



FONDO NACIONAL DE CAPACITACIÓN
LABORAL Y DE PROMOCIÓN DEL EMPLEO

TALLER DE ELABORACIÓN DE PROYECTOS
LINEA 4

Proyectos Productivos Sostenibles

Enero 2018



CONSIDERACIONES GENERALES

OBJETIVOS DE LA LINEA

Comercialización

Desarrollar y fortalecer en los beneficiarios las competencias requeridas para la resolución de los principales problemas identificados para la mejora de la comercialización de los productos o servicios articulados al mercado.

Desarrollar y fortalecer las competencias de los jefes de hogares conductores de unidades productivas, para el incremento de sus ingresos netos y la generación de empleo de manera sostenible

Gestión Empresarial y Mejora proceso

Desarrollar y fortalecer en los beneficiarios las competencias requeridas para la resolución de los principales problemas identificados para la mejora de la gestión empresarial o incremento de la producción y productividad, que lo requieran para acceder a mercados en mejores condiciones.

Referido a productos y servicios con demanda de mercado específica a fin de contribuir a la mejora de su empleabilidad.

BENEFICIARIOS

Criterios mínimos:

- Personas Jefes de hogares mayores de 18 años de edad.
- Personas Jefes de hogares que conducen unidades productivas.

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).

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Ámbito de intervención delimitado: Distrital
- Pertinencia del diagnóstico y estrategia de intervención: diagnóstico y estrategia por cada región priorizada.
- Enfoque de desarrollo territorial: resolución de problemáticas similares por región.
- Productos o servicios basados en la demanda: mercado insatisfecho o potencial.
- Pertinencia de las actividades económicas promovidas: se valorará las actividades promisorias.
- Pertinencia del servicio: Capacitación y Asistencia técnica para beneficiarios que cumplan requisitos y tengan acceso a recursos.
- Complementariedad: articulación con iniciativas locales o regionales, como alianzas.
- Recursos humanos: contar con experiencia, dominio de métodos y metodologías y técnicas.
- Infraestructura y equipamiento adecuados:
- Costo de servicio de capacitación y/o asistencia técnica acorde al mercado
- Costo de inversión por beneficiario de FONDOEMPLEO razonable: se acerca o supera a S/. 2500 de manera razonable.
- Principales productos: indicadores que reflejen cambios verificables, criterios de aceptación y medios de verificación.
- Principales actividades
- Selección de beneficiarios: como máximo hasta el tercer mes.
- Innovación en los proyectos: mejora del producto o servicio, introducción de nuevo producto y mejora del proceso, gestión o comercialización.
- Efectividad de la gestión del proyecto: para el logro de objetivos y metas del proyecto
- Sostenibilidad del proyecto: tecnologías y estrategias social, económica y ambientalmente sostenibles.

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).



INFORMACIÓN TÉCNICA
INSTITUCIONAL

CARÁTULA

| | | | |
|---------------------|------------------------|--------|--|
| TÍTULO DEL PROYECTO | | | |
| FORMULADOR | MODALIDAD DE EJECUCIÓN | CODIGO | |

PRESUPUESTO (S./)

| FUENTE DE FINANCIAMIENTO | Total S./ | % Total | No Monetario | Monetario | % del Aporte re al financiamien FONDOEMPL |
|--------------------------|-----------|---------|--------------|-----------|---|
| APORTE DE FONDOEMPLO | | | | | |
| INSTITUCIÓN EJECUTORA | | | | | |
| INSTITUCIÓN APORTANTE 1 | | | | | |
| INSTITUCIÓN APORTANTE 2 | | | | | |
| BENEFICIARIOS | | | | | |
| PRESUPUESTO TOTAL | | | | | |

CARTA FIANZA¹

| | |
|--------------------------|--|
| MONTO CARTA FIANZA (S./) | |
|--------------------------|--|

DURACIÓN DEL PROYECTO

| | | | | | |
|---------------------------|--|---------------|--|------------------|--|
| FECHA INICIO ² | | FECHA TÉRMINO | | DURACIÓN (MESES) | |
|---------------------------|--|---------------|--|------------------|--|

ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

| | | | |
|----------------------|--------|-----------|----------|
| UBIGEO ^{3*} | REGIÓN | PROVINCIA | DISTRITO |
| | | | |

RESUMEN DE METAS DEL PROYECTO

| REGION | DE LOS BENEFICIARIOS | | DE LAS COMPETENCIAS | DE LOS EMPLEOS | | DE LOS INGRESOS | |
|--------|--|---------------------|--|---|--|--|---|
| | Tipo de Beneficiario (por Producto/Servicio) | N° de Seleccionados | N Beneficiarios que han desarrollado competencias e incorporan mejoras en la unidad productiva | N° de empleos equivalente generados en la unidad productivas al inicio del proyecto | N° de empleos equivalente generados en la unidad productivas al final del proyecto | Ganancia promedio mensual de la unidad productiva al inicio del proyecto | Ganancia promedio mensual de la unidad productiva al final del proyecto |
| TOTAL | | | | | | | |

I. DECLARACION JURADA

Yo, [*nombre del representante legal de la Institución proponente/nombre de la persona n* identificado con DNI N° _____, en mi calidad de representante de la Proponente, DEBajo 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, por componentes y rubros donde se solicita financiamiento a FONDOEMPLO.

[FIRMA]

[*nombre del representante legal de la Institución proponente/nombre de la persona n*

ANEXOS DE SUSTENTO DE EVALUACIÓN DE CRITERIOS ELIMINATORIOS

- Cartas de Compromiso de Contrapartidas: 5% del monto solicitado al Fondo y otras contrapartidas monetarias.
- Ficha de Identificación de Potenciales Beneficiarios: 30% del total de beneficiarios capacitados(no menor del 90% de seleccionados)
- Cartas de Compromiso de Intención de Compra: 70% del total del volumen de comercialización o servicio a brindar de al menos dos potenciales compradores
- Ficha de Situación Actual de los productos y/o servicios priorizados
- Ficha de Situación Deseada de los productos y/o servicios priorizados
- Plan de Capacitación de los productos y/o Servicios priorizados
- Plan de Asistencia Técnica de los productos y/o servicios priorizados



PROPUESTA TÉCNICA DEL PROYECTO

I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

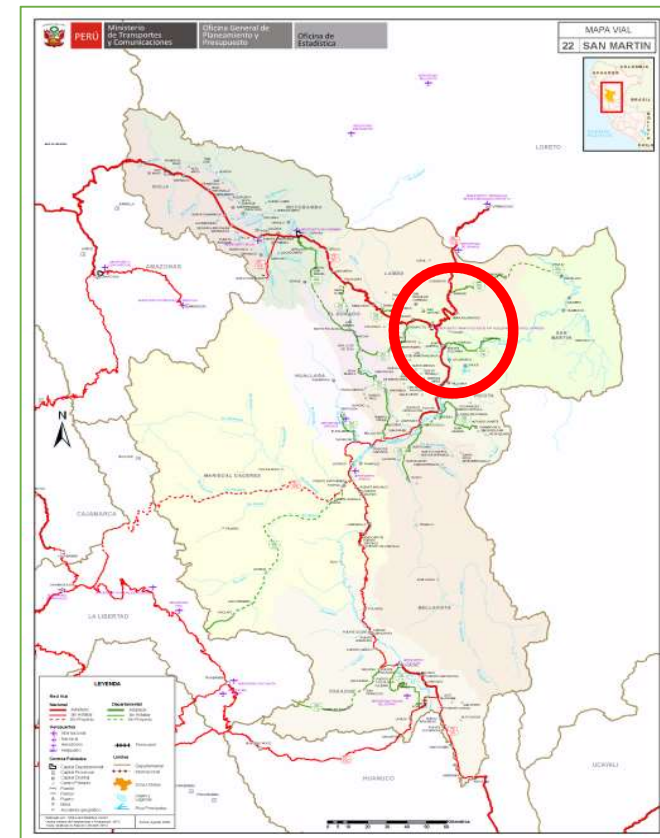
1.1. Delimitación y accesibilidad al ámbito de intervención

1.1.1. Delimitación

- A nivel distrital y de centro poblado (opcional)
- Complete el Cuadro N° 1

1.1.2. Accesibilidad

- Vías de acceso, condiciones y medios de transporte desde ciudad intermedia
- Incluya mapa de ubicación geográfica y vial
- Complete el Cuadro N° 2



Recuerde: FONDOEMPLEO, no contempla los gastos de funcionamiento para más de una sede operativa

I. CARACTERIZACIÓN DEL AMBITO DE INTERVENCIÓN

1.2. Caracterización socioeconómica del ámbito de intervención

1.2.1. Población

- Principales Características de la Población
- Complete el Cuadro N° 3

1.2.2. Educación

- Principales características educativas
- Complete el Cuadro N° 4

1.2.3. Actividades productivas

- Principales actividades productivas
- Cuadro N° 5A, 5B, 5C, 5D



I. CARACTERIZACIÓN DEL AMBITO DE INTERVENCIÓN

1.3. Condiciones medioambientales y climatológicas

- Condiciones geográficas y/o edafoclimáticas predominantes en la zona de intervención.
- Variables climáticas con incidencia directa en actividad productiva promovida por el proyecto (altitud, temperatura y precipitación anual, etc.)
- Presente un calendario donde se aprecie el momento de ocurrencia de los fenómenos climáticos (lluvias, heladas, granizadas, veranillos, entre otros).

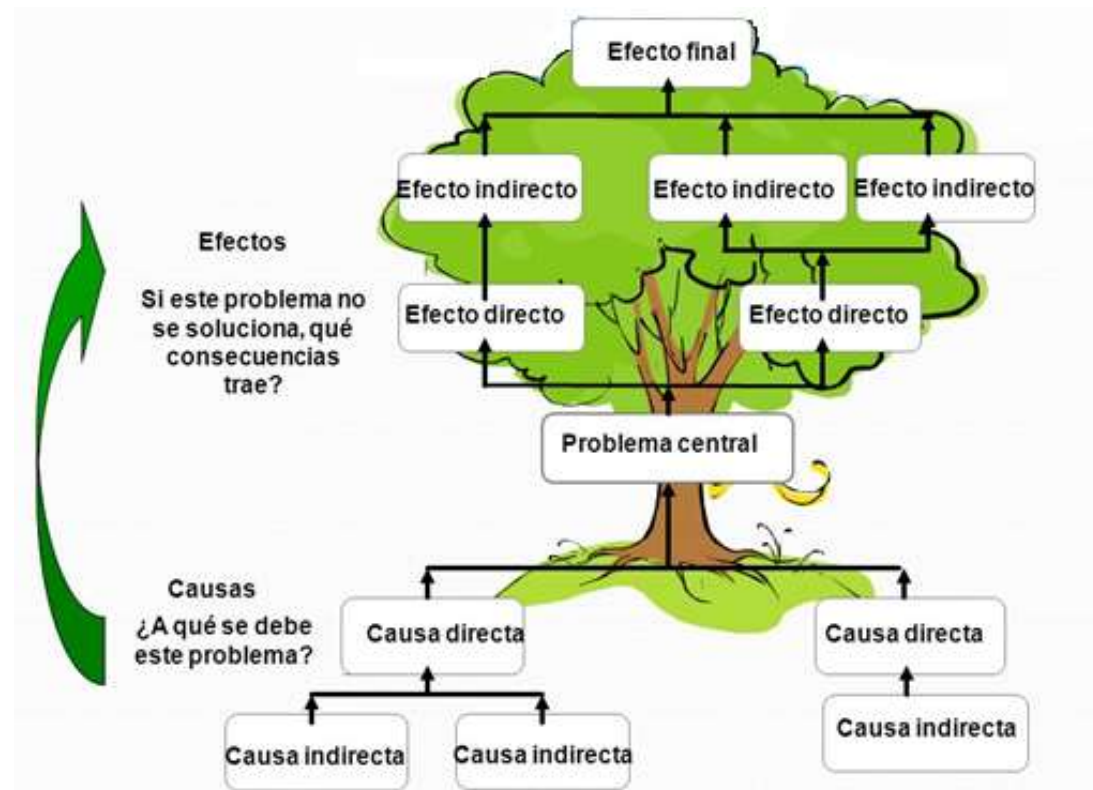


I. CARACTERIZACIÓN DEL AMBITO DE INTERVENCIÓN

1.4. Árbol de Problemas

RECUERDE:

- Mantener una adecuada relación de causa y efecto, considerando como problema central los bajos ingresos en la actividad productiva seleccionada



II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.1. Caracterización de la demanda

2.1.1. Características del producto/servicio

- Caracterice el producto/servicio: Nombre comercial, marca.
- Características de calidad, presentación, certificación, otros.
- Complete el Cuadro N° 6, por cada producto o servicio



2.1.2. Demanda actual y potencial

- Actuales Compradores/usuarios del producto/servicio a ser promovido.
- Destino del producto/servicio.
- Actuales exigencias y condiciones de compra (calidad, oportunidad, presentación, cantidad, precio, lugar de entrega, etc.).
- Compradores/usuarios potenciales del producto/servicio a ser promovido.
- Canales de comercialización de los compradores



II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.1. Caracterización de la demanda

2.1.3. Demanda específica

- Compradores interesados en adquirir producto/servicio a ser promovido.
- Cartas intención de compra (FORMATO N° 06).
- Cartas de intención: Especificar exigencias 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 (calidad, cantidad, oportunidad, etc.)
- Complete el Cuadro N° 7.

17º CONCURSO DE PROYECTOS
FORMATO N° 06
CARTA DE INTENCIÓN DE COMPRA¹

[Ciudad], ____ de _____ del 2018
Señores
FONDO NACIONAL DE CAPACITACIÓN LABORAL Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO
FONDOEMPLEO
Av. República de Panamá N° 3030 Piso 12, San Isidro - Lima
Presente.-

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes, en mi calidad de representante legal de la empresa [Nombre de la empresa], identificada con RUC [N° RUC], con domicilio fiscal en [dirección de la empresa que figura en la Ficha RUC] y régimen tributario [Régimen Especial, Régimen General, Régimen Único Simplificado], para manifestarles que estamos informados sobre los alcances del proyecto [Título del proyecto], que será presentado al **17º Concurso** de proyecto convocado por FONDOEMPLEO.

Al respecto, manifiesto que mi representada está dispuesta a adquirir el [producto/servicio] que será producido por los beneficiarios del proyecto. La compra del [producto/servicio] será en las siguientes condiciones:

- Cantidad:
- Características de calidad:
- Oportunidad:
- Presentación:
- Lugar de entrega:
- Precio:
- Forma de pago:
- Otros (describa):

Aprovecho para manifestar que mi representada es una empresa con [N°] años de experiencia en el mercado, que comercializa en promedio [cantidad del producto/servicio] [unidad de medida] anuales.

Agradeciendo su atención a la presente, me despido.

Atentamente,

[Nombre del representante legal]

Elabora al menos dos Fichas de Intención de Compra para cada producto o servicio a promover y que estos a su vez puedan cubrir un mínimo del 70% del volumen de comercialización total contemplada en el proyecto.

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 oferta actual del producto/servicio: calidad, cantidad, oportunidad, costos, lugar de entrega, etc.
- Principales compradores/usuarios del producto/servicio actualmente.
- Cuantos productores conforman cada grupo
- Compare características del producto/servicio actual vs requerimientos y condiciones de compradores/usuarios identificados.
- Determine ventajas y desventajas para satisfacer demanda de los compradores/usuarios.
- Complete el Cuadro N° 8.



II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.2. Caracterización de la oferta actual

2.2.1. Oferta de otras regiones

- Regiones que proveen producto/servicio a los mercados elegidos por proyecto.
- Características de oferta actual del producto/servicio: calidad, cantidad, oportunidad, costo de producción, lugar de entrega, forma de pago, etc.
- Ventajas y/o desventajas de 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 en estos mercados destinos.



II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.3. Situación actual del proyecto

➤ Describa el contexto empresarial del producto/servicio a nivel organizacional, procesos productivo y/o de comercialización actual - complementaria al FORMATO N° 07.

➤ Complemente dicha información, describiendo las condiciones del entorno que afectará o favorecerá el desarrollo del producto o servicio a promover, a nivel de cada región priorizada, relacionado principalmente al:

- Financiamiento: oferta y fuentes alternativas.
- Factor humano: capacidades y competencias y oferta de servicios locales
- Marco político legal: leyes y políticas de estímulo y fomento para el desarrollo de los productos o servicios.
- Mercado
- Infraestructura; física y servicios de desarrollo empresarial
- Cultura y sociedad: redes y espacios para la asociatividad.

| 17º CONCURSO DE PROYECTOS | | | | | |
|--|------------|----------------|-----------------------------|-----------------------|-----------------------|
| FORMATO N° 07 | | | | | |
| FICHA DE SITUACIÓN ACTUAL DEL PROYECTO | | | | | |
| Producto/Servicio: _____ | | | | | |
| <p>a. Descripción del proceso de comercialización y articulación comercial (Describe las limitaciones que enfrentan en la articulación con los compradores actuales, en los puntos y canales de venta, en la presentación del producto/servicio, en el lugar de entrega, en los centros de transformación, en los precios de venta, en el uso de instrumentos de gestión comercial entre otros que impiden atender el mercado actual y la demanda identificada).</p> | | | | | |
| <div style="border: 1px solid black; height: 20px;"></div> | | | | | |
| <p>b. Caracterización de la gestión empresarial y los aspectos organizacionales (Describe las principales limitaciones en la organización y coordinación con y entre los productores, en los niveles de asociatividad, en el acceso al financiamiento, en el uso y aplicación de herramientas de gestión empresarial, en el acceso a la información y a las tecnologías de la información entre otros, que impiden atender la demanda específica identificada. Añada a este análisis la disposición y compromisos de los productores para implementar nuevas maneras de gestionar sus unidades productivas).</p> | | | | | |
| <div style="border: 1px solid black; height: 20px;"></div> | | | | | |
| <p>c. Caracterización del proceso productivo y la tecnología (Describe las principales limitaciones que enfrentan los productores en la producción del producto o servicio a promover; en el uso de los paquetes tecnológicos, en la disponibilidad de recursos, en el tipo o tamaño de la propiedad, en los volúmenes de producción y niveles de productividad, en el abastecimiento de insumos y riesgos asociados al cambio climático entre otros aspectos, que impiden atender las exigencias del mercado identificado. Añada a este análisis la capacidad de los productores para implementar nuevos paquetes tecnológicos).</p> | | | | | |
| <div style="border: 1px solid black; height: 20px;"></div> | | | | | |
| d. Principales actividades del proceso productivo | | | | | |
| Actividad | Objetivo | Procedimientos | Insumos | Herramientas/ equipos | Mano de obra (jornal) |
| | | | | | |
| e. Ocurrencia de riesgos en los últimos 5 años y su impacto en la producción del producto o servicio | | | | | |
| Riesgo | Intensidad | Frecuencia | Reducción de producción (%) | | |
| | | | | | |

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.4. Árbol de objetivos



II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.5. Identificación de la oportunidad de intervención

- Argumentos que respaldan la decisión de proponer un proyecto productivo en el ámbito y la actividad productiva elegida.

RECUERDE:

- Existen condiciones naturales, tecnológicos, y socioeconómicos y personas favorables conforme a los requerimientos del comprador.
- El producto o servicio debe ser coherente con la situación actual y demostrar un incremento sostenible de la productividad en relación a la inversión y la mano de obra, además FONDOEMPLEO valorará las actividades económicas promisorias consideradas en el Anexo N° 1 de las bases del presente concurso.
- 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.

2.6. Sustento de determinación de metas

- Argumentos que respaldan la decisión de proponer un proyecto productivo en el ámbito y la actividad productiva elegida.

Son de cumplimiento obligatorio con penalización de conclusión anticipada

| REGIÓN | DE LOS BENEFICIARIOS | | DE LAS COMPETENCIAS | DE LOS EMPLEOS | | DE LOS INGRESOS | |
|--------------|--|---------------------|--|---|--|--|---|
| | Tipo de Beneficiario (por Producto / Servicio) | N° de Seleccionados | N Beneficiarios que han desarrollado competencias e incorporan mejoras en la unidad productiva | N° de empleos equivalente generados en la unidad productivas al inicio del proyecto | N° de empleos equivalente generados en la unidad productivas al final del proyecto | Ganancia promedio mensual de la unidad productiva al inicio del proyecto | Ganancia promedio mensual de la unidad productiva al final del proyecto |
| | | | | | | | |
| TOTAL | | | | | | | |

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.7. Caracterización de potenciales beneficiarios

- Familia representativa del ámbito de intervención por cada producto/servicio
- Características socio económicas
- Características de la unidad productiva
- Complete el Cuadro N° 10: Perfil de una Familia productora representativa por producto o servicio.

2.8. Priorización de beneficiarios

Señale si la propuesta incorpora la participación de la población priorizada en el presente concurso (Complete el Cuadro N° 11), relacionado:

- Jóvenes de 18 a 29 años.
- Declaradas en emergencia por desastres naturales.
- Residente de provincias en zonas de frontera.
- Familiares de los trabajadores de los sectores aportantes a FONDOEMPLEO.
- En situación de vulnerabilidad, que incluye la población con alguna discapacidad y/o población desplazada y/o víctima o afectada por la violencia social entre los años 1980 y 2000.

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

Cuadro N° 11. 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° 12. 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° 13. Población por Edad

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

Cuadro N° 14. Población Declarada en Emergencia

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

Cuadro N° 15. 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.
- 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.
- Complete el Cuadro N° 16 de los principales indicadores de comercialización y articulación comercial, gestión empresarial/ organizacional y de la mejora de los procesos productivos (sin proyecto y con proyecto).

| Indicador | Unidad de medida | Valor | |
|---|------------------|--------------|--------------|
| | | Sin proyecto | Con proyecto |
| Comercialización y articulación comercial | | | |
| | | | |
| Gestión empresarial / organizacional | | | |
| | | | |
| Mejora del proceso productivo | | | |
| | | | |

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1 Estrategias del entorno y experiencias

3.1.1. Oportunidades y limitaciones del entorno

- Describa el contexto del producto/servicio a nivel organizacional, proceso productivo y/o de comercialización de la situación deseada (FORMATO N° 8).
- Describa las condiciones del entorno que se mejorará con la intervención del proyecto, a nivel de cada región priorizada, relacionado principalmente al:
 - Financiamiento
 - Factor humano
 - Marco político legal
 - Mercado
 - Infraestructura
 - Cultura y sociedad
- La propuesta además debe sustentar en qué medida implementa acciones de innovación entendidas como la mejora del producto o servicio, la introducción de un nuevo producto o servicio, la mejora del proceso de comercialización, producción, gestión empresarial y organizacional.

| 17º CONCURSO DE PROYECTOS | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------------|----------------------|-------------|-----------------------|-------------------------|---|---|---|---|----|----|----|
| FORMATO N° 08 | | | | | | | | | | | | |
| FICHA DE SITUACIÓN DESEADA DEL PROYECTO | | | | | | | | | | | | |
| Producto/Servicio: _____ | | | | | | | | | | | | |
| a. Del proceso de comercialización y articulación comercial a ser mejorados | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| b. De la gestión empresarial y los aspectos organizacionales a ser mejorados | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| c. Del Proceso Productivo y la tecnología a ser mejorados | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| d. Principales actividades del proceso productivo propuesto | | | | | | | | | | | | |
| Actividad | Objetivo | Procedimientos | Insumos | Herramientas/ equipos | Mano de obra (jornal) | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| e. Principales riesgos y plan de contingencias | | | | | | | | | | | | |
| Riesgo | Potencial impacto | Medida de mitigación | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| f. Calendario de actividades del proceso productivo propuesto | | | | | | | | | | | | |
| Actividad | Cronograma (mes) | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| | | | | | | | | | | | | |
| g. Estructura de costos del proceso productivo a promover | | | | | | | | | | | | |
| Actividad | Unidad | Cantidad | Costo (\$/) | | Tipo costo ¹ | | | | | | | |
| | | | Unitario | Parcial | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| Costo total (\$/) | | | | | | | | | | | | |
| h. Principales indicadores del proceso productivo, de la gestión empresarial y articulación comercial que se espera alcanzar (especial énfasis en las que serán modificadas por la intervención del proyecto) | | | | | | | | | | | | |
| Indicador | Unidad | Valor actual | | | | | | | | | | |
| a. En la articulación comercial: | | | | | | | | | | | | |
| b. En la Gestión Empresarial y aspectos organizacionales | | | | | | | | | | | | |

¹ Costo monetario: gastos de adquisición de insumos, equipos, servicios, etc. Costo no monetario: valorización de recursos que se obtienen de la propia unidad productiva (insumos, herramientas, mano de obra no remunerada).

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1 Estrategias del entorno y experiencias

3.1.2. Experiencias exitosas que respaldan la propuesta

- Presente evidencias verificables de la efectividad del proceso de comercialización promovido, y de gestión empresarial y mejoras del proceso productivo propuesto, dependiendo de los problemas identificados (cuellos de botella) y la estrategia de intervención a implementar.
- Demostrar que los cambios propuestos y la mejora de los ingresos y generación de empleos, son técnicamente factibles. Explique e indique las referencias de los estudios de evaluación de un proyecto en particular u otros documentos de sustento de dichas experiencias.
- Sustentar la estrategia planteada, para lograr los cambios propuestos en condiciones similares a la zona de intervención.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2. Convocatoria y selección de beneficiarios

3.2.1. Promoción y convocatoria

- Estrategia para informar potenciales beneficiarios (beneficios, requisitos y procedimientos).
- Estrategia diferenciada por cada tipo de beneficiario (por producto o servicio promovido).
- Actividades, medios y materiales de difusión a ser utilizados.
- Contemplar un evento de lanzamiento y cierre del proyecto, los cuales deberán contar con la participación de FONDOEMPLEO. Señale que el proceso de convocatoria podrá ser coordinado y articulado con el Plan de Comunicación de FONDOEMPLEO.

3.2.2. Selección de beneficiarios

a) Criterios y procedimientos de selección:

- Describa los criterios y los procedimientos para seleccionar a los beneficiarios, calificaciones establecidos en los requisitos (perfil de una familia productora representativa).
- Establezca una tabla de valoración indicando el peso de cada criterio, los puntajes, y el procedimiento para otorgar la calificación final a cada postulante.
- Elabore y adjunte la siguiente documentación:
 - Ficha de inscripción de beneficiarios, con tres secciones mínimas: información familiar; información sobre la unidad productiva e información específica sobre la actividad productiva a ser promovida por el proyecto. El potencial beneficiario debe completar la Ficha de inscripción.
 - Instrumentos para la selección de los beneficiarios: criterios y la tabla de valoración.
 - Plan de verificación domiciliaria del beneficiario. Y procedimientos de subsanación y penalización según sea el caso..

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2. Convocatoria y selección de beneficiarios

RECUERDE:

- La selección e incorporación de la totalidad de beneficiarios debe ocurrir como máximo hasta el tercer mes de ejecución del proyecto, antes del inicio de las actividades de capacitación y asistencia técnica. .

- Describa el proceso de selección y las condiciones que garanticen la efectividad y transparencia del proceso de convocatoria y selección de beneficiarios y debe considerar mínimamente:
 - Registro de los participantes.
 - Verificación de requisitos de los participantes y/o documentación presentada.

b) Ficha Socioeconómica y Laboral de aplicación a los Beneficiarios Seleccionados

- Complementar la Ficha Socioeconómica (FORMATO N° 12) que aplicará en el proceso de inscripción de los beneficiarios seleccionados, el cual se diseñará según el tipo de beneficiario (por producto o servicio a ser promovido).
- La Ficha Socioeconómica será un instrumento de monitoreo y control así como en la supervisión de los productos propuestos por el proyecto y se constituirá en insumo para la línea base.
- Recuerde que esta Ficha debe contener mínimamente los criterios de selección de los beneficiarios establecida en las Bases, así como la información considerada en el perfil de las familias representativa.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategia para el desarrollo de los objetivos específicos

3.3.1. Estrategia para la implementación de Plan de Capacitación

- Describa la estrategia para asegurar la implementación de los Planes de Capacitación por tipo de beneficiario y dependiendo del ámbito regional.
- El proceso de capacitación debe incluir el módulo de comercialización y articulación y dependiendo de los problemas identificados podrá incluir el módulo de gestión empresarial/organizacional o el módulo de mejora del proceso productivo.
- La estrategia de capacitación, involucra el diseño del curso de capacitación, la metodología, el desarrollo y el seguimiento y supervisión de la capacitación, los cuales deben ser diferenciados por tipo de beneficiarios.

3.3.2. Estrategia para la implementación del Plan de Asistencia Técnica

- Describa la estrategia para asegurar la implementación de los Planes de Asistencia Técnica por tipo de beneficiario y dependiendo del ámbito regional.
- Para evaluar la capacidad de atención propuesta por la Proponente, es necesario analizar la implementación de la Asistencia Técnica a nivel de cada módulo y dependiendo de los cuellos de botella priorizado. Complete el Cuadro N° 17.

| Producto/Servicio | | Comercialización y Articulación Comercial | | | | | |
|-------------------|--------------------|--|-------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------|---|------------------------------|
| 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 cada Técnico | Frecuencia de Visitas (días) |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategia para el desarrollo de los objetivos específicos

3.3.3. Mejora del potencial productivo

- Si la estrategia contempla la donación de insumos, materiales, herramientas, equipos e infraestructura como medios para mejorar el potencial productivo de la unidad productiva de los beneficiarios, complete los Cuadros N° 18, 19 y 20, teniendo en cuenta los límites establecidos en las Bases.
- En los casos que el proyecto contemple las donaciones de insumos directamente a beneficiarios, donaciones de equipos e infraestructura directamente al beneficiario, equipos e infraestructura productiva de uso colectivo, tomar en cuenta las condiciones de las características del financiamiento establecidas en las Bases.
- Para el caso de infraestructura y/o equipamientos de uso individual y colectivo (riegos, telares, plantas queseras, etc) se deberán adjuntar el expediente técnico aprobado, que sustenta el diseño, las especificaciones técnicas, la valorización y el presupuesto, entre otros.

Cuadro N° 18. Insumos, materiales, herramientas a ser donados a los beneficiarios

| N° beneficiarios que recibirán donación* | | | | | |
|--|--------|----------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| Insumos/ materiales/ herramientas | Unidad | Cantidad | Precio unitario (S/.) | Costo parcial (S/.) | Fuente financiamiento |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategia para el desarrollo de los objetivos específicos

Cuadro N° 19. Equipamiento e infraestructura de uso individual a ser donados a beneficiarios

| N° beneficiarios que recibirán donación* | | | | | |
|--|--------|----------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| Equipo/ infraestructura | Unidad | Cantidad | Precio unitario (S/.) | Costo parcial (S/.) | Fuente financiamiento |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

Cuadro N° 20. Equipamiento e infraestructura de uso colectivo a ser donados a beneficiarios

| N° beneficiarios favorecidos | | | | | |
|------------------------------|--------|----------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| Equipo/ infraestructura | Unidad | Cantidad | Precio unitario (S/.) | Costo parcial (S/.) | Fuente financiamiento |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Total | | | | | |

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

4.1.1. Productos

- Representan los resultados intermedios que un conjunto de actividades aportan para el logro del objetivo a nivel de COMPONENTE.
- Por lo general, están asociados con los medios secundarios del árbol de objetivos.
- 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.

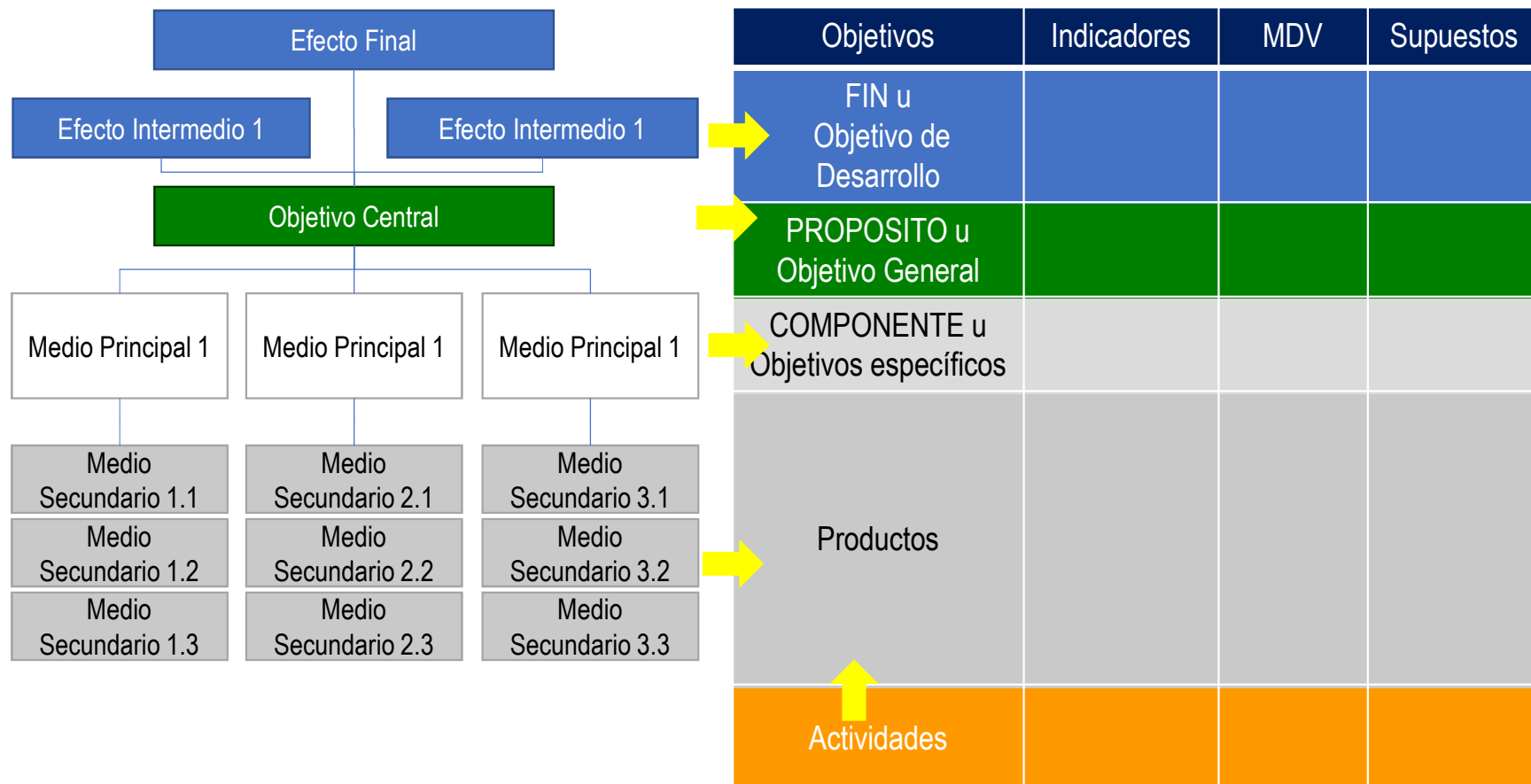


RECUERDE:

- Utilice el formato de Marco Lógico incluido en el Sistema Presupuestal (MS Excel) del presente concurso.

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico



IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

Componente 1. Mejora de las competencias de los [Beneficiarios] para la comercialización

- Producto 1.1: [Beneficiarios] seleccionados.
- Producto 1.2: [Beneficiarios] comercializan productos/servicios que responden a las exigencias del mercado de destino.
- Producto 1.3: [Beneficiarios] amplían su acceso a mercados en mejores condiciones.



RECUERDE:

- Complementariamente y dependiendo de los problemas identificados (“cuellos de botella”) y la estrategia de intervención a implementar la propuesta podrá considerar adicionalmente los productos de los Componente 2 y Componente 3.
- No es posible la inclusión de Componentes adicionales.

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

Componente 2. Mejora de las competencias de los [Beneficiarios] para la gestión empresarial

- Producto 2.1: [Beneficiarios] capacitados gestionan empresarialmente sus unidades productivas, de transformación y/o de servicio.
- Producto 2.2: [Beneficiarios] y organizaciones acceden a servicios de apoyo a la gestión empresarial.

Componente 3. Mejora sostenible de la productividad/calidad del producto o servicio

- Producto 3.1: [Beneficiarios] con competencias técnicas fortalecidas para la mejora del proceso productivo/transformación y la calidad del producto o servicio.
- Producto 3.2: Unidad productiva, de transformación y/o de servicio cuentan con activos para la mejora de la productividad/producción/calidad del producto o servicio.

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.2. Descripción de actividades

- Objetivo o resultado que aportará dicha actividad, precisando la meta.
- Metodología o procedimiento
- RRHH encargado de la ejecución de la actividad
- RRHH encargado de supervisar la actividad
- Logística e insumos necesarios
- Lugar de realización
- N° participantes (beneficiarios, colaboradoras, etc.)

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.3. Establecimiento de los entregables del proyecto

- Elabore el cronograma de entregables y cronograma de actividades de acuerdo a los formatos incluidos en el sistema presupuestal (en MS Excel). Además, deberá tener en cuenta lo siguiente:
 - Los Productos constituyen cambios que busca generar el proyecto en los beneficiarios.
 - El cronograma de entregables contiene la programación de los Productos propuestos por el proyecto, así como los criterios de aceptación de sus indicadores.
 - El cronograma de entregables es clave para la planificación de las actividades del proyecto y para el proceso de monitoreo y supervisión de FONDOEMPLEO.
 - El cronograma de actividades permite diseñar la programación de las actividades que se llevarán a cabo durante la ejecución del proyecto.

V. PRESUPUESTO

5.1. Resumen del presupuesto

- Cuadro N° 21

| 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° 22

| 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 (FORMATO N° 2, N° 3 y N° 4).

V. PRESUPUESTO

➤ Cuadro N° 23

| 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° 24

| 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° 25

| Datos del Interesado | Tipo | Etapa | 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° 26

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

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.1. Plan de Gestión de Interesados

➤ Cuadro N° 25

| Datos del Interesado | Tipo | Etapa | 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

6.2.1. Equipo Técnico

➤ Cuadro N° 26

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

Equipo Técnico:

- Dedicación a tiempo completo
- Deben cumplir con el perfil mínimo requerido

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

➤ Cuadro N° 27

Recurso Humano aportado por Contrapartida

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

6.2.2. Consultorías

➤ Cuadro N° 28

Perfil profesional de 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° 29

Consultorías aportadas por contrapartidas

| Consultoría | Actividades a desarrollar | Duración (Meses)/ | Institución aportante |
|-------------|---------------------------|-------------------|-----------------------|
| | | | |
| | | | |

6.2.3. Servicios de terceros

➤ Cuadro N° 30

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° 31

Adquisiciones Relevantes

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

6.4. Plan de Gestión de Riesgos

- Identifique aquellos eventos (riesgos), que si se producen tendrían un efecto positivo (oportunidad) o negativo (amenaza) sobre los productos del proyecto.
- Analice y priorice cada uno de los riesgos identificados, y determine el nivel de probabilidad de ocurrencia, el potencial impacto generado y la severidad del mismo.
- Determine el responsable del monitoreo y supervisión del mismo, las respuestas que se van a dar, así como el disparador y las contingencias que se tomarán.
- Las acciones que se implementarán como respuesta al riesgo deben estar consideradas en el cuadro de actividades y en el presupuesto del proyecto.
- Completar el cuadro N° 32.

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% |

Análisis de Riesgos y Plan de Contingencias

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

| 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° 33

Plan de Seguimiento y Control

| Indicador | Medio de Verificación | Responsable | Periodo de Medición (Mes) |
|---|-----------------------|-------------|---------------------------|
| (N° de productores con competencias en gestión empresarial que implementan mejoras/ N° de productores seleccionados) * 100 | | | |
| (N° de productores con competencias que mejoran procesos productivos/ N° de productores seleccionados) * 100 | | | |
| (N° de productores con competencias en articulación comercial que implementan mejoras/ N° de productores seleccionados) * 100 | | | |
| (N° de empleos generados en las unidades productivas al final del proyecto / Total de empleos en las unidades productivas al inicio del proyecto *100 | | | |
| (N° de productores que comercializan sus productos o servicios mediante redes o asociaciones/N° total de productores con competencias)*100 | | | |
| (Margen bruto al final del proyecto menos Margen Bruto al inicio del proyecto)/ Margen Bruto al inicio del proyecto *100 | | | |
| (N° de unidades productivas que incrementan su margen bruto/N° unidades productivas apoyadas)*100 | | | |
| (N° de unidades productivas que incrementaron ganancias/N° de unidades productivas apoyadas) *100 | | | |
| Ganancia promedio mensual de la unidad productiva al final del proyecto menos Ganancia promedio mensual al inicio del proyecto)/Ganancia promedio mensual al inicio del proyecto *100 | | | |

Matriz de Comunicaciones

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

6.6. Plan de Seguimiento y Evaluación de los Indicadores

➤ Cuadro N° 34

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.7. Logística para el proyecto

6.7.1. Logística necesaria para la gestión del proyecto

➤ Cuadro N° 35

Infraestructura, equipamiento y bienes requeridos

| Actividad | Infraestructura, equipamiento y bienes | Cantidad |
|-----------|--|----------|
| | | |
| | | |
| | | |

6.7.2. Materiales de escritorio y combustible

➤ Cuadro N° 36

Materiales de escritorio y combustible requeridos

| Actividad | Material de escritorio/ combustible | Cantidad |
|-----------|-------------------------------------|----------|
| | | |
| | | |
| | | |

VII. INDICADORES

7.1. Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno

- En el sistema presupuestal, (hoja flujo de caja) se deberá de completar la información que permita calcular el valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).
- Comente los resultados.

RECUERDE:

- La información de costos con y sin proyecto debe ser concordante a la descripción del proceso productivo.

7.2. Indicadores Costo/Efectividad (comente los resultados)

| | |
|--|---|
| Costo promedio de capacitación por persona | $\frac{\text{Costo total del proyecto}}{\text{Nº de Beneficiarios que han desarrollado o fortalecido sus capacidades e implementan mejoras en sus unidades productivas}}$ |
| Costo promedio de asistencia técnica por persona | $\frac{\text{Costo total del proyecto}}{\text{Nº de personas asistidas técnicamente}}$ |
| Costo de incrementar los ingresos promedio anual | $\frac{\text{Costo total del proyecto}}{\text{Nº de Beneficiarios que han incrementado su ingreso neto promedio anual}}$ |
| Costo de generar un empleo equivalente | $\frac{\text{Costo total del proyecto}}{\text{Incremento de empleo equivalente generado en las Unidades Productivas}}$ |

VII. INDICADORES

7.3. Indicadores Beneficio/Costo

- Comente los siguientes indicadores de beneficio/costo del proyecto, en relación a retorno por sol invertido en relación al desarrollo de competencias, incremento de ingresos y generación de empleo.

Competencias desarrolladas/fortalecidas = $\frac{(\text{N}^\circ \text{ de Beneficiarios que han desarrollado o fortalecido sus capacidades e implementan mejoras en sus unidades productivas})}{\text{Monto Financiado por FE}} * 1'000,000$

Incremento de ingresos promedio anual = $\frac{(\text{Incremento de ingreso neto promedio anual})}{\text{Monto Financiado por FE}} * 1'000,000$

Incrementos de Empleos equivalentes Generados = $\frac{(\text{Incremento de empleo equivalente generado en las Unidades Productivas})}{\text{Monto Financiado por FE}} * 1'000,000$

VIII. ACCIONES PARA LA SOSTENIBILIDAD

- Describa las actividades que serán implementadas para reforzar la sostenibilidad de los cambios impulsados por el proyecto.
- Incorpore la incorporación de tecnologías y/o estrategias que resulten social, económica y ambientalmente sostenibles, como las Buenas Prácticas de Manufactura y Producción en los procesos e infraestructura productiva: BPA (Buenas Prácticas Agrícolas), BPP (Buenas Prácticas Pecuarias) y BPI (Buenas Prácticas de Inocuidad). Así como, el manejo sostenible de los recursos naturales (agua, suelo, vegetación, etc.) y actividades de capacitación en temas relacionados con la calidad (especialmente en la producción y comercialización de bienes y/o servicios con calidad) de acuerdo a la Política Nacional para la Calidad.
- Estas actividades deben ser incorporadas al Marco Lógico del proyecto y contar con el debido presupuesto.
- El Jefe de Proyecto es el responsable directo de las actividades de sostenibilidad que sean propuestas.

IX. ANEXOS DE LA PROPUESTA TÉCNICA DEL PROYECTO

- 9.1. Instrumentos de evaluación y selección de beneficiarios y tabla de valoración
- 9.2. Expediente Técnico y/o Especificaciones Técnicas
- 9.3. Anexos



GRACIAS

Fondo Nacional de Capacitación y
Promoción del Empleo