos positivos, negativos, neutros, o de asociación) de los datos analizados en el documento de evidencia*	*Identifica los Niveles analizados previamente (A.1.,A.2.,)*
1	"Diagnóstico y Elementos orientadores de una estrategia de intervención para la formación de cooperativas no financieras"	Intercooperation Alicia Pérez , Patricia Camacho	2010	Información secundaria	Un incentivo para la asociatividad es tener un mercado seguro, un contrato, un servicio lo cual motiva a los productores a asociarse, esto a su vez la consolida a la organización, causa una cohesión de los asociados	La evidencia nos demuestra que los incentivos para promover asociatividad es asegurar un mercado seguro, un contrato más que un crédito es un incentivo para los productores para incluso mantener sus productos con lo que requiere el mercado, asimismo conocer los aspectos legales y marco tributario permite que las organizaciones elijan modelos adecuados.	B

Factor abordado	Brindar asistencia técnica y capacitación a las organizaciones de productores a través de PATs con la metodología de Escuelas de campo para implementar las BPA y BPP usando el sistema de garantía para la producción orgánica y la certificación grupal para los productos convencionales; cofinanciando los servicios de certificación necesarios para su acreditación.						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
2	Experiencias De Escuelas De Campo Con Pequeños Productores En El Valle De Cañete	Lic. NeverBarasValle	2006	Fuente : Primaria La experiencia fue desarrollada por el Instituto Rural Valle Grande, centro de investigación, extensión y fomento agrario, que contribuye al desarrollo profesional y humano de los agricultores y ganaderos de la costa central del país y de la	El objetivo fue dar a conocer las normas a los productores, para asegurar la calidad e inocuidad de sus alimentos que producen. En este sentido, durante la campaña 2004 – 2005, se implementaron 7 ECAs en cultivos de camote y Holanda, con un total de 96 productores/as. Al realizar la evaluación de los productores capacitados con la metodología ECA, se observó en la prueba inicial que el 92% de los participantes se ubican entre bajo y	La experiencia desarrollada por el Instituto Rural Valle Grande en Cañete, demuestra que el uso de la metodología de ECAS para el fortalecimiento de capacidades y la adopción de las Buenas Practicas ha conseguido resultados positivos ya que los productores las implementaron en sus campos de producción.	A

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	Brindar asistencia técnica y capacitación a las organizaciones de productores a través de PATs con la metodología de Escuelas de campo para implementar las BPA y BPP usando el sistema de garantía para la producción orgánica y la certificación grupal para los productos convencionales; cofinanciando los servicios de certificación necesarios para su acreditación.						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
				sierra de Yauyos especialmente de los pequeños productores.	regular; mientras que en la prueba final se observa un notable incremento de 62% en calificativo bueno y 10% en muy bueno. Con respecto a la adopción de las buenas prácticas que vienen utilizando en sus campos, se identificó que el 72% de participantes/as utiliza las buenas prácticas en aplicaciones, el 14% implementó un almacén para sus plaguicidas, el 7% usa el riego intermitente y el 7% aplican las normas de higiene en su casa.		
1	LEISA Revista de Agroecológica: Agricultores de ECAsmanejanexitosamente al tizón de la papa	Julio Gabriel, Edson Gandarillas, Rudy Torrez, Ricardo Vera, Antonio Gandarillas	2003	Fuente Primaria Se realizó el estudio de adopción e impacto de los componentes del manejointegrado del tizón en seis comunidades del municipio de Morochata-Bolivia, la cual se basó en el desarrollo una línea de base y a la encuesta KAP(conocimientos, actitudes y prácticas). El estudio contempló el análisis de los grupos de agricultorescapacitados mediante ECAs y grupos de agricultoresde las mismas comunidades que no recibieron capacitación.	Los agricultores capacitados mediante ECAsimplementadaspor PROINPA y ASAR mostraron un incremento del conocimiento sobre la enfermedad mayor a 75%, con respecto a los nocapacitados. Entre las formas de manejo del tizón, los agricultores capacitados señalaron al control químico, el uso de aporquesaltos, la eliminación de plantas voluntarias y la utilización devariedades resistentes. En comparación, entre el 96 y el 100%de los agricultores no capacitados indicaron al control químicocomola única forma para combatir la enfermedad.	El estudio demuestra que la implementación de la metodología de Escuelas de campo contribuye a incrementar los conocimientos de los productores en comparación con los productores que no han recibido capacitación. La información presentada en este artículomuestra los beneficios del uso de lametodología de ECAs con los agricultores de la zona andina deBolivia. Esta metodología incrementa significativamente la capacidad de los agricultores de tomar decisiones, lo que hace que los agricultores se encuentren mejor preparados para lograrmejores cultivos, algo que además incrementa sustancialmentela autoestima de los agricultores.	A

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	Asesoramiento en la elaboración de planes de negocio o proyectos de inversión para el aprovechamiento de los Fondos concursables no reembolsables y de los mecanismos de Inversión pública en cadenas productivas.						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
01	Producción de Leche en la Sierra Alta de Ayacucho – Experiencias Técnicas 2007 - 2011	Horber, F y Otros	2011	Primaria, recoge la información de las tecnologías y actividades implementadas en el proyecto Lechero Cachi, ejecutado por el Gobierno Regional de Ayacucho y la ONG Proleche	La Asociación de productores EGALMOC SRL de Cusibamba está conformada por 10 socios pequeños ganaderos. En el año 2006 firma un convenio y el proyecto lechero Cachi, con el objetivo de construir una planta quesera y un centro de acopio de leche para vender leche enfriada al PRONAA. Con apoyo de PROLECHE y el Proyecto, obtuvieron un financiamiento reembolsable (crédito) a bajos intereses, para construir y equipar la planta lechera. Actualmente la planta es proveída de leche por los socios y 20 comuneros más y cuenta con certificación de la implementación de la Buenas Prácticas de Manufactura, Plan HACCP, registros sanitarios de 5 productos procesados y ha registrado la marca WARY® en INDECOPI para uso colectivo por queserías asociativas de toda la Región de Ayacucho con la finalidad de identificarse en Lima como producto proveniente de la Región Ayacucho. La quesería EGALMOC SRL, produce 100 Kg. de quesos por día, con marca propia lo que le está permitiendo un posicionamiento en el mercado de Ayacucho.	La evidencia demuestra que el financiamiento permite que los productores implementen infraestructura y equipos para alcanzar los requerimientos del mercado (Registro sanitario y HACCP).	A
02	Historias de Emprendimientos	AGROIDEAS	2013	Información primaria del cofinanciamiento que viene realizando	La Cooperativa Agraria de Trabajadores “9 de Octubre”, al presentarse a AGROIDEAS y obtener la aprobación de su Plan de Negocios ha iniciado un expectante proceso de mejora de su equipamiento, que le permitirá producir yogurt y quesos de forma inocua y con Registro Sanitario, aplicando buenas prácticas de manufactura, reduciendo su mermas e incrementado su producción, en el primer año, en un 30%. Hoy, sus productos se comercializan bajo la marca “La Pulpera”.	La evidencia muestra que los pequeños productores organizados, pueden lograr cofinanciamiento no reembolsable para mejorar su infraestructura y equipamiento para sus productos.	A

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados en la producción						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
01	**Escuelas de campo para agricultores de café y cacao**	**IICA**	**2010**	*Información secundaria* El documento describe la metodología de Escuelas de Campo de Agricultores, que se caracteriza por el proceso enseñanza – aprendizaje; donde el productor participa activamente en Forma grupal, aporta sus conocimientos, analiza su realidad productiva, compara sus opiniones y toma decisiones más efectivas, con base a lo aprendido.	El IICA busca generar e identificar nuevos conocimientos, innovaciones, experiencias y mejores prácticas, en cuanto sean bienes públicos, para ponerlos a la disposición de los países y así fortalecer la competitividad y la Sustentabilidad del sector y contribuir al bienestar rural. Con base a estas consideraciones, desde hace algunos años, la Oficina del IICA en el Perú ha venido adaptando y difundiendo la Metodología de Escuelas de Campo de Agricultores (ECA), desarrollada por	Los resultados sugieren efecto positivo del uso de ECAS para la adopción de tecnologías. La implementación de esta metodología en el Perú se inicia en 1997 a cargo del Centro Internacional de la Papa (CIP) y CARE-PERU. Luego en el año 2000, el Proyecto FAO/GCP/PER/036NET inicia sus actividades orientado al "Manejo integrado de plagas en los principales cultivos alimenticios del Perú" con el propósito de lograr la adopción sostenible del MIP. (FAO/PER/2002)2; práctica que, a la fecha, continúa siendo implementada por SENASA, principalmente en la zona del VRAE. Por su parte el IICA Perú, a través del Programa Oportunidad de Apoyo a Exportaciones de Cacao en Países Andinos – ACCESO, promovió la metodología ECA, por ser una de las que se está aplicando en gran parte del sector cacaotero de Colombia, Ecuador y Perú. A partir de esta experiencia e identificando debilidades en las capacidades técnicas de los productores agrarios, se tuvo la oportunidad de suscribir un Convenio con el Programa PL480 del Ministerio de Economía y Finanzas con opinión favorable del Ministerio de Agricultura, para el "Fortalecimiento de las capacidades institucionales y de los actores del Sector Agrario" en el que se propone, entre otros, contribuir con los esfuerzos del país en incorporar la tecnología y la innovación para la modernización de la agricultura y el desarrollo rural, principalmente en las regiones de la selva y en los cultivos de cacao, café y palma aceitera.	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados en la producción						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
					la FAO, como alternativa para el fortalecimiento de capacidades de productores, cuya implementación en diversas experiencias a nivel nacional e internacional ha dado resultados exitosos para la adopción de nuevas tecnologías. .		
02	Impacto de los instrumentos de Transferencia tecnológica en Chile	Fundación Chile	2010	Información secundaria	Señala las ventajas pero especialmente las limitaciones que han enfrentado los instrumentos o metodologías para su adopción .	La productividad y competitividad de una empresa es directamente proporcional al uso de tecnologías y/o mejoras a los procesos de producción. Además, el instrumento y sus tipologías en evaluación entregan a los usuarios herramientas tecnológicas y de proceso que influyen positivamente en la calidad de la producción, lo que les permite ser más competitivos y diferenciarse de los productores nacionales y extranjeros que no han incorporado en su proceso productivo estas tecnologías..	
03	Adopción de tecnologías agrarias como estrategia Para el desarrollo de las comunidades rurales la	Fidel Enrique Guzmán	2010	Información secundaria	En el presente artículo se aborda el estado de las comunidades de Tomabú del Municipio de La Trinidad Estelí, y de San Francisco Libre del Municipio de	Los resultados del estudio mostraron que las diferentes estrategias metodológicas, contribuyeron en gran medida para que se diera el proceso de adopción en ambas zonas de estudio, puesto que la atención a los productores, fue personalizada a través de promotores comunitarios facilitando así Una mejor comunicación entre técnico y productor. Cuando las tierras son alquiladas disminuye la probabilidad de adoptar, los resultados muestran la propiedad de la tierra es	

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN TÉCNICA DGA

Factor abordado	Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados en la producción						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
	Trinidad y san francisco libre, nicaragua				Managua enel ámbito de la adopción de tecnologías de conservación de suelos y agua (TCSyA). El estudio se centró en cuatro variables: Capacitación y Asistencia técnica, Tenencia de la tierra, Ingresos familiares y Organización.	un factor decisivo para la adopción de TCSyA. Los Ingresos Familiares no resultaron un factor influyente en la adopción pues tanto los productores que tuvieron balances anuales altos, bajos y hasta negativos, llegaron a adoptar desde 1 hasta más de 10 técnicas. En lo que respecta a la Organización, los productores organizados presentaron un mayor grado de adopción con relación a los que no están organizados.	
04	Lecciones aprendidas sobre Políticas de Reconversión y Modernización de la Agricultura	IICA	2007	Fuente Secundaria Documento, donde se han desarrollado diversas experiencias de reconversión productiva, con la finalidad de que sirvan de guía para nuevos procesos de reconversión.	En la primera sección, se presenta el marco Conceptual que incluye las modalidades de reconversión productiva. En la segunda, se presentan las políticas e instrumentos que inciden en los procesos de reconversión productiva. Finalmente, la tercera, corresponde al desarrollo de casos exitosos de reconversión,	La reconversión productiva se concibe en este estudio desde una perspectiva más amplia que la tradicional, contemplando situaciones como la Transformación en el proceso productivo, en la gestión productiva y en el entorno en el que ésta se produce: se aumenta la productividad, se da mayor valor agregado a la producción, se diversifica y/o se cambia hacia productos más rentables. En cuanto al aumento de la productividad, esta transformación implica la incorporación de cambios no sólo a nivel tecnológico sino también en la gestión de la producción. En relación al valor agregado, éste se puede añadir integrando al circuito productivo el empaque, el procesamiento, el aprovechamiento de subproductos y la comercialización, así como incorporando ciertas características en el producto, que aumenten su valor para el consumidor y lo diferencien. En este sentido mucho más amplio, la reconversión debería estar orientada hacia la mejora de la productividad del capital propio.	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados en la producción						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
					principalmente en la región andina.	La diversificación, por su parte, no debe ser entendida únicamente como el desarrollo de productos en nuevos sectores sino también como el desarrollo de nuevas líneas de productos al interior de sectores en los que actualmente se produce y se cuenta con un nivel adecuado de especialización. Se requiere de mucha creatividad, innovación e incentivos apropiados para diversificar dentro de una línea de producto. La diversificación es una alternativa que no sólo sirve para reducir la vulnerabilidad económica de los agricultores sino para conservar el suelo, hacer uso de la capacidad instalada a un costo menor y/o para aprovechar las diferentes estaciones y/o cambios de climas. Por último, el cambio hacia cultivos más rentables, es una decisión de las más difíciles para un productor con muchos años de conocimiento y tradición en un sólo cultivo. Dependerá de la disponibilidad de capital y sobre todo del grado de Aversión al riesgo y de la disposición al cambio. A modo de conclusión, entre los factores que propiciaron la reconversión productiva se tiene i) la titulación de tierras, ii) el otorgamiento de créditos acordes con las características de los productores, iii) el desarrollo de infraestructura de apoyo a la producción y iv) la organización y capacitación de los productores.	
05	Extension 350 Annual Report 2018-19	Ministry for Primary Industries Nueva Zelandia – Northland Regional Council – Beef and Land New Zealand – DairyNZ.	2019	Fuente primaria El documento describe el éxito que ha tenido el proyecto	El proyecto tiene como objetivo mejorar la rentabilidad, bienestar y sostenibilidad ambiental de los agricultores de Northland y tiene	La extensión 350 (E350) se centra en brindar aprendizaje dirigido por los agricultores: los agricultores aprenden de los agricultores. Con este énfasis, E350 tiene el potencial de marcar una diferencia real para los agricultores de Northland. La evidencia sugiere que los agricultores aceptan más fácilmente el asesoramiento impulsado por los agricultores	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados en la producción						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
				durante el período 2018 – 2019 en el que productores aprendieron de productores	como herramientas la planificación comercial y estratégica, la gestión del cambio y desarrollo de la resiliencia de los agricultores. La intervención se basa en la implementación de Unidades Productivas de Monitoreo y en los Días de Campo para la toma de conciencia de productores sobre los beneficios del cambio de prácticas.	en comparación con el asesoramiento de un profesional rural. El modelo de entrega E350: Con siete grupos de productos lácteos y tres grupos de ganado ovino y vacuno repartidos por la región de Northland, El proyecto trabaja con agricultores del extremo norte hasta el extremo sur de la isla norte y se basa en 10 grupos de alrededor de 35 granjas, y cada grupo está compuesto por cinco equipos objetivo: una granja objetivo, uno o dos agricultores mentores y cinco agricultores asociados. Un consultor agrícola trabaja en estrecha colaboración con los agricultores objetivo y mentores de cada equipo objetivo y los aprendizajes se transmiten a los asociados en reuniones durante todo el año y mediante informes de agricultores en línea. E350 es un proyecto de cinco años, con tres tomas. G1 (2017-20), G2 (2018-21) y G3 (2019-22). Resultados en el incremento de la rentabilidad: Los datos de la encuesta de agricultores objetivo, mentores y asociados muestran que las ganancias han aumentado o que es demasiado temprano en el proyecto para cuantificar el progreso. Dado que G1 solo está revisando sus datos del año dos y G2 sus datos del año uno, esto no es una sorpresa. Anticipamos que los resultados financieros de los agricultores se analizarían e incluirían para su presentación en este informe anual, ya que comenzarían a contar una historia de los primeros dos años de participación de los agricultores del G1 en el proyecto. Estos no estaban todos disponibles de varios contadores	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados en la producción						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
						a tiempo para ser analizados. Los datos de los informes de los propios agricultores y consultores contra los flujos de efectivo muestran que las ganancias generales han aumentado.	
06	Informe final del proyecto de diseño de extensión de la asociación de beneficios de carnes rojas Nueva Zelandia	Denise Bewsell, gerente especialista en extensión, Red Meat Profit Partnership Tony Brenton-Rule, Asociación de beneficios de carnes rojas	2019	Fuente primaria El documento describe el éxito que ha tenido el proyecto durante el período 2014 – 2018 en el que productores aprendieron de productores mediante métodos de extensión adecuados.	Un resultado clave del Proyecto de Diseño de Extensión fue el desarrollo de un marco nacional coordinado de extensión y aceptación del sector de las carnes rojas. Este modelo de extensión forma la base de la Red de Acción RMPP, una iniciativa para ayudar a los agricultores a desarrollar la confianza para convertir las ideas en acciones en la granja.	Red Meat Profit Partnership (RMPP) es un programa para ayudar al sector ganadero pastoral de carne roja en Nueva Zelanda a aumentar su productividad y rentabilidad. Estructurado como una asociación de crecimiento primario, RMPP trabaja con agricultores y empresas del sector para desarrollar, probar y poner en acción nuevas ideas, nuevas soluciones tecnológicas y nuevas formas de trabajar detrás de las puertas de las granjas y entre granjas y procesadores de carne roja. Establecido en noviembre de 2013, el programa de RMPP está financiado 50/50 por el gobierno y la industria durante siete años que terminan en septiembre de 2020. El RMPP comenzó con una fase de investigación intensiva, a partir de la cual se desarrolló un programa con cuatro componentes: extensión y adopción agrícola; programas, recursos y herramientas; personas y capacidad; y datos y sistemas. Este informe se refiere al primero, extensión agrícola y adopción. El trabajo comenzó con un Proyecto de Diseño de Extensión. Su objetivo era desarrollar un marco nacional coordinado de extensión y aceptación, como primer paso para crear un sistema de extensión nacional colaborativo y altamente efectivo en el sector pastoral de carne roja de Nueva Zelanda. El	06

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados en la producción						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
						Proyecto de Diseño de Extensión se ejecutó durante cuatro años, de 2014 a 2018. En este informe se resumen cuatro aspectos: extensión agrícola, comprensión de los atributos de los agricultores, un programa piloto de extensión y los resultados financieros logrados por los agricultores en el programa. El enfoque de RMPP en la extensión agrícola comenzó con una evaluación de proyectos de extensión en Nueva Zelanda y en el extranjero para establecer las mejores prácticas de extensión. Sus hallazgos clave informaron los desarrollos posteriores de extensión por RMPP. Estos se centraron en tres programas piloto con el objetivo de determinar cómo se debe diseñar e implementar un programa de extensión agrícola para tener el máximo efecto positivo con los productores de carne roja de Nueva Zelanda. Este trabajo se resume en la Sección 3 del informe. Al comprender los atributos de los agricultores, los objetivos de RMPP fueron: identificar las características, estructuras, comportamientos, habilidades y diferencias de actitud entre las empresas agrícolas de alto y promedio desempeño en Nueva Zelanda; comprender quién o qué impulsa la ambición de los agricultores; identificar qué ha impulsado a las empresas agrícolas de alto rendimiento a adoptar nuevas prácticas; e identificar las formas en que los agricultores de alto rendimiento pueden estar dispuestos a compartir sus enfoques exitosos con otros. Estos objetivos se cumplieron. La información relevante de tres estudios se resume en la Sección 4 del informe. La revisión realizada por una autoridad independiente durante y después del proyecto proporcionó una evaluación del trabajo de extensión de RMPP. Los hallazgos clave se resumen en la Sección 5 del informe.	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados en la producción						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
						Los resultados financieros y de producción logrados por los agricultores involucrados en los tres programas piloto de extensión se evaluaron de forma independiente. Este trabajo se inició con la evaluación antes de los programas para establecer puntos de referencia y al final de los programas para determinar los resultados de las actividades de extensión. Se investigó más intensamente un subconjunto de once de las granjas, lo que resultó en información detallada del estudio de caso. Este trabajo se resume en la Sección 6 del informe. Un resultado clave del Proyecto de Diseño de Extensión fue el desarrollo de un marco nacional coordinado de extensión y aceptación del sector de la carne roja, la Red de Acción RMPP, una iniciativa para ayudar a los agricultores a desarrollar la confianza para convertir las ideas en acciones exitosas en la granja. La sección 7 del informe resume los aprendizajes importantes que se utilizaron para informar el diseño y los aspectos operativos de la Red de Acción de RMPP. Este informe se refiere únicamente al Proyecto de diseño de extensión. Un informe de cierre sobre la Red de Acción de RMPP está previsto como parte de la evaluación de fin de programa de RMPP.	
07	OVER THE FENCE: Designing extensión programmes to bring about practice change.	M Casey and T Rhodes – PGG Wrightson Consulting, PGG Wrightson Limited; trhodes@pggwrightson.co.nz	2015	Primaria	Este manual fue desarrollado para ayudar a las personas que tienen una idea, tecnología o información que quieren	EL CONTEXTO Específicamente, este manual se puede utilizar para ayudar desarrollar y ejecutar un programa de extensión. Esta este manual le ayudará a pensar en cómo desarrollar un programa eficaz que ayudará a los participantes en la comprensión de prácticas nuevas o	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados en la producción						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
		T Payne, M Brown and R Dynes – AgResearch Limited; margaret.brown@agresearch.co.nz			compartir y para que sean adoptadas por otros. Considera a las Unidades Productivas de Monitoreo y Días de Campo como una oportunidad exitosa para generar el cambio de prácticas de manera irreversible en los productores.	modificadas, acceder a información o recursos, y cambiar su práctica o comportamiento si es necesario. En este manual, el término "adopción" se utiliza para abarcar los muchos términos que se pueden utilizar: transferencia de tecnología, adaptación, extensión, uso y asimilación de la investigación, intermediación de conocimientos o co-innovación. EL QUÉ Este manual ha sido desarrollado para ayudar a desarrollar un programa de extensión que fomente discusión reflexiva y consideración de otras opciones. El manual no pretende proporcionar únicamente recetas y resultados rápidos. Durante el manual que hemos tratado de proporcionar prácticas y Orientación relevante, moldeada por nuestras propias experiencias. y conocimiento de una variedad de extensiones exitosas programas. Una variedad de consejos, ideas y prácticas Se incluyen ejemplos que se sumarán a los suyos. repertorio de experiencias y aprendizajes. EL PORQUE Con demasiada frecuencia hay un conjunto de suposiciones sobre cómo diseñar programas de extensión. Típicamente Estos incluirán el cumplimiento de los hitos y los KPI del financiador, y luego impartir talleres, campo días, produciendo folletos y entregando presentaciones a usuarios finales, como silvicultores, agricultores, representantes de la agroindustria y consultores. Programas de extensión exitosos, sin embargo, son mucho más. Implican planificación y seguimiento y perfeccionamiento continuos en todo el	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Pequeños productores agropecuarios organizados adoptan paquetes tecnológicos adecuados en la producción						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** *(primaria, secundaria)*	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
						programa, y respondiendo eficazmente a problemas inesperados y resultados que surgen. Las ventajas que tiene una extensión altamente eficaz El programa puede crear incluyen: • comprensión más rápida de los beneficios; • mayor nivel de compromiso y disposición para cambio; • una mayor proporción del grupo objetivo cambia comportamiento; • tasa más rápida de adopción y cambio de comportamiento; • mayor nivel de implementación exitosa; y • mayor credibilidad para todos los involucrados en la programa.	

Factor abordado	Transferencia de nuevas tecnologías agropecuarias disponibles a los Proveedores de Asistencia Técnica.						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información** ***(primaria, secundaria)***	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
01	Cómo movilizar el potencial de la extensión agraria y rural	ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN	2010	Fuente secundaria En esta publicación se presenta una visión general de las oportunidades y las dificultades actuales	El punto de partida para este análisis reside en el reconocimiento de que se ha superado la visión de la extensión Agraria como sinónimo de la labor de los organismos del sector público. Entre los "servicios de extensión" que se describen en la presente publicación cabe citar el asesoramiento a los agricultores	http://www.fao.org/docrep/013/i1444s/i1444s00.pdf El equilibrio de las inversiones en la oferta y la demanda de servicios de extensión: cada vez es mayor el acervo de conocimientos acerca de cómo aumentar la demanda y mejorar la calidad de los servicios, pero estos dos aspectos de la reforma de la extensión no se persiguen siempre de forma coherente y coordinada. Si se da más peso a la opinión de los agricultores pero la capacidad de extensión para responder a estas peticiones sigue	

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

				de las iniciativas encaminadas a aumentar los efectos de la extensión agraria y rural.	por parte de los proveedores de insumos sobre las semillas que han de sembrar; la emisión desde una estación de televisión del pronóstico del tiempo; el asesoramiento de los supermercados a los distribuidores sobre las normas exigidas con respecto a las hortalizas que compran; la labor de grupos de presión integrados por agricultores en aras de promover investigaciones que tomen en Consideración las demandas de sus miembros con respecto a las nuevas tecnologías. La movilización del potencial de la extensión consiste en la mejora del amplio y complejo flujo de información y el asesoramiento en la industria agroalimentaria.	Una tendencia descendente, el resultado inevitable será la desilusión y la desconfianza. Es importante recabar la participación de una amplia gama de proveedores de servicios, así como organizaciones de agricultores en los procesos con múltiples partes interesadas para crear un entorno institucional en el que la oferta y la demanda de servicios de extensión sean compatibles. Sin embargo, persisten los problemas al aplicar estos enfoques de manera sistemática y sostenible. A este respecto, se mantiene la esperanza en que el apoyo, ya sea para aumentar la capacidad de los asesores o dar resonancia a las organizaciones de agricultores redunde en una colaboración más eficaz. Por todo ello, es preciso invertir en la oferta y la demanda de servicios de extensión para lograr un equilibrio. Se empieza a reconocer que no hay un “método fijo” para la extensión. La colaboración antedicha entre los servicios de extensión y los proyectos también ha llevado consigo la presunción de que con el método o la inversión tecnológica “adecuados” los organismos de extensión podían alcanzar nuevos objetivos y ser más sostenibles. Ello ha conducido al desarrollo de una serie de métodos innovadores y eficaces que han demostrado que la extensión puede realmente hacer una contribución significativa al desarrollo rural, sostenible desde el punto de vista ecológico, y orientada al mercado.	
02	**Evaluación internacional del conocimiento, ciencia y tecnología en el desarrollo agrícola (IAASTD) América Latina y el Caribe**	Inge Armbrecht (Colombia), Hugo Cetrángolo (Argentina), Tirso Gonzales (Peru), Ivette Perfecto (Puerto Rico)	2010	Fuente secundaria La IAASTD se basa en varias evaluaciones e informes recientes que han aportado valiosa información importante para el sector agrícola, pero que no se han centrado específicamente en el papel de los CCTA en el futuro, las dimensiones institucionales y las diversas funciones que cumple la	Concientizar y educar a los tomadores de decisión sobre el potencial que ofrece el conocimiento y las innovaciones en el desarrollo. Los tomadores de decisión, muchas veces no son especialistas en la materia, por lo cual el sistema debe realizar esfuerzos sustantivos para que ellos comprendan su potencial para alcanzar las metas de desarrollo y sustentabilidad.	http://www.agassessment.org/docs/lac_sdm_220408_spanish_final.pdfhttp://www.agassessment.org/docs/lac_sdm_220408_spanish_final.pdf Fortalecer estrategias de intervención para la extensión participativa orientada principalmente a la divulgación del conocimiento entre las comunidades menos favorecidas, tendientes a lograr la satisfacción de las necesidades en materia de desarrollo sustentable. El proceso de extensión debe tener en cuenta la identidad cultural de las comunidades. También se debe tener en cuenta las necesidades de extensión en sistemas convencionales de producción para validar adecuadamente las tecnologías provistas por la investigación y desarrollo privada y de ofrecer alternativas de transición hacia sistemas sustentables. La vinculación de productores mediante redes contribuye a intercambiar experiencias, conocimientos y tecnologías	

Dirección General Agrícola DGA

				agricultura, y les agrega valor. Estos documentos son los siguientes: El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo (FAO, 2004); InterAcademy Council Report: RealizingthePromise and Potential of AfricanAgriculture (2004); Grupo de trabajo sobre el hambre del Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas (2005); Evaluación del milenio sobre los ecosistemas (2005); CGIAR Science Council Strategy and PrioritySettingExercise (2006); ComprehensiveAssessment of Water Management in Agriculture: GuidingPolicyInvestments in Water, Food, Livelihoods and Environment (2007); informes del Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (2001 y 2007); cuarto informe			

				sobre las Perspectivas del Medio Ambiente Mundial (PNUMA, 2007); Informe sobre el desarrollo mundial 2008: Agricultura para el Desarrollo (Banco Mundial, 2007); IFPRI Global HungerIndices (publicación anual), e InternalReport of Investments in SSA (Banco Mundial, 2007).			
03	Construyendo procesos de Campesino a campesino	FAO	2006	Información secundaria: El documento muestra la implementación de una metodología destinada a apoyar el fortalecimiento de capacidades de los campesinos y proveedores de asistencia técnica.	Se hace referencia a un intercambio de experiencias participativas de promoción y mejoramiento en los sistemas productivos.	http://www.rlc.fao.org/fileadmin/content/iniciativa/taller_af/documentos/19.pdf El proceso de asesorías, intercambios y diálogo sobre Agricultura Sostenible y Seguridad Alimentaria de Pan para el Mundo (PPM), iniciado en 1993 en Centroamérica, desde sus comienzos buscó encontrar formas participativas de promoción y mejoramiento en los sistemas productivos campesinos, partiendo del principio según el cual la participación y el empoderamiento son elementos intrínsecos del desarrollo sostenible. Por eso, el aprovechamiento de los éxitos de la metodología «De Campesino a Campesino» , que se centra en la iniciativa propia y en el protagonismo de campesinas y campesinos, se convirtió para PPM y sus contrapartes casi en una consecuencia lógica en el esfuerzo por animar a las organizaciones a asumir esta metodología. Para lograr la aplicación de procesos «De Campesino a Campesino» en otras organizaciones y países, en 1994 se creó el «Enlace Sur-Sur», una red que tuvo como uno de sus objetivos principales difundir la metodología «De Campesino a Campesino» —a partir de las experiencias en México y Nicaragua— a más organizaciones en Centroamérica y el Caribe. Luego de algunos años de funcionamiento de esta red y de una serie de encuentros internacionales entre campesinas y campesinos, se constató que, a pesar de la aparente sencillez de la metodología «De Campesino a Campesino», no era fácil replicarla y que, para ello, era necesario un trabajo más cuidadoso y dedicado.	

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

						La primera conclusión a que se arribó es que no bastaba hacer visitas de intercambio, como se había hecho en 1987, cuando familias campesinas nicaragüenses fueron a visitar a campesinos y campesinas mexicanas y, a partir de allí, se dieron los primeros pasos para el importante proceso «De Campesino a Campesino» en Nicaragua. El entusiasmo y la motivación que genera conocer nuevas experiencias exitosas de gente "igual que uno", requerían sobre todo el dominio de las herramientas y técnicas de comunicación por campesinos y campesinas, y de las estrategias que facilitadores y facilitadoras aplican en la promoción.	
04	Generando innovaciones para el Desarrollo Competitivo de la Papa en el Perú	Centro Internacional de la papa	2009	Fuente Secundaria El proyecto Innovación y Competitividad de la Papa (INCOPA) del Centro Internacional de la Papa (CIP), que se ejecuta con fondos de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE) conjuntamente con una serie de socios públicos y privados, se orienta a mejorar la competitividad de la cadena de la papa, con énfasis en los pequeños productores, aprovechando las nuevas oportunidades del mercado y promoviendo el uso de la papa peruana, en el marco de una institucionalidad público-privada	El Proyecto se orienta a desarrollar e implementar enfoques participativos para generar innovaciones (comerciales, tecnológicas, institucionales) que contribuyan a mejorar la competitividad de los pequeños productores de papa de las zonas andinas del Perú, aprovechando su Biodiversidad y promoviendo alianzas entre los diferentes actores de la cadena de la papa a través de plataformas de concertación (nacionales y regionales).	http://cipotato.org/publications/pdf/004776.pdf En el caso del Perú, es ampliamente reconocido a nivel mundial el Proyecto INCOPA (Innovación y competitividad de la Papa), ejecutado por el Centro Internacional de la Papa (CIP) con financiamiento de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE) que se orientó a desarrollar e implementar enfoques participativos para generar innovaciones (tecnológicas, comerciales e institucionales) que contribuyeron a mejorar la competitividad de los pequeños productores de papa de zonas andinas de Perú; aprovechando la biodiversidad de la papa y promoviendo alianzas entre los diferentes actores de la cadena de la papa a través de plataformas de concertación (nacionales y regionales). Como un eje central de intervención de dicho proyecto, se fortalecieron las capacidades de socios locales (personal involucrado en adopción de tecnología que trabajó directamente con los agricultores) y se generaron plataformas de concertación entre actores de la cadena, que operan en la actualidad de manera sostenible (Ordinola et al, 2009).	

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

				que favorezca la modernización del sector.			
05	Proveedores de Asistencia Técnica Local – PAT En Azángaro - Puno	USAID	2006	Información secundaria. El documento se presenta, el contexto en que se ha desarrollado la experiencia, luego el desarrollo de los servicios de asistencia Técnica en áreas rurales, el análisis del mismo considerando criterios que permitan contrastar sus posibilidades y limitaciones.	Uno de los logros de esta experiencia radica en haber innovado los criterios para involucrar a los potenciales proveedores de asistencia técnica. Se tomó en cuenta las lecciones aprendidas de experiencias anteriores implementadas por CARE en la zona. En el criterio de involucramiento de los PAT se realizó una combinación considerando como participantes a aquellos jóvenes emprendedores que contaban ya, con algún nivel de formación técnica y que tengan un nombramiento democrático por parte de sus comunidades.	http://www.care.org.pe/pdfs/cinfo/libro/PAT_PUNO_FINAL_OK.pdf Son resaltables las experiencias de la ONG CARE Perú en la formación de proveedores de asistencia técnica (PAT) comunitarios bajo el enfoque participativo; quienes a su vez pueden cumplir la función de promotores de adopción de tecnología agraria. Ambas experiencias resaltan la posibilidad de conformar servicios de asistencia técnica privada para productores rurales, sobre la base de los recursos humanos locales. El Programa Redes sostenibles para la Seguridad Alimentaria - REDESA, de CARE Perú, con el apoyo financiero de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional - USAID, ha promovido la organización y fortalecimiento de servicios de asistencia técnica, basado en recursos locales vinculados a la cadena productiva de crianza de ganado vacuno tanto para la producción de carne, como la de leche y derivados en la provincia de Azángaro, región Puno. Se trabajó con jóvenes líderes de comunales; de ambos sexos; quienes fueron capacitados bajo el enfoque de resultados tanto en temas de manejo ganadero como de comercialización, organización y gestión empresarial. Actualmente, sus servicios son remunerados por las familias usuarias (CARE Perú, 2006).	

Factor abordado	**Tecnologías agropecuarias generadas y disponibles para ser transferidas**						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información *(primaria, secundaria)***	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
01	La gestión pública de la innovación agraria En el perú: antecedentes y perspectivas	Eric Rendón Schneir	2010	Fuente secundaria	Se analiza el SNIA en el Perú, bajo el nuevo entorno institucional y legal, brindándose algunos aportes conceptuales y teóricos con el fin	En el tema de la I&D agraria, instituciones financieras multilaterales como el BID y el BM, promueven que el Estado debe concentrarse en cuatro elementos centrales: i) La promoción y el financiamiento de la infraestructura física y de recursos humanos. ii) La coordinación, promoción y financiamiento de actividades de investigación y generación de tecnología en áreas de interés prioritario; iii) La provisión de incentivos que faciliten y promuevan	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Tecnologías agropecuarias generadas y disponibles para ser transferidas						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información *(primaria, secundaria)***	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
					de promover la competitividad del sector agropecuario, que permitan a su vez crear un entorno positivo y estimulen el desarrollo del mercado de bienes y servicios agrarios en el Perú, con el fin de superar las grandes brechas y asimetrías existentes en el campo peruano.	la utilización del conocimiento en el sistema productivo; iv) La articulación del país con los conocimientos tecnológicos a nivel internacional.	
02	Los inicios de la modernización De la investigación agraria En españa	Luis Navarro *Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA), Valencia* Enrique Tortosa *Instituto Mediterráneo de Estudios Avanzados (CSIC-UIB), Esportes, Mallorca e Instituto de Gestión de la Innovación y del Conocimiento,*	2007	Fuente : Secundaria El objetivo general del proyecto era la "elevación del nivel de la investigación agraria en España como un requisito previo para el uso eficaz de la tecnología moderna en la producción de plantas y ganado	El Proyecto con el BIRF fue una acción de política científica que ha tenido un gran impacto en la investigación agraria Española y que fue responsable en gran medida del inicio de la modernización de la misma.	El Gobierno de España y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) firmaron en 1971 un Proyecto de colaboración con el objetivo de mejorar el nivel de la investigación agraria mediante tres estrategias fundamentales: a) reestructuración del Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias (INIA) para crear Centros especializados por cultivos con ámbito de actuación nacional, b) cambio en la planificación y gestión de la investigación mediante la creación de Programas Nacionales por cultivos y c) formación de 200 investigadores en laboratorios Internacionales de prestigio en temas prioritarios para las investigaciones a realizar en los Centros. El presupuesto global del Proyecto fue de 28,2 millones de dólares (equivalentes a unos 204 millones de euros actuales), de los que el BIRF aportó 12,7 millones de dólares en forma de crédito. El proyecto cumplió todos los objetivos fundamentales previstos y provocó un	

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	Tecnologías agropecuarias generadas y disponibles para ser transferidas						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información *(primaria, secundaria)***	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
		INGENIO (CSIC-UPV), Valencia				cambio importante en la calidad y orientación de la investigación agraria española, que ha tenido una elevada repercusión científica y socioeconómica, Especialmente debido al programa de formación, ya que los otros logros se diluyeron como consecuencia de las transferencias del INIA a las Comunidades Autónomas.	
03	De la investigación participativa a la transferencia de tecnología de agricultor a agricultor: el control de polilla en los valles Chuquisaqueños de Bolivia.	Bejarano, C., Oros, R., Blajos, J. y Barea, O. Fundación PROINPA, Bolivia.	2004	Fuente secundaria	La Fundación PROINPA, en Bolivia, ha tomado la metodología como un ejemplo de la transferencia de tecnología por agricultores que ha demostrado ser mucho más efectiva que otras modalidades.	Durante la campaña 01/02 en el municipio de Tarabuco se realizó la transferencia de tecnología en el Manejo Integrado de Polilla de la papa (*Symetrischematangolias*) utilizando elementos de Escuelas de Campo de Agricultores (ECA) y Comités de Investigación Agrícola Local (CIALS) como una forma participativa de promoción de tecnología. En este Municipio la papa es el principal cultivo de la zona, generando ingresos y constituyendose en la base de la seguridad alimentaria de las familias Tarabuqueñas. Hace seis años que la polilla se manifestó como una plaga de importancia económica y los daños causados en la papa cosechada se han incrementado. El Municipio contrató a la Fundación PROINPA para implementar un proyecto de capacitación en el Manejo Integrado de la Polilla. El proyecto se caracterizó por capacitar a agricultores en nuevas tecnologías y en capacitación obteniendo resultados sorprendentes al llegar con cinco personas y en corto tiempo a más de 600 agricultores de Tarabuco. La experiencia tuvo varios factores de innovación: El desarrollo de sesiones por técnicos especialistas que fue adaptada y mejorada por un grupo de cinco agricultores de la zona (promotores ECA). Los agricultores capacitaron a su vez a otros 150 de diferentes zonas del municipio modificando términos y ejemplos sin desvirtuar el mensaje central de cada una de las sesiones inicialmente	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Tecnologías agropecuarias generadas y disponibles para ser transferidas						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información *(primaria, secundaria)***	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
						determinadas. El municipio apoyó el proyecto como una de las formas efectivas de solución a problemas locales con talentos humanos locales facilitados por técnicos de instituciones de desarrollo de tecnología.	
04	Estudio sobre la adopción de variedades mejoradas de frijol en las principales zonas productoras de frijol de la región brunca de Costa Rica	2006	Instituto Nacional de Innovación y Transferencia en Tecnología Agropecuaria (INTA). Dirección Nacional de Extensión Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).	Fuente secundaria	Implementar proyectos de investigación para desarrollar variedades mejoradas con atributos que demandan el mercado e investigación adaptativa y participativa para generar tecnologías de manejo integrado de los cultivos y crianzas; a través de las Estaciones Experimentales del INIA.	http://www.mag.go.cr/rev_meso/v17n03_357.pdf Hay diversidad de variedades criollas de frijol en la zona donde se evaluó la adopción de variedades mejoradas. Sin embargo, aunque un porcentaje muy alto de los productores las utilizan, es común que algunas de éstas solo estén en manos de uno o dos productores y en áreas pequeñas. En el corto o mediano plazo, podría implicar erosión genética y una pérdida irreversible de esta diversidad, se debería hacer esfuerzo para colectar y posteriormente caracterizar estas variedades. En la zona de estudio hay un alto uso de variedades mejoradas (80%); sin embargo, su utilización implica un desplazamiento de las variedades criollas. Hay una tendencia a la disminución de las áreas de siembra de las variedades de grano negro; la principal razón es el menor precio que se paga por el grano de este color. Una mayor adopción se puede dar cuando los agricultores están organizados en asociaciones de productores, ya que estos grupos a su vez participan activamente en al trabajo en fitomejoramiento participativo, lo que permite a los afiliados tener contacto con las variedades, mucho antes de ser oficialmente liberadas. Las principales características que los agricultores indicaron en una nueva variedad mejorada de grano rojo fueron: el rendimiento, la resistencia a enfermedades y el porte de la planta.	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	Tecnologías agropecuarias generadas y disponibles para ser transferidas						
Número	**Título**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información *(primaria, secundaria)***	**Relación abordada**	**Comentarios sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
						De este estudio se concluye que existe adopción de la variedad Bribri y aceptación temprana de las variedades Cabécar y Telire. La generación y transferencia de tecnología en Frijol es un proceso dinámico, donde constantemente se pone a disposición de los productores diferentes recomendaciones cuyo objetivo es el de mejorar la productividad y producción del cultivo de frijol (Elizondo et al. 2004). Durante el periodo 2000-2004 se liberaron en Costa Rica tres variedades de frijol de grano rojo (Bribri, 2000; Bribri, 2003; Telire, 2004), donde el proceso de generación y difusión de estas variedades, se realizó bajo la estrategia de fitomejoramiento participativo. Los estudios de adopción son trabajos socioeconómicos que se efectúan tres o cuatro años después que se ha liberado una nueva opción tecnológica. En primera instancia permiten medir a nivel del productor, en el tiempo y espacio el uso de una determinada tecnología. Por otro lado, son instrumento de retroalimentación para orientar el trabajo de generación y transferencia, ya que se identifican factores agro-socioeconómicos que favorecen o limitan el uso de la propuesta tecnológica.	

Factor abordado	ALTERNATIVA DE INTERVENCIÓN 1: ORGANIZACIÓN DE FERIAS, RUEDAS DE NEGOCIOS, MISIONES COMERCIALES, RUTAS Y OTROS QUE PROMUEVAN LOS PRODUCTOS AGRARIOS E INCENTIVEN EL CONSUMO INTERNO Y EXTERNO.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
1	Dosier - Celebración del	Centro Internacional de la	2012	Información primaria, de las	La Asamblea General de las Naciones Unidas se propuso dirigir	La creación del Día Nacional de la Papa ha tenido un impacto importante como acción	

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	ALTERNATIVA DE INTERVENCIÓN 1: ORGANIZACIÓN DE FERIAS, RUEDAS DE NEGOCIOS, MISIONES COMERCIALES, RUTAS Y OTROS QUE PROMUEVAN LOS PRODUCTOS AGRARIOS E INCENTIVEN EL CONSUMO INTERNO Y EXTERNO.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
	Día Nacional de la Papa 2005 -	Papa – Proyecto INCOPA		instituciones que participaron en la actividad como el sector público: Ministerio de la producción, Ministerio de Comercio exterior y Turismo, Centro Internacional de la Papa entre otros.	la atención del mundo a la función que puede desempeñar la papa en la lucha contra el hambre y la pobreza. En este contexto, celebración del Día Nacional de la Papa 2012 es la ocasión propicia para poner en relieve la importancia de este producto, sus atributos biológicos y nutritivos, y promover así su producción, consumo y comercialización. El dosier presenta la evolución que ha desarrollado este tubérculo desde la instauración en el Perú del Día Nacional de la Papa en el año 2005, se realizan, en diversas ciudades, actividades variadas, ferias y eventos, organizados tanto por el gobierno central como por los gobiernos regionales y locales, instituciones públicas y privadas, empresas privadas, ONG, entre otros.	de política pública que promovió la cadena de la papa en general. Año a año, las actividades en el marco de esta celebración permitieron poner en contacto a los eslabones iniciales de la cadena, los pequeños productores, con aquellos agentes que se ubican hacia el final de esta, los supermercados, procesadores, restaurantes y consumidores. Así también, en particular se ha convertido en un espacio que ha facilitado la introducción de la papa nativa y su mayor conocimiento. En relación a estas últimas, hoy en día ya es claro el potencial que existe para el desarrollo y posicionamiento comercial de las papas nativas, un segmento que anteriormente no era tomado en cuenta por los diferentes actores de la cadena de la papa. Por un lado, se introdujo estas variedades en las cadenas de supermercado, lo cual ha permitido que los consumidores puedan apreciar sus extraordinarias cualidades nutritivas, su diversidad de formas, tamaños, colores de la cáscara y de la pulpa, sabores y texturas. Pero el éxito comercial de estas papas también se ha dado a nivel de productos procesados, con el lanzamiento de “Lay’s Andinas” por la transnacional Frito Lay y de ““Mr. Chips Papas Nativas” por el grupo Gloria.	
2	Mistura Memoria 2010	Sociedad Peruana de Gastronomía APEGA	2010	Información primaria, de resultados obtenidos en la III Feria astronómica Internacional de Lima – Mistura 2010. Se utiliza esta información	Ferias de esta magnitud promueven la venta de productos emblemáticos de las regiones. En la edición del Gran Mercado de Mistura 2010, los 620 productores que estuvieron representados, lograron obtener trescientos veinte contactos comerciales.	Los resultados obtenidos en esta feria, fueron positivos al cerrar transacciones por S/. 1, 300,000.00; además se premió a las papas nativas orgánicas (Julio Hancco de ANPE), por sus ajíes a Esaú Hidalgo de ANPE-Pucallpa, y a Simeón Miranda de Ascenpromul- Puno por su quinua orgánica.	

Factor abordado	ALTERNATIVA DE INTERVENCIÓN 1: ORGANIZACIÓN DE FERIAS, RUEDAS DE NEGOCIOS, MISIONES COMERCIALES, RUTAS Y OTROS QUE PROMUEVAN LOS PRODUCTOS AGRARIOS E INCENTIVEN EL CONSUMO INTERNO Y EXTERNO.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
				estadística como evidencia real y medible del impacto que tiene espacios de promoción como el Gran Mercado de Mistura, donde productores y campesinos exhiben la oferta comercial.		Evidenciándose así que eventos como Mistura, son una gran ventana comercial, que permite a los productores difundir sus productos y generar mejores flujos comerciales promocionando las regiones del país.	
3	Informe de Producción General Expoamazónica Pucallpa	SDN- STAFF DE NEGOCIOS	2012	Información primaria obtenida del Informe de STAFF DE NEGOCIOS DE LA EXPOAMAZÓNICA a julio 2012.	Ferias de este nivel ayudan a los productores a articularse con el mercado, promocionando y haciendo conocido su producto, cubriendo así expectativas de los visitantes y generando una red de contactos para futuras ventas.	Como resultados, la realización de este evento ha permitido mostrar una parte de la gran variedad de la oferta productiva y comercial de las Regiones Amazónicas del país logrando acercar a los empresarios regionales con principales cadenas de compradores de Lima e iniciar contacto a nivel internacional. De igual modo de acuerdo a conversaciones con los expositores, existe la idea consensuada en que un evento como la Expoamazónica favorece la promoción, imagen y cierre de negocios de las unidades productivas o comunidades productoras de las empresas ubicadas en la Amazonía. En términos económicos, se proyectó un total de S/. 26,456, 000.00 como resultado preliminar de ingresos por todo el evento.	
4	Participación Peruana en la misión comercial SIAL Canadá 2011	Victor Sarabia Molina Departamento de agro y agroindustrias Promperu	2011	Información primaria,	La versión de la feria SIAL Canadá se presenta como un espacio importante para la promoción de productos procesado y bebidas en Norteamérica, considerando el alto poder adquisitivo de la población. En el marco de la feria y con el auspicio de la Oficina de	En las actividades programadas las empresas tuvieron la oportunidad de conocer diversos aspectos de la cadena de comercialización de alimentos en Toronto, entre ellos el almacenamiento, distribución y marketing, en la que la visita a la feria SIAL fue de gran importancia para conocer otros aspectos del mercado de alimentos	

Factor abordado	ALTERNATIVA DE INTERVENCIÓN 1: ORGANIZACIÓN DE FERIAS, RUEDAS DE NEGOCIOS, MISIONES COMERCIALES, RUTAS Y OTROS QUE PROMUEVAN LOS PRODUCTOS AGRARIOS E INCENTIVEN EL CONSUMO INTERNO Y EXTERNO.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
					Facilitación de Comercio de Canadá (TFO) se organizó una misión de prospección con una delegación de ocho empresas junior. Estas empresas provenían de las regiones de Piura, Arequipa y Cuzco, cumpliendo diversas actividades comerciales y de capacitación. Cabe destacar que estas empresas participaron también en el marco de la Misión Comercial Expo Peru – Canadá.	procesados y fine food en la región, tomando contacto con expositores de diversas partes del mundo. Las empresas pudieron apreciar el nivel de detalle y presentación de los alimentos procesados y se hizo un breve recorrido y explicación del Hall de Innovación para que las empresas tengan un acercamiento a las tendencias en la presentación y formulación de los alimentos. La organización de la feria conlleva a desarrollar otros eventos de promoción como misiones de prospección y ruedas de negocios. Los resultados de operaciones de compra comprometidos fueron de US$ 6.25 millones. .	
5	Informe Final de Resultados Alimentaria Andina 2012	SDN- STAFF DE NEGOCIOS	2012	Información primaria obtenida del informe de resultados del evento. "Alimentaria Andina"- Huaraz.	La Feria Alimentaria Andina en Huaraz albergo a 150 organizaciones y a casi 8,000 visitantes, relacionando de manera directa a los productores con compradores interesados por medio de las ruedas de negocio. De igual modo permitió difundir el consumo de los principales cultivos de la zona.	Como resultado del evento, se logró mostrar la oferta productiva y comercial de las diferentes zonas alto andinas de nuestro país a un destacado número de compradores, profesionales, procesadoras, cadenas de supermercados, chef ejecutivos de los principales hoteles de Lima, así como los medios de comunicación a nivel nacional. El 89.29% de los visitantes que fueron entrevistados manifestaron que la calidad de los productos ofertados eran muy buenos y el 96% adquirió por lo menos uno de ellos. El 45% manifiesta que la promoción de los productos es fundamental para su venta.	

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	**ALTERNATIVA DE INTERVENCIÓN 2: DESARROLLO DE PLATAFORMA DE AGENTES DE LA CADENA DE PRODUCTO PARA LA NEGOCIACIÓN Y ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS.**						
Numero	Titulo	Autor	Año	Fuentes de información	Relación abordada	Comentario sobre los resultados de la evidencia	Nivel de evidencia
1	Programa COOPERA PERU – Programa Nacional de Desarrollo Productivo Inclusivo	Ministerio de la producción, Ministerio de Agricultura y Ministerio de Comercio Exterior y Turismo	Julio 2012	Fuente primaria	Finalidad del programa: Integrar competitivamente a productores al mercado interno y externo. Objetivo General: Incrementar la participación de productores en cadenas de valor en ámbitos y productos priorizados, orientados hacia mercados internos y externos.	Se han realizado coordinaciones con empresas privadas como: supermercados peruanos, cencosud, casa andina, sodimac, backus, nestlé, perhusa, hoteles y restaurantes en cusco y valle urubamba. Entre los productos priorizados se encuentran: Granos Andinos, Tara, Derivados lácteos, Camélidos, Cacao, Palta y Banano Orgánico. El negocio concretado a la fecha es: Con Nestlé se ha realizado la primera compra de cacao en grano con los productores de la zona de Kimbiri y Pichari en el VRAEM. La empresa Hoteles y Restaurantes en Cusco y Valle Urubamba han realizado transacciones comerciales por S/. 46,086.30 desde el 26/07/2012 hasta 30/09/2012. Se cuenta con un pre-acuerdo con Fundación Clinton para desarrollar uno de los componentes del Programa (Promoción de las condiciones que permitan la inserción de los productos regionales en la cadena de valor turística) en el destino Cusco-Valle del Urubamba.	
2	Cadenas Productivas	JUAN CARLOS VEGAS RODRÍGUEZ – Consorcio ASECAL Mercurio Consultores	2008	Secundaria	Ventajas de las cadenas productivas - Incremento de Competitividad, Rentabilidad - Economías de Escala - Visión Macro de la Problemática - Concertación Público-Privada sobre objetivos comunes - Facilitar el acceso al crédito - Difusión de tecnología - Incremento de niveles de confianza entre agentes - Incentivo en la participación del individuo en propuestas de beneficio comunitario	La consultoría menciona los beneficios de establecer espacios de concertación con enfoque de cadena de valor, en el marco del PROYECTO DE COOPERACIÓN UE-PERÚ EN MATERIA DE ASISTENCIA TÉCNICA RELATIVA AL COMERCIO	

Factor abordado	ALTERNATIVA DE INTERVENCIÓN: DESARROLLO DE UN OBSERVATORIO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA SU DIFUSIÓN A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
1	La Agro-Matriz como base de la cooperación técnica en la oficina del IICA de Perú	Luis Arnaldo Morán Cavero	2007	Información primaria	Información para la toma de decisiones: El Observatorio Peruano de Cadenas Agro productivas y Territorios Rurales. El Observatorio Peruano de Cadenas Agro productivas y territorios rurales es un proyecto conjunto entre el MINAG y el IICA Perú. Su propósito principal es proveer información fácilmente accesible y con valor agregado, para facilitar la toma de decisiones de los agentes económicos, líderes, directivos, y funcionarios de instituciones públicas y privadas e instancias sociales, relacionados con las cadenas agro productivas y los territorios rurales del País, utilizando para ello tecnologías apropiadas de información y comunicación.	La evidencia demuestra que los productores rurales se encuentran en desventaja en un mercado competitivo, entre otros factores por la falta de promoción comercial de sus productos.	
2	La experiencia de los observatorios iberoamericanos en información, comunicación y cultura - Balance de una breve trayectoria	Luis A. Albornoz MicaelHerschmann	Julio 2006	Información Secundaria	Muchos de los distintos observatorios nacionales, regionales y locales han avizorado la conformación de redes como una modalidad de trabajo potenciadora de su accionar. A nivel internacional, la agencia de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) viene trabajando en el proyecto de la Red Internacional de Observatorios de las Políticas Culturales 2 que vincula a observatorios, institutos y centros de investigación de distintas partes del mundo. En América Latina, desde UNESCO-Santiago (Chile) se coordina el Sistema Regional de Información (SIRI) cuyo objetivo es el de “contribuir a generar, acopiar, utilizar y diseminar la información sobre educación en la	La experiencia demuestra que las Instituciones Publicas invierten mas en la implementación de Observatorios que la empresa privada, lo cual da indicios que la efectividad de este instrumento ayuda a proporcionar la información al público objetivo.	

Dirección General Agrícola DGA

Factor abordado	ALTERNATIVA DE INTERVENCIÓN: DESARROLLO DE UN OBSERVATORIO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA SU DIFUSIÓN A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
					región, como un elemento previo y necesario para mejorar los sistemas educativos en su propósito de dar atención de calidad a todos". Del universo de observatorios sociales, en su mayoría creados a partir de la segunda mitad de los años 90, el interés de la investigación en marcha recae en conocer cuáles es el perfil y la situación de los observatorios iberoamericanos en materia de información, comunicación y cultura. Saber cuántos se encuentran operativos, cuáles son sus características, de qué manera están financiada sus actuaciones, cómo se conforman, qué tipo de trabajos realizan, cómo se relacionan con los distintos agentes públicos y privados, qué grado de participación tiene la sociedad civil en los mismos, qué redes están conformando y Cuáles son sus definiciones jurídicas.		
3	Situación y perspectiva de la cadena cacao – chocolate en el Perú.	Jorge Lopez de De Castilla Bado Elmer OlorteguiRamirez IICA	2009	Información Primaria	La evidencia presentada, es un estudio desarrollado por El Observatorios de Cadenas Agroproductivas, en el marco de brindar información para la toma de decisiones.	La falta de desarrollo de mercados internos y externos, así como la modernización de los centros de acopio y mercados son factores que limitan el posicionamiento de nuestros productos en el mercado.	
4	Evaluación de las Agroexportacio-nes a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo de Promoción Comercial Perú – EE.UU	Juan Pablo Luis Uceda Rodríguez	2012 Se evalúo el acuerdo hasta su tercer año de haber entrado	Fuentes primarias para elaboración estadística (Banco Mundial, FMI, WorldTrade Atlas, Global Trade Atlas, SUNAT). Se utilizó como referencias informes	El Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú – EE.UU incrementa el crecimiento de los flujos de comercio, y por ende el acceso preferencial de los productos agrícolas peruanos a dicho país, estos en mejores condiciones que otros países competidores que no cuentan con un Acuerdo.	Los resultados del APC suscrito por Perú y Estados Unidos muestran cifras estadísticas positivas, ya que dicho mercado tiene una mayor diversificación por productos, donde sobresalen por su valor exportado el café verde, espárrago fresco, demás hortalizas, uvas frescas entre	

Dirección General Agrícola DIRECCIÓN GENERAL DGA

Factor abordado	ALTERNATIVA DE INTERVENCIÓN: DESARROLLO DE UN OBSERVATORIO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA SU DIFUSIÓN A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS.						
Numero	**Titulo**	**Autor**	**Año**	**Fuentes de información**	**Relación abordada**	**Comentario sobre los resultados de la evidencia**	**Nivel de evidencia**
			en vigencia.	elaborados por PROMPERÚ, MINCETUR, SENASA.		otros. El comercio agropecuario entre ambos países durante el 2005-2011 ha sido favorable para Perú, estas exportaciones han tenido en los últimos 6 años un crecimiento promedio de 22% lográndose en el 2011 el mayor nivel de envíos por un valor de US$ 1,265 millones y un crecimiento del 39% (la tasa más alta durante este periodo) con respecto al 2010.	

(Versión revisada por DGA y OPRES – DICIEMBRE 2020)