

ESTUDIO DE EVALUACION FINAL

**“PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES
PARA EL EMPRENDIMIENTO – PECUARIO Y TURISMO
CANCHIS”
CUSCO.**

PROYECTO C-14-19

**CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO Y LA
PARTICIPACIÓN CEDEP**

Consultora: María Alvarado Vásquez
Especialista Temático: Carlos Salazar

Noviembre 2016

Tabla de contenido

Contenido

1. RESUMEN EJECUTIVO	5
2. EL PROYECTO	8
3. ESTUDIO DE EVALUACION FINAL DEL PROYECTO	12
3.1 Objetivo general.....	12
3.2 Metodología del Estudio	12
4. RESULTADOS.....	13
4.1 Caracterización de la Población Beneficiaria.....	13
4.2 Evolución de los Indicadores de Marco Lógico.....	24
4.3 Análisis de la Relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del Proyecto.....	25
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	26
6. ANEXOS	27
Anexo N° 1 Instrumentos de recolección de información	
Anexo N° 2 Casos de Éxito	

LISTA DE ACRÓNIMOS

CEDEP	Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación CEDEP
CETPRO	Centro de Educación Técnico Productiva
ELB	Estudio de Línea de Base
FE	Fondo Empleo
GF	Grupo Focal
IE	Institución Ejecutora
MTPE	Ministerio de Trabajo y promoción del Empleo
ONG	Organismo no gubernamental
PDC	Plan de Desarrollo Concertado
REMYPE	Registro Nacional de la Micro y pequeña empresa
RUC	Registro Único del Contribuyente
SUNARP	Superintendencia Nacional de los Registros Públicos
SUNAT	Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria
TFR	Trabajador Familiar Remunerado
TNF	Trabajador No Familiar
TFNR	Trabajador Familiar No Remunerado

Relación de Cuadros

Cuadro 2.1 Región Cusco, Provincia de Canchis, Provincia Canchis. Fondos Programados y Ejecutados del Proyecto. (Montos S/.)

Cuadro 4.1 Región Cusco, Provincia de Canchis, Evaluación final: Indicadores educativos de los beneficiarios (%)

Cuadro 4.2 Región Cusco, Provincia de Canchis, beneficiarios del proyecto según condición de ocupación por línea de base y evaluación final. Setiembre 2016 (porcentaje)

Cuadro 4.3 Región Cusco, Provincia de Canchis. Beneficiarios del Proyecto por Tipo de Evaluación y Condición de actividad según variables de sexo, edad y nivel de instrucción. Setiembre 2016 (porcentaje)

Cuadro 4.4 Región Cusco, Provincia de Canchis. Beneficiarios del Proyecto por si tenían o no negocio antes del proyecto según sexo, edad y nivel de instrucción. Setiembre 2016 (porcentaje)

Cuadro 4.5 Región Cusco, Provincia de Canchis. Beneficiarios por negocios creados antes del proyecto según características de los negocios. Setiembre 2016 (porcentaje)

Cuadro 4.6 Región Cusco, Provincia de Canchis. Comparación de los Negocios por ELB y EF según indicadores de gestión empresarial. Setiembre 2016 (porcentaje)

Cuadro 4.7 Región Cusco, Provincia de Canchis. Indicadores de organización y control del negocio según estudio de evaluación. Setiembre 2016 (porcentaje)

Cuadro 4.8 Región Cusco, Provincia de Canchis. Indicadores económicos de los negocios comparados en evaluación final según promedio de ventas y ganancias (Monto S/.)

Cuadro 4.9 Región Cusco, Provincia de Canchis. Indicadores económicos de los negocios comparados en evaluación final según promedio de ventas y ganancias y sectores económicos. Setiembre 2016 (Monto S/.)

Cuadro 4.10 Región Cusco, Provincia de Canchis. Vinculación del negocio con el mercado de factores, según estudios de evaluación. Setiembre 2016 (Cantidad, Monto S/.)

Cuadro 4.11 Región Cusco, Provincia de Canchis. Evaluación final vinculación del negocio con el mercado de bienes. Setiembre 2016. (Porcentaje)

Cuadro 4.12 Región Cusco, Provincia de Canchis. Evaluación final: acerca de la participación del beneficiario en el proyecto. Setiembre 2016 (porcentaje)

Cuadro 4.13 Región Cusco, Provincia de Canchis. Evaluación final: acerca de la satisfacción del beneficiario con el proyecto. Setiembre 2016. (Porcentaje)

Cuadro 4.14 Región Cusco, Provincia de Canchis. Evaluación final: puntaje de calificación que los beneficiarios le asignan al proyecto. Setiembre 2016 (porcentaje)

Relación de Gráficos

Gráfico N° 4.1 Región Cusco, Provincia de Canchis. Beneficiarios que tenían un negocio creado antes del proyecto según sexo. Setiembre 2016 (porcentaje)

Gráfico N° 4.2 Región Cusco, Provincia de Canchis. Beneficiarios que tenían un negocio creado antes del proyecto según edades. Setiembre 2016 (porcentaje)

Gráfico N° 4.3 Región Cusco, Provincia de Canchis. Beneficiarios que tenían un negocio creado antes del proyecto según nivel de instrucción. Setiembre 2016 (porcentaje)

1. RESUMEN EJECUTIVO

Fondoempleo es una institución que a través del financiamiento de proyectos fomenta el desarrollo de las competencias para el empleo y contribuye a la mejora de la productividad laboral. La Línea 3 del concurso 14, se relaciona directamente con proyectos de promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento, cuyo objetivo general es fortalecer las capacidades emprendedoras en personas con idea de negocio o con negocio propio en marcha, que beneficien preferentemente a la población en situación de pobreza o vulnerabilidad; formulados y ejecutados por instituciones públicas o privadas de trayectoria y reconocida solvencia en los servicios convocados.

La Evaluación final del proyecto se realizó el mes de octubre con la aplicación de la Encuesta de evaluación final y la aplicación de entrevista al equipo del proyecto y para los tres casos de éxito de los beneficiarios. El proyecto estuvo dirigido a desarrollar capacidades emprendedoras a través de la capacitación, asesoría, asistencia técnica y acciones de articulación comercial, la intervención tuvo tres fases claramente especificadas, la primera de convocatoria, información, inscripción y selección de beneficiarios del proyecto, en esta etapa de 436 inscritos se seleccionó a 289 beneficiarios; todos estos beneficiarios participaron en la capacitación que consistió en 4 módulos de capacitación: a) habilidades blandas, b) gestión empresarial, c) Plan de Negocios y d) Tecnologías de Información.

El Proyecto “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento – Pecuario y Turismo” C-14- 19, ejecutado por Caritas del Perú en la provincia de Canchis, Cusco. El proyecto se focalizó en 5 distritos de la provincia de Canchis que son: Checacupe, Marangani, Pitumarca, Sicuani y Tinta. Estos distritos representan el 60.46% de la superficie de la provincia y hay predominancia de la población rural. La localización se justificó por los índices de pobreza que presenta la zona y por la potencialidad de las actividades de crianza de cuyes y el turismo histórico, natural y folklórico de la zona.

El proyecto se propuso trabajar con una población beneficiaria a 240 varones y mujeres (incluidos discapacitados y madres solteras) preferentemente de 22 a 29 años de edad, con un negocio propio en marcha (con una antigüedad no mayor a dos años, con o sin planes de negocios), y con beneficiarios que tuvieran ideas de negocios que respondan a potencialidades y la demanda potencial de la zona de intervención¹, como se observa el proyecto buscaba incorporar principalmente a la población más joven, sin embargo se tuvo una participación mayor de beneficiarios que se encuentran en el rango de edad entre 30 y 60 años.² Cabe señalar que la población beneficiaria es mayormente de la zona rural.

Los resultados de la Evaluación final muestran que respecto a la condición de actividad económica, se tiene que el 98.5% de los beneficiarios al final del proyecto declara encontrarse en condición de ocupados, ningún desocupado y 1.5% inactivos, mostrando una situación de mayor ocupación a lo encontrado en el estudio de línea de base.

Según los resultados de la Evaluación Final se tiene que los beneficiarios que manifestaron tener un

¹ Documento del Proyecto L3, “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento – Pecuario y Servicios”

² ELB del Proyecto Enero 2016.

negocio antes del proyecto eran el 72.73% y los que manifiestan que antes del proyecto no tenían negocio el 27.27%. Los beneficiarios que manifestaron no tener negocio antes del proyecto fueron mayormente mujeres, asimismo los beneficiarios pertenecían al grupo de edad mayor a 30 años y con los niveles de educación secundaria.

En general los beneficiarios que han permanecido en el Proyecto valoran los servicios recibidos, la metodología y el efecto que ha tenido a nivel personal y social en ellos, han aprendido a conocerse, aplicar instrumentos de gestión empresarial básicos como el registro de sus cuentas de ingresos y egresos y elaborar sus planes de negocio y las acciones de articulación comercial. El Principal descontento se ha debido a la falsa expectativa de que todos podrían acceder al capital semilla, lo cual generó malestar entre los beneficiarios.

Las metas planteadas por el Proyecto se cumplieron logrando superar las metas establecidas. Se logró capacitar a todos los beneficiarios seleccionados, esto es importante, aunque como señala el equipo del proyecto, ha habido deserción pero debido al nivel de instrucción de los beneficiarios que limitaba la comprensión de algunos temas (módulo 3). Aun así 85% de beneficiarios lograron elaborar su Plan de Negocios y 62% de beneficiarios los implementaron.

Respecto a los cambios registrados a la evaluación Final se muestra incremento en la proporción de beneficiarios que tienen una cuenta de correo electrónico; y en otros indicadores de gestión ligeramente como contar con una minuta de constitución del negocio, la inscripción en la SUNARP, llevar la planilla de personal que antes no presentaba beneficiarios en este concepto. Respecto a la ubicación del negocio la evaluación final muestra que se ha incrementado el porcentaje de beneficiarios que tiene el negocio ubicado fuera de la vivienda, por otro lado, comparativamente los montos por concepto de ventas al momento de la evaluación final muestran una disminución respecto a los montos de ganancia declarados en la línea de base. Mientras que los montos por concepto de ganancias si presentan un incremento en los resultados de la evaluación final

En cuanto al nivel de satisfacción de los beneficiarios con el proyectos en las diferentes fases del mismo se tiene que en los beneficiarios manifiestan encontrarse muy satisfechos y algo satisfechos, en un 68.6% con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 61.9% con la comprensión de los cursos de capacitación, 51.1% con la duración de las capacitaciones, 47.0% con el horario de las mismas, el 50.0% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 58.7% con la asistencia técnica para su implementación, el 60.9% con la ayuda para resolver las dudas en diferentes momentos del proyecto. La mayor insatisfacción se encuentra en la duración y horarios de los cursos de capacitación, lo preocupantes es que en el punto de comprensión de los cursos de capacitación se tiene un 38.1% que señala encontrarse entre – “ni satisfecho ni insatisfecho”, “algo insatisfecho” y “muy insatisfecho”-, asimismo es relativamente alto los porcentajes que se señalan en la escala “ni satisfecho ni insatisfecho

Cabe resaltar los resultados no previsto como el que las beneficiarias dedicadas a crianza de cuyes ahora están replicando lo aprendido en otros distritos contratadas por los propios municipios, así como los resultados de empoderamiento de la mujer que incluso no contaban con indicadores en el proyecto.

Estudio de Evaluación Final C- 14-19

En cuanto al proceso y desarrollo de los servicios del proyecto, el descontento de los beneficiarios pasa por el tiempo y horario de las capacitaciones, el no logro de los premios de capital semilla y en algunos casos del perfil de los facilitadores, este último punto solucionado a tiempo por el equipo del proyecto.

El proyecto ha resultado pertinente, en la medida el diseño propuesto recogió las necesidades de los beneficiarios para el desarrollo de las capacidades emprendedoras partiendo de conocerse asimismo y sus fortalezas y debilidades, luego el conocimiento y aplicación de las herramientas de gestión empresarial, la elaboración de sus planes de negocio y las acciones de articulación comercial. Algunos aspectos que podrían considerarse para futuras experiencias es el material que para la población con menor nivel de instrucción sea más entendible, una asistencia técnica más específica por giros del negocio y generar una articulación con alguna entidad de microfinanzas para que brinde financiamiento para los negocios.

2. EL PROYECTO

2.1 Periodo de Vida del Proyecto: En la información de la Ficha del proyecto se puede observar que el proyecto se programó para ser ejecutado en un periodo de 18 meses, habiéndose ejecutado en el tiempo previsto.

Título del Proyecto	Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento – Pecuario y Turismo – Canchis – Cusco.			
Ubicación:	Departamento	Cusco	Provincia(s)	Canchis
	Distrito(s)	Marangani, Sicuani, Tinta, Checacupe y Pitumarca		

Institución Ejecutora	Caritas del Perú (Caritas Sicuani)
Instituciones Asociadas o Colaboradoras	Centro de Servicios para la Capacitación Laboral y el Desarrollo - CAPLAB., Caritas Sicuani
N° de beneficiarios	240
Propósito del Proyecto	240 hombres y mujeres, mayores de 18 años de edad de la provincia de Canchis, con idea de negocio o negocio propio en marcha, mejoran sus capacidades emprendedoras.

Fecha Inicio del proyecto	01 de abril del 2015
Fecha de término del proyecto	30 de septiembre del 2016

2.2 La Focalización

El Proyecto “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento – Pecuario y Turismo” C-14- 19, ejecutado por Caritas del Perú en la provincia de Canchis, Cusco. El proyecto se focalizo en 5 distritos de la provincia de Canchis que son: Checacupe, Marangani, Pitumarca, Sicuani y Tinta. Estos distritos representan el 60.46% de la superficie de la provincia y hay predominancia de la población rural. La localización se justificó por los índices de pobreza que presenta la zona y por la potencialidad de las actividades de crianza de cuyes y el turismo histórico, natural y folklórico de la zona.

El proyecto se propuso trabajar con una población beneficiara a 240 varones y mujeres (incluidos discapacitados y madres solteras) preferentemente de 22 a 29 años de edad, con un negocio propio en marcha (con una antigüedad no mayor a dos años, con o sin planes de negocios), y con ideas de negocios; que respondan a la demanda potencial de la zona de intervención³, como se observa el proyecto buscaba incorporar principalmente a la población más joven, sin embargo se tuvo una participación mayor de beneficiarios que se encuentran en el rango de edad entre 30 y 60 años.⁴ Asimismo la población ha sido mayormente de la zona rural.

2.3 Fase de selección de beneficiarios

La Estrategia de intervención del Proyecto comprendió 3 fases, la primera de ellas fue la convocatoria, difusión y sensibilización del proyecto, para luego terminar con las acciones de inscripción y selección de los beneficiarios para su participación en el Proyecto.

³ Documento del Proyecto L3, “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento – Pecuario y Turismo”

⁴ ELB del Proyecto Enero 2016.

Para la selección de los beneficiarios se tuvo en cuenta a las personas que estaban desarrollando o deseaban implementar negocios en actividades con potencial de desarrollo, teniendo en cuenta las cadenas productivas dedicadas a animales menores y cadenas productivas de café. También la siembra de frutales. La etapa de selección de los beneficiarios se trabajó con la entidad social el Centro de Servicios para la Capacitación Laboral y el Desarrollo, CAPLAB, entidad especializada en empleabilidad y emprendimiento para el acceso a mercados. Esta entidad brindo soporte para la evaluación y selección de los beneficiarios al proyecto, cabe señalar que en esta etapa se aplicó el test de capacidades emprendedoras, pero algunos beneficiarios por el nivel educativo que tenían no respondían adecuadamente por no entender bien las preguntas, sin embargo ampliando la entrevista se evaluaba de forma integral estas capacidades.

2.4 Fase de capacitación

La segunda fase del Proyecto fue la implementación de la capacitación en base a los cuatro módulos correspondientes a los temas ejes de emprendimiento, seguidamente se detallan los contenidos:

Módulo I: Capacitación a jóvenes emprendedores en fortalecimiento de sus capacidades blandas y habilidades cognitivas, cada emprendedor reconoce sus habilidades y características que les permita tener una mejora positiva como emprendedores

Módulo I de Capacitación en desarrollo de capacidades blandas.	
Competencia general	Competencias específica
<ol style="list-style-type: none">1. Están preparados para responder exitosamente a las múltiples demandas de orden personal, familiar, social y de la vida laboral.2. Cuenta con capacidad para tomar decisiones y desarrollar liderazgos colectivos, para comunicarse efectivamente, el desarrollo de valores personales y otros de importancia para su solvencia personal, familiar y en la gestión, negociación y sostenibilidad del Plan de Negocios.	<ol style="list-style-type: none">1. Tienen una visión más clara de su proyecto de vida y de cómo llevarlo adelante.2. Identifican y reconocen la importancia de poseer las Características Emprendedoras Personales.3. Manifiestan una actitud positiva orientada a mejorar su perfil emprendedor

Módulo II: Capacitación en Gestión de Negocios, los beneficiarios aprendieron a aplicar sus cualidades personales y sus características emprendedoras identificadas en el primer módulo, con la finalidad de superar barreras y tener la capacidad de competir e innovar para que puedan ingresar a nuevos mercados logrando hacer sostenibles sus negocios y generarse empleo. Con ésta capacitación se ha logrado incentivar la mejor definición de las ideas de negocio, conocer definiciones básicas empresariales y su utilidad en los negocios, han logrado identificar sus mercados y su demanda y/o a sus clientes y han logrado identificar sus ventajas para conocer mejor a sus clientes y aprender a negociar con sus proveedores.

Módulo II de Capacitación en gestión de negocios	
Competencia general	Competencias específica
<ul style="list-style-type: none"> • Identifican y manejan herramientas para generar, analizar y seleccionar la mejor idea de negocio • Conocen y manejan los conceptos esenciales que se relacionan con el marketing y el conocimiento de los elementos que orientan su relación con el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Describen y manejan los procesos productivo para identificar los costos y la inversión en el negocio • Identifican las variables controlables del mercadeo, su combinación y aplicación para definir estrategias en función a las necesidades de la clientela. Aplican la encuesta diseñada, interpretan los resultados y formulan estrategias de mercadeo

Módulo III: Capacitación en elaboración de Planes de Negocios, los beneficiarios en este módulo de capacitación, recibieron sesiones sobre ideas de negocios, plan de negocios, mercado, como organizar sus negocios, cuales son las estructuras de costos, así como la proyección de sus ventas, cómo realizar sus planes de inversión y finalmente como realizar el flujo de caja y sus planes financieros, que les permitirá tener ideas más claras y detalladas sobre el inicio de sus negocios, reconociendo sus potencialidades y desarrollando su plan de negocio y/o plan de mejora.

Módulo III: Capacitación en elaboración de Planes de Negocios	
Competencia general	Competencias específicas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifican los componentes básicos de un perfil de Plan de Negocio, describiéndolos y reconociendo su utilidad. 2. Conocen aspectos técnicos y manejan herramientas que se deben tener en cuenta para desarrollar un Plan de Negocio. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifican los elementos que intervienen en un Plan de negocio y su relación con la estructura de costos, proyección de ventas, plan de inversión y flujo de caja y saben aplicarlos. 2. Identifican los componentes básicos de un Flujo de Caja y reconocen la importancia de este instrumento en el análisis financiero y saben aplicar en situaciones concretas.

Módulo IV: Capacitación en Uso de TICs para acceder a información de mercados, respecto a este módulo se tuvo dos tipos de usuarios, con quienes se realizó la asistencia técnica, los emprendedores con un nivel de educación formal de hasta secundaria y superior, quienes se capacitaron más fácilmente y el otro de personas de las localidades de El Cumbe, Miraflores, Michino, La Lima, La Succha y el Arenal, zonas rurales y de poco acceso a los medios informáticos, a quienes se les tuvo que impartir asistencia en forma más detallada y lenta para que pudieran aprender con mayor facilidad el uso de la computadora⁵.

Módulo IV: Capacitación en Uso de TIC's para acceder a información de mercados	
Competencia general	Competencias específicas
Los participantes hacen uso de Microsoft Windows para realizar negociaciones y estructurar sus costos	Los participantes identifican nuevos mercados y promocionan sus negocios a través del internet

La tercera fase comprendió la realización del concurso de Planes de Negocio una vez culminada la etapa de capacitación, se constituyó un Jurado Calificador ante el cual los beneficiarios expusieron sus planes de negocio de generación de una emprendimiento o la mejora de su negocio en marcha, esto fue un poco

⁵ Informe de Ejecución Final del Proyecto

complicado para algunos beneficiarios sobre todo aquellos que carecían de experiencia en dirigirse al público, el tema motivacional ha sido clave y trascendental⁶. Los mejores Planes fueron premiados con capital semilla y se siguió brindando la asesoría y acompañamiento a los negocios para su mejora e implementación. Se tuvo 24 ganadores⁷.

2.5 Costo del proyecto

Respecto a la ejecución presupuestal al final del proyecto, se tiene que a nivel general se ha ejecutado el 99% de los fondos programados, en el caso del aporte de Fondo Empleo se ha llegado al 98%, los aportes en general han cumplido con los montos programados para su ejecución tales como Caritas Sicuani en 100%, la Prelatura de Sicuani resultando en 100% de ejecución, incluso en el caso de las Comunidades Campesinas este aporte fue mayor a lo previsto. (Ver cuadro N° 2.1)

Resumir datos de programación presupuestal	Presupuesto Total S/.	Total ejecutado S/.	Porcentaje de avance (%)
FONDOEMPLEO (No incluye LB y EF)	819,840.90	803,027.53	98%
Cáritas del Perú	31,140.00	31,140.00	100%
Caritas Sicuani	100,505.29	100,505.26	100%
CAPLAB	6,000.00	6,000.00	100%
Comunidades Campesinas	54,000.00	60,525.00	112%
Prelatura de Sicuani	23,400.00	23,400.00	100%
Radio Sicuani	6,700.00	6,700.00	100%
Total del Proyecto	1,041,586.19	1,031,297.79	99%

2.6 Vinculación del proyecto con otras instituciones, organizaciones y otras intervenciones en la zona

El Proyecto durante su ejecución se vinculó con socios estratégicos, siendo los principales los gobiernos locales, con quienes se tuvo conversaciones, coordinaciones, y se buscaba garantizar la sostenibilidad de los negocios, se busca que mediante el establecimiento de convenios los Municipios designen un personal dentro de Dirección de Desarrollo Económico para la asesoría, asistencia técnica y/ o seguimiento a los beneficiarios. ⁸

El equipo del Proyecto convocó a personas de diversas instituciones para integrar el jurado calificador para la selección de ganadores de los Planes de Negocio, este jurado estuvo conformado por el jefe de la Agencia Agraria de Sicuani, el Sub Gerente de Desarrollo Económico del Municipio de la Provincia de Canchis, y la Gerente de la EDPYME Solidaridad, quienes tuvieron a su cargo la calificación de cada uno de los postulantes al concurso. Cabe señalar que la premiación se realizó en el Municipio de Sicuani y asimismo se gestionó que el Municipio de Pitumarca aportara la premiación para 5 ganadores más.

⁶ Entrevista a equipo del proyecto.

⁷ Se dice que también se realizará una Feria Comercial en esta tercera fase.

⁸ Según el Informe Final de Ejecución del proyecto se está tras concretar la firma de estos convenios con los Gobiernos Locales

3. ESTUDIO DE EVALUACION FINAL DEL PROYECTO

3.1 Objetivo General

Determinar la evaluación final del proyecto “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento – Pecuario y turismo – Canchis – Cusco.” proyecto ejecutado por Caritas del Perú - Sicuani, correspondiente a la línea 3 Apoyo a Emprendimientos del Concurso de FONDOEMPLEO, que permita conocer la situación final de los beneficiarios del proyecto en comparación con la línea de base elaborada y determinar los cambios generados en ellos, de acuerdo a las variables e indicadores del marco lógico del proyecto.

Objetivos Específicos

- a. Identificar el nivel de logro de los objetivos del proyecto, mediante el análisis de los resultados, para analizar el efecto del proyecto en los beneficiarios, la eficiencia, eficacia y una aproximación a la sostenibilidad de la intervención realizada, las lecciones aprendidas, los factores facilitadores y limitantes que enfrentó el proyecto en su ejecución.
- b. Identificar el nivel de logro de los objetivos del proyecto, mediante el análisis de los indicadores de Propósito y Componentes del Marco Lógico del proyecto

3.2 Metodología del Estudio de Evaluación Final

El enfoque metodológico del desarrollo de la Evaluación Final fue de carácter integral, de acuerdo con los términos definido por FONDOEMPLEO y contempló las particularidades de cada componente del proyecto, se levantó información mediante diferentes medios como la aplicación de una encuesta y la recopilación de testimonios de 3 casos exitosos.

Marco Poblacional

En la Línea Base, el marco muestral está conformado por los 240 beneficiarios que conforman el proyecto.

En la Evaluación Final, el Marco muestral considera al conjunto de los beneficiarios encuestados en el Estudio de Línea de Base que fueron 147.

Diseño Muestral

El diseño muestral es probabilístico y simple. Se considera la Opción 1 propuesta en los Términos de Referencia con sus respectivos criterios de seguridad, esto es, el nivel de confianza de 95% y el margen de error de 5%.

Para la Línea Base, adicionalmente se incrementa en un 10% el tamaño de muestra, por la posibilidad de que se reduzca la muestra por el rechazo de beneficiarios a la encuesta o por beneficiarios inubicables, debido a que algunos cambian su domicilio en la evaluación final. En la Línea Base el tamaño de muestra es de 148 beneficiarios, agregándose un 10% adicional, con lo cual se obtiene una muestra de 163 beneficiarios.

Unidades de muestreo y de análisis

La unidad de muestreo es el beneficiario del proyecto y la unidad de análisis en la Línea 3 es el beneficiario, su vivienda y su unidad productiva.

Entrevistas obtenidas en la aplicación de la encuesta

Línea Base: se entrevistó a 147 beneficiarios, y se tuvo 16 perdida por ser difíciles de ubicar.

Evaluación Final: se considera al conjunto de beneficiarios entrevistados en la Línea Base (147), logrando entrevistar a 134 beneficiarios y se tuvo 13 perdidas por ser difíciles de ubicar.

En tal sentido, se aplicaron los instrumentos de Evaluación Final:

Instrumento de tipo cuantitativo

- Encuesta de Evaluación Final proporcionada por FONDOEMPLEO

Instrumentos de tipo cualitativo

- Guía de casos de emprendedores de éxito
- Ficha de deserción

Población a ser considerada en los estudios cuantitativos y cualitativos

INSTRUMENTO	POBLACIÓN	Nº PARTICIPANTES
Encuesta de Evaluación Final	Beneficiarios del Proyecto	147 participantes entrevistados
Entrevista a la institución ejecutora	Equipo técnico de Caritas del Perú	2 del Equipo
Guía de Emprendedores de Éxito	Beneficiarios con experiencias exitosas	3 participantes identificados por el equipo del Proyecto
Ficha de deserción	Beneficiarios retirados del proyecto	12 desertores

4. RESULTADOS DEL ESTUDIO

4.1 Caracterización de la población beneficiaria

La presentación de los resultados de la aplicación de la encuesta se realiza siguiente el orden de este instrumento. Respecto a los beneficiarios del proyecto que han seguido cursos de corta duración se tiene que el 32% de los beneficiarios manifiesta que ha seguido este tipo de cursos durante su permanencia en el proyecto, quizá porque tenían un programa de capacitaciones y asistencia técnica en marcha. (Ver cuadro 4.1)

CUADRO 4.1 REGIÓN CUSCO , PROVINCIA DE CANCHIS. EVALUACIÓN FINAL: INDICADORES EDUCATIVOS DE LOS BENEFICIARIOS. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)

Beneficiarios con estudios de corta duración	Resultado
Si	32.1
No	67.9
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	218

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016.

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

Respecto a la **condición de actividad** económica, se tiene que el 98.5% de los beneficiarios al final del proyecto declara encontrarse en condición de ocupado, ningún desocupado y 1.5% inactivos, esta información presenta porcentaje mayor de beneficiarios que declaran está en condición de ocupados respecto a la línea de base. (Ver cuadro 4.2)

CUADRO 4.2 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS, BENEFICIARIOS DEL PROYECTO SEGÚN CONDICIÓN DE OCUPACION POR LÍNEA DE BASE Y EVALUACIÓN FINAL. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)

Condición de actividad	Resultado ELB %	Resultado EF %
Ocupado	95.9	98.5
Desocupado	2.7	0.0
Inactivo	1.4	1.5
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	240	218

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

El cuadro 4.3 muestra la comparación por tipo de evaluación y condición de actividad según diversas variables, como sexo, edad y nivel de instrucción, así se tiene que los beneficiarios de ambos sexos han incrementado su condición de “ocupados” con la diferencia que en el caso de las mujeres de tiene un 2.7% en condición de inactividad. Respecto a los grupos de edad los beneficiarios mayores son los que se encuentran al 100% ocupado, mientras que el grupo más joven ha incrementado la condición de inactivos. En cuanto al nivel de instrucción son los beneficiarios con secundaria incompleta y con estudios superiores los que pasan a condición de ocupados en mayor proporción.

CUADRO 4.3 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO POR TIPO DE EVALUACION Y CONDICION DE ACTIVIDAD SEGÚN VARIABLES DE SEXO, EDAD Y NIVEL DE INSTRUCCION. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)

Variables	Línea de Base				Evaluación Final			
	Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total	Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total
Femenino	96.2	3.8	0.0	100.0	97.3	0.0	2.7	100.0
Masculino	95.6	1.5	2.9	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Total	95.9	2.7	1.4	100.0	98.5	0.0	1.5	100.0
18-24	92.6	7.4	0.0	100.0	91.3	0.0	8.7	100.0
25-29	92.9	0.0	7.1	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
30 años a mas	97.8	2.2	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Total	95.9	2.7	1.4	100.0	98.5	0.0	1.5	100.0
Sin nivel / Inicial	100.0	0.0	0.0	100.0	-	-	-	-
Primaria incompleta	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Primaria completa	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Secundaria incompleta	95.7	4.3	0.0	100.0	97.7	0.0	2.3	100.0
Secundaria completa	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Superior no universitaria incompleta	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0

Variables	Línea de Base				Evaluación Final			
	Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total	Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total
Superior no universitaria completa	90.0	5.0	5.0	100.0	94.7	0.0	5.3	100.0
Superior universitaria incompleta	96.0	0.0	4.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Superior universitaria completa	92.3	7.7	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Total	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0

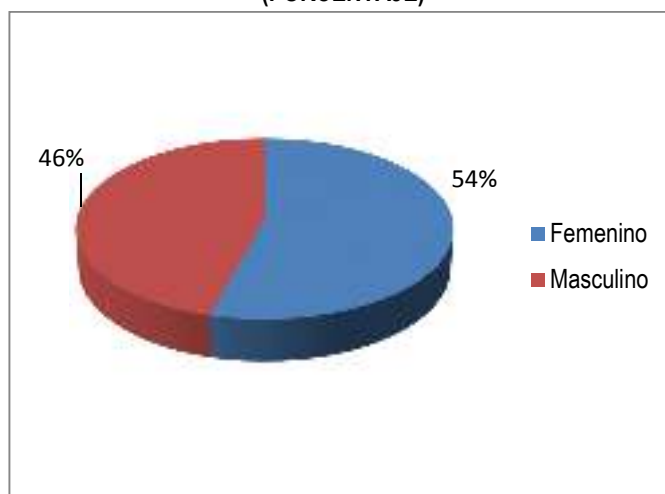
Nota: Excluye 3 beneficiarios sin negocio

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

Por otro lado se tiene que los beneficiarios que tenían un negocio antes del proyecto el 54% eran mujeres y el 46% varones, en cuanto a la edad la mayoría de ellos se encontraba en el grupo de 30 años a más y según nivel de instrucción la mayoría de ellos se ubicaba en el nivel superior universitaria completa que ascienden al 39% de los beneficiarios. (Ver gráficos 4.1, 4.2 y 4.3)

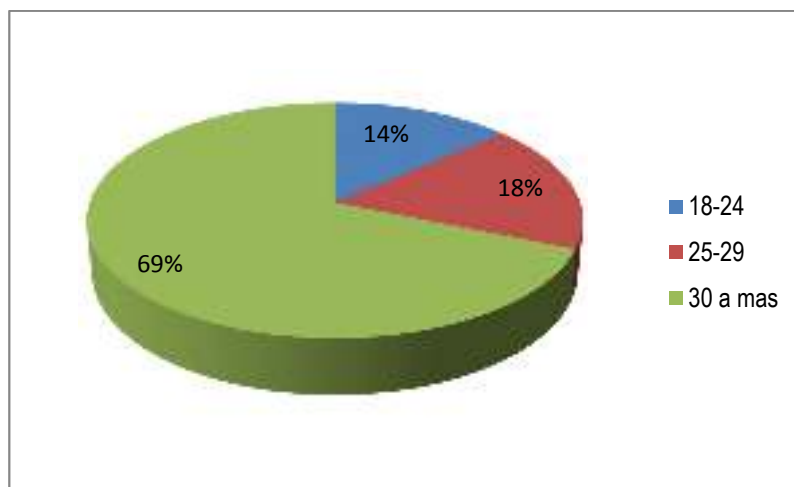
GRÁFICO N° 4.1 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. BENEFICIARIOS QUE TENÍAN UN NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO SEGÚN SEXO. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016

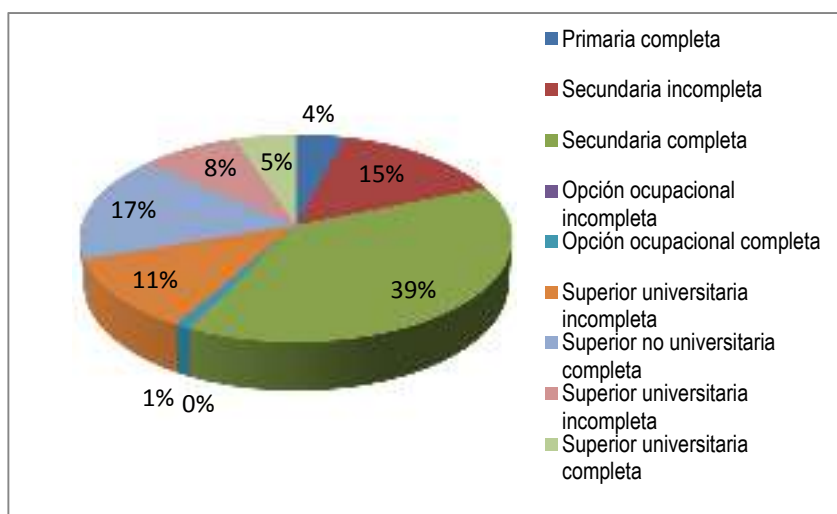
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

GRÁFICO N° 4.2 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. BENEFICIARIOS QUE TENÍAN UN NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO SEGÚN EDADES. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016
 Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

GRÁFICO N° 4.3 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. BENEFICIARIOS QUE TENÍAN UN NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016
 Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

Según los resultados de la Evaluación Final se tiene que los beneficiarios que manifestaron tener un negocio antes del proyecto eran el 72.73% y los que manifiestan que antes del proyecto no tenían negocio el 27.27%. Los beneficiarios que manifestaron no tener negocio antes del proyecto fueron mayormente mujeres, el grupo de edad mayor a 30 años y los beneficiarios en los niveles de educación secundaria (Ver cuadro N° 4.4)

CUADRO 4.4 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. BENEFICIARIOS DEL PROYECTO POR SI TENÍAN O NO NEGOCIO ANTES DEL PROYECTO SEGÚN SEXO, EDAD Y NIVEL DE INSTRUCCIÓN. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)

Variables	Si, tenía Negocio antes del proyecto	Antes del proyecto no tenía negocio	Total
Femenino	73.24	26.76	100.00
Masculino	72.13	27.87	100.00
Total	72.73	27.27	100.00
18-24	61.90	38.10	100.00
25-29	80.95	19.05	100.00
30 a mas	73.33	26.67	100.00
Total	72.73	27.27	100.00
Sin nivel / Inicial	40.00	60.00	100.00
Primaria incompleta	82.35	17.65	100.00
Primaria completa	86.05	13.95	100.00
Secundaria incompleta	0.00	100.00	100.00
Secundaria completa	50.00	50.00	100.00
Superior no universitaria incompleta	61.11	38.89	100.00
Superior no universitaria completa	69.57	30.43	100.00
Superior universitaria incompleta	72.73	27.27	100.00
Superior universitaria completa	83.33	16.67	100.00
Total	72.73	27.27	100.00

Nota: excluye 3 beneficiarios sin negocio

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

Las características de los negocios creados antes del proyecto al final de la evaluación muestran una mayor proporción en el sector agricultura, diferente al resultado de la evaluación final, sin embargo la evaluación final también muestra una mayor proporción de negocios en el sector industria. Asimismo, respecto a la antigüedad del negocio se tiene a la evaluación final un promedio de 7.6 años, la mayoría se concentra en menor a 6 meses. Sobre la formación del negocio en ambos momentos se muestra que es el propio beneficiario quien asume la creación del mismo y por lo tanto se constituyen en los únicos propietarios del negocio, en menor proporción se tiene a los beneficiarios que constituyen el negocio conjuntamente con otras personas. (Ver cuadro N° 4.5)

CUADRO 4.5 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. BENEFICIARIOS POR

NEGOCIOS CREADOS ANTES DEL PROYECTO SEGÚN CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS. OCTUBRE 2016
(PORCENTAJE)

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
Giro del negocio 1/		
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	46.3	36.5
Industria	26.8	41.7
Construcción	1.2	0.0
Comercio	22.0	17.7
Servicios	3.7	4.2
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	134	156
Años de antigüedad del negocio (Promedio)		
	6.5	7.6
Desviación estándar	(6,42738460337087)	(6,38776248833519)
Rangos de años de antigüedad del negocio		
Hasta 6 meses	65.5	58.3
De 7 meses a 1 año	20.2	21.9
De 1 a 2 años	10.7	16.7
Más de 2 años	3.6	3.1
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	137	156
¿Quién formó el negocio?2/		
Sólo el beneficiario	60.7	63.9
El beneficiario y otras personas	32.1	29.2
Otras personas	7.1	6.9
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	137	117
Propiedad del negocio 2/		
Sólo el beneficiario	61.9	65.3
El beneficiario y otras personas	38.1	34.7
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	137	117

1/ En Línea Base 137 beneficiarios declaran negocio en marcha, se excluye 3 beneficiarios sin respuesta en actividad económica del negocio.

En Evaluación Final se tienen 218 beneficiarios, incluye 39 beneficiarios con negocios que en Línea Base no estaban en marcha. Se excluye 3 beneficiarios sin negocio, 47 que antes del proyecto no tenía negocio /taller/ empresa y 11 que el negocio no es el mismo que antes. Diferencia con total beneficiarios se debe a redondeo.

2/ En Evaluación Final se excluye 39 beneficiarios sin información.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

El Cuadro comparativo de los beneficiarios al momento Evaluación Final, muestra menor proporción de beneficiarios en algunos indicadores de gestión empresarial de los negocios por ejemplo en el contar con

Registro Único del Contribuyente, Declaración ante la SUNAT y licencia de funcionamiento, sin embargo también se muestra incremento en la proporción de beneficiarios que tienen una cuenta de correo electrónico; y en otros indicadores de gestión ligeramente como contar con una minuta de constitución del negocio, la inscripción en la SUNARP, llevar la planilla de personal que antes no presentaba beneficiarios en este concepto. Respecto a la ubicación del negocio la evaluación final muestra que se ha incrementado el porcentaje de beneficiarios que tiene el negocio ubicado fuera de la vivienda. Asimismo se incrementó levemente el porcentaje de beneficiarios que emite las boletas de venta (Ver cuadro N° 4.6)

CUADRO 4.6 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. COMPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ELB Y EF SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN EMPRESARIAL. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	Estudio Línea de base	Evaluación final
Razón social del negocio 1/		
RUC	25.0	24.2
Minuta de constitución	0.0	9.8
Inscripción en SUNARP	10.7	12.1
Libros contables	1.2	3.0
Planilla de personal	0.0	1.5
Licencia de funcionamiento	7.1	5.3
Declaración anual ante SUNAT	13.1	9.8
Inscripción en REMYPE	1.2	2.3
Cuenta bancaria	22.6	18.2
Cuenta de correo electrónico	21.4	34.8
Página web	3.6	3.8
Total (Beneficiarios)	137	215
Ubicación del negocio		
Taller o local comercial dentro de la vivienda	65.5	54.5
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	31.0	37.9
En la vía pública, sin puesto fijo	0.0	0.8
En la vía pública, puesto fijo	1.2	2.3
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	1.2	2.3
Otro	1.2	2.3
Total (%)	100	100.0
Total (Beneficiarios)	137	215
% de beneficiarios con negocio que emite boletas	23.8	24.2

1/ En Evaluación Final se excluye 3 beneficiarios sin negocio.

'Nota: En Línea Base se tienen 137 beneficiarios con negocio y en Evaluación Final se tienen 215 beneficiarios con negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

Respecto a los indicadores de organización y control de los negocios, se tiene que al final del proyecto una proporción importante de beneficiarios (92.4%) manifiesta llevar el control de ingresos y el control de egresos del negocio, señalan asimismo que esta es importante para conocer cuánto ingresa al negocio

Estudio de Evaluación Final C- 14-19

principalmente y la ganancia que se obtiene. Es importante señalar que se ha incrementado el porcentaje de beneficiarios que lleva estos registros en un cuaderno o folder y que ya aparece un porcentaje de beneficiarios que lleva libros contables. (Ver cuadro N° 4.7)

CUADRO N° 4.7 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. INDICADORES DE ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL NEGOCIO SEGÚN ESTUDIO DE EVALUACIÓN. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	Línea de base	Evaluación final
% de beneficiarios con negocio que llevan un control de ingresos	70.2	92.4
Utilidad del registro de ventas 1/		
Para saber cuánto ingresa a mi negocio	53.4	56.6
Para saber la ganancia de mi negocio	27.6	40.2
Tengo un control pero no lo uso	15.5	3.3
Otro	3.4	0.0
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	95	199
% de beneficiarios con negocio que llevan un control de egresos	69.0	92.4
Ubicación del registro de egresos 2/		
En apuntes sueltos	11.7	8.9
En un cuaderno, folder, similar	85.0	87.0
En libros contables	0.0	1.6
Otros	3.3	2.4
Total (%)	100.0	100.0

1/ En Línea Base, excluye 42 beneficiarios que no llevaba control de ingresos o ventas y no registraba las ventas. En Evaluación Final, excluye 3 beneficiarios sin negocio y 16 que no llevan control de ingresos o ventas.

2/ En Línea Base, excluye 39 beneficiarios que no llevaron ningún tipo de control.

En Evaluación Final, excluye 3 beneficiarios si negocio y 15 beneficiarios que no llevan ningún tipo de control.

Nota: En Línea Base se tienen 137 beneficiarios con negocio y en Evaluación Final se tienen 215 beneficiarios con negocio

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

Respecto a los niveles de ventas y ganancias obtenidas por los beneficiarios del Proyecto con negocios se tiene que comparativamente los montos por concepto de ventas al momento de la evaluación final muestran una disminución respecto a los montos de ganancia declarados en la línea de base. Mientras que los montos por concepto de ganancias si presentan un incremento en los resultados de la evaluación final. (Ver cuadro N° 4.8)

CUADRO 4.8 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. INDICADORES ECONÓMICOS DE LOS NEGOCIOS COMPARADO EN EVALUACION FINAL SEGÚN PROMEDIO DE VENTAS Y GANANCIAS. OCTUBRE 2016 (Monto S/.)

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Promedio de ventas anuales (S./año)	27,210	25,180
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	2,268	2,098
Promedio de ganancias anuales (S./año)	8,454	9,545
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	704	795

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

A nivel de sectores económicos se tiene que las actividades económicas que muestran mejores niveles de ventas al momento de la evaluación final son las actividades de comercio seguido por la industria, lo cual se refleja también a nivel de ventas promedio mensual. Respecto a las ganancias igualmente los mayores montos se ubican en el sector comercio e industria. (Ver cuadro N° 4.9)

CUADRO 4.9 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. INDICADORES ECONÓMICOS DE LOS NEGOCIOS COMPARADO EN EVALUACION FINAL SEGÚN PROMEDIO DE VENTAS Y GANANCIAS Y SECTORES ECONÓMICOS. SETIEMBRE 2016 (Monto S/.)

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Promedio de ventas anuales (S./año)	27,210	25,180
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	12,781	15,606
Industria	50,609	28,770
Construcción	16,286	-
Comercio	36,061	40,019
Servicios	4,433	22,010
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	2,268	2,098
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1,065	1,301
Industria	4,217	2,398
Construcción	1,357	-
Comercio	3,005	3,335
Servicios	369	1,834
Promedio de ganancias anuales (S./año)	8,454	9,545
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3,609	5,849
Industria	14,870	12,071
Construcción	6,514	-
Comercio	12,800	12,456
Servicios	2,454	9,594
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	704	795
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	301	487
Industria	1,239	1,006
Construcción	543	-
Comercio	1,067	1,038
Servicios	204	799

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016
 Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

Respecto a la vinculación del negocio con el mercado de factores, según estudios de línea de base y evaluación final se tiene que en la evaluación final los beneficiarios señalan tener en promedio dos trabajadores, asimismo contar con trabajadores eventuales y trabajadores familiares no remunerados. En cuanto a financiamiento de los negocios se tiene que los recursos propios constituyen la principal fuente de financiamiento de los negocios y se observa también al final de la evaluación el incremento de apoyo financiero de familiares y amigos. (Ver cuadro 4.10)

CUADRO 4.10 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. VINCULACIÓN DEL NEGOCIO CON EL MERCADO DE FACTORES, SEGÚN ESTUDIOS DE EVALUACIÓN. OCTUBRE 2016 (CANTIDAD, MONTO S/.)

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
Promedio de trabajadores	2	2
Promedio de trabajadores eventuales	0	1
Promedio de trabajadores permanentes	0	0
Promedio de trabajadores familiares remunerados	0	0
Promedio de TFNR	1	1
Promedio de trabajadores no familiares	0	0
Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajador)	17,791	16,048
Fuentes de financiamiento (%) 1/		
Recursos propios	88.1	95.5
Recursos de familiares/amigos	14.3	66.7
Préstamo de proveedores	7.1	0.0
Préstamo de clientes	9.5	2.3

1/ En Evaluación Final, excluye 3 beneficiarios sin negocio.

Nota: En Línea Base se tienen 137 beneficiarios con negocio y en Evaluación Final se tienen 215 beneficiarios con negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

En cuanto al tema de la vinculación del negocio con el mercado de bienes al final de la evaluación final se tiene que el 78.8% de los beneficiarios destina sus productos y servicios a los consumidores individuales; por otro lado, los clientes se encuentran ubicados hayan ubicados en el mismo distrito donde se ubica el negocio en un 61.4%. Respecto al número de empresas dedicadas al mismo giro la mayoría de ellas concentra entre 5 y 10 empresas. Se puede observar también (Ver cuadro 4.11)

CUADRO 4.11 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. EVALUACIÓN FINAL VINCULACIÓN DEL NEGOCIO CON EL MERCADO DE BIENES. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)

Estudio de Evaluación Final C- 14-19

Indicador	Resultado
Principales clientes	
Ambulantes	24.2
Mayoristas	27.3
Consumidores individuales	78.8
Empresas de menos de 10 trabajadores	21.2
Empresas de más de 10 trabajadores	5.3
Estado	2.3
Agente/empresa exportadora	3.8
Familiares/amigos/vecinos	11.4
Otro	18.9
Total (Beneficiarios)	215
Procedencia de principales clientes	
Distrito donde está ubicado el negocio	61.4
Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior)	67.4
Región donde está ubicado el negocio	62.1
En otras regiones	22.7
En el extranjero	10.6
Total (Beneficiarios)	215
Empresas dedicadas al mismo giro	
0	9.1
1	1.5
2	3.8
3	6.1
4	7.6
5	11.4
6	1.5
8	5.3
10	13.6
12	1.5
13	0.8
14	0.8
15	3.8
17	0.8
20	10.6
23	0.8
25	3.8
30	6.8
40	3.0
49	0.8
50	1.5
55	0.8
60	0.8
80	0.8

Indicador	Resultado
90	0.8
100	1.5
200	0.8
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	215

'Nota: Excluye 3 beneficiarios sin negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

Según el estudio de evaluación final se tiene que el 53.7% de los beneficiarios manifiesta haber seguido la capacitación y haberla culminado. Los beneficiarios que no culminaron la capacitación señalan principalmente que el trabajo se los impidió 54.8%, el horario no les convenía 17.7% y un 12.9% dice que los estudios fueron la causa de no haber completado la capacitación en el proyecto. Asimismo, del Total de beneficiarios el 85.8% elaboro su Plan de negocio, el 53% del total de beneficiarios participo en el concurso para obtener el capital semilla y el 26.1% del total de beneficiarios resulto ganador del capital semilla. Finalmente se tiene que el 62.7% del total de beneficiarios manifiesta que ha implementado su Plan de negocios. Cabe señalar que de los beneficiarios que no han implementado su Plan de negocios manifiestan no haberlo hecho por falta de recursos. (Ver cuadro N° 4.12)

CUADRO 4.12 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. EVALUACIÓN FINAL: ACERCA DE LA PARTICIPACIÓN DEL BENEFICIARIO EN EL PROYECTO. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado
% de beneficiarios que culminó la capacitación	53.7
Motivos de no culminación de la capacitación	
Mis estudios me lo impidieron	12.9
Mi trabajo me lo impidió	54.8
No me gustó la capacitación	1.6
Los horarios de la capacitación no me convenían	17.7
El lugar de capacitación quedaba lejos	8.1
Otros	4.8
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	101
Total de Beneficiarios (%)	
% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios	85.8
% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla	53.0
% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla	26.1
% de beneficiarios que implemento su plan de negocios	62.7

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

En cuanto al nivel de satisfacción de los beneficiarios con el proyectos en las diferentes fases del mismo se tiene que en los beneficiarios manifiestan encontrarse muy satisfechos y algo satisfechos, en un 68.6%

con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 61.9% con la comprensión de los cursos de capacitación, 51.1% con la duración de las capacitaciones, 47.0% con el horario de las mismas, el 50.0% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 58.7% con la asistencia técnica para su implementación, el 60.9% con la ayuda para resolver las dudas en diferentes momentos del proyecto. La mayor insatisfacción se encuentra en la duración y horarios de los cursos de capacitación, lo preocupantes es que en el punto de comprensión de los cursos de capacitación se tiene un 38.1% que señala encontrarse entre – “ni satisfecho ni insatisfecho”, “algo insatisfecho” y “muy insatisfecho”-, asimismo es relativamente alto los porcentajes que se señalan en la escala “ni satisfecho ni insatisfecho” (Ver cuadro N° 4.13)

CUADRO 4.13 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. EVALUACIÓN FINAL: ACERCA DE LA SATISFACCIÓN DEL BENEFICIARIO CON EL PROYECTO. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)

¿Qué tan satisfecho o insatisfecho estás con	Muy satisfecho	Algo satisfecho	Ni satisfecho, ni insatisfecho	Algo insatisfecho	Muy insatisfecho
La claridad de los requisitos solicitados para participar en el proyecto	21.6	47.0	25.4	3.7	2.2
La comprensión de los cursos de capacitación	23.1	38.8	28.4	9.0	0.7
El tiempo que duraron las capacitaciones	17.3	33.8	24.1	22.6	2.3
Los horarios de las capacitaciones	23.5	23.5	12.1	36.4	4.5
La ayuda para elaborar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	21.8	28.2	29.0	14.5	6.5
Las asistencias técnicas para implementar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	24.8	33.9	22.3	13.2	5.8
La ayuda para resolver tus dudas en cualquier momento del proyecto	24.6	36.1	18.0	16.4	4.9

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Octubre 016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

El mayor porcentaje de beneficiarios califica al proyecto con un puntaje entre 5 y 6 (21.1% y 22.6% respectivamente) es decir la calificación se concentra casi en la mitad de la calificación, solo un 8% de los beneficiarios califica al proyecto con el máximo puntaje. (Ver cuadro N° 4.14)

CUADRO 4.14 REGIÓN CUSCO, PROVINCIA DE CANCHIS. EVALUACIÓN FINAL: PUNTAJE DE CALIFICACION QUE LOS BENEFICIARIOS LE ASIGNAN AL PROYECTO. OCTUBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	Resultado
¿Cómo calificarías el apoyo que recibiste del proyecto para implementar o mejorar tu negocio?- Puntaje	
4	6.0
5	21.1
6	22.6
7	9.0
8	17.3
9	15.8
10	8.3
Total (%)	100.0

Estudio de Evaluación Final C- 14-19

Resumen Narrativo de Objetivos	Indicadores Verificables Objetivamente	Metas Globales	Medios de Verificación	Supuestos
	144 hombres y mujeres de la Provincia de Canchis han implementado sus planes de negocio y de mejora (24 con capital semilla y 120 con créditos y capital propio)	144	del capital semilla. • Contratos de entrega del crédito • Informes del proyecto. • Registros contables.	para la atención de jóvenes con planes de negocios.
	• Al final del proyecto, 20 hombres y mujeres han iniciado la formalización de sus negocios.	20	• Registros de formalización de los negocios. • Informes del proyecto.	

Fuente: Documento del Proyecto. Caritas del Perú

A nivel de propósito se tiene la siguiente evaluación de las metas e indicadores propuestos.

Indicador 1: 240 jóvenes han mejorado sus capacidades emprendedoras: El proyecto brindó capacitación para el desarrollo de las capacidades emprendedoras a 256 beneficiarios, que participaron en el módulo 1, y 250 beneficiarios que participaron en el módulo 2, y después los participantes fueron disminuyendo dada la complejidad y dificultad de entender los conceptos y aplicarlos para el Plan de Negocios, *“estos beneficiarios tenían un bajo nivel educativo y no entendían sobre todo los cálculos de costos, lo cual determinó que dejaran de participar”*.⁹ Los beneficiarios consideran y valoran el aprendizaje recibido sobre todo en términos de su desarrollo personal y de gestión de instrumentos de gestión del negocio.

De los resultados de la encuesta se tiene que el 85% de los beneficiarios realizaron sus planes de negocio.

Respecto a los indicadores de incremento de ingresos el Marco Lógico establecía solo dos líneas en cuanto a las actividades económicas, la actividad pecuaria y la actividad de turismo, finalmente el proyecto incorporó beneficiarios de diversas actividades económicas, respecto al tema de ingresos estos fueron medidos por el estudio en términos de ganancias, y según los resultados se tiene que ha habido incrementos por ese concepto en las diferentes actividades económicas donde se ubican los negocios:

Respecto a los componentes del proyecto, se señalan los resultados según el estudio de evaluación final.

Componentes	Indicador	metas	Resultado EEF
C1.- Capacitación en gestión de negocios a hombres y mujeres emprendedores de la provincia de Canchis con idea de negocio o negocio propio en marcha.	• Al término del tercer trimestre del primer año, 240 hombres y mujeres informados, registrados y seleccionados, de la Provincia de Canchis, han mejorado sus competencias para la elaboración de sus planes de negocios y de mejora.	240	85.5% elaboraron su Plan de Negocios y 53% participaron para obtener capital semilla
	• Al término del Primer año, 240 hombres y mujeres, de la Provincia de Canchis, han consolidado y aprobado sus planes de negocios y de mejora.	240	
COMPONENTES - 2	Indicador		
C2.- Implementación de emprendimientos de hombres y mujeres	• Al término del sexto trimestre, 240 hombres y mujeres, de la Provincia de Canchis, han recibido asistencia técnica	240	

⁹ Entrevista al equipo del Proyecto

emprendedores de la provincia de Canchis con idea de negocio o negocio propio en marcha.	y han elaborado sus planes de negocios y planes de mejora.		
	<ul style="list-style-type: none"> Al término del Quinto trimestre, 144 hombres y mujeres de la Provincia de Canchis han implementado sus planes de negocio y de mejora (24 con capital semilla y 120 con créditos y capital propio) 	144	El 62.7% implemento su Plan de Negocio.
	<ul style="list-style-type: none"> Al final del proyecto, 20 hombres y mujeres han iniciado la formalización de sus negocios. 		20

4.3 Análisis de la Relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del Proyecto

- a) **Pertinencia:** El proyecto ha resultado pertinente, en la medida el diseño propuesto recogió las necesidades de los beneficiarios para el desarrollo de las capacidades emprendedoras partiendo de conocerse asimismo y sus fortalezas y debilidades, luego el conocimiento y aplicación de las herramientas de gestión empresarial, la elaboración de sus planes de negocio y las acciones de articulación comercial. Algunos aspectos que podrían considerarse para futuras experiencia es el material que para la población con menor nivel de instrucción sea más entendible, una asistencia técnica más específica por giros del negocio y generar una articulación con alguna entidad de microfinanzas para que brinde financiamiento para los negocios.
- **Identificación de los Problemas o necesidades de los beneficiarios,** el proyecto identifico las necesidades de los beneficiarios básicamente en un desarrollo de capacidades desde un nivel personal hasta el desarrollo de competencias para la gestión de los negocios a través de instrumentos y herramientas, lo cual fue adecuado. Sin embargo la población objetivo no fue homogénea resultando con beneficiarios de mayor nivel educativo que comprendían sin problemas los conceptos y por otro lado beneficiarios con un nivel de instrucción muy bajo que tuvo dificultades para entender los conceptos y aplicarlos. Por otro lado si bien es cierto las necesidades han sido identificadas, se tiene un escalamiento de estas, pues una vez recibidos los conceptos y herramientas, sienten la necesidad de una asistencia técnica más especializada sobre el proceso productivo por giros de negocio.
 - **Alineación al sector económicos dinámico o potencial,** el Proyecto se planteó por objetivo las actividades de producción pecuaria, específicamente cuyes y la promoción del turismo, los servicios que este implica y las actividades conexas como la artesanía, restaurantes hoteles etc. Esta selección está alineada al Plan de Desarrollo Concertado PDC de la provincia de Canchis, que señala que en la actualidad, la dinámica económica de la provincia de Canchis, mantiene su diversidad productiva, y entre las actividades con potencialidad se señala la crianza y comercialización de cuyes, la oferta turística y la artesanía entre otras actividades productivas y de servicios identificadas por el PDC¹⁰, señalando asimismo a Ubicación geográfica estratégica y vialmente integrada articula la actividad comercial.

¹⁰ <http://www.municanchis.gob.pe/descargas/PDC/PDC-2013-2023.pdf>

- **Identificación y establecimiento de sinergias:** En este aspecto el proyecto conto como socio a CABLAP para la metodología y proceso de selección de los beneficiarios al Proyecto con características emprendedoras. A nivel local el proyecto realizo coordinaciones con los Institutos de Educación Superior a fin de convocar a los jóvenes principalmente al proyecto.
- **Complementariedad y coherencia de las actividades,** en este sentido durante la ejecución del proyecto, este actuó relativamente solo, conforme se fue avanzando en el mismo se logró la participación de los gobiernos locales obteniendo el compromiso de algunos más que otros, por ejemplo el Municipio de Pitumarca que apoyo brindando capital semilla para algunos emprendedores, asimismo se estableció a finales del Proyecto un dialogo con la Dirección Regional de Trabajo del Ministerio de Trabajo, que cuenta con financiamiento para un proyecto de apoyo en gestión empresarial. (BID) a fin que los beneficiarios del Proyecto sean incluidos en este proyecto y puedan seguir recibiendo la asesoría y asistencia técnica.

El proyecto y la estrategia de intervención

- **Claridad y consistencia de los objetivos, propósito:** El objetivo final del proyecto: Contribuir a generar una cultura emprendedora empresarial en los hombres y mujeres mayores de 18 años de la Provincia de Canchis y el propósito del mismo: 240 hombres y mujeres, mayores de 18 años de edad de la provincia de Canchis, con idea de negocio o negocio propio en marcha, mejoran sus capacidades emprendedoras; son coherentes pues se estableció como mecanismo de intervención una lógica que contempla el aprender – hacer, aplicar lo aprendido y ejecutarlo como un nivel de resultado mayor al conocimiento.
- **Los Indicadores:** Los indicadores del ML están referidos al desarrollo de capacidades e incremento de ingresos. El tema de desarrollo de capacidades puede ser medido más fácilmente considerando pruebas de entrada y salida y la aplicación misma de los instrumentos que en este caso ha sido el desarrollo del Plan de Negocios, en el caso de los indicadores de incremento del ingreso, el equipo del proyecto los ha medido a través de fichas que aplica a los beneficiarios, en este sentido los os indicadores del Marco Lógico si permiten medir bien los resultados previstos. Sin embargo no se ha tenido indicadores para medir la articulación comercial otros aspectos como el enfoque de género que no ha estado planteado pero que ha sido relevante según lo manifestado por los beneficiarios, estos se tiene a nivel de percepción y opinión pero no fue medido.
- **Estrategia de selección de los beneficiarios,** fue establecida de acuerdo a la Metodología del socio CAPLAB a través de la aplicación de unos test y pruebas, el equipo del Proyecto considera que: *El Test de emprendedores no debe ser solo, debe haber una entrevista porque se pierden de las cualidades de las personas. Los test a veces se llenan mecánicamente*¹¹ es muy rígido y no recoge con amplitud la personalidad y rasgos emprendedores de los beneficiarios los cuales se han podido

¹¹ El Test de Características Emprendedores Personales, comprendía 66 preguntas para evaluar las competencias vinculadas a la búsqueda de información, iniciativa, persistencia, responsabilidad en el cumplimiento de contratos, exigir eficiencia y calidad, capacidad de asumir riesgos, determinación de metas, planificación y organización, persuasión y creación de redes de apoyo y autoconfianza.

identificar a través de entrevistas en profundidad que fueron hechas complementariamente por el equipo del Proyecto¹²

- **Sobre los temas de la capacitación:** Los dos primeros módulos resultaron en general más comprensibles y entendibles para los beneficiarios teniendo en cuenta su nivel de instrucción, sin embargo los módulos 3 y 4 resultaron críticos sobre todo el módulo 3 referido al Plan de Negocios, pues requería de cierta base para calcular costos y punto de equilibrio, siendo más difícil para la población del área rural en este sentido se presentó deserción de beneficiarios.

En la zona rural, las mujeres son quechua hablantes, entienden castellano, pero prefieren hablar en quechua, se sienten más a gusto y confianza en quechua. *“Facilitador de Checacupe todo lo hizo en español y hubo dificultades, en caso de Pitumarca ha sido en quechua, y se ha tenido buenos resultados”*¹³, pero no solo es la dificultad de los contenidos y el idioma, sino también el método utilizado por los facilitadores *“Hemos tenido varias deserciones en Marangani, el capacitador era muy bueno pero muy académico, y los que le han llegado a entender son los que tenían secundaria o de instituto tecnológico”*¹⁴. En cuanto al módulo 4 si bien los beneficiarios mostraron cierto temor, finalmente lograron aprender aspectos básicos de computación.

En este sentido es importante revisar, los contenidos para que lleguen de acuerdo a la realidad de la zona y el perfil de los facilitadores considerando los factores clave para el ejercicio y desempeño en el proyecto. Asimismo en la En la zona rural, las mujeres son quechua hablantes, entienden castellano, pero prefieren hablar en quechua, se sienten más a gusto y confianza en quechua.¹⁵

- **Otros componentes del proyecto,** estos fueron las pasantías y las actividades de articulación comercial como la participación en Ferias, la participación en ferias también les ha servido para vender sus productos, pero también ha servido para generar contactos.

El proyecto contemplaba una cierta articulación comercial, en este sentido el aspecto de financiamiento, todavía los beneficiarios ven como un cuco a las entidades financieras, lo que ha habido es el aporte de familias y amigos para que los beneficiarios puedan trabajar.

- **Viabilidad de los emprendimientos,** queda demostrado que los emprendimientos son viables se ha observado el incremento de las ganancias de los beneficiarios, el logro de desarrollo de capacidades y la elaboración e implementación de los Planes de Negocios. Esto ha sido posible por la selección de emprendimientos con potencialidades, el caso emblemático es la crianza de cuyes que tiene una demanda insatisfecha.

- **Riesgos y supuestos,** al respecto los supuestos identificados por el proyecto fueron:
 - Actitud favorable de hombres y mujeres para promover y fortalecer sus ideas de negocio y negocios en marcha

¹² Lamentablemente el equipo del proyecto no ha sistematizado esas entrevistas y no ha estructurado una guía de la misma.

¹³ Equipo del Proyecto

¹⁴ Equipo del Proyecto

- Actitud favorable de los capacitadores para desarrollar sus competencias.
- Demanda de los sectores priorizados por el proyecto se mantiene o incrementa

En realidad se ha mostrado un interés de los beneficiarios en capacitarse, pero se creó cierta incomodidad como ya se señaló por la expectativa de ganar el capital semilla. En el caso de los capacitadores el perfil de ellos fue ajustado en cierta medida por la falta del idioma quechua en algunos casos y el método de capacitación de algunos facilitadores. En cuanto al supuesto de la demanda de los sectores priorizados estos fueron adecuados.

- b) **Eficiencia:** El proyecto ha actuado con eficiencia, ofreciendo los productos y servicios del mismo de una manera oportuna y adecuada. Como ya se ha señalado en la medida que los objetivos propuestos a través de los componentes giran alrededor del desarrollo de capacidades logrando en este sentido superar las metas establecidas. Se ha logrado capacitar a todos los beneficiarios seleccionados, esto es importante, aunque como señala el equipo del proyecto, más provecho han tenido los beneficiarios de mayor nivel de instrucción.

La satisfacción de los beneficiarios muestra porcentajes altos, que valoran los servicios del proyecto así, se encuentran muy satisfechos y satisfechos el 87.1% sobre el apoyo para elaborar el Plan de Negocios y un 87.1% sobre la asistencia técnica para su implementación, asimismo el 80.9% dice que la ayuda para resolver las dudas en diferentes momentos del proyecto. Esto muestra que el equipo, los consultores del proyecto han estado comprometidos y han brindado un trato adecuado a los beneficiarios en todo el proceso de aprendizaje y desarrollo de sus competencias.

- **Manejo y gestión del proyecto por parte de Caritas del Perú,** el equipo estuvo conformado por tres personas: El Director del Proyecto, Especialista Técnico y Asistente Contable, pero que desarrollaron los componentes a través de consultores especializados en el desarrollo de capacidades y asistencia técnica. El rol de ejecutor se cumplió, sin embargo manifestaron algunos atrasos por causa de los fondos *“Fondo empleo ha demorado en hacer los desembolsos. Ha habido desfase en la convocatoria y el presupuesto para la ejecución de las capacitaciones”*.

Una limitante fue la no existencia de personal calificado en la zona, que determino que el equipo del proyecto recurra a convocar a facilitadores y especialistas fuera de la zona, los mismos que planteaban mayores requerimientos económicos; mientras que el presupuesto considerado en la asistencia técnica no respondiera a las exigencias del mercado regional

- **Calidad de la focalización realizada,** al respecto a los criterios de selección e incorporación de los beneficiarios en cuanto a edad, el criterio fue flexibilizado, el ELB muestra que se ha incorporado mayoritariamente a beneficiarios que se encuentran en el rango de edad entre 30 y 60 años y en cuanto a la antigüedad del negocio se ha considerado negocios con menos de una año de antigüedad. Asimismo, respecto a este último punto es importante señalar que se ajustó el proceso de evaluación de la capacidad emprendedora de los beneficiarios por la dificultad del idioma y los instrumentos de calificación de esta capacidad, implementando una encuesta en profundidad para algunos casos.

- **Calidad de la capacitación recibida por los beneficiarios**, los contenidos han sido adecuados, existiendo algunos inconvenientes por el perfil de los facilitadores, es importante en este punto recordar el nivel de satisfacción de los beneficiarios respecto a la comprensión de los cursos de capacitación, el 23.1% dice estar muy satisfecho, el 38.8% algo satisfecho, mientras que el 28.4% dice no estar ni satisfecho ni insatisfecho, el 9% algo insatisfecho y el 0.7% muy insatisfecho.
- **Existencia de resultados no planificados**, se puede señalar como resultado no planificado la contratación por parte de la Municipalidad de San Pedro de dos beneficiarias del proyecto como profesoras en la especialidad de Cuyes¹⁶, esto es muy importante pues no solo se han desarrollado las capacidades a los beneficiarios del proyecto, sino que ya se está replicando este aprendizaje a otras poblaciones vecinas. Sería bueno tener un monitoreo de esta experiencia para fortalecerlas aún más.

Otro resultado no planificado es el relacionado a la cohesión de la familia que han mencionado los beneficiarios que han participado en los Grupos Focales y entrevistas. Sobre todo las beneficiarias mujeres han señalado en algunos casos que inicialmente la pareja no estaba de acuerdo en que se participe en el proyecto, pero una vez vistos los resultados se han unido a la actividad económica de la beneficiaria para apoyarla. Se ha dado un empoderamiento de la mujer.

Antes: “La familia se quejaba que mucho tiempo le dedico al proyecto”, “mi esposo no quería que trabaje: Tonterías estas yendo que aprendes? decía”,

Ahora: “Están contentos, mi esposo y mis hijos me ayudan en el negocio” “Las capacidades del primer módulo nos ha gustado, hasta la familia ha cambiado, en la familia no nos entendíamos, ahora hay comprensión y comunicación en el hogar, gracias a esa capacitación hemos cambiado poco a poco”

“Al inicio las señoras venían a las capacitaciones y pedían que les firmen algo para que los esposos vean que han estado en la capacitación, ahora hasta algunos esposos han dejado sus trabajos para trabajar en la crianza de cuyes con sus esposas”

Un caso aparte se refiere a una beneficiaria que estaba pasando por problemas personales terribles y que incluso quiso suicidarse, ella pudo participar del proyecto y se efectuó un cambio en su persona, se ha recuperado ha retomado y ha programado bien su negocio. Ha llegado a tener casi 200 cuyes, ya a la fecha ya está incluso construyendo su galpón.

Asimismo, se tuvo la formación de red de emprendedores en textiles y la participación en el GIES (Grupos de Iniciativa de Economía Solidaria), se pudo premiar a 44 emprendedores con capital semilla, 20 más de lo previsto, así como lograr que el Municipio de Pitumarca otorgue premios a 5 emprendedores de ese distrito.

Finalmente un resultado no esperado fue el descontento de algunos beneficiarios al no haber obtenido el capital semilla, había discusión en el grupo “porque ellos y no nosotros”, también

¹⁶ Sra. Margarita Córdova y Sra. Leonor Suma ambas del Distrito de Pitumarca “Hemos capacitado a 4 asociaciones de cuyeros, 20 madres de familia. Nos pagan S/. 350.00, estamos como profesoras de crianza de cuyes”.

señalaban “sobre el capital semilla, nos han hecho perder el tiempo”, en realidad como manifiesta el equipo del proyecto el 10% de 240, es poco para las expectativas que se crearon los beneficiarios. El equipo gestionó el apoyo del Municipio para que haya más ganadores, la expectativa ha sido el premio, todos querían el premio¹⁷.

- c) **Efectividad:** El proyecto ha resultado efectivo, en la medida que los objetivos propuestos a través de los componentes giran alrededor del desarrollo de capacidades logrando en este sentido superar las metas establecidas. Así, se tiene que 288 beneficiarios hayan logrado elaborar su Plan de Negocios y que 210 beneficiarios se presentaron al concurso de planes de Negocios.
- **Servicios planificados** fueron entregados y recibidos adecuada y efectivamente, el equipo del Proyecto considera que el tiempo de ejecución del proyecto es relativamente corto, asimismo se señala que para mejorar el proyecto: la Asistencia Técnica, tendría que ser también en la parte productiva y de gestión. En la parte productiva la inversión por cada asistencia técnica es S/. 19.80, sin incluir los costos de traslado, siendo asumido por los facilitadores, motivo por el que hubo dificultad de encontrar a los profesionales para asistencia técnica. Se tuvo una subvaluación de las remuneraciones.¹⁸
 - **Los supuestos** que establecidos por el proyecto, no tomaron en cuenta a algunos otros factores como la comunicación y expectativa de los beneficiarios por el capital semilla, el nivel de instrucción de los beneficiarios que limitó su participación en el módulo III de Plan de Negocios y en parte en el módulo IV de TICs.
 - **El compromiso y participación de las instituciones** se ha cumplido, el socio CAPLAB intervino según lo planificado, se ha coordinado con los institutos de educación superior, se ha logrado comprometer a algunos Municipios distritales, no hubo intervención o mayor coordinación con otras ONGs de la zona.
- d) **Sostenibilidad del proyecto:** Al respecto el equipo del Proyecto plantea que la sostenibilidad de los resultados pasa por la apropiación de la experiencia a través de convenios con los Municipios para que estas instituciones brinden los servicios de asesoría, asistencia y seguimiento a los beneficiarios desde su área de desarrollo económico.
- **La relación de los objetivos del proyecto con las políticas locales**, como ya se señaló líneas arriba el proyecto conjugó la ubicación de las zonas de intervención con las potencialidades de los emprendimientos, la demanda de los bienes y servicios alineados al Plan de Desarrollo Concertado de la Provincia de Canchis.
 - **La capacidad organizacional e institucional**, el equipo del proyecto funcionó como el núcleo de las operaciones, trabajando con un equipo de facilitadores para la capacitación y la asistencia técnica. Cabe señalar que Caritas del Perú no tenía experiencia en este tipo de Proyecto sin embargo ha llegado a lograr los objetivos planteados.

¹⁷ Equipo del Proyecto.

¹⁸ Equipo del proyecto

- **Presupuesto del proyecto**, el Proyecto conto con un presupuesto ejecutado de S/. 1'031,297.39, de los cuales la inversión de Fondo Empleo ha sido de S/. 803,027.53, si se toma estas cifras y se dividen entre el total de beneficiarios que ha logrado capacitarse por lo menos en los Módulo I y Modulo II, se tiene un costo por beneficiario de:

Indicador	S/. Inversión Total	Inversión mensual
Presupuesto Total/N° de beneficiarios	4,028.51	223.8
Inversión de Fondo Empleo/N° beneficiarios	3,100.49	172.2

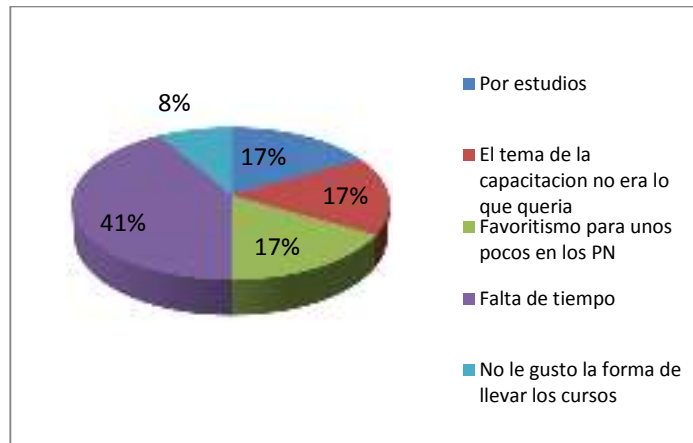
Si se analiza estos resultados se tiene que el costo por beneficiarios es razonable y si consideramos un costo mensual este resulta eficiente, hay que tener en cuenta que se está considerando a todos los beneficiarios que participaron en módulos de capacitación pero lo real es que los beneficiarios han recibido capacitación, asistencia técnica, pasantías, asesorías para la elaboración del Plan de Negocio y capital semilla, con lo que los bienes y servicios recibidos por los beneficiarios resultan significativos en relación a la inversión realizada.

Análisis de Deserción de Clientes

Se aplicó una pequeña encuesta de deserción de clientes para conocer los motivos de la salida del Proyecto, se aplicó a 12 casos que estuvieron dispuestos a responder la ficha y se tuvo los siguientes resultados:

La mayoría manifiesta que se retiró por falta de tiempo que sumado a los que manifiestan que fue por estudios dan el 58%. Asimismo, cuando se preguntó si participarían en un nuevo proyecto con Fondo Empleo la mayoría dijo que si solo dos casos mencionaron que no volverían a participar, estos mismos dos casos manifestaron que no recomendarían el proyecto a otras personas, el resto dijo que si lo haría. En cuanto a las sugerencias para el proyecto las dos cuestiones más señaladas son que las capacitaciones deben darlas en los distritos y comunidades y la segunda sugerencia se refiere a que los beneficios deben ser para todos los beneficiarios sin favoritismos, hacían alusión al capital semilla.

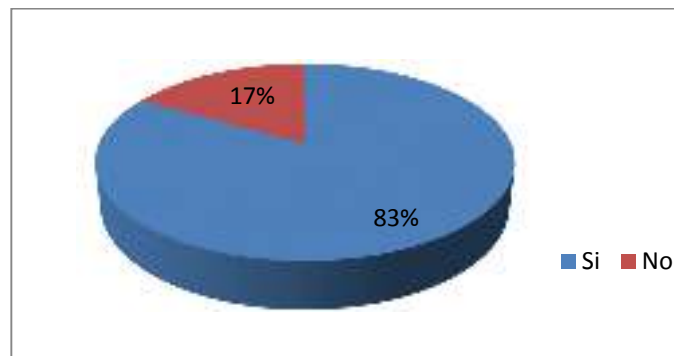
¿Porque se retiró del Proyecto?



Fuente: Ficha Deserción, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

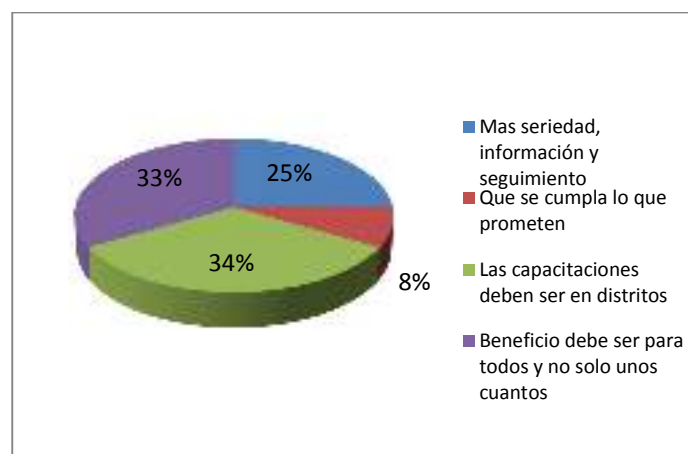
¿Participaría de un nuevo Proyecto con Fondo Empleo?



Fuente: Ficha Deserción, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

Sugerencias al Proyecto



Fuente: Ficha Deserción, Octubre 2016

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones:

- a) El proyecto ha resultado pertinente, los beneficiarios valoran los servicios recibidos, la metodología y el efecto que ha tenido a nivel personal y social en ellos, han aprendido a conocerse, aplicar instrumentos de gestión empresarial básicos como el registro de sus cuentas de ingresos y egresos y elaborar sus planes de negocio y las acciones de articulación comercial. El Principal descontento se ha debido a la falsa expectativa de que todos podrían acceder al capital semilla, lo cual generó malestar entre los beneficiarios.
- b) Las metas planteadas por el Proyecto se cumplieron logrando superar las metas establecidas. Se logró capacitar a todos los beneficiarios seleccionados, esto es importante, aunque como señala el equipo del proyecto, ha habido deserción pero debido al nivel de instrucción de los beneficiarios que limitaba la comprensión de algunos temas (módulo 3). Aun así 85% de beneficiarios lograron elaborar su Plan de Negocios y 62% de beneficiarios los implementaron.
- c) Respecto a los cambios registrados a la evaluación Final se muestra incremento en la proporción de beneficiarios que tienen una cuenta de correo electrónico; y en otros indicadores de gestión ligeramente como contar con una minuta de constitución del negocio, la inscripción en la SUNARP, llevar la planilla de personal que antes no presentaba beneficiarios en este concepto. Respecto a la ubicación del negocio la evaluación final muestra que se ha incrementado el porcentaje de beneficiarios que tiene el negocio ubicado fuera de la vivienda, por otro lado, comparativamente los montos por concepto de ventas al momento de la evaluación final muestran una disminución respecto a los montos de ganancia declarados en la línea de base. Mientras que los montos por concepto de ganancias si presentan un incremento en los resultados de la evaluación final
- d) En cuanto al nivel de satisfacción de los beneficiarios con el proyectos en las diferentes fases del mismo se tiene que en los beneficiarios manifiestan encontrarse muy satisfechos y algo satisfechos, en un 68.6% con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 61.9% con la comprensión de los cursos de capacitación, 51.1% con la duración de las capacitaciones, 47.0% con el horario de las mismas, el 50.0% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 58.7% con la asistencia técnica para su implementación, el 60.9% con la ayuda para resolver las dudas en diferentes momentos del proyecto. La mayor insatisfacción se encuentra en la duración y horarios de los cursos de capacitación, lo preocupantes es que en el punto de comprensión de los cursos de capacitación se tiene un 38.1% que señala encontrarse entre – “ni satisfecho ni insatisfecho”, “algo insatisfecho” y “muy insatisfecho”-, asimismo es relativamente alto los porcentajes que se señalan en la escala “ni satisfecho ni insatisfecho
- e) Cabe resaltar los resultados no previsto como el que las beneficiarias dedicadas a crianza de cuyes ahora están replicando lo aprendido en otros distritos contratadas por los propios municipios, así como los resultados de empoderamiento de la mujer que incluso no contaban con indicadores en el proyecto.

- f) En cuanto al proceso y desarrollo de los servicios del proyecto, el descontento de los beneficiarios pasa por el tiempo y horario de las capacitaciones, el no logro de los premios de capital semilla y en algunos casos del perfil de los facilitadores, este último punto solucionado a tiempo por el equipo del proyecto.

Recomendaciones


- a) Algunos aspectos que podrían considerarse para futuras experiencias es el material didáctico que para la población con menor nivel de instrucción sea más entendible, una asistencia técnica más específica por giros del negocio y generar una articulación con alguna entidad de microfinanzas para que brinde financiamiento para los negocios. En una segunda etapa y a través del Municipio que brindaría los servicios de asesoría, estos tendrían que incluir la formalización en la medida que se justifique para nuevos mercados y demanda a mayor escala.
- b) Para próximas experiencias sería importante incluir el aspecto organizacional teniendo en cuenta la pequeña escala de los negocios y la importancia de unirse para recibir servicios, compras en común y fortalecerse para responder a demanda de productos mayores, el caso de la organización formada en el marco del proyecto se dio como un resultado no esperado. El tema de la asistencia técnica productiva que se brindó a los beneficiarios también es un servicio que debería tener continuidad a través de los gobiernos locales como parte de la sostenibilidad de los resultados del proyecto.
- c) Mantener el enfoque integral de la intervención, pero buscar la complementariedad en aquellos aspectos que no son la especialidad del equipo de la institución ejecutora. Asimismo se debe contar con un Plan de Comunicaciones que establezca claramente los roles y responsabilidades de los mismos beneficiarios al ingresar al proyecto, entendiendo que todo beneficio implica también el compromiso de dedicarle el tiempo y esfuerzo requerido.

Anexos

Anexo 1: Instrumentos de campo

1. Encuesta de Evaluación Final

ENCUESTA SOCIO ECONÓMICA Y DE EMPRENDIMIENTO - LÍNEA 3
EVALUACIÓN FINAL - 14º CONCURSO



Código de proyecto: # de beneficiarios:

A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO

A.1 Nombre completo:

A.2 No. de DNI:

B. EDUCACIÓN Y PARTICIPACIÓN PARA EL TRABAJO
Encuestado/a: el/la jefe/a de familia o el/la jefe/a de aplicación de la encuesta.

B.1 ¿Cuál fue el propósito principal de la participación en el proyecto (tema de la actividad) que realizó en el/la taller de capacitación?
 1. Si 2. No (para C.1)

B.2 Causa o grado	B.3 Código

C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD
Encuestado/a: el beneficiario de referencia a las actividades previas a la aplicación de la encuesta.

C.1 Entre el (día) ... y el (día) ... ¿realizó alguna actividad productiva o constructiva? 1. Si 2. No (para C.1)

C.2 ¿Aunque no realizó ninguna actividad (día) ... y el (día) ... ¿realizó algún trabajo o negocio próximo o dentro de sus alrededores?
 1. Si (para C.1) 2. No

C.3 ¿Aunque no realizó ninguna actividad en ese período, ¿realizó algún trabajo o negocio propio al que seguramente le tiene intención?
 1. Si (para C.1) 2. No

C.4. Del (día) ... al (día) ... ¿realizó algún trabajo remunerado de al menos una hora para obtener ingresos... ¿realizó alguna actividad?
 Sí/No: 1 - Sí y 2 - No

C.4.1 Fabricando algún producto?	C.4.5 Haciendo proyectos pagados?
C.4.2 Haciendo algo de masa (para vender)?	C.4.6 Realizando labores de la chacra?
C.4.3 Checando algún servicio?	C.4.7 Otro? _____
C.4.4 Trabajando en un negocio familiar?	

NOTA: Recusificar, reemplazar "Sí" en todas las actividades de la pregunta C.4, pasar al ítem C.5 (ver anexo 2).

D. OCUPADOS
D.1. OCUPACIÓN PRINCIPAL
Encuestado/a: El beneficiario de referencia en la encuesta previa a la aplicación de la encuesta.

D.1 ¿Cuál es la ocupación principal que desempeña de entre el (día) ... y el (día) ...?

D.2 ¿Cuáles son las principales tareas que realiza en la ... (mencionar ocupación principal)?

D.3 ¿A qué se dedica el negocio o empresa por la que trabaja?
 Cod.

Estudio de Evaluación Final C- 14-19

D.4 ¿Este trabajo lo realizas(leer alternativas)?

- | | | | | |
|---|--------------------------|------------|---|--------------------------|
| 1 Por cuenta propia, sin ningún trabajador a mi cargo | <input type="checkbox"/> | Pase a D.6 | 5 En un hogar como empleada doméstica | <input type="checkbox"/> |
| 2 Por cuenta propia, con algún trabajador pagado a mi cargo | <input type="checkbox"/> | Pase a D.6 | 6 En una empresa privada | <input type="checkbox"/> |
| 3 En la chacra/negocio/taller como dueño o socio | <input type="checkbox"/> | | 7 En una institución del sector público | <input type="checkbox"/> |
| 4 En la chacra/negocio/taller familiar sin pago alguno | <input type="checkbox"/> | | 8 Otro (especificar)..... | <input type="checkbox"/> |

D.5 ¿Bajo qué tipo de contrato trabajas en esta ocupación?

- | | | | |
|---|--------------------------|--|--------------------------|
| 1 Contrato indefinido, permanente | <input type="checkbox"/> | 6 Contrato de aprendizaje | <input type="checkbox"/> |
| 2 Contrato a plazo fijo | <input type="checkbox"/> | 7 Locación de Servicios, Servicios No Personales | <input type="checkbox"/> |
| 3 Estuvo en período de prueba | <input type="checkbox"/> | 8 Otro (Especifique) | <input type="checkbox"/> |
| 4 Convenio de Formación Laboral Juvenil | <input type="checkbox"/> | 9 No Sabe | <input type="checkbox"/> |
| 5 Prácticas pre profesionales | <input type="checkbox"/> | 10 Sin contrato | <input type="checkbox"/> |

D.6 En ese trabajo, negocio o establecimiento ¿cuántas personas trabajan?

- | | | | | | |
|------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------|-----------------------|--------------------------|
| 1 Sólo yo trabajo | <input type="checkbox"/> | 4 De 21 a 50 personas | <input type="checkbox"/> | 7 Más de 500 personas | <input type="checkbox"/> |
| 2 Menos de 10 personas | <input type="checkbox"/> | 5 De 51 a 100 personas | <input type="checkbox"/> | | |
| 3 De 11 a 20 personas | <input type="checkbox"/> | 6 De 101 a 500 personas | <input type="checkbox"/> | | |

D.7 ¿Cuántas horas semanales trabajaste del (día)..... al (día)..... en tu ocupación principal? Total horas:

D.8 ¿Qué tipo de pago o ingreso recibes por (mencionar ocupación principal), te pagan... (encuestador, leer alternativas)?

- | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|--------------------------|---------------------------------------|--------------------------|----------------------|--------------------------|-----------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|
| 1 Sueldo | <input type="checkbox"/> | 2 Salario | <input type="checkbox"/> | 3 Comisión | <input type="checkbox"/> | 4 Destajo | <input type="checkbox"/> | 5 Honorarios profesionales | <input type="checkbox"/> |
| 6 Ingreso (ganancia) por negocio | <input type="checkbox"/> | 7 Ingreso como productor agropecuario | <input type="checkbox"/> | 8 Otro (especificar) | <input type="checkbox"/> | | | | |

D.9 **SOLO PARA DEPENDIENTES:** ¿En tu ocupación (mencionar nombre).... te pagan... (encuestador, leer alternativas)?

- | | | | | | | | |
|----------|--------------------------|-----------|--------------------------|-------------|--------------------------|-----------|--------------------------|
| 1 Diario | <input type="checkbox"/> | 2 Semanal | <input type="checkbox"/> | 3 Quincenal | <input type="checkbox"/> | 4 Mensual | <input type="checkbox"/> |
|----------|--------------------------|-----------|--------------------------|-------------|--------------------------|-----------|--------------------------|

D.10 **SOLO PARA DEPENDIENTES:** ¿Cuánto fue el último ingreso que recibiste por (mencionar ocupación principal)...

en(mencionar frecuencia de D.9)? S/. Soles

D.11 **SOLO PARA TRABAJO INDEPENDIENTE** ¿Cuánto fue tu ganancia neta por tu trabajo como

..... (mencionar ocupación principal) en el mes anterior? S/. Soles

D.12 ¿Tienes seguro de salud? 1 Sí, ESSALUD 2 Sí, SIS 3 Sí, seguro privado 4 No (Ir a D.14)

D.13 ¿Este seguro de salud ha sido pagado por tu empleador? 1 Si 2 No

D.14 ¿El sistema de pensiones al cuál estás afiliado es.....? 1 No está afiliado 2 Sistema Privado de Pensiones (AFP)

3 Sistema Nacional de Pensiones (ONP) 4 Otro.....

D.15 ¿Desde hace cuánto tiempo trabajas como (mencionar la ocupación principal)?

Años Meses Días

E. DESEMPLEO E INACTIVIDAD

Encuestador: El periodo de referencia es la semana previa a la aplicación de la encuesta.

E.1 Entre el (día).... al (día).... ¿hiciste algo para conseguir trabajo? 1 Si (Ir a E.5) 2 No

E.2 Entre el (día).... al (día).... ¿querías trabajar? 1 Si 2 No (Ir a F.1)

E.3 Entre el (día).... al (día).... ¿hubieras podido trabajar en cualquier momento? 1 Si 2 No (Ir a F.1)

E.4 ¿Por qué no buscaste algún trabajo?

- | | | | |
|-------------------------------|--------------------------|---|--------------------------|
| 1 No hay trabajo | <input type="checkbox"/> | 6 Las tareas del hogar se lo impidieron | <input type="checkbox"/> |
| 2 Se cansó de buscar | <input type="checkbox"/> | 7 Problema de salud | <input type="checkbox"/> |
| 3 Por su edad | <input type="checkbox"/> | 8 Falta de documentos | <input type="checkbox"/> |
| 4 Falta de experiencia | <input type="checkbox"/> | 9 Otro (especificar) | <input type="checkbox"/> |
| 5 Sus estudios no lo permiten | <input type="checkbox"/> | | |

(ENTREVISTADOR: AL TERMINAR LA PREGUNTA E.4, IR A SECCIÓN F)

E.5 ¿Qué actividades realizaste para conseguir trabajo?

- | | | | |
|--|--------------------------|--|--------------------------|
| 1 Consultó amigos, parientes, vecinos | <input type="checkbox"/> | 4 Leyó/escuchó aviso en algún medio de comunicación | <input type="checkbox"/> |
| 2 Visitó negocios, talleres, empresas | <input type="checkbox"/> | 5 Remitió CV por medio de Internet (computrabajo, otros) | <input type="checkbox"/> |
| 3 Consultó en bolsa de trabajo (MTPE, etc) | <input type="checkbox"/> | 6 Otro (especificar) | <input type="checkbox"/> |

Estudio de Evaluación Final C- 14-19

F. SOBRE EL NEGOCIO

Encuestador: El periodo de referencia es la semana previa a la aplicación de la encuesta.

F.1 ¿A qué se dedica tu negocio/taller/empresa?

Cod.

F.2 ¿En qué fecha se inició tu negocio/taller/empresa? Mes: _____ / Año: _____

F.3 ¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto ... (mencionar nombre)?

1 Si (Ir a F.6) 2 Antes del proyecto no tenía negocio/taller/empresa 3 No

F.4 ¿Quién formó el negocio?

1 Sólo yo 3 Solo familiares, yo no 5 Familiares, socios y yo
2 Algún familiar y yo 4 Familiares y socios, yo no 6 Terceras personas (negocio comprado/transferido)

F.5 ¿Eres el único dueño del negocio o tienes socios?

1 Soy el único dueño 2 Tengo socios familiares 3 Tengo socios que no son familiares

F.6 ¿Por qué razón formaste (aron) la empresa en ese giro del negocio? (considerar hasta dos respuestas)

1. Yo o uno de mis socios habíamos tenido un negocio en ese giro 6. Es un giro fácil de manejar
2. Yo o uno de mis socios habíamos trabajado como dependientes en ese giro 7. Es un giro rentable
3. Es un giro que requiere poca inversión 9. Por tradición familiar
4. En la zona no había muchos competidores 10. Desconozco por qué eligieron ese giro
5. Es un giro con demanda (actual y/o potencial) 11. Otro

F.7. ¿Cómo y dónde aprendiste el negocio?

1 Lo aprendí ayudando 2 Lo aprendí ya en el negocio 3 Llevé cursos

F.8. ¿Qué hiciste para entrar en el negocio?

1 Lo recibí de mi familia 2 Conseguí capital 3 Tuve la idea y conseguí socios, etc.

F.9. ¿Qué problemas tuviste para formar el negocio? (marcar todas las que mencione el beneficiario)

1 No tuve problemas 2 Conseguir capital 3 Obtener las licencias, local, etc.

F.10. ¿Cómo los resolviste?

1 Mis socios los resolvieron 2 Hice gestiones 3 Nunca los resolví

F.11 ¿Tu negocio/taller/empresa está ubicada en (leer alternativas)?

1 Taller o local comercial dentro de la vivienda 5 Puesto fijo / improvisado en mercado de abastos
2 Local en un establecimiento diferente a la vivienda 7 Otro (especificar)
3 En la vía pública, sin puesto fijo
4 En la vía pública, puesto fijo

F.12 En los últimos 3 meses ¿Qué problemas enfrentaste en el negocio?

1 Incremento de la competencia 4 Salud, familiar, personales que afectó el negocio
2 No consigue trabajadores 5 de proveedores
3 Bajaron las ventas 6 Otro (especificar)

F.13 ¿Qué hiciste para enfrentar dicho problema?

F.14 ¿Quién tomó las decisiones para resolver ese problema?

1 Usted 3 Sus familiares
2 Sus socios 4 Otros (especificar)

F.15 ¿Se solucionaron los problemas con la medida adoptada?

1 Si 2 Parcialmente 3 No

F.16 ¿Te hubiera gustado recibir ayuda?

1 Si 2 No (Ir a F.18)

F.17 ¿De quién?

1 De mis socios 3 Del gremio de empresarios 5 Otro (especificar)
2 De mis trabajadores 4 Del Estado

F.18 En los últimos 3 meses ¿Qué nuevas opciones lograste identificar en tu negocio?

1 Ninguna 3 Nuevos proveedores 5 Otros (especificar)
2 Nuevos mercados 4 Producción a menor costo

F.19 En los últimos 3 meses ¿realizaste alguna mejora en tu negocio?

1 Si 2 No (Ir a G.1)

Estudio de Evaluación Final C- 14-19

F.20 ¿Qué tipo de mejoras?

1 De mercado

2 De manejo productivo

3 De proveedores

4 De las instalaciones

5 Otro (especificar)

G. GESTION EMPRESARIAL

G.1 ¿Tu negocio cuenta con..... (leer alternativas)? 1=Si, 2=No

1 RUC

2 Minuta de Constitución

3 Inscripción en SUNARP

4 Libros contables

5 Planilla de personal

6 Licencia de funcionamiento

7 Declaración Anual ante SUNAT

8 Inscripción en REMYPE

9 Cuenta bancaria

10 Cuenta de correo electrónico

11 Página web

G.2 Sólo si el negocio tiene RUC: ¿tu negocio entrega siempre facturas o boletas a tus clientes?

1 Sí, siempre

2 Sólo cuando el cliente lo pide

3 Nunca

G.3 ¿Llevas control de tus ingresos o ventas?

1. Si, siempre

2. Sólo a veces

3. No, nunca (Ir a G.5)

G.4 ¿Registras las ventas de tu negocio? ¿para qué te sirve?

1 No registro las ventas

2 Para saber cuanto ingresa a mi negocio

3 Para saber la ganancia de mi negocio

4 Tengo un control pero no lo uso

5 Otro.....

G.5 ¿Llevas el control de tus egresos ?

1. Si, siempre

2. Sólo a veces

3. No, nunca

G.6 SOLO SI LLEVA ALGÚN TIPO DE CONTROL (G.3= 1 o 2; G.5= 1 o 2) ¿En dónde haces los registros?

1. En apuntes sueltos

2. En un cuaderno, folder, similar

3. En libros contables

4. Otro (espec.)

H. INGRESOS

Encuestador: El periodo de referencia es los últimos 12 meses previos al día de aplicación de la encuesta

H.1 Durante el año pasado, indica en qué mes se ha producido una alta, baja, normal o ninguna venta. Marcar con una X donde corresponda

Temporada	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
Alta												
Baja												
Normal												
Ninguna venta												

H.2 Entre (mes)..... del (año)..... y (mes)..... del (año)..... ¿Cuáles han sido las ventas por temporada de tu negocio y de esa cantidad cuánto queda para ti? (En Nuevos Soles)

Temporada	Ventas	Ganancia
Mes de temporada alta		
Mes de temporada baja		
Mes Normal		

Hoja de Ayuda # 1

H.3 ¿Cuántos trabajadores hay en tu negocio? (no considere al beneficiario)

Tipo de trabajadores		
Eventuales	Permanentes	Total

Tipo de trabajadores por relación con el dueño:			
Familiares remunerados	TFNR	No familiares	Total

H.4 ¿Cuántas horas al día estaba abierto tu negocio?

1. Lunes a viernes	2. Sábado	3. Domingo

I. ARTICULACION COMERCIAL

- I.1 ¿Quiénes son tus principales clientes? (encuestador, leer alternativas y marcar los dos tipo de clientes más importantes)
- | | | | | |
|-----------------------------|--------------------------|------------|------------------------------|--------------------------|
| 1 Ambulantes | <input type="checkbox"/> | (Ir a I.3) | 6 Estado | <input type="checkbox"/> |
| 2 Mayoristas | <input type="checkbox"/> | | 7 Agente/empresa exportadora | <input type="checkbox"/> |
| 3 Consumidores individuales | <input type="checkbox"/> | (Ir a I.3) | 8 Familiares/amigos/vecinos | <input type="checkbox"/> |
| 4 Tiendas comerciales | <input type="checkbox"/> | | 9 Otro (especifique)..... | <input type="checkbox"/> |
| 5 Empresas de producción | <input type="checkbox"/> | | | <input type="checkbox"/> |
- I.2 ¿Cuántos trabajadores tienen esas empresas?
- 1 No sabe 2 Empresas de menos de 10 trabajadores 3 Empresas de más de 10 trabajadores
- I.3 ¿De dónde provienen tus clientes (encuestador, leer alternativas)? Encuestador, marc todas las alternativas que correspondan
- | | | | |
|---|--------------------------|----------------------|--------------------------|
| 1. Distrito donde está ubicado el negocio | <input type="checkbox"/> | 4. En otras regiones | <input type="checkbox"/> |
| 2. Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior) | <input type="checkbox"/> | 5. En el extranjero | <input type="checkbox"/> |
| 3. Región donde está ubicado el negocio | <input type="checkbox"/> | | |
- I.4 En la zona donde queda tu empresa, ¿aproximadamente cuántas empresas dedicadas al mismo giro del negocio existen?
-
- I.5 ¿Por qué motivos tu empresa se encuentra ubicada en esta zona? (de ser el caso, considerar las 2 más importantes respuestas)
- | | | | |
|---|--------------------------|---|--------------------------|
| 1. Porque mi negocio está en mi casa | <input type="checkbox"/> | 5. Los clientes están cerca | <input type="checkbox"/> |
| 2. Porque está cerca de mi casa | <input type="checkbox"/> | 6. Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí | <input type="checkbox"/> |
| 3. Es una zona muy céntrica y comercial | <input type="checkbox"/> | 7. Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros) | <input type="checkbox"/> |
| 4. Los proveedores están cerca | <input type="checkbox"/> | 8. Otros (especificar) | <input type="checkbox"/> |
- I.6 ¿Tu empresa pertenece a alguna organización/asociación/gremio/red empresarial?
1. Si 2. No
- I.7 ¿Qué ventajas has conseguido de participar en esa organización/asociación/gremio empresarial? (de ser el caso, considerar las 2 respuestas más importantes)
- | | | | |
|---|--------------------------|--|--------------------------|
| 1. Acceder a información sobre nuevos clientes | <input type="checkbox"/> | 5. Capacitación sobre técnicas de producción | <input type="checkbox"/> |
| 2. Acceder a información sobre nuevos proveedores | <input type="checkbox"/> | 6. Mejorar la producción | <input type="checkbox"/> |
| 3. Acceder a información sobre técnicas de producción | <input type="checkbox"/> | 7. Mejorar la calidad de mi producto | <input type="checkbox"/> |
| 4. Capacitación en mercado | <input type="checkbox"/> | 8. Otro (especificar)..... | <input type="checkbox"/> |

J. FINANCIAMIENTO

- J.1 ¿Tienes capital para fortalecer tu negocio? 1 Si 2 No
- J.2 ¿Cómo se financia tu empresa/taller/negocio? (Marcar todas las alternativas que correspondan)
- | | | | | | |
|----------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|
| 1. Recursos propios | <input type="checkbox"/> | 4. Préstamo de clientes | <input type="checkbox"/> | 7. Préstamo de ONG | <input type="checkbox"/> |
| 2. Recursos de familiares/amigos | <input type="checkbox"/> | 5. Préstamo de Bancos | <input type="checkbox"/> | 8. Otro (especificar)..... | <input type="checkbox"/> |
| 3. Préstamo de proveedores | <input type="checkbox"/> | 6. Préstamo de Cajas Munic./Rurales | <input type="checkbox"/> | | |
- J.3 ¿Tienes/usas crédito de alguna institución financiera o de microfinanzas?
- 1 Si 2 No (Ir a J.5)
- J.4 ¿De qué institución o instituciones financieras o microfinancieras?
- 1 _____
- 2 _____
- J.5 ¿Consideras que a partir de tu participación en el proyecto ha mejorado el negocio?
- 1 Si 2 Sí, parcialmente 3 No (Pasará al módulo K)
- J.6 ¿Cuánto es lo que estimas que has invertido para mejorar tu negocio, considerando el capital de trabajo y la compra de algunos activos?
- S/.

Estudio de Evaluación Final C- 14-19

K. ACERCA DE LA PARTICIPACIÓN DEL BENEFICIARIO EN EL PROYECTO FINANCIADO POR FONDOEMPLEO

K.1 ¿Culminaste la capacitación? 1. Si (Ir a K.3) 2. No 3. No participé de la capacitación

K.2 Sólo si K.1=2, ¿Por qué no la culminaste?

1. Mis estudios me lo impidieron 4. Los horarios de la capacitación no me convenían 7 Otros (especificar).....

2. Mi trabajo me lo impidió 5. El lugar de la capacitación quedaba lejos

3. No me gustó la capacitación 6. Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe

K.3 ¿Consideras que el contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio?
1 Si (Ir a K.5) 2 No

K.4 Si K.3=2, ¿Qué temas crees que debieron ser profundizados/desarrollados? (ANOTAR TODAS LAS RESPUESTAS QUE MENCIONE)

1 Cómo crear un negocio 4 Cómo gestionar a mis proveedores (negociar) 7 Identificación de necesidades del negocio

2 Cómo formalizar un negocio 5 Identificación de fortalezas y debilidades del negocio 8 Manejo de herramientas para administrar el negocio

3 Cómo buscar financiamiento 6 Búsqueda de nuevos clientes y mercados 9 Otros (especificar).....

K.5 ¿Elaboraste un Plan de Negocios en el proyecto?
1 Sí, lo elaboré y lo terminé 2 Sí, lo elaboré pero no lo terminé 3 No (Ir a K.7)

K.6 ¿Tu Plan de Negocios fue para crear un negocio o para fortalecer el negocio que ya tenías?
1 Fue para crear un negocio 2 Fue para fortalecer el negocio que ya tenía

K.7 Como parte del proyecto, ¿participaste en un concurso para obtener capital semilla?
1 Si 2 No (Ir a K.12)

K.8 ¿Obtuviste el capital semilla? 1 Si 2 No (Ir a K.10)

K.9 ¿Qué hiciste con el dinero del capital semilla?
1 Lo invertí en el negocio 2 Lo gasté en otras actividades 3 Nada, lo tengo guardado 4 Otra.....

K.10 ¿Llegaste a implementar tu Plan de Negocios/ Plan de Mejora?
1 Si, inicié la implementación recientemente (Ir a L.1) 2 Si, ya está operando (Ir a L.1) 3 No

K.11 ¿Por qué no llegaste a implementar tu Plan de Negocios/ Plan de mejora?
1 No tengo recursos económicos para implementarlo 2 Necesito más capacitación para implementarlo 3 No me interesa implementarlo

4 Otro (especificar).....

K.12 ¿Piensas implementar tu Plan de Negocios/ Plan de Mejora en algún momento? 1 Si 2 No

K.13 ¿Qué tendría que pasar para que implementes tu Plan de Negocios?
1 Tener más recursos económicos 2 Tener más tiempo 3 Otro

L. SOBRE LA SATISFACCIÓN DEL BENEFICIARIO CON EL PROYECTO FINANCIADO POR FONDOEMPLEO

L.1 ¿Que tan satisfecho o insatisfecho estás con	Muy satisfecho	Algo satisfecho	Ni satisfecho, ni insatisfecho	Algo insatisfecho	Muy insatisfecho
L.1.1 La claridad de los requisitos solicitados para participar en el proyecto	1	2	3	4	5
L.1.2 La comprensión de los cursos de capacitación	1	2	3	4	5
L.1.3 El tiempo que duraron las capacitaciones	1	2	3	4	5
L.1.4 Los horarios de las capacitaciones	1	2	3	4	5
L.1.5 La ayuda para elaborar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	1	2	3	4	5
L.1.6 Las asistencias técnicas para implementar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	1	2	3	4	5
L.1.7 La ayuda para resolver tus dudas en cualquier momento del proyecto	1	2	3	4	5

L.2 ¿Cuál fue el mayor beneficio que recibiste al participar en el proyecto? (ESCRIBIR SOLO UNA IDEA, LA QUE EL ENCUESTADO CONSIDERE LA MÁS IMPORTANTE)

L.3 Luego que termine el proyecto ¿Sabes a qué institución puedes recurrir para que te apoye a seguir mejorando la gestión de tu negocio?

1 Si ¿Cuál? _____ 2 No

L.4 Del 1 al 10, siendo 10 la calificación máxima ¿Cómo calificarías el apoyo que recibiste del proyecto para implementar o mejorar tu negocio?
Calificación

M. SOBRE LA APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

M.1 Nombre del encuestador _____ M.2 Nombre del supervisor _____

M.3 Fecha de aplicación de la entrevista _____

M.4 Comentarios/observaciones _____

Hoja de Ayuda 1

1) Hoja de ayuda # 1: Ingresos y ganancias del negocio

A large, empty rectangular box with a thin black border, occupying most of the page below the title. It is intended for the user to input data related to business income and profits.

Estudio de Evaluación Final C- 14-19

Encuesta de Desercion de Beneficiarios				
Proyecto				
Nombre del beneficiario:				
		día	mes	año
Fecha de ingreso al Proyecto				
Fecha de retiro del Proyecto				
1. ¿Ha participado en proyectos similares?				
SI	<input type="checkbox"/>	1 NO	<input type="checkbox"/>	2
2. Si su respuesta es SI ¿en que programas ha participado?				
3. ¿Señale los servicios recibio?				
Capacitación				1
Asistencia Técnica				2
Financiamiento				3
Otros				4
SALIDA DEL PROGRAMA				
4. Por favor indique porque se retiro del programa				
5. ¿Comunico de su retiro al equipo del proyecto?				
SI	<input type="checkbox"/>	1 NO	<input type="checkbox"/>	2
6. Participaria de un nuevo propyecto financiado por Fondo Empleo				
SI	<input type="checkbox"/>	1 NO	<input type="checkbox"/>	2
7. ¿Recomendaria este proyecto a otras personas?				
SI	<input type="checkbox"/>	1 NO	<input type="checkbox"/>	2 ¿Porque?
8. ¿Que sugerencia tiene para el Proyecto?				
GRACIAS				

Anexos 2: Casos de Éxito

ALAN FERNANDO TURPO BOBADILLA

Artesano textil

Alan es natural de Ayaviri, Puno, aprendió a tejer en Lima. Tiene 6 años en el negocio y tiene 3 hijos de 12, 9 y 5 años respectivamente. Ha estudiado hasta el 2do año de secundaria. Su empresa actualmente tiene 7 máquinas, 4 máquina, 2 remalladoras, Mesa de costura y corte, 4 máquinas rectas, a máquina ojalatera. Su padre trabajaba en el Poder judicial, a la edad de 8 años sufrió el abandono de su padre, y su madre tuvo que asumir sola el mantenimiento y crianza de él y sus hermanos en total eran 6.

En medio de la pobreza compartían todo lo que llegaba a la mesa si tenían dos panes este era repartido en partes para todos. Alan dice *“La pobreza nos hace fuertes”*, se empeñó en trabajar duro para ayudar a su madre de quien dice fue una mujer muy cariñosa y que le ayudo a pasar la ausencia de su padre.

Los acontecimientos importantes que marcaron su vida fueron: El empezar a trabajar desde muy joven para ayudar a su madre y a sus hermanos. Se retiró de la empresa de confecciones donde trabajaba y se independizo, haciendo sus propios diseños, por lo que su producción fue percibida como especial en el mercado, es buscado por mayoristas, le financian con adelanto sus pedidos.

Dice que su éxito se debe a la confianza que inspira entre sus clientes, pues siempre es responsable y cumple sus compromisos, actualmente tiene 6 mayoristas en cusco su producción no abastece la demanda que tiene y un cliente en Puno. Lo buscan por su seriedad en el trabajo y sus buenos diseños.

Un aspecto clave en Alan es que el mismo diseña sus prendas, y para ello adecua sus máquinas que son hechiza, el mismo las arma juntando dos máquinas en una d acuerdo a la utilidad que busca darle para la confección de sus prendas.

Participar en el Proyecto le ha permitido ordenarse y organizar mejor su trabajo. Dice que lo importante para salir adelante con el negocio es ser activo, siempre en la búsqueda de mercado y a nivel interno el buen trato a los trabajadores respetando sus derechos y hacerlos sentir como responsables de los logros de la empresa.



MARGARITA CORDOVA
Pitumarca

Participa en la Asociación Pitusiray que está compuesta por 24 socias, antes de ingresar al proyecto la Municipalidad de Pitumarca las apoyo en la construcción del Galpón. Ingresando al proyecto ha aprendido a criar cuyes tecnificado, aprendido en alimentación manejo, dice que ha sido muy puntual en sus clases ha aprendido mucho, también han incluido gastronomía.

Aprendió en el proyecto de Caritas, su profesor Reynaldo, les ha capacitado bonito, dice, también ha sido puntual, ha aprendió gestión empresarial, sacar sus costos, vendiendo cuantos cuyes está ganando. Les han apoyado muy bien. Las capacidades del primer módulo les ha gustado, hasta la familia ha cambiado, en la familia no nos entendíamos, ahora hay comprensión y comunicación en el hogar, gracias a esa capacitación hemos cambiado poco a poco.

Cuando el profesor nos ha enseñado y nos han visitado cuando he aprendido a sacar mis costos he aprendido, tampoco tenía metas criar por criar, con el proyecto de caritas he aprendido mucho mejor y estoy caminando adelante y estoy feliz. Su hijo estudia en la Universidad Nacional del Cusco UNC, ahora estamos saliendo a vender a la plaza estamos ofreciendo Cuy al horno, hemos aprendido a hacer tarjetas, volantes para los clientes estamos marketeando, vendo también cuyes a restaurantes en Tipom listo para hornear, vender cuy vivo, cuy pelado, horneado etc.

Tenemos una profesora Vilma Quispe que ha enseñado gastronomía., con mucha paciencia como si fuéramos sus hijas. He participado en ferias regionales y nacionales y he ganado. Quiero ir a mixtura. He participa en la feria Descanso de Checa, quede en 2do lugar y en las ferias regionales en marangani, en el mismo Canchis para ganado, y por esos voy a otras ferias.

Ya me han llamado de la Municipalidad de San Pedro y hemos capacitado a 4 asociaciones de cuyeros, 20 madres de familia. Me pagan S/. 350.00, esta como profesora de crianza de cuye. Mi meta es que mi Plan de Negocio que es para 3 años, lo va a cumplir antes de los 3 años, estoy construyendo galpón de 10 por 20 y ahí criar más cuyes. Mi meta es llegar a 1,000 cuyes, vender al mes 100 cuyes.

Antes de entrar al proyecto vendía 30 o 40 cuyes al mes entre crías y reproductores. Trabaja con capital propio. El profesor viene siempre a hacer asesoría, el mes de Julio he vendido por valor de S/. 2,000, antes no sabía sacar las ventas, ahora todo lo anoto, mes a mes, hago balance. Me estoy pagando 800.00, hago limpieza, traigo pasto. Yo estoy con los cuyes, por hora me estoy pagando S/. 3 soles, trabajo con mi esposo y mi hijo a veces ayuda. Los cuyes es nuestra fuente de ingreso.

Antes ni siquiera compraba queso, ahora hemos mejorado la alimentación. Me dedico 100% de mi tiempo a la crianza de cuyes, con mi esposo, el antes trabajaba en los Municipios, ahora está más dedicándose al negocio de cuyes y trabajamos tranquilos los dos y ya no nos separamos. Juntos trabajamos y me siento feliz. Gracias al proyecto ganamos tiempo, me han dado motoguadaña y balanza para pesar.

Estudio de Evaluación Final C- 14-19

Mensaje para las jóvenes, cuando queremos algo y tenemos una meta siempre llegamos a veces antes, no será de la noche a la mañana, gano un poco más. Que se dediquen a trabajar que busquen su ingreso propio, hay que sacrificarse un poquito pero ganamos con nuestro propio trabajo. Y da satisfacción.

Quisiera que siga el proyecto, agradezco la capacitación que se queda conmigo. Otras compañeras quieren seguir, pero cuando hay que disponer tiempo se desaniman. Quieren a lo fácil. Deberían participar en las capacitaciones siempre se aprende. Por lo menos para hablar nuevas palabras. Quisiera que haya de nuevo proyecto.

Estudie secundaria completa, pero lo que he aprendido me ha abierto los hijos, ya se sacar el punto de equilibrio, mi hijo se ha sorprendido como sabes eso. Nosotros hemos sido 6 hermanos no nos alcanzaba la platita, mis padre de alguna manera nos ha hecho estudiar, ahora no quiero que mi hijo pase por eso he tenido un solo hijo, él sabrá luego ganar su platita.



LEONOR SUMA CHOQUERUNTA **Crianza de Cuyes**

Leonor ha estudiado secundaria completa, hace 3 años tiene el negocio de crianza de cuyes. Su esposo trabaja en construcción y ha dejado esa actividad para apoyar a su esposa en el negocio. Mi esposo está contento dice. Sus padres tenían negocio, ellos criaron cuyes en forma familiar.

No necesito trabajo del Municipio, me dedico a mis cuyes nomas. Las capacitaciones han sido bien, se tiene ya todo registrado, las ventas, ganancias 10 u 8 cuyes a las semana se vendía ahora se vende 15 cuyes. Ella dice con las capacitaciones estamos despertando, queremos exportar, mis clientes son intermediarios a Quillabamba, en Pitumarca, estamos vendiendo en la Plaza de Pitumarca con valor agregado "cocinado" y es mejor.

Estamos capacitando en San Pedro con la compañera Margarita. Ya estamos trabajando y dando a conocer todo lo aprendido en el proyecto, esperamos seguir así, nos gusta enseñar.

Otras personas se han retirado del proyecto porque no tienen interés, quieren fácil, hay que atender y esforzarse dedicarle tiempo. Queremos que sigan las capacitaciones, más pasantías en otros lugares para ver la crianza de cuyes a gran escala. Hemos tenido pasantía a Proacos y Marangani, se ha visto a criadores de 4,000 cuyes. Es importante ver cómo trabajan.

A las jóvenes recomiendo tener su propio negocio, que se pongan a criar pollos o cuyes para que tengan su propio ingreso. Si hubiera tenido capacitaciones desde el colegio ahora tendría un negocio más grande. Los capacitadores han incentivado a seguir adelante, admiran a Rico Pollo a San Fernando y Coca Cola. Queremos ser grandes, tener una meta y llegar lejos. El capital para el negocio ha sido propio, no tienen acceso a capital de entidades financieras.

Los acontecimientos más importantes de mi vida han sido, tener mi propio negocio, sobresalir de la pobreza, antes mis padres no me enseñaban a trabajar, no tenían esa experiencia. Ser una empresaria exitosa. Ahora estamos conformando la Asociación Gastronomía, para participar como grupo, somos 3 y buscamos a profesoras de gastronomía pagado por nosotros misma y queremos seguir aprendiendo.

El alcalde actual no tiene mucho apoyo a los criaderos de cuyes. Queremos capacitar a los otros criaderos, quisiera que otras compañeras aprendan y que Pitumarca sea reconocida como los mejores criaderos de cuyes, en Pitumarca somos 24 asociaciones y queremos capacitarlas, vamos a presentar nuestro certificado que hemos enseñado en San Pedro para conversar con el Alcalde y poder enseñar a las compañeras de Pitumarca.

