**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 **FORTALECIMIENTO DE LAS INICIATIVAS CLÚSTER/AGLOMERACIONES EN LOS TERRITORIOS**.

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 un bien público en el marco del proyecto, el indicador de Bienes Públicos será obligatorio y 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 2022Empleados línea base = Número de empleados por empresa a diciembre 2022Productividad 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 2022 |
| **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 2022 |
| **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 (USD) 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 2022 |
| **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 USD) 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** |
| **Bien público:** Valor generado del bien público en el proyecto | Número de bienes públicos generados(Ej.: 1) Una IC de turismo desarrolla una cartilla metodológica para el diseño de estrategias de marketing digital en turismo y queda a disposición para todas las empresas de la Iniciativa. La meta sería en este caso un (1) Bien público generado | NA |
| **OBJETIVO** | **UNIDAD MEDIDA** | **FRECUENCIA MEDICIÓN** | **FUENTE DE INFORMACIÓN** | **META** | **OBSERVACIONES** |
| Medir el valor generado para la IC el bien público resultado de la intervención | NA | -Al finalizar el proyecto | Informe de bienes públicos generados, su impacto para la IC y el valor del mercado generado | Será definida por el proponente en el ANEXO 2 | • Los bienes públicos generan condiciones habilitantes para el proceso de diversificación de la economía y/o el aumento de la productividad sectorial |

La meta de los indicadores seleccionados será propuesta por la iniciativa clúster 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**; 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.
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 y dando un uso apropiado de los recursos humanos, tecnológicos y físicos empleados por las empresas que hacen parte de la(s) aglomeración(es). | % 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 2022•Empleados LB= número de empleados a Diciembre 2022 | •Calcular para cada empresa la productividad laboral |
| **Desarrollo y sofisticación de producto/servicio** | Desarrollar y sofisticar productos y/o servicios con mayor valor agregado que aumenten la competitividad de las empresas de la aglomeración. | # de productos/servicios desarrollados o sofisticados en el proyecto | # de nuevos productos (bienes/servicios) | •Portafolio consolidado de las empresas usuarias finales |
| **Sostenibilidad** | Incorporar prácticas sostenibles en los procesos de las empresas de la aglomeración abordando temas como ahorro energético, hídrico, descarbonización, entre otros. | # de empresas usuarias finales con prácticas de sostenibilidad implementadas. | # de empresas prácticas de sostenibilidad implementadas al finalizar el proyecto |  |
| % de empresas usuarias finales certificadas con estándares de sostenibilidad al finalizar el proyecto. | $$ \frac{\# empresas certificadas en sostenibilidad}{\# de empresas usuarias finales}\*100$$ |  |
| % de participación de negocios verdes/ sobre el total de ventas de las empresas usuarias finales | $$Part. (\%) VNV= \frac{Ventas de negocios verdes de usuarias finales}{Ventas totales empresas usuarias finales }\*100$$•VNV= Ventas Negocios Verdes durante el periodo de intervención•Ventas totales = valor de las ventas totales durante el periodo de intervención |  |
| % Reducción de la huella de carbono de las empresas 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 derivado de uso eficiente energético de las empresas 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•Costos logísticos final= promedio costos energéticos de las usuarias finales al finalizar la intervención |  |
| % Reducción de la huella hídrica de las empresas 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 |  |
| **Transformación digital** | Aumentar el uso de herramientas tecnológicas para mejorar los procesos y aportar al aumento de la productividad y competitividad de la aglomeración. | % de empresas usuarias finales que integran la estrategia digital en sus negocios al finalizar la intervención | $$\frac{\# empresas con estrategias digitales integradas }{\# de empresas usuarias finales}\*100$$ |  |
| **Acceso a mercados** | Diseñar e implementar estrategias comerciales y/o de acceso a mercados que generen incremento en las ventas nacionales o internacionales para las empresas de la(s) aglomeración(es); o implementar acciones que permitan el acceso a nuevos mercados nacionales o internacionales según los requisitos de entrada. | # nuevos clientes de las empresas 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 empresas 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 empresas usuarias finales con procesos de alistamiento para la internacionalización implementados | $$\frac{\# empresas con alistamiento de internacionalización}{\# de empresas usuarias finales}\*100$$ |  |
| % de conformidades de estándares de calidad de los productos/servicios de las empresas usuarias finales producto de la sofisticación | % conformidades =Conformidades implementadas por empresa durante periodo intervención / Total conformidades  |  |

**Nota 1:** La meta de los indicadores seleccionados será propuesta por la IC 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.