



TALLER DE ELABORACIÓN DE PROYECTOS
Línea 3

Proyectos Promoción y Fortalecimiento de
Capacidades para el Emprendimiento

Enero 2018



CONSIDERACIONES GENERALES

OBJETIVO DE LA LINEA

Desarrollar y fortalecer las competencias emprendedoras en personas con idea de negocio o con negocio propio en marcha, que estén articulados adecuadamente al mercado, para incrementar sus ingresos a fin de contribuir a la mejora de la empleabilidad.

BENEFICIARIOS

CRITERIOS MÍNIMOS:

- Personas de 18-40 años de edad que hayan culminado la educación primaria.
- Personas con ideas de negocio y/o negocio en marcha con acceso a financiamiento.
- Negocios en marcha con antigüedad mínima de 3 meses y máxima de 3.5 años.

FONDOEMPLEO valorará la inclusión de población joven (18 a 29 años), de población de zonas declaradas en emergencia por desastres naturales, ubicadas en zonas de frontera, en situación de vulnerabilidad y familiares de los trabajadores de los sectores aportantes a FONDOEMPLEO (Explotación de minas, fabricación de cemento, extracción de hidrocarburos, actividades de telecomunicaciones, transporte de carga pesada y peajes, entre otros).

CRITERIOS ESPECIFICOS:

De acuerdo al tipo de beneficiario (con idea de negocio o negocio en marcha) y giro de negocio a ser promovida

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Ámbito de intervención delimitado
- Pertinencia del diagnóstico y estrategia de intervención
- Enfoque de desarrollo territorial
- Pertinencia de la promoción y fortalecimiento de las capacidades para el emprendimiento
- Recursos humanos
- Infraestructura y equipamiento adecuados
- Costo de servicio de capacitación y asistencia técnica acorde al mercado
- Costo de inversión por beneficiarios de FONDOEMPLEO razonable
- Principales productos
- Principales actividades
- Preselección de beneficiarios
- Selección de beneficiarios
- Metas de selección, capacitación e implementación de negocios
- Innovación de los proyectos
- Efectividad de la gestión del proyecto
- Sostenibilidad del proyecto

CARACTERÍSTICAS DEL DOCUMENTO DEL PROYECTO

- Información Técnica de Institucional: carátula del proyecto y Anexos correspondientes a los documentos de sustentos de la Evaluación de Criterios Eliminatorios (PDF).
- Propuesta Técnica del Proyecto: incorpora el sustento de la viabilidad técnica del proyecto (Word). Además de los anexos a la Propuesta Técnica (PDF). Recuerde que en esta parte del Documento de Proyecto no se debe señalar el nombre de la Proponente, para facilitar la evaluación anónima.
- Sistema Presupuestal: incorpora el análisis y sustento del presupuesto del proyecto (Excel).



FONDO EMPLEO
INFORMACIÓN TÉCNICA
INSTITUCIONAL

CARÁTULA

TÍTULO DEL PROYECTO			
FORMULADOR		MODALIDAD DE EJECUCIÓN	CÓDIGO
PRESUPUESTO (S/.)			
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	Total S/.	% Total	% de aporte respecto al financiamiento de FONDOEMPLEO
APORTE DE FONDOEMPLEO			
INSTITUCIÓN EJECUTORA			
INSTITUCIÓN APORTANTE 1			
INSTITUCIÓN APORTANTE 2			
BENEFICIARIOS			
PRESUPUESTO TOTAL			
CARTA FIANZA			
MONTA CARTA FIANZA (S/.)			
DURACIÓN DEL PROYECTO			
FECHA INICIO	FECHA TÉRMINO	DURACIÓN (MESES)	
ÁMBITO DE INTERVENCIÓN			
UBIGEO	REGIÓN	PROVINCIA	DISTRITO

RESUMEN DE METAS DEL PROYECTO								
TIPO DE BENEFICIARIO	DE LOS BENEFICIARIOS			DE LOS NEGOCIOS		DE LOS EMPLEOS	DE LOS INGRESOS	
	Nº de Pre Seleccionados	Nº de Seleccionados	Nº de beneficiarios con competencias en gestión de negocios cuentan con plan de negocio/mejora aprobado	Nº de beneficiarios implementados en su plan de negocio/mejora	Nº de beneficiarios que mantienen un negocio al final del proyecto	Nº de empleos generados en los negocios al final del proyecto	Ganancia promedio mensual del negocio al final del proyecto	Ganancia promedio mensual inicio de proyecto
IDEA DE NEGOCIO								
NEGOCIO EN MARCHA								
TOTAL								

I. DECLARACION JURADA

Yo, [nombre del representante legal de la Institución proponente/nombre de la persona natural], identificado con DNI N° _____, en mi calidad de representante de Proponente, DECLARO BAJO JURAMENTO:

- Que conozco, acepto y me someto a los lineamientos, condiciones y procedimientos comprendidos en las Bases del 17º Concurso de Proyectos.
- Que soy responsable de la veracidad y autenticidad de los documentos e información que presento para efecto del 17º Concurso de Proyectos.
- Que el presente proyecto no cuenta con financiamiento aprobado por otra fuente, para los componentes y rubros donde se solicita financiamiento a FONDOEMPLEO.

[FIRMA]

[nombre del representante legal de la Institución proponente/nombre de la persona natural]

ANEXOS DE SUSTENTO DE EVALUACIÓN DE CRITERIOS ELIMINATORIOS

- Cartas de Compromiso de Contrapartida
- Ficha de Identificación de Potenciales Beneficiarios
- Ficha de Situación Actual por tipo de beneficiarios y giros de negocio priorizado
- Ficha de Situación Deseada por tipo de beneficiario y giro de negocio priorizado
- Plan de Capacitación
- Plan de Asistencia Técnica



PROPUESTA TÉCNICA DEL PROYECTO

I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

1.1. Delimitación y accesibilidad al ámbito de intervención

1.1.1. Delimitación

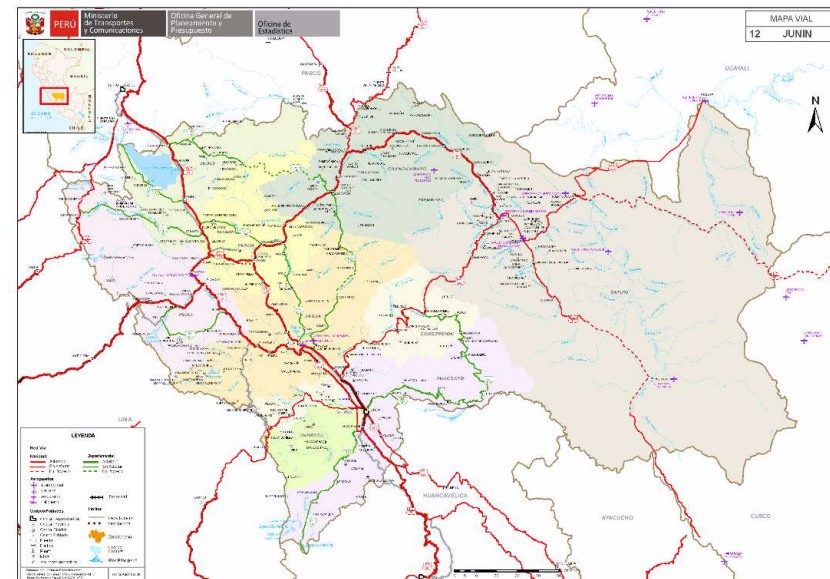
- A nivel distrital y de acuerdo a región priorizada
- Complete el Cuadro N° 1

Región	Provincia	Distrito

1.1.2. Accesibilidad

- Vías de acceso, condiciones y medios de transporte desde la sede hacia el ámbito de intervención
- Incluya mapa de ubicación geográfica y vial
- Complete el Cuadro N° 2

Sede operativa							
Región	Provincia	Distrito	Desde la Sede Operativa				
			Distancia (Km)	Medio de Transporte	Tiempo de viaje (Horas cronológicas)	Frecuencia de transporte	Condición de la Vía



Para el croquis y la caracterización de las vías de acceso, se sugiere revisar el siguiente link:
https://www.mtc.gob.pe/transportes/caminos/normas_carreteras/mapas_viales.html

I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

1.2. Caracterización del Contexto para el Emprendimiento

a) Caracterización de los emprendimientos:

A nivel de cada región incluir análisis de la concentración (%) de los tipos de emprendimiento que existen en el ámbito de intervención.

- Emprendimiento por Necesidad
- Emprendimiento por Oportunidad
- Emprendimiento Dinámico

b) Ecosistema Emprendedor

Describir la caracterización del ecosistema emprendedor en el que se desenvuelven (negocios en marcha) o desarrollarán los emprendimientos (ideas negocios) por cada uno de los ámbitos de intervención priorizados, relacionados con:

- Financiamiento
- Factor Humano
- Marco Político Legal
- Mercado
- Infraestructura
- Cultura y Sociedad

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.1. Sustento de la Demanda Específica Identificada

- Presentar información (primaria o secundaria) relevante que demuestre la existencia de oportunidades de emprendimiento en el ámbito de intervención y condiciones favorables para su implementación.
- Complete el Cuadro N° 3

Región				
Sector	Giros de Negocio	% de crecimiento de la Giro de Negocio	Demanda Específica	
			Nº de Negocios existentes	Nº de Negocios por implementar

- ¿Cuáles son los sectores económicos más relevantes y que han mostrado un mayor dinamismo en los últimos cinco años?
- ¿Cuáles son los sectores y giros de negocio que muestran mayor crecimiento y tendencia positiva en cuanto a la generación de autoempleo en los próximos cinco años?
- ¿Cuántos negocios existen en el giro de negocio priorizado en el ámbito de intervención, de los cuales se puedan corroborar los negocios en marcha a ser apoyados con el proyecto?
- ¿Cuántos negocios hay por implementar en las Giros de negocio priorizado en el ámbito de intervención, de los cuales se puedan corroborar las ideas de negocios a ser apoyados con el proyecto?

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.2. Sustento de la determinación de metas

- Presenta el sustento (información primaria y secundaria más reciente) de las metas fijadas por cada giro de negocio priorizado y a nivel de los beneficiarios, los negocios, el empleo y los ingresos, tomando en consideración el tipo de beneficiario (con idea de negocio y con negocio propio en marcha).
- Complete el Cuadro N° 4

GIRO DE NEGOCIO:							
TIPO DE BENEFICIARIO							
DE LOS BENEFICIARIOS			DE LOS NEGOCIOS		DE LOS EMPLEOS	DE LOS INGRESOS	
N° de Pre Seleccionados	N° de Seleccionados	N° de beneficiarios con competencias en gestión de negocios cuentan con plan de negocio/mejora aprobado	N° de beneficiarios implementan su plan de negocio/mejora	N° de beneficiarios que mantienen un negocio al final del proyecto	N° de empleos generados en los negocios al final del proyecto	Ganancia promedio mensual al inicio del proyecto	Ganancia promedio mensual del negocio al final del proyecto
TOTAL							

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.3. Caracterización del Perfil de los Emprendedor

Describir el perfil del potencial beneficiario a ser seleccionado por cada tipo de beneficiario (con idea de negocios y/o con negocio propio en marcha) y por cada uno de los giros de negocios priorizados, según el Formato establecido.



Giro de Negocio Priorizado		
Tipo de Beneficiario	Información requerida	
Con Idea de Negocio	Personal	Requisitos y actitudes/aptitudes
	Datos generales	Nombre, DNI, sexo, lugar de nacimiento
	Edad	Personas entre 18 a 40 años
	Educación	Por lo menos primaria completa y con capacidad de lectura y escritura y manejo de las operaciones matemáticas básicas Requisitos: [especifique los requisitos requeridos]
	[Incorpore otra información personal requerida]	Actitudes/aptitudes: [especifique las actitudes y/o aptitudes requeridas]
	Acerca de la idea de negocio	Requisitos y Documentación de Sustento
	[Incorpore información relacionada al producto/servicios, mercado, finanzas, experiencia previa, etc.]	Requisitos: [especifique los requisitos requeridos] Sustento: [especifique el sustento de los requisitos]
Con Negocio propio en marcha	Personal	Requisitos y actitudes/aptitudes
	Datos generales	Nombre, DNI, sexo, lugar de nacimiento
	Edad	Personas entre 18 a 40 años
	Educación	Por lo menos primaria completa y con capacidad de lectura y escritura y manejo de las operaciones matemáticas básicas Requisitos: [especifique los requisitos requeridos]
	[Incorpore otra información personal requerida]	Actitudes/aptitudes: [especifique las actitudes y/o aptitudes requeridas]
	Acerca del negocio en marcha	Requisitos y Documentación de Sustento
	[Incorpore información relacionada al producto/servicios, mercado, finanzas, experiencia previa, antigüedad del negocio, etc.]	Requisitos: [especifique los requisitos requeridos] Sustento: [especifique el sustento de los requisitos]

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.4. Priorización de Beneficiarios

CUADRO N° 5. Población Familiares de Trabajadores de Sectores Aportantes

Tipo de Población Beneficiaria	N° de Beneficiarios
Familiares de Trabajadores de Sectores Aportantes	
Otro tipo de Población	
Total de Beneficiarios	

CUADRO N° 6. Población en Situación de Vulnerabilidad

Tipo de Población Beneficiaria	N° de Beneficiarios
Población en situación de vulnerabilidad	
Otro tipo de Población	
Total de Beneficiarios	

RECUERDE:

- FONDOEMPLEO valorará en la calificación, la inclusión a los familiares de los trabajadores de los sectores aportantes a FONDOEMPLEO y/o población en situación de vulnerabilidad y que estos representen como mínimo el 20% de total de beneficiarios seleccionados.

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

CUADRO N° 7. Población por Edad

Tipo de Población Beneficiaria	N° de Beneficiarios
Jóvenes (18-29 años)	
Adultos (30 -40 años)	
Total de Beneficiarios	

CUADRO N° 8. Población Declarada en Emergencia

Tipo de Población Beneficiaria	N° de Beneficiarios
Población declarada en emergencia	
Otro tipo de Población	
Total de Beneficiarios	

CUADRO N° 9. Población en provincias de zonas de frontera

Tipo de Población Beneficiaria	N° de Beneficiarios
Población en zonas de frontera	
Otro tipo de Población	
Total de Beneficiarios	

RECUERDE:

- FONDOEMPLEO valorará en la calificación, la inclusión de población joven (18-29 años), a la población de zonas declaradas en emergencia por desastres naturales el 2017 y/o a la población ubicada en las provincias de zona de frontera.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

- Descripción resumida de la estrategia de intervención (la cual debe establecer como mínimo la manera de cómo articular los emprendimientos a promover con las iniciativas locales del ámbito de intervención y con el ecosistema emprendedor identificado).
- Diagrama de flujo de la estrategia.
- Describa el enfoque de desarrollo territorial que permita resolver problemáticas similares en los beneficiarios y contribuya al cierre de brechas.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1. Convocatoria y Selección de Beneficiarios

El proceso de focalización de beneficiarios no debe durar más de tres meses.

3.1.1 Promoción y convocatoria

3.1.2 Preselección de potenciales beneficiarios

a) Criterios de Pre Selección: mínimamente debe contemplar lo siguiente:

- Registro de los participantes.
- Verificación de requisitos de los participantes y/o documentación presentada.
- Evaluación de aptitudes y actitudes (mayores probabilidades de culminar exitosamente el proceso de capacitación y su posterior implementación o fortalecimiento del negocio).

La preselección debe contemplar un 80% adicional respecto a la meta de los beneficiarios seleccionados a fin de contar con un grupo de control para la evaluación de impacto prevista por el proyecto.



Recuerde:

En el Anexo correspondiente debe incluir los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción para beneficiarios con idea de negocio,
- Ficha de inscripción para beneficiarios con negocio propio en marcha
- Instrumentos para la evaluación de la actitud/aptitud emprendedora
- Plan de verificación domiciliaria del beneficiario, explique los mecanismos que utilizará para validar la información brindada por los potenciales beneficiarios; así como los procedimientos de subsanación y sanción, en caso sean aplicables.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1.3 Selección de beneficiarios

a) Criterios de Selección

- La selección de los beneficiarios será aleatoria y en base a los pre seleccionados y estará a cargo de FONDOEMPLEO.
- El tiempo desde el envío del padrón de preseleccionados por parte de la institución ejecutora a FONDOEMPLEO y la devolución que este último realice hacia la primera no demorará más de cinco días hábiles.
- Las personas que no resulten seleccionadas conformarán el grupo de control requerido para la evaluación de impacto del proyecto. La Proponente debe establecer y programar actividades de seguimiento y actualización de los datos del grupo control, cada tres meses y hasta el último mes programado para la ejecución de actividades.

b) Ficha Socioeconómica de aplicación a los Beneficiarios Seleccionados

- Incluir la Ficha Socioeconómica que aplicará en el proceso de inscripción de los beneficiarios seleccionados, se diseñará según tipo de beneficiario y según lo requiera cada giro de negocio priorizado. El **FORMATO N° 12**, debe ser complementado con información de los aspectos específicos por giro de negocio priorizado.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2. Curso de Capacitación en Gestión de Negocios

3.2.1 Diseño del Curso de capacitación en Gestión de Negocios

Deben ser descritos en el **FORMATO N° 8**, teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

- Elabore formatos específicos según tipo de beneficiario a ser capacitado a nivel de cada módulo (3): Competencias Específicas, Competencias para la Formulación del Plan de Negocio/Mejora y Competencias Blandas.
- Los contenidos mínimos deben orientarse a desarrollar las competencias necesarias para formar emprendedores capaces de implementar y gestionar sus emprendimientos de manera exitosa, además de cubrir las necesidades y limitaciones identificadas en los giros de negocios priorizados.
- Los contenidos mínimos deben permitir mejorar las competencias de los emprendimientos por necesidad, por oportunidad y emprendimientos dinámicos identificados en el ámbito de intervención y de manera diferenciada.
- Los cursos deben tener como tema inicial el análisis del contexto y las potencialidades de la zona, a fin de que el capacitado empiece a evaluar la pertinencia de su idea de negocio o negocio en marcha.
- El módulo de competencias específicas deben incluir además unidades temáticas relacionados a los criterios de calidad (como buenas prácticas de manufactura (BPM), producción e higiene y las de manufactura, etc.).
- El proceso de capacitación debe incorporar enfoques y metodologías innovadoras.
- El módulo de competencias específicas y el de formulación de planes de negocio/mejora debe tener una duración mínima de 40 horas cronológicas y el módulo de competencias blandas debe tener como mínimo una duración de 20 horas cronológicas.
- Los facilitadores encargados de la capacitación deben ser profesionales especializados con experiencia demostrada en el uso de la metodología propuestas y validadas (CEFE, MESUN, ISUN, entre otros).
- El número máximo de capacitados no debe ser mayor a 25 personas por sección.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2.2 Metodología de capacitación

Presentar la descripción resumida de las principales características de la(s) metodología(s) a ser implementada durante la capacitación.

3.2.3 Desarrollo de la capacitación

CUADRO N° 10. Sedes, infraestructura y equipamiento para la capacitación

Giro(s) de Negocio(s):		
Sede	Grupo	Infraestructura y equipamiento
Para Beneficiarios con Idea de Negocio		
	[Indique los grupos]	
Para Beneficiarios con Negocios Propios en Marcha		
	[Indique los grupos]	

CUADRO N° 11. Programación de los cursos de capacitación

Giro de Negocio:		Mes*												
Sede	Grupo													
Para Beneficiarios con Idea de Negocio														
	[Indique los grupos]													
Para Beneficiarios con Idea de Negocio														
	[Indique los grupos]													

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2.4 Seguimiento y supervisión del proceso de capacitación

- Describir el procedimiento para el seguimiento y evaluación del dictado de los cursos de capacitación (contenido temático, cumplimiento de la programación de actividades académicas, nivel de asistencia de los beneficiarios, efectividad de la metodología, entre otros).
- Explicar el procedimiento de retroalimentación para mejorar el proceso de capacitación y asegurar que los beneficiarios culminen los cursos, adquieran las competencias mínimas propuestas y obtengan sus planes de negocio/mejora aprobados.
- Incluir las fichas que serán utilizadas para supervisar la calidad del proceso de capacitación (en los beneficiarios y facilitadores) por parte del equipo del equipo técnico.



III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Implementación/Fortalecimiento de Negocios

3.3.1 Asistencia técnica para la implementación de los planes de negocio y/o mejora

- La asistencia técnica debe reforzar y aplicar lo aprendido en la capacitación e implementar los planes de negocio/mejora de todos los beneficiarios que han obtenido la calificación de APROBADOS en sus planes de negocio o planes de mejora.
- Debe tener una duración mínima de 6 meses y máxima de 9 meses.
- El costo del servicio de asistencia técnica no debe superar el costo de mercado para una asistencia técnica similar al servicio ofrecido por la persona / entidad encargada del servicio.
- La asistencia técnica debe considerar aspectos relacionados con la implementación de criterios de calidad, como las buenas prácticas de manufactura (BPM), producción e higiene y las de manufactura, etc.

La asistencia técnica para la implementación de los planes de negocio y/o mejora deben ser descritos en el **FORMATO N° 9-A**.

CUADRO N° 12. Asistencia Técnica para Implementación de Planes de Negocio/Mejora

Tipo de Beneficiarios	Nº de Asistencia Técnica Previstas	Nº de Beneficiarios Asistidos	Costo total de Asistencias Técnicas (S/.)
Para Beneficiarios con Idea de Negocios			
Para Beneficiarios con Negocios en Marcha			
TOTAL			

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

CUADRO N° 13. Programa de asistencia técnica durante la implementación

Tipo de Beneficiarios	Mes							
Para Beneficiarios con Idea de Negocios								
Para Beneficiarios con Negocios en Marcha								

Cuadro N° 14. Estrategia para la implementación del Plan de Asistencia Técnica

Producto/Servicio		Competencias Específicas					
Módulo 1:							
Sede Operativa	Unidades Temáticas	Ámbitos donde se desarrollará la Asistencia Técnica (AT)	N° de Beneficiario por Ámbito de AT	Tiempo de Traslado (hr)	N° de técnicos por Ámbito de atención	Tiempo de permanencia en la AT por Técnico	Frecuencia de Visitas (días)

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3.2 Asistencia técnica para la resolución de cuellos de botella de negocios implementados o fortalecidos

La asistencia técnica para la resolución de cuellos de botella, de negocios implementados o fortalecidos, puede ser considerada si la estrategia del proyecto lo requiere, debiendo ser descrita en el **FORMATO N° 9-B**

- Esta asesoría tiene el propósito de resolver cuellos de botella o puntos críticos identificados para cada negocio a ser mejorado o implementado, hasta por 1 UIT por negocio implementado o fortalecido.
- La duración de la asistencia técnica dependerá del cuello de botella identificado.
- El número de beneficiarios que reciben asistencia técnica en resolución de cuellos de botella no puede ser mayor que la meta prevista como negocio implementado (para idea de negocio) o fortalecidos (negocios en marcha).
- El gasto de la asistencia técnica por este concepto, durante la ejecución y en caso el proyecto resulte aprobado, estará sujeto a un análisis previo de FONDOEMPLEO, una vez el negocio se haya implementado (idea de negocio) o fortalecido (negocio en marcha).

CUADRO N° 15. Total de asistencia técnica prevista

Tipo de Beneficiarios	N° de Asistencia Técnica Previstas	N° de Beneficiarios Asistidos	Costo total de Asistencias Técnicas (S/.)
Para Beneficiarios con Idea de Negocios			
Para Beneficiarios con Negocios en Marcha			
TOTAL			

CUADRO N° 16. Programación de la asistencia técnica prevista.

Tipo de Beneficiarios	Mes					
Para Beneficiarios con Idea de Negocios						
Para Beneficiarios con Negocios en Marcha						

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3.3 Registro de información de beneficiarios

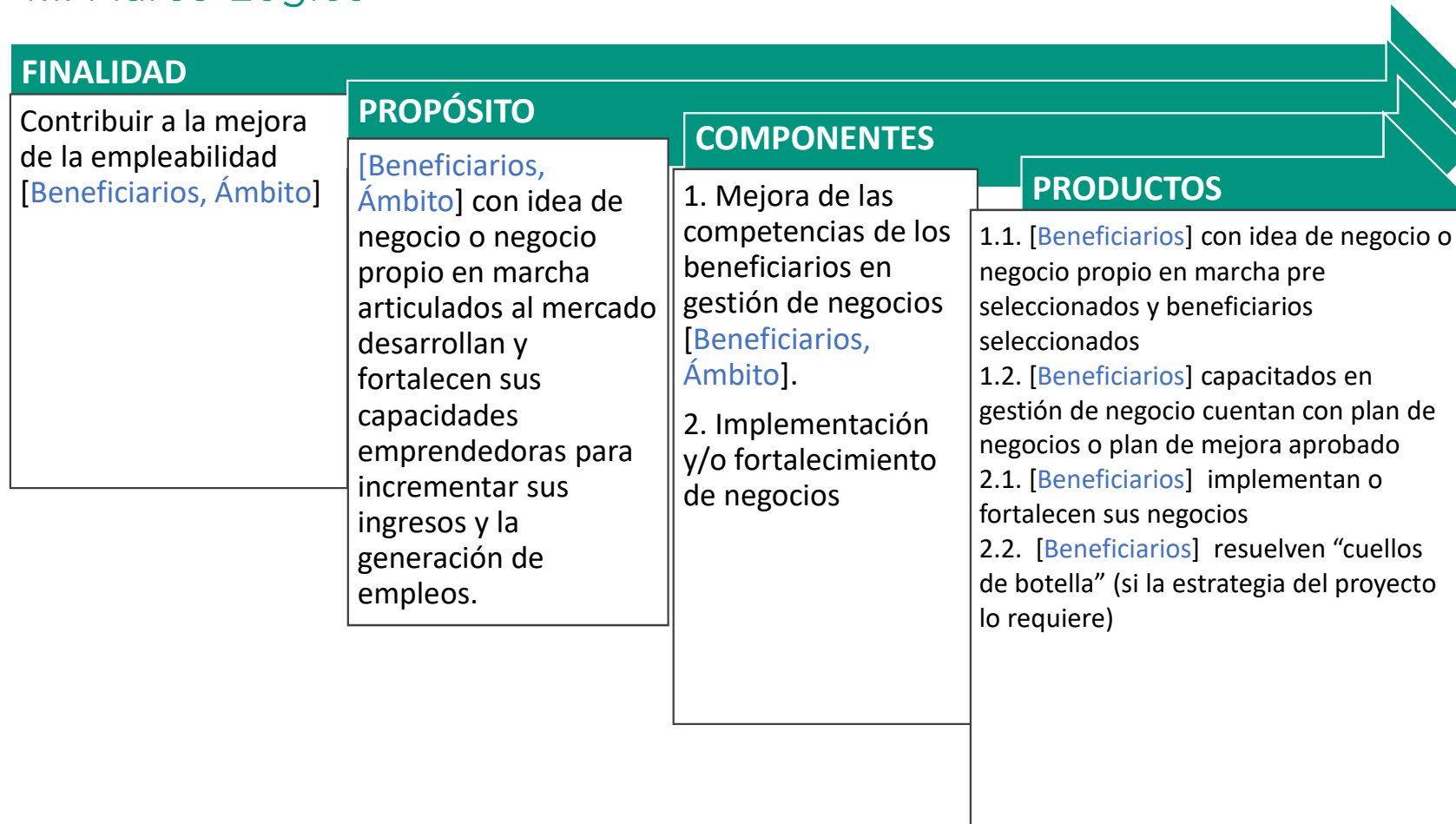
Describir las características de la base de datos digital que implementará para registrar información de los beneficiarios y su desempeño durante la capacitación, así como aquella referida a la implementación del plan de negocio o plan de mejora.

Adicionalmente describir el archivo físico que deberá implementar para guardar la siguiente información:

- Fichas utilizadas en el proceso de inscripción.
- Fichas utilizadas en el seguimiento del proceso de capacitación.
- Copia de los planes de negocio o de mejora.
- Fichas de asesoría y acompañamiento.
- Otros que considere relevante.

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCION DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico



IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCION DE ACTIVIDADES

4.2. Descripción de las Actividades

- El objetivo o resultado que aportará dicha actividad, precisando la meta.
- La metodología o procedimiento.
- 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.).

4.3. Descripción de los Entregables del Proyecto

El cronograma de productos y de actividades debe ser elaborado de acuerdo a lo señalado en la sección 4 del manual.

V. PRESUPUESTO

5.1. Resumen del presupuesto

- Cuadro N° 17

Fuente	Monto Total (S/.)	Aporte Monetario (S/.)	Aporte No Monetario (S/.)	% del Aporte Monetario en relación a lo solicitado a FONDOEMPLEO
FONDOEMPLEO				
Proponente				
Institución aportante 1				
Institución aportante n				
Total				

5.2. Aportes de contrapartida

- Cuadro N° 18

Actividades	Descripción del aporte	Monto (S/.)	Tipo de aporte (M/NM)	Periodo utilización (mm/aa)	Institución aportante
					Proponente
					Institución Aliada 1
					Institución Aliada 2
					Beneficiarios
Total					

RECUERDE:

- El aporte de contrapartida monetaria no debe ser menor al 5% del monto solicitado a FONDOEMPLEO y es un criterio eliminatorio.
- Se valorará positivamente en la calificación del proyecto, si el monto de contrapartida monetaria suma al menos el 10% del monto solicitado a FONDOEMPLEO.
- Los aportes de contrapartida deben estar respaldados por sus respectivas cartas de compromiso según corresponda.

V. PRESUPUESTO

➤ Cuadro N° 19

Actividad	Descripción del aporte	Monto (S/.)	Tipo de aporte (M/NM)	Periodo utilización (mm/aa)	Institución aportante
					Institución Aliada 1
					Institución Aliada 2
Total					

RECUERDE:

- Se valorará positivamente en la calificación del proyecto, alianzas con empresas aportantes a FONDOEMPLEO en los últimos cinco años, las cuales aportarán contrapartidas monetarias mayor al 5% hasta 40% del costo total del proyecto.

➤ Cuadro N° 20

Actividad	Descripción del aporte	Monto (S/.)	Tipo de aporte (M/NM)	Periodo utilización (mm/aa)	Institución aportante
					Institución Aliada 1
					Institución Aliada 2
Total					

RECUERDE:

- FONDOEMPLEO valorará positivamente en la calificación del proyecto alianzas con empresas, universidades y centros de investigación Público o Privados que aporten contrapartidas monetarias o no monetarias al proyecto mayor al 30% hasta el 50% del costo total del proyecto.

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.1. Plan de Gestión de Interesados

➤ Cuadro N° 21

Datos del Interesado	Tipo	Etapas	Expectativas	Requisitos principales	Nivel de influencia	Rol del Interesado
Beneficiarios	Cliente	Ejecución			Alta	
Empresa Aportante a FONDOEMPLEO	Cliente	Ejecución			Alta	
Proponente	Ejecutor	Ejecución				
Empresa	Aliado estratégico	Ejecución				
Gobierno local	Aliado estratégico	Inicio				
FONDOEMPLEO	Patrocinador	Ejecución				
Interesado n						

6.2. Plan de Gestión de Recursos Humanos

CUADRO N° 22. Perfil profesional de los integrantes del equipo

6.2.1. Equipo Técnico

Rol	Funciones o Responsabilidades	Dedicación al Proyecto	Perfil profesional requerido		
			Competencias técnicas	Competencias blandas	Experiencia profesional
Jefe de Proyecto					
Asistente de proyecto (técnico/administrativo)					

CUADRO N° 23. Recurso humano aportado como contrapartida.

Personal/Puesto	Funciones o Responsabilidades a desarrollar	Duración (Meses)/	Dedicación (%)	Institución aportante

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.2.2 Consultorías

CUADRO N° 24. Perfil profesional requerido para las consultorías

Actividad	Consultoría	Resultados / Productos	Duración (meses)	Fecha de inicio de contrato (mes/año)	Monto S/.	Perfil profesional requerido	
						Competencias técnicas	Experiencia profesional

CUADRO N° 25. Consultorías aportado como contrapartida.

Consultoría	Actividades a desarrollar	Duración (Meses)/	Institución aportante

6.2.3 Servicios de Terceros

CUADRO N° 26. Características del Servicio de terceros

Servicio	Resultados/ Productos	Duración (meses)	Fecha de inicio de contrato (mes/año)	Monto S/.	Perfil profesional requerido para el servicio requerido

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.3. Plan de Adquisiciones

CUADRO N° 27. Adquisiciones Relevantes

Bienes/servicios	Especificaciones Técnicas	Cantidad	Monto	Momento de la Adquisición (Mes)

6.4. Plan de Gestión de Riesgos

CUADRO N° 28. Análisis de riesgos y plan de contingencias

Descripción del Riesgo	Prob.	Imp.	Sev.	Responsable	Respuesta al Riesgo	Disparador	Contingencia

Prob: Probabilidad
 Imp: Impacto
 Sev: Severidad = Probabilidad x Impacto
 Escalas de Probabilidad

Puntuación	Probabilidad
MUY BAJO	0-20%
BAJO	20-40%
MEDIA	40-60%
ALTA	60-80%
MUY ALTA	80-100%

Rango	Impacto	Ejemplo
Leve	0 - 1.25	Retrasa el proyecto, o afecta la calidad en una magnitud menor.
Medio	1.25 - 2.50	Retrasa el proyecto o incrementa el costo, o afecta la calidad en una magnitud significativa, sin exceder el nivel establecido como tolerable.
Grave	2.50 - 3.75	Retrasa el proyecto o incrementa el costo, o afecta la calidad por encima del establecido como tolerable.
Muy Grave	3.75 - 5.00	No se puede completar componentes del proyecto, o los componentes son rechazados, o se trunca el proyecto

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.5. Plan de Gestión de Comunicaciones

CUADRO N° 29. Matriz de Comunicaciones

E X T E R N A	Actividad	Forma	Responsable	Frecuencia	Audiencia
		Informe de avance	Presencial, correo	Jefe de Proyecto	Mensual
I N T E R N A					

6.5. Plan de Seguimiento y Evaluación de los Indicadores

CUADRO N° 30. Plan de Seguimiento y Control

Indicador	Medio de Verificación	Responsable	Periodo de Medición y Mes(es) de Medición
(N° de beneficiario con competencias en gestión de negocios cuentan con plan de negocio aprobado/ N° de beneficiarios seleccionados) * 100			
(N° de beneficiarios con competencias en gestión de negocios cuentan con plan de mejora aprobado/ N° de beneficiarios seleccionados) * 100			
N° de beneficiarios implementan su plan de negocio/ N° de beneficiarios con planes de negocio aprobados) * 100			
(N° de beneficiarios implementan planes de mejora/ N° de beneficiarios con planes de mejora aprobados) * 100			
(N° de empleos generados en los negocios al final del proyecto / Total de empleos en los negocios al inicio del proyecto *100			
(N° de beneficiarios que mantienen un negocio/N° total de emprendedores que implementaron un negocio)*100			
(Margen bruto al final del proyecto menos Margen Bruto al inicio del proyecto)/ Margen Bruto al inicio del proyecto *100			
(N° de negocios que incrementaron ganancias/N° de negocios implementados) *100			
Ganancia promedio mensual del negocio al final del proyecto menos Ganancia promedio mensual al inicio del proyecto)/Ganancia promedio mensual al inicio del proyecto *100			

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.7. Logística para el proyecto

CUADRO N° 31. Infraestructura, equipamiento y bienes requeridos por el proyecto

Actividad	Infraestructura, equipamiento y bienes	Cantidad

VII. INDICADORES

7.1. Indicadores Costo/Efectividad (comente los resultados)

Costo Promedio	Indicador
Costo promedio de asistencia en gestión de negocio por persona	$\frac{\text{Costo Total del Proyecto}}{\text{N}^\circ \text{ personas asistidas técnicamente}}$
Costo promedio emprendimiento promovido	$\frac{\text{Costo Total del Proyecto}}{\text{N}^\circ \text{ emprendimientos promovidos}}$
Costo promedio emprendimiento fortalecido	$\frac{\text{Costo Total del Proyecto}}{\text{N}^\circ \text{ emprendimientos fortalecidos}}$

7.2. Indicadores Beneficio/Efectividad (comente los resultados)

Costo Promedio	Indicador
Competencias desarrolladas/fortalecidas	$\frac{(\text{N}^\circ \text{ de Beneficiarios que implementan y/o fortalecen sus negocios/Monto Financiado por FE}) * 1'000,000}{\text{Monto Financiado por FE}}$
Incremento de Ganancia promedio mensual	$\frac{(\text{Incremento de Ganancia Promedio Mensual del negocio/Monto Financiado por FE}) * 1'000,000}{\text{Monto Financiado por FE}}$
Incrementos de Empleos Generados	$\frac{(\text{Incremento de empleos generados en los negocios /Monto Financiado por FE}) * 1'000,000}{\text{Monto Financiado por FE}}$

VIII. ACCIONES PARA LA SOSTENIBILIDAD

- Describir las actividades que serán implementadas con la finalidad que la intervención del proyecto sea sostenible en su articulación con iniciativas y dinámicas locales y el ecosistema emprendedor identificado.
- Describir la incorporación de tecnologías y/o estrategias social, económica y ambientalmente sostenibles. Recuerde que estas tecnologías y/o estrategias deben permitir que los beneficiarios conozcan temas relacionados con la calidad en la producción y comercialización de bienes y servicios, previsto en los Planes de Capacitación.
- Estas actividades deben ser incorporadas al Marco Lógico del proyecto y contar con el debido presupuesto.

VIII. ANEXOS DE LA PROPUESTA TÉCNICA DEL PROYECTO

- 9.1 Instrumentos para la pre selección de beneficiarios.
- 9.2 Formato de los planes de negocios o planes de mejora.
- 9.3 Instrumentos y tabla de valoración de los planes de negocios o planes de mejora.
- 9.4 Fichas de seguimiento y supervisión del proceso de capacitación.
- 9.5 Fichas de seguimiento y supervisión del proceso de asistencia técnica.
- 9.6 Otros que considere relevante.



GRACIAS

Fondo Nacional de Capacitación y
Promoción del Empleo