MEF/DGPP SISTEMA DE GESTION PRESUPUESTAL **FICHA - PRODUCTO**

FICHA DE INDICADOR DE DESEMPEÑO DE PROGRAMAS PRESUPUESTALES

Fecha: 18/09/2024 2025 PAGINA 532 Hora : 3.35.31 PM

SECTOR : PRODUCCION 38

PLIEGO: MINISTERIO DE LA PRODUCCION 038

INDICADOR: PORCENTAJE DE EMPRESAS MIPYME QUE ACCEDEN A NEGOCIACIONES CON POTENCIALES CLIENTES DURANTE SU 5060

PARTICIPACIÓN EN RUEDAS DE NEGOCIO

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

TIPO GRUPO **GRUPO**

DIMENSION

FFICACIA

UNIDAD DE MEDIDA

METODO DE CALCULO

EL CÁLCULO DEL INDICADOR QUEDA ESTABLECIDO POR LA SIGUIENTE FÓRMULA:

INDICADOR = A/B*100

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

OLI DELIGIO.
LAS PERSONAS ENTREVISTADAS PROPORCIONAN INFORMACIÓN VÁLIDA RESPECTO A LAS NEGOCIACIONES SOSTENIDAS CON POTENCIALES PROVEEDORES.

- DE ACLIERDO CON LA LEY № 30056. LAS EMPRESAS SON CONSIDERADAS MICRO. PEQUEÑA Y MEDIANA MIPYME CUANDO SUS VENTAS ANUALES NO SUPERAN LAS 2300 LUIT.
- 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 IDENTIICACIÓN 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
- EL INFORMANTE ES EL CONDUCTOR O REPRESENTANTE DE LA MIPYME QUE PARTICIPÓ EN LA RUEDA DE NEGOCIOS CON LA FINALIDAD DE PROMOCIONAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS PARA QUE SEAN ADQUIRIDOS POR OTRA EMPRESA

FUENTE DE DATOS

OFICINA GENERAL DE EVALUACION DE IMPACTO Y ESTUDIOS ECONOMICOS DEL MINISTERIO DE LA PRODUCION

ALCANCE GEOGRAFICO

NIVEL NACIONAL

NIVEL RESPONSABLE REGISTRO SINTAXIS - SCRIPT

NIVEL NACIONAL

AMBITO GEOGRAFICO AREA GEOGRAFICA PERIODICIDAD PERU TOTAL S/PERIODICIDAD 65