



CONTRATO DE PRÉSTAMO N° 3272/OC-PE

TÉRMINOS DE REFERENCIA

“SERVICIO DE CONSULTORÍA PARA LA ELABORACIÓN DE LAS BASES, PROMOCIÓN Y GESTIÓN DEL PRIMER CONCURSO DE EMPRENDIMIENTOS DE SERVICIOS DE INFORMACIÓN AGRARIA”

Ficha Resumen

1. **Unidad Ejecutora:** Unidad Ejecutora – Gestión de Proyectos Sectoriales (UE GPS)
 2. **Coordinación Técnica:** Unidad Coordinadora del Proyecto PIADER
 3. **Componente 2:** Provisión de información a productores utilizando TICs a través de la participación del sector privado
 4. **Nombre de Actividad y/o Servicio:** Consultoría Internacional – Elaboración de bases del primer concurso y promoción.
 5. **Tipo de consultoría:** Firma Consultora
- Responsables:** Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), Unidad Coordinadora del Proyecto PIADER (UCP - PIADER), Unidad Ejecutora Gestión de Proyectos Sectoriales (UE GPS), y Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas (DGESEP).



PERÚ

Ministerio
de Agricultura y Riego

Unidad Ejecutora Gestión
de Proyectos Sectoriales

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

1. ANTECEDENTES:

El Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) es el ente rector del Sector Agrario, que tiene como misión diseñar y ejecutar políticas para el desarrollo de negocios agrarios y de la agricultura familiar, a través de la provisión de bienes y servicios públicos de calidad, de acuerdo a las políticas establecidas su Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM 2015-2021).

Asimismo se tiene a la Unidad Ejecutora Gestión de Proyectos Sectoriales del MINAGRI (UE GPS), adscrita al Despacho Viceministerial de Desarrollo e Infraestructura Agraria y Riego, que es la encargada de gestionar y ejecutar Programas y Proyectos de Inversión Pública que requieran de alta especialización y amplia cobertura en el territorio nacional, financiando total o parcialmente con recursos externos provenientes de los convenios de préstamo o donación para centralizar acciones de planeamiento, formulación, administración, finanzas, seguimiento y evaluación, a fin de mejorar la eficiencia en el gasto y su alineamiento de la política sectorial fijada por el MINAGRI, acorde a las condiciones establecidas en el Contrato de Préstamo de Endeudamiento N° 3272/OC-PE, suscrito entre el Banco Interamericano de Desarrollo y La República del Perú, para la ejecución del Proyecto de Mejoramiento del Sistema de Información Estadística Agraria y del Servicio de Información Agraria para el Desarrollo Rural en el Perú – PIADER.

También se tiene a la Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas (DGSEPE), órgano de línea del MINAGRI, que entre sus funciones, es la encargada de 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 (SIEA); constituyéndose en la Autoridad Estadística Nacional y ente rector del SIEA, establecido mediante Decreto Legislativo 1082, que integra a la autoridad estadística agraria nacional y las autoridades estadísticas agrarias regionales y locales responsables, en el ámbito de sus respectivas competencias, para el desarrollo, la generación y la difusión de la estadística agraria nacional.

Es así que con el Decreto Supremo N° 306-2014-EF del 4.11.2014, modificado por Decreto Supremo N 152-2015-EF, el Gobierno Peruano aprobó la operación de endeudamiento y el 13.02.2015 suscribió el Contrato de Préstamo N 3272/OC-PE con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para el Proyecto de Mejoramiento del Sistema de Información Estadística Agraria y del Servicio de



PERÚ

Ministerio
de Agricultura y Riego

Unidad Ejecutora Gestión
de Proyectos Sectoriales

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

Información Agraria para el Desarrollo Rural en el Perú. El organismo ejecutor del Proyecto es el MINAGRI a través de la Unidad Ejecutora de Gestión de Proyectos Sectoriales (UE GPS), en coordinación técnica con la DGESEP.

El objetivo general del Proyecto es contribuir a mejorar la calidad, pertinencia, confiabilidad, y disponibilidad de la información agraria en el país, con el fin de mejorar la calidad de las políticas agrícolas y los ingresos de los agricultores; con una inversión de US\$ 29.89 millones, de los cuales US\$ 15 millones son financiados con cargo a los Recursos Operaciones Oficiales de Crédito Externo (RE) del Banco y US\$ 14.89 millones serán proporcionados como contrapartida local (RO).

El Proyecto se ha organizado en dos componentes: (i) Mejoramiento del sistema de información estadística agraria, y (ii) Provisión de Información a productores utilizando TIC a través de participación del Sector Privado.

El Componente I del Proyecto tiene como objetivo mejorar la calidad de la información estadística utilizada por los diseñadores de la políticas públicas para el sector y por inversionistas en general, utilizando como base el marco muestral provisto del IV CENAGRO; y el Componente II busca atraer emprendimientos que provean información a productores pequeños y medianos vinculados con los mercados para mejorar sus decisiones de producción y comercialización, vía mecanismos que involucren la participación del sector privado.

El desarrollo del Componente I se plantea el logro de los productos i) la implementación de la Encuesta Nacional Agraria, ii) el mejoramiento del sistema Estadística Mensual de la Dinámica Agropecuaria - EMDA y iii) el fortalecimiento de capacidades de las entidades y agentes del Sistema Integrado de Estadística Agraria; mientras que el Componente II se establece el desarrollo de los siguientes productos i) acceso y uso de información agraria, y ii) la institucionalización de la propuesta.

El Estudio de Factibilidad del Proyecto refiere que el producto de "Acceso y uso de información agraria", se implementará para los pequeños y medianos productores agropecuarios vinculados con los mercados, vía mecanismos que involucren la participación del sector privado. Para ello, se financiarán emprendimientos de agentes privados para que provean la información que demanden los productores, mediante el uso intensivo de TIC.



"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

En ese contexto, el Proyecto tiene previsto la contratación de una Consultoría Internacional para la Elaboración de bases del Primer Concurso y Promoción, que permita implementar un primer proyecto de emprendimiento que sirva como aprendizaje para atender la demanda de información de los productores.

El servicio requerido incluye establecer lineamientos para el modelamiento detallado del primer emprendimiento, las condiciones de adjudicación, las características mínimas del servicio y los indicadores de evaluación de la operatividad del emprendimiento. Además, se deberá hacer un roadshow a nivel nacional e internacional. También se incluye en el servicio la tarea de negociación con el emprendimiento aprobado con la finalidad de firmar el convenio/contrato de adjudicación respectivo.

2. OBJETIVO:

2.1. Objetivo General:

Disponer de un servicio de consultoría que gestione el primer concurso de emprendimientos de servicios de información agraria.

2.2. Objetivos Específicos:

- Elaborar las bases del primer concurso de emprendimientos de servicios de información agraria.
- Promocionar y difundir el primer concurso de emprendimientos de servicios de información agraria.
- Gestionar el proceso concursable hasta la negociación y adjudicación del emprendimiento seleccionado.
- Elaborar el Manual Operativo para la Ejecución del Emprendimiento adjudicado (MOE).
- Elaborar el Plan de Monitoreo y Supervisión del primer emprendimiento adjudicado.

3. ALCANCE DEL SERVICIO:

El alcance de la consultoría toma en cuenta la gestión de los procesos contemplados en las siguientes dos etapas:



PERÚ

Ministerio
de Agricultura y Riego

Unidad Ejecutora Gestión
de Proyectos Sectoriales

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

Primera Etapa – Etapa pre adjudicación

La firma consultora elaborará las bases del primer concurso de emprendimientos de servicios de información agraria y deberá gestionar el proceso concursable desde el lanzamiento de la convocatoria o llamado a concurso hasta la adjudicación del emprendimiento seleccionado.

En ese sentido, como parte de la gestión del proceso concursable, se encargará de promocionar y difundir el primer concurso de emprendimientos a nivel nacional e internacional a través de medios escritos, digitales y presenciales como redes sociales, eventos, "road show", entre otros con la finalidad de incentivar y atraer postulaciones de calidad al concurso, asegurando la participación de emprendedores.

Asimismo, como parte de la gestión del proceso concursable, deberá encargarse de la acreditación y postulación de los emprendimientos vía internet, la evaluación de los emprendimientos acreditados y recibidos, así como la negociación del emprendimiento seleccionado para su adjudicación.

Segunda Etapa – Etapa post adjudicación

Para el emprendimiento seleccionado y adjudicado, la firma consultora deberá proponer un Manual Operativo para la Ejecución del Emprendimiento (MOE) cuyo usuario será el emprendedor en el cual se establecerán las reglas y procedimientos para el inicio, ejecución y cierre o interrupción del emprendimiento.

Asimismo, la firma consultora propondrá un Plan de Monitoreo y Supervisión del primer emprendimiento, en la cual se establezcan indicadores de seguimiento y control del emprendimiento adjudicado para conocer su nivel de éxito. Asimismo, este Plan de Monitoreo y Seguimiento deberá establecer lineamientos para la negociación de la continuidad del financiamiento, y las ampliaciones del servicio en cuanto a cobertura geográfica y/o oferta de información.

Para ambas etapas es necesario el uso del **Anexo 1**¹ como insumo principal, el cual establece las condiciones y supuestos para la elaboración de los productos establecidos en la consultoría. Sin embargo, la firma consultora podrá proponer mejoras e innovaciones en el diseño de los productos, lo que significa que en algunos casos las condiciones o supuestos del **Anexo 1** podrán ser mejoradas o

¹Lineamientos de Gestión del Fondo Concursable del Componente 2 del PIADER



PERÚ

Ministerio
de Agricultura y Riego

Unidad Ejecutora Gestión
de Proyectos Sectoriales

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

cambiadas en función de la evidencia y/o lecciones aprendidas que recoja la firma consultora.

La consultoría incluye efectuar coordinaciones con la UEGPS, DGESEP, UCP PIADER, Actores privados, Direcciones Regionales Agrarias, entre otros.

4. METODOLOGÍA:

La firma consultora deberá elaborar y proponer la metodología a emplear para la elaboración de las bases, promoción y gestión del primer concurso de emprendimientos de servicios de información agraria.

La metodología propuesta deberá contemplar al menos los siguientes aspectos:

- a) Descripción detallada de las actividades contempladas en el presente Término de Referencia, detallando como mínimo la dependencia de las mismas, la asignación de recursos por tarea y estructura de desglose de trabajo.
- b) Revisión de experiencias similares de carácter nacional e internacional de emprendimientos o negocios de servicios de información agraria, con énfasis en el uso de tecnologías de la información.
- c) Plan de reuniones presenciales con actores públicos y privados relacionados a fondos concursables, centros de emprendimientos e incubación, negocios y emprendimientos de servicios de información agraria, direcciones regionales, ONG's, entre otros; con el cronograma de actividades a ejecutar y los resultados esperados para cada visita. Los instrumentos a aplicarse podrán ser entrevistas individuales, grupos focales a un conjunto de actores público/privados entre otros que la firma consultora proponga.

La finalidad de los dos últimos puntos es la de identificar las lecciones aprendidas y buenas prácticas en gestión y financiamiento de emprendimientos, las cuales pueden servir como insumo para la formulación de la metodología para el primer concurso de emprendimientos de servicios de información agraria.

La metodología propuesta será evaluada en la postulación, y posteriormente se integrará al "Plan de Trabajo", el cual deberá ser revisado, mejorado - de corresponder - y aprobado por los supervisores del presente servicio.



PERÚ

Ministerio
de Agricultura y Riego

Unidad Ejecutora Gestión
de Proyectos Sectoriales

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

5. ACTIVIDADES A REALIZAR:

La firma consultora deberá desarrollar al menos las siguientes actividades con la finalidad de asegurar el logro de los productos e informes programados:

- 5.1. Revisión y análisis del documento adjunto en el **Anexo 1** del presente Término de Referencia. En este anexo se establece las reglas y el marco de acción para la gestión del fondo concursable destinado a los emprendimientos a ser seleccionados. En ese sentido, dicho documento se constituye en el insumo principal para la ejecución de la presente consultoría y en la elaboración de los productos a ser entregados.
- 5.2. Revisión, mejora y aprobación del "Plan de Trabajo", el cual incluye la metodología a ser empleada en la ejecución de las actividades. Este Plan de trabajo nos permitirá hacer un seguimiento detallado de las actividades, con la finalidad de poder obtener los productos establecidos en la presente consultoría.
- 5.3. Producto 1 - Plan de Promoción y Difusión del Primer Concurso:
 - a) Elaborar y ejecutar el Plan de Promoción y Difusión del Primer Concurso, tomando como referencia la sección 3.4 (Proceso de Difusión del Concurso – Convocatoria) del documento adjunto en el **Anexo 1** el cual deberá considerar como mínimo los siguientes puntos:
 - ✓ Objetivo del Plan.
 - ✓ Equipo de trabajo y perfil necesario.
 - ✓ Público objetivo al que va dirigido.
 - ✓ Estrategias a emplear (incluye roadshows de promoción entre otros).
 - ✓ Cronograma de trabajo, hitos y metas a alcanzar (indicadores).
 - ✓ Presupuesto estimado.
 - ✓ Coordinación y supervisión.
 - b) En ese sentido, el objetivo central del Plan de Promoción y Difusión, es **atraer y promover iniciativas de calidad para la postulación** al Primer Concurso de Emprendimientos de Servicios de Información Agraria.
 - c) Por lo tanto, el Plan de Promoción y Difusión identificará su público objetivo, tanto **actores nacionales e internacionales**, para posteriormente dirigir la comunicación y difusión a dicho público, precisándoles con la



"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

claridad suficiente y efectiva, el mensaje que se quiere transmitir en función de cada tipo de actor con la finalidad de cumplir con el objetivo central del Plan y garantizar la oferta de emprendedores.

- d) Respecto a las estrategias a emplear, todas deberán aportar y apuntar al objetivo central del Plan de Promoción y Difusión, deberán ser definidas en función del público objetivo al que va dirigido y deberán complementarse para el cumplimiento de dicho objetivo. Se deberá establecer los canales adecuados para la aplicación del Plan de Promoción y Difusión, por medios escritos, digitales y/o presenciales, como son las redes sociales, **eventos y "roadshows"**² **de promoción nacional e internacional (al menos un evento por cada tipo)**, "merchandising"³ entre otros. Asimismo, por la naturaleza del tipo de concurso a promover, se espera que los medios para transmitir el Plan de Promoción y Difusión no sean masivos, sino selectivos e intensivos en función del público objetivo.
- e) La ejecución del Plan de Promoción y Difusión del Primer Concurso estará a cargo de la firma consultora, a todo costo. Asimismo, la ejecución del Plan no solo deberá considerar el mensaje transmitido al público objetivo, sino también en la retroalimentación (**feedback**) generado, tanto por los actores nacionales como internacionales; con la finalidad de que se constituya en una fuente importante para **proponer mejoras e innovaciones** no solo para el Plan de Promoción y Difusión sino también para el diseño y elaboración de las Bases del Primer Concurso de Emprendimientos de Servicios de Información Agraria. En ese sentido, la firma consultora deberá **planificar las actividades necesarias para el recojo y retroalimentación de la información** de actores nacionales e internacionales.

5.4. Producto 2 - Bases del Primer Concurso de Emprendimiento de Servicios de Información Agraria:

- a) Elaborar las Bases del Primer Concurso el cual deberá recoger los lineamientos establecidos en el **Anexo 1**, y en caso corresponda proponer mejoras e innovaciones tomando en cuenta la documentación analizada y a la retroalimentación obtenida del Plan de Promoción y Difusión. Las Bases del Primer Concurso establecerán los lineamientos para el

²Roadshow es un evento itinerante, que consiste en llevar una acción de marketing a distintos puntos de la geografía con el fin de captar postulantes al primer concurso de emprendimiento, transmitir un mensaje y promocionar el concurso por medio del espectáculo y el entretenimiento.

³Conjunto de productos publicitarios para promocionar el primer concurso de emprendimiento.



"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

modelamiento de los emprendimientos, deberán ser presentadas ante la UE GPS y considerarán el siguiente contenido mínimo y referencial:

- ✓ Presentación.
 - ✓ Objeto y alcance de la Convocatoria.
 - ✓ Elegibilidad de las Entidades para solicitar financiamiento.
 - ✓ Elegibilidad de los Emprendimientos.
 - ✓ Duración y condiciones del cofinanciamiento.
 - ✓ Gastos elegibles y no elegibles.
 - ✓ Presentación de propuestas.
 - ✓ Equipo técnico del Emprendimiento.
 - ✓ Etapas y Calendario del Concurso.
 - ✓ Consultas e integración de las Bases.
 - ✓ Evaluación de propuestas.
 - ✓ Adjudicación del Fondo.
 - ✓ Formato del Plan de negocios el cual incluye el presupuesto.
- b) Asimismo, la firma consultora deberá **recopilar y sistematizar la información disponible sobre la demanda de servicios de información agraria** e incorporarla a las bases del primer concurso con la finalidad de que los postulantes puedan disponer de información para diseñar y formular su propuesta de plan de negocios de oferta de servicios de información agraria.
- c) Adicionalmente, la firma consultora deberá proponer en las bases del primer concurso **mecanismos de incentivos para financiar la ampliación y precisión de la información disponible sobre la demanda de servicios de información agraria** con la finalidad que los postulantes puedan mejorar su propuesta de plan de negocios.
- d) Igualmente, las bases del concurso deberán precisar las **características mínimas del servicio** de información agraria a ser ofertado.
- e) Como parte de las actividades necesarias para elaborar las Bases del Primer Concurso, se deberán recoger experiencias o lecciones aprendidas de entidades u organismos que gestionen o hayan gestionado Fondos Concursables (por ejemplo, CONCYTEC – FONDECYT, INIA – PNIA, INNOVATE PERU, AGROIDEAS, entre otros). Se deberá incorporar estas experiencias o lecciones aprendidas a las Bases del Primer Concurso, documentándolas como insumo de nuestra Base de



"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

Conocimiento, tomando como referencia la sección 3.1 (Proceso de Generación de Bases de Conocimiento) del documento adjunto en el **Anexo 1**.

- f) Las bases podrán proponer, entre la convocatoria y la postulación, **actividades de asesoramiento y "mentoring"**⁴ a las entidades postulantes o acreditadas con la finalidad de apoyarlas en la formulación de propuestas de calidad.

5.5. Producto 3: Plan de Gestión del Proceso Concursable:

Elaborar y ejecutar el Plan de Gestión del Proceso Concursable, desde la presentación de propuestas (postulación) hasta la firma del contrato/convenio de adjudicación tomando como referencia la Parte 3 (Parte 3: Postulación) del documento adjunto en el **Anexo 1**, el cual deberá considerar como mínimo los siguientes puntos:

- a) Proceso de convocatoria a concurso, el cual está relacionado el producto 1 de promoción y difusión del concurso (actividades necesarias y metas o indicadores propuestos).
- b) Proceso de presentación de propuestas de emprendimientos el cual incluye la acreditación o elegibilidad de las entidades postulantes (actividades necesarias y metas o indicadores propuestos).
- c) Proceso de evaluación y selección de propuestas de emprendimiento (actividades necesarias y metas o indicadores propuestos).
- d) Proceso de negociación del emprendimiento seleccionado (actividades necesarias y metas o indicadores propuestos). Este proceso está a cargo de la firma consultora y la Unidad Coordinadora del Proyecto PIADER deberá asesorar en la negociación de la propuesta aprobada.
- e) Proceso de firma de contrato/convenio de adjudicación (actividades necesarias y metas o indicadores propuestos).

Para ejecutar el Plan de gestión la firma consultora deberá contar obligatoriamente con:

⁴Mentoring es el ofrecimiento de consejos, información o guía que hace una persona que tiene experiencia y habilidades en beneficio del desarrollo personal y profesional de otra persona. HARVARD BUSINESS ESSENTIALS "Coaching y Mentoring".



"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

- ✓ **Diseño del diagrama de flujo** de cada uno de los cinco procesos indicados, con el detalle de las actividades a ser ejecutadas por cada uno de los actores involucrados en cada proceso.
- ✓ **Plataforma informática en internet** la cual debe permitir como mínimo la presentación de los emprendimientos en el formulario en línea diseñado para ese fin (Plan de negocios del emprendimiento con su presupuesto), publicación de las bases del concurso, consultas, integración de las bases, información sobre la difusión del concurso, así como la evaluación de los emprendimientos presentados. Esta plataforma informática deberá ser desplegada en los servidores que la UE GPS determine para tal fin, siendo esta parte del producto a ser entregado por la firma consultora.
- ✓ **Proveer modelo sugerido de contrato/convenio de adjudicación** para el emprendimiento seleccionado.

5.6. Producto 4: Manual Operativo para la Ejecución del Emprendimiento (MOE):

Elaborar el Manual Operativo para la Ejecución del Emprendimiento (MOE), tomando como referencia la sección 3.3 (Proceso de Diseño de Instrumentos para Monitoreo de Emprendimientos) y 3.9 (Proceso de Iniciación, Seguimiento y Control de los Emprendimientos Adjudicados - Monitoreo) del documento adjunto en el **Anexo 1** el cual se constituye en una guía para la gestión técnica y administrativa del emprendimiento adjudicado y deberá considerar las condiciones específicas de desembolso y operación del Emprendimiento.

Respecto a la gestión técnica, deberá precisar como mínimo las pautas para:

- ✓ Inicio del emprendimiento,
- ✓ Ejecución del emprendimiento (con la presentación de los **indicadores de control del Plan de Negocios** para determinar el éxito del negocio),
- ✓ Gestión de cambios,
- ✓ Visitas de supervisión, y
- ✓ Cierre del emprendimiento adjudicado o Interrupción, de ser el caso.

Respecto a la gestión administrativa, deberá precisar como mínimo las pautas para:

- ✓ Gestión de la cuenta corriente,
- ✓ Desembolsos (aportes monetarios/no monetarios),
- ✓ Sustento de los gastos (monetarios/no monetarios),



PERÚ

Ministerio
de Agricultura y Riego

Unidad Ejecutora Gestión
de Proyectos Sectoriales

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

- ✓ Métodos de adquisiciones y contrataciones,
- ✓ Formas de pago,
- ✓ Manejo de archivos, y
- ✓ Registro de equipos y bienes adquiridos con el emprendimiento.

5.7. Producto 5: Plan de Monitoreo y Supervisión del Primer Emprendimiento adjudicado:

Elaborar el Plan de Monitoreo y Supervisión del Primer Emprendimiento, tomando como referencia la sección 3.3 (Proceso de Diseño de Instrumentos para Monitoreo de Emprendimientos) y 3.9 (Proceso de Iniciación, Seguimiento y Control de los Emprendimientos Adjudicados - Monitoreo) del documento adjunto en el **Anexo 1**, el cual consiste en el seguimiento y control del emprendimiento adjudicado para conocer su nivel de éxito, así como la posibilidad de replicabilidad o escalamiento posterior. Ello contempla la evaluación de:

- La operatividad para brindarlos servicios de información.
- La evolución de la demanda de los servicios de información.
- El nivel de aceptación y uso de la información por parte de los productores agropecuarios, evaluando lo señalado en el Estudio de Factibilidad.
- El nivel de ingresos y costos de los emprendedores.
- Nuevos servicios y/o negocios desarrollados por los emprendedores.
- Posibilidades de ampliación del ámbito geográfico en la provisión del servicio de información.

La firma consultora deberá establecer Hitos con los indicadores adecuados para monitorear el avance de la gestión técnica (éxito del negocio) y el avance de la gestión administrativa (sustento de los gastos) de acuerdo a lo establecido en el MOE (Producto 4); así como el plan de visitas que sea necesario para la supervisión de dichos hitos.

6. PRODUCTOS E INFORMES A ENTREGAR:

6.1. Productos

A continuación, se presenta los productos que deberán ser entregados:



"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

Cuadro N°1: Productos que deberán ser entregados

Producto	Alcance	Usuario Final ⁵
Primera Etapa		
➤ <u>Producto 1</u> : Plan de Promoción y Difusión del Primer Concurso de Emprendimientos de Servicios de Información Agraria.	Establecer los lineamientos y ejecutar actividades necesarias para atraer postulaciones de calidad al concurso.	Firma consultora
➤ <u>Producto 2</u> : Bases del Primer Concurso de Emprendimientos de Servicios de Información Agraria.	Establecer las reglas y procedimientos para los postulantes al concurso.	Emprendedor
➤ <u>Producto 3</u> : Plan de Gestión del 1er. Concurso de Emprendimiento.	Establecer y ejecutar los procesos, actividades e indicadores necesarios para administrar el concurso.	Firma consultora
Segunda Etapa		
➤ <u>Producto 4</u> : Manual Operativo para la Ejecución del Emprendimiento (MOE).	Establecer las reglas y procedimientos para el inicio, ejecución y cierre o interrupción del emprendimiento.	Emprendedor
➤ <u>Producto 5</u> : Plan de Monitoreo y Supervisión del Primer Emprendimiento adjudicado.	Establecer los procesos, actividades e indicadores para evaluar el nivel de éxito del emprendimiento adjudicado.	PIADER

⁵Como información complementaria y con la finalidad de apoyar en la elaboración de los productos, se presenta al usuario final que hará uso de cada producto.



6.2. Informes

A continuación, la relación de informes que se deberá presentar en relación a los avances o ejecución de los productos programados por la consultoría:

Cuadro N°2: Informes que deberán ser entregados

INFORMES – PRODUCTOS	MES
Informe 1: Conteniendo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Presentación del Producto 1. ➤ Avance del Producto 2. 	1
Informe 2: Conteniendo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecución del Producto 1. ➤ Avance del Producto 2. 	2
Informe 3: Conteniendo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecución del Producto 1. ➤ Presentación del Producto 2. ➤ Presentación del Producto 3. 	3
Informe 4: Conteniendo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecución del Producto 1. ➤ Ejecución del Producto 3. 	4
Informe 5: Conteniendo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecución del Producto 1. ➤ Ejecución del Producto 3. 	5
Informe 6: Conteniendo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecución del Producto 1. ➤ Ejecución del Producto 3. 	6
Informe 7: Conteniendo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecución del Producto 3. 	7
Informe 8: Conteniendo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecución del Producto 3. ➤ Avance del Producto 4. 	8
Informe 9: Conteniendo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecución del Producto 3. ➤ Presentación del Producto 4. ➤ Avance del Producto 5. 	9
Informe 10: Conteniendo <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecución del Producto 3. ➤ Presentación del Producto 5. 	10

“Decenio de las Personas con Discapacidad en el Perú”
 “Año del Buen Servicio al Ciudadano”

6.3. CALENDARIO DE ENTREGAS

Cuadro N°3: Calendario de entregas

Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
Fases del concurso de emprendimiento									
Preparativos			Convocatoria			Postulación	Evaluación	Negociación	Adjudicación
PRODUCTO 1: Plan de Promoción y difusión del Primer Concurso		PRODUCTO 2: Bases del Primer Concurso de Emprendimientos de Servicios de Información Agraria PRODUCTO 3: Plan de Gestión del Proceso Concursable						PRODUCTO 4: Manual Operativo para la Ejecución del Emprendimiento (MOE)	PRODUCTO 5: Plan de Monitoreo y Supervisión del Primer Emprendimiento adjudicado
Informe 1: Conteniendo ➤ Presentación del Producto 1. ➤ Avance del Producto 2.	Informe 2: Conteniendo ➤ Ejecución del Producto 1. ➤ Avance del Producto 2.	Informe 3: Conteniendo ➤ Ejecución del Producto 1. ➤ Presentación del Producto 2. ➤ Presentación del Producto 3.	Informe 4: Conteniendo ➤ Ejecución del Producto 1. ➤ Ejecución del Producto 3.	Informe 5: Conteniendo ➤ Ejecución del Producto 1. ➤ Ejecución del Producto 3.	Informe 6: Conteniendo ➤ Ejecución del Producto 1. ➤ Ejecución del Producto 3.	Informe 7: Conteniendo ➤ Ejecución del Producto 3.	Informe 8: Conteniendo ➤ Ejecución del Producto 3. ➤ Avance del Producto 4.	Informe 9: Conteniendo ➤ Ejecución del Producto 3. ➤ Presentación del Producto 4. ➤ Avance del Producto 5.	Informe 10: Conteniendo ➤ Ejecución del Producto 3. ➤ Presentación del Producto 5.

7. DURACIÓN DEL SERVICIO DE CONSULTORÍA

El presente servicio considerando los tiempos previstos para la revisión y conformidad del entregable tendrá una duración máxima de trescientos treinta y nueve (339) días calendario contabilizados a partir del día siguiente de suscrito el contrato.

Los productos se entregarán de acuerdo al siguiente cronograma de avance:

Cuadro N°4: Duración del Servicio de Consultoría

Producto	Plazo
Producto 1	Deberá ser entregado hasta los 30 días calendario contados a partir del día siguiente de la vigencia del contrato.
Producto 2 y 3	Deberá ser entregado hasta los 90 días calendario contados a partir del día siguiente de la vigencia del contrato.
Producto 4	Deberá ser entregado hasta los 270 días calendario contados a partir del día siguiente de la vigencia del contrato.
Producto 5	Deberá ser entregado hasta los 300 días calendario contados a partir del día siguiente de la vigencia del contrato.

8. RECURSOS Y FACILIDADES A SER PROVISTOS

Para el cumplimiento de los servicios requeridos, la UCP PIADER proporcionará a la firma consultora lo siguiente:

- Brindar la información que tenga a su disposición y que pueda servir de base o insumo para la presentación de los productos solicitados como parte de la presente consultoría.
- Se podrá entregar información y/o documentación adicional a solicitud de la firma consultora, estando sujeta a la evaluación de su pertinencia por la UCP.

9. COORDINACIÓN, SUPERVISIÓN Y CONFORMIDAD:

Las labores de coordinación y supervisión estarán a cargo de la Unidad Coordinadora del Proyecto (UCP PIADER), a través de la Coordinación del Componente II. La Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas, a través de la Dirección de

Página | 15

“Decenio de las Personas con Discapacidad en el Perú”
 “Año del Buen Servicio al Ciudadano”

Estadística Agraria, designarán un Equipo Técnico como contraparte para las coordinaciones y supervisión del desarrollo del presente servicio.

La conformidad al servicio será otorgada por el Coordinador General del Proyecto, previo visto bueno de la Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas, y opinión técnica de la Dirección General de Políticas Agrarias, a través de la Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria.

Cuadro N°5: Nro. Máximo de días para la conformidad del Producto.

Nro.	Actividad	Responsable	N° actividad precedente	Nro. máximo de días ⁶
1	Presentación y recepción del entregable	Firma consultora / Mesa de partes – UEGPS	-	0
2	Derivación del entregable a la Dirección Ejecutiva de la UEGPS	Mesa de partes – UEGPS / Dirección Ejecutiva – UEGPS	1	1
3	Derivación del entregable de la Dirección Ejecutiva de la UEGPS a la UCP PIADER	Dirección Ejecutiva – UEGPS / UCP PIADER	2	1
4	Derivación del entregable por la UCP PIADER a la Dirección Ejecutiva para remitir el entregable a la DGESEP para su revisión.	UCP PIADER / Dirección Ejecutiva – UEGPS	3	1
5	Revisión y remisión de observaciones o visto bueno a entregable, a la Dirección Ejecutiva UEGPS, por parte de DGESEP.	Dirección Ejecutiva - UEGPS / DGESEP	4	6

De otorgarse la conformidad:

⁶Días calendario

“Decenio de las Personas con Discapacidad en el Perú”
“Año del Buen Servicio al Ciudadano”

Nro.	Actividad	Responsable	N° actividad precedente	Nro. máximo de días ⁷
6	Derivación de visto bueno al entregable, de la Dirección Ejecutiva de la UEGPS a la UCP PIADER	Dirección Ejecutiva UEGPS / UCP PIADER	5,16	1
7	Preparación de conformidad técnica por la UCP PIADER	UCP PIADER	6	1
8	Envío de conformidad técnica de la UCP PIADER a la Dirección Ejecutiva UEGPS y a la Dirección de Administración de la UEGPS	UCP PIADER / Dirección Ejecutiva UEGPS/ Dirección de Administración UEGPS	7	2

De existir observaciones:

Nro.	Actividad	Responsable	N° actividad precedente	Nro. máximo de días ⁸
9	Derivación de las observaciones del entregable, de la Dirección Ejecutiva de la UEGPS a la UCP PIADER	Dirección Ejecutiva UEGPS / UCP PIADER	5	1
10	Integración de observaciones de la DGESEP y notificación alafirma consultora, por la UCP PIADER	UCP PIADER	6	1
11	Levantamiento de observaciones por parte de la firma consultora.	Firma Consultora	7	5

⁷Días calendario

⁸Días calendario

“Decenio de las Personas con Discapacidad en el Perú”
“Año del Buen Servicio al Ciudadano”

Nro.	Actividad	Responsable	N° actividad precedente	Nro. máximo de días ⁸
12	Presentación y recepción del entregable	Firma Consultora / Mesa de partes – UEGPS	11	0
13	Derivación del entregable a la Dirección Ejecutiva de la UEGPS	Mesa de partes – UEGPS / Dirección Ejecutiva UEGPS –	12	1
14	Derivación del entregable de la Dirección Ejecutiva de la UEGPS a la UCP PIADER	Dirección Ejecutiva UEGPS / UCP PIADER –		1
15	Derivación del entregable por la UCP PIADER a la Dirección Ejecutiva para remitir el entregable a la DGESEP para su revisión.	UCP PIADER / Dirección Ejecutiva UEGPS –	3	1
16	Revisión y remisión de observaciones o visto bueno al entregable, a la Dirección Ejecutiva UEGPS, por parte de DGESEP.	Dirección ejecutiva UEGPS / DGESEP –	4	3

- El flujo de actividades respecto a las observaciones se podrá repetir como máximo 1 vez. Si se supera dicho número, el Contratante podrá resolver el contrato.
- El incumplimiento de parte de la firma consultora en la entrega de los productos – incluido el levantamiento de observaciones – será causal de penalidad.

10. PERFILES:

10.1. Perfil de la firma consultora

1) Experiencia General:

La firma consultora, deberá contar como mínimo con cuatro (4) años de experiencia en consultorías en instituciones públicas o privadas.

2) Experiencia Específica

La firma consultora, deberá contar con experiencia acreditada en al menos 2 servicios o consultorías en instituciones públicas o privadas, referidos a gestión de centros de emprendimiento e incubación de empresas, gestión de concursos de proyectos, formulación y evaluación de proyectos, gestión y ejecución de proyectos, de preferencia relacionados a planes de negocios y emprendimientos por un monto facturado equivalente a US\$ 500,000 en los últimos 4 años.

10.2. Equipoclave

La firma consultora deberá acreditar como mínimo el personalclave conformado por:

- Un (01) Jefe del equipo técnico (durante toda la consultoría).
- Un (01) Especialista en fondos concursables (durante toda la consultoría).
- Un (01) Especialista en planes de negocios y emprendimiento (durante toda la consultoría)
- Un (01) Especialista en Comunicación y difusión (al menos los 6 primeros meses)

El perfil mínimo exigido para estos profesionales es el siguiente:

Puesto	N° Min.	Formación Académica	Experiencia General	Experiencia Específica
Jefe del equipo técnico	1	Profesional en Ciencias Agrarias, Economista o afines. Con estudios de maestría o especialización, de preferencia en temática agrícola y/o agronegocios y/o economía agrícola y/o de información y/o de conocimiento y/o innovación.	Experiencia profesional no menor de 10 años.	Experiencia en el sector público o privado, no menor de 2 años como Jefe, Coordinador, Gestor o similar de Fondos Concursables/Incubadoras/Centros de emprendimiento/Proyectos en el sector agropecuario.

“Decenio de las Personas con Discapacidad en el Perú”
“Año del Buen Servicio al Ciudadano”

Puesto	N° Mín.	Formación Académica	Experiencia General	Experiencia Específica
Especialista en fondos concursables	1	Profesional en Ciencias Agrarias, Economista o afines. Con estudios de maestría o especialización, de preferencia en temática agrícola y/o agronegocios y/o economía agrícola y/o de información y/o de conocimiento y/o innovación.	Experiencia profesional no menor de 5 años.	Experiencia no menor de 2 años como Gestor, Proveedor, Especialista, Ejecutivo o similar en formulación, evaluación y monitoreo de proyectos, de preferencia en el sector agropecuario. De preferencia haber elaborado o participado en la elaboración de bases de fondos concursables.
Especialista en planes de negocios y emprendimiento	1	Profesional en Ciencias Agrarias, Economista o afines. Con estudios de maestría o especialización, de preferencia en temática agrícola y/o agronegocios y/o economía agrícola y/o de información y/o de conocimiento y/o innovación.	Experiencia profesional no menor de 5 años.	Experiencia no menor de 2 años como Gestor, Consultor, Proveedor, Especialista, Ejecutivo o similar en Planes de Negocios agropecuarios o emprendimientos agrarios.
Especialista en Comunicación y difusión	1	Profesional en Ciencias de la Comunicación, Marketing, Periodismo o afines.	Experiencia profesional no menor de 5 años.	Experiencia no menor de 2 años como jefe, gestor, director o ejecutivo en comunicaciones, de preferencia en el sector agropecuario. De preferencia haber estado a cargo o haber participado en el diseño y/o implementación de planes de comunicación para la promoción de fondos

“Decenio de las Personas con Discapacidad en el Perú”
“Año del Buen Servicio al Ciudadano”

Puesto	N° Mín.	Formación Académica	Experiencia General	Experiencia Específica
				concursables.

11. COSTOS Y FORMA DE PAGO

La modalidad de contrato prevista es a suma global. En consecuencia, la firma consultora se responsabiliza de los aspectos técnicos y económicos de su realización.

El costo total de la consultoría deberá incluir todos los impuestos de ley, pasajes aéreos, terrestres, viáticos, materiales, servicios conexos y todos aquellos gastos requeridos para la realización de la presente consultoría.

De acuerdo con el plazo y cronograma estimado de ejecución, el pago por los servicios prestados se efectuará en la siguiente forma y condiciones:

Cuadro N°6: Forma de pago

Pago	% de pago	Forma de pago
Primer Pago	20%	A la firma de contrato, previa presentación de una carta fianza bancaria emitida a favor de la UE GPS por el importe del adelanto.
Segundo Pago	20%	A la conformidad de la UCP PIADER y DGESEP. del Producto 1
Tercer Pago	30%	A la conformidad de la UCP PIADER y DGESEP. del Producto 2 y 3
Cuarto Pago	15%	A la conformidad de la UCP PIADER y DGESEP. del Producto 4
Quinto Pago	15%	A la conformidad de la UCP PIADER y DGESEP. del Producto 5.

El pago se realizará previa presentación del producto, comprobante de pago, copia del contrato y la conformidad al servicio de acuerdo a lo establecido en el numeral 9. Coordinación, supervisión y conformidad.

12. CRITERIO DE EVALUACIÓN

- El proceso de selección se realizará de acuerdo a los procedimientos establecidos en las Políticas para la Selección y Contratación de Consultores Financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo GN-2350-9.
- La modalidad de contratación es: Selección Basada en Calidad y Costo – SBCC.
- Se invitará a todas las firmas consultoras elegibles que cumplan con el perfil solicitado a presentar sus expresiones de interés.
- Se preparará una lista corta de acuerdo a lo establecido en las Políticas para la Selección referidas.
- Se procederá a invitar a participar en el proceso de selección a las firmas que conforman la lista corta, adjuntando la Solicitud de Propuestas (SP) correspondiente que contendrá.
- Las ponderaciones a aplicar para la evaluación de calidad y costo de las propuestas presentadas se darán a conocer en la SP.

13. PENALIDADES

En caso de retraso injustificado el Contratante le aplica automáticamente una penalidad por mora por cada día de atraso, de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\text{Penalidad Diaria} = \frac{0.10 \times \text{Monto}}{F \times \text{Plazo en días}}$$

Donde:

F = 0.25 para plazos mayores a sesenta (60) días o;

F = 0.40 para plazos menores o iguales a sesenta (60) días.

Tanto el monto como el plazo se refieren, según corresponda, al contrato vigente o ítem que debió ejecutarse.

El monto máximo total de penalidad será de hasta el diez por ciento (10%) del monto total del contrato, superado dicho porcentaje el Contratante podrá resolver el contrato.

La penalidad se aplicará a la entrega del producto y al levantamiento de observaciones. Se considera justificado el retraso, cuando la firma consultora acredite, de modo objetivamente sustentado, que el mayor tiempo transcurrido no le resulta imputable.

14. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN / PROPIEDAD INTELECTUAL

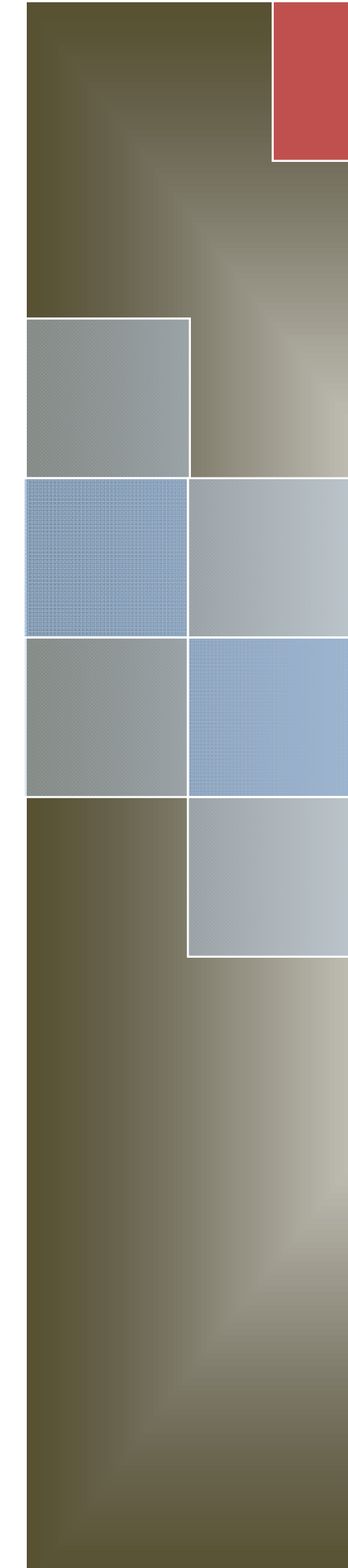
“Decenio de las Personas con Discapacidad en el Perú”
“Año del Buen Servicio al Ciudadano”

El Ministerio de Agricultura y Riego se reserva los derechos patrimoniales y de autoría de todos los productos y documentos derivados del presente servicio, correspondiendo en su totalidad al Ministerio de Agricultura y Riego. La firma consultora entiende que toda la información proporcionada es de carácter confidencial. Su difusión o divulgación no está autorizada, por lo cual extremará todos los cuidados y medidas de seguridad que normalmente se emplea para proteger la información que maneja, obligándose a:

- No utilizar, ni total o parcialmente, la información proporcionada para otros fines distintos a los del presente servicio.
- No efectuar copias de la información en servidores o servicios de terceros. La obligación de confidencialidad convenida continuará aún terminado el servicio
- El personal a ser contratado, no obtendrá ningún título, patente u otros derechos de propiedad en ninguno de los documentos derivados del presente servicio.
- Todos los insumos o materiales proporcionados por la UEGPS para la realización del presente servicio deberán ser devueltos a la UEGPS.
- La obligación de confidencialidad convenida continuará luego del cumplimiento del servicio contratado.

15. ANEXO

ANEXO 1: “*Lineamientos de Gestión del Fondo Concursable del Componente 2 del PIADER*”



LINEAMIENTOS DE GESTIÓN DEL FONDO CONCURSABLE DEL COMPONENTE 2

PROYECTO DE MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN
ESTADÍSTICA AGRARIA Y DEL SERVICIO DE INFORMACIÓN AGRARIA PARA
EL DESARROLLO RURAL DEL PERÚ - PIADER

Este documento establece las reglas y el marco de acción para la gestión del fondo concursable destinado a los emprendimientos correspondientes al producto 2.1 “Emprendimiento para el acceso y uso de información agraria implementados”, del componente 2 del PIADER



CONTENIDO

PRESENTACIÓN

PARTE 1: PROPÓSITO Y ALCANCE

1.1 OBJETIVO	05
1.2 USO Y MODIFICACIONES DE LOS LINEAMIENTOS	05
1.3 POR QUÉ UN FONDO CONCURSABLE.....	05
1.4 ORGANIZACIÓN Y ROLES PARA LA GESTIÓN DEL FONDO CONCURSABLE	07
1.5 OPERACIÓN DEL FONDO CONCURSABLE - Aspectos generales	10
1.6 RECURSOS FINANCIEROS DEL FONDO CONCURSABLE.....	10

PARTE 2: CONDICIONES DE POSTULACIÓN - SUPUESTOS

2.1 LINEAMIENTOS DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS.....	11
2.2 ENTIDADES ELEGIBLES PARA SOLICITAR FINANCIAMIENTO.....	16
2.3 MODALIDADES DE POSTULACIÓN.....	18
2.4 PLAN DE NEGOCIOS.....	19
2.5 MONTO, DURACIÓN Y DESEMBOLOS DEL EMPRENDIMIENTO.....	20
2.6 RUBROS FINANCIABLES.....	23
2.7 RUBROS NO FINANCIABLES.....	23
2.8 RECURSOS HUMANOS DEL EMPRENDIMIENTO.....	24
2.9 SANCIONES.....	25
2.10 RIESGOS.....	25

PARTE 3: POSTULACIÓN

3.1 PROCESO DE GENERACIÓN DE BASES DE CONOCIMIENTO.....	30
3.2 PROCESO DE DISEÑO DE BASES DEL CONCURSO PARA LA SELECCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS...30	
3.3 PROCESO DE DISEÑO DE INSTRUMENTOS PARA MONITOREO DE EMPRENDIMIENTOS.....	31
3.4 PROCESO DE DIFUSIÓN DEL CONCURSO (CONVOCATORIA).....	31
3.5 PROCESO DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE EMPRENDIMIENTOS.....	32
3.6 PROCESO DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROPUESTAS DE EMPRENDIMIENTO.....	33
3.7 PROCESO DE NEGOCIACIÓN EMPRENDIMIENTOS SELECCIONADOS.....	35
3.8 PROCESO DE FIRMA DE CONTRATO/CONVENIO DE ADJUDICACIÓN.....	35
3.9 PROCESO DE INICIACIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LOS EMPRENDIMIENTOS ADJUDICADOS.....	38
3.10 PROCESO DE CIERRE DE EMPRENDIMIENTOS.....	39

ABREVIACIONES Y ACRÓNIMOS

BID	Banco Interamericano de Desarrollo
MINAGRI	Ministerio de Agricultura y Riego
PIADER	Proyecto de Mejoramiento del Sistema de Información Estadística Agraria y del Servicio de Información Agraria para el Desarrollo Rural
TIC	Tecnologías de Información y Comunicación
UCP	Unidad Coordinadora del PIADER
DGESEP	Dirección General de Evaluación y Seguimiento de Políticas

DEFINICIONES

Emprendimiento:	Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.
Emprendedor:	Persona natural o jurídica que genera un emprendimiento.
Concurso:	Convocatorias periódicas donde se seleccionarán las mejores propuestas de emprendimientos presentadas.
Capitalistas de riesgo:	Personas jurídicas que administran fondos de inversión y que comúnmente los invierten en emprendimientos de alto potencial y riesgo.
Inversionistas ángeles:	Individuos que proveen capital para un emprendimiento, usualmente a cambio de participación accionaria. Adicionalmente a ello, aportan con sus conocimientos empresariales o profesionales al desarrollo del emprendimiento en el que invierte.
Empresa Solicitante:	Entidad privada empresarial que presenta una propuesta de emprendimiento al concurso convocado por el PIADER.
Empresa Ejecutora:	Entidad privada empresarial que ejecuta un emprendimiento aprobado y cuenta con un contrato/convenio de adjudicación para su financiamiento por parte del PIADER
Evaluador Externo:	Profesionales que serán contratados por el PIADER, según las necesidades específicas que resulten de los procesos de diseño y selección de propuestas de emprendimientos.

PRESENTACIÓN

El presente documento se enmarca dentro del Proyecto de “Mejoramiento del Sistema de Información Estadística Agraria y del Servicio de Información Agraria para el Desarrollo Rural del Perú - PIADER” correspondiente al contrato de préstamo No. 3272/OC-PE entre el Estado Peruano y el Banco Interamericano de Desarrollo.

El proyecto PIADER tiene dos componentes:

1. Mejoramiento del sistema información de estadísticas agrarias; y
2. Provisión de información a productores a través de la participación del sector privado utilizando Tecnologías de Información y Comunicación.

El primer componente tiene como objetivo mejorar la calidad y oportunidad de la información estadística utilizada por los diseñadores de las políticas públicas para el sector y por inversionistas en general, utilizando como base el marco muestral provisto por el IV Censo Nacional Agropecuario.

El segundo componente busca proveer información útil a productores pequeños y medianos vinculados con los mercados, y que aquellos usen la información para mejorar sus decisiones de producción y comercialización, vía mecanismos que involucren la participación del sector privado.

El segundo componente consta de dos productos para la alcanzar las metas previstas:

- 2.1 Emprendimientos para el acceso y uso de información agraria implementados.
- 2.2 Propuesta de método de proveer información agraria a los productores institucionalizada en el Ministerio de Agricultura y Riego.

En ese sentido, el presente documento de gestión se ha elaborado para el producto 2.1, el cual busca atraer emprendimientos que provean información a productores agropecuarios pequeños y medianos vinculados con los mercados, para mejorar sus decisiones de producción y comercialización, proporcionando apoyo durante un período limitado en el tiempo hasta que esta actividad sea financieramente sostenible.

Para ello, se financiará las actividades necesarias para diseñar en detalle y poner en marcha el proceso concursable, contratación y supervisión de los emprendimientos para que provean servicios de información a productores agropecuarios pequeños y medianos vinculados con los mercados. Este producto incluye, además, recursos para proveer el apoyo financiero que será necesario, para atender la demanda de información agraria de los pequeños y medianos productores, durante un período máximo de tres años. La financiación de los emprendimientos se hará mediante concurso, el cual tendrá como uno de los criterios de asignación minimizar el valor presente del apoyo financiero solicitado.

Por lo tanto, el presente documento recoge los resultados del análisis de documentos diversos¹ y de las reuniones de trabajo con el equipo técnico de la UCP y la contraparte técnica de la DGESEP. El documento ha sido organizado en tres partes. En la primera, que abarca sobre el propósito y alcance del presente documento, donde se expone el objetivo de los lineamientos, uso y modificaciones, organización, operación y recursos financieros el fondo concursable. En la segunda parte, se presenta las condiciones de postulación, referidas a los lineamientos para asignar y priorizar los emprendimientos, quienes son los beneficiarios, las modalidades de postulación, rubros financiables, recursos humanos del emprendimiento, monto, duración y desembolsos del emprendimiento, así como las sanciones y riesgos. Finalmente, la tercera parte, referidas a los procesos necesarios para llevar a cabo la convocatoria, selección, adjudicación, monitoreo y cierre de los emprendimientos.

¹ El presente documento incorpora citas textuales del Estudio de Factibilidad y Contrato de Préstamo del PIADER así como del Manual Operativo de Innóvate Perú.

PARTE 1: PROPÓSITO Y ALCANCE

1.1 OBJETIVO

Este documento establece las reglas y el marco de acción para la gestión del fondo concursable destinado a los emprendimientos correspondientes al producto 2.1 “*Emprendimiento para el acceso y uso de información agraria implementados*”, del componente 2 del PIADER. Define el marco técnico, responsabilidades y los procedimientos, así como la organización y roles para la gestión de los emprendimientos a ser seleccionados.

1.2 USO Y MODIFICACIONES DE LOS LINEAMIENTOS

El presente documento es de uso obligatorio por, sobre todo:

- Para el equipo técnico de la UCP y contraparte técnica de la DGESEP,
- Para la elaboración de los bases del concurso de selección de emprendimientos,
- Para el posterior monitoreo y cierre de dichos emprendimientos.



NOTA IMPORTANTE:

Las condiciones y procesos del presente documento deberán ser revisadas, evaluadas, afinadas y/o modificadas de acuerdo a los resultados de la consultoría que elabore las bases del concurso del primer y segundo año, con base en el modelamiento detallado de los emprendimientos que se desean seleccionar; de acuerdo a las lecciones aprendidas del posterior monitoreo de dichos emprendimientos.

Por lo tanto, en los casos que se requiera incluir modificaciones posteriores, éstas deberán ser propuestas e incorporadas por la Unidad Coordinadora del PIADER (UCP) y contraparte técnica de la DGESEP

1.3 POR QUÉ UN FONDO CONCURSABLE

La particularidad del producto 2.1, el cual consiste en atraer emprendimientos que provean información a productores agropecuarios pequeños y medianos vinculados con los mercados para mejorar sus decisiones, propone que la selección y adjudicación de los emprendimientos sea mediante un Fondo Concurrible como mecanismo para la asignación de los recursos monetarios.

La propuesta se basa en las siguientes premisas en las que se sustenta el Fondo Concurrible y su diferencia con otros mecanismos de asignación de recursos como afirma Shimabukuro (2008)²; se subraya las ideas fuerza del sustento:

- i. “Desde inicios de la presente década, se observa una marcada tendencia de los programas de desarrollo y agencias de cooperación a recurrir a los Fondos Concurribles como mecanismo de asignación de recursos

² FONDOS CONCURSABLES. Sistematización, es una publicación elaborada por encargo del Programa de Lucha Contra la Pobreza en Lima Metropolitana – PROPOLI, el cual trabaja en el marco de un convenio de cooperación entre la Unión Europea y el Gobierno del Perú, representado por el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social – MIMDES.

y de gestión programática. Entre las experiencias más importantes, por su magnitud, cobertura y presencia en el tiempo, se pueden citar: FONDOEMPLEO, Fondo Ítalo-Peruano, Fondo de las Américas (FONDAM) e INCAGRO [también Innóvate Perú y FONDECYT del CONCYTEC]...” (p. 16)

- ii. “...Posteriormente se han ido creando Fondos Concursables más pequeños y/o limitados en el tiempo, como el Fondo de Iniciativas de Articulación Comercial -constituido por COPEME y USAID, entre otros...Dada la creciente importancia de los Fondos Concursables, se ha constituido una Red de Información de Fondos y Organizaciones Cooperantes del Perú, en la que participan: El Fondo de las Américas, INCAGRO, PROFONANPE, FONDOEMPLEO, Fondo General de Contravalor Perú-Japón, entre otros...”.(p. 16)
- iii. “...El Fondo Concursable es un mecanismo de asignación de recursos, generalmente no reembolsable, que opera a través de concursos de méritos. Se basa en los mismos principios de competencia y transparencia que rigen las licitaciones para las adquisiciones de bienes, servicios y/o suministros³. Se diferencia de éstas por el hecho que en el Fondo Concursable los proponentes o solicitantes (beneficiarios potenciales) definen los contenidos, estrategias, actividades y metas a alcanzar, ya que se trata de iniciativas elaboradas por ellos, bajo algunas pautas establecidas en las bases de los concursos. Por lo general se exige un aporte (cofinanciamiento) de las instituciones beneficiarias, aunque en una proporción menor al aporte solicitado al fondo. Estos principios que rigen el funcionamiento del Fondo Concursable se asemejan a la modalidad de “subvención” definida en la Guía práctica de los procedimientos contractuales financiados con cargo al presupuesto general de las Comunidades Europeas en el marco de las acciones exteriores⁴, que precisa lo siguiente “...una subvención está destinada a una acción propuesta por un beneficiario potencial (un «solicitante»)....e incluida en el ámbito normal de actividades de este último”. La Guía agrega también que “... el beneficiario de la subvención es responsable de la ejecución de la propuesta y conserva la propiedad de sus resultados. En cambio, “...en el caso de un contrato (servicios, obras, suministros), es la Administración Contratante quien elabora los Términos de Referencia que quiere hacer ejecutar” “...y quien dispone de la propiedad de los resultados del proyecto y controla de cerca su ejecución”. Finalmente, la Guía precisa que “...por regla general, la subvención es objeto de un cofinanciamiento por parte del beneficiario...” (GP 2da versión. página 103)...” (p. 32-33)
- iv. “Otro de los atributos del Fondo Concursable, (...), es su flexibilidad para establecer prioridades de acuerdo a las definiciones de política sectorial y regional⁵. Por su parte, FONDOEMPLEO destaca que el Fondo Concursable contribuye a que los recursos sean asignados en forma eficiente entre los mejores proyectos; a fomentar una cultura de calidad para el diseño de proyectos entre las instituciones que compiten por los recursos; a promover la formación de alianzas entre sector público, ONG y empresas privadas y apalancar recursos adicionales como contrapartida⁶. En el país, el mecanismo del Fondo Concursable está siendo utilizado cada vez más por las entidades y programas de promoción que manejan fondos no reembolsables de cooperación internacional y de otras fuentes, perfilándose así una tendencia en el uso de la modalidad de intervención basada en las iniciativas de las instituciones u organizaciones, y no sólo en las propuestas de actividades predefinidas por las entidades de financiación, como ha sido históricamente el patrón e intervención.” (p. 32-33)
- v. “En el terreno de la gestión operativa, el Fondo Concursable constituye en una alternativa a la “ventanilla abierta”, modalidad mediante la cual las agencias de cooperación y programas de desarrollo reciben y

³<http://es.wikipedia.org>: Se ha encontrado las siguientes definiciones del término licitación: • Acción de ofrecer precio por una cosa en una subasta. www.miparcela.com/glosario.cfm •Proceso a través del cual se obtienen distintas ofertas para la adjudicación de un determinado valor. www.eumed.net/cursecon/dic/glos-inver.htm • Oferta para comprar o suministrar una determinada cantidad de un producto en respuesta a un anuncio solicitando presentación de ofertas

⁴ Comisión Europea. Guía Práctica de los procedimientos contractuales financiados con cargo al presupuesto general de las Comunidades Europeas en el marco de las acciones exteriores Segunda versión S/L Agosto.2006.

⁵ Programa Innovación y Competitividad para el Agro Peruano INCAGRO. www.incagro.gob.pe.

⁶ Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo. FONDOEMPLEO. www.fondoempleo.com.pe.

atienden permanentemente los múltiples y disímiles requerimientos de financiación de parte de instituciones, organizaciones y hasta de personas individuales, utilizándose generalmente el método del “first come, first serve” que limita la evaluación comparativa de las propuestas⁷. En cambio, el Fondo Concursable permite que, en un solo proceso, y a partir de una amplia convocatoria y difusión de las bases del concurso, se atiendan las múltiples iniciativas y se evalúen en conjunto todas las propuestas, permitiendo la selección de las mejores, en un proceso de competencia abierta.” (p. 32-33)

- vi. “En cuanto a la gestión programática, para FONDOEMPLEO y el Fondo Ítalo-Peruano, los Fondos Concursables constituyen, en sí mismos, la columna vertebral de la intervención de estas entidades. En cambio, para otros, como PROPOLI, los Fondos Concursables son instrumentos que complementan las líneas centrales de intervención del Programa, definidas con antelación en el Convenio Marco y en el Plan Operativo Global...” (p. 32-33)

1.4 ORGANIZACIÓN Y ROLES PARA LA GESTIÓN DEL FONDO CONCURSABLE

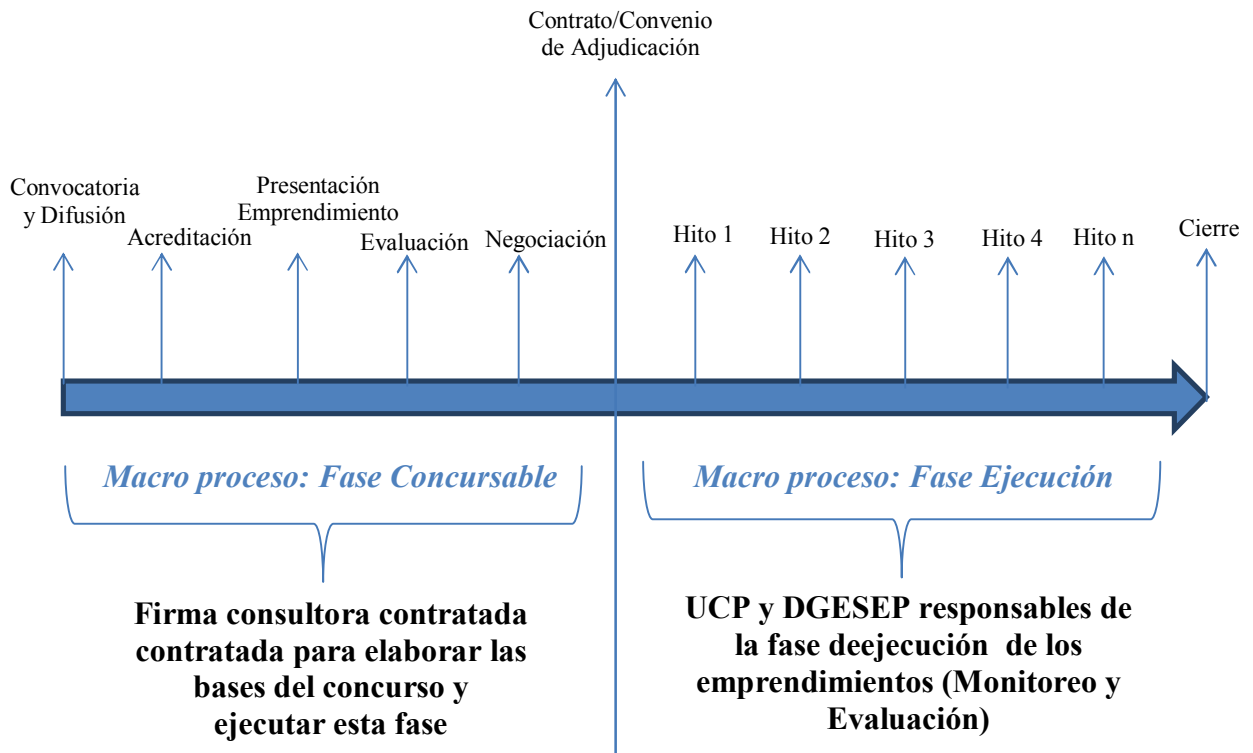
El Fondo Concursable se organiza en el marco de la estructura de ejecución del PIADER establecida en el Manual Operativo del Proyecto (**Gráfico 2**), el cual describe tanto el marco institucional en el que se desarrolla, así como los roles y funciones de las entidades de gobierno que participan.

Dicho Manual precisa que el ente ejecutor del PIADER es el MINAGRI y al interior de esta institución, la Unidad Ejecutora de Gestión de Proyectos Sectoriales (UEGPS), a través de la Unidad Coordinadora (UCP); es la responsable de la conducción del PIADER. La UCP tiene como función interactuar en los aspectos técnicos y administrativos del proyecto, con la UEGPS, la DGESEP, el BID y otras instituciones relacionadas al Proyecto.

En ese sentido, el Fondo Concursable es gestionado por la UCP a través de la Coordinación del Componente 2 del PIADER, en coordinación con la DGESEP. La gestión se efectúa en dos fases o etapas: la fase concursable del fondo (ejecutada a través de un tercero o firma consultora); y la fase de ejecución del fondo (monitoreo y evaluación, ejecutada por la UCP), tal como se presenta en el **Gráfico 1**.

⁷ Iris Shimabukuro. Informe del Fondo de Iniciativas Locales 2004 y 2005. Documento de trabajo. PROPOLI. Enero 2006.

Gráfico 1: Gestión del Fondo Concursable



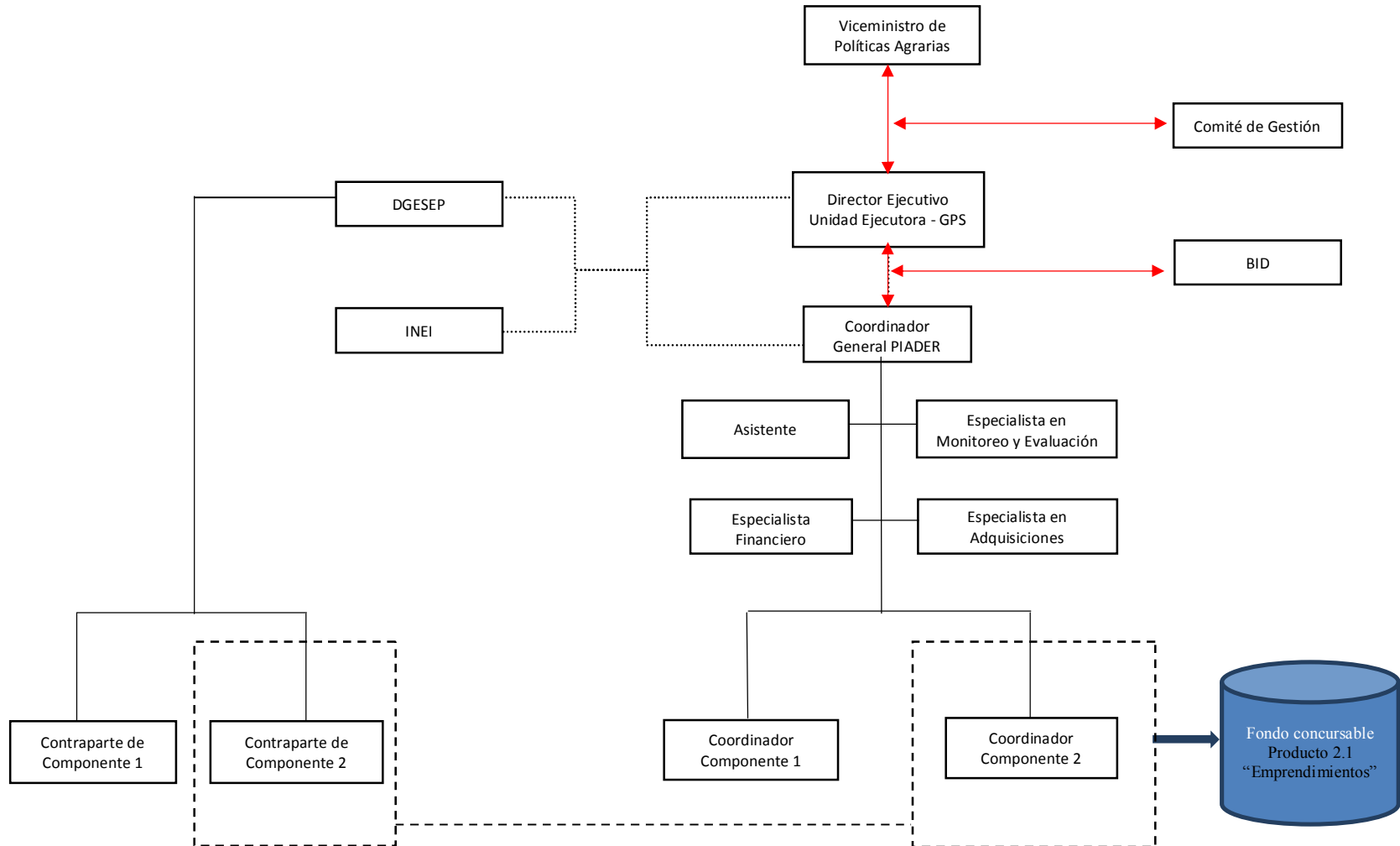
Asimismo, mediante Resolución Ministerial, se ha designado un Comité de Gestión del PIADER, que actúa como máxima instancia de(i) orientación política, (ii) supervisión de ejecución y (iii) apoyo en su gerenciamiento; y es presidido por el Viceministro de Políticas Agrarias o su representante y en él participan adicionalmente:

- El Director General de la Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas (DGESEP),
- El Director General de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OGPP),
- El Director Ejecutivo de la UEGPS,
- Un representante de la Dirección General de Inversión Pública del Ministerio de Economía y Finanzas (DGIP) del MEF,
- Un representante del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y
- El Coordinador General del PIADER que actuará como Secretario.

Dado que la DGESEP del MINAGRI es la Autoridad Estadística Agraria Nacional, para efectos del Proyecto, actuará como contraparte técnica y designará a un especialista como coordinador de la contraparte técnica del Componente 1, y a un especialista como coordinador de la contraparte técnica del Componente 2.

Gráfico2

Marco Institucional del Proyecto PIADER (Contrato de Préstamo Nº 3272/OC-PE)



1.5 OPERACIÓN DEL FONDO CONCURSABLE- Aspectos generales

El mecanismo de operación/intervención es a través del lanzamiento de convocatorias periódicas y públicas a nivel nacional/internacional para la presentación de propuestas de emprendimiento que compitan en concursos definidos por bases específicamente diseñadas para seleccionar aquellos de mayor potencial para proveer los servicios de información agropecuaria mediante el uso intensivo de TIC.

En ese sentido se financiará emprendimientos de agentes privados para que provean la información que demanden expresamente los productores agropecuarios pequeños y medianos. El financiamiento se dará través de un contrato/convenio de adjudicación para aquellos emprendimientos que hayan alcanzado el mayor puntaje en el orden de mérito durante el proceso de evaluación del emprendimiento, previa negociación.

1.6 RECURSOS FINANCIEROS DEL FONDO CONCURSABLE

El fondo concursable del producto 2.1 del Componente 2 cuenta con recursos públicos y de la cooperación internacional (BID), por un monto total de 18 millones de soles, para financiar un total de cuatro (4) emprendimientos y cuatro (4) posibles escalamientos y/o ampliaciones de dichos emprendimientos. Este monto no incluye los gastos operativos y de gestión del fondo para seleccionar y monitorear los emprendimientos.

PARTE 2: CONDICIONES DE POSTULACIÓN (Supuestos)

2.1 LINEAMIENTOS DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS



NOTA IMPORTANTE:

La relación de trabajo con los productores se desarrolla mediante la confianza generada durante muchos años. Por lo tanto, si el productor agropecuario, debido a su interacción con el proveedor de información, percibe que la información recibida mediante la TIC no satisface sus necesidades, o no le ha brindado o no le brindará beneficios en el futuro, abandonará su uso; sin importar la calidad y oportunidad de la información, y la facilidad para obtenerla.

Los lineamientos para la asignación de los recursos monetarios a los emprendimientos, se detallan a continuación:

- a) Seleccionar financiar emprendimientos que provean el servicio de información a productores agropecuarios pequeños y medianos, vinculados con los mercados para mejorar sus decisiones de producción y comercialización, proporcionando apoyo durante un período limitado en el tiempo hasta que esta actividad sea financieramente sostenible.
- b) Los productores agropecuarios, pequeños y medianos serán los clientes (usuarios) del servicio de información ofertado. Estos no participan en el emprendimiento, ni en la operación del servicio.
- c) La caracterización y cantidad de productores agropecuarios, pequeños y medianos serán publicadas en las bases del concurso.
- d) Financiar, de manera sucesiva, cuatro (4) emprendimientos previamente identificados por la UCP:
 - Un (01) emprendimiento en la Sierra de Cusco,
 - Un (01) emprendimiento en la Sierra de Junín,
 - Un (01) emprendimiento en San Martín, y
 - Un (01) emprendimiento la Costa de Piura.
- e) Realizar dos convocatorias públicas a nivel nacional/internacional para que los potenciales emprendedores presenten sus planes de negocios para la implementación de los emprendimientos indicados en el punto anterior.
- f) Se prevé que habrá dos convocatorias, en la primera convocatoria se financiará un (01) emprendimiento, y en la segunda convocatoria se financiará los tres (03) restantes emprendimientos. La definición de las regiones tanto para la primera convocatoria y para la segunda convocatoria se establecerá en las respectivas bases del concurso.
- g) La primera convocatoria servirá para implantar un (01) emprendimiento a manera de aprendizaje de procedimientos, alcance, nivel de ingresos, posibles ofertantes, demanda declarada, precios, etc. La segunda convocatoria implantará los tres (03) emprendimientos restantes, sobre los cuales se deberá incorporar las lecciones aprendidas del primer emprendimiento.

- h) Se recomienda que la fecha de adjudicación del primer emprendimiento sea a fines del primer año de ejecución del PIADER y los tres emprendimientos restantes a finales de segundo año.
- i) Se prevé que pueda haber emprendimientos adicionales por financiar, que concursarían en una tercera convocatoria en una fecha por determinar pero que no debería ser mayor que el final del tercer año de ejecución del PIADER.
- j) La provisión del servicio de información por parte de las Empresas Ejecutoras, deberá generar CONFIANZA, como base para la sostenibilidad del negocio, por lo que el concurso podrá promover postulaciones que hayan generado dicha confianza en el trabajo con productores agropecuarios y que tienen conocimiento práctico de la demanda de información.
- k) La provisión del servicio de información por parte de las Empresas Ejecutoras, deberá ser intensiva en el uso de las TIC, con el lenguaje adecuado al público objetivo, en ese sentido el concurso debe promover postulaciones que hayan sabido adecuar la información según el tipo de productor agropecuario y por los canales pertinentes.
- l) La provisión del servicio de información debe ser útil para el productor y que sea de su necesidad (casi) permanente. Por lo tanto, se espera lograr que los productores mejoren sus ingresos gracias a la información recibida, por lo que estarían dispuestos a pagar por contar con ella.
- m) En la elaboración de los Planes de Negocios, las Empresas Solicitantes deben considerar que la propuesta que un agente privado brinde información a los productores agropecuarios, no es nueva, sin embargo, la forma como diseñe e integre la propuesta en el Plan de Negocios, puede concebirle un carácter de “novedad” y “originalidad” que podría darle la categoría de un servicio innovador¹⁶ que deberá ser valorado en la evaluación. Sin embargo y sin desmedro de lo mencionado, el aporte principal de la propuesta es (i) Diseñar y dimensionar la intervención de acuerdo a la demanda, con el objetivo de satisfacerla, y (ii) Masificarla. Es decir, para que el emprendimiento funcione definitivamente, esta debe llegar a generar un marco de confianza con los productores agropecuarios.
- n) Los emprendimientos deben generar y/o difundir el servicio de información sobre los siguientes temas como mínimo:

- ✓ Sierra de Cusco:

- Precios de venta de 02 productos andinos (papa y maíz amiláceo. En el caso de papa, por lo menos para cuatro variedades).
- Costos de insumos y factores de producción (papa y maíz amiláceo. En el caso de papa, por lo menos para cuatro variedades).
- Oportunidades de Comercialización e inversión.

- ✓ Sierra de Junín:

¹⁶ Innovación: Representa un cambio que introduce novedades y que se colocan en el mercado exitosamente. Para el Manual de Oslo (OECD): Innovación en producto representa un bien o servicio nuevo, o significativamente mejorado, en cuanto a sus características técnicas o en cuanto a su uso u otras funcionalidades, la mejora se logra con conocimiento o tecnología, con mejoras en materiales, en componentes, o con informática integrada. Para considerarlo innovador un producto (bien o servicio) debe presentar características y rendimientos diferenciados de los productos existentes en la empresa o el mercado, incluyendo las mejoras en plazos o en servicio.

- Precios de venta de 10 productos andinos. (Por ejemplo, quinua, cañihua, yacón, kiwicha, maca y papa. En este caso la contabilización del número de productos se considera como una unidad diferente a cada variedad de papa).
- Oportunidades de comercialización.
- ✓ San Martín:
 - Precios de venta de 04 productos (café, cacao, arroz y plátano).
 - Costos de insumos y factores de producción (café, cacao, arroz y plátano).
 - Oportunidades de comercialización e inversión.
- ✓ Costa de Piura:
 - Precios de venta de 04 productos (arroz, plátano, limón y mango).
 - Costos de insumos y factores de producción (arroz, plátano, limón y mango).
 - Oportunidades de comercialización e inversión.

o) Descripción del servicio:

El servicio que se concursará, como mínimo y que podrá ser precisado/ampliado en las bases, consta de la provisión de:

- ✓ Información sobre precios de venta de productos de los mercados de interés del pequeño y mediano productor. El listado de productos será seleccionado por el productor agropecuario (cliente) quien puede elegir como mínimo 03 (el máximo número de productos lo determina el productor agropecuario), y en por lo menos 05 mercados diferentes. Los precios deben diferenciarse por variedad, calidad, cantidad y plaza. Además, deberá informar el costo de transporte entre las diferentes plazas. Se espera que la información de precios de venta sea demandada mayormente en época de siembra y cosecha, y únicamente de los productos cultivados por los productores agropecuarios. *Nota: El emprendedor deberá contar como mínimo con los precios de los productos y en los mercados que se indiquen en las bases.*
- ✓ Información sobre precios de venta de insumos agrarios y/o factores de producción, al por mayor y menor, de al menos dos plazas diferentes a las de acceso frecuente del productor. Este elegirá las plazas de donde quiere ser informado (elección asistida). *Nota: El emprendedor deberá contar con al menos 10 precios de venta indicados, y cuando menos, en todos los mercados (plazas) que se indican en las bases. Si bien será de interés de los productores agropecuarios los precios de venta solo de sus productos, los insumos son similares en todos los cultivos (diferenciados en fórmulas y/o cantidades), por lo tanto, se espera que haya demanda de este tipo de información durante casi todo el ciclo de producción. Un beneficio adicional esperado es que la información de costos sea un aliciente para que los productores se organicen y asocien (aunque sea temporalmente) para comprar los insumos al por mayor en busca de mejores precios.*

- ✓ Información sobre oportunidades de comercialización (ofertas de compra) que presenten diversos comerciantes y mayoristas durante la época de cosecha. Las ofertas indicarán producto, variedad, calidad, volumen, plaza de entrega, estacionalidad, precio y forma de pago. *Nota: El emprendedor deberá contar con un sistema de ingreso de ofertas, con base en un registro previo de los ofertantes. Estos deberán ser evaluados por el emprendedor en cuanto a presencia en el mercado. El contar con esta información el productor agropecuario sabrá que los beneficios del servicio no se limitan a recibir datos (por ejemplo, vía SMS) sino que uno de ellos efectivamente podría obtener un mejor precio en la venta de su producción. Al igual que el servicio anterior, un beneficio adicional esperado es que esta información promueva la asociación de los productores agropecuarios en busca de vender su producción en grandes cantidades y a un precio mayor. Se espera que la demanda de esta información sea durante la época de cosecha (salvo que el producto pueda ser almacenado).*

- ✓ Recomendaciones sobre oportunidades de inversión (nuevos cultivos), de acuerdo a las tendencias del mercado, oferentes de mediano y largo plazo, entre otros. *Nota: Esta Información se espera que recién sea efectivamente utilizada cuando el productor agropecuario haya generado confianza con los usuarios. Sin embargo, cuando sea utilizada, mejorará la competitividad de los productores agropecuarios con excedentes quien migrarán a productos potencialmente más rentables con mayor demanda. Se considera que esta información es complementaria pero que fortalecerá la relación usuario-proveedor.*

Sin perjuicio de la información anterior, el servicio podría ampliarse a otros como el servicio de alertas de eventos hidro-climáticos o el servicio de alerta de enfermedades y plagas, que permitan a los productores agropecuarios evitar pérdidas de sus cultivos y/o cosechas, sin embargo, estos nuevos servicios deberán ser precisados en las bases y sustentados.

Para la venta de un servicio de información, de no contar con toda la información necesaria, el proveedor del servicio puede generar dicha información a su propio costo como parte del negocio que implemente.

- p) Se pretende generar negocios autosostenibles en un público objetivo determinado, por lo que el emprendedor deberá estudiar cuales son las TIC que pueden ser utilizadas y que permiten, no solo difundir la información, sino que el productor agropecuario (usuario) se apropie de la misma.

En ese sentido, siendo la primera meta que los usuarios cuenten con la información (la segunda es que la usen), se propone el uso de las TIC no solo por el escenario actual de su desarrollo, sino que la masificación de la información y que esta puede llegar de manera personalizada y sobre todos actualizada, es mucho menos costosa que el uso de, por ejemplo, extensionistas.

- q) El servicio que se concurre podrá ser ofrecido mediante:
- Servicio Personalizado, por ejemplo, mensajes cortos de texto SMS enviados periódicamente al celular que el usuario haya indicado. El servicio no es por persona sino por celular. El usuario tendrá la potestad de cambiar el número a solo requerimiento. Debido al costo del mensaje de texto, se espera que para brindar el servicio el emprendedor utilice métodos gratuitos para el Servicio Personalizado como, por ejemplo:
 - Correos electrónicos semanales a la dirección electrónica que el usuario indique (aunque en el corto plazo, quienes acceden podrían ser hijos de los productores agropecuarios, como niños y jóvenes, que no tienen decisión en la gestión de las parcelas),
 - Aplicaciones móviles que funcionen fuera de línea, y que sincronicen la información cuando tengan acceso a redes de comunicación celular o inalámbricas,
 - Página web que permita – previa identificación – el acceso de los usuarios a la información demandada,
 - Acceso a un aplicativo que sea instalado libremente por el usuario y en el que pueda ver anuncios semanales.
 - Servicio Público en General, por ejemplo, página web y únicamente para información desfasada e histórica.

Sin perjuicio de lo indicado en el párrafo anterior, el emprendedor puede sustentar el uso de una combinación de tecnologías para acercar la información a los productores, sea por falta de infraestructura o hasta por razones culturales. Se anticipa que se usará los teléfonos móviles por el crecimiento constante del acceso al celular por los productores agropecuarios y porque se puede llegar a un número masivo y además de manera individual y directa.

- r) Se prevé que el emprendedor, cuando menos necesite los siguientes recursos y ejecute los siguientes procesos:
- Registro de usuarios (Contratos).
 - Levantamiento de información de campo.
 - Propuesta de Oportunidades de Negocio.
 - Envío de información.
 - Supervisión.
 - Atención al público.
- s) Si bien existe la necesidad (demanda) insatisfecha de los productores por información, y el desarrollo de las TIC nos brinda herramientas para difundir la información, mediante una encuesta a productores, se identificó que, en Piura, Junín, Cusco y San Martín, solo estarían dispuestos a pagar por el servicio de provisión de información el 45%, 37%, 45% y 55% respectivamente. Es decir, no existe una demanda efectiva por el servicio porque, consideramos, que el productor aún no percibe que la información y/o el servicio le será de utilidad, y no

percibe (monetariamente) el gasto que realiza en la actualidad en conseguir la misma información y con menor calidad.

Con base en la encuesta señalada en el párrafo anterior, se estima que el mayor precio promedio que los productores estarían dispuestos a pagar es de S/. 3.50 al mes/productor. Aplicando este precio al flujo de caja general indicado en el punto anterior, el emprendimiento no sería autosostenible (financieramente). Además, ese nivel de disposición a pagar respalda el supuesto de que el productor no percibe el gasto real que realiza en conseguir la información.

Por tanto, se espera que, en la situación actual, el Valor Actual Neto de cualquier emprendimiento sea negativo, pero que a la par los beneficios a los productores sean suficientemente altos como para justificar el financiamiento de los emprendimientos. Es decir, si bien se está creando un nicho de mercado donde los emprendedores satisfacerían la demanda, la cual sería muy personalizada; el negocio en sí mismo mantiene un alto grado de incertidumbre y por lo tanto, de riesgo, como para que un emprendedor pueda iniciar el negocio. Por otro lado, consideramos que a medida que el productor perciba incremento real en sus beneficios gracias al uso de la información, estará dispuesto a pagar una suma suficiente como para que el servicio sea autosostenible, y no requiere de nuevos aportes/apoyos. Por lo tanto, el Estado intervendría asumiendo los riesgos de implementación inicial y de creación de demanda en un negocio que esperamos tenga beneficios sociales considerables.

2.2 ENTIDADES ELEGIBLES PARA SOLICITAR FINANCIAMIENTO

Las entidades elegibles para solicitar financiamiento serán empresas (personas jurídicas), las cuales iniciarán un emprendimiento con la finalidad de incursionar en el mercado vendiendo información agropecuaria a pequeños y medianos productores para la toma de decisiones. Asimismo, para efectos de las convocatorias, a las empresas elegibles se les denominará **Empresa Solicitante**.

Para que la empresa sea elegible, la solicitud de financiamiento del emprendimiento deberá ser presentada por:

- a) Empresas privadas. No califican las empresas públicas, ni las personas naturales con o sin negocio, ni asociaciones productivas, ni entidades sin fines de lucro.
- b) Debe estar legalmente constituidas en el Perú, bajo el tipo societario de Sociedad Anónima (S. A.), con RUC activo y vigente ante la SUNAT.
- c) Deben contar con servicios bancarios para que sus operaciones y pagos sean a través de medios electrónicos.
- d) Deben haber tenido ingresos de por lo menos 50 UIT el año anterior a la convocatoria. Los ingresos deben estar relacionados con el emprendimiento a ser financiado. En el caso de postulaciones asociadas, al menos una de las empresas y/o entidades y que conforma el emprendimiento deberá cumplir con este requisito.

e) La empresa (y sus socios, de ser el caso) deberán cumplir adicionalmente con las siguientes condiciones:

- ✓ No presentar deudas coactivas con el Estado reportadas por la SUNAT, ni deuda por contribuciones (obligaciones de seguridad social de los trabajadores) y otras obligaciones no tributarias.
- ✓ No estar impedido de contratar con el Estado reportados por la OSCE.
- ✓ No estar calificados negativamente en las centrales de riesgo.
- ✓ No estar observadas(os) por otra fuente de financiamiento a la que se tenga acceso por: Mal desempeño y capacidad de gestión de un proyecto culminado o en ejecución, ya sea como ejecutor o colaborador; o por incumplir con un convenio o contrato de adjudicación de recursos que haya generado la resolución del contrato por incumplimiento.

f) En el caso de postulaciones individuales, la empresa deberá cumplir los siguientes requisitos:

- **Obligatorio:** Como actividad principal (demostrable) una que esté relacionada a la cadena de producción agrícola y/o pecuaria y experiencia en TICs. Se intenta convocar aquellas empresas que estén familiarizados con técnicas de producción, estructura de mercado, procesos de comercialización, insumos, temas fitosanitarios, etc. Las bases del concurso harán explícito los tipos de actividades y las características de las que serán consideradas como similares y que, por tanto, también serán admitidas.
- **Obligatorio:** Experiencia demostrable trabajando con productores agrícolas y/o pecuarios no menor a 05 años, siendo deseable en el departamento donde se prestará el servicio. La experiencia puede ser proveyendo cualquier servicio dentro de la cadena de producción. Se intenta promover que sean empresas que han generado confianza en el trabajo con productores y tienen conocimiento práctico de la demanda de información.
- **Obligatorio:** Experiencia demostrable brindando información a los productores de manera actualizada y permanente. Esta actividad debe tener no menos de 03 años. Se intenta conseguir que participen empresas que ya hayan sabido adecuar la información en un lenguaje adecuada por los canales pertinentes.

g) En el caso de postulaciones asociadas, las empresas y/o entidades (no se incluye a las personas naturales) que constituyan la nueva empresa (Consortio), deberá cumplir los siguientes requisitos, con la finalidad de mejorar la sostenibilidad de las intervenciones:

- **Obligatorio:** Como actividad principal (demostrable), cumpla alguna de las siguientes condiciones:
 - Una que esté relacionada a la cadena de producción agrícola y/o pecuaria con al menos 2 años de experiencia. Se intenta convocar aquellas empresas y/o entidades que estén familiarizados con técnicas de producción, estructura de mercado, procesos de comercialización, insumos, temas fitosanitarios, etc.
 - Una empresa de TIC con al menos 2 años de experiencia, contando con un especialista en información agropecuaria en su staff.

Las bases del concurso harán explícito los tipos de actividades y las características de las que serán consideradas como similares y que, por tanto, también serán admitidas.

- **Opcional:** Experiencia demostrable trabajando con productores agrícolas y/o pecuarios no menor a 05 años, siendo deseable en el departamento donde se prestará el servicio. La experiencia puede ser proveyendo cualquier servicio dentro de la cadena de producción. Se intenta promover que sean empresas y/o entidades que han generado confianza en el trabajo con productores y tienen conocimiento práctico de la demanda de información.
- **Opcional:** Experiencia demostrable brindando información a los productores de manera actualizada y permanente. Esta actividad debe tener no menos de 03 años. Se intenta conseguir que participen empresas y/o entidades que ya hayan sabido adecuar la información en un lenguaje adecuada por los canales pertinentes.

2.3 MODALIDADES DE POSTULACIÓN

El emprendedor podrá postular de forma individual o asociada. Las modalidades de postulación son las siguientes:

- a) **Postulación individual:** es aquella en la que el emprendedor (Empresa Solicitante) postula de manera independiente para prestar el servicio.
- b) **Postulación asociada:** es aquella en la que el emprendedor (Empresa Solicitante) se ha constituido mediante un Consorcio para prestar el servicio. Es decir, el emprendedor o Empresa Solicitante, es una asociación económica de empresas y/o entidades y/o personas naturales con intereses comunes que buscan desarrollar una actividad conjunta mediante la creación de una nueva sociedad. El resultado es una nueva y única persona jurídica, cuyo fin es para participar conjuntamente en un proyecto o negocio importante. Para fines de las convocatorias, el resultado es una nueva empresa de tipo societario de Sociedad Anónima (S.A.), constituida para la postulación y ejecución del emprendimiento con la finalidad de incursionar en el mercado vendiendo información agropecuaria a pequeños y medianos productores para la toma de decisiones.

Las empresas y/o entidades y/o personas naturales que constituyan la nueva empresa (Consorcio) serán obligatoriamente los accionistas. Asimismo, al menos uno de los accionistas que conforman el Consorcio debe ser una empresa.

En el caso de personas naturales como accionistas de la nueva empresa, éstas podrán ser con o sin negocio, incluso se podría aceptar a las personas naturales bajo la figura de inversores de riesgo o inversores ángeles, ya que son una forma de financiar a las empresas que están naciendo y que no tienen un historial que permita confiar en sus resultados o tener la seguridad de que se recibirán retornos por el dinero que se le preste. En ese sentido, se presentan como una fuente privada de inversión de dinero, que generalmente se usa para ayudar al crecimiento de una nueva empresa y a satisfacer su potencial.

La cantidad máxima de socios dependerá de la naturaleza propia de la nueva empresa que se constituya en relación al negocio al que se pretende incursionar. La constitución de la Empresa Solicitante (sociedad anónima) deberá ser con un capital no menor al 7% del valor del aporte monetario (25% de los costos de inversión del emprendimiento), según el plan de negocios que fuere presentado (y con el que ganaron el concurso).

Para los fines de postulación a las convocatorias, la nueva empresa (Consortio) deberá de estar constituida previamente e inscrita formalmente en los Registros Públicos y cumplir con los requisitos establecidos en la sección 2.2 para ser considerada como Empresa Elegible para solicitar financiamiento.

2.4 PLAN DE NEGOCIOS

La Empresa Solicitante para postular presentará un Plan de Negocios, el cual debe contener el sustento del emprendimiento y deberá desarrollar, como mínimo los siguientes lineamientos:

- a) Idea de Negocio.
- b) Estrategia empresarial.
- c) La visión de la Empresa Solicitante acerca del porqué el emprendimiento será un negocio privado rentable en el mediano o largo plazo. Adicionalmente, el significado para la Empresa Solicitante de la provisión de información como un negocio socialmente rentable.
- d) Caracterización del público objetivo en cuanto a cantidad de usuarios potenciales, niveles de organización, actividades principales de producción, cultura de la información, fuente de información para la toma de decisiones de producción, canales y técnicas actuales de comunicación general.
- e) Área de trabajo que no puede ser inferior a la establecida en las bases, donde se establecerán los departamentos y provincias que serán atendidas, como mínimo.
- f) Identificación de información relevante que sea requerida por la población, que no haya sido considerada en las bases. Demostrar cuáles fueron los métodos para la identificación.
- g) Evaluación de los canales de difusión que están siendo utilizados y cuáles podrían ser utilizados (incluye método presencial), y la efectividad esperada de cada canal en el corto plazo y largo plazo.
- h) Evaluación de las herramientas de comunicación que tienen y podrían tener mayor aceptación de los pobladores.
- i) Metodología de generación de información identificada, indicando fuentes y/o generación propia para cada tema y/o dato identificado. Incluye el método de como incorporarían nuevos temas que sean requeridos por la demanda. En el caso de información de precios de venta de productos, de costos de insumos y factores de producción, la metodología de generación será revisada previamente por el MINAGRI.
- j) Metodología de difusión sustentada en la caracterización del público objetivo, las características de la información a ser difundida, los resultados de la evaluación de los canales y herramientas

de difusión. El MINAGRI establecerá protocolos para la plataforma de difusión, para que el lenguaje de la información sea uniforme y comparable.

- k) Diseño de los servicios de difusión que prestaría. Si es por mensajes de texto a celulares deberá indicar cuantos mensajes enviaría a la semana o a mes (cumpliendo con lo mínimo que establezcan las bases del concurso), y cuáles serían los contenidos, modelando 4 semanas de mensajes. Deberá indicar la frecuencia de los mensajes, pudiendo precisar si dicha frecuencia variaría en función de la etapa del ciclo del cultivo.
- l) Metas de difusión y uso de información que pretende alcanzar, que incluye su hipótesis de beneficios que obtendrían los productores y tiempo para generarlos.
- m) Propuesta de cuales servicios serían cobrados, características del servicio, rango de precios, medios de cobro, y a partir de qué momento sería cobrados.
- n) Requerimientos técnicos (personal, equipamiento y área de trabajo) para la implementación del servicio de generación y difusión.
- o) En cuanto a la infraestructura, no se financiará la construcción, ni su alquiler. En todo caso, solo se admitirá que se incluya en el flujo de caja del emprendimiento al alquiler de locales y no la construcción de los mismos.
- p) El flujograma operativo para brindar los servicios.
- q) Costos de inversión, y Costos de Operación y Mantenimiento de los servicios. Se deberán indicar: (i) Salario de cada uno de los miembros del equipo del emprendimiento con la fórmula de ajuste anual, de corresponder. (ii) Las proformas de los equipos con valor mayor a S/. 100,000 como costo unitario o compra en conjunto. (iii) De ser el caso, se deberá sustentar el costo (precio) de alquiler en el flujo de caja.
- r) La Empresa Solicitante puede financiar la adquisición y reparto de equipos celulares a usuarios que no cuenten con uno (máximo uno por familia). El número máximo de equipos celulares que pueden ser repartidos es igual al porcentaje que declaró que no tener acceso a uno, según la encuesta realizada para los efectos de PIADER en cada uno de los 04 departamentos donde se pretende dar el servicio.
- s) Flujo de ingresos estimado, indicando los supuestos de análisis.
- t) Evaluación del emprendimiento indicando todos los supuestos de análisis, la hoja de cálculo respectiva (las celdas deben estar en fórmula para que permita el análisis de la evaluación), y los indicadores de rentabilidad.
- u) El monto de financiamiento requerido, indicando las partidas que necesitan ser financiadas total o parcialmente. El plan bimestral de desembolsos que debe estar sustentado con el plan de adquisiciones y contrataciones. La Empresa Solicitante debe considerar que el aporte que dará el PIADER debe ser suficiente para que el VAN del emprendimiento sea igual a cero; y que la Empresa Solicitante quiera asumir el reto de brindar el servicio en el largo plazo.
Nota: No puede haber financiamiento parcial para la compra de una unidad de cualquier equipo o adquisición en particular (independientemente de cuantos equipos se adquirirán). Se presentará los argumentos técnicos de porque el financiamiento es requerido.
- v) Otros requisitos y/o condiciones que se precisarán en las bases del concurso.

2.5 MONTO, DURACIÓN Y DESEMBOLSOS DEL EMPRENDIMIENTO

Monto:

No se financiará el total del presupuesto del emprendimiento. En ese sentido, el monto máximo de cofinanciamiento para un emprendimiento nuevo con Recursos No reembolsable (RNR) será de S/. 3,100,000 soles (Tres millones cien mil y 00/100 soles). Para los posibles escalamientos y/o ampliaciones del emprendimiento en caso demuestre éxito, el monto máximo de cofinanciamiento para un emprendimiento con Recursos No reembolsable (RNR) será de S/. 1,400,000 soles (Un millón cuatrocientos mil y 00/100 soles).

El aporte mínimo de cofinanciamiento del emprendimiento por parte de la Empresa Solicitante podrá ser según las siguientes modalidades de postulación, sin embargo, los aportes mínimos de cofinanciamiento serán confirmados en las bases del concurso:

Cuadro 1: Monto y aportes de cofinanciamiento para nuevos emprendimientos

MODALIDAD DE POSTULACIÓN	COFINANCIAMIENTO POR PARTE DEL FONDO CONCURSABLE		COFINANCIAMIENTO POR PARTE DE LA EMPRESA SOLICITANTE	
	APORTE MONETARIO MÁXIMO CON RNR	% APOORTE MONETARIO MÁXIMO CON RNR	% APOORTE MONETARIO MÍNIMO	% APOORTE NO MONETARIO MÁXIMO
a) Postulación Individual	S/. 3,100,000	70%	10%	20%
b) Postulación Asociada	S/. 3,100,000	83%	7%	10%

Para el caso de la postulación individual, el aporte mínimo del 10% de cofinanciamiento monetario por parte de la Empresa Solicitante, deberá provenir como mínimo del 40% de los costos de inversión del emprendimiento.

Para el caso de la postulación asociada, el aporte mínimo del 7% de cofinanciamiento monetario por parte de la Empresa Solicitante, deberá provenir como mínimo del 25% de los costos de inversión del emprendimiento.

Se considera inversión, como mínimo, a todos los gastos de equipamiento. El objetivo de este aporte de cofinanciamiento es mejorar la sostenibilidad de las intervenciones al exigir que sea un esfuerzo conjunto (aportes de ambas partes) y generar un sentido de propiedad en los socios de la Empresa Solicitante.

Para los posibles escalamientos y/o ampliaciones del emprendimiento en caso demuestre éxito, según la necesidad, se podrán mantener los mismos porcentajes de aportes según la modalidad de postulación, variando únicamente el monto por la ampliación o escalamiento:

Cuadro 2: Monto y aportes de cofinanciamiento para escalamientos y/o ampliaciones

MODALIDAD DE POSTULACIÓN	COFINANCIAMIENTO POR PARTE DEL FONDO CONCURSABLE		COFINANCIAMIENTO POR PARTE DE LA EMPRESA SOLICITANTE	
	APORTE MONETARIO MÁXIMO CON RNR	% APOORTE MONETARIO MÁXIMO CON RNR	% APOORTE MONETARIO MÍNIMO	% APOORTE NO MONETARIO MÁXIMO

a) Postulación Individual	S/. 1,400,000	60%	10%	20%
b) Postulación Asociada	S/. 1,400,000	73%	7%	10%

Duración:

La duración o plazo del emprendimiento no será mayor a tres (03) años, sin embargo, el contrato/convenio de adjudicación para prestar el servicio podrá ser de cuatro (04) años con la finalidad de facilitar las evaluaciones ex post y el cierre del mismo. La duración se contabilizará a partir de la fecha del 1er. desembolso a la cuenta corriente del emprendimiento. Gastos y/o inversiones realizados con fecha anterior no serán reconocidos.

Si bien el contrato/convenio de adjudicación podrá ser de cuatro años, no se garantiza que se financie el 100% del monto solicitado para el segundo año y tercer año. Solo la primera convocatoria del concurso donde se seleccionó y adjudicó el primer emprendimiento, se propone asegurar el financiamiento para los dos primeros años, más no para el tercero.

Desembolsos:

Primer desembolso del año 1: Se realizará luego de la firma del contrato/convenio de adjudicación con base a una solicitud presentada por la empresa solicitante el cual no podrá superar el 20% del aporte monetario de los RNR.

Siguientes desembolsos del año 1: Serán efectuados de manera bimestral y de acuerdo al cronograma de desembolso incluido en el Plan de negocios, y al cumplimiento de las metas establecidas antes de la postulación. A solicitud de la Empresa Ejecutora, el Comité Técnico de la UCP puede evaluar la autorización de desembolsos diferentes a los indicados en el plan de negocios y/o en ocasiones donde no se haya cumplido la meta.

Desembolsos del año 2 y 3: El monto de financiamiento depende de los resultados del análisis de la rendición de cuentas del año anterior (2do. año versus la rendición del 1er. año, y el 3er. año versus la rendición del 2do. año), y de los ingresos que pudiera obtener la Empresa Ejecutora en esos dos años.

Al sexto mes de operaciones, la Empresa Ejecutora debe actualizar el cálculo hecho en su Plan de Negocios del punto de equilibrio (número de usuarios) que le permita cubrir costos, y someter a evaluación de la UCP dicho cálculo. Con base en el punto de equilibrio, y los otros ingresos que puede tener la Empresa Ejecutora producto de la provisión de servicios financiados, se determina si esta requiere de mayores financiamientos.

Término o finalización del financiamiento durante el 2do. y 3er. Año: La finalización del financiamiento del PIADER al emprendimiento puede ocurrir por tres razones técnicas, sin perjuicio de otras relacionados a malas prácticas y que serán determinadas en cada caso:

- a) Del análisis de la operatividad del primer año se determina que:
 - i. No existe una demanda suficiente como para hacer autosostenible y rentable socialmente el emprendimiento,
 - ii. No existe una disponibilidad de pago de los usuarios ni posibilidad de ingresos de patrocinadores suficientes como para que el emprendimiento sea autosostenible, o
 - iii. La Empresa Ejecutora no llegó a establecer una organización adecuada que permita el éxito en la provisión del servicio.
- b) La Empresa Ejecutora obtiene ingresos por ventas suficientes para no depender del financiamiento del PIADER, o
- c) La Empresa Ejecutora no cumple con las metas mínimas establecidas por más de seis (6) meses seguidos.

Incremento del financiamiento a partir del 3er. Año: Independientemente del cronograma de financiamiento establecido en el Plan de Negocios. Al término del 2do año, la Empresa Ejecutora puede solicitar financiamiento para el escalamiento y/o ampliación de la provisión de servicios. Se entenderá por escalamiento al incremento sustantivo del número de usuarios en el área de trabajo, y por ampliación a la captación de nuevas áreas de servicio (otros departamentos o provincias no incluidas en el Plan de Negocios).

En ese sentido, la UCP tomará la decisión de incrementar el financiamiento con base en, cuando menos:

- a) La demostración de que el emprendimiento ha generado impacto entre los usuarios antiguos y éstos utilizan la información, generan beneficios privados gracias a ella, y están dispuestos a pagar por los beneficios.
- b) La disponibilidad de pago y el precio efectivamente pagado por los usuarios antiguos cubren los costos recurrentes de prestación del servicio,
- c) Los usuarios nuevos pertenecen al mismo público objetivo del PIADER, y
- d) Se demuestra que es necesaria la participación del estado debido a la existencia de barreras al financiamiento o riesgos extraordinarios al incursionar en el nuevo mercado, o costos iniciales de inversión y operación.

2.6 RUBROS FINANCIABLES

- Se puede financiar todas las partidas de inversión, salvo la construcción de infraestructura.
- Se puede financiar todas las partidas de operación y mantenimiento, salvo el alquiler de locales. En todo caso, solo se admitirá que se incluya en el flujo de caja del emprendimiento al alquiler de locales y no la construcción de los mismos, por lo que se deberá sustentar el costo (precio) de alquiler en el flujo de caja.

Los gastos a financiar en dichas partidas podrán ser precisados en las bases del concurso.

2.7 RUBROS NO FINANCIABLES

No son elegibles los siguientes gastos:

- Gastos financieros (mantenimiento de cuenta corriente y otros gastos financieros donde se realizarán los depósitos).
- Adquisición y/o alquiler de insumos no vinculados con la naturaleza y ejecución del emprendimiento.
- Adquisición de bienes usados.
- Financiamiento de deuda.
- Compra de acciones.
- Tecnologías y equipamiento que tengan impacto negativo en el medio ambiente.
- Obras de infraestructura para el emprendimiento y compra de terrenos.
- Iniciativas relacionadas con armas, juegos de azar, actividades ilegales, prohibidas o innecesarias para el logro de los resultados del emprendimiento.
- Alquiler de inmuebles o locales para oficinas técnico-administrativas, salvo previo sustento.
- Alquiler de equipos de oficina.
- Adquisición y/o alquiler de vehículos.
- Alquiler de equipos y bienes duraderos.
- Gastos fijos (luz, agua, telefonía fija y celular, internet), no asociados al emprendimiento.
- Beneficios laborales del personal a ser contratado con el emprendimiento, CTS y cualquier otro tipo de beneficio laboral.
- Gastos por personal administrativo.

2.8 RECURSOS HUMANOS DEL EMPRENDIMIENTO

El Equipo Emprendedor estará conformado por personas naturales que cuenten con las capacidades adecuadas para desarrollar el emprendimiento contenido en la solicitud. El equipo será liderado por uno de los socios de la empresa (Líder Emprendedor), quien tendrá a su cargo la coordinación del emprendimiento. El equipo podrá incluir extranjeros, siempre que por lo menos la mitad del equipo sea peruano. Los extranjeros deberán contar con residencia en el país. Asimismo, los miembros del equipo peruano o extranjeros residentes en el país, deberán:

- Contar con DNI o carnet de extranjería vigente. En el caso de miembros extranjeros, estos deberán contar con pasaporte vigente.
- No contar con antecedentes penales ni policiales.
- No estar calificados negativamente en centrales de riesgo.
- No tener deudas tributarias.
- No haber sido sentenciados por delito cometido en agravio del Estado.
- No deberán ser servidores públicos a la firma del contrato.

El porcentaje (%) mínimo de dedicación de los recursos humanos del emprendimiento será de al menos un veinte por ciento (20%).

Los miembros del Equipo Emprendedor, ni las empresas en las cuales sean socios o con algún vínculo laboral acreditado, no podrán ser proveedores de bienes y/o servicios del emprendimiento.

El Equipo Emprendedor estará conformado por:

- a) Un Coordinador General (Líder Emprendedor),
- b) Un Coordinador Administrativo,
- c) Miembros de la Empresa Solicitante,
- d) Profesionales Externos contratados para el emprendimiento.

Coordinador General; será el nexo principal con la UCP y encargado de la gerencia del emprendimiento. Debiendo demostrar relación contractual o vínculo laboral con la Empresa Solicitante, en un periodo previo al concurso.

Coordinador Administrativo, es la persona natural de la Empresa Solicitante responsables de la gestión administrativa del emprendimiento y de apoyar al Coordinador General. Se encarga de llevar la contabilidad y gestión presupuestal del emprendimiento.

Miembros de la Empresa Solicitante; constituidos por profesionales y técnicos que cuenten con las capacidades adecuadas para desarrollar el emprendimiento.

Profesionales externos, contratados para el emprendimiento; constituido por personas naturales nacionales o extranjeras que cuenten con las capacidades adecuadas para desarrollar el emprendimiento, y que son necesarios y contratados para la ejecución de dicho emprendimiento.

2.9 SANCIONES

Si se comprueba que la Empresa Solicitante presentó cualquiera de los documentos de manera fraguada, se cancelará la participación en el concurso o en la ejecución del emprendimiento. Adicionalmente, se ejecutará el proceso para recuperar los gastos incurridos a favor del MINAGRI, incluyendo todos los desembolsos efectuados a la fecha y los gastos administrativos y de supervisión incurridos.

Si se comprueba que la Empresa Solicitante utilizaron los fondos asignados para la compra o pago de cualquier otro servicio o bien, diferente a aquellos permitidos o para los cuales se hicieron los desembolsos, se paralizará el financiamiento y se ejecutará el proceso para recuperar los gastos incurridos a favor del MINAGRI, incluyendo todos los desembolsos efectuados a la fecha y los gastos administrativos y de supervisión incurridos.

En todos los casos, la UCP reportará las incidencias a las dependencias respectivas dentro del MINAGRI. Los procedimientos indicados en este punto no limitan, ni restringen, las acciones que puedan tomar las dependencias de control.

2.10 RIESGOS

Se identifican los riesgos principales para el éxito de los emprendimientos que la UCP deberá neutralizar y/o minimizar:

Riesgo financiero:

- a) Incremento de los costos unitarios de los mensajes de texto
- b) Poca disponibilidad de pago de los usuarios porque no relacionan la ganancia obtenida con el precio del servicio.

Riesgo Tecnológico:

- a) No se localizan Empresas Solicitantes (nacional o internacional) para construir la plataforma técnica que cumpla con los requisitos establecidos por el MINAGRI.
- b) No se cuenta con capacidades locales para el mantenimiento y operatividad de la plataforma, y
- c) Los productores agropecuarios (usuarios-clientes) no comprenden el uso de la plataforma.

Riesgo Social:

- a) Falta de disposición de los productores agropecuarios en participar en el emprendimiento por falta de interés o confianza en el contenido.

Riesgo Operativo:

- a) No se identifican grupos de productores suficientemente grandes para justificar la creación de datos a su medida (contenidos apropiados), dadas las condiciones variables de la agricultura en el Perú.

Como parte de la gestión de los probables riesgos, la UCP deberá elaborar un matriz de análisis de riesgo con al menos el detalle de la calificación del riesgo (probabilidad de ocurrencia e impacto), detonador, responsables, medidas de prevención y mitigación.

----- O -----

PARTE 3: POSTULACIÓN

Los procesos representados corresponden a los procesos misionales, los cuales añaden valor a la postulación y ejecución del emprendimiento.

Gráfico 3: Procesos misionales

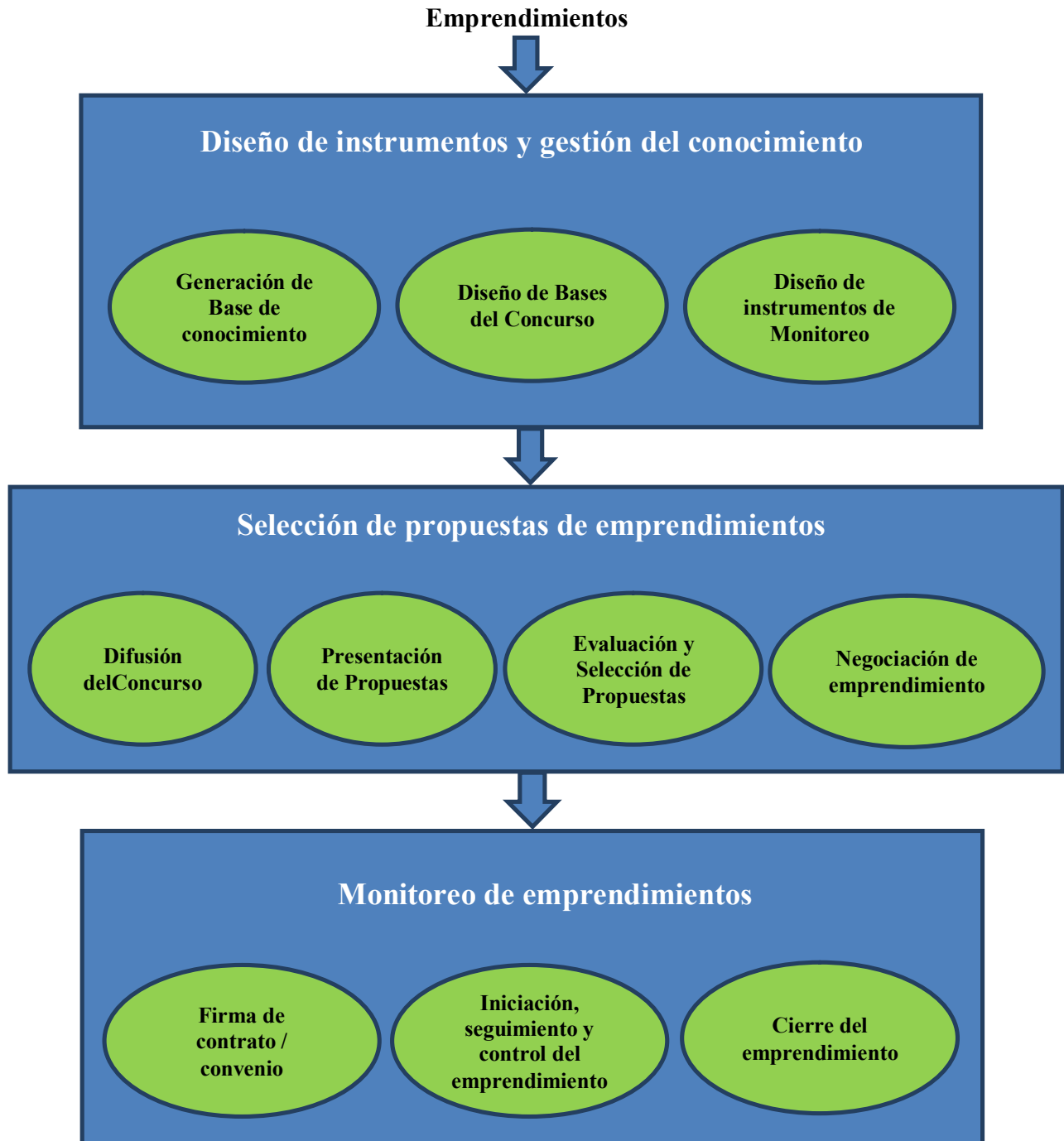


Gráfico 4: Procesos misionales

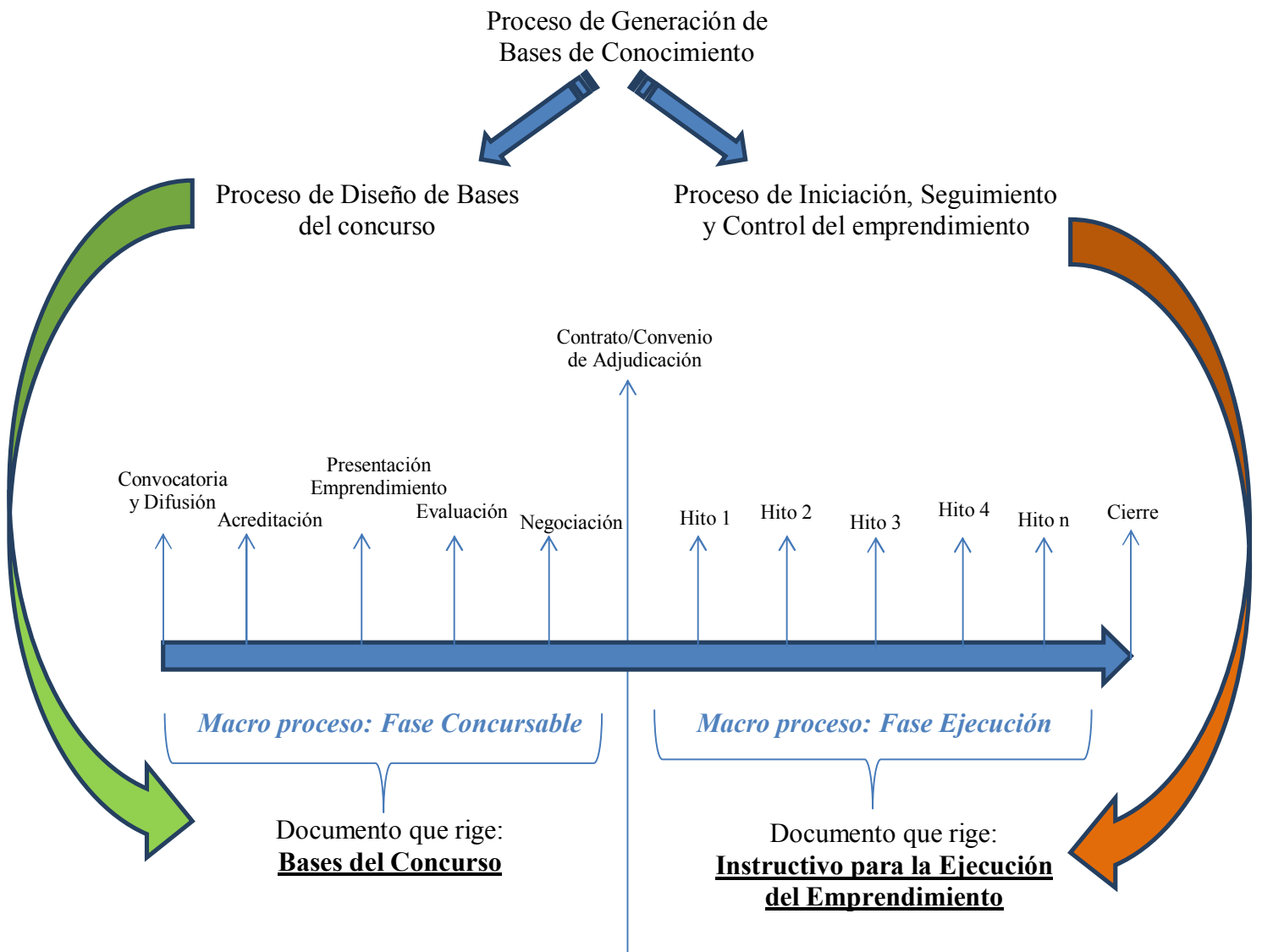
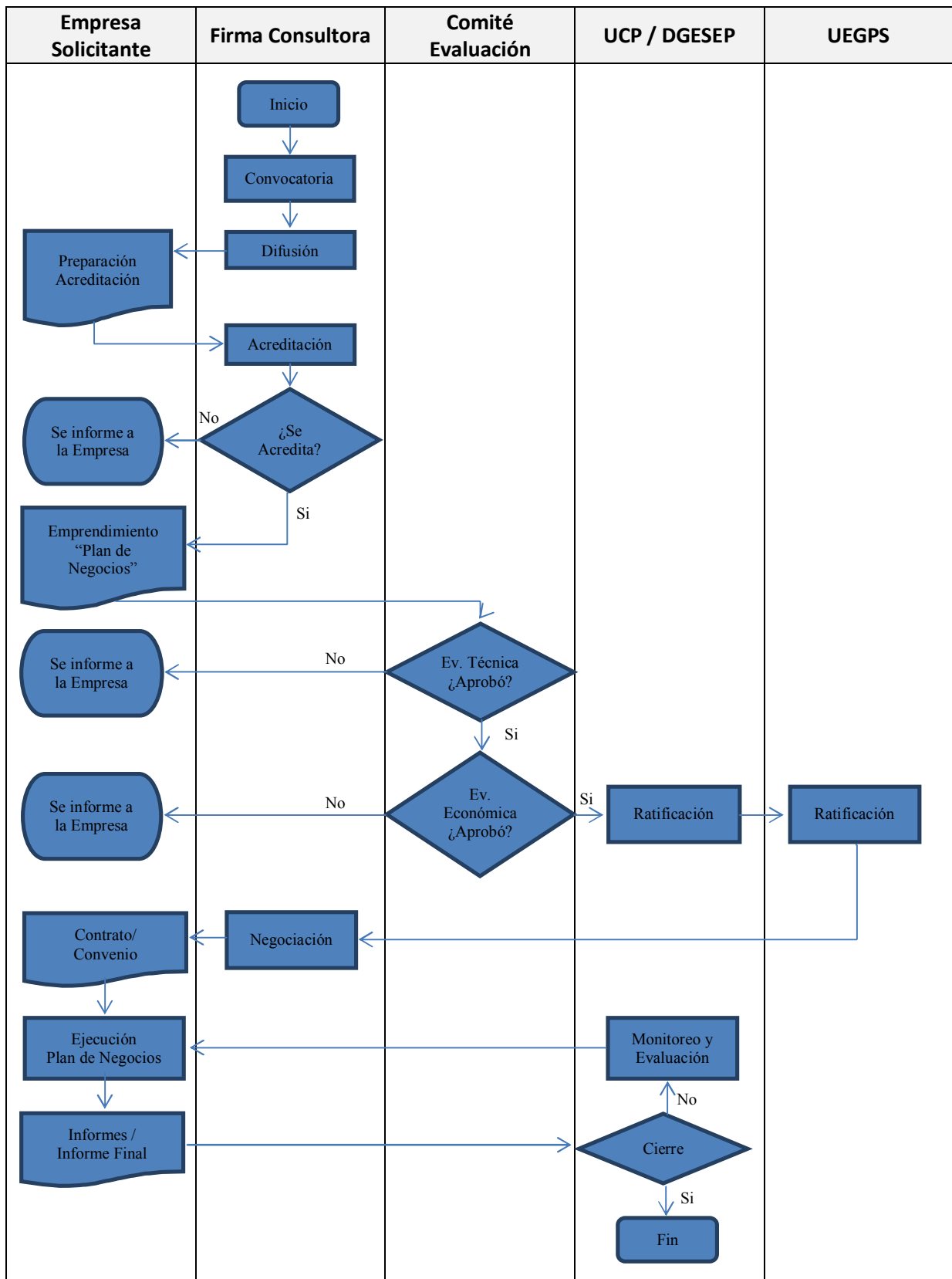


Gráfico 5: Flujo general del proceso de postulación y ejecución del emprendimiento



3.1 PROCESO DE GENERACIÓN DE BASE DE CONOCIMIENTO

El PIADER, a través del componente 2, deberá contar con un sistema o mecanismo que le permita sistematizar la experiencia adquirida, enfocada en las lecciones aprendidas y buenas prácticas identificadas como producto del monitoreo sobre la gestión de los emprendimientos.

Asimismo, contar con los mecanismos para sistematizar y/o generar información con la finalidad de ser proporcionada a las Empresas Solicitantes para el diseño y formulación de los emprendimientos.

Igualmente, deberá contar con la capacidad de hacer prospección externa al PIADER de carácter nacional e internacional con la finalidad de identificar lecciones aprendidas y buenas prácticas en gestión y financiamiento de emprendimientos y que puedan ser adaptadas a la realidad del PIADER. Esto le permitirá generar una base del conocimiento que le permitirá:

- a) Difundir información acopiada para mejorar el aprendizaje en la UCP y en los participantes directos tanto en la postulación como en la ejecución de los emprendimientos.
- b) Mejorar el diseño de las bases de los concursos, instrumentos de monitoreo y de los procesos.
- c) Proveer información sobre los beneficiarios que sea de utilidad al MINAGRI para la evaluación de sus lineamientos de política relacionados con el PIADER, es especial en la propuesta de institucionalización en el MINAGRI para proveer información agraria a los productores.

3.2 PROCESO DE DISEÑO DE BASES DEL CONCURSO PARA LA SELECCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS

Convocatoria para el diseño de bases para la selección de emprendimientos:

Se convocará y contratará una firma consultora para que sea la encargada de diseñar las bases del concurso para la selección de los emprendimientos. La consultoría deberá tomar como insumos los alcances y lineamientos del presente documento, el contrato de préstamo con el BID para la ejecución del PIADER, los estudios de oferta y demanda de información agropecuaria existente, y complementariamente, el estudio de factibilidad del PIADER. Sin desmedro de dichos insumos, la firma consultora deberá ahondar, precisar, mejorar y/o modificar la información para la elaboración de las bases del concurso con la finalidad de convocar y seleccionar a los emprendimientos.

El proceso en general para el diseño de las bases del concurso incluye la ejecución de las siguientes actividades:

- a) Definir los objetivos del concurso e identificar a las potenciales empresas elegibles, en el marco de los lineamientos definidos por el PIADER.
- b) Identificar lecciones aprendidas y buenas prácticas de las bases de conocimiento generadas en el PIADER o en experiencias externas, relacionadas con los objetivos definidos para el concurso,
- c) Evaluar los resultados de convocatorias anteriores relacionados con las bases del concurso a ser diseñadas, de ser el caso.

- d) Compilar y analizar la información relevante para el diseño preliminar de las bases incluyendo la definición de Empresas Elegibles, criterios de selección, niveles y condiciones de cofinanciamiento, rubros financiables y fases de evaluación.
- e) Validar el diseño preliminar de bases con la UCP, enfocado en las capacidades operativas de la firma consultora y de la UCP para la aplicación de las mismas.
- f) Proponer el perfil de evaluadores para las diferentes fases del concurso.
- g) Elaborar el diseño final de las bases y definir el mecanismo de ejecución del concurso.

3.3 PROCESO DE DISEÑO DE INSTRUMENTOS PARA MONITOREO DE EMPRENDIMIENTOS

Diseñar el instructivo que establece las actividades de control y seguimiento de los emprendimientos adjudicados:

La firma consultora será la encargada de diseñar el *Instructivo para la Ejecución del Emprendimiento* (IEE). Dicho Instructivo delinea las actividades de control y seguimiento que deben ser ejecutados por la UCP para asegurar que los emprendimientos que han sido adjudicados con recursos del concurso, cumplen con los objetivos e hitos establecidos.

El IEE es elaborado o revisado para cada convocatoria del concurso y siguen lineamientos específicos en función del objetivo trazado con el concurso. El proceso general para el diseño del IEE, incluye la ejecución de las siguientes actividades:

- a) Definir indicadores que deben ser monitoreados para la evaluación del nivel de cumplimiento de los objetivos planteados en el diseño del concurso.
- b) Identificar lecciones aprendidas y buenas prácticas en las bases del conocimiento generadas por la UCP relacionadas con los objetivos definidos para el concurso que será monitoreado.
- c) Analizar los resultados del proceso de monitoreo de emprendimientos cerrados con respecto a la relevancia de la información generada para la evaluación del nivel de cumplimiento de los objetivos planteados con el concurso.
- d) Compilar y analizar información relevante para el diseño preliminar del IEE para el concurso en evaluación, incluyendo la definición de indicadores, criterios de levantamiento de información, instrumentos a ser utilizados para la gestión del emprendimiento, mecanismos de control y procedimientos de cierre e interrupción de emprendimientos.
- e) Validar el diseño preliminar del IEE al interior de la UCP.
- f) Diseño final del IEE y definir el mecanismo de ejecución del Monitoreo.

3.4 PROCESO DE DIFUSIÓN DEL CONCURSO (CONVOCATORIA)

La firma consultora encargada para elaborar las bases en coordinación con la UCP, se encarga de difundir a nivel nacional e internacional las convocatorias al concurso, utilizando los medios de comunicación apropiados para llegar al público objetivo en función del diseño de las bases y el mecanismo de ejecución del concurso. Asimismo, comunica el valor generado por el PIADER, promocionando los emprendimientos adjudicados y cerrados que son considerados como casos

exitosos por la UCP. El proceso general para la difusión del concurso, incluye la ejecución de las siguientes actividades:

- a) Identificar a nivel nacional e internacional a grupos potenciales de entidades que cumplan con las características específicas en las bases del concurso.
- b) Diseñar el mensaje e identificar los medios de comunicación que permitan llegar al grupo objetivo para la difusión del concurso.
- c) Organizar charlas o eventos para las potenciales entidades que participen del concurso a ser convocados.
- d) Promocionar casos de éxito de emprendimientos cerrados o de otras experiencias nacionales y/o internacionales para atraer a potenciales entidades al concurso.
- e) Medir los resultados de las actividades de difusión del concurso, con respecto a la respuesta de potenciales entidades que participan en las convocatorias.

3.5 PROCESO DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE EMPRENDIMIENTOS

El proceso de presentación de propuestas de emprendimientos es administrado por la firma consultora encargada del diseño de las bases del concurso en coordinación con la UCP, y es ejecutado por las Empresas Solicitantes que participan, siguiendo los lineamientos de las bases diseñadas para cada convocatoria del concurso.

Por medio de la ejecución del proceso se busca que se presenten al concurso, emprendimientos con las características requeridas para poder acceder al cofinanciamiento ofrecido en el concurso. El proceso general para la presentación de emprendimientos, incluye la ejecución de las siguientes actividades:

- a) Efectuar la convocatoria del concurso a nivel nacional/internacional para la presentación de emprendimientos publicando la convocatoria en un periódico de circulación nacional y haciendo de conocimiento público las bases del concurso y los respectivos formatos en la página web del PIADER.
- b) Coordinar con el área legal, la determinación de los documentos legales para la convocatoria. En esta etapa se podrá establecer la acreditación de la Empresa Solicitante para determinar si es elegible. La solicitud de documentos se realizará en concordancia con lo indicado en la ley N° 27444, Ley del Procedimientos Administrativo General.
- c) Asegurar que las propuestas incluyan, según el formato del emprendimiento, los datos de la Entidad Solicitante, resumen publicable, objetivos, actividades a desarrollar, presupuesto, cronograma de ejecución, plan de negocios entre otros aspectos que las bases del concurso determinen.
- d) Coordinar la implementación del formato del emprendimiento en un formulario en línea con la firma consultora encargada del diseño de las bases del concurso en coordinación con la UCP y asegurar la accesibilidad de las Empresas Solicitantes al sistema informático para la presentación de los emprendimientos.
- e) Ejecutar talleres de capacitación para las Empresas Solicitantes para la orientación en el diseño y formulación de propuestas de emprendimientos.

3.6 PROCESO DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROPUESTAS DE EMPRENDIMIENTO

El proceso de evaluación y selección de emprendimientos es ejecutado por un comité independiente designado para tal fin y en coordinación con la UCP y con la firmaconsultora encargada de la fase concursable, siguiendo los lineamientos del diseño establecido en las bases del concurso y en los mecanismos de ejecución del concurso. Por medio de la ejecución del proceso se busca seleccionar a los emprendimientos con mayor potencial de cumplir con los objetivos planteados en el diseño del concurso.

El proceso general para la evaluación y selección de emprendimientos, incluye la ejecución de las siguientes actividades:

- a) Coordinar la evaluación de la admisibilidad legal de emprendimientos con el área legal.
- b) Seleccionar de acuerdo a la naturaleza del concurso a los evaluadores externos y asignar los emprendimientos para su evaluación.
- c) Gestionar y dirigir las actividades de evaluación de las propuestas de emprendimientos. De ser necesario, moderar mediante una sesión presencial la discusión y revisión de la evaluación con la finalidad de obtener el resultado final de la evaluación.
- d) Comunicar a las Empresas Solicitantes los resultados de la evaluación.
- e) Elevar el resultado de las evaluaciones al Comité de Gestión del PIADER, máxima instancia de ratificación del PIADER.
- f) Publicar la lista de emprendimientos aprobados y ratificados en la página web del PIADER.
- g) Comunicar a las Empresas Solicitantes que presentaron emprendimientos si su emprendimiento ha sido aprobado o rechazado, y si ha alcanzado el puntaje necesario para ser financiado.

El Coordinador General y el Coordinador del Componente 2 de la UCP son los responsables de llevar a cabo la evaluación del cumplimiento de:

- i. Presentación formal de toda la documentación que indiquen las bases, y
- ii. De los criterios de Elegibilidad.

Comité Independiente de Calificación – Evaluación Técnica y Económica:

Debe existir absoluta independencia de los evaluadores de los Planes de Negocio de los emprendimientos. Se conformará un Comité de Evaluación Independiente al PIADER y al MINAGRI integrado por tres (03) profesionales capacitados y con suficiente experiencia en la evaluación de Planes de Negocios, TIC y el sector como para que apliquen los criterios establecidos de acuerdo a sus conocimientos y opinión técnica. Durante la ejecución de sus labores, no debe haber representación política, ni civil.

Primera parte – Calificación Técnica

Cada miembro del Comité analizará cada plan de negocios y los calificará como “Aprobado” o “Rechazado” y sustentará su calificación. En concreto, cada miembro debe dar su opinión sobre si las

Empresas Solicitantes conocen el mercado, si su idea de negocio y propuesta de organización y operación tienen oportunidad de éxito, y si los costos e ingresos proyectados son razonables.

Solo seguirán el trámite de evaluación lo emprendimientos que se califiquen como “aprobado” por dos de los tres miembros, o por los tres.

Segunda Parte –Calificación Económica:

El Comité aplicará el criterio de adjudicación a cada una de las propuestas, de acuerdo con lo indicado. El Comité remitirá al Comité de Gestión del PIADER los resultados de sus evaluaciones adjuntando el listado de planes de negocios de los emprendimientos e indicando el nombre de las Empresas Solicitantes aprobadas. Además, adjuntará el listado de emprendimientos indicando el orden de la calificación económica.

Se seleccionará a las Empresas Solicitantes que, habiendo satisfecho la evaluación técnica, soliciten el menor cofinanciamiento considerando un periodo de prestación del servicio de tres (03) años, sin embargo, este criterio de selección será conformado en las bases del concurso. Los valores se compararán llevándolos a una misma fecha focal, aplicando una tasa de descuento de 9%. Para tales efectos, las Empresas Solicitantes deberán indicar el subsidio máximo que requieren cada uno de los tres (03) años considerando que la propuesta de emprendimiento debe seguir el siguiente lineamiento cada año:

- **Año 1:** En el primer año se debe demostrar la factibilidad del emprendimiento; por tanto, el financiamiento está dirigido a demostrar que la Empresa Ejecutora cuenta con las capacidades para brindar el servicio, y que éste tiene una demanda sustantiva. Por tanto, para elaborar la propuesta de emprendimiento, las Empresas Solicitantes tendrán un mínimo de usuarios incrementales que deberá incorporar cada mes (el financiamiento será t+1, de acuerdo al cumplimiento de la meta), y un límite máximo. Este último dará la pauta para conocer el límite del financiamiento requerido
- **Año 2:** El segundo año promueve una ampliación sustantiva de los servicios, luego de demostrar que la organización de la Empresa Ejecutora y sus capacidades son las adecuadas para un escalamiento, y que existe demanda que respalde dicho escalamiento. Se establecerán mínimos de usuarios mensuales que serán sustantivamente mayores a los del primer año. Esto marcará la pauta del financiamiento requerido, puesto que cualquier adicional será financiado por los ingresos de los emprendimientos.
- **Año 3:** En este año, se debe consolidar el emprendimiento. Si la Empresa Ejecutora, aun requieren financiamiento, deberá sustentar técnicamente las razones (no hay límites mínimos o máximos de usuarios). Sin embargo, no se podrá apelar a la necesidad de subsidiar el precio de venta del servicio (de acuerdo al rango de montos de precios propuesto en el plan de negocios), y deberá suponerse que, por lo menos, tendrá el contrato con un patrocinador (servicio de promoción, publicidad, u otros).

Criterios de Calificación:

- a) El Comité independiente de calificación, establecerá los criterios de calificación internamente con

anterioridad al inicio de la calificación. El comité remitirá los criterios a la UCP en sobre sellado, el cual abrirá al finalizar la evaluación de los Planes de Negocios, y se hará pública mediante la página web.

- b) El Comité deberá establecer un costo de oportunidad del capital de los negocios de provisión de información, el cual será la tasa de descuento a utilizar en la evaluación de los flujos de caja.
- c) Los criterios establecidos por el comité deberán versar, cuando menos, sobre lo siguiente:
 - ✓ Idea de comercialización y canales de venta.
 - ✓ Sustento de las proyecciones de ventas y su crecimiento, en relación a la propuesta de producto y comercialización.
 - ✓ Número de beneficiarios.
 - ✓ Sustento de la estimación del dimensionamiento de planta.
 - ✓ Sustento de la estimación de costos.
 - ✓ Criterios para establecer los precios de venta.
 - ✓ Rentabilidad estimada.
 - ✓ Sostenibilidad del negocio.
- d) Los miembros del Comité asignarán la calificación únicamente con base en los documentos recibidos.

3.7 PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS SELECCIONADOS

El proceso de negociación de emprendimientos seleccionados es dirigido por la firma consultora encargada del diseño de las bases del concurso en coordinación con la UCP, y es ejecutado junto con las Empresas Solicitantes del emprendimiento aprobado, siguiendo los lineamientos que se establecerán en las bases del concurso.

En general, el proceso establece que los emprendimientos aprobados:

- a) Sostendrán una reunión de negociación con la finalidad de revisar/ajustar/modificar el emprendimiento en base las observaciones y/o recomendaciones del Comité Independiente de Calificación con el objetivo de mejorar la propuesta aprobada.
- b) Como resultado de la reunión se tendrá el Plan de Negocios final del emprendimiento.
- c) Gestionar con él área administración de la UCP la elaboración del contrato/convenio de adjudicación y la firma del mismo con la Empresa Solicitante.

3.8 PROCESO DE FIRMA DE CONTRATO/CONVENIO DE ADJUDICACIÓN

Las Empresas Solicitantes aprobadas y que hayan culminado la negociación, deberán firmar el contrato/convenio de adjudicación de Recursos No Reembolsables según el monto propuesto en el Plan de Negocios y de acuerdo a los lineamientos que se establecerán en las bases del concurso. El contrato /convenio recogerá los acuerdos y las condiciones del financiamiento en términos de plazos y desembolsos. Las Empresas Solicitantes que firmen el contrato/convenio de adjudicación y luego de recibir el 1er. desembolso se les denominará **Empresa Ejecutora**.

Asimismo, el financiamiento de los emprendimientos para la provisión de los servicios es el compromiso más delicado que la UCP debe desarrollar (y firmar). Siempre existirá la posibilidad de malos manejos de los fondos y/o bienes transferidos. Por ello, el contrato /convenio con las Empresas Ejecutoras deberá contemplar disposiciones tipo “candado”; y a la vez, promover la eficiencia en la prestación de los servicios (en favor de los productores agropecuarios).

Para tales efectos, se listan algunas condiciones y compromisos previos que las Empresas Solicitantes debería asumir previo a la firma del contrato/convenio de financiamiento. El siguiente es un listado, sin perjuicio de que, durante el desarrollo de las bases, las condiciones y compromisos sean desarrollados con mayor precisión:

- a) En caso la Empresa Solicitante ganadora provenga de un Consorcio (ver sección de Modalidades de Postulación) deberá haberse constituido con un capital no menor al 25% del valor de la inversión, según el Plan de Negocios que fuere presentado (y con el que ganaron el concurso).
- b) La Empresa Solicitante ganadora deberá registrarse en SUNAT para la emisión electrónica de sus comprobantes de venta.
- c) Contratar los servicios bancarios para que sus operaciones y pagos sean a través de medios electrónicos.
- d) El número de mensajes de texto que se compromete a enviar a los productores a la semana y el contenido mínimo de los mismos.
- e) El traspaso de recursos financieros es bimestral y de acuerdo al plan bimestral de adquisiciones y pagos de la Empresa Ejecutora (y que es parte del Plan de Negocios presentado).
- f) Las compras de activos de valores superiores a S/. 10,000 (como compra unitaria o en conjunto) deberá estar sustentados en tres cotizaciones emitidas formalmente.
- g) El número de personal debe ser el indicado en el Plan de Negocios. Cualquier incremento no contemplado en dicho Plan, debe ser aprobado por la UCP.
- h) El monto de los salarios del personal debe ser el indicado en el Plan de Negocios los cuales pueden ser actualizados de acuerdo a la propuesta indicada en dicho plan. Cualquier incremento no contemplado en dicho Plan, debe ser aprobado por la UCP.
- i) El monto de financiamiento del siguiente año, depende de los resultados del análisis de la rendición de cuantas del año anterior (salvo la primera oportunidad) se adjuntará, como anexo del contrato, copia del cronograma de desembolso del primer año que fuera presentado por la Empresa Ejecutora en su Plan de Negocios.

Al sexto mes de operaciones, la Empresa Ejecutora del emprendimiento debe actualizar el cálculo hecho en su Plan de Negocios del punto de equilibrio (número de usuarios) que le permite cubrir sus costos, y someter a evaluación de la UCP dicho cálculo. Con base en el punto de equilibrio, y los otros ingresos que puede tener la Empresa Ejecutora, producto de la provisión de los servicios financiados, se determina si esta requiere de mayores financiamientos.

- j) El periodo de subsidio de precios de venta del servicio de información será el indicado en el Plan de Negocios presentado. No habrá postergaciones, ni ampliaciones.
- k) La negativa de brindar información contable o empresarial necesaria para el seguimiento de los ingresos y egresos de la Empresa Ejecutora del emprendimiento, merece la rescisión del contrato/convenio y, por ende, debe poner a disposición de la UCP todos los activos adquiridos.
- l) El número de usuarios mínimo y máximo que la Empresa Ejecutora del emprendimiento debe conseguir cada año según metas comunicadas antes de la postulación (mientras dure el financiamiento). Se debe hacer constar que será financiado una nueva modalidad de provisión de información, por lo que se está monitoreando el éxito del mismo para conocer su nivel de replicabilidad o escalamiento, razón por la cual, se podrán poner mínimos o límites al número de usuarios que la Empresa Ejecutora debe/puede tener en los primeros 02 años.
- m) Todos los pagos para cancelar los gastos operativos y comprar debe ser hecho en medio electrónico o con la emisión de cheques. La Empresa Ejecutora del emprendimiento no puede hacer pagos en efectivo a menos que sea para cubrir los gastos de caja chica, los cuales deberán estar sustentados.
- n) Todos los ingresos deben ser cobrados con base en la emisión de un comprobante de venta registrado en la SUNAT, y únicamente con base en depósito en cuenta de la Empresa Ejecutora del emprendimiento o recepción de cheque. En este último caso, la Empresa Ejecutora del emprendimiento tienen la obligación de depositarlos en su cuenta.
- o) La Empresa Ejecutora del emprendimiento solo puede contar con una cuenta bancaria por cada moneda (soles y dólares). A dichas cuentas, UCP hará la transferencia, y de la misma, se deberán hacer los pagos correspondientes. La cuenta debe tener una restricción de disponibilidad diaria de efectivo de S/. 1,000.
- p) La obligación de la Empresa Ejecutora del emprendimiento de emitir a la UCP, copia del estado de cuenta de sus dos cuentas bancarias cada 30 días.
- q) La Empresa Ejecutora del emprendimiento no puede constituir subsidiarias o contar con empresas vinculadas que operen, aprovechando el concepto del emprendimiento.
- r) Toda actividad de promoción, publicidad y/o propaganda, así como de patrocinio, debe ser pagada. La suscripción de contratos o la venta puntual de un servicio, salvo la de provisión e información a los productores agropecuarios, debe ser comunicada a la UCP en el más breve plazo.
- s) La Empresa Ejecutora del emprendimiento debe contar con un listado de precios por todos sus servicios. Cualquier modificación a los precios debe ser comunicada a la UCP. La Empresa Ejecutora del emprendimiento no puede disminuir el precio de venta del servicio de información por debajo de la propuesta que indicó en el Plan de Negocios y con la cual sustentó la evaluación de la rentabilidad del emprendimiento.
- t) La Empresa Ejecutora del emprendimiento no puede negar los servicios de promoción, publicidad y/o propaganda a menos que el mensaje que se desea sea transmitido no esté vinculado con actividades del sector o sea nocivo para la imparcialidad de la provisión de la

información, para el público usuario en general. En todos los casos, la Empresa Ejecutora del emprendimiento debe comunicar su decisión a la UCP en el más breve plazo.

- u) Si los socios de la Empresa Ejecutora del emprendimiento mantenían negocios de compra/venta de productos y/o insumos agropecuarios, la empresa se debe abstener de proveer información relacionada a dichas actividades pasadas o vigentes. Los socios no pueden ser clientes de la empresa de la que forman parte.
- v) La prohibición de vender la información personal de los usuarios (productores agropecuarios) y/o sus asociaciones o negocios particulares.
- w) La obligación de proporcionar, a la UCP, los datos de una muestra de usuarios (productores agropecuarios) sobre quienes se realizará la evaluación de uso y utilidad de la información brindada.
- x) La restricción de repartir utilidades contables entre los accionistas durante los tres (03) primeros años de operación.
- y) De corresponder, la obligación de la Empresa Ejecutora del emprendimiento, de seguir los lineamientos de la evaluación de impactos del PIADER y que facilite la implementación de la evaluación Ex-post del PIADER.

3.9 PROCESO DE INICIACIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LOS EMPRENDIMIENTOS ADJUDICADOS (MONITOREO)

El proceso de iniciación, seguimiento y control de los emprendimientos es ejecutado por la UCP y busca asegurar que los emprendimientos adjudicados cumplan con los objetivos planteados en la propuesta y se asegure la transferencia de fondos de acuerdo al cronograma de desembolsos.

Tal como se mencionó anteriormente, por sobre todo, el seguimiento y control del emprendimiento es el monitoreo del éxito del mismo para conocer su nivel de replicabilidad o escalamiento posterior.

En ese sentido, esta actividad consiste en la evaluación permanente de:

- La operatividad para brindar los servicios.
- La Evolución de la demanda.
- El nivel de aceptación y uso de la información por parte de los productores.
- El nivel de ingresos y costos de las Empresas Ejecutoras.
- Nuevos servicios y/o negocios desarrollados por las Empresas Ejecutoras.
- Factibilidad de ampliación del ámbito geográfico de provisión del servicio.

El proceso general para el seguimiento y control de los emprendimientos, incluye la ejecución de las siguientes actividades:

- a) Establecer los insumos y productos de cada instancia de control y seguimiento del emprendimiento adjudicado, en un flujo continuo para que los emprendimientos a ejecutarse tengan los elementos técnicos y financieros de calidad y optimización que amerite el financiamiento.
- b) Llevar a cabo una reunión de inicio con la Empresa Ejecutora para elaborar los documentos de seguimiento y control (Monitoreo) del emprendimiento, establecidos por el PIADER.

- c) Capacitar al personal de la Empresa Ejecutora para que puedan cumplir con los procedimientos de seguimiento y control establecidos por el PIADER.
- d) Ejecutar visitas de supervisión técnica y financiera al avance del emprendimiento, evaluar los informes técnicos y financieros a lo largo de la ejecución del emprendimiento y determinar la pertinencia de la interrupción del emprendimiento
- e) Gestionar con el área administrativa de la UCP la ejecución de desembolsos de acuerdo al cronograma aprobado, previa evaluación.

3.10 PROCESO DE CIERRE DE EMPRENDIMIENTOS

El proceso de cierre del emprendimiento es ejecutado por la UCP y busca que los emprendimientos adjudicados que están por concluir tengan un cierre ordenado que permita evaluar el cumplimiento de los objetivos que se trazaron, así como identificar información pertinente que permita a la UCP evaluar el cumplimiento y los objetivos planteados en el diseño del concurso, con la finalidad de retroalimentar el Proceso de Bases de Conocimiento

El proceso general para el cierre del emprendimiento, incluye la ejecución de las siguientes actividades:

- a) Identificar si el emprendimiento ha cumplido con los hitos programados para iniciar el proceso de cierre o si se ha determinado que el emprendimiento debe ser interrumpido.
- b) Capacitar a la Empresa Ejecutora sobre los procedimientos de cierre del emprendimiento establecidos por el PIADER.
- c) Recibir los informes de cierre generados por la Empresa Ejecutora del emprendimiento.
- d) Gestionar el cierre administrativo, legal y documentario.
- e) Identificar lecciones aprendidas y buenas prácticas generadas en el emprendimiento.
- f) Alimentar los indicadores que permiten definir si se ha cumplido con los objetivos planteados en el diseño del concurso.
- g) Dar por concluido el emprendimiento y comunicar a los involucrados. En caso corresponda y dependiendo de la estructura organizativa de la UCP, se emitirá una Resolución de Cierre el emprendimiento.

----- O -----