**ANEXO 5**

**INSTRUCTIVO INDICADORES**

Dentro del proceso de estructuración del marco lógico es indispensable generar un mecanismo de verificación y monitoreo del desempeño de los objetivos y de las líneas de trabajo a lo largo de la ejecución del proyecto. En este sentido, se requiere que la propuesta presente: 1) **Indicadores generales** que respondan al objetivo planteado y 2) **Indicadores por la línea de trabajo** de acuerdo con el alcance definido en la propuesta. Ambos indicadores se medirán al inicio del proyecto (línea base) y al finalizar la ejecución del proyecto.

La medición de los indicadores generales y por la línea de trabajo se realizará para monitorear el efecto del proyecto en las empresas usuarias finales, y, por lo tanto, es deseable y recomendable su cumplimiento. Sin embargo, el cumplimiento contractual estará determinado por el cumplimiento de los ***indicadores por actividades*** definidos por el proponente en el **“ANEXO 2. PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA – 4. MARCO LÓGICO Y CRONOGRAMA – NUMERAL 4.2. ACTIVIDADES / INDICADORES POR ACTIVIDADES.”**

A continuación, se presentan una descripción y algunos factores clave para la definición de los indicadores solicitados en los términos de referencia de la convocatoria **VISIÓN REGIÓN 2.0: COFINANCIACIÓN**.

Indicadores generales

Teniendo en cuenta el objetivo general del proyecto planteado por el proponente, deberá seleccionar **dos (2) indicadores generales** del siguiente listado, estos indicadores deberán ser actualizados durante la ejecución del proyecto.

Si el proponente implementa encadenamientos productivos, este será un indicador adicional a los 2 indicadores seleccionados. A continuación, se describe el conjunto de los indicadores generales de la convocatoria.

|  |  |
| --- | --- |
| **INDICADOR** | **FÓRMULA** |
| **1. Productividad:** % incremento promedio de la productividad en las empresas usuarias finales | $$Productividad por empresa= \frac{Ventas totales línea base}{Empleados línea base}$$$$Incremento promedio productividad=$$$$ \frac{\left(Productividad promedio periodo intervención-Productividad promedio línea base\right)}{Productividad promedio línea base}\*100$$ | Ventas totales línea base = Ventas totales por empresa Enero - Diciembre 2024Empleados línea base = Número de empleados por empresa a diciembre 2024Productividad promedio línea base = Sumatoria productividad por empresa / número total empresas usuarias finales |
| **OBJETIVO** | **UNIDAD MEDIDA** | **FRECUENCIA MEDICIÓN** | **FUENTE DE INFORMACIÓN** | **META** | **OBSERVACIONES** |
| Medir el impacto del proyecto sobre la productividad de las empresas usuarias finales del proyecto durante el periodo de intervención. | % | -Al iniciar el proyecto (línea base)-Al finalizar el proyecto | •Informe donde se reporten las ventas totales de cada empresa usuaria final durante la ejecución del proyecto•Informe donde se reporte el número de empleados a la fecha de terminación del proyecto | Será definida por el proponente en el ANEXO 2 | •La medición final se estimará sobre el periodo de intervención del proyecto |
| **INDICADOR** | **FÓRMULA** |
| **2. Empleo:** % incremento en el empleo de las empresas usuarias finales | *Incremento empleo=*$$\frac{Número de empleados al finalizar la intervención-Número de empleados línea base}{Número de empleados línea base}\*100$$ | Empleados línea base = Número de empleados por empresa a diciembre 2024 |
| **OBJETIVO** | **UNIDAD MEDIDA** | **FRECUENCIA MEDICIÓN** | **FUENTE DE INFORMACIÓN** | **META** | **OBSERVACIONES** |
| Medir el empleo en las empresas usuarias finales posterior al periodo de intervención. | % | -Al iniciar el proyecto (línea base)-Al finalizar el proyecto | •Informe donde se reporte el número de empleados a la fecha de terminación del proyecto | Será definida por el proponente en el ANEXO 2 | •La medición final se estimará al finalizar el periodo de intervención del proyecto |
| **INDICADOR** | **FÓRMULA** |
| **3. Ventas:** % de Incremento de los ventas totales de las empresas usuarias finales | $$Incremento ventas=$$$$ \frac{(Ventas totales periodo intervención-Ventas totales línea base)}{Ventas totales línea base}\*100$$ | Ventas totales línea base = Ventas totales de las empresas en el periodo Enero - Diciembre 2024 |
| **OBJETIVO** | **UNIDAD MEDIDA** | **FRECUENCIA MEDICIÓN** | **FUENTE DE INFORMACIÓN** | **META** | **OBSERVACIONES** |
| Medir el impacto del proyecto sobre las ventas totales de bienes y servicios de las empresas usuarias finales durante el periodo de intervención. | % | -Al iniciar el proyecto (línea base)-Al finalizar el proyecto | Informe donde se reporten las ventas totales de cada empresa usuaria final durante la ejecución del proyecto  | Será definida por el proponente en el ANEXO 2 | •La medición final se tomará teniendo en cuenta el reporte de ventas totales de las empresas usuarias finales durante el periodo de ejecución del proyecto. |
| **INDICADOR** | **FÓRMULA** |
| **4. Exportaciones:** % incremento de exportaciones (COP) de bienes y servicios de las empresas usuarias finales | $$Incremento Exportaciones=$$$$ \frac{(Exportaciones periodo intervención-Exportaciones línea base)}{Exportaciones línea base}\*100$$ | Exportaciones Línea Base **=**  el valor de las exportaciones totales de las empresas usuarias finales Enero - Diciembre 2024 |
| **OBJETIVO** | **UNIDAD MEDIDA** | **FRECUENCIA MEDICIÓN** | **FUENTE DE INFORMACIÓN** | **META** | **OBSERVACIONES** |
| Medir el impacto del proyecto sobre las exportaciones de bienes y servicios de las empresas de las empresas usuarias finales durante el periodo de intervención. | % | -Al iniciar el proyecto (línea base)-Al finalizar el proyecto | Informe donde se reporten las exportaciones (En COP) acumuladas de cada empresa usuaria final durante la ejecución del proyecto | Será definida por el proponente en el ANEXO 2 | •La medición final se tomará teniendo en cuenta el reporte de exportaciones totales de las empresas usuarias finales durante el plazo de ejecución del proyecto. |
| **INDICADOR** | **FÓRMULA** |
| **Encadenamientos productivos** | Seleccionar **una (1)** de las siguientes fórmulas:* Número de encadenamientos generados

o* Número de acuerdos de compra
 | NA |
| **OBJETIVO** | **UNIDAD MEDIDA** | **FRECUENCIA MEDICIÓN** | **FUENTE DE INFORMACIÓN** | **META** | **OBSERVACIONES** |
| Medir los encadenamientos productivos generados como resultado de la intervención | NA | -Al finalizar el proyecto | Informe de encadenamientos productivos generados | Será definida por el proponente en el ANEXO 2 | • La medición final se tomará teniendo en cuenta el reporte de encadenamientos productivos generados con los soportes que se establezcan como medio de verificación durante el periodo de ejecución del proyecto. |

La meta de los indicadores seleccionados será propuesta por el proponente en la presentación del proyecto, y la misma será tomada en cuenta en el proceso de evaluación. En todo caso la meta deberá ser mayor a 0.

**Indicadores por línea de trabajo**

El proponente deberá elegir **mínimo 1 y máximo 2 líneas de trabajo,** de acuerdo con la configuración indicada en el numeral 3.2 ALCANCE TÉCNICO DE LA CONVOCATORIA; y para cada una de ellas deberá asignar **mínimo un indicador**. Para esto, el proponente tendrá las siguientes opciones:

1. Seleccionar entre los indicadores propuestos en la Tabla 3. Indicadores por línea de trabajo de los términos de referencia.
2. Proponer indicadores que considere pertinentes para su intervención o que estén relacionados con el sector (Ejemplo: Proyecto de turismo podrá proponer un indicador relacionado con incremento % de ocupación hotelera).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **LÍNEA DE TRABAJO** | **OBJETIVO** | **INDICADOR PROPUESTO** | **FÓRMULA** | **OBSERVACIONES** |
| **Productividad** | Mejorar la manera en la que se realizan los procesos, suprimiendo tareas innecesarias, cambiando la planificación de actividades y/o procesos en las unidades productivas y dando un uso apropiado de los recursos humanos, tecnológicos y físicos empleados por las unidades productivas y demás actores territoriales. | % de empresas usuarias finales que disminuyen el tiempo de ciclo productivo (Tiempo desde que se recibe la orden de producción/servicio hasta convertirse en producto/servicio final) | **Tiempo Ciclo Productivo (TCP)** = tiempo desde que se recibe la orden de producción/servicio hasta convertirse en producto/servicio final (minutos/ horas/ días)$$Disminución (\%) de TCP= \frac{(TCP final-TCP LB)}{TCP LB}\*100$$•LB= línea base•TCP LB: tiempo de ciclo productivo al momento de presentar la propuesta•TCP final: tiempo de ciclo productivo al cierre del proyecto | • Se deberá contar con información del TCP de cada empresa al momento de postulación de la propuesta y al final de la intervención para identificar cuantas empresas disminuyeron los tiempos.•Calcular para cada empresa  |
| % Empresas usuarias finales que incrementan la productividad laboral  | $$Productividad Laboral por empresa \left(PL\right)=$$$$ \frac{Ventas totales LB}{Empleados LB}$$$$Incremento (\%) PL= \frac{(PL final-PL LB)}{PL LB}\*100$$•LB= línea base•Ventas totales LB= valor de las ventas Enero - Diciembre 2024•Empleados LB= número de empleados a Diciembre 2024 | •Calcular para cada empresa la productividad laboral |
| **Sostenibilidad** | Incorporar prácticas sostenibles en los procesos de las unidades productivas y/o en los territorios, abordando temas como ahorro energético, hídrico, descarbonización, entre otros. | # de usuarias finales con prácticas de sostenibilidad implementadas al finalizar el proyecto | # de empresas prácticas de sostenibilidad implementadas al finalizar el proyecto |  |
| % de usuarias finales disminuyen su consumo energético | Disminución consumo energético por empresa= $\frac{CE final-CE inicial\*100}{CE inicial}$$$ \frac{\# empresas disminuyen consumo energético}{\# de empresas usuarias finales}\*100$$ |  |
| % de usuarias finales adoptan tecnologías limpias | $$\frac{\# empresas adopatan tecnologías limpias}{\# de empresas usuarias finales}\*100$$ |  |
| % de usuarias finales implementan prácticas de economía circular | $$\frac{\# empresas implementan economía circular}{\# de empresas usuarias finales}\*100$$ |  |
| % reducción de la huella hídrica de las usuarias finales | $$\% Reducción huella hídrica=\frac{(HH final-HH inicial}{HH inicial}\*100$$•HH inicial = Huella hídrica al presentar el proyecto•HH final = Huella hídrica al finalizar la intervención |  |
| % de residuos aprovechados por los usuarios finales | $$Part. (\%) Residuos= \frac{Residuos aprovechados usuarias finales}{Residuos totales usuarias finales }\*100$$•Residuos = Peso de residuos en Kilos |  |
| % reducción de la huella de carbono de las usuarias finales | $$\% Reducción huella carbono=\frac{(HC final-HC inicial}{HC inicial}\*100$$•HC inicial = Huella de carbono al presentar el proyecto•HC final = Huella de carbono al finalizar la intervención |  |
| % de ahorro en costos promedio derivado de uso eficiente energético de las usuarias finales | $$\% Ahorro costos=$$$$\frac{(Costos energéticos final-Costos energéticos LB}{Costos energéticos LB}\*100$$•LB= línea base•Costos energéticos LB = promedio costos energéticos de la usuarias finales al momento de presentar la propuesta |  |
| **Comercialización y acceso a mercados** | Diseñar e implementar estrategias comerciales y/o de acceso a mercados que generen incremento en las ventas nacionales y/o internacionales para las unidades productivas; o implementar acciones que permitan el acceso a nuevos mercados nacionales o internacionales según los requisitos de entrada. | # nuevos clientes de las usuarias finales al finalizar la intervención | # nuevos clientes de las empresas usuarias finales al finalizar la intervención | •Listado consolidado de nuevos clientes de las empresas usuarias finales |
| % de usuarias finales que implementan estrategias para insertase a nuevos mercados (nacionales o internacionales) | $$\frac{\# empresas con estrategias para insertarse a nuevos mercados }{\# de empresas usuarias finales}$$$$\*100$$ |  |
| % de usuarias finales con procesos de alistamiento para la internacionalización implementados | $$\frac{\# empresas con alistamiento de internacionalización}{\# de empresas usuarias finales}\*100$$ |  |
| # de nuevos mercados accedidos (nacionales e internacionales) | # nuevos mercados accedidos al finalizar la intervención | •Listado de nuevos mercados con soportes de ventas en mercados nacionales e internacionales |
| # usuarias finales con apertura de nuevos canales comerciales | # usuarias finales con apertura de nuevos canales comerciales | •Listado de usuarias finales con evidencias de nuevos canales comerciales |
| # de campañas de marketing o promoción segmentadas para mercados especializado realizadas | # de campañas de marketing o de promoción | •Listado de campañas con evidencias correspondientes |
| % de ventas en mercados especializados | $$Part. \left(\%\right)VME= \frac{Ventas mercados especializados de usuarias finales}{Ventas totales empresas usuarias finales }\*100$$•VME= Ventas Mercados Especializados durante el periodo de intervención•Ventas totales = valor de las ventas totales durante el periodo de intervención |  |
| % usuarios finales participan en ferias, ruedas de negocio o misiones comerciales | $$\frac{\# empresas participan en ferias, ruedas de negocio o misiones}{\# de empresas usuarias finales}\*100$$ |  |
| # de acuerdos comerciales nuevos en mercados externos | # de acuerdos comerciales nuevos en mercados externos | •Listado de acuerdos comerciales con soportes correspondientes |
| **Innovación de productos y/o servicios** | Desarrollar y sofisticar productos y/o servicios con mayor valor agregado que aumenten la competitividad de las unidades productivas; a través de proyectos que busquen la renovación del portafolio mediante el desarrollo de servicios o la sofisticación de los existentes, bien sea mediante su adaptación a nuevas geografías o la extensión de los atributos de los productos actuales en los mercados. | # de productos/servicios innovados o sofisticados en el proyecto | # de nuevos productos (bienes/servicios) | •Listado de productos/servicios innovados |
| # de portafolios de productos y/o servicios innovados | # de portafolios innovados | •Portafolio consolidado de las empresas usuarias finales |
| **Transformación Digital** | Aumentar el uso de herramientas tecnológicas para mejorar los procesos y aportar al aumento de la productividad y competitividad de las unidades productivas y/o de los territorios. | % de usuarias finales que integran la estrategia digital en su organización | $$\frac{\# empresas con estrategias digitales integradas }{\# de empresas usuarias finales}\*100$$ |  |
| # de usuarias finales que integran la estrategia digital en su organización | # de usuarias finales que integran la estrategia digital en su organización | •Listado de usuarios finales con la relación de la estrategia digital integrada |
| # de estrategias digitales implementadas por las usuarias finales | # de estrategias digitales implementadas por las usuarias finales | •Listado de estrategias implementadas |
| % Reducción de costos por automatización de procesos | $$\% Ahorro costos=$$$$\frac{(Costos del proceso optimizado final-Costos del proceso a optimizar LB}{Costos edel proceso a optimizar LB}\*100$$•LB= línea base•Costos del proceso a optimizar LB = promedio de costos de las usuarias finales al momento de presentar la propuesta relacionados con el proceso que se desea optimizar•Costos del proceso optimizado final= promedio costos de las usuarias finales al finalizar la intervención relacionados con el proceso optimizado |  |
| # de procesos optimizados a través de la automatización | # de procesos optimizados a través de la automatización | •Listado de procesos con evidencia de la optimización  |
| **Logística** | Mejorar la eficiencia de los procesos de la cadena de suministros para las unidades productivas, que garanticen una entrega oportuna, sin sobrecostos y con la calidad requerida. | % de usuarias finales que disminuyen costos logísticos | **Costos logísticos promedio (CLP**)= ∑costos logísticos / número de periodos sumados$$Disminución (\%) CLP= \frac{(CLP finales-CLP LB}{CLP LB}\*100$$•LB= línea base | • Se deberá contar con información de los Costos logísticos de cada empresa usuaria final al momento de postulación de la propuesta y al final de la intervención para identificar cuantas empresas disminuyeron los costos.•Calcular para cada empresa |
| % de disminución de costos logísticos promedio de las usuarias finales  | **Costos logísticos promedio de las empresas usuarias finales (CLPEU)=** ∑costos logísticos de las empresas usuarias finales / # de empresas participantes$$Disminución (\%) CLPEU= \frac{CLPEU finales-CLPEU LB}{CLPEU LB}\*100$$•LB= línea base•Costos logísticos LB = costos logísticos promedio de las empresas usuarias finales al momento de presentar la propuesta•Costos logísticos final= Promedio costos logísticos de las empresas usuarias finales al finalizar la intervención |  |
| **Calidad** | Realizar el alistamiento que permita cumplir las mínimas normas de calidad requeridas por las unidades productivas de un territorio para el aumento de su competitividad y acceso a nuevos mercados. | % de usuarias finales con alistamiento y/o certificaciones de calidad | $$\frac{\# empresas con alistamiento\frac{y}{o}certificaciones }{\# de empresas usuarias finales}\*100$$ |  |
| % de conformidades de estándares de calidad de los productos/servicios de las usuarias finales | % conformidades =Conformidades implementadas por empresa durante periodo intervención / Total conformidades  |  |
| % de cumplimiento de requisitos de calidad y/o certificación para acceder a mercados especializados. | % cumplimiento de requisitos de calidad =Requisitos de calidad y/o certificación cumplidos por empresa durante periodo intervención / Total requisitos de calidad y/o certificación |  |
| # de certificaciones o sellos de calidad específicos para mercados especializados obtenidos | # de certificaciones o sellos de calidad específicos para mercados | •Listado de certificaciones o sellos de calidad con soporte correspondiente |
| **Asociatividad** | Fortalecer las sinergias empresariales y la generación de esquemas de asociatividad para logros conjuntos de los territorios. | # de oportunidades de asociatividad identificadas para concretar negocios a nivel nacional ointernacional. | # de oportunidades de asociatividad identificadas para concretar negocios a nivel nacional o internacional. | •Listado oportunidades de asociatividad |
| # usuarias finales con alianzas realizadas | # usuarias finales con alianzas realizadas | •Listado de alianzas con soporte correspondiente |

**Nota 1:** La meta de los indicadores seleccionados será propuesta por el proponente en la presentación del proyecto, y la misma será tomada en cuenta en el proceso de evaluación. En todo caso la meta deberá ser mayor a 0.

**Nota 2:** El cumplimiento de los indicadores por línea de trabajo quedará registrado y será tenido en cuenta en la puntuación de la evaluación de futuras postulaciones a convocatorias.