

MEF/DGPP		SISTEMA DE GESTION PRESUPUESTAL		FICHA - PRODUCTO	
FICHA DE INDICADOR DE DESEMPEÑO DE PROGRAMAS PRESUPUESTALES					
Fecha : 14/03/2024		VIGENTES AL 2024		PAGINA 9	
Hora : 5.21.06 PM					
SECTOR : 38 PRODUCCION					
PLIEGO : 038 MINISTERIO DE LA PRODUCCION					
INDICADOR : 4883 PORCENTAJE DE MIPYME QUE ACCEDEN A OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON POTENCIALES CLIENTES					
PROGRAMA PRESUPUESTAL					
0093 DESARROLLO PRODUCTIVO DE LAS EMPRESAS					
AMBITO DE CONTROL					
PRODUCTO					
PRODUCTO					
3000535 EMPRESAS ACCEDEN A SERVICIOS DE ARTICULACION EMPRESARIAL Y ACCESO A MERCADOS					
UNIDAD DE MEDIDA					
PORCENTAJE					
METODO DE CALCULO					
EL CÁLCULO DEL INDICADOR QUEDA ESTABLECIDO POR LA SIGUIENTE FÓRMULA: INDICADOR = A/B*100 DONDE: A: NÚMERO DE EMPRESAS MIPYME QUE EN EL PERIODO T NEGOCIAN CON POTENCIALES CLIENTES COMO RESULTADO DE SU PARTICIPACIÓN EN RUEDAS DE NEGOCIO B: NÚMERO TOTAL DE EMPRESAS MIPYME QUE EN EL PERIODO T PARTICIPARON EN RUEDAS DE NEGOCIO					
LIMITACIONES, SUPUESTOS Y PRECISIONES					
LIMITACIONES: - LA INFORMACIÓN PARA EL CÁLCULO DEL INDICADOR SERÁ RECOGIDO POR EL PERSONAL DE LA DGDE, ESTO PODRÍA GENERAR UNA DISTORSIÓN EN LOS DATOS; SIN EMBARGO, ESTO SE DEBERÁ CONTROLAR MEDIANTE UNA BUENA SUPERVISIÓN.					
SUPUESTOS: - LAS PERSONAS ENTREVISTADAS PROPORCIONAN INFORMACIÓN VÁLIDA RESPECTO A LAS NEGOCIACIONES SOSTENIDAS CON POTENCIALES PROVEEDORES.					
PRECISIONES TÉCNICAS: - DE ACUERDO CON LA LEY Nº 30056, LAS EMPRESAS SON CONSIDERADAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA - MIPYME CUANDO SUS VENTAS ANUALES NO SUPERAN LAS 2300 UIT. - PARA EFECTO DEL CÁLCULO DEL INDICADOR, LUEGO DE LAS RUEDAS DE NEGOCIO, SE ENTREVISTA A LAS EMPRESAS COMPRADORAS PARA SABER CON QUE EMPRESAS PROVEEDORAS SOSTUVO NEGOCIACIONES. PARA UNA CORRECTA IDENTIFICACIÓN SE LE SOLICITA AL ENTREVISTADO PROPORCIONAR DATOS REFERENTES AL RUC Y LA RAZÓN SOCIAL DEL PROVEEDOR. - EL INDICADOR SE CONSTRUYE A NIVEL DE LA MIPYME IDENTIFICADA CON SU RUC Y TOMA EL VALOR DE 1 CUANDO SE CUMPLEN LAS SIGUIENTES CONDICIONES: 1) LA MIPYME PARTICIPO EN ALGUNA DE LAS RUEDAS DE NEGOCIO ORGANIZADAS EN EL PERIODO T, Y 2) LOS POTENCIALES CLIENTES O PROVEEDORES PARTICIPANTES DE LAS RUEDAS DE NEGOCIO ORGANIZADAS EN EL PERIODO T SEÑALAN HABER MANTENIDO NEGOCIACIONES CON LA MIPYME. - EL INSTRUMENTO DE RECOJO DE INFORMACIÓN ES UN CUESTIONARIO DE PREGUNTAS. - LAS NEGOCIACIONES CON POTENCIALES CLIENTES SERÁ IDENTIFICADA A TRAVÉS DE LA DECLARACIÓN DEL INFORMANTE EN EL MOMENTO DE LA APLICACIÓN DEL CUESTIONARIO.					
PERIODICIDAD DE MEDICIONES					
ANUAL					
FUENTE DE DATOS					
OFICINA GENERAL DE EVALUACION DE IMPACTO Y ESTUDIOS ECONOMICOS DEL MINISTERIO DE LA PRODUCCION					
ALCANCE GEOGRAFICO					
NIVEL NACIONAL					
NIVEL RESPONSABLE REGISTRO			SINTAXIS - SCRIPT		
NIVEL NACIONAL			Si		
AMBITO GEOGRAFICO			AREA GEOGRAFICA		
65 PERU			1 TOTAL		