

14° CONCURSO

Taller de capacitación en elaboración de proyectos

Lima, agosto 2014



PROGRAMA DEL EVENTO

Línea 3

HORA	TEMA
8:30 – 8:40 h	Bienvenida y objetivos del evento
8:40 – 9:20 h	Aspectos generales del Concurso, procedimientos y plazos para presentación de proyectos
9:20 – 11:00 h	Aspectos técnicos de los proyectos de Fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento
11:00 – 11:15 h	Pausa para café
11:15 – 13:00 h	Aspectos técnicos de los proyectos de Fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento (<i>continúa</i>)
13:00 – 14:00 h	Pausa para almuerzo
14:00 – 14:45 h	Aspectos técnicos de los proyectos de Fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento (<i>final</i>)
14:45 – 17:00 h	Características del financiamiento y presupuesto
17:00 – 17:30 h	Ronda de preguntas finales y finalización del evento

OBJETIVOS DEL EVENTO



INFORMAR

- Características del 14º Concurso relacionadas a la presentación y selección de proyectos

DAR A CONOCER

- Principales lineamientos a tener en cuenta en la elaboración de proyectos a ser presentados.

CARACTERÍSTICAS DEL 14º CONCURSO



OBJETIVOS DEL 14º CONCURSO

General

Identificar, seleccionar y financiar proyectos que:

- Mejoren la empleabilidad, promuevan o fortalezcan emprendimientos y contribuyan a la generación de empleo sostenido y la mejora de ingresos en el ámbito urbano y rural
- Beneficien preferentemente a poblaciones en situación de pobreza o vulnerabilidad.

Específicos

- Financiar proyectos de:
- Capacitación e Inserción Laboral
- Certificación de Competencias Laborales
- Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento
- Proyectos productivos Sostenibles

OBJETIVOS DE LAS LÍNEAS DE PROYECTOS

1. Capacitación e inserción laboral

- Mejorar la empleabilidad de los beneficiarios y lograr su inserción laboral en un empleo formal.

2. Certificación de competencias laborales

- Mejorar la empleabilidad de los beneficiarios, a través del reconocimiento formal de las competencias adquiridas en la experiencia laboral.

3. Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento

- **Fortalecer las capacidades emprendedoras en beneficiarios con ideas de negocio o negocios propios en marcha.**

4. Proyectos productivos sostenibles

- Fortalecer las capacidades de familias conductoras de unidades productivas para incrementar sus ingresos netos de manera sostenible.

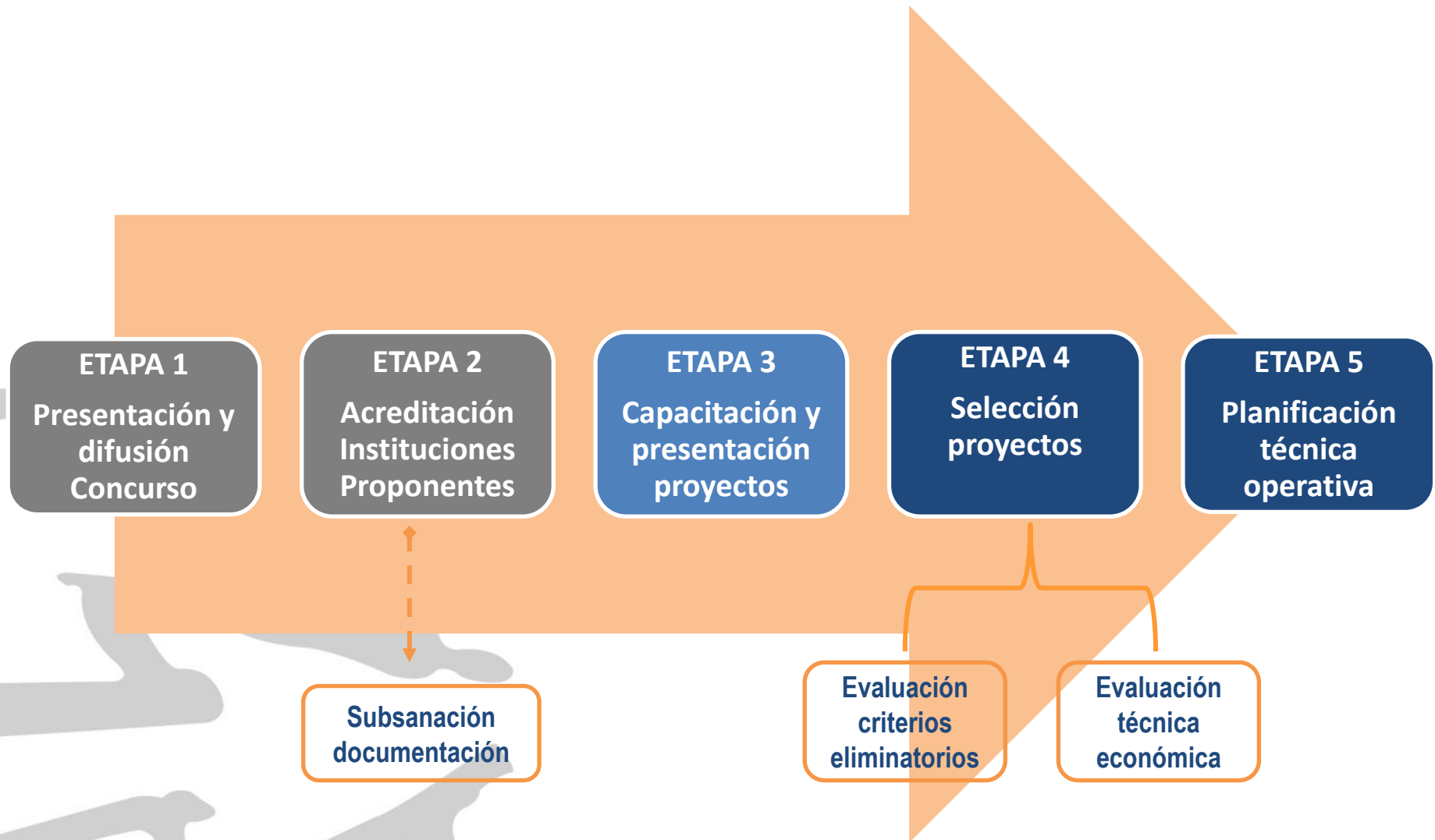
MONTO CONCURSABLE SEGÚN LÍNEA Y REGIÓN

LÍNEA DE PROYECTO	MONTO (S/.)	REGIONES ELEGIBLES			
1. Capacitación e inserción laboral	40 millones	35 millones			
2. Certificación de competencias laborales		Ancash Arequipa Ayacucho Cajamarca	Cusco La Libertad Lambayeque Moquegua	Ica Junín Pasco	Piura Puno Tacna
		5 millones			
		Apurímac Huánuco	Huancavelica San Martin	Loreto Madre de Dios	Tumbes Ucayali
3. Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento	30 millones	Ancash Apurímac Arequipa Ayacucho Cajamarca	Huancavelica Huánuco La Libertad Lambayeque Moquegua	Ica Junín Loreto Madre de Dios Pasco	Piura Puno Tacna Tumbes Ucayali
4. Proyectos productivos sostenibles	30 millones	Cusco	San Martin		
Total	100 millones				

MONTOS FINANCIABLES Y PLAZOS DE EJECUCIÓN

LÍNEA DE PROYECTO	MONTO FINANCIABLE (S/.)		PLAZO EJECUCIÓN (MESES)	
	MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO
1. Capacitación e inserción laboral	500 mil	1.5 millones	12	18
2. Certificación de competencias laborales	500 mil	1 millón	12	18
3. Promoción y fortalecimiento de capacidades para emprendimiento	500 mil	1.5 millones	18	24
4. Proyectos productivos sostenibles	1 millón	2 millones	24	36

ETAPAS DEL 14º CONCURSO



CRONOGRAMA DEL 14º CONCURSO

Publicación de convocatoria del Concurso

01 JUN

Reuniones de difusión de Bases

Presentación de documentación institucional

01 - 04 JUL

Revisión y subsanación de documentación

Capacitación en formulación de proyectos

01 - 05 SEP

Presentación de proyectos

≤ 17 OCT

Selección de proyectos

≤ 17 NOV

Planificación técnica operativa

Suscripción de convenios

PRESENTACIÓN DE PROYECTOS



DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

A tener en cuenta:

- Proyectos serán presentados en formato digital (un CD por proyecto).
- Ordenar según estructura de carpetas y nomenclatura de archivos establecida.
- Colocar CD en sobre manila, acompañado de una impresión de la caratula del proyecto, (pag. 51 Manual de Elaboración de Proyecto), servirá como cargo de entrega. O en su defecto el rótulo adjunto
- Tomar previsiones respecto a plazos límites (5 septiembre, 18:00 h).

FONDO NACIONAL DE CAPACITACION LABORAL Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO- FONDOEMPLEO 14° CONCURSO DE PROYECTOS

PRESENTACIÓN DE PROYECTO

INSTITUCION PROPONENTE: _____
SIGLAS : _____

TÍTULO DEL PROYECTO : _____
LÍNEA: : _____
REGIÓN : _____

DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

Documento del Proyecto

- **Propuesta Técnica:**

MS-Word

Arial 11, interlineado simple, A4

45 páginas

Índice FORMATO N° 20

Título del Proyecto:

Línea del proyecto-sector económico-localidad/Región

Ejm:

Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento-comercio-Huamachuco-La Libertad

Nomenclatura del Archivo

L3-Región-Siglas de la Institución proponente

Ejm:

L3 – La Libertad - CEDAPER

SELECCIÓN DE PROYECTOS



PROCEDIMIENTO PARA SELECCIÓN DE PROYECTOS



```
graph LR; A[Presentación de proyectos] --> B[Evaluación de criterios eliminatorios]; B --> C[Evaluación técnica económica]; C --> D[Publicación de proyectos seleccionados];
```

Presentación de proyectos

Evaluación de
criterios
eliminatorios

Evaluación
técnica
económica

Publicación
de proyectos
seleccionados

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

ELIMINATORIOS

Generales

- Límites de financiamiento y plazo
- Compromiso de contrapartida

Específicos

- Ninguno

VALORATIVOS

- Diagnóstico
- Estrategia de intervención
- Marco Lógico
- Experiencia institucional
- Competencias equipo técnico
- Financiamiento
- Relación Costo Beneficio
- Sostenibilidad

LÍNEA 3: PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PARA EL EMPRENDIMIENTO

OBJETIVOS

- **General**

- Fortalecer capacidades emprendedoras en personas con idea de negocio o con negocio propio en marcha.

- **Específicos**

- Capacitar en gestión de negocios a beneficiarios con ideas de negocio o con negocio en marcha (antigüedad ≤ 2 años), para fortalecer capacidades emprendedoras y concretar diseño de plan de negocios o plan de mejora, respectivamente.
- Promover la implementación o el fortalecimiento de emprendimientos a través de la entrega de capital semilla.
- Brindar asistencia técnica y acompañamiento para la implementación de planes de negocios o planes de mejora.

OBJETIVOS L3

Fortalecer las capacidades de Hombres y mujeres emprendedores potenciales como existentes

Con Ideas de Negocio

**Inicien su negocio
(Promoción de Emprendimientos)**

- Gestión de Negocios
- Plan de Negocios

Negocios propios en Marcha

**Fortalezcan la viabilidad y rentabilidad de sus Negocios propios en marcha
(Fortalecimiento de Emprendimiento)**

- Gestión de Negocios
- Plan de Mejora

Generen empleo de calidad en el proceso e incrementen sus ingresos

BENEFICIARIOS

- Personas mayores de 18 años, con idea de negocio o negocios propios en marcha, con actitudes emprendedoras y acceso a recursos acorde al emprendimiento a desarrollar.
- Preferentemente entre 22 y 29 años
- Preferentemente, en situación de pobreza o de vulnerabilidad (Jóvenes, mujeres, personas con discapacidad y grupos marginados, etc).

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- **Pertinencia de la promoción y fortalecimiento de las capacidades para el emprendimiento:** Contextos sociales y económicos con oportunidades efectivas para el inicio o consolidación de emprendimientos
- **Pertinencia del servicio:** Capacitación y asistencia a beneficiarios que cuenten con actitudes emprendedoras y tengan acceso a recursos necesarios para la implementación del emprendimiento.
- **Equipo técnico con experiencia demostrada:** experiencia y dominio de métodos y técnicas de capacitación para formar emprendedores
- **Infraestructura y equipamiento adecuados:** Garantizar I y E destinadas a la capacitación y demás actividades previstas
- **Transparencia y objetividad en la entrega de capital semilla:** **Garantizar** Transparencia y objetividad en la selección de los emprendimientos merecedores de capital semilla. Establecer bases y conformar un jurado independiente
- **Ámbito de intervención delimitado:** A nivel Distrital
- **Efectividad de la gestión del proyecto:** Acciones y mecanismos para lograr los objetivos y las metas del proyecto con calidad y pertinencia

I. CARACTERIZACIÓN DEL AMBITO DE INTERVENCIÓN

1.1. Delimitación del ámbito de intervención

Cuadro Nº 1. Ámbito de intervención del proyecto

Nº	Provincia	Distrito



Recuerde:

- La delimitación debe ser correspondiente con la capacidad operativa de IP y restricciones del modelo de intervención
- Evite ámbitos demasiado extensos o no delimitados claramente

OJO: NO OLVIDE

- Que la estructura del Documento de Proyecto, es de acuerdo al Formato N° 20
- Incluir el cuadro N° 01 con el listado de distritos que forman el ámbito de intervención.

FORMATO N° 20

INDICE DE CONTENIDO DE PROYECTO DE PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PARA EL EMPRENDIMIENTO

CARATULA

I. CARACTERIZACION DEL AMBITO DE INTERVENCIÓN DEL PROYECTO

- 1.1. Delimitación del ámbito de intervención
- 1.2. Caracterización socioeconómica del ámbito de intervención
 - 1.2.1. Población
 - 1.2.2. Educación
 - 1.2.3. Ocupación
- 1.3. Caracterización del contexto para el emprendimiento

II IDENTIFICACION DE OPORTUNIDAD DE INTERVENCION

- 2.1. Sustento de la oportunidad de intervención identificada
- 2.2. Determinación de metas

III ESTRATEGIA DE INTERVENCION

- 3.1. Selección de beneficiarios
 - 3.1.1. Promoción y convocatoria
 - 3.1.2. Selección de beneficiarios
- 3.2. Capacitación para la gestión de negocios
 - 3.2.1. Curso de capacitación para la gestión de negocios
 - 3.2.2. Metodología de capacitación
 - 3.2.3. Desarrollo de la capacitación

I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

1.2. Caracterización socioeconómica de la población del ámbito de intervención

1.2.1. Población

Cuadro Nº 2. Población total, población ocupada y desocupada ≥ 14 años de edad

Nº	Provincia	Distrito	Población total	Población ocupada	Población desocupada



1.2.2. Educación

Cuadro Nº 3. Población de 6 y más años de edad, según último nivel de educación alcanzado

Nº	Categorías	Distrito 1	Distrito 2
1.	Sin nivel educativo		
2.	Educación Inicial		
3	Primaria		
4	Secundaria		
5	Superior No Univ. incompleta		
6	Superior No Univ. completa		
7.	Superior Univ. incompleta		
8	Superior Univ. completa		
	Total (%)		
	Población Total (Nº)		



I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

1.2. Caracterización socioeconómica del ámbito de intervención

1.2.3. Ocupación

Cuadro Nº 4. Población económicamente activa ≥ 14 años, por rama de actividad económica

Nº	Categorías	Distrito 1	Distrito 2
1.-	Agric., ganadería, caza y silvicultura (001)		
2.-	Explotación de minas y canteras (003)		
3.-	Industrias manufactureras (004)		
4.-	Suministro de electricidad, gas y agua (005)		
5.-	Construcción (006)		
.....		
16.-	Servicios sociales y de salud (017)		
17.-	Otras activ. Serv. Comun.soc y personales (018)		
18.-	Hogares privados con servicio doméstico (019)		
19.-	Actividad económica no especificada (021)		
20.-	Desocupado (022)		
	Población Total (Nº)		



Recuerde:

- Utilice información estadística reciente (del 2007, en adelante) y debidamente referenciada.

I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

1.3. Caracterización del contexto para el emprendimiento

- Presente información relevante que demuestre la existencia de oportunidades de emprendimiento en el ámbito de intervención y condiciones favorables para su implementación. (Información reciente y de fuentes confiables)
- Presente información que caracterice la dinámica económica del ámbito de intervención y su capacidad generadora de oportunidades para el emprendimiento.

Recuerde:

- Utilice: Cuentas Nacionales, Censo Económico 2008, SIG para Emprendedores (INEI), Boletín de Exportaciones Regionales (ADEX), Planes de Desarrollo Regional, entre otros.
- Las oportunidades deben ser concretas, aprovechables en corto plazo, concordantes con características de potenciales beneficiarios y condiciones actuales del ámbito de intervención

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.1. Sustento de la oportunidad de intervención identificada

- Sustente la decisión de proponer un proyecto de Promoción y Fortalecimiento de Capacidades para el emprendimiento en el ámbito elegido, con información estadística confiable.
- Indique los sectores económicos con potencial de emprendimiento y de ejemplos representativos de los giros de negocio que podrían ser elegidos por los beneficiarios. Describa de 2 a 3 giros y para cada giro: productos o servicios, mercado, estructura de costos, inversión estimada , ingreso anual y principales problemas que enfrenta.

Recuerde: Un proyecto de L3 se justifica si:

- Existen personas con actitudes para el emprendimiento que enfrentan altas probabilidades de “fallo” en la implementación de sus iniciativas, debido a sus limitadas competencias para la gestión de sus emprendimientos.
- El ámbito ofrece oportunidades y condiciones favorables para el emprendimiento acorde a las características de los potenciales beneficiarios.

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.2. Determinación de metas

- Justifique técnicamente las metas establecidas para cada tipo de beneficiario. Considere un criterio importante, la dinámica económica del ámbito de intervención y su capacidad de generar oportunidades para el emprendimiento.
- Complete el Cuadro N° 5

CUADRO N° 05. Meta según tipo de beneficiario.

Tipo de beneficiario	Meta (N° de beneficiarios)
Con ideas de negocio	
Con negocio propio en marcha	

Recuerde:

Un criterio importante para la determinación de la meta es la dinámica económica del ámbito de intervención, y su capacidad de generar oportunidades para el emprendimiento.

OJO: NO OLVIDE

- Presentar meta por tipo de beneficiario (con negocio o con idea de negocio) y a nivel de productos:
 - Seleccionados
 - Capacitados cuentan con PN o PM
 - Acceden a Capital semilla
 - Implementan su PN o PM con capital semilla o recursos propios

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1. Selección de beneficiarios

Incluya un diagrama de flujo del proceso de selección.

3.1.1. Promoción y convocatoria

- Describa la estrategia que utilizará para informar a la población objetivo (beneficios, requisitos, procedimientos para seleccionarlos).
- Detalle los medios y materiales de difusión a ser utilizados. Sustente la pertinencia de los medios de difusión elegidos.
- Describa los procedimientos para la convocatoria e inscripción de candidatos



III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1. Selección de beneficiarios

3.1.2. Selección de beneficiarios

- Defina el perfil requerido para cada tipo de beneficiario; actitudes y aptitudes emprendedoras que serán valoradas.
- Información a ser solicitada a candidatos (personales, de la idea de negocio o negocio en marcha).
- Requisitos a cumplir por candidatos para ser seleccionados. Requisitos que deben indicarse en las bases del concurso y aquellos específicos por cada tipo de beneficiario.
- Complete el Cuadro N° 06

CUADRO N° 06. Requisitos y actitudes para ser admitidos como beneficiario, según tipo

Tipo beneficiario	Actitudes/Aptitudes emprendedoras	Información requerida	Requisitos/
Con idea de negocio		Personal	Requisitos
		Acerca de la idea de negocio	
Con negocio propio en marcha		Personal	Requisitos
		Acerca del negocio	

Recuerde:

- Procedimiento debe incluir mecanismos de verificación de información presentada, procedimientos de subsanación y sanción, entre otros.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1. Selección de beneficiarios

3.1.2. Selección de beneficiarios.....

- Describa el procedimiento para seleccionar a beneficiarios según tipo, describa los criterios para la evaluación y selección. Este procedimiento debe garantizar que los beneficiarios seleccionados cumplan con el perfil requerido.

Anexo N° 9.1

- Ficha de criterios y tabla de valoración para la selección de beneficiarios
- Ficha de aplicación para beneficiarios con idea de negocio
- Ficha de aplicación para beneficiarios con negocio propio en marcha
- Instrumentos para evaluación de la actitud/aptitud emprendedora
- Criterios para la evaluación y selección de los beneficiarios con idea de negocio y tabla de valoración respectiva
- Criterios para la evaluación y selección de los beneficiarios con negocio propio en marcha y tabla de valoración respectiva.
- Plan de verificación domiciliaria del beneficiario.

OJO: NO OLVIDE

- Establecer criterios y requisitos para la selección de beneficiarios
- Definir el Perfil del beneficiario: Características y Habilidades Personales, Conocimiento y Habilidades del beneficiario (técnicas, empresariales y rubro del negocio), situación financiera. Características y situación del Negocio, etc
- Presentar fichas de aplicación para beneficiarios con idea de negocio y con negocio propio, por separado.
- Presenta instrumento para evaluación de actitud emprendedora
- Presenta ficha de evaluación para la selección de beneficiarios con idea de negocio y con negocio en marcha, (criterios de selección y tabla de valoración).
- El punto de capacitación debe ser las zonas donde hay una mayor concentración de beneficiarios (mas cercano a los beneficiarios). El criterio para decidir la dispersión debe ser la efectividad y costo(menor costo)

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2. Capacitación para la gestión de negocios

3.2.1. Curso de capacitación

Descripción resumida del curso de capacitación para la gestión del negocio (FORMATO N° 24)

Consideraciones

- Contenidos mínimos orientados a desarrollar competencias necesarias para formar emprendedores capaces de implementar y gestionar emprendimientos exitosos.
- Módulo de capacitación ≥ 40 horas cronológicas para formación específica en emprendimiento y ≥ 20 horas para formación complementaria.
- Docentes deben ser profesionales especializados, autorizados o con experiencia demostrada en metodología propuesta (CEFE, MESUN, ISUN, entre otros)
- N° capacitados por sección ≤ 25 personas.
- Incluya el FORMATO N° 24 en Anexo N° 9.2

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2. Capacitación para la gestión de negocios

OJO: Tenga como referencia lo siguiente

Existen para cumplir un Propósito Definido

La satisfacción de las necesidades de sus clientes

Características de los Negocios

Se basan en la Información

Buscan los datos y los utilizan como base de sus actos. Obtienen información más reciente y las utilizan con rapidez

Son completamente Flexibles y totalmente adaptables

Reaccionan con rapidez y con eficacia ante los cambios de su entorno que afecten su capacidad



III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2. Capacitación para la gestión de negocios

3.2.2. Metodología de capacitación

- Presente una Ficha técnica de la metodología de capacitación propuesta y descripción resumida de sus principales características.
- Procedimiento de retroalimentación para mejorar proceso de capacitación.

3.2.3. Desarrollo de la capacitación

- Cuadro N° 7: sedes, infraestructura y equipamiento a disposición del proyecto.
- Cuadro N 8: programación de la capacitación.

CUADRO N° 07. Sedes, infraestructura, equipamiento para la capacitación

Sede	Infraestructura y equipamiento

CUADRO N° 08. Programación del módulo de capacitación

Sede	Grupo	Mes(*)											

Recuerde:

- Si un proyecto comprende más de una sede de capacitación y/o más de un grupo de beneficiarios presente un programa desagregado a nivel de grupo
- (*): indique el número de capacitados

OJO: NO OLVIDE

- Tenga en cuenta que la metodología propuesta debe ser validada con efectividad demostrada para ser aplicables en condiciones similares al proyecto
- No olvide incorporar la Capacitación en la elaboración de Planes de Negocio y/o Planes de Mejora.
- Tenga en cuenta que el Plan de Negocio, es el documento que describe en detalle todos los aspectos del negocio. Prepararlo ayudará a pensar con cuidado y encontrar si existe algún punto débil en la idea de negocio, por ello debe sustentar el contenido mínimo y la estructura del Plan de Negocio y/o Plan de Mejora que será utilizado en la capacitación

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2. Capacitación para la gestión de negocios

3.2.4. Seguimiento del proceso de capacitación

- Acciones de seguimiento y supervisión de la capacitación.
- Debe contemplar procesos de retroalimentación que ayuden mejorar efectividad y prevenir deserción.

3.2.5. Evaluación y aprobación del plan de negocios o plan de mejora

- Describa el procedimiento de acompañamiento para la elaboración de PN o PM
- Criterios e instrumentos de evaluación de PN o PM
- Procedimiento debe contemplar retroalimentación especializada para mejorar debilidades de propuestas.
- Beneficiarios deben presentar versiones mejoradas que incorporen recomendaciones.
- Las versiones mejoradas serán revisadas y calificadas como APROBADO o DESAPROBADO

Recuerde:

- Evaluación de PN o PM debe ser realizada por el facilitador o especialista en gestión de negocios.

OJO: NO OLVIDE

- Presentar el formato N° 24 curso de capacitación para la gestión de negocios, debidamente llenado de conformidad al modelo.
- Detallar el contenido de la capacitación en el formato N° 24. El contenido y metodología de capacitación debe ser de acuerdo al perfil de los beneficiarios (Negocios en marcha o ideas de negocios).
- Los materiales de capacitación deben ser contextualizados a la zona de intervención
- Presentar el perfil de los facilitadores para la capacitación específica y genérica.
- Que la duración de la capacitación en gestión de negocios debe ser igual o mayor a 40 horas.
- Que la duración de la capacitación complementaria (competencias blandas) debe ser igual o mayor a 20 horas.
- Que el contenido de la formación complementaria debe permitir desarrollar las competencias genéricas o blandas necesarias para el emprendimiento.

CONTENIDO

- Identificación de necesidad de mercado
- Estrategia de posicionamiento (modelo de negocio)
- Descripción del producto y su innovación (elemento diferenciador)
- Costeo
- Estrategia de comercialización
- Estrategia de precios
- **Estrategias de financiamiento**
- Tributación y ventas,
- Etc,

METODOLOGIA VALIDADA

- Ciclo de aprendizaje en adultos

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Concursos de planes de negocios

3.3 Concursos de Planes de Negocio para el Otorgamiento de Capital Semilla

- Participarán los beneficiarios que concluyan satisfactoriamente la elaboración de sus planes de Negocios o Planes de Mejora.

3.3.1. Jurado del concurso

- Nº y cualidades de integrantes del jurado seleccionador.
- Jurado: conformado por personalidades independientes, residentes en región o localidad (sugerido: empresario y representante de entidad financiera o microfinanzas).

3.3.2. Desarrollo del concurso

- Describir procedimiento (debe garantizar objetividad, transparencia e imparcialidad del proceso.
- Debe contemplar sustentación presencial de PN o PM ante jurado
- Explicar criterios de calificación y la Tabla de Valoración de PN o PM (incluir desempeño durante sustentación)
- Anexo 9.3: incluir Bases de concurso de PN y criterios de elección de jurado.

3.3.3. Capital semilla

- Monto (≤ 5700 nuevos soles)
- Describir procedimiento de entrega.

Recuerde:

- Facilitadores, directivos o personal de IP no pueden ser parte de jurado.
- Nº capital semilla a entregar $\leq 10\%$ capacitados
- Se sugiere entrega gradual, en función a avance de implementación y para cubrir inversión en activos indispensables de negocio.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.4. Implementación de planes de negocios o planes de mejora

3.4.1. Asistencia técnica

- Describa actividades de asesoría, duración y N° beneficiarios atendidos.
- Diferencie beneficiarios que implementan PN o PM con capital semilla y recursos propios.
- Complete CUADRO N° 09.

CUADRO N° 09. Programa de asistencia técnica durante implementación de planes

Actividad	Duración	N° de beneficiarios	Cronograma (mensual)					

3.4.2. Registro de Beneficiarios

- Describa características de base de datos de beneficiarios (capacitación, implementación PN o PM)
- Describa archivo físico para almacenar información:
 - Fichas de inscripción
 - Fichas capacitación
 - PN o PM aprobados y no aprobados
 - PN ganadores de capital semilla
 - Actas jurado concurso capital semilla.
 - Fichas seguimiento entrega capital semilla
 - Fichas seguimiento de asesoría

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.4. Implementación de planes de negocios o planes de mejora

3.4.3. Análisis de riesgos y plan de contingencias

CUADRO N° 10. Análisis de riesgo y plan de contingencias

Riesgo identificado	Potencial impacto	Medidas de mitigación

OJO: NO OLVIDE

- Incluir las bases del concurso de capital semilla.
- Presentar los criterios para la elección de los miembros del jurado. Recuerde que no pueden integrar el jurado los directivos o personal de la institución proponente, tampoco los facilitadores.
- Precisar el monto de capital semilla a ser entregado a cada ganador del concurso. Recuerde que no puede ser mayor a 5700 nuevos soles.
- Precisar el número de capital semilla que será entregado, recuerde que no debe superar el 10% de la meta de beneficiarios capacitados. Preferentemente para beneficiarios con idea de negocio.
- Presentar el perfil profesional del asistente técnico.
- La asistencia técnica en la etapa de implementación de negocios debe ser tanto para los beneficiarios con idea de negocio, como para los beneficiarios con negocio propio en marcha, que hayan recibido capital semilla o no. Recuerde que la asistencia técnica debe ser por un tiempo mínimo de 3 meses y un máximo de 6 meses.

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

FINALIDAD

Contribuir a generar una cultura emprendedora empresarial en los [Beneficiarios, Ámbito]

PROPÓSITO

[Beneficiarios, Ámbito] con idea de negocio o negocio propio en marcha mejoran sus capacidades emprendedoras

COMPONENTES

1. Capacitación en gestión de negocios a [Beneficiarios, Ámbito].
2. Implementación de emprendimientos

PRODUCTOS

- 1.1. [Beneficiarios] con idea de negocio o negocio propio en marcha seleccionados
- 1.2. [Beneficiarios] capacitados cuentan con plan de negocios o plan de mejora
 - 2.1. [Beneficiarios] acceden a capital semilla para cofinanciar la implementación de su plan de negocio o plan de mejora.
 - 2.2. [Beneficiarios] implementan su plan de negocio o plan de mejora, cofinanciado con capital semilla
 - 2.3 [Beneficiarios] implementan su plan de negocio o plan de mejora, cofinanciado con capital propio.

Recuerde:

Utilice el formato de Marco Lógico incluido en el Sistema Presupuestal (MS Excel).

.....Indicadores a nivel de Productos

C2 Implementación y acompañamiento de Emprendimientos de hombres y mujeres con ideas de negocios o negocios en marcha en los sectores de XXX y ZZZ de la región XX

P 2.1 Hombres y mujeres con ideas de negocios o negocios en marcha, capacitados en Gestión de Negocios y con Planes de negocio o Planes de Mejora aprobados acceden a capital semilla para cofinanciar la implementación de su Plan de Negocio o Plan de Mejora

Indicadores

XX hombres y mujeres **con ideas de negocios** capacitados en gestión de negocios y con planes de Negocios aprobados acceden a capital semilla al XX° mes del proyecto

XX hombres y mujeres **con negocios en marcha** capacitados en gestión de negocios y con planes de Mejora aprobados acceden a capital semilla al XX° mes del proyecto

P 2.2 Hombres y mujeres con ideas de negocios o negocios en marcha, capacitados en Gestión de Negocios con capital semilla implementan su Plan de Negocio o Plan de Mejora

Indicadores

XX Hombres y mujeres **con ideas de negocios** capacitados en Gestión de Negocios con capital semilla implementan su Plan de Negocio

XX Hombres y mujeres **con negocios en marcha** capacitados en Gestión de Negocios con capital semilla implementan su Plan de Mejora

P 2.3 Hombres y mujeres con ideas de negocios o negocios en marcha, capacitados en Gestión de Negocios con recursos propios implementan su Plan de Negocio o Plan de Mejora

Indicadores

XX Hombres y mujeres **con ideas de negocios** capacitados en Gestión de Negocios con recursos propios implementan su Plan de Negocio

XX Hombres y mujeres **con negocios en marcha** capacitados en Gestión de Negocios con recursos propios implementan su Plan de Mejora

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

Producto 1.1. [Beneficiarios] con ideas de negocio o negocio propio en marcha seleccionados.

- Promocionar y difundir el servicio.
- Registrar y seleccionar beneficiarios.
- Verificar la información proporcionada por los beneficiarios.

Producto 1.2. [Beneficiarios] capacitados cuentan con plan de negocio o plan de mejora viables

- Capacitación para fortalecer competencias técnicas y genéricas
- Monitoreo de evolución del aprendizaje durante proceso de capacitación
- Brindar asesoría para la formulación de plan de negocio o mejora
- Evaluar y aprobar el plan de negocio o mejora
- Prevención de deserción de beneficiarios

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

Producto 2.1. [Beneficiarios] acceden a capital semilla para cofinanciar la implementación de su plan de negocio o de mejora

- Desarrollar un concurso de capital semilla transparente, objetivo, con participación de un jurado externo.
- Entrega gradual del capital semilla, en función al avance de la implementación del plan de negocio o plan de mejora.

Producto 2.2. [Beneficiarios] implementan su plan de negocio o plan de mejora, con cofinanciados con capital semilla

- Brindar asistencia técnica durante la implementación del plan de negocio o plan de mejora (por un mínimo de 3 meses y un máximo de 6 meses); en emprendedores que acceden a capital semilla.
- Monitorear la implementación de los planes de negocios o de mejora

Producto 2.3 [Beneficiarios] implementan su plan de negocio o plan de mejora, con capital propio

- Brindar asistencia técnica durante la implementación del plan de negocio o plan de mejora (por un mínimo de 3 meses y un máximo de 6 meses); de emprendedores que no acceden a capital semilla pero cuentan con capital propio
- Monitorear la implementación de los planes de negocios o de mejora

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.2. Descripción de actividades

Tenga en cuenta:

- El objetivo o resultado de la actividad, precisando la meta.
- La metodología o procedimiento que se empleará
- El recurso humano encargado de la ejecución de la actividad
- El recurso humano encargado de supervisar la actividad
- La logística e insumos necesarios
- Lugar de realización
- Número de participantes (beneficiarios, aliados, empresariado, etc.)
- El periodo de ejecución, frecuencia en el caso de actividades repetitivas

V. RECURSOS HUMANOS Y LOGÍSTICA

5.1. Recursos humanos

5.1. 1. Equipo técnico

Puesto:		
Funciones a desarrollar	Perfil profesional requerido	
	Competencias técnicas	Experiencia profesional

5.1. 2. Consultorías

Consultoría	Resultados/ Productos	Duración (meses)	Perfil profesional requerido	
			Competencias técnicas	Experiencia profesional

5.1. 2. Contrapartida

Personal/Puesto	Actividades que va a desarrollar	Dedicación (Duración)	Institución aportante

Recuerde:

Contrato por planilla o CAS (instituciones públicas), dedicación a tiempo completo y residencia en ámbito de intervención del Proyecto.

Además de responsabilidades de gestión técnica y administrativa del proyecto, jefe de proyecto debe asumir vinculación con aliados o, actores y agentes involucrados en el proyecto.

V. RECURSOS HUMANOS Y LOGÍSTICA

5.2. Logística

5.2. 1. Infraestructura, equipamiento y bienes

Actividad	Infraestructura, equipamiento, bienes	Cantidad

5.2. 2. Insumos y materiales de escritorio

Actividad	Insumos/ material de escritorio	Cantidad

VI. PRESUPUESTO

6.1. Resumen del presupuesto

Presupuesto total	S/.
FONDOEMPLEO	
Institución Proponente	
Aportante 1	
Aportante..n	
TOTAL	

Costo Directo

- Equipo Técnico
- Consultoría
- Servicios
- Pasajes o Gastos de transporte
- Refrigerios
- Viáticos
- Alquiler
- Capital Semilla
- Gastos de Funcionamiento
- Equipamiento Básicos

Costo Indirecto

- Gastos Administrativos: hasta 8%
- Supervisión Interna: hasta 1%
- Línea de base y evaluación: 6% CD
- Imprevistos: hasta 2%

6. 2. Aporte de contrapartida

VI. PRESUPUESTO

6.3. Indicadores costo beneficio

Costo promedio de capacitación por persona =

$$\frac{\text{Costo total del proyecto (*)}}{\text{Nº personas capacitadas}}$$

Costo promedio de asistencia por persona =

$$\frac{\text{Costo total del proyecto (*)}}{\text{Nº personas asistidas técnicamente}}$$

Costo promedio emprendimiento promovido =

$$\frac{\text{Costo total del proyecto (*)}}{\text{Nº emprendimientos promovidos}}$$

Costo promedio emprendimiento fortalecido =

$$\frac{\text{Costo total del proyecto (*)}}{\text{Nº emprendimientos promovidos}}$$

Recuerde:

(*): Costo total del proyecto sin considerar el aporte de beneficiarios.

OJO: NO OLVIDE

- Incluir en el presupuesto sólo actividades y conceptos que tienen incidencia directa en el logro de los productos. Debe evitar aquellas actividades con limitado impacto en el resultado.
- Que el costo de todas las actividades debe ser calculado detallado a nivel costos unitarios.
- Que todas las contrapartidas incluidas en el presupuesto deben contar con cartas de compromiso de las entidades aportantes, elaborado de acuerdo al formato correspondiente.

VII. EXPERIENCIA INSTITUCIONAL

7. 1. Experiencia en gestión de proyectos de promoción del emprendimiento

N°	Título del Proyecto	Ámbito intervención	Monto total proyecto (S/).	Duración (mm/aa – mm/aa)	Fuente financiamiento	Beneficiarios	Principales resultados logrados

7. 2. Experiencia específica asesoramiento para la gestión de negocios

N°	Ámbito de Intervención	Tipo de Emprendimiento	Público Objetivo	Presupuesto (S/.)	Duración (meses)	Principales Resultados logrados
1.						

7.3. Experiencia específica en capacitación en gestión de negocios

N°	Ámbito de Intervención	Sector Económico	Público Objetivo	Presupuesto (S/.)	Duración (mm/aa– mm/aa)	Principales Resultados logrados
1.						

VII. EXPERIENCIA INSTITUCIONAL

7.4. Logística de Institución Proponente o

CUADRO Nº 20. Infraestructura y equipo puesto a disposición del proyecto

Actividad	Logística (Infraestructura y equipo)	Cantidad

VIII. ANEXOS

ANEXO	Nº FORMATO
9.1. Instrumentos utilizados para la selección de beneficiarios	
9.2. Curso de capacitación para la gestión de negocios	FORMATO N° 24
9.3. Instrumentos para el concurso de planes de negocios	
8.11. Cartas de compromiso de contrapartida	FORMATO N° 5 FORMATO N° 6



MUCHAS GRACIAS...