



## Guía de Estructura de proyecto



Unidad  
Administrativa  
Especial de  
Servicios  
Públicos



## Tabla de contenido

1. Línea base .....	4
2. Actores involucrados .....	4
3. Objetivos.....	4
4. Indicadores.....	5
5. Estudios de mercado .....	5
6. Estructura financiera .....	6
7. Cronograma y entregables .....	7
8. Establecer firmas.....	7

## PUNTAJE VALORACIÓN ESCRITA EQUIVALENTE AL 85% DE LA CALIFICACIÓN TOTAL

NUMERALES	VALORACIÓN	EVALUACIÓN SOBRE LA NOTA FINAL
1-Linea base	Técnica	10%
2- Actores involucrados	Técnica	5%
3- Objetivos	Técnica	10%
4- Indicadores	Técnica	10%
5-Estudios de mercado	Técnico	15%
6- Estructura costos	Financiera	30%
7-Cronograma del proyecto	Técnica	5%

SISTEMA DE CALIFICACIÓN	CONCEPTO	DETALLE
1	Malo	No tiene información.
2	Regular	Tiene información incompleta.
3	Aceptable	Tiene la información, pero no tiene coherencia con el proyecto.
4	Sobresaliente	Cumple con la información mínima.
5	Excelente	Tiene la información completa.

Criterio de valoración	Porcentaje
Valoración Técnica	55%
Valoración Financiera	30%
<b>TOTAL</b>	<b>85%</b>

### Puntaje valoración Adicional

<b>postulación proyecto en conjunto</b>	Las organizaciones que postulan proyectos en conjunto (dos o más organizaciones) tendrán una bonificación en la calificación final de 5%.	5%
<b>Mujeres Integrantes</b>	Las organizaciones que soporte mujeres integrantes en la Asociación, tendrán una bonificación en la calificación final de 5 puntos ((30 y 40 – 2%), (41 y 50 – 3%), (51 y 60 – 5%)).	5%
<b>Mujeres Junta Directiva</b>	Las organizaciones que soporte mujeres integrantes en la junta Directiva de la Asociación, tendrán una bonificación en la calificación final de 5 puntos ((30 y 40 – 2%), (41 y 50 – 3%), (51 y 60 – 5%)).	5%



**Nota importante:** el participante podrá agregarle a este formato aspectos que crea pertinentes para presentar su propuesta, no hay límite de páginas.

### 1. Línea base

<p><b>Establecer el punto de partida del proyecto (situación actual), identificando la problemática a intervenir.</b></p> <p>Realice una breve presentación de la organización postulante. La situación en la que se encuentra actualmente y la problemática que quiere abordar. Ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre.</li> <li>• Ubicación.</li> <li>• Corta historia y razón social.</li> <li>• Describa la alineación del proyecto con los programas del Plan de Gestión Integral de Residuos Sólidos (PGIRS) – tener en cuenta que se busca estar en concordancia con el plan. En el siguiente enlace esta la información sobre PGIRS: <a href="http://www.uaesp.gov.co/content/proceso-revision-ajuste-pgirs-2020">http://www.uaesp.gov.co/content/proceso-revision-ajuste-pgirs-2020</a></li> <li>• Determinar los efectos positivos de su propuesta de proyecto en términos sociales y/o ambientales.</li> </ul>	<p>La calificación de este numeral equivale a:</p> <p style="text-align: center;"><b>10%</b> <i>Del componente de valoración técnica.</i></p>
---	---

### 2. Actores involucrados

<p><b>Identificar el rol de los involucrados en la ejecución del proyecto.</b></p> <p>Describir detalladamente el rol y las características de los actores que intervengan en la ejecución del proyecto. Ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entidades.</li> <li>• Personas del barrio o sector.</li> <li>• Organizaciones.</li> <li>• Población Beneficiaria.</li> </ul>	<p>La calificación de este numeral equivale a:</p> <p style="text-align: center;"><b>5%</b> <i>Del componente de valoración técnica.</i></p>
---	--

### 3. Objetivos

<p><b>Determinar los objetivos, los cuales deben ser: específicos, medibles y alcanzables en plazos claros y establecidos.</b></p>	
--	--

<ul style="list-style-type: none"> <li>Objetivo general: redacte el propósito principal de su proyecto.</li> <li>Objetivos específicos: redacte el camino a seguir que debe cumplir para alcanzar el propósito principal que ha expuesto (redactar en termino de acciones ar – er – ir). Máximo tres, mínimo dos.</li> </ul> <p>En el siguiente enlace podrá encontrar una guía para la correcta escritura de sus objetivos:  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=NpvopZLsUbY&amp;t=12s">https://www.youtube.com/watch?v=NpvopZLsUbY&amp;t=12s</a></p>	<p>La calificación de este numeral equivale a:</p> <p style="text-align: center;"><b>10%</b>  <i>Del componente de valoración técnica.</i></p>
---	--

#### 4. Indicadores

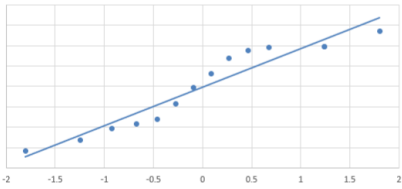
<p><b>Sistema de control para medir el cumplimiento de los objetivos propuestos.</b></p>		<p>La calificación de este numeral equivale a:</p> <p style="text-align: center;"><b>10%</b>  <i>Del componente de valoración técnica.</i></p>
<p>Relacionar los objetivos del proyecto con la explicación de cómo realizar esta medición.</p>		
<p><b>¿Qué quiere medir?</b></p>	<p>Explicación del indicador.</p>	
<p><b>Fórmula de medición</b></p>	<p>El proceso matemático para llegar a la respuesta.</p>	
<p><b>Resultado esperado</b></p>	<p>Establecer el resultado ideal para decir que se está cumpliendo el objetivo.</p>	
<p><b>¿Qué objetivo específico estoy midiendo?</b></p>	<p>Describir que objetivo específico está midiendo con este indicador.</p>	
<p><b>Conclusión</b></p>	<p>Determinar si se cumple o no el indicador, generando una explicación del resultado.</p>	
<p>En el siguiente enlace podrá encontrar una guía para formular sus indicadores: <a href="https://youtu.be/Gb654cRs1r0">https://youtu.be/Gb654cRs1r0</a></p>		

#### 5. Estudios de mercado

<p><b>Demostrar competencia, oferta, demanda, precios de materiales o productos que sean objeto del proyecto.</b></p> <p>En este proceso definir:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Posición dentro del mercado (como está el proyecto frente a la competencia y cual es la importancia del proyecto en la población).</li> <li>Características más resaltantes de la oferta y la demanda.</li> </ul>	<p>La calificación de este numeral equivale a:</p>
--	--

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Segmentación del público objetivo (delimitar que público va a beneficiar – zonas, tipo, barrio).</li> <li>• Análisis de precios (cotizaciones, formas de pago, proveedores, etc.).</li> <li>• Canales de distribución y o de comercialización.</li> </ul> <p><b>Nota:</b> Lo anterior se relaciona entorno al proyecto: insumos, maquinaria</p>	<p><b>15%</b> <i>Del componente de valoración técnica.</i></p>
--	--

**6. Estructura financiera**

<p style="text-align: center;"><b>Establecer los gastos y costos por objetivos.</b></p> <p>El postulante tendrá que llenar alguna de las dos tablas según sea la modalidad que haya elegido.</p> <p>Desarrollar la Tabla 1 o 2 (según corresponda) y una proyección financiera que demuestre los beneficios de la ejecución del proyecto.</p> <p>Desarrollar la Tabla 1 o 2 (según corresponda) y una proyección financiera que demuestre los beneficios de la ejecución del proyecto.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #e6f2e6;">PUNTO INICIAL</th> <th colspan="2" style="background-color: #e6f2e6;">PUNTO ESPERADO</th> </tr> <tr> <th style="background-color: #e6f2e6;">Cantidad (rutas, toneladas, etc)</th> <th style="background-color: #e6f2e6;">Ingresos iniciales</th> <th style="background-color: #e6f2e6;">Cantidades esperadas (rutas, toneladas, etc)</th> <th style="background-color: #e6f2e6;">Ingresos esperados</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Ejemplo de gráfica:</p>  <p>La “Tabla 1” es aplicable para los proyectos que hayan elegido alguna de estas dos modalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modalidad de Incentivo para proyecto nuevo.</li> <li>• Modalidad de Incentivo aplicado a una necesidad específica de proyecto nuevo.</li> </ul> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="background-color: #e6f2e6;">Presupuesto Otorgado por el Incentivo</th> <th style="background-color: #e6f2e6;">Concepto De Gasto (Descripción)</th> <th style="background-color: #e6f2e6;">Valor Unitario</th> <th style="background-color: #e6f2e6;">Valor Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	PUNTO INICIAL		PUNTO ESPERADO		Cantidad (rutas, toneladas, etc)	Ingresos iniciales	Cantidades esperadas (rutas, toneladas, etc)	Ingresos esperados					Presupuesto Otorgado por el Incentivo	Concepto De Gasto (Descripción)	Valor Unitario	Valor Total					<p>La calificación de este numeral equivale a:</p> <p><b>30%</b> <i>Del componente de valoración financiera.</i></p>
PUNTO INICIAL		PUNTO ESPERADO																			
Cantidad (rutas, toneladas, etc)	Ingresos iniciales	Cantidades esperadas (rutas, toneladas, etc)	Ingresos esperados																		
Presupuesto Otorgado por el Incentivo	Concepto De Gasto (Descripción)	Valor Unitario	Valor Total																		

En todos los casos este valor será el mismo	Describir cada gasto que se tenga detallando el concepto.			
---	---	--	--	--

**Tabla 1. Proyectos nuevos.**

La “Tabla 2” es aplicable para los proyectos que hayan elegido la modalidad de incentivos en curso:

Presupuesto del Proyecto en Curso	Concepto de Gasto	Presupuesto Otorgado por el Incentivo	Valor Unitario	Valor Total
Detallar los recursos con los que se cuenta previamente para esta modalidad.	Describir cada gasto que se tenga detallando el concepto.	En todos los casos este valor será el mismo.		

**Tabla 2. Proyectos en curso.**



**Nota importante:** las organizaciones que lo consideren oportuno pueden anexar flujos de dinero, determinar los costos fijos y variables, costos de inversión, costos de operación, calcular el punto de equilibrio, etc.

### 7. Cronograma y entregables

<b>Elaborar la propuesta de cronograma (máximo 4 meses).</b>					<p>La calificación de este numeral equivale a:</p> <p style="text-align: center;"><b>5%</b></p> <p style="text-align: center;"><i>Del componente de valoración técnica.</i></p>
Determinar el tiempo que necesita para ejercer el proyecto, tiempo y documentos que se deben entregar durante los 4 meses. Ejemplo:					
<b>ACTIVIDADES</b>	<b>Semana Oct 3 a Oct 8</b>	<b>Semana Oct 10 a Oct 15</b>	<b>Semana Oct 17 a Oct 22</b>	<b>Documentos entregables</b>	
Actividad 1					
Actividad 2					
Actividad 3					

**Tabla 3. Cronograma.**



**Nota importante:** se recomienda modificar y agregar columnas y filas, con el fin de establecer el cronograma adecuado con cada actividad.

### 8. Establecer firmas

<b>Establecer la información final con firmas para el contacto.</b>
Determinar la información final de contacto y las firmas pertinentes.

Firma: \_\_\_\_\_

Nombre: {Nombre del Representante legal}.

C.C: {Número de cédula del representante legal}.

Correo: {Correo de contacto}.