

16° CONCURSO

Proyectos productivos sostenibles

Julio 2016



CONSIDERACIONES GENERALES

OBJETIVOS DE LA LÍNEA

- **GENERAL**

- **Fortalecer las competencias** de las familias conductoras de unidades productivas para incrementar sus **ingresos netos** y la generación de **empleo** de manera sostenible y que estén articulados adecuadamente al mercado, a fin de contribuir a la mejora de **su calidad de vida**.

- **ESPECÍFICOS**

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

BENEFICIARIOS

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

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Ámbito de intervención delimitado
- Basado en la demanda
- Orientada al desarrollo de competencias para la gestión empresarial de la unidad productiva
- Social, económica y ambientalmente sostenible
- Complementariedad
- Pertinencia del servicio
- Recursos humanos
- Infraestructura y equipamiento adecuados
- Con enfoque de productos
- Actividades orientadas al logro de los objetivos
- Innovación en los Proyectos
- Efectividad de la gestión del proyecto

CARACTERÍSTICAS DEL DOCUMENTO DE PROYECTO

- **Información Técnica Institucional:** Caratula del proyecto y experiencia institucional.
- **Anexos a 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

LINEA 4: PROYECTOS PRODUCTIVOS SOSTENIBLES

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 ¹					
INSTITUCIÓN APORTANTE 1 ¹					
INSTITUCIÓN APORTANTE 2 ¹					
BENEFICIARIOS					
PRESUPUESTO TOTAL					

CARTA FIANZA

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

DURACIÓN DEL PROYECTO

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

ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

UBIGEO*	REGION	PROVINCIA	DISTRITO

PRINCIPALES METAS

Producto / Servicio	Nº de Beneficiarios que han desarrollado o fortalecido sus capacidades e implementan mejoras en sus unidades productivas		Ingreso neto promedio anual obtenido del producto/servicio promovido		Empleo equivalente generado en las Unidades Productivas	
	Seleccionados	Capacitados	Actual	Esperado	Actual	Esperado
1.						
2.						
TOTAL DE BENEFICIARIOS						

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:

- Que conocemos, aceptamos y nos sometemos a los lineamientos, condiciones y procedimientos comprendidos en las bases del 16º concurso de proyectos.
- Que somos responsables de la veracidad y autenticidad de los documentos e información que presentamos para efecto del 16º 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]

¹ Sustentado en la Carta de compromiso de contrapartida de institución privada (FORMATO N° 6) o Carta de compromiso de contrapartida de instituciones públicas (FORMATO N° 7) del Anexo 3.2

II. EXPERIENCIA INSTITUCIONAL

2. 1. Experiencia en gestión de proyectos de desarrollo productivo (Cuadro N° 1)

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

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

Ámbito intervención (Región)	Tema de capacitación/ asistencia técnica	Público objetivo	Presupuesto (S/.)	Duración (meses)	Principales resultados logrados

2.3. Experiencia en AT para comercialización de producto/servicio promovido (Cuadro N° 3)

Ámbito de intervención	Público objetivo	Producto/ Servicio	Presupuesto (S/.)	Duración nm/aa – mm/aa)	Principales resultados logrados

2.4. Experiencia en rubros vinculados a la articulación comercial(Cuadro N° 4)

Producto	Volumen de Venta	Monto S/.	Mercado de Destino	Fecha de Venta	Región (Productores que atendieron el pedido)

III. ANEXOS INFORMACION TÉCNICA INSTITUCIONAL

3.1. Cartas de compromiso de contrapartida:

- FORMATO N° 6 de Institución Privada.
- FORMATO N° 7 de Instituciones Públicas (GR, GL, OPDs y otras instituciones).
- FORMATO N° 8 de Beneficiarios.



RECUERDE:

- En esta sección si es permitido la mención del nombre de la institución proponente.
- Que un criterio eliminatorio es que la contrapartida monetaria sea igual o mayor a 5% de lo solicitado a FONDOEMPLEO.
- En lo público: acompañar del acuerdo del CR CM o de la declaratoria de viabilidad del proyecto SNIP de ser el caso y según corresponda.

PROPUESTA TÉCNICA DEL PROYECTO

I. CARACTERIZACIÓN DEL ÁMBITO DE INTERVENCIÓN

1.2. Caracterización socioeconómica del ámbito de intervención

1.2.1. Población

- Principales Características de la Población
- Complete el Cuadro N° 7

1.2.2. Educación

- Principales características educativas
- Complete el Cuadro N° 8

1.2.3. Actividades productivas

- Principales actividades productivas
- Cuadro N° 9A, B, C, D



RECUERDE:

- Incluya otros datos que considere relevantes para caracterizar el ámbito de intervención.
- Utilice información primaria (encuestas, sondeos y diagnósticos) y secundaria (estadísticas oficiales, estudios especializados). La información debe ser la más reciente posible (a partir del 2007).

I. CARACTERIZACIÓN DEL AMBITO DE INTERVENCIÓN

1.3. Condiciones medioambientales y climatológicas

- Condiciones geográficas y/o climáticas predominantes en la zona de intervención.
- Variables climáticas con incidencia directa en actividades productivas del ámbito (altitud, Tº, PP anual, entre otros).
- Fuentes de agua para la producción.
- Calendario de ocurrencia de fenómenos climáticos (lluvias, heladas, granizadas, veranillos, entre otros).
- De ser necesario, divida el ámbito en zonas con marcadas diferencias y presente la información para cada zona.

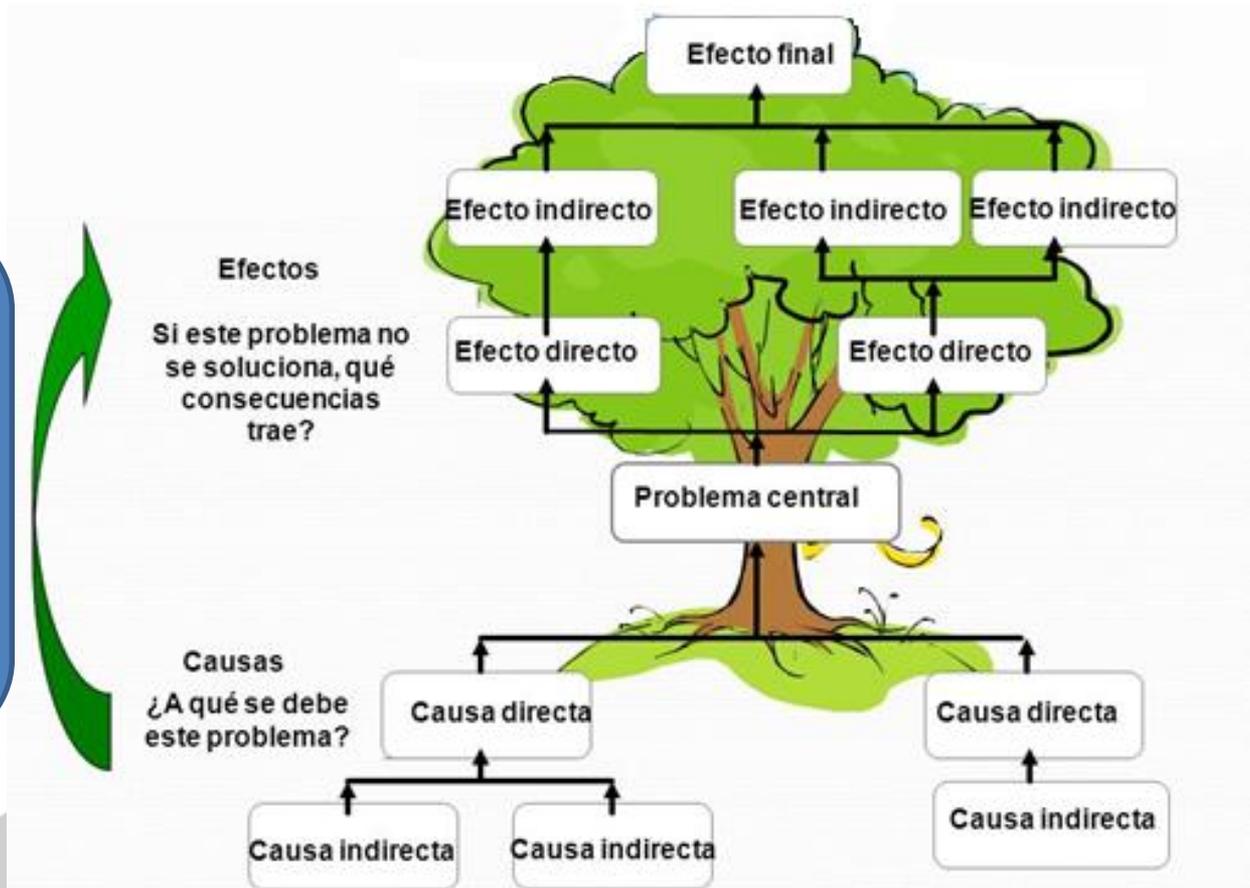


I. CARACTERIZACIÓN DEL AMBITO DE INTERVENCIÓN

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.

2.1.2. Demanda actual y potencial

- 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



RECUERDE:

- Producto: cultivos, plantaciones forestales, crianzas/Servicio: turismo rural, ecoturismo.
- Compradores: adquirientes del producto / Usuarios: adquirientes del servicio
- Cada proyecto podrá promover hasta 2 productos/servicios complementarios (Por ejemplo: leche/queso).

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.
- Contratos de compra a futuro o cartas intención de compra (FORMATO N° 02).
- 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.
- Complete el Cuadro N° 10.

16° CONCURSO DE PROYECTOS
FORMATO N° 02
CARTA DE INTENCION DE COMPRA/ADQUISICION

Lima, ___ de _____ del 2016
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 16° 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]

RECUERDE:

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

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 desventajas para satisfacer demanda de los compradores/usuarios.
- Complete el Cuadro N° 11



RECUERDE:

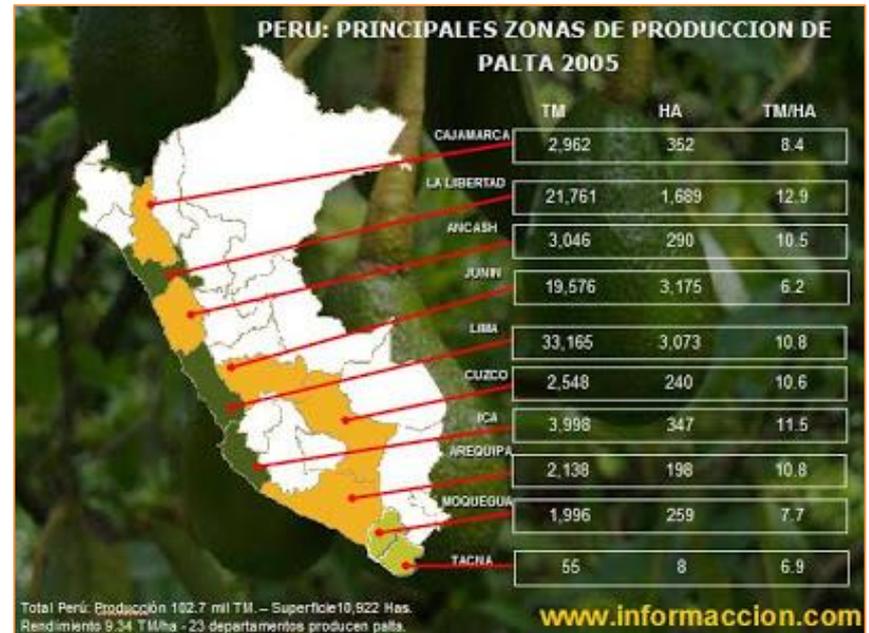
- En caso existan diferencias significativas entre grupos(zonas), caracterice cada grupo y precise N° productores por grupo.

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 destino



II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.3. Caracterización proceso productivo, situación empresarial y de comercialización actuales

- Describa el contexto empresarial (unidad productiva y a nivel organizacional), procesos productivo y de comercialización actual del producto/servicio - FORMATO N° 3

2.4. Caracterización de potenciales beneficiarios

- Familia representativa del ámbito de intervención
- Características socio económicas
- Características de la unidad productiva
- Complete el Cuadro N° 12

15° CONCURSO DE PROYECTOS
FORMATO N° 03

CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO DE GESTIÓN EMPRESARIAL/ ORGANIZACIÓN Y DE COMERCIALIZACIÓN ACTUALES

Producto/Servicio: _____

a. **Caracterización de la gestión de la unidad productiva** (Decisión de cultivos/oranzas, registros productivos, abastecimiento de insumos, acceso a financiamiento, etc.)

b. **Caracterización de aspectos organizacionales** (tipo y nivel de asociatividad, principales limitantes)

c. **Descripción del proceso de comercialización** (lugar de venta, presentación del producto/servicio, lugar de entrega, compradores actuales, precios, principales limitantes, etc.)

d. **Principales actividades del proceso productivo**

Actividad	Objetivo	Procedimientos	Insumos	Herramientas/ equipos	Mano de obra (jornal)

e. **Ocurrencia de riesgo en los últimos 5 años y su impacto en la producción**

Riesgo	Intensidad	Frecuencia	Reducción de producción (%)

f. **Calendario de actividades del proceso productivo**

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

g. **Estructura de costos del proceso productivo actual**

Actividad	Unidad	Cantidad	Costo (S/.)		Tipo costo*
			Unitario	Parcial	
Costo total (S/.)					

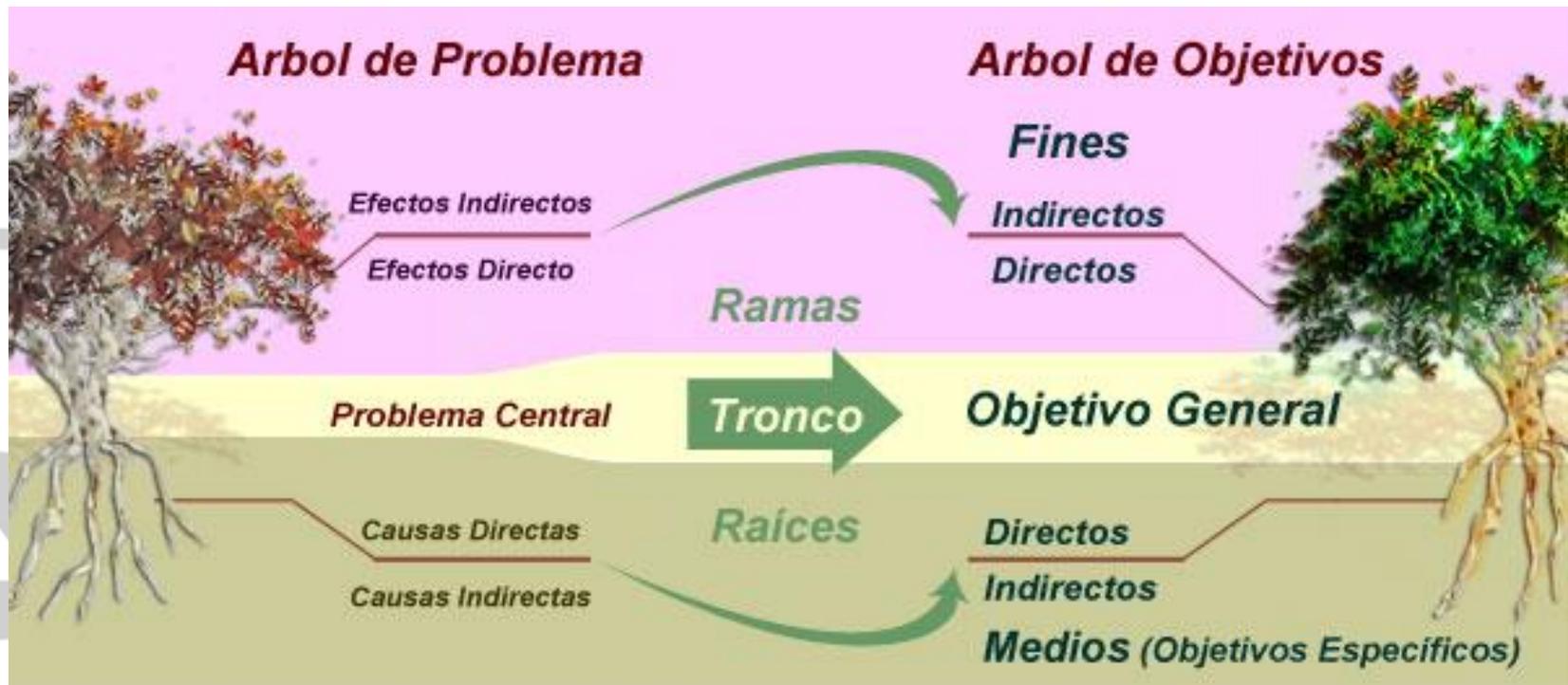
h. **Principales indicadores del proceso productivo** (especial énfasis en las que serán modificadas por intervención del proyecto)

Indicador	Unidad	Valor actual

* 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).

I. CARACTERIZACIÓN DEL AMBITO DE INTERVENCIÓN

2.5. Árbol de objetivos



II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.6. Identificación de oportunidad de intervención

- Argumentos que respaldan la decisión de proponer el proyecto y la actividad productiva elegida.

RECUERDE:



- Un proyecto productivo se justifica cuando existe(n) comprador(es) interesado(s) en adquirir producción y dispuesto(s) a suscribir compromiso(s) o intención(es) de compra.
- Existen condiciones naturales, tecnológicas y socioeconómicas favorables para la producción conforme a los requerimientos del comprador.
- Existe una brecha entre los requerimientos del comprador y la oferta actual de los productores, que puede ser superado gracias a la intervención del proyecto.

2.7. Determinación de metas

- Cuadro Nº 13

Producto/servicio	Nº beneficiarios que han desarrollado o fortalecido capacidades e implementan mejoras en sus unidades productivas		Ingreso neto promedio anual obtenido del producto/servicio promovido		Empleo equivalente generado en las unidades productivas	
	Seleccionados	Capacitados	Actual	Esperado	Actual	Esperado
			(s/.)		(Nº puestos de trabajo)	
1.						
2.						

II. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INTERVENCIÓN

2.7. Determinación 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 incumpliendo.
- Por ningún motivo se aceptarán cambio de metas en ninguna etapa del concurso.

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.1. Descripción de la propuesta técnica

3.1.1. Estrategia de intervención

- Descripción de la estrategia de intervención
- Diagrama de flujo de la estrategia

3.1.2. Proceso productivo, de gestión empresarial/organizacional y de comercialización a ser promovidos

- Describa el proceso de gestión empresarial (unidad productiva y a nivel organizacional), proceso productivo y de comercialización a ser promovido -FORMATO N° 4
- Complete el Cuadro N° 14: Indicadores c/s proyecto

3.1.2. Experiencias exitosas que respaldan la propuesta

- Demostrar que los cambios en indicadores son técnicamente factibles.

15° CONCURSO DE PROYECTOS

FORMATO N° 04

CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO DE GESTIÓN EMPRESARIAL/ ORGANIZACIONAL Y DE COMERCIALIZACIÓN A SER PROMOVIDOS

Producto/Servicio: _____

a. Gestión de la unidad productiva a ser promovida

b. Gestión organizacional a ser promovida

c. Proceso de comercialización a ser promovido (lugar de venta, presentación, lugar de entrega, compradores, precio esperado, etc.)

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 (S/.)		Tipo costo ¹⁰
			Unitario	Parcial	
Costo total (S/.)					

h. Principales indicadores del proceso productivo (especial énfasis en las que serán modificadas por la intervención del proyecto)

Indicador	Unidad	Valor actual

¹⁰ 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

3.2. Convocatoria y selección de beneficiarios

3.2.1. Promoción y convocatoria

- Estrategia de información a población objetivo (beneficios, requisitos, procedimientos).
- Actividades, medios y materiales de difusión a ser utilizados.

3.2.2. Selección de beneficiarios

- Evaluación de familia y unidad productiva.
- Ficha postulación : 3 secciones (familia, unidad productiva y producto/servicio a promover.
- Criterios de selección de beneficiarios. ficha de evaluación y tabla de valoración.
- Constancias de identificación de beneficiarios y relación de potenciales beneficiarios equivalente al **20% de meta** (FORMATO N° 5).

16° CONCURSO DE PROYECTOS
FORMATO N° 05
CONSTANCIA DE IDENTIFICACION DE BENEFICIARIOS

Lima, ____ de _____ del 2016

Señores
FONDO NACIONAL DE CAPACITACIÓN LABORAL Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO
FONDOEMPLEO
Av. República de Panamá N° 3030 Piso 12-B, San Isidro – Lima
Presente -

Yo, [Nombre del representante de la comunidad, autoridad local, organización de productores], identificado con DNI [N° DNI], domiciliado en [Comunidad/localidad, distrito, provincia, región], en mi calidad de [cargo], declaro bajo juramento que:

Tengo conocimiento que el proyecto denominado [Título del proyecto] que incluye a la [Comunidad/localidad/organización] como beneficiaria será presentado al 16° Concurso de proyectos de FONDOEMPLEO.

Al respeto declaro que los [pobladores/socios] de la [Comunidad/localidad/organización] han sido informados sobre las actividades que el proyecto implementará si obtiene el financiamiento de FONDOEMPLEO.

Asimismo declaro que [N°] familias manifestaron su deseo de ser considerados como beneficiarios del proyecto. Como muestra de dicha voluntad [N°] jefes de familia registraron sus datos personales en la relación adjunta.

Atentamente,

[Nombre y firma del representante]

RECUERDE:

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

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

3.3.1. Mejora de competencias para la gestión empresarial

a. Estrategia

- Cambios a ser generados en beneficiarios para mejora de gestión empresarial de unidades productivas y actividad productiva/servicio propuesto.
- Cambios a ser generados en directivos de organizaciones para mejorar gestión
- Estrategias deben implementarse desde etapas iniciales del proyecto.

b. Plan de capacitación

- Cuadros N° 15 y 16
(Beneficiarios y Directivos)

Tema N° 1			
Objetivo			
Contenido			
Metodología			
Perfil del capacitador			
N° de horas			
Lugar de la capacitación	Tipo de participante	N° participantes	N° eventos

c. Plan de asistencia técnica

- Cuadros N° 17 y 18
(Beneficiarios y Directivos)

N° visita	Actividad	Tema	Encargado Asistencia técnica	Lugar	Fecha prevista (mes)
					26

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

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

a. Estrategia

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

b. Plan de capacitación

- Cuadro N° 19

Tema N° 1			
Objetivo			
Contenido			
Metodología			
Perfil del capacitador			
N° de horas			
Lugar de la capacitación	Tipo de participante	N° participantes	N° eventos

Nota: incluya un cuadro para cada tema de capacitación

c. Plan de asistencia técnica

- Cuadro N° 20

N° visita	Actividad	Tema	Encargado Asistencia técnica	Lugar	Fecha prevista (mes)

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

d. Mejora del potencial productivo

CUADRO N° 21. Insumos, herramientas y materiales de unos individual

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

CUADRO N° 22. Equipo 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° 23. Equipo e infraestructura a ser donados para uso colectivo

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

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

3.3.3. Mejora de competencias para la comercialización

a. Estrategia

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

b. Plan de capacitación

➤ Cuadro N° 24

Tema N° 1				
Objetivo				
Contenido				
Metodología				
Perfil del capacitador				
N° de horas				
Lugar de la capacitación	Tipo de participante	N° participantes	N° eventos	

c. Plan de asistencia técnica

➤ Cuadro N° 25

N° visita	Actividad	Tema	Encargado Asistencia técnica	Lugar	Fecha prevista (mes)

III. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

3.3. Estrategias para el desarrollo de los objetivos específicos

d. Mejora de la infraestructura y logística para la comercialización

Cuadro N° 26. Insumos, material y herramientas para la comercialización a ser donados a beneficiarios.

N° beneficiarios favorecidos					
Insumos/ materiales/ herramientas	Unidad	Cantidad	Precio unitario (S/.)	Costo parcial (S/.)	Fuente financiamiento
Total					

Cuadro N° 27. Equipo e infraestructura para la comercialización, a ser donados para uso colectivo.

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

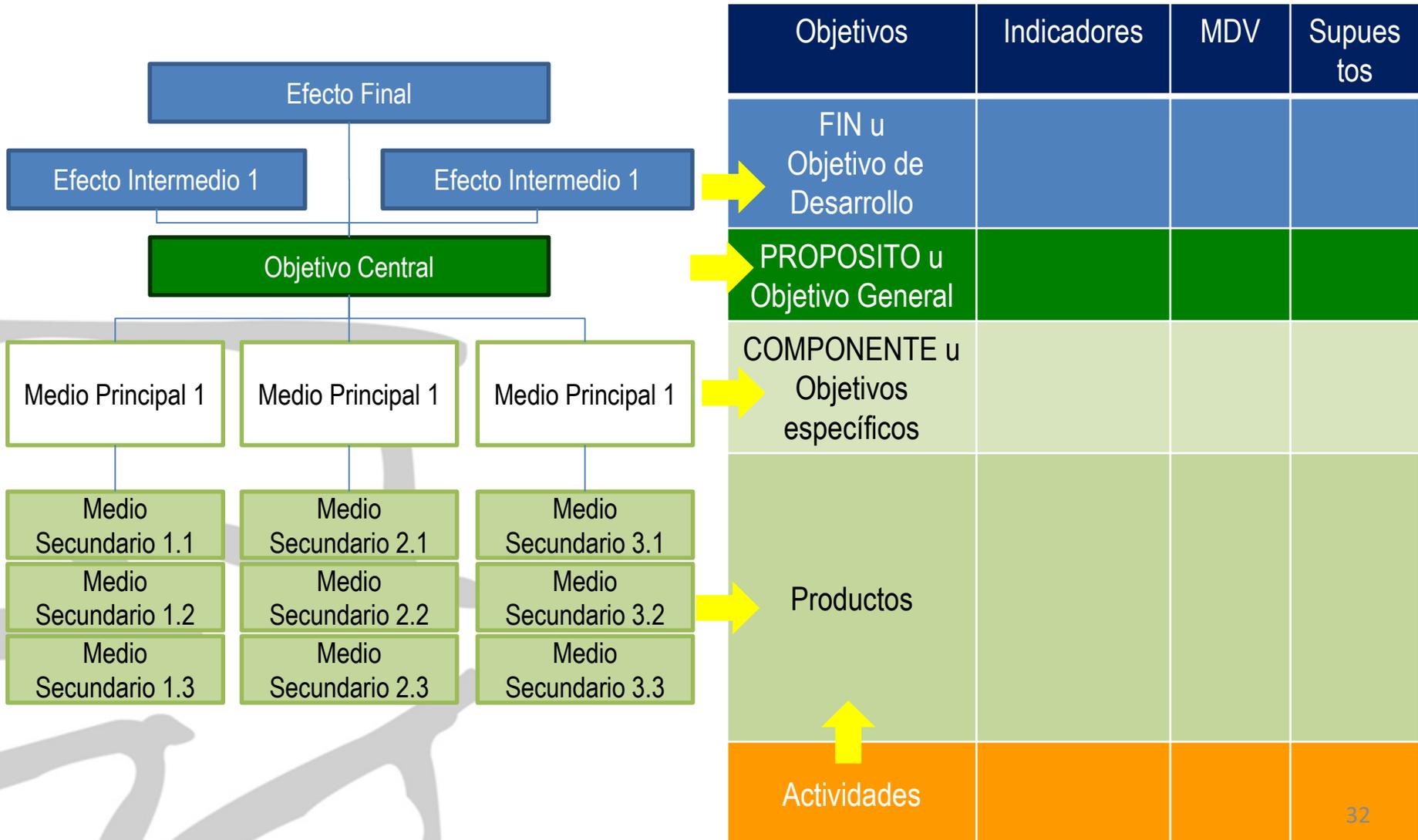
- Representan los resultados intermedios que un conjunto de actividades aportan para el logro del objetivo a nivel de COMPONENTE.
- Por lo general, están asociados con los medios secundarios del árbol de objetivos.
- Deben reflejar cambios verificables en beneficiarios y/o sus organizaciones, que tengan 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).

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico



IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

4.1.1. Productos

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

- PRODUCTO 1.1. Beneficiarios seleccionados
- PRODUCTO 1.2. Beneficiarios capacitados gestionan empresarialmente sus unidades productivas o de servicio
- PRODUCTO 1.3. Beneficiarios y organizaciones acceden a servicios locales de apoyo a la gestión productiva y comercial.

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

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

IV. MARCO LÓGICO Y DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

4.1. Marco Lógico

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

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

RECUERDE:

- FONDOEMPLEO ha preestablecido un conjunto de Componentes y Productos, los cuales deben ser considerados por los proyectos, según sea necesario.
- No es posible la inclusión de Componentes adicionales.
- La inclusión de un Producto no contemplado, deberá ser ampliamente sustentada en relación a su contribución al logro de los objetivos propuestos.

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
- Nº participantes (beneficiarios, colaboradoras, etc.)

EJEMPLOS REFERENCIALES DE ACTIVIDADES

Según Productos

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

- **PRODUCTO 1.1. Beneficiarios seleccionados**
 - Difusión y promoción del proyecto
 - Registro de participantes en sus comunidades
 - Verificación de la información y/o documentación entregada por los participantes registrados
 - Evaluación y selección de beneficiarios
- **PRODUCTO 1.2. Beneficiarios capacitados gestionan empresarialmente sus unidades productivas o de servicio**
 - Desarrollo del plan de gestión empresarial
 - Capacitación en gestión empresarial
 - Asistencia técnica en gestión empresarial (uso e aplicación de las de herramientas de gestión empresarial , determinación de costos de producción, etc).
 - Pasantía - Experiencia exitosas en organización
- **PRODUCTO 1.3. Beneficiarios y organizaciones acceden a servicios locales de apoyo a la gestión productiva y comercial.**
 - Asesorías para la conformación de comités de acopio de palta
 - Asesoría para la implementación de acopio y comercialización mediante la metodología de redes empresariales
 - Compras en conjunto de insumos para el manejo del cultivo

EJEMPLOS REFERENCIALES DE ACTIVIDADES

Según Productos

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

- **PRODUCTO 2.1. Beneficiarios con competencias técnicas fortalecidas para el manejo del [producto/ servicio].**
 - Desarrollo del plan de manejo técnico del producto/servicio
 - Capacitación en técnicas y/o manejo del producto/servicio
 - Asistencia Técnica en aplicación de técnicas y/o manejo del producto/servicio
- **PRODUCTO 2.2. Unidad productiva con potencial para la producción del [producto o servicio] mejorada.**
 - Manejo de parcelas productivas de palto
 - Instalación de módulos de riego
 - Asistencias técnicas en manejo del cultivo de palto
 - Evaluación y socialización de tecnologías adoptadas para el manejo rentable
 - Ampliación o mejora del potencial productivo (semovientes, instalación de pastos, señalización de rutas turísticas, entre otros).
- **PRODUCTO 2.3. Beneficiarios obtienen productos que responden a las exigencias del mercado destino.**
 - Capacitación en manejo y post cosecha
 - Asistencia técnica en manejo y post cosecha

EJEMPLOS REFERENCIALES DE ACTIVIDADES

Según Productos

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

- **PRODUCTO 3.1. Beneficiarios u organizaciones con competencias técnicas fortalecidas implementan plan de comercialización del [producto/servicio].**
 - Capacitación en comercialización y marketing
 - Formulación de planes de comercialización y marketing de productos
 - Brindar asistencia técnica para la implementación de los planes de comercialización
- **PRODUCTO 3.2. Beneficiarios y organizaciones acceden a la infraestructura y logística de comercialización**
 - Implementación de centros de acopio
 - Asistencia técnica al seguimiento del acopio para la comercialización
- **PRODUCTO 3.3. Beneficiarios amplían acceso a mercados en mejores condiciones.**
 - Participación en ferias
 - Pasantías guiadas a mercados potenciales
 - Asistencia técnica a la articulación comercial a nuevos mercados

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

➤ Cuadro N° 28

Fuente	Monto (S/.)
FONDOEMPLEO	
Institución proponente	
Institución aportante 1	
Institución aportante n	
Total	

5.2. Aportes de contrapartida

➤ Cuadro N° 29

Actividad	Descripción del aporte	Monto Total (S/.)	Aporte Monetario (S/.)	Aporte No Monetario (S/.)	Periodo utilización (mm/aa)	Institución aportante ¹

RECUERDE:

- Aporte de contrapartida (monetaria) $\geq 5\%$ monto solicitado a FONDOEMPLEO y respaldada con cartas de compromiso, según formato (6, 7 y 8).
- Las contrapartidas monetarias de los beneficiarios, es el gasto que realiza durante la ejecución del proyecto y puede cubrir actividades del proyecto a excepción de las valorizadas indicadas en las Bases del 16º Concurso y las infraestructura, terrenos y semovientes pre-existente.
- Información debe ser consistente con lo incluido en el sistema presupuestal.

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° 30

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° 31

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

• Cuadro N° 32

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° 33. 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° 34. Consultorías aportado como contrapartida

Consultoría	Actividades a desarrollar	Duración (Meses)/	Institución aportante

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.3.3. Servicios de terceros

Cuadro Nº 35

Servicio	Resultados/ Productos	Duración (meses)	Fecha de inicio de contrato (mes/año)	Monto S/.	Perfil profesional requerido		
					Competencias técnicas	Competencias blandas	Formación y experiencia profesional

RECUERDE:

- Se debe tener en cuenta a todo el personal requerido para la ejecución del proyecto.
- Los montos aquí señalados deben ser los mismos que se detallan en el sistema presupuestal.

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° 36

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

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.5. Gestión de Riesgos

- Identifique aquellos eventos (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 de los mismos, las respuestas que se van a dar, así como el disparador y las contingencias que se tomarán.
- Completar el cuadro N° 37

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

Prob: Probabilidad

Imp: Impacto

Sev: Severidad = Probabilidad x Impacto

Puntuación	Probabilidad'
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

RECUERDE:

- Las acciones que se implementarán como respuesta al riesgo deben estar consideradas en el cronograma de actividades y en el presupuesto del proyecto.

VI. PLAN DE DIRECCIÓN

6.6. Logística para el Proyecto

6.6.1. Logística necesaria para la gestión del proyecto

Cuadro N° 38 Infraestructura, equipamiento y bienes requeridos por el proyecto

Equipamiento /mobiliario	Cantidad	Institución aportante

6.6.2. Materiales de escritorio y combustible

Cuadro N° 39 Materiales de escritorio y combustible requeridos por el proyecto

Actividad	Material de escritorio/ combustible	Cantidad

VII. INDICADORES

7.1. Indicadores de rentabilidad y costo/efectividad

7.1.1. 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 (Anexos 9.2 y 9.3)

7.1.2. Costo/efectividad

Comente los resultados.

Costo de desarrollar/fortalecer competencias por persona

$$= \frac{\text{Costo total del proyecto (no incluye el aporte de los beneficiarios)}}{\text{Nº de Beneficiarios que han desarrollado o fortalecido sus capacidades e implementan mejoras en sus unidades productivas}}$$

Costo de incrementar los ingresos promedio anual

$$= \frac{\text{Costo total del proyecto (no incluye el aporte de los beneficiarios)}}{\text{Nº de Beneficiarios que han incrementado su ingreso neto promedio anual}}$$

Costo de generar un empleo equivalente

$$= \frac{\text{Costo total del proyecto (no incluye el aporte de los beneficiarios)}}{\text{Incremento de empleo equivalente generado en las Unidades Productivas}}$$

VII. INDICADORES

7.1. Indicadores de rentabilidad y costo/efectividad

RECUERDE:

- El sistema presupuestal calcula de forma automática.
- Estos son los indicadores de contribución al mandato de FONDOEMPLEO.

7.1.3. Beneficio / Costo

- Con los datos ingresados en el sistema presupuestal se calculan los ratios de beneficio costo en el módulo de Metas de Propósito. Comente los resultados.

Competencias desarrolladas/fortalecidas

=

(Nº de Beneficiarios que han desarrollado o fortalecido sus capacidades e implementan mejoras en sus unidades productivas/Monto financiado por FE) * 1'000,000

Incremento de ingresos promedio anual

=

(Incremento de Ingreso promedio anual/Monto financiado por FE) * 1'000,000

Incremento de empleos equivalentes generados

=

(Incremento de empleo equivalente generado en las Unidades Productivas / Monto financiado por FE) * 1'000,000

VIII. ACCIONES PARA LA SOSTENIBILIDAD

- Actividades que serán implementadas para reforzar la sostenibilidad de los cambios impulsados por el proyecto.
- Estas actividades deben estar incorporadas en el marco lógico.
- Jefe de Proyecto: responsable directo.



RECUERDE:

- Deben ser iniciadas, a más tardar, 6 meses antes de la culminación del proyecto.

- 9.1. Cartas de intención de compra/adquisición: FORMATO N° 2
- 9.2. Caracterización del proceso productivo, gestión empresarial/organizacional y comercialización actuales: FORMATO N° 3
- 9.3. Descripción del proceso productivo a promover por el proyecto: FORMATO N° 4
- 9.4. Ficha de postulación de beneficiarios
- 9.5. Ficha de evaluación de beneficiarios y tabla de valoración
- 9.6. Carta de identificación de beneficiarios: FORMATO N° 5



Gracias

