

16° CONCURSO

**Taller de capacitación en
elaboración de proyectos**

Línea 3

Julio 2016



Consideraciones Generales

OBJETIVOS DE LA LÍNEA

OBJETIVO GENERAL:

- 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.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Desarrollar y fortalecer las capacidades en gestión de negocios a beneficiarios con ideas de negocio o con negocio propio en marcha y concretar el diseño de un plan de negocios o plan de mejora de negocios.
- Implementar y fortalecer los negocios a través de la asistencia técnica o asesoría a los beneficiarios.

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 recursos.
- Negocios en marcha con antigüedad mínima de 6 meses y máxima de 2 años.

• CRITERIOS ESPECÍFICOS:

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

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Ámbito de intervención delimitado
- Pertinencia de la promoción y fortalecimiento de las capacidades para el emprendimiento
- Pertinencia del servicio
- Recursos humanos
- Infraestructura y equipamiento adecuados
- Implementación y/o fortalecimiento de los emprendimientos
- Costo de capacitación y asistencia técnica acorde al mercado
- Principales productos y actividades
- Preselección y selección de beneficiarios
- Metas de selección, capacitación e implementación de negocios
- Innovación de los proyectos
- Efectividad de la gestión del proyecto

CARACTERÍSTICAS DEL DOCUMENTO DEL PROYECTO

- **Información Técnica Institucional:** Caratula del proyecto y experiencia institucional
- **Anexos de la Información Técnica Institucional:** sustentos requeridos en versión PDF
- **Propuesta Técnica del Proyecto:** incorpora los aspectos técnicos y económicos del proyecto en versión Word
- **Anexos a la Propuesta Técnica del Proyecto:** Sustentos requeridos en versión PDF para la propuesta técnica del proyecto
- **Presupuesto del proyecto:** incorpora el sistema presupuestal del proyecto en versión Excel

Información Técnica Institucional

I. CARÁTULA

TÍTULO DEL PROYECTO					
FORMULADOR		CÓDIGO			
PRESUPUESTO (S/.)					
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	Total S/.	% Total	No Monetario		
			Monetario		
			% del Aporte de FONDOEMPLEO		
APORTE DE FONDOEMPLEO					
INSTITUCIÓN EJECUTORA					
INSTITUCIÓN APORTANTE 1					
INSTITUCIÓN APORTANTE 2					
BENEFICIARIOS					
PRESUPUESTO TOTAL					
CARTA FIANZA					
MONTO CARTA FIANZA (S/.)					
DURACIÓN DEL PROYECTO					
FECHA INICIO		FECHA TÉRMINO			
		DURACIÓN (MESES)			
ÁMBITO DE INTERVENCIÓN					
UBIGEO*	REGIÓN	PROVINCIA	DISTRITO		
PRINCIPALES METAS					
TIPO DE BENEFICIARIO	N° BENEFICIARIOS			N° DE NEGOCIOS	
	PPRE SELECCIONADOS	SELECCIONADOS	INICIAN CAPACITACIÓN	CULMINAN CAPACITACIÓN	IMPLEMENTADOS
Con Ideas de Negocio					
Con Negocios Propio en marcha					
TOTAL					
I. DECLARACION JURADA					
Yo, [nombre del representante legal de la institución proponente], identificado con DNI N° _____, en mi calidad de representante legal de la institución [nombre de la institución proponente], DECLARO BAJO JURAMENTO:					
a. Que conocemos, aceptamos y nos sometemos a los lineamientos, condiciones y procedimientos comprendidos en las bases del 16° concurso de proyectos.					
b. Que somos responsables de la veracidad y autenticidad de los documentos e información que presentamos para efecto del 16° concurso de proyectos.					
c. 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]					

II. EXPERIENCIA INSTITUCIONAL

2.1. Experiencia en gestión proyectos de promoción del emprendimiento

Título del Proyecto	Ámbito intervención (Región)	Monto total proyecto (S/).	Duración (mm/aa – mm/aa)	Fuente financiamiento	Nº de Beneficiarios	Principales resultados logrados

2.2. Experiencia específica en asesoramiento para la promoción y fortalecimiento del emprendimiento

Servicio	Ámbito intervención (Región)	Monto total del Servicio (S/).	Tipo de emprendimiento	Fuente financiamiento	Duración (mm/aa – mm/aa)	Nº Capacitados	Principales Resultados

2.3. Experiencia específica en capacitación para la para la promoción y fortalecimiento del emprendimiento

Ámbito de intervención	Sector económico	Público objetivo	Presupuesto (S/.)	Duración mm/aa – mm/aa)	Principales resultados logrados

III. ANEXOS DE LA INFORMACIÓN TÉCNICA INSTITUCIONAL

ANEXO	Nº FORMATO
3.1. .Cartas de compromiso de contrapartida	FORMATO Nº3 FORMATO Nº 4



RECUERDE:

El aporte mínimo de contrapartida monetaria debe ser no menor al 5% del monto solicitado a FONDOEMPLEO, y debe encontrarse reflejada en el presupuesto y contar con el respaldo de una carta de compromiso suscrita por el representante legal de la institución aportante, donde se detalle el monto, destino y periodo de ejecución de la contrapartida.

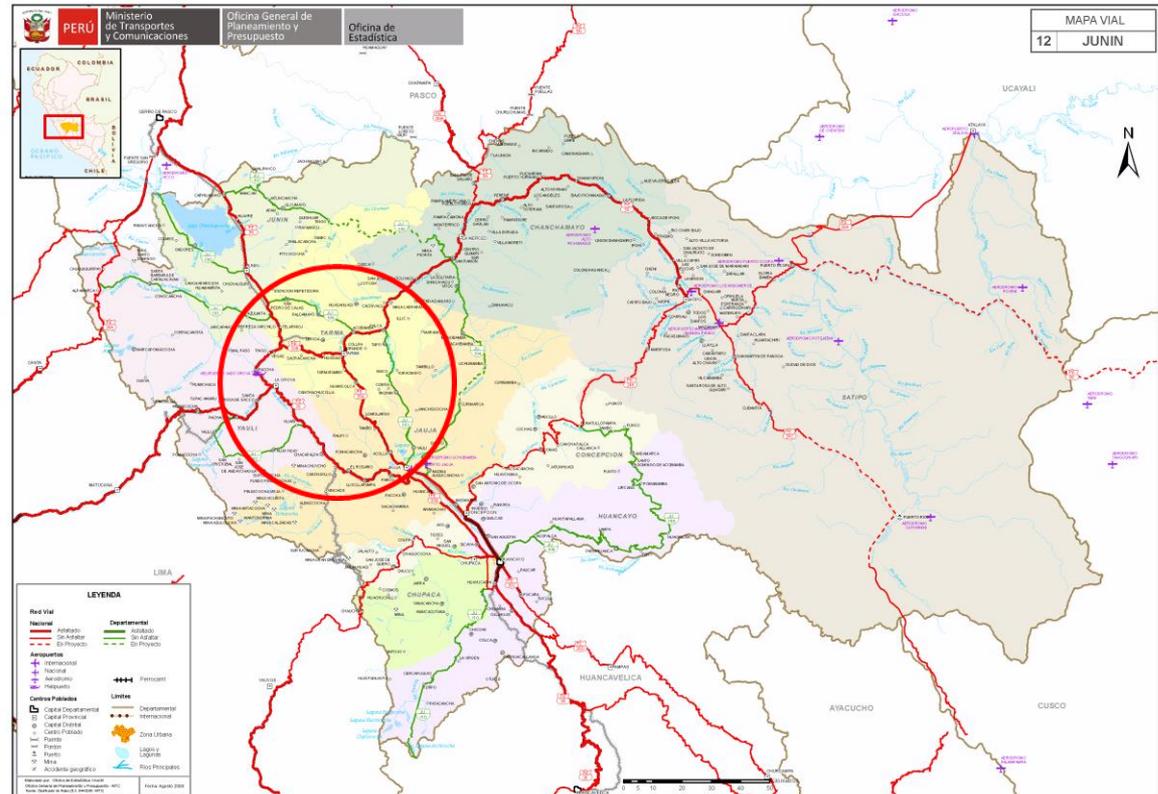
En la sección de Información Técnica Institucional si puede incluir el nombre de la Institución Proponente e Instituciones Colaborados

Propuesta Técnica del Proyecto

I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

1.1. Delimitación del ámbito de intervención

- Principales características del ámbito de intervención
- A nivel de distrito
- Incluya mapa de ubicación geográfica y vial
- Completar el **Cuadro N° 04 (Ámbito de intervención del proyecto)**



RECUERDE:

- La delimitación debe ser correspondiente con la capacidad operativa de IP y la estrategia de intervención propuesta
- Evite ámbitos demasiado extensos o no delimitados claramente.

I. CARACTERIZACIÓN DEL AMBITO DE INTERVENCIÓN

1.2. Caracterización del contexto para el emprendimiento

- ¿Cuáles son los sectores económicos más relevantes y que han mostrado un mayor dinamismo en los últimos tres años?
- ¿Cuáles son los sectores y Líneas de negocio que muestran mayor crecimiento y tendencia positiva en cuanto a la generación de autoempleo en los próximos 5 años?
- ¿Cuántos negocios existen en la Línea de Negocio priorizada en el ámbito de intervención?
- ¿Cuántos negocios hay por implementar en las Líneas de Negocio priorizada en el ámbito de intervención?
- Identificación de acciones de innovación provenientes de programas reconocidos, que pueden ser incorporados en el proyecto a fin de permitir escalar el nivel de competitividad de dichas acciones.
- Completar **Cuadro N°05 (Líneas de negocio con mayor crecimiento)**



I. CARACTERIZACIÓN DEL AMBITO DE INTERVENCIÓN

1.2. Caracterización del contexto para el emprendimiento

CUADRO N° 05. Líneas de negocio con mayor crecimiento

Sectores	Líneas de negocio	% de crecimiento de la Línea de Negocio	Demanda Potencial de la Línea de Negocio	
			Nº de Negocios existentes	Nº de Negocios por implementar
Servicios	Restaurantes	12%	804	80

Ejemplo referencial para el llenado

RECUERDE:

Debe utilizar información primaria (encuestas, entrevistas, talleres, sondeos, diagnósticos, entre otros) y secundaria (Cuentas Nacionales, Censos Económicos, Sistema de Información Geográfica para Emprendedores del INEI; Boletín de Exportaciones Regionales de ADEX, boletines del PRODUCE, planes de desarrollo concertados, entre otros).

En todos los casos, la información debe ser lo más reciente posible (a partir del 2007) y estar debidamente referenciada.

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INTERVENCIÓN

2.1 Líneas de negocio a ser promovidas

- Incluir información relevante y principales características de al menos 5 líneas de negocios que serán promovidos por el proyecto.
- Completar Cuadro N° 06.

Cuadro N° 6. Principales Características de la Línea de Negocios a ser Promovidos

LINEA DE NEGOCIO 1.	
SECTOR ECONÓMICO	
SITUACIÓN ACTUAL	
Producto/ Servicio	
Mercado principal	
Inversión inicial (S/.)	
Principales costos	
Ingreso promedio anual (S/.)	
Principales limitantes en la gestión	
Principales cuellos de botellas a resolver	
Otros.	
SITUACIÓN DESEADA	
Del Producto/servicio	
De la Gestión del negocio	
Del Mercado	
De los principales limitantes	
De los principales cuellos de botella	
Otros	

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INTERVENCIÓN

2.1 Líneas de negocio a ser promovidas

Cuadro N° 6. Principales Características de la Línea de Negocios a ser Promovidos

LINEA DE NEGOCIO 1.	Restaurantes
SECTOR ECONÓMICO	Servicios
SITUACIÓN ACTUAL	
Producto/ Servicio	Platos típicos (especificar producto: Chicharrón a la Cusqueña)
Mercado principal	Turistas nacionales
Inversión inicial (S/.)	S/ 2,500 soles
Principales costos	Costo de insumos para preparar alimentos: S/ 3000.00 Costo de pago de personal S/ 8200.00 Costo de reposición de menaje y utensilios: S/. 800.00, etc.
Ingreso promedio anual (S/.)	S/ 12,000 soles anuales S/ 30,000 soles
Principales limitantes en la gestión	No cuenta con instrumentos para determinar el punto de equilibrio ni la rentabilidad El negocio no está formalizado
Principales cuellos de botellas a resolver (referidos al productos/servicio)	Presentación de los platos no es adecuada Los mozos no cuentan con indumentaria adecuada No cuenta con carta de productos Tiempos de entrega de los servicios delivery son excesivos
Otros.	
SITUACIÓN DESEADA	
Del Producto/servicio	Nuevos productos: Chicharrón a la Cusqueña, Chiri Uchu, Cuy Chactado
De la Gestión del negocio	
Del Mercado	Turistas nacionales, extranjeros, ventas corporativas
De los principales limitantes	Manejo de herramientas de gestión para determinar el punto de equilibrio y rentabilidad Negocio formalizado
De los principales cuellos de botella	Mejorar la presentación de los platos Los mozos cuentan con indumentaria adecuada
Otros	

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INTERVENCIÓN

2.2 Caracterización del perfil de los emprendedores

- Describa el perfil del potencial beneficiario para cada tipo de beneficiario (con idea de negocios, con negocio propio en marcha) y de acuerdo a la línea de negocio priorizado
- Relación de potenciales beneficiarios, con una cantidad no menor al 10% del total de beneficiarios propuestos por el proyecto en el Anexo 8.1 (FORMATO Nº 5 A y 5 B).



RECUERDE:

- Que los potenciales beneficiarios deben cumplir con los requisitos mínimos de la Línea y en esta etapa no se les aplica la Ficha Socioeconómica.
- Se recomienda que los potenciales beneficiarios formen parte del diagnóstico que se hará para la identificación de la oportunidad de intervención.

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INTERVENCIÓN

2.3 Sustento de la Oportunidad de intervención identificada

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



II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INTERVENCIÓN

2.4 Determinación de metas

- Desagregue y justifique las metas según tipo de beneficiarios
- Completar Cuadro N° 07 (Cuadro de Metas)



RECUERDE:

Las metas deben ser fijadas con prudencia, en correspondencia con la demanda identificada y las condiciones del ámbito de intervención.

Las metas de los proyectos financiados por FONDOEMPLEO son de cumplimiento obligatorio, con penalización en caso de incumplimiento con la conclusión anticipada del proyecto.

Del 100% de emprendedores seleccionados: mínimo el 90% debe culminar la capacitación y como mínimo el 50% de los que culminan la capacitación deben implementar o fortalecer sus negocios.

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INTERVENCIÓN

2.4 Determinación de metas

Tipo de Negocio	Nº Beneficiarios						Ganancias 1 mensuales promedio por beneficiario (S/.)		Nº Promedio de Personas que trabajan por negocios implementados y/o fortalecidos	
	Pre seleccionados	Seleccionados	Inician capacitación en gestión de negocios	Culminan capacitación en gestión de negocios	implementan o fortalecen sus negocios	implementan asistencia técnica para cuellos de botella o puntos críticos	Actual	Esperado	Actual	Esperado
Con idea de negocio	180	100	100	90	45	20	0	850	0	1
Con negocio en marcha	216	120	120	108	54	30	1.500	2.000	1	2
Total	396	220	220	298	99	50	818.18	1,477.27	54	153

Ejemplo referencial para el llenado

RECUERDE:

- El 90% de los beneficiarios que culmina la capacitación son aquellos que cuentan con PN / PM VIABLES.
- Todos los que culminan la capacitación deben recibir asistencia técnica en implementación de planes de negocios/mejora.
- El número de negocios que recibe asistencia técnica para cuellos de botella no puede ser mayor al número de beneficiarios que implementan o fortalecen sus negocios.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1. Convocatoria y Selección de beneficiarios

- **Promoción y convocatoria**
- **Pre Selección de potenciales beneficiarios**
 - Registro de los participantes
 - Verificación de requisitos de los participantes y/o documentación presentada.
 - Evaluación de aptitudes y actitudes
 - Pre selección de beneficiarios
 - Completar el Cuadro N° 08 (Perfil de beneficiarios).

Recuerde:

En el Anexo N° 8.3., debe incluir los siguientes documentos:

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

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1. Convocatoria y Selección de beneficiarios

CUADRO N° 08. Perfil del Beneficiario.

Línea de Negocio Priorizado 1	Restaurantes	
Tipo de Beneficiario	Información requerida	
Con idea de negocio	Personal	Requisitos y actitudes/aptitudes
	Edad	18 a 40 años
	Educación	Primaria completa
	Competencias blandas	Proactividad y compromiso , Confianza, Constancia Creatividad, Decisión Deseo de innovación, Espíritu de equipo Eficiencia, Eficacia Entusiasmo, Flexibilidad, Ganas de aprender, Iniciativa Liderazgo, Orden, Paciencia, Realismo Responsabilidad, Solidaridad, Tenacidad Capacidad de adaptarse a los cambio, Análisis y crítica, Asumir riesgos Negociación.
	Acerca de idea negocio	Requisitos
	Producto/servicio	Tiene definido el producto o servicio que desea vender/brindar La idea de negocio está en una de las líneas de negocio priorizadas por el proyecto.
	Mercado	Conoce el potencial mercado de su producto/servicio
	Finanzas	Tiene recursos propios para financiar su idea de negocio.
	Experiencia previa	Cuenta con experiencia previa y/o entorno familiar empresarial.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1. Convocatoria y Selección de beneficiarios

CUADRO N° 08. Perfil del Beneficiario.

Con negocio propio en marcha	Personal	Tiene recursos propios para cofinanciar su idea de negocio.
	Edad	18 a 40 años
	Educación	Primaria completa
	Competencias blandas	Proactividad y compromiso , Confianza, Constancia Creatividad, Decisión Deseo de innovación, Espíritu de equipo Eficiencia, Eficacia Entusiasmo, Flexibilidad, Ganas de aprender, Iniciativa Liderazgo, Orden, Paciencia, Realismo Responsabilidad, Solidaridad, Tenacidad Capacidad de adaptarse a los cambio, Análisis y crítica, Asumir riesgos Negociación.
	Acerca del negocio	Requisitos
	Antigüedad	Mínimo 06 meses y máxima de 02 años
	Producto/servicio	Conoce las limitaciones que tiene su producto/servicio El negocio está en una de las líneas de negocio priorizadas por el proyecto.
	Mercado	Conoce los canales de comercialización de su producto/servicio y las limitaciones que hay en cada uno de los eslabones
	Finanzas	Tiene recursos propios para fortalecer su negocio.
	Experiencia previa	Cuenta con experiencia previa y/o entorno familiar empresarial.

Ejemplo de referencia para el llenado

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1. Convocatoria y Selección de beneficiarios

➤ Selección de beneficiarios

La IP debe presupuestar sólo actividades para la actualización de la información (datos de contacto) del grupo de control (cada 6 meses y hasta el último mes programado para la ejecución de actividades).



III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2. Capacitación para la gestión de negocios

3.2.1. Curso de capacitación para la Gestión de negocios

Descripción resumida del curso de capacitación para la gestión del negocio (FORMATO N° 02)

Consideraciones

- Contenidos mínimos orientados a desarrollar competencias necesarias para formar emprendedores capaces de implementar y gestionar emprendimientos exitosos.
- 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.
- Incorpore enfoques y metodologías innovadoras para el proceso de capacitación.
- Módulo de capacitación ≥ 40 horas cronológicas para formación específica en emprendimiento y ≥ 20 horas para formación complementaria.
- Docentes deben ser profesionales especializados con experiencia demostrada en metodología propuesta (CEFE, MESUN, ISUN, entre otros)
- N° capacitados por sección ≤ 25 personas.
- Llene el cuadro N° 11 (Programa de Capacitación), a nivel de cada módulo de capacitación.
- Incluya el FORMATO N° 02 en Anexo N° 8.2.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2. Capacitación para la gestión de negocios

3.2.2. Metodología de capacitación

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

3.2.3. Desarrollo de la capacitación

- Cuadro N° 9: sedes, infraestructura y equipamiento a disposición del proyecto.
- Cuadro N 10: programación de la capacitación.

CUADRO N° 09. Sedes, infraestructura, equipamiento para la capacitación

Sede	Infraestructura y equipamiento

CUADRO N° 10. Programación del módulo de capacitación

Sede	Grupo	Mes(*)											

Recuerde:

- la metodología de capacitación debe ser una metodología validada con efectividad demostrada en condiciones similares del proyecto.
- (*): indique el número de capacitados

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.2.4. Seguimiento y supervisión del proceso de capacitación

- Seguimiento y evaluación del dictado de clases, contenido temático, programación de actividades académicas, nivel de asistencia de los beneficiarios, efectividad de la metodología, entre otros.
- Debe contemplar procesos de retroalimentación que ayuden mejorar efectividad y prevenir deserción. Tenga en cuenta que el número de capacitados que no culminen y/o no aprueben el curso, no podrá ser mayor al 10% de los que iniciaron el proceso.
- Describa el procedimiento de acompañamiento para la elaboración de los planes de negocio o planes de mejora por parte de los beneficiarios capacitados.
- Incluir Anexo 8.4 Ficha de supervisión de la calidad.

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

- Las versiones finales de los PN y PM deben ser evaluadas por el propio facilitador o un especialista en gestión de negocios de la IP y recibir una calificación de VIABLE o NO VIABLE.
- Describa procedimientos, instrumentos y criterios para determinar dicha viabilidad de los PN y PM. Anexo 8.5 Instrumentos de evaluación de planes de negocio o planes de mejora)
- Asegurar que la evaluación fue realizada con objetividad y transparencia.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Implementación/fortalecimiento de negocios

3.3.1. Asistencia técnica para la implementación PN o PM

- Debe reforzar y aplicar lo aprendido en la capacitación e implementar los planes de negocio/mejora de todos los beneficiarios.
- Podrán participar aquellas personas cuyos planes de negocio/mejora han obtenido la calificación de **VIABLE**.
- Describa actividades de asistencia o acompañamiento duración y N° beneficiarios atendidos.
- Duración mínima de 06 meses y máxima de 09 meses.
- Diferencie beneficiarios que implementan PN o PM.
- Completar Cuadro N° 12 y 13.
- Incluir en el Anexo 8.6 el FORMATO N° 06 (Contenido de Asistencia Técnica).

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Implementación/fortalecimiento de negocios

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

Tipo de Beneficiarios	N° de Asistencia Técnica Previstas	N° de Beneficiarios Asistidos	Costo total de Asistencias Técnicas (S/.)
Para Beneficiarios con Idea de Negocios	540	90	13,500
Para Beneficiarios con Negocios en Marcha	648	108	16,200
TOTAL	1188	198	29,700

Ejemplo de referencia para el llenado

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

Tipo de Beneficiarios	Mes						
	8	9	10	11	12	13	
Para Beneficiarios con Idea de Negocios	90	90	90	90	90	90	
Para Beneficiarios con Negocios en Marcha	108	108	108	108	108	108	

Ejemplo de referencia para el llenado

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3.2. Asistencia técnica para resolver cuellos de botella de negocios implementados o fortalecidos

- Debe resolver cuellos de botella o puntos críticos identificados para cada negocio a ser mejorado o implementado.
- Debe ser especializada, resolver limitaciones técnicas y su programación de recursos debe ser después de haber programado y presupuestado todas las acciones anteriores.
- Esta asistencia técnica debe ser hasta por **1 UIT por negocio implementado o fortalecido**.
- La duración de la misma dependerá del cuello de botella identificado.
- El número de asistencia técnica no debe superar a la meta prevista como “negocio implementado (para idea de negocio) o fortalecidos (negocios en marcha)”.
- Describir los mecanismos de seguimiento y control del uso y resultados de esta asistencia técnica.
- Completar Cuadro N° 14 (Toral de Asistencia Técnica Prevista).

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3.3. Registro de beneficiarios

- Describa las características de la base de datos digital que implementará para registrar información de los beneficiarios y su desempeño (capacitación, asistencia técnica para la implementación del plan de negocio o plan de mejora)
- Describa 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.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.4. Acciones para la sostenibilidad

- Las actividades deben cubrir aspectos sociales, ambientales y económicos que podrían influir en el proyecto.
- Estas actividades deben ser incorporadas al Marco Lógico del proyecto y contar con el debido presupuesto.
- Las actividades orientadas a la sostenibilidad deben programarse a lo largo de la ejecución del proyecto y no dejarlas para el final
- El Jefe de Proyecto es el responsable directo de las actividades propuestas.

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

FINALIDAD

Contribuir a la mejora de la empleabilidad [Beneficiarios, Ámbito]

PROPÓSITO

[Beneficiarios, Ámbito] con idea de negocio o negocio propio en marcha articulados al mercado desarrollan y fortalecen sus capacidades emprendedoras para incrementar sus ingresos.

COMPONENTES

1. Capacitación en gestión de negocios a [Beneficiarios, Ámbito].
2. Implementación y/o fortalecimiento de negocios

PRODUCTOS

- 1.1. [Beneficiarios] con idea de negocio o negocio propio en marcha pre seleccionados
- 1.2. [Beneficiarios] con idea de negocio o negocio propio en marcha seleccionados
- 1.3. [Beneficiarios] capacitados cuentan con planes de negocios o planes de mejora aprobados y viables.
- 2.1. [Beneficiarios] implementan o fortalecen sus negocios en el marco de su plan de negocios/mejoras
- 2.2. [Beneficiarios] resuelven cuellos de botella en sus negocios implementados o fortalecidos

Recuerde:

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

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

Productos

- Representan los resultados intermedios que un conjunto de actividades aportan para el logro del objetivo a nivel de COMPONENTE.
- 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.
- Los productos contienen sub productos y éstos **Criterios de Aceptación** que son las condiciones y/o requisitos de los subproductos que permitirán lograr los Productos.

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

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

Producto 1.2. [Beneficiarios] con ideas de negocio o negocio propio en marcha seleccionados.

Producto 1.3. [Beneficiarios] capacitados cuentan con planes de negocios o planes de mejora aprobados y viables.

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

Producto 2.1. [Beneficiarios] implementan o fortalecen sus negocios en el marco de su plan de negocios/mejoras

• Ejemplos de referencia

- Constitución e instalación del negocio (minuta, RUC, licencia, entre otros)
- Elaboración de instrumentos y herramientas de gestión empresarial (flujo de caja, registro y control de ventas, punto de equilibrio, indicadores de rentabilidad, entre otros)
- Temas tributarios y legales
- Pasantía
- Mentoring

Producto 2.2. [Beneficiarios] resuelven cuellos de botella en sus negocios implementados o fortalecidos

• Ejemplos de Referencia

- Diseño y desarrollo de producto/servicio
- Marca, denominación de origen
- Patente
- Valor agregado
- Insumos/herramientas, equipos (en el marco de la AT)

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.2. Descripción de Actividades

Recomendaciones para la descripción:

- 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 el cronograma de actividades de acuerdo a los formatos incluidos en el sistema presupuestal (en MS Excel), considerando lo señalado en la Sección 3 Sistema Presupuestal del manual de elaboración de proyectos.

Tenga además en cuenta lo siguiente:

- 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.

RECUERDE:

- Los Productos constituyen cambios que busca generar el proyecto en los beneficiarios.
- Cada Entregable establece un paquete de productos a cumplirse y en el cronograma de entregables se establecen los criterios de aceptación.

V. PRESUPUESTO

5.1. Resumen del Presupuesto

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

Costo Directo

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

Costo Indirecto

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

5.2. Aportes de Contrapartida

Los aportes de contrapartida deben estar respaldados por sus respectivas cartas de compromiso, firmadas por el representante legal de la institución aportante (FORMATO N° 03 y/o N° 04). Incluya dichos documentos en el Anexo 3.1.

CUADRO N° 16. Aportes de contrapartida al proyecto.

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

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.1. Gestión de Interesados

- Las partes interesadas del proyecto personas, empresas o instituciones que se verán afectadas o favorecidas con el proyecto (FONDOEMPLEO, beneficiarios, instituciones colaboradoras, municipios, Gobierno regional, Ministerios, etc.).
- Registrar expectativas y requisitos, nivel de influencia y rol de cada uno de los interesados con la finalidad de gestionarlos y cumplir con los objetivos del proyecto.
- Completar el Cuadro N° 17 (Matriz de Interesados)

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

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.2. Organización del Proyecto

6.2.1. Esquema Organizativo del Proyecto

- Desarrolle un organigrama de la estructura organizativa del proyecto

6.3. Gestión de los Recursos Humanos

6.3.1. Equipo técnico

CUADRO N° 18. Perfil profesional de los integrantes del equipo técnico

Rol	Responsabilidades	Dedicación al Proyecto	Perfil profesional requerido		
			Competencias técnicas	Competencias blandas	Experiencia profesional
Jefe proyecto					
Especialista técnico (debidamente justificado y de acuerdo a la dimensión del proyecto)					
Asistente de proyecto (técnico/administrativo)					

CUADRO N° 19. Recurso humano aportado como contrapartida.

Personal/Puesto	Actividades a desarrollar	Duración (Meses)/	Dedicación (%)	Institución aportante

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.3. Gestión de los Recursos Humanos

6.3.2. Consultorías

CUADRO N° 20. 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° 21. Consultorías aportado como contrapartida

Consultoría	Actividades a desarrollar	Duración (Meses)/	Institución aportante

6.3.3. Servicios de terceros

CUADRO N° 22. 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

6.4. Gestión de las Comunicaciones

- Determinar de qué manera el equipo técnico y todos los involucrados en el proyecto se van a comunicar interna y externamente, su periodicidad, la forma (medio) y sobre todo a quienes irán dirigidas las comunicaciones .
- Completar el Cuadro N° 23 (Matriz de Comunicaciones).

	Actividad	Forma	Responsable	Frecuencia	Audiencia
EXTERNA	Informe de avance	Presencial, correo	Jefe de Proyecto	Mensual	Gestor de Proyecto
INTERNA					

6.5. Gestión de Riesgos

- Identifique aquellos eventos o condición de incierto (riesgos), que si se producen tendrían un efecto positivo (oportunidad) o negativo (amenaza) sobre los productos del proyecto.
- Determine el responsable del monitoreo y supervisión del mismo, las respuestas que se van a dar frente a cada uno de los riesgos identificados, así como el disparador y las contingencias que se tomarán en concordancia con su importancia.
- Las acciones que se implementarán como respuesta al riesgo deben estar consideradas en el cuadro de actividades y en el presupuesto del proyecto.

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

Prob: Probabilidad

Imp: Impacto

Sev: Severidad = Probabilidad x Impacto

Puntuación	Probabilidad ⁷
MUY BAJO	0-20%
BAJO	20-40%
MEDIA	40-60%
ALTA	60-80%
MUY ALTA	80-100%

Rango	Severidad
Tipo 1	0 - 1.25
Tipo 2	1.25 - 2.50
Tipo 3	2.50 - 3.75
Tipo 4	3.75 - 5.00

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.6. Logística para el Proyecto

6.6.1. Logística necesaria para la gestión del proyecto

CUADRO N° 25. Infraestructura, equipamiento y bienes requeridos por el proyecto

Actividad	Infraestructura, equipamiento y bienes	Cantidad

6.6.2. Logística de la Institución Proponente/educativa a disposición del proyecto

CUADRO N° 26. Infraestructura, equipamiento y bienes requeridos por el proyecto.

Actividad	Infraestructura, equipamiento, bienes, insumos	Cantidad

VII. INDICADORES

7.1. Indicadores costo/efectividad

Costo promedio de capacitación por persona =

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

Costo promedio de asistencia por persona =

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

Costo promedio emprendimiento promovido =

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

Costo promedio emprendimiento fortalecido =

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

VII. INDICADORES

7.2. Indicadores beneficio/costo

Competencias desarrolladas/fortalecidas =

(Nº beneficiarios que implementan/fortalecen sus negocios
Monto Financiado por FE)*1'000,000

Incremento de ganancia promedio mensual =

(Incremento de Ganancia Promedio Mensual

Monto Financiado por FE)*1'000,000

Incremento de empleos generados =

(Incremento de personas que trabajan en los negocios implementados y/o fortalecidos

Monto Financiado por FE)*1'000,000

RECUERDE: Estos son los indicadores que contribuyen al mandato de FONDOEMPLEO

VIII. ANEXOS DE LA PROPUESTA TECNICA DEL PROYECTO

ANEXO	Nº FORMATO
8.1. Cartas de identificación de beneficiarios	FORMATO N° 5A - 5B
8.2. Curso de capacitación para la gestión de negocios	FORMATO N° 2
8.3 Instrumentos utilizados para la selección de beneficiarios	
8.4. Ficha de supervisión de la calidad del proceso de capacitación	
8.5. Instrumentos de evaluación de planes de negocio o planes de mejora	
8.6. Asistencia Técnica para la gestión de negocios	FORMATO N° 6



Gracias