



**sierra y selva
exportadora**



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

TEMA

**Planes de articulación comercial y
ruedas de negocios virtuales,
como estrategia de comercialización
digital**

Ing. María Olarte Ambia
DIRECCIÓN DE PROMOCIÓN Y ARTICULACIÓN COMERCIAL - SIERRA
Enero 2021

CONTENIDO

■ ANTECEDENTES

- ❖ Marco institucional
- ❖ Población objetivo
- ❖ Servicios

■ ESTRATEGIA DE INTERVENCION

- ❖ Estrategia de intervención territorial
- ❖ Estrategia de comercialización digital
- ❖ Resultados de la estrategia de intervención 2020

■ RUEDAS DE NEGOCIO VIRTUALES

- ❖ Definición operativa
- ❖ Objeto y finalidad
- ❖ Alcance
- ❖ Participantes
- ❖ Mecánica Operativa

APURÍMAC

 **Seminario
Virtual**

**PLANES DE ARTICULACIÓN
COMERCIAL Y RUEDAS DE
NEGOCIO VIRTUAL PARA
EL COMERCIO ELECTRÓNICO**

Expositora

- Maria Olarte Ambia
Sierra y Selva Exportadora

▶ Vía  **ZOOM** /previa inscripción

Jueves 04 de Febrero | 10:30 a.m.

 **PERÚ** Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

 **sierra y selva
exportadora**





**sierra y selva
exportadora**



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

ANTECEDENTES

Sierra y Selva Exportadora (SSE)
es una entidad adscrita a Ministerio
de Desarrollo Agrario y Riego

Impulsamos la actividad económica
de las zonas rurales de la sierra y
selva de nuestro país para lograr el
acceso de los pequeños y medianos
productores organizados a los
mercados de manera sostenible y
competitiva, contribuyendo a la
reducción de la pobreza



Trabajamos con Pequeños o medianos productores agropecuarios organizados del ande peruano (asociaciones, comunidades campesinas y/o cooperativas), quienes acceden para su evaluación a través de una solicitud de aplicación a planes de articulación comercial

Requisitos

- Ser una organización debidamente formalizada
- Contar con un RUC activo y no tener deuda en cobranza coactiva con SUNAT
- Contar con una oferta o cartera de productos priorizados
- Tener una cuenta bancaria a nombre de la organización (opcional)
- Contar con un teléfono de contacto y un correo electrónico activo
- Contar con registro sanitario vigente, en caso de productos procesados
- Contar con certificaciones (orgánica, comercio justo, BPM u otras)

Categorización

Tipo de organización	Rango	Nivel de competitividad
A	80 - 100	Adecuado (Con logros)
B	60 - 79	Medio (En proceso)
C	0 -59	Bajo (En inicio)



Mediante Planes de Articulación Comercial brindamos asistencia técnica, capacitación, asesoría técnica y la participación en eventos de promoción comercial, bajo el enfoque de:

Producto – Mercado – Empresa

Promovemos la organización de la oferta del producto, en forma competitiva, para atender satisfactoriamente la demanda del mercado nacional e internacional

Cantidad – Calidad – Continuidad





**sierra y selva
exportadora**



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

ESTRATEGIA DE INTERVENCION

Desarrollamos estrategias y acciones en las zonas productoras del ande peruano, en coordinación con los sectores públicos y privados, gobiernos regionales y locales.





Implementación de un sistema de trazabilidad, con articulación interinstitucional, apoyo financiero de gobiernos locales y regional y otras instituciones: AGROIDEAS, PROCOMPOTE, INNOVATE, FINCIP, ONGS, Cooperativas de Ahorro y Crédito



Equipo de Sierra y Selva Exportadora:

- Especialista
- Jefe de Sede
- Gestor Comercial

Promovemos la participación en ferias, ruedas de negocios, misiones comerciales, pasantías y otras actividades de promoción, como parte de la estrategia comercial.



La tecnología juega un papel fundamental; SSE debía mantenerse actualizada con las tendencias e innovaciones, a la vanguardia a fin de lograr el éxito que buscamos, que es la articulación comercial, entre los productores y los compradores

Teníamos que adecuarnos a los nuevos escenarios, innovar y plantear estrategias adecuadas, que vayan a la par con la realidad de los productores ofertantes y con las tendencias del mercado cada vez más exigente.

En este contexto SSE ha trazado una **estrategia de comercialización digital**, acorde con las tendencias y las innovaciones, apoyando a nuestros beneficiarios a posicionarse de manera más fácil y rápida en el mercado y a comprender con precisión su comportamiento



Las oportunidades no llegan, se crean y tenemos como herramienta el internet, por la tendencia y por la pandemia la gente se está acostumbrado a comprar todo por Internet

SSE, promueve dos modelos de negocio mediante el comercio digital:

Business-to-Business (B2B)

Son transacciones de empresa a empresa, mediante las ruedas de negocio virtuales, donde la parte vendedora ofrecer sus productos a los compradores (Exportadores, Importadores, Industriales).

Business-to-Consumer (B2C)

Es el comercio digital de empresas a los consumidores, que son particulares. En este caso las empresas ofrecen sus productos a través del uso de la web. Algunos ejemplos serían Amazon, facebook, Carrefour, MediaMarkt, La Municipalidad de Lima, etc.

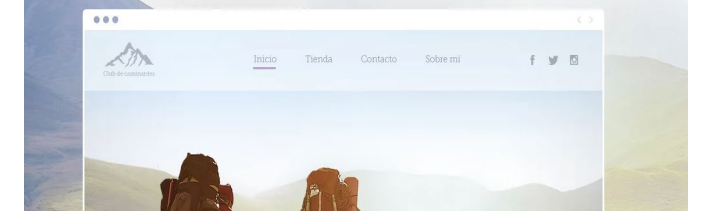


WIX.com

Crea Tu Tienda Online

Tu increíble página web está a un clic de distancia. Con Wix.com es fácil y gratis.

Comienza ahora



I Rueda de Negocios Virtual de Granos Andinos

Participaron: 30 organizaciones de pequeños productores de la sierra del país con 16 empresas demandantes, de las cuales 13 son exportadoras y tres importadoras, (2 Francia y 01 Estados Unidos). Intención de compra por más de tres millones de soles. Ventas concretadas, más del 95% al mes de diciembre del 2020.

Colaboradores: ADEX y PROMPERÚ, Gobiernos regionales y municipales, ONGs.

Participaron de las regiones de Puno, Ayacucho, Apurímac, Cusco, Arequipa, La Libertad, Junín y Áncash, representando a más de 2,750 productores con oferta de granos andinos, principalmente de quinua, kiwicha y cañihua para el mercado nacional y de exportación.



La comercialización Digital no es sólo una tendencia tecnológica; está en el centro de las estrategias comerciales en todos los mercados y segmentos del mundo

Es una oportunidad para que las organizaciones de productores, alcancen nuevos niveles de productividad y llegada a los mercados más exigentes del mundo





**sierra y selva
exportadora**



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

RESULTADOS DE LA ESTRATEGIA DE INTERVENCION 2020

Se realizaron **11** ferias y ruedas virtuales de negocios con la participación de **195** organizaciones de productores ofertantes de **22** regiones.

Se estima una proyección de ventas de aproximadamente **34.5 millones de soles**, así como la participación de **46** empresas de demandantes nacionales e internacionales.



SSE, desarrolló **138** Planes de Articulación Comercial (PAC), de los cuales **73** se encuentran en el ámbito de la sierra y los **65** restantes en la selva.

Se beneficiaron **16,867** familias que conforman **135** organizaciones de pequeños y medianos productores organizados de la Agricultura Familiar.

Se realizaron **111** eventos de capacitación de manera virtual y en algunos casos en forma semi presencial, donde participaron más de **8,000** personas, entre productores agrarios, líderes de organizaciones, actores de la cadena y cuadros técnicos de gobiernos subnacionales, en los siguientes temas:

- Herramientas de gestión comercial
- Asociatividad
- Liderazgo y emprendimiento,
- Nuevas tecnologías y
- Certificación de la calidad





METAS Y LOGROS



Todas estas acciones han permitido facilitar la articulación al mercado de organizaciones beneficiarias por un monto de facturación de **S/. 76.3 millones** (Sierra: S/ 29 millones y Selva: S/ 47.3 millones), de los cuales el **56.13%** corresponde al mercado nacional y el **43.87%** al mercado internacional.

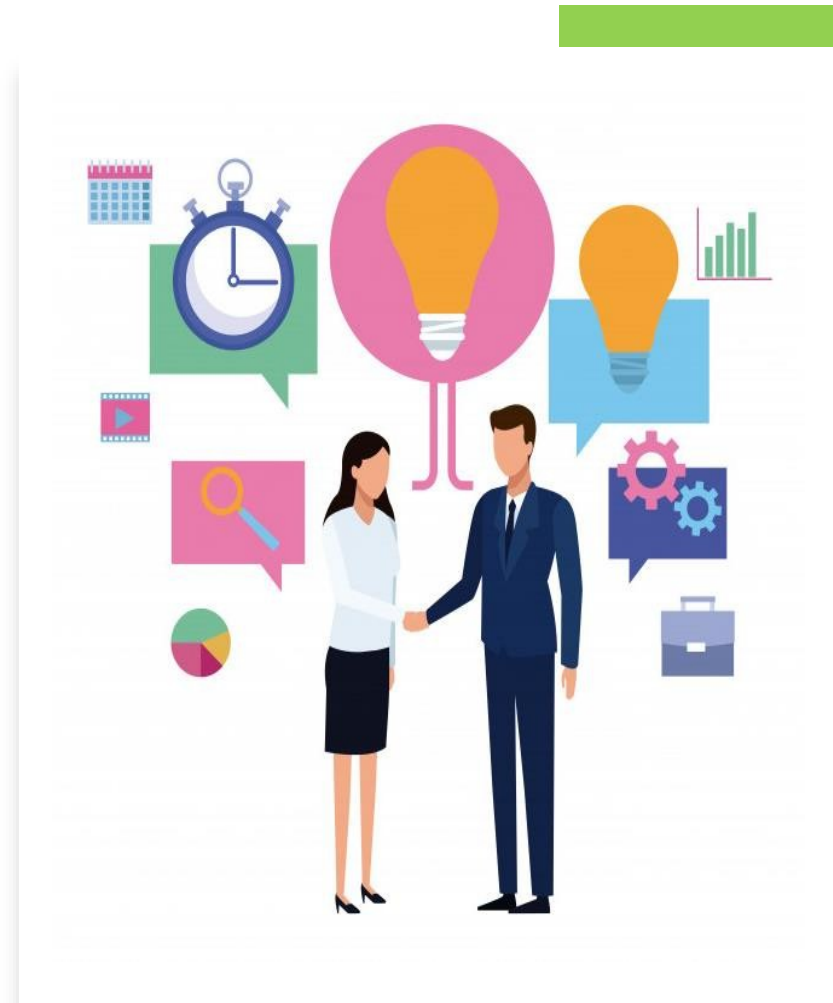
**PERÚ**Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

RUEDA DE NEGOCIO VIRTUAL



Rueda de Negocios **VIRTUAL**

Es una herramienta de promoción comercial que busca acercar y establecer posibles nexos y redes comerciales entre ofertantes y demandantes de productos agrarios, de manera virtual usando una plataforma digital, con la finalidad que en un ambiente propicio, se puedan generar nuevos contactos, relaciones comerciales y ventas en el corto, mediano y largo plazo.





Rueda de Negocios **VIRTUAL**

OBJETIVO

Lograr que las organizaciones de pequeños productores de quinua, promovidas principalmente por SSE, generen oportunidades de negocios con demandantes nacionales e internacionales, a la vez de iniciar y/o fortalecer lazos comerciales sostenibles.

FINALIDAD

Promover el acercamiento comercial de la oferta de las organizaciones de productores con el mercado nacional e internacional con nuevos compradores y proveedores y explorar las tendencias del mercado.





Rueda de Negocios **VIRTUAL**

A nivel nacional e internacional, con la participación de organizaciones de pequeños y medianos productores de granos andinos de las 09 principales regiones del Perú (Puno, Ayacucho, Apurímac, Arequipa, La Libertad, Cusco, Junín y Huancavelica) que cuentan con oferta competitiva y que respondan a los requerimientos del mercado regional, nacional y de exportación



Ofertantes

Son las cooperativas, asociaciones u otras modalidades asociativas que tengan o no un Plan de Articulación Comercial (PAC) con SSE.

Requisitos de los ofertantes

- Ser una organización atendida por SSE, o ser propuesta como participante por el MIDAGRI o alguno de sus órganos adscritos siempre que cumpla con los requisitos establecidos.
- Contar con un RUC activo y no tener deuda en cobranza coactiva con SUNAT.
- Contar con una oferta o cartera de productos priorizados
- Tener una cuenta bancaria a nombre de la organización.
- Contar con registro sanitario vigente, en caso de productos procesados.
- Llenar y presentar el formulario de pre – inscripción de ofertantes.
- Suscribir el compromiso de participación en el evento.
- Realizar la encuesta de evaluación del evento de ofertantes.
- Contar con un teléfono de contacto y un correo electrónico activo.
- Contar con certificaciones (orgánica, *Fairtrade*/comercio justo, BPM u otras) de corresponder.
- Contar con una página web o redes sociales, de ser posible.



Demandantes

Son personas naturales o jurídicas domiciliadas en el Perú o en el exterior que están interesadas en comprar y/o establecer vínculos comerciales con pequeños y medianos productores agrarios

Domiciliados en el Perú

- ✓ Con RUC activo y habilitado, sin deuda en cobranza coactiva con SUNAT.
- ✓ Contar con página web y/o redes sociales.
- ✓ Ser demandante de alguno de los productos priorizados.
- ✓ Presentar el formulario de pre – inscripción de demandantes.
- ✓ Tener calificación de riesgo financiero bajo o medio, según reporte de Central de Riesgos y Reporte de Deudas o no estar calificado como dudoso o pérdida en la Central de Riesgos de la SBS y AFP.
- ✓ Suscribir el compromiso de participación en el evento

Domiciliados en el extranjero

- ✓ Contar con página web o redes sociales.
- ✓ Ser demandante de productos priorizados.
- ✓ Presentar el formulario de pre – inscripción de demandantes
- ✓ Tener calificación de riesgo financiero bajo o medio, según reporte de Central de Riesgos y Reporte de Deudas.
- ✓ Suscribir el compromiso de participación en el evento.
- ✓ Realizar la encuesta de evaluación del evento de demandantes.

MECANICA OPERATIVA



**sierra y selva
exportadora**



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

PRE-RUEDA

Propuesta diseño,
planificación

Comprende las
diversas acciones
que deben ser
desarrolladas antes
de la realización de
la rueda de
negocios.

RUEDA

Desarrollo

Es la
ejecución
de todas las
actividades
programadas para
el desarrollo de la
rueda de negocios

POST RUEDA

Evaluación y
seguimiento

Etapa de cierre y
evaluación de los
resultados y del
seguimiento a las
intenciones o
negociaciones en el
corto y mediano plazo.



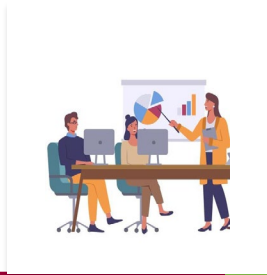
PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



PRE RUEDA

Definición de regiones y aliados estratégicos



Coordinación con aliados estratégicos

De acuerdo a la objetivos, se definirán las regiones a intervenir y los aliados estratégicos de mayor potencial.

Se promoverá la articulación interinstitucional con entidades públicas y privadas de las regiones productoras que apoyaran en la realización del evento en:

- Promoción y difusión
- Suministro de bases de datos de organizaciones productoras de quinua
- Apoyo en temas logísticos requeridos

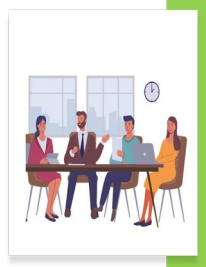
PRE RUEDA



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

Consolidación de bases de
datos de ofertantes



Convocatoria a
Compradores

Se organiza los datos de las organizaciones de productores obtenidos de los aliados estratégicos en las regiones, se sistematizará junto con con la bases de datos de SSE, para su evaluación.

Con apoyo de instituciones como ADEX, PROMPERU, MINCETUR y PRODUCE se invitará a participar de la rueda a los compradores potenciales:
Exportadores, industriales, importadores

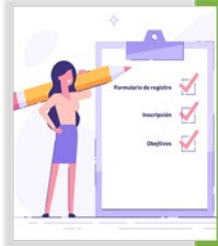
PRE RUEDA



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

Inscripción y
caracterización de
oferta y demanda



Emparejamiento de la
oferta y la demanda

Una vez evaluado al participante, los calificados estarán inscritos en la herramienta digital, siendo estos caracterizados según los requerimientos y los productos ofertados

De acuerdo a la necesidad de la demanda de los compradores, se realiza el cruce con la oferta de los productores y el agendamiento de citas para el desarrollo de la rueda, contarán con un instructivo del proceso y el soporte del equipo técnico de SSE.

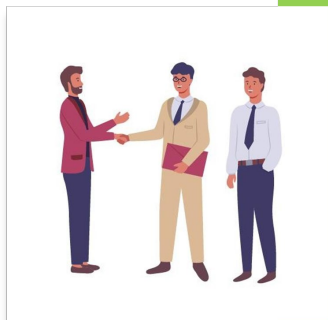
PRE RUEDA



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

Revisión y
confirmación de
agendas



El equipo de SSE revisará las agendas programadas, se harán los ajustes de ser necesario y se enviará la confirmación del agendamiento a los participantes

Preparación de la
oferta

SSE realizará una jornada de preparación a los productores ofertantes, se capacitarán en habilidades de negociación, preparación de muestras, material promocional, etc.



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



DURANTE LA RUEDA VIRTUAL

DURANTE LA RUEDA

REGISTRO DE PARTICIPANTES



1

Ten a mano la información ordenada de cada demandante con el que te reunirás

Sé muy puntual en tu participación

2



INSTRUCCIONES GENERALES

UBICACIÓN EN EL ESPACIO DESIGNADO



3

Sé formal en tu presentación.

Sé directo y claro al hablar.

4



INICIO DE LA RUEDA E INAUGURACIÓN

CITAS DE NEGOCIOS



5

Controla el tiempo de cada reunión.

Ofrece solo lo que puedas cumplir, habla con sinceridad para mantener la credibilidad de la organización.

6



REGISTRO DE ACUERDOS Y CONTACTOS ENCUESTA DE EVALUACIÓN



PERÚ

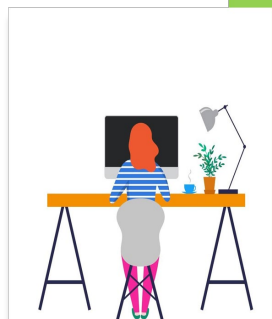
Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



VIRTUAL

POST RUEDA VIRTUAL

Encuestas de satisfacción



Compradores

Realizarán la encuesta de satisfacción al finalizar el encuentro en un formato diseñado particularmente para este perfil.

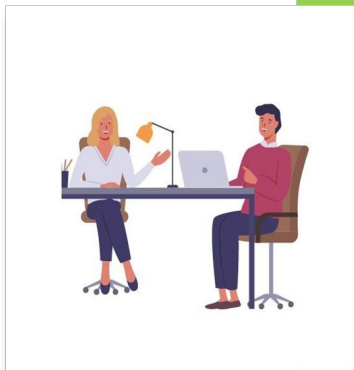
Vendedores

El equipo de SSE realizará el levantamiento de encuestas a los ofertantes, en un formato diseñado para este perfil.

Informe de resultados

El equipo técnico de SSE, presentará el informe de resultados de de la Rueda de Negocios.

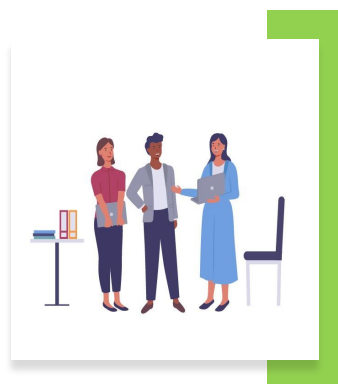
Seguimiento a participantes



Posteriormente SSE realizará un contacto telefónico con los compradores y vendedores, con el fin de informarse del estado actual de las negociaciones o acuerdos realizados en la Rueda de Negocios para brindar el apoyo y soporte en el cierre efectivo del negocios.

La información es registrada en una matriz diseñada para este fin, la cual permitirá el procesamiento y análisis de la información suministrada por los participantes.

Informe de seguimiento



La información capturada en el proceso de seguimiento es procesada permitiendo el análisis y la generación de resultados de acuerdo a los negocios que se van concretando, en caso de los que no se concretan se identifican las causas.

La información generada permitirá la identificación de brechas y la generación de estrategias para el fortalecimiento de las futuras negociaciones

Sierra y Selva Exportadora (SEE) ha sido nominado y ha recibido el certificado “Buena Práctica en Gestión Pública 2020” en la categoría de “Promoción del Desarrollo Económico”, con el tema: “Inclusión de organizaciones empresariales de la agricultura familiar promoviendo la articulación comercial, a través de ruedas de negocio virtuales como herramienta sostenible para impulsar el acceso a mercados nacionales e internacionales”

Gracias a la responsabilidad social y al compromiso con los agricultores del país, que son el motor del trabajo pese a las limitaciones del Estado de Emergencia, SSE junto a los participantes pudieron lograr sus objetivos.

El Premio a las Buenas Prácticas en Gestión Pública es la plataforma de reconocimiento de mayor prestigio en nuestro país, que identifica, reconoce y premia las experiencias y proyectos eficientes, exitosos e innovadores desarrollados en las entidades públicas y privadas con la finalidad de servir cada vez mejor a la ciudadanía.

PREMIO A LAS BUENAS PRÁCTICAS EN GESTIÓN PÚBLICA 2020

Reconociendo el esfuerzo de quienes mantienen al Perú adelante

#MantengamoselPerúAdelante





**sierra y selva
exportadora**



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

<https://www.gob.pe/sse/>

¡Gracias por su
atención!

Sierra y Selva Exportadora
Dirección de Promoción y Articulación Comercial Sierra

2021

