

**14° CONCURSO**

# **Taller de capacitación en elaboración de proyectos**

**Lima, agosto 2014**



# PROGRAMA DEL EVENTO

## Línea 4

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 productivos sostenibles
11:00 – 11:20 h	Pausa para café
11:20 – 13:00 h	Aspectos técnicos de los proyectos productivos sostenibles ( <i>continúa</i> )
13:00 – 14:00 h	Pausa para almuerzo
14:00 – 14:45 h	Aspectos técnicos de los proyectos productivos sostenibles
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

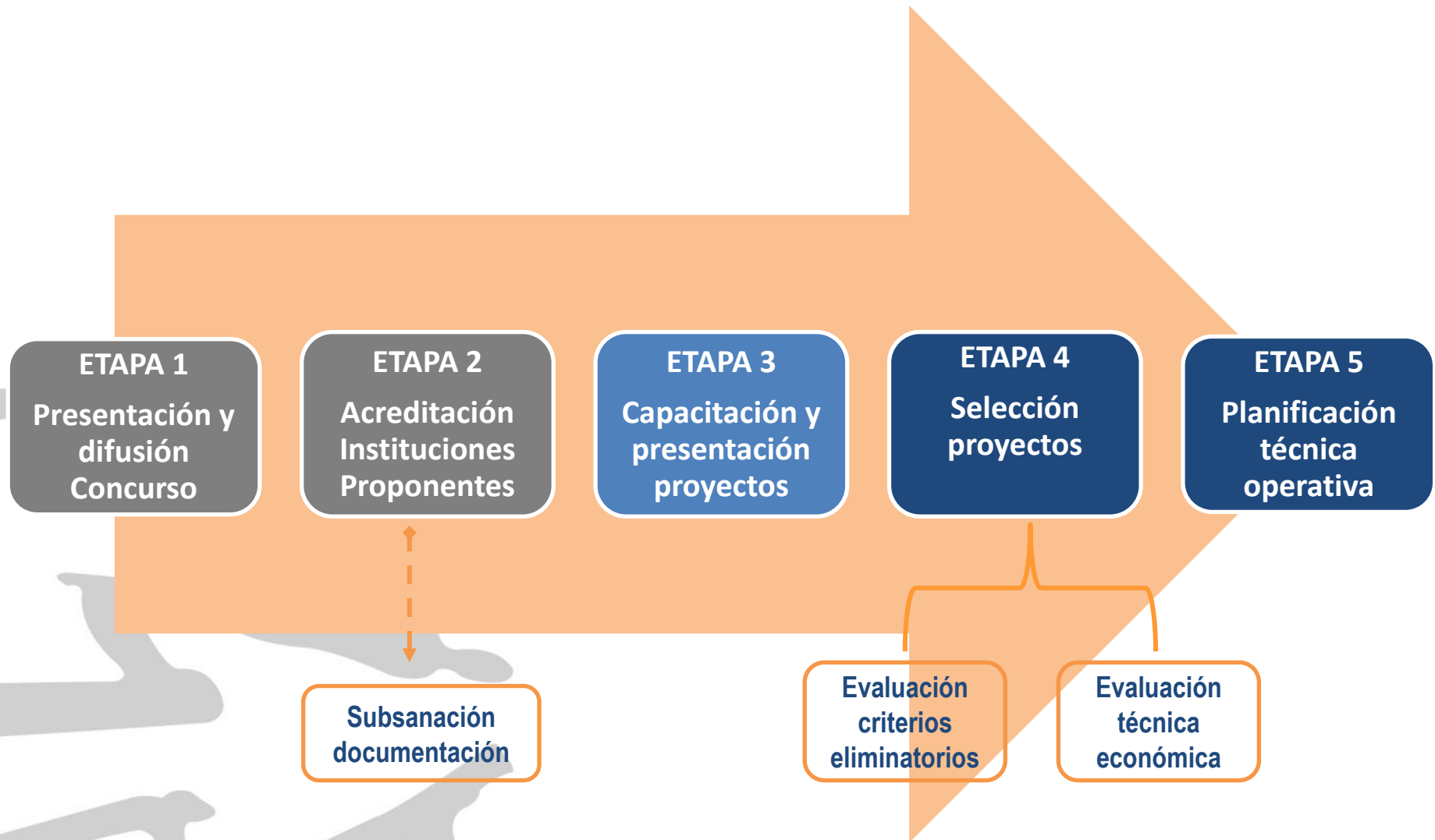
LÍNEA DE PROYECTO	MONTO (S/.)	REGIONES ELEGIBLES			
1. Capacitación e inserción laboral	40 millones	35 millones			
2. Certificación de competencias laborales		Ancash Arequipa Ayacucho Cajamarca	Cusco La Libertad Lambayeque Moquegua	Ica Junín Pasco	Piura Puno Tacna
		5 millones			
		Apurímac Huánuco	Huancavelica 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		
<b>Total</b>	<b>100 millones</b>				

# 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 identificado con rótulo.
- 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... (1)

## ELIMINATORIOS

### Generales

- Límites de financiamiento y plazo
- Compromiso de contrapartida

### • Específicos

- Según Línea de proyectos

## VALORATIVOS

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



# CRITERIOS ELIMINATORIOS ESPECÍFICOS

## Línea 4

- Relación de beneficiarios (según Formato N° 22)
- Para todos los distritos del ámbito de intervención.
- Sumatoria de beneficiarios señalado en cartas = meta del proyecto.
- Sumatoria de beneficiarios de listados  $\geq 20\%$  de meta total del proyecto.

# LÍNEA 4: PROYECTOS PRODUCTIVOS SOSTENIBLES

## OBJETIVOS

### **General**

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

### **Específicos**

- Mejorar las competencias en gestión empresarial de la unidad productiva a través de la capacitación, asistencia técnica y asesoría a los beneficiarios o sus organizaciones.
- Mejorar la productividad de la unidad productiva de manera sostenible, a través de la capacitación, asistencia técnica, articulación para acceso a medios de producción en mejores condiciones (insumos, mano de obra, equipos, infraestructura, etc.)
- Mejorar competencias para la comercialización, a través de promoción de articulación de beneficiarios a mercados de bienes y servicios, en condiciones más justas.

## BENEFICIARIOS

- Personas mayores de 18 años, que conducen unidades productivas y reúnen condiciones indispensables para adopción sostenible de tecnologías y estrategias a promover. Esto comprende: características de unidad productiva, de unidad familiar, del entorno económico social y ambiental, y su vinculación al mercado.
- Preferentemente, en situación de pobreza o de vulnerabilidad.

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Basado en la demanda
- Complementariedad
- Orientada al desarrollo de competencias para la gestión empresarial de la unidad productiva
- Social, económica y ambientalmente sostenible
- Efectividad de la gestión del proyecto

# I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

## 1.1. Delimitación y accesibilidad al ámbito de intervención

### 1.1.1. Delimitación del ámbito de intervención

- Delimitación a nivel de centro poblado
- Incluya un mapa de ubicación geográfica
- Complete el Cuadro N° 1.

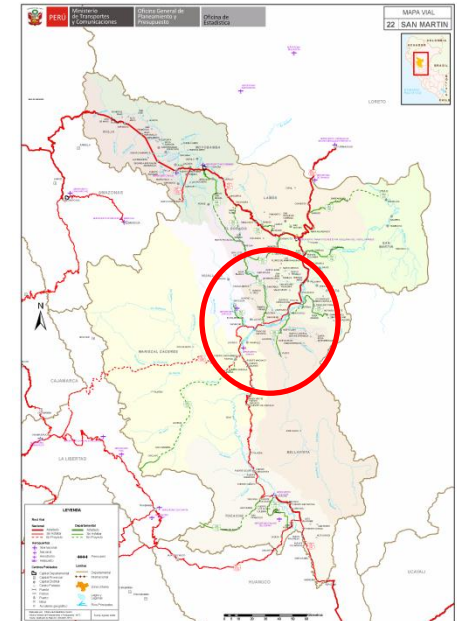
**Cuadro N° 1. Ámbito de intervención del proyecto**

N°	Ubigeo(*)	Región	Provincia	Distrito	Centro poblado

(\*) Código de ubicación geográfica del distrito asignado por INEI  
(<http://webinei.inei.gob.pe:8080/sisconcode/publico.htm#>)

### 1.1.2. Accesibilidad al ámbito de intervención

- Identifique y caracterice vías de acceso y medios de transporte desde una ciudad intermedia.
- Incluya un mapa vial.



#### 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

- Utilizar la cuenca como unidad de planificación de la intervención(sugerido).
- Incluir el cuadro N° 01 con el listado de distritos y centros poblados que forman el ámbito de intervención. Considere para este fin:
  - La ubicación de las unidades productivas a intervenir(asistencia técnica)
  - La ubicación de los centros poblados que serán utilizados como puntos de capacitación.
- Identificar la ubicación de la sede del proyecto
- Identificar los accesos viales siguientes:
  - Desde el punto de comercialización hacia las unidades productivas.
  - Desde la sede del proyecto hacia los puntos de capacitación y asistencia técnica
  - Señale los problemas de accesibilidad que se presentan en el año como consecuencia de fenómenos climáticos y otras razones.

# I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

## 1.2. Caracterización socioeconómica del ámbito de intervención

### 1.2.1. Población

**Cuadro Nº 2. Población del ámbito de intervención**

Nº	Distrito	Población Total	Nº de familias

### 1.2.2. Educación

**Cuadro Nº 3. Población del ámbito de intervención, 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. Actividades productivas

#### AGRÍCOLA

- Principales cultivos del ámbito de intervención
- Acceso a crédito
- Superficie bajo riego
- Otros

#### CRIANZAS

- Principales crianzas del ámbito de intervención
- Acceso a crédito
- Pasturas bajo riego
- Otros

#### ARTESANÍA, TURISMO U OTROS

- Información relevante para caracterizar dichas actividades

#### Recuerde:

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



# I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

## 1.2. Caracterización socioeconómica del ámbito de intervención

### 1.2.3. Actividades productivas

**Cuadro Nº 4. Superficie agrícola según tamaño de unidades productivas**

Tamaño de Unidades agropecuarias	Distrito 1		Distrito 2	
	Nº	Superficie (ha)	Nº	Superficie (ha)
Menor de 0.5 has				
De 0.5 a 0.9 has				
De 1.0 a 1.9 has				
De 2.0 a 2.9 has				
De 3.0 a 3.9 has				
De 4.0 a 4.9 has				
De 5.0 a 5.9 has				
De 6.0 a 9.9 has				
De 10.0 a 29.0 has				
De 30.0 a más has				
Total				

*Fuente:*

#### Recuerde:

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

# I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

## 1.3. Condiciones ambientales

- Condiciones geográficas y/o climáticas predominantes en la zona de intervención.
- De ser necesario, divida el ámbito en zonas con marcadas diferencias y presente la información para cada zona.
- Considere aquellas variables climáticas que tienen incidencia directa en las actividades productivas de las zonas, en especial sobre la actividad productiva promovida por el proyecto (altitud, temperatura y precipitación anual, entre otros).
- Fuente de agua para la producción.
- Para mejor comprensión de las condiciones climáticas existentes, presente un calendario donde se aprecie el momento de ocurrencia de los fenómenos climáticos (lluvias, heladas, granizadas, veranillos, entre otros).

**Defina los fenómenos climáticos a considerar en atención al proceso productivo promovido.**

### Recuerde:

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

# II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

## 2.1. Caracterización de la demanda

### 2.1.1. Características del producto

Nombre comercial, marca, características de calidad, presentación, certificaciones, otros.

### 2.1.2. Mercado actual y potencial

- Actuales compradores/usuarios del producto/servicio a ser promovido por el proyecto
- Destino del producto/servicio
- Exigencias y condiciones de compra (calidad, cantidad, oportunidad, presentación, precio, forma de pago y lugar de entrega, entre otros) actuales.
- Compradores/usuarios potenciales del producto/servicio a ser promovido por el proyecto
- Exigencias y condiciones de compra
- Canal de comercialización para dichos compradores

#### Recuerde:

- Producto: cultivos (incluyendo forestales), crianzas, artesanía.
- Servicio: turismo rural, entre otros.
- Compradores: adquirientes de productos.
- Usuarios: adquirientes de servicios

# II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

## 2.1. Caracterización de la demanda

### 2.1.3. Identificación de demanda específica

- Compradores interesados en adquirir producto/servicio a ser promovido por el proyecto.
- Dispuestos a suscribir un compromiso formal de adquisición, mediante contratos de compra a futuro o cartas de intención de compra (FORMATO N° 25).
- Incluya dichos documentos en anexo 9.1.
- Documentos deben especificar exigencias del comprador/usuario y condiciones de compra: calidad, cantidad, oportunidad, presentación, lugar de entrega, precio y forma de pago.
- Condiciones de compra: concordantes con características de oferta del proyecto.
- Presente información histórica sobre comportamiento del precio pagado por el producto/servicio en el ámbito de intervención, en últimos 5 años.
- Productos agropecuarios y artesanales: información sobre fluctuación mensual de precio promedio pagado en zona y precio en chacra reportado por MINAGRI en región.

#### Recuerde:

- Compradores/usuarios identificados deben ser empresas consolidadas, con experiencia y solvencia suficientes para afrontar compromisos de adquisición, sin inconvenientes.

## OJO: NO OLVIDE

- El diagnóstico debe ser preparado en atención al producto promovido.
- Incluya el anexo 9.2 “Caracterización del proceso productivo y comercialización actuales”, con todo el detalle solicitado.
- Incluya carta de intención de compra que detalle, la calidad, cantidad, oportunidad, presentación, lugar de entrega, precio, forma de pago. En el caso de commodities podrán presentar cartas de intención de compra de los compradores habituales .
- Debe demostrar que el proceso productivo elegido esté validado en la zona de intervención.

## II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

### 2.2. Caracterización de la oferta actual

#### 2.2.1. Oferta actual de la zona de intervención

- Características de la oferta actual del producto/servicio a ser promovido por el proyecto en la zona de intervención (calidad, cantidad, oportunidad, costo de producción, presentación, lugar de entrega y forma de pago, entre otros).
- En caso existan diferencias significativas entre grupos (zonas), caracterice cada una de estas y señale el N° productores que conforman cada grupo.
- Identifique principales compradores/usuarios del producto/servicio actualmente en la zona de intervención, según grupo.
- Compare características del producto/servicio actual VS requerimientos y condiciones de compradores/usuarios identificados.
- Determine aspectos de actual producción que constituyen una ventaja y otras que deben ser mejoradas para satisfacer demanda de los compradores/usuarios.

**Recuerde:**

- ...

# II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

## 2.2. Caracterización de la oferta actual

### 2.2.1. Oferta de otras regiones

- Señale regiones que proveen producto/servicio a los mercados elegidos por proyecto.
- Características de oferta (calidad, cantidad, oportunidad, costo de producción, presentación, lugar de entrega, precio y forma de pago, entre otros).
- Ventajas y/o desventajas de la oferta actual de estas regiones respecto a la oferta del ámbito de intervención del proyecto
- Oportunidades a ser aprovechadas por productores de zona de intervención para mejorar su competitividad

Recuerde:

- ...

## II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

### 2.3. Caracterización del proceso productivo y de comercialización actuales

- Anexo 9.2: caracterización del proceso de producción y comercialización actual del producto/servicio propuesto por el proyecto.

### 2.4. Caracterización de potenciales beneficiarios

- Descripción de una familia representativa del ámbito de intervención, en base a información obtenida mediante entrevista a algunos potenciales beneficiarios.
- Incluya indicadores relevantes para caracterizar familia tipo de población objetivo.
- Cuadro N° 5: referencial.

**Recuerde:**

- ...



## II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

### 2.5. Identificación de la oportunidad de intervención

- Sobre la base de diagnóstico, sustente la decisión de proponer un proyecto productivo en el ámbito y actividad productiva elegida.

#### **Recuerde:**

un proyecto productivo se justifica cuando en el ámbito de intervención se presentan las siguientes condiciones:

- Existen uno o varios compradores interesados en comprar la producción y dispuestos a suscribir un compromiso de compra.
- Existen condiciones naturales, tecnológicas y socioeconómicas favorables para la producción conforme a los requerimientos del comprador.
- Existe una brecha entre los requerimientos del comprador y la oferta actual de los productores, que puede ser superado gracias a la intervención del proyecto.

# III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

## 3.1. Descripción de la propuesta técnica

### 3.1.1. Estrategia de la intervención

- Sustente cómo se logrará incremento sostenible del ingreso neto de familias beneficiarias
- Explique cambios tecnológicos o de gestión a promover y demuestre cómo dichos cambios impactarán en: producción, precio de venta, costo de producción, costo de comercialización.
- Presente árbol de problemas y árbol de objetivos.
- Precise tiempo de intervención necesario para inducir cambios propuestos.
- Presente Cuadro N° 06.

**CUADRO N° 06. Indicadores del proceso productivo sin y con proyecto**

Indicador	Unidad(*)	Valor	
		Sin Proyecto	Con Proyecto

(\*) Los indicadores deben ser determinados para una hectárea o unidad productiva (cabeza de ganado, taller, etc.)

# III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

## 3.1. Descripción de la propuesta técnica

### 3.1.2. Experiencias exitosas que respaldan la propuesta

- Presente evidencia verificable de efectividad de estrategia planteada para lograr cambios propuestos en condiciones similares la zona de intervención.
- Demostrar que los cambios en indicadores son técnicamente factibles.

### 3.1.3. Proceso productivo a promover por proyecto

- Anexo 9.3: descripción de proceso productivo y comercialización a ser promovido por proyecto, resaltando cambios respecto a proceso actual.

### 3.1.4. Perfil del beneficiario

- Describa características y requisitos de familia para ser beneficiaria.
- Características mínimas de unidad productiva: extensión, N°, calidad, dotación de agua, exposición a riesgos climáticos, infraestructura, etc.
- Características de familia: nivel educativo, disponibilidad de mano de obra, capital de trabajo, insumos, equipos, herramientas y otros bienes indispensables para el proceso productivo o de comercialización.

# III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

## 3.1. Descripción de la propuesta técnica

### 3.1.5. Determinación de metas

- Presente criterios utilizados para fijar metas del proyecto: N° beneficiarios, tamaño de superficie agrícola ó N° unidades productivas, incremento de ingreso neto, entre otros.
- Presente un cuadro con las metas.
- Cuadro N° 07: presente proyección del ingreso neto para cada beneficiario, según producto/servicio promovido.
- En caso de proyectos de artesanía o similares, presente ingreso neto del taller.

**Cuadro N° 07. Ingreso neto proyectado por beneficiario proveniente de la producción de [producto]**

Área cultivo (ha)/ tamaño hato(N° cabezas)				
Descripción	Situación Actual	Año 1	Año 2	Año 3
Producción (TM, kg, l, unidades)				
Precio de venta (S/.)				
Ingresos Total (S/.)				
Costo de producción(S/.)				
Costo de comercialización (S/.)				
Ingreso Neto (S/.)				

#### Recuerde:

- Presente información estadística, reciente y verificable, que respalde el precio de venta estimado (promedio de 3 últimos años).

### OJO: NO OLVIDE

- Debe demostrar que el proceso productivo elegido esté validado en la zona de intervención.
- Debe presentar información sobre experiencias exitosas, que demuestre la efectividad de la estrategia propuesta, para condiciones similares.
- En la elaboración del flujo de caja debe tener en cuenta la rotación del cultivo (cultivos anuales). Debe considerar ingreso total (monetario y no monetario-autoconsumo), así como los gastos totales ( monetario, no monetarios- no de obra propia, insumos-)
- Tenga presente la gestión de riesgos (fluctuaciones del mercado)
- La asociatividad tiene como objetivo desarrollar capacidades. El modelo organizativo y nivel de formalidad, queda a decisión de los propios productores.
- Incluya la carta de intención de compra. Que detalle la calidad, cantidad, oportunidad, presentación, lugar de entrega, precio, forma de pago.

# III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

## 3.2. Selección de beneficiarios

### 3.2.1. Promoción y convocatoria

- Descripción de estrategia de información a población objetivo (beneficios, requisitos, procedimientos).
- Actividades, medios y materiales de difusión a ser utilizados. Sustente la pertinencia de los medios de difusión elegidos.

### 3.2.2. Selección de beneficiarios

- Procedimiento para selección de beneficiarios: debe considerar evaluación de familia y unidad productiva.
- Ficha de postulación : 3 secciones de información (familiar, unidad productiva y actividad productiva a ser promovida. Modelo en anexo 9.4).
- Criterios de selección de beneficiarios. ficha de evaluación y tabla de valoración en anexo 9.5.
- En anexo 9.6 presente cartas de identificación de beneficiarios acompañado de relación de potenciales beneficiarios (equivalente a 20% de la meta). Utilice FORMATO N° 22.

#### Recuerde:

- La selección e incorporación de beneficiarios debe ocurrir en primeros meses de ejecución del proyecto, antes del inicio de actividades de capacitación y asistencia técnica.

### OJO: NO OLVIDE

- Todos los beneficiarios deben ser incorporados al comienzo del proyecto. No se admite la incorporación progresiva.
- Debe elaborar una ficha de diagnóstico de la situación actual del proceso productivo y características del beneficiario(capacidades).
- Debe fijar el tamaño mínimo de la unidad productiva admisible, considerando las características del producto, y la viabilidad económica-técnica.
- Los beneficiarios deben habitar en la zona de intervención y preferentemente lo más cerca posible a la zona de producción, las excepciones deben ser sustentadas debidamente.
- Debe definir explícitamente los criterios de focalización y requisitos para la selección de beneficiarios.

# III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

## 3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

### 3.3.1. Mejora de competencias para la gestión empresarial

#### a. Estrategia

- Describa cambios a ser generados en beneficiarios para mejora de gestión empresarial de unidades productivas y actividad productiva/servicio propuesto.
- Describa cambios a ser generados en directivos de organizaciones para mejorar gestión

#### b. Plan de capacitación

- Describa el programa de capacitación, indicando lugares, responsables y fechas.
- Complete Cuadros N° 8 y 09.

**CUADRO N° 08 y 09. Plan de capacitación en gestión empresarial/ organizacional para beneficiarios/directivos**

Tema 1			
Objetivo			
Contenido:			
Metodología			
Perfil capacitador			
Hora			
Lugar de capacitación	Tipo de participante	Nº de participantes	Nº de eventos

*Nota: incluya un cuadro para cada tema de capacitación.*



# III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

## 3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

**CUADRO N° 10 y 11. Plan de asistencia técnica en gestión empresarial/ organizacional para beneficiarios/directivos**

Nº visita	Actividad proceso producción o comercialización	Tema	Encargado de AT	Lugar	Fecha prevista (mes)
1					

### c. Plan de asistencia técnica

- Describa el programa de AT, indicando lugares, responsables y fechas.
- Complete Cuadros N° 10 ,11 y 12.

**CUADRO N° 12. Distancias y tiempo de viaje desde sede operativa del proyecto hacia unidades productiva**

Sede operativa:					
Provincia:				Distrito	
N°	Distrito	Centro poblado	Desde sede operativa		
			Distancia (km)	Medio transporte	Tiempo viaje (horas)

*Nota: de ser necesario, incluya un cuadro para cada sede operativa y enumérelo correlativamente (12A, 12B, etc.)*

OJO: NO OLVIDE

- Presente el plan de capacitación y asistencia técnica para la gestión empresarial.
- El desarrollo de capacidades para la gestión de la unidad productiva u organización, debe desarrollarse desde el inicio del proyecto.
- Como resultado, debe elaborar un plan de mejora de la gestión que incluirá el plan de asistencia técnica específico para cada beneficiario, en atención sus debilidades específicas (sugerido).

# III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

## 3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

### 3.3.2. Mejora sostenible de la productividad de la unidad productiva o servicio

#### a. Estrategia

- Describa cambios que generará en beneficiarios unidad productiva o proceso productivo para mejora de productividad y/o calidad del producto/servicio promovido.

#### b. Plan de capacitación

Describa el programa de capacitación, indicando lugares, responsables y fechas.

Complete el Cuadro N° 13

**CUADRO N° 13. Programa de capacitación aspectos técnicos**

Tema 1			
Objetivo:			
Contenido:			
Metodología			
Perfil del capacitador			
Hora:			
Lugar de capacitación	Tipo de participante	Nº de participantes	Nº de eventos

*Nota: incluya un cuadro para cada tema de capacitación*

#### c. Plan de asistencia técnica

- Describa el programa de AT, indicando lugares, responsables y fechas.
- Complete el Cuadro N° 14

**CUADRO N° 14. Plan de asistencia técnica para beneficiarios**

Nº visita	Actividad proceso producción o comercialización	Tema	Encargado de AT	Lugar	Fecha prevista (mes)
1					

# III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

## 3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

### d. Mejora del potencial productivo

- Complete Cuadros N° 15 ,16 y, de existir infraestructura colectiva, el N° 17.

**CUADRO N° 15. Insumos, material, herramientas a ser donados a beneficiarios, según fuente de financiamiento.**

Nº beneficiarios que recibirán donación(*):					
Insumos/ materiales/ herramientas	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo parcial	Fuente financiamiento
			S/.		

(\*) En lo posible, donación debe ser para totalidad de beneficiarios

**CUADRO N° 16. Equipo e infraestructura de uso individual, a ser donados a beneficiarios, según fuente de financiamiento.**

Nº beneficiarios					
Equipo/ infraestructura	Unidad	Cantida d	Precio unitario	Costo parcial	Fuente financiamiento
			S/.		

**CUADRO N° 17. Equipo e infraestructura a ser donados para uso colectivo, según fuente de financiamiento.**

Equipo o infraestructura	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total	Fuente financiamiento
			S/.		
Total					

OJO: NO OLVIDE

- Debe elaborar una ficha de caracterización inicial de la unidad productiva y el manejo actual del proceso productivo y comercialización(Debe quedar guardada en el expediente de cada beneficiario).
- Debe elaborar el plan de asistencia técnica personalizado en atención a las debilidades específicas de cada productor (Recomendación).
- Presente el programa de capacitación en aspectos técnicos. Explique la metodología que utilizará, detalle el perfil de los capacitadores (para todos los temas del programa de capacitación)
- Presente el plan de asistencia técnica que cubra todos los cambios tecnológicos que considera promover el proyecto. Incluya metodología y perfil de asistente técnico.

# III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

## 3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

### 3.3.3. Mejora de las capacidades para la comercialización

#### a. Estrategia

- Describa cambios que generará en beneficiarios y organizaciones para mejora de comercialización del producto/servicio promovido.

#### b. Plan de capacitación

Describa el programa de capacitación, indicando lugares, responsables y fechas.

Complete el Cuadro N° 18

**CUADRO N° 18. Programa de capacitación sobre aspectos de comercialización para beneficiarios y directivos**

Tema 1			
Objetivo:			
Contenido:			
Metodología			
Perfil del capacitador			
Hora:			
Lugar de capacitación	Tipo de participante	Nº de participantes	Nº de eventos

*Nota: incluya un cuadro para cada tema de capacitación*

#### c. Plan de asistencia técnica

- Describa el programa de AT, indicando lugares, responsables y fechas.
- Complete el Cuadro N° 19

**CUADRO N° 19. Plan de asistencia técnica para comercialización**

Nº visita	Actividad proceso producción o comercialización	Tema	Encargado de AT	Lugar	Fecha prevista (mes)
1					

# III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

## 3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

### d. Mejora de la infraestructura y logística para la comercialización

- Complete Cuadros N° 20 y 21.

**CUADRO N° 20. Insumos, material y herramientas para la comercialización a ser donados a beneficiarios, según fuente de financiamiento.**

Nº beneficiarios que recibirán donación(*):					
Insumos/ materiales/ herramientas	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo parcial	Fuente financiamiento
			S/.		

**CUADRO N° 21. Equipo e infraestructura para la comercialización, a ser donados para uso colectivo, según fuente de financiamiento.**

Equipo o infraestructura	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total	Fuente financiamiento
			S/.		
Total					

## OJO: NO OLVIDE

- Presente la estrategia de comercialización que promoverá.
- Presente cartas de intención de compra.
- Presente el plan de capacitación sobre aspectos de comercialización. Describa la programación de las actividades de capacitación, indicando: lugar de realización, responsable, fecha.
- Presente el plan de asistencia técnica sobre aspectos de comercialización. Perfil de los asistentes técnicos; describa la programación de las actividades de asistencia técnica, indicando: lugar de realización, responsable, y fecha.



# III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

## 3.4. Análisis de riesgos y plan de contingencias

- Identifique factores externos, que escapen al control del proyecto, que podrían poner en riesgo la efectividad de las actividades del proyecto para el logro de los productos de acuerdo a lo proyectado.
- Analice el potencial impacto de cada factor y diseñe medidas de mitigación en concordancia con su importancia.
- Complete Cuadro N° 22.

**CUADRO N° 22. Análisis de riesgo y plan de contingencias**

Riesgo identificado	Potencial impacto	Medidas de mitigación

# IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

## 4.1. Marco Lógico

### 4.1.1. Productos entregables

- Representan los resultados intermedios que un conjunto de actividades aportan para el logro del objetivo a nivel de COMPONENTE.
- Por lo general, estos objetivos están asociados con los medios secundarios del árbol de objetivos.
- Los productos deben reflejar cambios verificables en beneficiarios y/o sus organizaciones, que tengan relación causa – efecto con objetivos a nivel de COMPONENTE, en relación a la gestión empresarial, mejora de productividad y/o comercialización.

#### Recuerde:

- Utilice el formato de Marco Lógico incluido en el Sistema Presupuestal (MS Excel).
- Cada Institución Proponente debe definir productos pertinentes a su propuesta, en atención a las características específicas del proyecto.

# **IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**

## **4.1. Marco Lógico**

### **Componente 1. Mejora de las competencias de los beneficiarios y sus organizaciones para la gestión empresarial.**

- Producto 1.1. Beneficiarios sensibilizados, focalizados y seleccionados
- Producto 1.2. Beneficiarios capacitados gestionan empresarialmente sus unidades productivas (cuentan con plan de negocios, registros, etc.)
- Producto 1.3. Beneficiarios acceden a servicios locales de apoyo a la gestión productiva y comercial.

### **Componente 2. Mejora sostenible de la productividad de la unidad productiva o servicio.**

- Producto 2.1. Beneficiarios con competencias técnicas fortalecidas para el manejo del [producto o servicio].
- Producto 2.2. Unidad productiva con potencial para la producción del [producto o servicio] mejorada.
- Producto 2.3. Beneficiarios obtienen productos que responden a las exigencias del mercado destino.
- Producto 2.4. Beneficiarios mejoran o acceden a infraestructura productiva.

# IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

## 4.1. Marco Lógico

### Componente 3. Mejorar las competencias de los beneficiarios y sus organizaciones para la comercialización

- Producto 3.1. Beneficiarios u organizaciones con competencias técnicas fortalecidas implementan plan de comercialización del [producto o servicio].
- Producto 3.2. Beneficiarios u organizaciones acceden a la infraestructura y logística de comercialización
- Producto 3.3. Beneficiarios amplían acceso a mercados en condiciones más justas.

# IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

## 4.1. Marco Lógico

### Recuerde:

- Verifique que **INDICADORES** posean atributos de cantidad, calidad y tiempo.
- Considere todas las dimensiones que abarca el cambio a implementar:
  - Nº **Beneficiarios** que implementan cambio.
  - Nº **Unidades productivas** donde se implementan cambios.
  - Nº **infraestructura o servicio** implementado o mejorado
  - **Capacidad** de infraestructura o servicio implementada o mejorada.
  - Nº **Productores que se benefician** de infraestructura o servicios implementados o mejorados.
  - Nº **responsables** de servicios implementados o mejorados.

- En condiciones particulares deberá incluir como indicador algunos medios:
  - Nº **responsables o encargados de implementación** del producto, cuando se contrata a profesionales que no forman parte del equipo técnico para desarrollar el producto en específico.
  - Nº **documentos, herramientas o servicios específicos**, cuando estos son resultado de un proceso de capacitación.
- Todos los indicadores de productos deben contar con medios de verificación que permitan su adecuada supervisión.

# IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

## 4.1. Marco Lógico

### 4.1.2. Actividades

#### Producto 1.1. Beneficiarios sensibilizados, focalizados y seleccionados.

- Promoción y difusión del proyecto
- Registro, evaluación y selección de beneficiarios

#### Producto 1.2. Beneficiarios capacitados gestionan empresarialmente la unidad productiva o servicios

- Capacitación en gestión empresarial de la unidad productiva o servicio
- Asesoría y asistencia técnica para la formulación del Plan de Negocio de la unidad productiva.
- Asesoría y asistencia técnica para la gestión empresarial de la unidad productiva (gestión logística, manejo de registros y costos de producción, entre otros).

# IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

## 4.1. Marco Lógico

### Producto 1.3. Beneficiarios acceden a servicios locales de apoyo a la gestión productiva y comercial.

- Promoción de servicios locales de AT en aspectos productivos y de gestión empresarial (formación de promotores, empresas servicios técnicos, etc.).
- Articulación con entidades de promoción del desarrollo y organizaciones empresariales (cámara de comercio, gremios empresariales, etc.)

### Producto 2.1. Beneficiarios con competencias técnicas fortalecidas para el manejo del [producto o servicio]

- Capacitación y asesoría para elaboración de Plan de manejo técnico del producto o servicio.
- Capacitación en aspectos técnicos que resuelvan cuellos de botellas o puntos críticos que limitan la productividad de unidad productiva o servicio.
- Asistencia técnica orientada a resolver cuellos de botellas o puntos críticos que limitan la productividad del producto o servicio.
- Pasantías a zonas con tecnologías de manejo o estrategias similares a las promovidas por el proyecto.
- Monitoreo y evaluación del proceso de adopción de las tecnologías y estrategias implementadas.

# IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

## 4.1. Marco Lógico

**Producto 2.2. Unidad productiva con potencial para la producción del [producto o servicio] mejorada.**

- Ampliación o mejora el potencial productivo (semovientes, instalación de pastos, señalización de rutas turísticas, entre otros)
- Instalación de equipos productivos o de transformación de acuerdo a las especificaciones técnicas y normas vigentes.
- Construcción o mejora de la infraestructura productiva o de transformación, en base al estudio definitivo o expediente técnico aprobado.
- Supervisión de la instalación de los equipos, o la construcción o mejora de la infraestructura.
- Capacitación en el uso y mantenimiento de los equipos instalados y la infraestructura construida o mejorada.
- Monitoreo y evaluación de la operación de la infraestructura productiva mejorada o implementada.



# IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

## 4.1. Marco Lógico

**Producto 2.3. Beneficiarios obtienen productos que responden a las exigencias del mercado destino.**

- Capacitación y asistencia técnica en el manejo de cosecha y post cosecha
- Capacitación y asistencia técnica en el desarrollo de productos o servicios de calidad en función a los requerimientos del mercado.
- Capacitación y Asistencia técnica para la transformación de productos (generación de valor agregado).
- Monitoreo y evaluación de los procesos de transformación de productos (generación de valor agregado).

**Producto 2.4. Beneficiarios mejoran o acceden a infraestructura productiva.**

- Construcción, ampliación, rehabilitación de infraestructura productiva.
- Organización y capacitación para la operación y mantenimiento

# **IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**

## **4.1. Marco Lógico**

### **Producto 3.1. Beneficiarios u organizaciones con competencias técnicas fortalecidas implementan plan comercialización [producto o servicio]**

- Capacitación a los beneficiarios del proyecto en técnicas de negociación y comercialización para lograr la inserción comercial en condiciones justas en un mercado debidamente identificado.
- Asesoría para la organización de la oferta productiva (grupos, asociaciones cooperativas, empresas, etc.)
- Asistencia técnica para la implementación del Plan de Comercialización

### **Producto 3.2. Beneficiarios u organizaciones acceden a infraestructura y logística de comercialización**

- Mejora de la infraestructura y logística para la comercialización, en concordancia con el plan de comercialización.
- Capacitación y asesoría para el uso de la infraestructura y logística para la comercialización.

# IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

## 4.2. Descripción de las actividades del marco lógico

**Producto 3.3. Beneficiarios amplían su acceso al mercado en condiciones más justas.**

- Asistencia técnica a los beneficiarios u organizaciones durante el proceso de comercialización (implementación del plan de comercialización).
- Asesoría para la identificación de nuevos mercados o mejora de la participación de mercado (participación en ferias, ruedas de negocio, viajes de intercambio, etc.)

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
- Nº participantes (beneficiarios, aliados, empresariado, etc.)
- Periodo de ejecución, frecuencia en caso de actividades repetitivas

# V. RECURSOS HUMANOS Y LOGÍSTICA

## 5.1. Recursos humanos

**CUADRO N° 23. Equipo técnico del proyecto**

Puesto	Perfil profesional requerido		Funciones a desempeñar
	Formación profesional	Experiencia profesional	

### 5.1.1. Equipo técnico

**CUADRO N° 24. Consultorías a ser contratadas**

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

### 5.1.2. Consultorías

**CUADRO N° 25. Recurso humano como contrapartida**

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

### 5.1.3. Contrapartida

#### Recuerde:

- Equipo técnico: contrato por planilla o CAS (instituciones públicas), dedicación a tiempo completo y residencia en ámbito de intervención del Proyecto.
- Jefe de proyecto: responsabilidades de gestión técnica y administrativa del proyecto, y asesoría para gestión de las unidades productivas y comercialización.

# V. RECURSOS HUMANOS Y LOGÍSTICA

## 5.2. Logística

**CUADRO N° 26. Equipamiento y mobiliario requerido por el proyecto.**

Equipo/mobiliario	Cantidad	Aportante (FONDOEMPLEO, CONTRAPARTIDA)

### 5.2.1. Equipo y mobiliario

**CUADRO N° 27. Materiales de escritorio y combustible requerido por el proyecto.**

Actividad	Insumos/material de escritorio	Cantidad

### 5.2.2. Materiales de escritorio y combustible

#### Recuerde:

- Los materiales de escritorio y combustibles sólo se presupuestan en Componente 6.

OJO: NO OLVIDE

- Detalle el perfil profesional de todos los integrantes del equipo técnico.
- El número de miembros del equipo técnico, debe ser concordante con la carga de trabajo del proyecto.

# VI. PRESUPUESTO

## 6.1. Resumen del presupuesto

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

## 6. 2. Aportes de contrapartida

**CUADRO N° 28. Contrapartida monetaria y no monetaria**

Tipo aporte	Institución aportante	Monto S/.	Actividad
Monetario			
No monetario			

## 6.3. Indicadores de rentabilidad y costo beneficio

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Costo promedio de capacitación por persona= 
$$\frac{\text{Costo total del proyecto (*)}}{\text{Nº personas capacitadas}}$$

### Recuerde:

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

### OJO: NO OLVIDE

- Incluya 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.
- El costo de todas las actividades debe ser calculado detallado a nivel costos unitarios.
- Todas las contrapartidas incluidas en el presupuesto deben contar con cartas de compromiso de las entidades aportantes, elaborado de acuerdo al formato correspondiente. Con excepción del aporte de los beneficiarios para el desarrollo del propio proceso productivo (insumos, mano de obra, equipos, servicios, etc.)
- La totalidad del costo de producción debe ser incluido en el presupuesto como contrapartida del beneficiario; salvo sí el proyecto considera un subsidio, en cuyo caso se colocará el monto correspondiente con cargo a la fuente de financiamiento que asumirá dicho subsidio.
- Respete escrupulosamente las restricciones presupuestales establecidas en las bases en el numeral 5.3.
- No altere las formulas del sistema presupuestal.
- Calcule el VAN considerando todos los costos del proceso productivo y la inversión de los productores en activos (semovientes, bienes inmuebles, costo de oportunidad del predio).



## VII. EXPERIENCIA INSTITUCIONAL

### 7. 1. Experiencia en gestión de proyectos de desarrollo productivo (Cuadro N° 29)

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

### 7. 2. Experiencia capacitación o AT en producto/servicio a ser promovido (Cuadro N° 30)

Ámbito de intervención	Tema de capacitación/ AT	Beneficiarios	Presupuesto	Duración	Principales resultados

### 7.3. Experiencia en AT para comercialización de producto/servicio promovido (Cuadro N° 31)

Ámbito de intervención	Público objetivo	Producto comercializado	Principales resultados	Duración	Presupuesto

### 7.4. Logística de Institución Proponente (Cuadro N° 32)

N°	Infraestructura/ equipo/ otros bienes	Cantidad

OJO: NO OLVIDE

Detalle la logística de la institución proponente que será puesto a disposición del proyecto.

## VIII. SOSTENIBILIDAD

- Describa actividades que serán implementadas para reforzar la sostenibilidad de los cambios impulsados por el proyecto.
- Estas actividades deben estar incorporadas en el marco lógico.



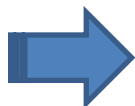
## IX. ANEXOS

### 9.1. Cartas de intención de compra/adquisición: FORMATO N° 25

### 9.2. Caracterización del proceso productivo y comercialización actuales

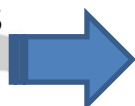
a. Actividades

b. Riesgos



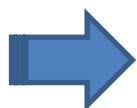
Riesgo	Intensidad	Frecuencia	Reducción de la producción (%)

c. Calendario de actividades



Actividad	Cronograma (mes)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

d. Costos



Actividad	Unidad	Cantidad	Costo Unitario (S/)	Costo Parcial (S7)	Tipo costo (Monetario/ no monetario)
Costo total (S/.)					

e. Principales indicadores



Indicador	Unidad	Valor actual

f. Caracterización de gestión de unidad productiva

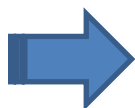
g. Comercialización

## VIII. ANEXOS

### 9.3. Descripción del proceso productivo a promover por el proyecto

a. Actividades

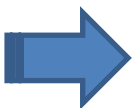
b. Riesgos



c. Calendario de actividades



d. Costos



e. Principales indicadores



f. Caracterización de gestión de  
unidad productiva

g. Comercialización

Riesgo identificado	Potencial impacto	Medidas de mitigación

Actividad	Cronograma (mes)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Actividad	Unidad	Cantidad	Costo Unitario (S/)	Costo Parcial (S7)	Tipo costo (Monetario/ no monetario)
Costo total (S/.)					

Indicador	Unidad	Valor actual

### 9.4. Modelo de ficha de postulación de beneficiarios

### 9.5. Ficha de evaluación de beneficiarios y tabla de valoración

### 9.6. Carta de identificación de beneficiarios

- Suscrita por representante legal del gremio de productores (organizados) o autoridad local (productores individuales)
- Incluya relación de beneficiarios
- Utilice el FORMATO N° 22

### 9.7. Cartas de compromiso de contrapartida

- FORMATO N° 04: Carta de compromiso de contrapartida de beneficiarios
- FORMATO N° 05: Carta de compromiso de contrapartida de institución privada
- FORMATO N° 06: Carta de compromiso de contrapartida de instituciones públicas.

**MUCHAS GRACIAS...**