

ANEXO I

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL CONVENIO

CAPITULO I. PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA PRESUPUESTAL 3

1.01	Antecedentes.....	3
1.02	Principales factores que explican la condición de interés que aborda el Programa Presupuestal	4
1.03	Principales intervenciones a implementar a través del Programa Presupuestal.....	5
1.04	Marco Lógico del Programa Presupuestal	7
1.05	Resultados Esperados del Programa Presupuestal	8
1.06	Productos del Programa Presupuestal.....	8
1.07	Presupuesto del Programa Presupuestal.....	10
	(a) Presupuesto Nacional.....	10
	(b) Presupuesto de la Institución	10
1.08	Tendencias en los principales indicadores del Programa Presupuestal	11
	(a) Tendencias a nivel nacional.....	11
	(b) Tendencias en departamentos priorizados	12

CAPITULO II. INDICADORES 13

2.01	Introducción	13
2.02	Indicadores seleccionados y metas	13
2.03	Descripción Técnica para la Estimación de los Indicadores Seleccionados	13
	(a) Indicador 1	13

CAPITULO III. LOS COMPROMISOS DE GESTIÓN..... 17

3.01	Aspectos Generales del Compromiso de Gestión.....	17
	(a) Diagrama General y descripción de los Procesos.....	17
	(b) Criterios de priorización	18
3.02	Especificación del Compromiso de Gestión	18
	(a) Proceso 1: Programación Operativa	18
	(b) Proceso 2: Soporte Logístico para la adquisición y distribución de los insumos	19
	(c) Proceso 3: Organización para la producción y entrega de los productos	20
	(d) Proceso 4: Supervisión, Seguimiento y Evaluación	20
3.03	Definición Operacional de los Niveles.....	21
	(a) Definición Operacional del Nivel 0	21
	(b) Definición Operacional del Nivel 1	22
	(c) Definición Operacional del Nivel 2	22

CAPITULO IV. PROCEDIMIENTO DE VERIFICACION DEL CUMPLIMIENTO DEL CONVENIO 23

4.01	Aspectos Generales del Procedimiento de Verificación	23
4.02	Descripción del Proceso de Verificación	23

CAPITULO I. PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA PRESUPUESTAL

1.01 Antecedentes

Con la creación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) en el año 2002, se implementa la política de Promoción del Comercio Exterior a través del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX 2003-2013), el cual constituye la estrategia integral de desarrollo de las exportaciones que encausa a todos los actores de manera organizada y sinérgica basada en 4 objetivos estratégicos: 1) Desarrollo de oferta exportable; 2) Facilitación del comercio exterior; 3) Desarrollo de mercados internacionales; y 4) Desarrollo de una cultura exportadora.

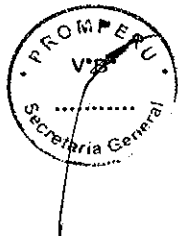
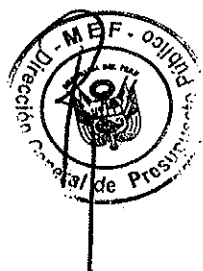
Esta estrategia se vincula con políticas de Estado que han sido definidas en varios documentos nacionales. En primer lugar, con la Política de Estado N° 22 del Acuerdo Nacional (2002), "Política de Comercio Exterior para la Ampliación de Mercados con Reciprocidad", que tiene como objetivo lograr la inserción competitiva del país en los mercados internacionales. En segundo lugar, con el cuarto eje estratégico del Plan Bicentenario: El Perú hacia el 2021 "Competitividad, Economía y Empleo", que tiene como uno de sus objetivos específicos, lograr un crecimiento sostenido de las exportaciones sobre la base de la oferta exportable diversificada, sostenible y competitiva. Dentro de este objetivo, se contempla promover el aprovechamiento de las ventajas ofrecidas por los Tratados de Libre Comercio y los Acuerdos Comerciales con países o bloques de países e incentivar una cadena logística y de información basada en la alianza entre los sectores público y privado, que facilite el acceso de los productos nacionales al mercado exportador, con especial énfasis en las medianas, pequeñas y micro empresas exportadoras y con potencial exportador. Asimismo, se contempla impulsar la exportación de productos de la biodiversidad y orgánicos con el fin de incrementar el valor de las exportaciones provenientes del ámbito rural.

A partir del año 2007, con la Ley N° 28927- Ley del Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2007, en su Capítulo IV, incorpora los elementos básicos para la implementación de una gestión por resultados en el Perú, estableciendo una ruta crítica para su implementación progresiva en todas las entidades de la administración pública peruana, siendo la Dirección General de Presupuesto Público (DGPP) la responsable de diseñar e implementar la gestión presupuestaria por resultados.

En atención a lo dispuesto en las normas para la programación del presupuesto por resultados, la Ley N° 29812- Ley de Presupuesto Público para el Año Fiscal 2012 y el Decreto Supremo N° 244-2012-EF, el pliego de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ) incorpora la política de promoción de comercio exterior a la gestión por resultados, plasmada en el Programa Presupuestal – PP-0065 "Aprovechamiento de las oportunidades comerciales brindadas por los principales socios comerciales del Perú", con el objetivo de incrementar el valor de las exportaciones no tradicionales a los principales socios comerciales del Perú.

El presente CONVENIO tiene como objetivo apoyar financiera y técnicamente la adecuada implementación de la política peruana de promoción del comercio exterior de productos no tradicionales, en el marco del PP "Aprovechamiento de las oportunidades comerciales brindadas por los principales socios comerciales del Perú", así como promover la adopción de instrumentos de gestión en la Entidad Pública vinculada.

CAPITULO V.	INFORMES	26
5.01	Aspectos Generales	26
5.02	Estructura de los Informes	26
(a)	Contenido del "Informe de Verificación de Cumplimiento del Convenio"	26
(b)	Contenido del Informe de Seguimiento de los Indicadores del Programa Presupuestal.....	26



1.02 Principales factores que explican la condición de interés que aborda el Programa Presupuestal 0065

El problema que aborda el PP 0065 es la limitada diversificación de productos no tradicionales comercializados por parte de las medianas, pequeñas y micro empresas exportadoras y con potencial exportador a los mercados de los principales socios comerciales.

En el Perú existen aproximadamente 7,796 empresas exportadoras de las cuales sólo el 8.5% son grandes empresas, pero en términos de valor de exportación, éstas representan el 63.6%. Les siguen las medianas empresas, que representan el 20.4% del total empresas exportadoras con el 28.5% del valor de exportación; 31.1% son pequeñas empresas y representan tan solo el 6.9% del valor exportado; finalmente, las micro empresas, 40% del total, representan tan solo el 0.9% del valor total de las exportaciones¹.

Este PP se focaliza en las medianas, pequeñas y micro empresas exportadoras y con potencial exportador, que se encuentren en condiciones de poder aprovechar las oportunidades comerciales que ofrecen los principales socios comerciales del Perú o el acceso preferencial que se tiene con los países que se han firmado tratados de libre comercio. Actualmente, PROMPERÚ brinda asesoría técnica y asistencia de promoción comercial a alrededor de 771 empresas exportadoras y con potencial exportador. El propósito final del sector es poder ampliar la cobertura de la prestación de servicios con el objetivo de poder cerrar la brecha de empresas que no cuentan con asistencia para la exportación.

Las exportaciones de las medianas, pequeñas y micro empresas exportadoras tienen importantes efectos económicos y sociales para el país porque generan empleos directos e indirectos a nivel regional y local. La exportación de productos no tradicionales genera ocho veces más trabajo por millón de dólares que la exportación tradicional². La generación de trabajo descentralizado que se genera a través de las actividades productivas para la exportación, permitirá reducir la desigualdad y la brecha de la pobreza que existe entre y dentro de las regiones del Perú. Además, a través de la promoción de las exportaciones se promueve la formalización de actividades económicas, lo cual genera mayor recaudación tributaria, se incrementan los estándares de calidad acorde las exigencias de los mercados internacionales y la competitividad del país mejora ante el mundo.

Con la apertura comercial, expresada en los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación Económica, se abren nuevas oportunidades para las exportaciones de las medianas, pequeñas y micro empresas peruanas. Sin embargo, el problema actual es que estas empresas enfrentan una reducida diversificación tanto de productos como de mercados, que se explican por un conjunto de factores que limitan la exportación. Ello no les permite alcanzar la competitividad requerida que exige el mercado internacional. Entre los factores que generan este problema, se pueden mencionar los siguientes:

¹ Datos de MINCETUR-OGEE

² Datos de ADEX DATA TRADE, elaborados por la Oficina de Estudios Económicos de ADEX

PROBLEMA: "LIMITADA DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES COMERCIALIZADOS POR PARTE DE LAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS A LOS MERCADOS DE LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES"

CAUSAS DIRECTAS

1. Deficientes procedimientos y elevados costos logísticos en operaciones de comercio exterior	2. Limitado acceso a los mercados internacionales y clientes en destino	3. Limitada oferta productiva nacional con calidad y productividad suficiente para acceder al mercado	4. Limitada capacidad para la implementación y aprovechamiento del proceso de apertura comercial
--	---	---	--

CAUSAS INDIRECTAS

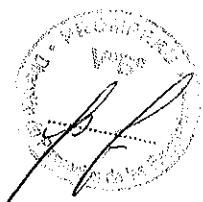
1.1. Limitada oferta de servicios logísticos integrales origen-destino	2.1. Escaso conocimiento de las oportunidades comerciales de los mercados internacionales.	3.1. Procesos productivos/exportadores poco competitivos que no cumplen las exigencias del mercado	4.1 Limitado recurso humano y deficiente formación en comercio exterior en el campo educativo y académico
1.2. Limitado acceso de las empresas a instrumentos financieros	2.2. Limitada capacidad para la realización de actividades de promoción comercial	3.2. Limitada asociatividad para aprovechar economías de escala	4.2 Limitada capacidad del Estado para implementar/aprovechar acuerdos.
1.3. Insuficiente gestión de servicios y procesos del Estado en el sector comercio exterior.	2.3. Escaso conocimiento de las características de los mercados internacionales y sus canales de comercialización.	3.3. Limitado uso y conocimiento de buenas prácticas en el ámbito empresarial.	4.3. Limitada capacidad del Estado para administrar y monitorear acuerdos.
1.4. Deficientes procesos relacionados a las operaciones de comercio exterior.		3.4. Incipientes sistemas de trazabilidad	4.4. Limitada capacidad para el diseño y ejecución de programas y proyectos.
			4.5 Limitada capacidad de articulación del sistema de comercio exterior

1.03 Principales intervenciones a implementar a través del Programa Presupuestal 0065

Con el objetivo de incrementar y diversificar las exportaciones no tradicionales peruanas, aprovechando las oportunidades comerciales que brindan los principales socios comerciales, PROMPERÚ y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) han definido una serie de intervenciones en beneficio de las medianas, pequeñas y micro empresas exportadoras y con potencial exportador:

- Para hacer más eficientes los procedimientos administrativos y reducir los costos logísticos en operaciones de comercio exterior, se implementará plataformas de servicios electrónicos que mejoren la eficiencia de los procesos relacionados a las operaciones de comercio exterior y para el cumplimiento de los compromisos relativos a procedimientos aduaneros y facilitación del comercio exterior
- Para incrementar el acceso a los mercados y clientes de destino, se elaborarán estudios y perfiles de mercados y productos, que permitan ampliar el conocimiento sobre las características de los posibles destinos comerciales. Dicha información será sistematizada y puesta a disposición de las empresas y demás integrantes del Sistema de Comercio Exterior.

- Se organizarán pasantías, visitas, intercambio de experiencias, misiones técnicas y tecnológicas para que los exportadores puedan conocer otras experiencias, además de las características de la demanda in situ.
- Se brindará asesoramiento técnico en el uso de instrumentos de promoción comercial para el acercamiento entre exportadores o potenciales exportadores con clientes extranjeros.
- Para ampliar la oferta productiva nacional con calidad y productividad suficiente para acceder a los mercados, se brindará asistencia técnica a empresas exportadoras y potenciales exportadoras para mejorar la calidad de los productos comercializados. Se promoverá la asociatividad de las pequeñas empresas para aprovechar las economías de escala; asimismo, se brindará asistencia técnica a empresas exportadoras y potenciales exportadoras para mejorar la gestión exportadora; y, finalmente, se fortalecerán los sistemas de trazabilidad a nivel de la cadena de producción de los productos exportables.
- Para mejorar la capacidad para la implementación y aprovechamiento del proceso de apertura comercial, se realizará programas de fortalecimiento de capacidades de exportadores y potenciales exportadores, así como programas de fortalecimiento de capacidades para funcionarios del Estado. Con el mismo objetivo, se creará o perfeccionará un sistema de administración de acuerdos comerciales y, finalmente, se fortalecerán las capacidades de los funcionarios de comercio exterior para ejecutar programas y proyectos.



1.04 Marco Lógico del Programa Presupuestal 0065

En el siguiente cuadro se muestra los productos del Programa Presupuestal (PP) 0065 aprobado para la ejecución presupuestal del año 2013:

Cuadro N° 1: Marco Lógico del Programa Presupuestal 0065

RESULTADOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
Resultado final Incremento de la productividad y competitividad del país (Plan Perú 2021 - CEPLAN - Eje: Economía, Competitividad y Empleo.		
Resultado específico Incremento del valor de las exportaciones no tradicionales a los mercados de los principales socios comerciales del Perú.	Incremento del valor de las exportaciones no tradicionales de las medianas y pequeñas empresas a los principales socios comerciales.	SUNAT Base de datos de estadísticas de comercio exterior.
PRODUCTO 1. Información de planes, estudios y perfiles, sistematizada para exportadores.	Porcentaje de documentos difundidos por el sector comercio exterior.	MINCETUR Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior (DNC): base de datos con la relación de documentos de comercio exterior.
PRODUCTO 2. Plataforma de servicios electrónicos implementados para exportadores.	Procedimientos administrativos que se incorporan al sistema electrónico de la VUCE.	MINCETUR VUCE: Resoluciones Ministeriales.
PRODUCTO 3. Programas de capacitación implementados.	Personas del Sistema de Comercio Exterior que fueron capacitadas y entienden conceptos de comercio exterior.	MINCETUR Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior (DNC): base de datos de personas capacitadas.
PRODUCTO 4. Instrumentos para la gestión exportadora Implementados.	Empresas mejoran su capacidad exportadora.	PROMPERÚ Base de datos con los resultados de las empresas que han sido evaluadas por el Test del Exportador. Base de datos de las empresas que conforman la Ruta Exportadora.
PRODUCTO 5. Instrumentos de promoción comercial para el acercamiento entre potenciales exportadores o exportadores con clientes extranjeros.	Empresas exportadoras mejoran su capacidad exportadora.	PROMPERÚ Base de datos con los resultados de las empresas que han sido evaluadas por el Test del Exportador.
PRODUCTO 6. Agentes participan en pasantías e intercambio de experiencias y misiones técnicas y tecnológicas.	Personas participan de pasantías, intercambio de experiencia o misiones relacionadas a los Planes Operativos por Producto del PENX.	MINCETUR Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior (DNC): base de datos del personal que participa en pasantías, intercambio de experiencia o misiones.

1.05 Resultados Esperados del Programa Presupuestal 0065

(a) Resultado Final

- Incremento de la productividad y competitividad del país.

(b) Resultado específico

- Incremento del valor de las exportaciones no tradicionales a los mercados de los principales socios comerciales del Perú.

1.06 Productos del Programa Presupuestal

Cuadro N° 2: Vínculo entre el Marco Lógico del Programa y la Estructura Funcional Presupuestal

Marco Lógico del Programa Presupuestal	Estructura Funcional Presupuestal (EFP)
Resultado final	-
Resultado específico	Programa Presupuestal
Productos	Productos
Actividad	Actividad

Programa Presupuestal: 065 "Aprovechamiento de las oportunidades comerciales brindadas por los principales socios comerciales del Perú".

Código

Productos

- 3000001 Acciones Comunes
- 3000151 Información de planes, estudios y perfiles sistematizada para exportadores
- 3000152 Plataforma de Servicios Electrónicos Operativa
- 3000153 Programas de Capacitación implementados
- 3000155 Instrumentos para la gestión exportadora implementados
- 3000156 Instrumentos de promoción comercial para el acercamiento entre potenciales exportadores o exportadores con clientes potenciales extranjeros
- 3000257 Agentes participan en pasantías e intercambio de experiencias y misiones de cooperación técnica y tecnológica

**Cuadro N° 3: Estructura Funcional del Programa Presupuestal 0065
Año 2013**

Programa Presupuestal	Producto / Acciones Comunes	Actividad
0065: APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES BRINDADAS POR LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DEL PERU	3000001: ACCIONES COMUNES	5000276: GESTION DEL PROGRAMA
		5001321: FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES
		5001775: GESTION Y APROVECHAMIENTO DE LA POLITICA COMERCIAL
	3000151: INFORMACION DE PLANES, ESTUDIOS Y PERFILES, SISTEMATIZADA PARA EXPORTADORES	5002717: SISTEMATIZACION DE PLANES, ESTUDIOS Y PERFILES
		5003436: DESARROLLO DE PLANES Y ESTUDIOS PARA LAS ENTIDADES DEL SISTEMA DE COMERCIO DE EXTERIOR Y EN LA CADENA EXPORTADORA
	3000152: PLATAFORMA DE SERVICIOS ELECTRONICOS OPERATIVA	5001537: IMPLEMENTACION DE VENTANILLA UNICA DE COMERCIO EXTERIOR
		5001538: IMPLEMENTACION DE SISTEMA INTEGRAL DE INFORMACION DE COMERCIO EXTERIOR
		5001539: IMPLEMENTACION DE OTROS SERVICIOS O PLATAFORMAS ELECTRONICAS
	3000153: PROGRAMAS DE CAPACITACION IMPLEMENTADOS	5001540: IMPLEMENTACION Y EJECUCION DE DIPLOMADOS Y PROGRAMAS DE ESTUDIO Y ESPECIALIZACION
		5001544: ASESORAMIENTO EN EL USO DE INSTRUMENTOS DE GESTION DE CALIDAD PARA COMERCIO EXTERIOR
	3000155: INSTRUMENTOS PARA LA GESTION EXPORTADORA IMPLEMENTADOS	5001545: ASESORAMIENTO EN EL USO DE INSTRUMENTOS DE GESTION EXPORTADORA
		5002718: ASESORAMIENTO EN EL USO DE INSTRUMENTOS DE PROMOCION COMERCIAL PARA EL INTERCAMBIO
	3000156: INSTRUMENTOS DE PROMOCION COMERCIAL PARA EL ACERCAMIENTO ENTRE POTENCIALES EXPORTADORES O EXPORTADORES CON CLIENTES POTENCIALES EXTRANJEROS	5003439: DESARROLLO DE INSTRUMENTOS DE PROMOCION COMERCIAL
		5001541: ASISTENCIA A MISIONES TECNOLOGICAS
	3000257: AGENTES PARTICIPAN EN PASANTIAS E INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS Y MISIONES DE COOPERACION TECNICA Y TECNOLOGICA	5001542: ASISTENCIA A PASANTIAS
		5001543: ASISTENCIA A INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS

1.07 Presupuesto del Programa Presupuestal 0065

(a) Presupuesto Nacional

Cuadro N° 04: Presupuesto del Programa Presupuestal 0065
En Nuevos Soles

Presupuesto asociado a la política aprovechamiento de las oportunidades comerciales	PP 0065-MINCETUR		DNC-MINCETUR ¹		PROMPERU ²	
	PIA 2012	PIM 2012	PIA 2012	PIM 2012	PIA 2012	PIM 2012
	572,667	61,272,667	12,028,449	15,801,577	41,735,200	43,589,835
	PIA 2013	PIM 2013 (a Febrero)	PIA 2013	PIM 2013 (a Febrero)	PIA 2013	PIM 2013 (a Febrero)
	10,585,230	10,585,230			24,221,000	96,577,922

Nota 1: En el 2012 se considera las siguientes APNOPs 1) Creación de un módulo de oferta de servicios en comercio exterior para las PYMES del Parque Industrial de Villa el Salvador, 2) Conducción y monitoreo del desarrollo de comercio exterior, 3) Desarrollo de mecanismos para la facilitación del comercio exterior, 4) Entidades públicas y privadas cuentan con herramientas y mecanismos que permiten el aprovechamiento de oportunidades comerciales en mercados, 5) Impulsar la inversión de empresas privadas en determinadas zonas que por su condición, 6) Sector público, privado y sociedad civil en general desarrollan una cultura exportadora, 7) Sector Público y privado cuentan con herramientas para la identificación de la oferta exportable existente y/o potencial a nivel local y regional

Nota 2: Considera las siguientes APNOPs: 1) Apoyo del desarrollo de la gestión empresarial, 2) Promoción externa del comercio, 3) Dirección y gestión y 4) Servicio de Información Comercial y recursos transferidos al Programa Presupuestal 0065 en el mes de Diciembre del 2012 que no se llegó a ejecutar. En el 2013, en el mes de Febrero se ha transferido de MINCETUR el presupuesto correspondiente a las Oficinas Comerciales en el Exterior.

Fuente: SIAF-MEF, Dirección Nacional de Comercio Exterior, PROMPERÚ

Elaboración: Dirección Nacional de Comercio Exterior – DNC

(b) Presupuesto de la Institución

Cuadro N° 05: Presupuesto de PROMPERÚ Exportaciones 2010 -2013
En Nuevos Soles

PROMPERU	PIM 2010	PIM 2011	PIM 2012	PIM 2013
Dirección de Promoción de las Exportaciones	28,106,657	28,245,937	43,589,835	96,577,922

* Incluye el presupuesto de personal.

* Presupuesto en la fuente de financiamiento Recursos Ordinarios.

* Presupuesto del 2010 al 2012 en APNOP, y el 2012 en el Programa Presupuestal 0065. A partir del 2013, todo el presupuesto destinado a la promoción de exportaciones se encuentra en Programa Presupuestal 0065.

Cuadro N° 06: Presupuesto 2013 de PROMPERÚ por Producto
en el Programa Presupuestal 0035
En Nuevos Soles

PRODUCTO	PIA 2013	PIM 2013
3000001. ACCIONES COMUNES	8,393,690	47,016,269
3000151. INFORMACION DE PLANES, ESTUDIOS Y PERFILES, SISTEMATIZADA PARA EXPORTADORES	1,000,000	9,364,200
3000152. PLATAFORMA DE SERVICIOS ELECTRONICOS OPERATIVA	1,000,000	1,000,000
3000155. INSTRUMENTOS PARA LA GESTION EXPORTADORA IMPLEMENTADOS	3,000,000	3,000,000
3000156. INSTRUMENTOS DE PROMOCION COMERCIAL PARA EL ACERCAMIENTO ENTRE POTENCIALES EXPORTADORES O EXPORTADORES CON CLIENTES POTENCIALES EXTRANJEROS	10,827,310	36,197,453
TOTAL	24,221,000	96,577,922

Fuente: SIAF

Elaboración: PROMPERÚ

1.08 Tendencias en los principales indicadores del Programa Presupuestal

(a) Tendencias a nivel nacional

Cuadro N° 7: Exportaciones FOB por sectores económicos, 2007 - 2011 (Millones de US\$)

Productos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
I. Productos Tradicionales	5,371	6,356	9,199	12,950	18,433	21,666	23,266	20,721	27,285	35,192
Minero	3,808	4,690	7,124	9,790	14,706	17,439	18,101	16,481	21,338	26,716
Pesquero	892	821	1,104	1,303	1,335	1,460	1,797	1,683	1,884	2,099
Petróleo y derivados	455	621	646	1,526	1,818	2,306	2,681	1,921	3,088	4,704
Agrícolas	216	224	325	331	574	460	686	637	975	1,672
II. Productos No Tradicionales	2,270	2,626	3,481	4,284	5,285	6,316	7,565	6,196	7,676	10,150
Agropecuario	550	624	801	1,007	1,220	1,512	1,912	1,827	2,197	2,829
Textil	677	823	1,092	1,275	1,473	1,736	2,026	1,495	1,559	1,985
Pesquero	175	210	285	331	440	504	626	526	650	1,050
Químico	256	316	409	537	601	805	1,040	837	1,225	1,645
Metal-Mecánica	110	99	136	191	164	220	328	361	395	478
Sidero-Metalúrgico	162	193	300	385	717	802	822	507	860	1,049
Minería no Metálica	68	74	94	118	135	165	176	148	251	487
Resto	271	286	363	439	534	573	635	494	540	626
III. Otros*	24	45	47	66	82	102	177	156	244	294
Total (I+II+III)	7,665	9,027	12,726	17,300	23,800	28,085	31,008	27,074	35,205	45,636
Variación anual porcentual										
Exportaciones totales		17.8%	41.0%	35.9%	37.6%	18.0%	10.4%	-12.7%	30.0%	29.6%
Productos Tradicionales		18.3%	44.7%	40.8%	42.3%	17.5%	7.4%	-10.9%	31.7%	29.0%
Productos No Tradicionales		15.7%	32.6%	23.1%	23.4%	19.5%	19.8%	-18.1%	23.9%	32.2%
Otros		87.5%	4.4%	40.4%	24.2%	24.4%	73.5%	-11.9%	56.4%	20.5%

*Incluye abastecimientos de alimentos y combustibles a naves extranjeras

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

Elaboración: SUNAT - Intendencia Nacional de Estudios Tributarios y Planeamiento.

Cuadro N° 8: Estructura de exportaciones por tipo de producto (2002- 2011)

Tipo	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
I. Productos Tradicionales	70.1%	70.4%	72.3%	74.9%	77.4%	77.1%	75.0%	76.5%	77.5%	77.1%
II. Productos No Tradicionales	29.6%	29.1%	27.4%	24.8%	22.2%	22.5%	24.4%	22.9%	21.8%	22.2%
III. Otros*	0.3%	0.5%	0.4%	0.4%	0.3%	0.4%	0.6%	0.6%	0.7%	0.6%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

*Incluye abastecimientos de alimentos y combustibles a naves extranjeras

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR-DNC

Cuadro N° 9: Exportaciones FOB de Cultivos Orgánicos (US\$)

	2007	2008	2009	2010	2011
Cultivos Orgánicos	132,662,549	195,315,982	169,414,571	220,927,013	332,083,977

Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERÚ

Cuadro N° 10: Exportaciones FOB del sector productos derivados de 42 especies nativas³ (US\$)

	2007	2008	2009	2010	2011
42 Especies Nativas	120,572,151	135,850,008	125,833,376	323,462,120	358,247,784

Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERÚ

Cuadro N° 11: Estructura de las Exportaciones 2010 (Millones de US\$)

	Exp. Tradicionales	Exp. No Tradicionales	Total
Chile	44,279	26,749	71,028
	62.34%	37.66%	100.00%
Colombia	25,351	14,468	39,820
	63.67%	36.33%	100.00%
Perú	27,669	7,642	35,565
	77.80%	22.20%	100.00%

Fuente: SUNAT, BCR de Perú, Banco Central de Chile y Banco de la República de Colombia.

Elaboración: MINCETUR

1.09 Tendencias en el ámbito de influencia de la entidad

Cuadro N° 12: Empresas exportadoras del sector no tradicional por número y valor de exportación (2011)

Tipo de empresa	Número	Part %	Valor Exp. (millones de US\$)	Part %
Gran Exportador (>=US\$10 Millones)	667	8.5	6,482	63.6%
Mediano Exportador (>=US\$1 Millón y <US\$10 Millones)	1,587	20.4	2,903	28.5%
Pequeño Exportador (>=US\$100 Mil y <US\$1 Millón)	2423	31.1	707	6.9%
Micro Exportador (<US\$100 Mil)	3,119	40.0	95	0.9%
Total	7,796	100.0	10,188	100.0%

Fuente: STATCOM

Elaboración: MINCETUR-DNC

³Especies nativas comprende productos convencionales, orgánicos y de Biocomercio.

CAPITULO II.

INDICADORES


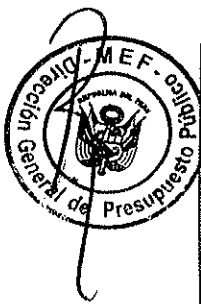
2.01 Introducción

En este capítulo se presentan las metas para los indicadores seleccionados y la descripción técnica correspondiente, la cual incluye la definición del indicador, las fuentes de datos, la fórmula para el cálculo, entre otros aspectos.

2.02 Indicadores seleccionados y metas

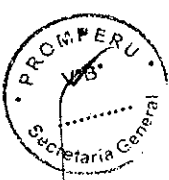


En la siguiente tabla se presentan las metas para los indicadores que PROMPERÚ se compromete lograr durante los próximos tres años y que son objeto del presente convenio. Estas metas han sido consensuadas con los sectores priorizados.

Cuadro N° 13: Metas establecidas para los indicadores en el marco del presente Convenio



Indicador		Línea de Base (2011)	2013	2014
1	i) Incremento del Índice promedio del Potencial Exportador (IPE) de las empresas del sector ecológico. ⁴	1.42	1.88	2.16
	ii) Incremento del número de empresas del sector ecológico que se incorporan a la Ruta Exportadora.	76	160	202
	iii) Incremento de medianas, pequeñas y micro empresas exportadoras y con potencial exportador del sector no tradicional que se incorporan a la Ruta Exportadora.	771	1,619	2,043

2.03 Descripción Técnica para la Estimación de los Indicadores Seleccionados



La Ruta Exportadora se compone de 24 servicios que actualmente ofrece PROMPERÚ, que tiene como objetivo contribuir a mejorar la competitividad de las empresas exportadoras y potencialmente exportadoras que buscan el acceso y consolidación en el mercado internacional. Los servicios están clasificados en: orientación e información, capacitación, asistencia empresarial y promoción comercial que se adecúan a las necesidades de cada empresa, dependiendo del resultado que obtenga en el Test del Exportador.

A través de estos servicios, PROMPERÚ interviene en una empresa considerando el nivel de conocimiento y experiencia de la misma, yendo de un rango de conocimientos básicos empresariales atendidos por el servicio de "Asesoría y atención Empresarial", hasta nociones de mayor profundidad de una gestión empresarial integral que se encuentra adecuada para enfrentar el competitivo comercio exterior, atendidas por el servicio de "Ferias / Misiones / Ruedas de Negocio" y "Centros de Venta o Distribución". Es decir, el Test Exportador ubica a una empresa en un nivel

⁴Para efectos del presente Convenio, se aplica el término "sector ecológico" para mantener la concordancia con el Convenio de Financiación DCI-ALA/2012/023-475, EURO-ECO-TRADE.

determinado de la Ruta Exportadora, trazándose el camino necesario que fortalece gradualmente a una unidad económica tanto en términos de conocimiento como en el manejo de las herramientas necesarias para la exportación.

Para inicios del 2012, la Ruta Exportadora contó con alrededor de 771 empresas del sector no tradicional, las cuales fueron evaluadas mediante el Test del Exportador. Del total de esas empresas, 76 pertenecieron al sector ecológico, que en promedio obtuvieron un índice de potencial exportador de 1.42. Esta muestra de empresas ecológicas de la línea de base, representó el 4% del valor total de las exportaciones de productos ecológicos que se obtuvo en el año 2011. Con un índice promedio de 1.42, se puede decir que en promedio las empresas pertenecen al rubro de interesadas en exportar. Se espera que al finalizar el programa, en promedio, estén realizando operaciones de exportación, encontrándose en proceso de consolidación. Asimismo, se proyecta que el número de empresas del sector ecológico (76), se incremente cada año en 55% con respecto del valor inicial, es decir, que cada año se sumen a la Ruta Exportadora 42 nuevas empresas.

El análisis del índice del potencial exportador es vital para la inserción de la empresa en el mercado global, ya que identifica las capacidades en las diferentes etapas del proceso del comercio exterior, y de acuerdo a ello, PROMPERÚ ofrece servicios de asesoría y programas de asistencia técnica que les permitirá incrementar su potencial exportador.

Para cada empresa se define un índice que resulta de una evaluación realizada a los representantes de las empresas. El potencial exportador analiza el desempeño de la empresa en términos de: (a) gestión empresarial; (b) producto; (c) gestión productiva, de los mercados y logística internacional; y (d) gestión económica y financiera.

El desarrollo del modelo de identificación del potencial exportador busca determinar las fortalezas y debilidades de las empresas que tienen intención de exportar. En base a las debilidades y fortalezas encontradas, se podrá conocer la capacidad actual de la empresa, clasificándola dentro de uno de los tres niveles de la Ruta Exportadora: 1) interesada en exportar; 2) exportadora en proceso; y 3) exportadora regular. De esa forma, la empresa exportadora podrá saber cuáles son los servicios o capacitaciones del Programa de la Ruta Exportadora que necesita para fortalecer aquellas debilidades encontradas en la evaluación. Cabe resaltar que el test del exportador trabaja en un rango de 0 a 3, y en función al resultado obtenido se indica que la empresa es: interesada en exportar (0 - 1.49), exportadora en proceso (1.5 - 2.49) y exportadora regular (2.5 - 3.0).

Indicador 1

Denominación: Incremento del Índice promedio del Potencial Exportador (IPE) de las empresas del sector ecológico.

Procedimiento de construcción del indicador:

Cálculo del IPE Promedio

$IPEE_i \text{ promedio} = \sum IPEE_i / n$

Donde:

$IPEE_i$ promedio = Índice del Potencial Exportador promedio de las empresas del sector ecológico en la Ruta Exportadora.

$IPEE_i$ = Índice del Potencial Exportador de cada empresa del sector ecológico en la Ruta Exportadora.

n = Número de empresas en del sector ecológico en la Ruta Exportadora.

Para el desarrollo del cálculo se utiliza el método Likert y el método Kuder.

Método Likert (identificación del índice de potencial exportador)

Este método fue desarrollado por Rensis Likert a principios de los años treinta; sin embargo, se trata de un método vigente y bastante popularizado. Consiste en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones o juicios ante los cuales se pide la reacción de los sujetos. Es decir, se presenta cada afirmación y se pide al sujeto que exteriorice su reacción eligiendo uno de los cinco puntos de la escala.

A cada punto se le asigna un valor numérico. Así el sujeto obtiene una puntuación respecto a la afirmación y al final se obtiene su puntuación total sumando las puntuaciones obtenidas en relación a todas las afirmaciones.

Existen dos formas básicas de aplicar una escala Likert. La primera es de manera auto-administrada: se le entrega la escala al correspondiente y éste marca respecto a cada afirmación, la categoría que mejor describe su reacción o respuesta, es decir, marcan su respuesta.

La segunda forma es la entrevista; un entrevistador lee las afirmaciones y alternativas de respuesta al sujeto y anota lo que éste conteste. Cuando se aplica vía entrevista, es necesario que se le entregue al entrevistado una tarjeta donde se muestran las alternativas de respuesta o categorías.

La media: Nos indica la tendencia central de las respuestas. Se define y calcula dividiendo la suma de los valores de la variable entre el número de observaciones o valores.

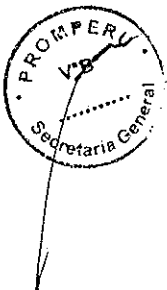
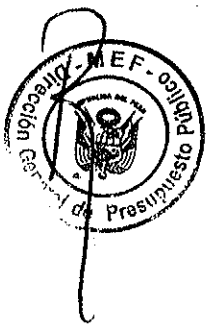
$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n}$$

La desviación media: Nos indica el grado de variabilidad, consistencia o de conformidad de las respuestas. Se define:

$$\text{Desviación media} = \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - \bar{X}|}{n}$$

La varianza: Confirma el grado de variabilidad, consistencia o conformidad de las respuestas.

$$\text{Varianza} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}{n}$$



Para el cálculo de las metas del indicador para cada año se utiliza la siguiente fórmula:

$$IPEE_{t+1} = (1.15) IPEE_t$$

$$IPEE_{t+2} = (1.15) IPEE_{t+1}$$

Fuentes de Datos:

Resultados del Test del Exportador registrado por PROMPERÚ.

Supuestos:

Las empresas completan el Test del Exportador en cada período de evaluación.

Debido a que las encuestas son llenadas virtualmente o presencialmente, se corre el riesgo de que los representantes de las empresas no culminen de responder todas las preguntas del test. Sin embargo, para eliminar este riesgo, Promperu cuenta con un programa de verificación de la información del test exportador. Representantes de Promperu visitan a las empresas para corroborar los datos y para realizar un seguimiento del impacto de los servicios recibidos.



Indicador 2

Denominación: Incremento del número de empresas del sector ecológico que se incorporan a la Ruta Exportadora.

Procedimiento de construcción del indicador:



El indicador se construye mediante el conteo de empresas del sector ecológico que se encuentran en la Ruta Exportadora.

Para el cálculo de las metas del indicador para cada año se utiliza la siguiente fórmula:

EE_t = Número de empresas del sector ecológico de la Ruta Exportadora.

$$EE_{2013} = 2 (EE_{2011} * 0.55) + EE_{2011}$$

$$EE_{2014} = EE_{2011} * 0.55 + EE_{2013}$$



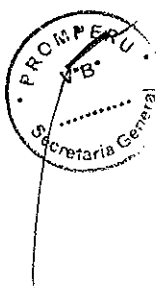
Fuentes de Datos:

Resultados del Test del Exportador registrado por PROMPERÚ.

Supuestos:

Las empresas completan el Test del Exportador en cada período de evaluación.

Debido a que las encuestas son llenadas virtualmente o presencialmente, se corre el riesgo de que los representantes de las empresas no culminen de responder todas las preguntas del test. Sin embargo, para eliminar este riesgo, Promperu cuenta con un programa de verificación de la información del test exportador. Representantes de Promperu visitan a las empresas para corroborar los datos y para realizar un seguimiento del impacto de los servicios recibidos.



Indicador 3

Denominación: Incremento de medianas, pequeñas y micro empresas exportadoras y con potencial exportador del sector no tradicional que se incorporan a la Ruta Exportadora.

Procedimiento de construcción del indicador:

El indicador se construye mediante el conteo de empresas del sector no tradicional que se encuentran en la Ruta Exportadora.

Para el cálculo de las metas del indicador para cada año se utiliza la siguiente fórmula:

ENT_t = Número de empresas del sector ecológico de la Ruta Exportadora.

$$ENT_{2013} = 2 (ENT_{2011} * 0.55) + ENT_{2011}$$

$$ENT_{2014} = ENT_{2011} * 0.55 + ENT_{2013}$$

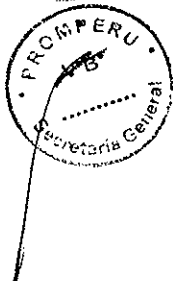
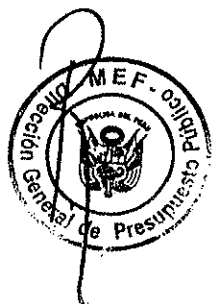
Fuentes de Datos:

Resultados del Test del Exportador registrado por PROMPERÚ.

Supuestos:

Las empresas completan el Test del Exportador en cada período de evaluación.

Debido a que las encuestas son llenadas virtualmente o presencialmente, se corre el riesgo de que los representantes de las empresas no culminen de responder todas las preguntas del test. Sin embargo, para eliminar este riesgo, Promperu cuenta con un programa de verificación de la información del test exportador. Representantes de Promperu visitan a las empresas para corroborar los datos y para realizar un seguimiento del impacto de los servicios recibidos.



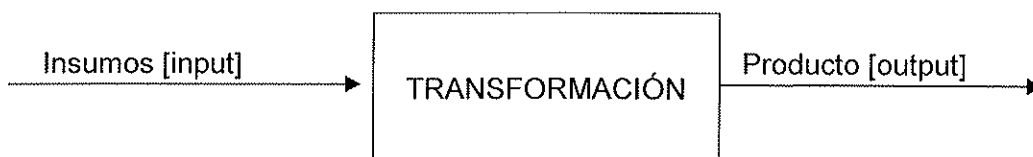
LOS COMPROMISOS DE GESTIÓN

3.01 Aspectos Generales del Compromiso de Gestión

(a) Diagrama General y descripción de los Procesos

Los Compromisos de Gestión se han estructurado tomando como referencia la definición y el diagrama básico de un Proceso Lineal.

Un proceso es un conjunto estructurado de tareas lógicamente relacionadas entre ellas que se establecen para conseguir un producto bien definido; por lo tanto utilizan insumos, los cuales son transformados y, con ello, se generan nuevos bienes o servicios comúnmente denominados productos.



Dependiendo de la naturaleza y complejidad del proceso, estos se pueden subdividir en sub procesos, y a su vez, estos pueden ser clasificados en críticos y no críticos. Igualmente, es una práctica de la gestión medir el desempeño del proceso en base a las características de los "Productos".

De esta manera, el foco del Compromiso de Gestión son los productos que se derivan de los cuatro Procesos indicados en el CONVENIO y sus correspondientes Sub Procesos Críticos, y para medir el desempeño de cada uno de ellos se definieron Criterios con su correspondiente Nivel de cumplimiento.

Los procesos identificados sobre los cuales serán formulados los compromisos de gestión del presente CONVENIO son los cuatro siguientes:

- Proceso 1: Programación operativa.
- Proceso 2: Soporte logístico para la adquisición y distribución de los insumos.
- Proceso 3: Organización para la producción de los productos y su entrega a los beneficiarios directos.
- Proceso 4: Supervisión, seguimiento y evaluación.

Asimismo, por cada uno de los procesos se ha identificado los dos o tres Sub Procesos críticos los cuales se detallan más adelante.

(b) Criterios de priorización

Para el presente CONVENIO se adopta dos criterios de priorización para la asignación de los recursos económicos disponibles:

Productos priorizados del PP 0065

3000155 Instrumentos para la gestión exportadora implementados

3000156 Instrumentos de promoción comercial para el acercamiento entre potenciales exportadores o exportadores con clientes potenciales extranjeros

Poblaciones priorizadas

Pequeñas, medianas y micro empresas exportadoras y con potencial exportador del sector no tradicional que son parte de la Ruta Exportadora de PROMPERÚ. (Base de Datos)

3.02 Especificación del Compromiso de Gestión

(a) Proceso 1: Programación Operativa

PROMPERÚ cuenta con un modelo de planeamiento, presupuesto y programación con perspectiva de mercados, productos y regiones, que permite optimizar la elección y programación de actividades de promoción de exportaciones en base a la estrategia y su contribución al logro de las metas propuestas; así como mecanismos para el costeo de cada una de las actividades y productos.

Sub Proceso Crítico 1.1: Elaboración del Plan de Producción para cumplir las metas de cobertura de los Productos del Programa.

PROMPERÚ cuenta con un modelo eficiente que alinea la estrategia de promoción con el plan operativo bajo la perspectiva de sectores, mercados y regiones lo cual permitirá tener una mejor identificación de los clientes y -por lo tanto- de las actividades a realizar.

Criterio 1.1.1: PROMPERÚ cuenta con un sistema de administración de relaciones con los clientes (CRM⁵, por sus siglas en inglés) con información actualizada y convenientemente organizada de sus clientes que contribuye a una mejor programación operativa.

Criterio 1.1.2: PROMPERÚ cuenta con un sistema de planeamiento, presupuesto y programación articulado con el CRM.

Sub Proceso Crítico 1.2: Formulación del proyecto de Presupuesto anual y multianual para financiar los Productos del Programa

⁵ Customer Relationship Management es un modelo de gestión basado en la orientación al cliente.

PROMPERÚ cuenta con un sistema de planeamiento, presupuesto y programación multianual para la entrega de los productos del programa presupuestal.

Criterio 1.2.1: Se cuenta con una estructura de costos de los servicios que presta PROMPERÚ a través de la Ruta Exportadora, incorporada al CRM.

Sub Proceso Crítico 1.3: Capacidad Disponible para proveer los Productos del Programa

PROMPERÚ dispone de los recursos humanos, físicos y tecnológicos suficientes para proveer los productos del Programa Presupuestal.

Criterio 1.3.1: Se cuenta con un registro de proveedores especializados para brindar los servicios de asistencia técnica y capacitación de la Ruta Exportadora.

Criterio 1.3.2: PROMPERÚ dispone del personal necesario contratado bajo su régimen laboral (D.L. N° 728 y D.L. N° 276) para brindar los servicios relacionados a los productos del Programa Presupuestal.

Criterio 1.3.3: PROMPERÚ cuenta con los sistemas de comunicación y tecnologías de información que permiten la gestión del conocimiento y el intercambio de información entre sectores, mercados y regiones.

Criterio 1.3.4: PROMPERÚ cuenta con un local institucional y oficinas desconcentradas que facilitan la comunicación y coordinación para cumplir los objetivos del Programa Presupuestal.

(b) Proceso 2: Soporte Logístico para la adquisición y distribución de los insumos

PROMPERÚ cuenta con un sistema de adquisición, almacenamiento, distribución y uso eficiente de bienes y servicios adquiridos, el cual es flexible y eficiente para cumplir con los objetivos del Programa Presupuestal.

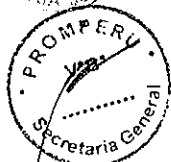
Sub Proceso Crítico 2.1: Adquisición

PROMPERÚ establece los lineamientos para garantizar la provisión de bienes y servicios de manera oportuna y ejecutar las adquisiciones según lo planificado.

Criterio 2.1.1: El Plan Anual de Contrataciones (PAC) se encuentra vinculado al Plan Operativo Institucional (POI) y a la programación de los productos del PP y sus requerimientos.

Criterio 2.1.2: PROMPERÚ ha mejorado la eficiencia en los procesos de contrataciones y adquisiciones, contando para ello con los recursos suficientes, incluyendo el personal necesario.

Criterio 2.1.3: PROMPERÚ cuenta con modelos estándar de términos de referencia y especificaciones técnicas para la contratación de servicios y adquisición de bienes.



Sub Proceso Crítico 2.2: Almacén y distribución

PROMPERÚ garantiza la disponibilidad permanente de insumos.

Criterio 2.2.1: PROMPERÚ cuenta con un mecanismo de control de inventario que permite una gestión logística eficiente y oportuna.

(c) Proceso 3: Organización para la producción y entrega de los productos

Sub Proceso Crítico 3.1: Organización para entregar productos

PROMPERÚ cuenta con un modelo de organización y manuales de producción de servicios que permiten una eficiente comunicación y coordinación entre las áreas y sus principales *stakeholders*.

Criterio 3.1.1: PROMPERÚ cuenta con una estructura organizacional a nivel nacional e internacional que contribuye a fortalecer el proceso de gestión del conocimiento de oferta y demanda y el marketing relacional.

Criterio 3.1.2: PROMPERÚ cuenta con manuales de servicios y/o procedimientos de la Ruta Exportadora.

Sub Proceso Crítico 3.2: Articulación, Coordinación y Colaboración

PROMPERÚ establece procedimientos o mecanismos precisos de articulación con otras entidades.

Criterio 3.2.1: PROMPERÚ ha incorporado nuevas instituciones públicas y privadas que brindan servicios de la Ruta Exportadora.

Criterio 3.2.2: PROMPERÚ ha establecido acuerdos, convenios u otros mecanismos con instituciones públicas y privadas que permiten la identificación y selección de nuevos clientes para incorporarlos en la Ruta Exportadora.

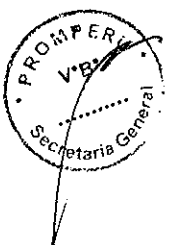
(d) Proceso 4: Supervisión, Seguimiento y Evaluación

Sub Proceso Crítico 4.1: Captura, Organización y Almacenamiento de datos

PROMPERÚ captura, almacena y organiza eficientemente los datos relevantes para la toma de decisiones vinculadas con los productos del Programa.

Criterio 4.1.1: PROMPERÚ cuenta con un CRM para una mejor evaluación y seguimiento del desempeño de las empresas que reciben los servicios de la Ruta Exportadora.

Criterio 4.1.2: PROMPERÚ cuenta con un sistema de planeamiento, presupuesto y control de gestión que permite monitorear los principales indicadores de desempeño de la entidad y del Programa Presupuestal tanto a nivel estratégico como operativo.



Sub Proceso Crítico 4.2: Análisis de Datos

La entidad genera y analiza periódicamente los indicadores claves de desempeño para la toma de decisiones-

Criterio 4.2.1: PROMPERÚ cuenta con herramientas para analizar los principales indicadores del Programa Presupuestal bajo diferentes perspectivas.

Criterio 4.2.2: PROMPERÚ cuenta con un sistema de información gerencial en línea que permite monitorear los principales indicadores de desempeño tanto a nivel estratégico como operativo.

Sub Proceso Crítico 4.3: Uso, Diseminación y Transparencia de la información:

La entidad genera y publica periódicamente información relacionada al desempeño de los indicadores priorizados tanto a nivel interno como externo.

Criterio 4.3.1: PROMPERÚ publica periódicamente en la página web institucional, de manera oportuna, simple y relevante la información generada por el sistema de información gerencial.



3.03 Definición Operacional de los Niveles

Definición Operacional del Nivel 0

Se ha establecido el **Nivel Cero** para los compromisos de gestión de los procesos antes mencionados, el cual representa las condiciones mínimas que PROMPERÚ debe cumplir una vez suscrito el Convenio para la transferencia correspondiente al año 1.

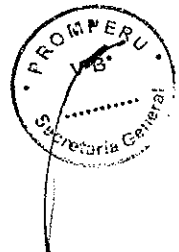


Tabla N° 01: Definición Operacional Nivel 0

Proceso	Sub proceso crítico	Criterio	Definición operacional del Nivel 0
1	1.1	1.1.1	Se cuenta con un Directorio Único de Empresas (DUE) relacionadas con PROMPERÚ.
		1.1.2	Se cuenta con un sistema de planeamiento y presupuesto (eAPEX) articulado al Sistema de Planificación de Recursos Empresariales (ERP ⁶ , por sus siglas en inglés) y se encuentra en etapa de diseño la interrelación con el proceso de programación.
	1.2	1.2.1	Se dispone de costos referenciales e históricos para los servicios que presta PROMPERÚ en la Ruta Exportadora.
	1.3	1.3.1	Se dispone de una base de datos de proveedores para la implementación de los servicios de asistencia técnica y capacitación de la Ruta Exportadora.
		1.3.2	PROMPERÚ dispone del personal necesario para brindar los servicios relacionados a los productos del Programa Presupuestal, fuera del régimen laboral (contratados bajo el régimen CAS, servicios de apoyo no personales y practicantes).
		1.3.3	PROMPERÚ ha migrado sus sistemas de comunicación a tecnología IP e interconectado sus locales institucionales a nivel nacional.
		1.3.4	Se cuenta con tres locales en Lima y seis Oficinas Macrorregionales.
2	2.1	2.1.1	El PAC se elaboró con base en los requerimientos desagregados en el proceso de formulación del POI.
		2.1.2	Se cuenta con un levantamiento base de los procesos de adquisiciones.
		2.1.3	Se cuenta con nueve (9) especificaciones técnicas y treinta y seis (36) términos de referencia modelo para las adquisiciones y contrataciones.
	2.2	2.2.1	Se ha efectuado una conciliación entre el inventario físico y los saldos registrados en el ERP e iniciado el uso de éste para la generación de requerimientos.
3	3.1	3.1.1	A nivel nacional PROMPERÚ cuenta con una estructura organizacional con presencia en seis oficinas desconcentradas y en la sede central una oficina de coordinación, denominada Desarrollo Regional.
		3.1.2	Se cuenta con el manual de uno de los servicios de la Ruta Exportadora.
	3.2	3.2.1	PROMPERÚ ha identificado instituciones públicas y privadas que podrían brindar servicios de la Ruta Exportadora.
		3.2.2	PROMPERÚ tiene identificado potenciales socios que ayuden a la incorporación y selección de nuevos clientes en la Ruta Exportadora.
4	4.1	4.1.1	Se cuenta con un DUE, donde se registran los datos de las empresas y parcialmente los servicios recibidos.
		4.1.2	Se cuenta con reportes de indicadores de desempeño (<i>dashboards</i>) que se elaboran manualmente.
	4.2	4.2.1	Se cuenta con un sistema de inteligencia de negocios (Business Intelligence, BI) para el análisis de información estadística de exportaciones.
		4.2.2	Se cuenta con reportes de indicadores de desempeño (<i>dashboards</i>) que se remiten por correo electrónico.
	4.3	4.3.1	PROMPERÚ publica reportes de gestión en el portal de transparencia.

(e) **Definición Operacional del Nivel 1**
[Será definido en el tercer trimestre 2013]

(f) **Definición Operacional del Nivel 2**
[Será definido en el tercer trimestre 2014]

⁶Enterprise Resource Planning son sistemas de gestión de información que integran y automatizan las prácticas de negocio asociadas con los aspectos operativos o productivos de una empresa.

CAPITULO IV.

PROCEDIMIENTO DE VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL CONVENIO

4.01 Aspectos Generales del Procedimiento de Verificación

Los procedimientos de verificación del cumplimiento del CONVENIO, tanto en lo referido a la verificación de los Compromisos de Gestión como al Indicador, serán detallados en los instructivos correspondientes a cada año. Estos se remitirán a PROMPERÚ de acuerdo con los plazos previamente acordados.

4.02 Descripción del Procedimiento de Verificación

A continuación se presenta el procedimiento de verificación correspondiente a los Criterios de la definición operacional nivel 0.

Proceso 1: PROGRAMACION OPERATIVA

Sub Proceso 1.1		Nivel 0
Criterio 1.1.1		
Definición Operacional Nivel 0		
Se cuenta con un Directorio Único de Empresas (DUE) relacionadas con PROMPERÚ.		
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento:		
Paso 1:	Verificar la existencia del DUE mediante el acceso al sistema y constatar la generación de los reportes correspondientes.	
Criterio 1.1.2		
Definición Operacional Nivel 0		
Se cuenta con un sistema de planeamiento y presupuesto (eAPEX) articulado al Sistema de Planificación de Recursos Empresariales (ERP, por sus siglas en inglés), y se encuentra en diseño la interrelación con el proceso de programación.		
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento:		
Paso 1:	Revisar la Directiva de APEX, el Manual de Uso del ERP y el documento de avance del diseño de la mejora del sistema de planeamiento y presupuesto.	
Sub Proceso 1.2		Nivel 0
Criterio 1.2.1		
Definición Operacional Nivel 0		
Se dispone de costos referenciales e históricos para los servicios que presta PROMPERU de la Ruta Exportadora.		
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento:		
Paso 1	Verificar la existencia del archivo Excel de los reportes anuales con costos históricos referenciales de los servicios de la Ruta Exportadora.	
Sub Proceso 1.3		Nivel 0
Criterio 1.3.1		
Se dispone de una base de datos de proveedores para la implementación de los servicios de la Ruta Exportadora.		
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento:		
Paso 1:	Verificar la existencia de la base de datos de proveedores para la implementación de los servicios de asistencia técnica y capacitación de la Ruta Exportadora	
Criterio 1.3.2		
PROMPERÚ dispone del personal necesario para brindar los servicios relacionados a los productos del Programa Presupuestal, fuera del régimen laboral (contratados bajo el régimen CAS, servicios de apoyo no personales y practicantes).		
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento		
Paso 1:	Revisar la relación de personas contratadas, registradas según modalidad de contratación, fecha de contratación (si aplica), localización (en Lima o en las regiones) y el cargo que desempeña o el servicio que presta.	
Criterio 1.3.3		
Definición Operacional Nivel 0		
PROMPERÚ ha migrado sus sistemas de comunicación a tecnología IP e interconectado sus		

locales institucionales.	
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento	
Paso 1:	Revisar el informe del estado actual de los sistemas de informática y comunicaciones, generado por la Unidad de Tecnologías de la Información.
Criterio 1.3.4	
Definición Operacional Nivel 0	
Se cuenta con tres locales en Lima y seis Oficinas Macrorregionales.	
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento	
Paso 1:	Verificar la existencia de instrumentos administrativos que evidencian el funcionamiento de las oficinas en Lima y en las regiones.

Proceso 2: SOPORTE LOGÍSTICO PARA LA ADQUISICIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LOS INSUMOS

Sub Proceso 2.1		Nivel 0
Criterio 2.1.1		
Definición Operacional Nivel 0		
El PAC se elaboró con base en los requerimientos desagregados en el proceso de formulación del POI.		
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento:		
Paso 1:	Revisar el reporte de requerimientos desagregados por cada actividad programada en el POI que sirvió para la elaboración del primer PAC.	
Criterio 2.1.2		
Definición Operacional Nivel 0		
Se cuenta con un levantamiento base de los procesos de adquisiciones.		
Paso 1:	Revisar el mapa de los procesos de adquisiciones y la matriz de procedimientos desagregados.	
Criterio 2.1.3		
Definición Operacional Nivel 0		
Se cuenta con una relación de términos de referencia y especificaciones técnicas modelo para las adquisiciones y contrataciones de mayor frecuencia.		
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento:		
Paso 1:	Verificar la existencia de la guía para elaborar términos de referencia y de las especificaciones técnicas tipo disponibles en la Intranet.	
Sub Proceso 2.2		Nivel 0
Criterio 2.2.1		
Definición Operacional Nivel 0		
Se ha efectuado una conciliación entre el inventario físico y los saldos registrados en el ERP e iniciado el uso de éste para la generación de requerimientos.		
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento:		
Paso 1:	Revisar los reportes de inventario generados por el ERP.	

Proceso 3: ORGANIZACIÓN PARA LA PRODUCCIÓN Y ENTREGA DE LOS RODUCTOS

Sub Proceso 3.1		Nivel 0
Criterio 3.1.1		
Definición Operacional Nivel 0		
A nivel nacional PROMPERÚ cuenta con una estructura organizacional con presencia en seis oficinas desconcentradas, y en la sede central una oficina de coordinación, denominada Desarrollo Regional.		
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento:		
Paso 1:	Verificar la existencia de la Resolución que aprueba el Cuadro de Posiciones CAS y de las actividades y presupuesto destinado a las oficinas en Lima y regiones en el POI aprobado.	
Criterio 3.1.2		
Definición Operacional Nivel 0		
Se cuenta con el manual de uno de los servicios de la Ruta Exportadora.		
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento		

Paso 1:	Verificar la existencia del manual de Planes Exportadores (PLANEX).
Sub Proceso 3.2	
Nivel 0	
Criterio 3.2.1	
Definición Operacional Nivel 0	
PROMPERÚ ha identificado instituciones públicas y privadas que podrían brindar servicios de la Ruta Exportadora.	
Paso 1:	Verificar la existencia de la base de datos de instituciones públicas y privadas que puedan brindar servicios de la Ruta Exportadora.
Criterio 3.2.2	
Definición Operacional Nivel 0	
PROMPERÚ tiene identificado potenciales instituciones públicas y privadas que ayuden a la incorporación y selección de nuevos clientes en la Ruta Exportadora.	
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento	
Paso 1:	Verificar la existencia de la base de datos de instituciones públicas y privadas que ayudan a la incorporación y selección de nuevos clientes.

Proceso 4: SUPERVISIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

Sub Proceso 4.1	
Nivel 0	
Criterio 4.1.1	
Definición Operacional Nivel 0	
Se cuenta con un Directorio Único de Empresas donde se registran los datos de las empresas y parcialmente los servicios recibidos.	
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento	
Paso 1:	Verificar la existencia del DUE mediante los reportes que genera.
Criterio 4.1.2	
Definición Operacional Nivel 0	
Se cuenta con reportes de indicadores de desempeño (<i>dashboards</i>) que se elaboran manualmente.	
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento	
Paso 1:	Verificar la existencia de los reportes mensuales de indicadores de desempeño (<i>dashboards</i>).
Sub Proceso 4.2	
Nivel 0	
Criterio 4.2.1	
Definición Operacional Nivel 0	
Se cuenta con un sistema de inteligencia de negocios (Business Intelligence, BI) para el análisis de información estadística de exportaciones.	
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento	
Paso 1:	Revisar los reportes que genera el sistema BI.
Criterio 4.2.2	
Definición Operacional Nivel 0	
Se cuenta con reportes de indicadores de desempeño (<i>dashboards</i>) que se remiten por correo electrónico.	
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento:	
Paso 1:	Verificar la existencia de los correos electrónicos mensuales de envío de los reportes de indicadores de desempeño (<i>dashboards</i>).
Sub Proceso 4.3	
Nivel 0	
Criterio 4.3.1	
Definición Operacional Nivel 0	
PROMPERÚ publica reportes de gestión en el portal de transparencia.	
Procedimiento para verificar el nivel de cumplimiento:	
Paso 1:	Verificar los reportes publicados en el portal de transparencia.

CAPITULO V. INFORMES

5.01 Aspectos Generales

Los informes correspondientes al presente CONVENIO son de dos tipos, uno que se constituye en el documento que sustenta la transferencia de los recursos al que se le denomina, de conformidad con la directiva, "Informe de Verificación de Cumplimiento del Convenio", y el segundo tipo, es el informe de seguimiento de indicadores; en este documento se presente un reporte del comportamiento de los principales indicadores del Programa Presupuestal.

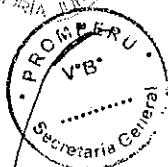
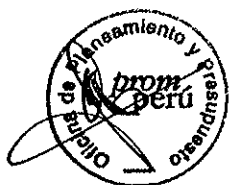
5.02 Estructura de los Informes

(a) Contenido del "Informe de Verificación de Cumplimiento del Convenio"

- Antecedentes
- Verificación de la información remitida al MEF
- Verificación del cumplimiento de los compromisos de gestión
- Recomendaciones

(b) Contenido del Informe de Seguimiento de los Indicadores del Programa Presupuestario.

- Tendencias en los principales de Indicadores de Resultado
- Tendencias en los indicadores de Producto e Insumo.



ANEXO II

DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS DEL CONVENIO

1.01 Monto Total y Anual del Apoyo Presupuestario del CONVENIO

(a) Monto Total

El monto total asignado en el marco del presente CONVENIO a PROMPERU es de hasta 10 millones de nuevos soles para los 3 años de ejecución, en la fuente de financiamiento de Donaciones y Transferencias.

(b) Monto anual

	Año 1	Año 2	Año 3
Monto Máximo	3.25 millones	3.25 millones	3.5 millones

(c) Distribución Porcentual del Presupuesto en su componente Tramo Fijo y Tramo Variable

Componente	Año 1	Año 2	Año 3
Tramo Fijo	100%	50%	30%
Tramo Variable	0	50%	70%
Total	100%	100%	100%

1.02 Envío de información al Ministerio de Economía y Finanzas

(a) Plazos para la entrega de la información al Ministerio de Economía y Finanzas

	Año 1	Año 2	Año 3
Presentación de los formatos	Dentro de los 15 días de suscrito el Convenio	Hasta el 14 de febrero del 2014	Hasta el 14 de febrero del 2015

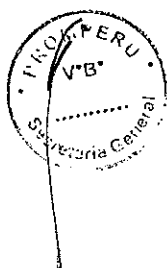
(b) Plazos para subsanar las observaciones

La Entidad tiene un plazo máximo de seis meses para subsanar las observaciones luego de habersele comunicado los resultados del "Informe de Verificación del Cumplimiento del Convenio".

1.03 Determinación del monto a transferir

(a) Monto correspondiente al Tramo Variable.

El monto de la transferencia correspondiente al Tramo Variable se determina de acuerdo con la siguiente tabla:



Porcentaje de avance en meta de indicadores	Año 1	Año 2	Año 3
Igual o mayor a 90%		100%	100%
Igual o mayor a 75%		75%	75%
Igual o mayor a 50%		50%	50%
Menor que 50%		0%	0%

(b) Monto correspondiente al Tramo Fijo.

El monto de la transferencia correspondiente al Tramo Fijo se determina de acuerdo con la siguiente tabla:

Reporte del Informe de Cumplimiento del Convenio	Año 1	Año 2	Año 3
	Nivel 0	Nivel 1	Nivel 2
Sin Observaciones	100%	100%	100%
Con Observaciones	60%	60%	60%
	El saldo se transfiere luego que la Entidad subsana las observaciones. De no subsanarlas se cancela la transferencia del 40% restante		

(c) De la autorización de la transferencia.

En un plazo máximo de 15 días después de conocido los resultados del "Informe de Verificación del Cumplimiento del Convenio", se hace efectiva la transferencia para lo cual se aplica lo establecido en la Directiva de Ejecución Presupuestal y en la Directiva que regula el presente CONVENIO.

(d) Incorporación de los recursos transferidos al presupuesto de la Entidad

La incorporación de los recursos adicionales se realiza mediante la emisión de un dispositivo firmado por el Titular de la Entidad Pública según lo establecido por la Directiva de Ejecución Presupuestal. Adjunto al dispositivo, tal como indica la Directiva que regula el presente CONVENIO, la Entidad presenta el presupuesto desagregado por Unidad Ejecutora y por Producto, de acuerdo al Modelo 02 "Presupuesto adicional por Convenio de Apoyo Presupuestario EURO ECO TRADE".

1.04 Procedimiento de entrega de información, Formatos y Modelos de documentos.

(a) Procedimiento de envío de información al Ministerio de Economía y Finanzas

Los procedimientos para remitir la información son los siguientes:

- El Pliego envía un oficio al Director General de Presupuesto Público del Ministerio de Economía y Finanzas según el modelo N° 01 "Oficio de informe Cumplimiento del Convenio Apoyo Presupuestario EURO ECO TRADE".

- El Pliego, adjunta al oficio los siguientes documentos: i) Formatos 100 ("Datos básicos de la fuente de datos") debidamente llenados, con las firmas, rúbricas y sellos correspondientes; ii) Otra información complementaria, para lo cual, la Dirección General de Presupuesto Público mediante oficio comunicará tal requerimiento con el respectivo instructivo. Toda esta documentación es revisada y suscrita por la Dirección de Planeamiento de la Entidad Pública y por los Funcionarios del Pliego y Unidades Ejecutoras de origen.
- Acompañado a esta documentación, el Pliego envía el CD, donde se consolida la información de las bases de datos solicitadas. Cada CD deberá ser rotulado de la siguiente manera: i) Entidad; ii) Código Presupuestal; iii) Número de archivos incluidos; iv) Fecha de creación del medio magnético; vi) Nombre de la persona que elaboró el CD.

(b) Formatos:

PROMPERU, para documentar la o las fuentes de datos que se encuentran almacenados en formato digital bajo la estructura de bases de datos, utiliza el Formato 100. Este formato esta orientado a documentar las bases de datos que se generan a partir de los sistemas de información sectoriales, en ese sentido, formatos adicionales podrán ser incluidos con el propósito de documentar formas particulares de estructura de datos u otros elementos que contribuyan con una mejor comprensión de los datos y su metadata de los sistemas de información.

(c) Nomenclatura de directorios y archivos:

PROMPERU organiza los directorios y los archivos de acuerdo con la siguiente nomenclatura:

- Crear un directorio principal denominado con el código SEC_EJEC de la Unidad Ejecutora, seguido por el nombre de la Unidad Ejecutora sin espacios, pero iniciando con mayúscula cada palabra. Por ejemplo: 755NombreUnidadEjecutora
- Crear un directorio por cada fuente de datos, el nombre del directorio inicia con un número de dos dígitos, seguido por el nombre del directorio sin espacios. Por ejemplo 01FuenteDatos1, 02FuenteDatos2, y así sucesivamente. En caso que se trate del SIGA la nomenclatura es 80SIGA.
- Los archivos que contiene cada directorio se inicia con un número de tres dígitos, seguido del nombre del archivo, sin espacios.

(d) Modelos de documentos:

MODELO 01

**"Oficio de informe Cumplimiento del Convenio Apoyo Presupuestario
EURO ECO TRADE"**

Fecha

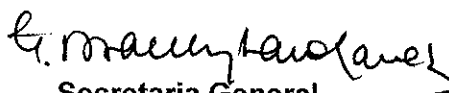
**Señor
Director General
Dirección General de Presupuesto Público
Ministerio de Economía y Finanzas**

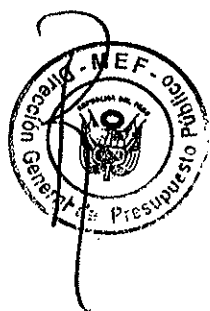
Lima.-

A través de la presente remito a usted la información correspondiente al cumplimiento de compromisos del CONVENIO suscrito entre PROMPERU y el Ministerio de Economía y Finanzas, en el marco del Apoyo Presupuestario al Programa Presupuestal 0065 "Aprovechamiento de las oportunidades comerciales brindadas por los principales socios comerciales del Perú".

En tal sentido, adjunto al presente los formatos y medios magnéticos (CDs), para su verificación respectiva:

Atentamente,


**Secretaria General
PROMPERÚ**



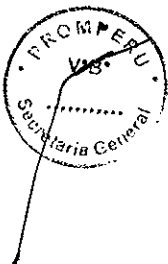
MODELO 02

**"Presupuesto adicional por Convenio de Apoyo Presupuestario EURO
ECO TRADE"**

1. Sector: CC Comercio
 2. Pliego: CCC Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERÚ
 3. Unidad Ejecutora: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERÚ



Código producto	Descripción del producto	Presupuesto adicional



SECCIÓN I: IDENTIFICACION DE LA FUENTE DE DATOS

1. Denominación de la fuente de datos

2. Detalle del origen de la fuente de datos

2.1 Breve descripción de la fuente de datos:

[Detallar antigüedad de la fuente de datos]

[Indicar el o los sistemas de información que generan los datos, incluyendo el formato digital para su almacenamiento.]

[Explicar la relevancia de la fuente de datos, bien sea para la construcción de los indicadores de seguimiento del Programa Presupuestal o para la verificación del cumplimiento de los compromisos de gestión.]

[Flujos de datos que dan origen a la fuente de datos.]

2.2 Fecha de actualización de la base de datos:

2.3 Denominación del Sistema de Información que genera la base de datos:

3. Responsables de la fuente de datos

3.1 Datos del Responsable(s) de la administración de la Fuente de Datos:

(a) Área/Unidad	(b) Centro Costo [código]	(c) DNI	(d) Nombres y Apellidos

3.2 Datos del Responsable(s) de obtener y preparar las bases de datos para su remisión al MEF:

(a) Área/Unidad	(b) Centro Costo [código]	(c) DNI	(d) Nombres y Apellidos

Para cualquier comunicación respecto del llenado del presente formato, así como sobre las bases de datos remitidas al MEF comunicarse a:

Correo Electrónico:

Teléfono de oficina: 311 5930 Anexo: 2174



