

ESTUDIO DE EVALUACION FINAL

**PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PARA EL
EMPRENDIMIENTO – AGROPECUARIO Y SERVICIOS. CUTERVO,
CAJAMARCA.**

PROYECTO C-14-20

**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 Encuesta de Evaluación	
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
ONG	Organismo no gubernamental
PCD	Plan Concertado de Desarrollo
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 Cajamarca, Provincia Cutervo. Fondos Programados y Ejecutados del Proyecto. (Montos S/.)

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

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

Cuadro 4.3 Región Cajamarca, Provincia de Cutervo. 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 Cajamarca, Provincia de Cutervo. 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 Cajamarca, Provincia de Cutervo. Beneficiarios por negocios creados antes del proyecto según características de los negocios. Setiembre 2016 (porcentaje)

Cuadro 4.6 Regiones Cajamarca, Provincia de Cutervo. Comparación de los Negocios por ELB y EF según indicadores de gestión empresarial. Setiembre 2016 (porcentaje)

Cuadro n° 4.7 Región Cajamarca, Provincia de Cutervo. Indicadores de organización y control del negocio según estudio de evaluación. Setiembre 2016 (porcentaje)

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

Cuadro 4.9 región Cajamarca, provincia de Cutervo. 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 Cajamarca, Provincia de Cutervo. Vinculación del negocio con el mercado de factores, según estudios de evaluación. Setiembre 2016 (Cantidad, Monto S/.)

Cuadro 4.11 región Cajamarca, provincia de Cutervo. Evaluación final vinculación del negocio con el mercado de bienes. Setiembre 2016. (Porcentaje)

Cuadro 4.12 región Cajamarca, provincia de Cutervo. Evaluación final: acerca de la participación del beneficiario en el proyecto. Setiembre 2016 (porcentaje)

Cuadro 4.13 región Cajamarca, provincia de Cutervo. Evaluación final: acerca de la satisfacción del beneficiario con el proyecto. Setiembre 2016. (Porcentaje)

Cuadro 4.14 región Cajamarca, provincia de Cutervo. Evaluación final: puntaje de calificación que los beneficiarios le asignan al proyecto. Setiembre 2016 (porcentaje)

Relación de Gráficos

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

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

Gráfico N° 4.3 Región Cajamarca, Provincia de Cutervo 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 setiembre 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 441 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 se ejecutó en 4 distritos de la provincia de Cutervo: Callayuc, Pimpingos, Santo Domingo de la Capilla y Santo Tomas, esta localización está justificada por los índices de pobreza que presenta la zona y por la potencialidad de las actividades de crianza de cuyes, y actividades de comercio y servicios. Geográficamente se encuentran en dos zonas bien marcadas, por un lado se encuentra: la vía que une Cutervo, Santo Tomas y Pimpingos; por otro lado se encuentra la vía de acceso que conecta Cutervo con Santo Domingo de la Capilla y Callayuc. Ambas vías tiene salida a la Carretera Marginal de la Selva con la cual se unen a través de Cuyca y Puerto Chiple.

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 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 se ha centrado en la zona rural.

Los resultados de la Evaluación final muestran que respecto a la condición de actividad económica, se tiene que el 97% de los beneficiarios al final del proyecto declara encontrarse en condición de ocupados, 1% desocupados y 3% 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 negocio antes del proyecto eran el 96.8% y los que manifiestan que antes del proyecto no tenían negocio

¹ Documento del Proyecto L3, "Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento – Pecuuario y Servicios"

² ELB del Proyecto febrero 2016.

el 3.9%. Los beneficiarios que manifestaron no tener negocio antes del proyecto fueron mayormente mujeres, asimismo los beneficiarios pertenecían al grupo de edad de 25 a 29 y con los niveles de educación superior.

Comparando las características de los negocios creados antes y durante el proyecto al final de la evaluación se tiene que tanto los negocios se concentran mayormente en el sector agricultura, sin embargo a la evaluación final se tiene una mayor proporción de negocios en el sector comercio. 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.

El Cuadro comparativo de los beneficiarios al momento Evaluación Final, muestra al final del Proyecto algunos indicadores de gestión ligeramente mayores como el contar con libros contables y planilla de personal. Respecto a la ubicación del negocio la evaluación final muestra un mayor número de beneficiarios que tiene el negocio ubicado al interior de la vivienda.

Respecto a los indicadores de organización y control de los negocios al final del proyecto, se tiene una proporción importante de beneficiarios (96%) que manifiesta llevar el control de ingresos del negocio, señalan asimismo que esta es importante para conocer cuánto ingresa al negocio principalmente. Igualmente respecto al control de egresos se tiene un porcentaje de 95.2% de beneficiarios que informa llevar este registro, aumentando el porcentaje de beneficiarios que lleva estos registros en un cuaderno o folder

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 leve disminución respecto a los montos de ganancia declarados en la línea de base. Mientras que los montos por concepto de ganancias si manifiestan un incremento en los resultados de la evaluación final. A nivel de sectores económicos se tiene que muestran mejores niveles de ventas al momento de la evaluación final son las actividades de servicios y agricultura, lo cual se refleja también a nivel de ventas promedio mensual. Respecto a las ganancias igualmente los mayores montos se ubican en el sector servicios y comercio.

En cuanto a financiamiento de los negocios se tiene que los recursos propios constituyen la principal fuente de financiamiento de los negocios. Asimismo, en cuanto al tema de la vinculación del negocio con el mercado de bienes al final de la evaluación final se tiene que el 90.4% destina sus productos y servicios a los consumidores individuales y que se hayan ubicados en el mismo distrito donde se ubica el negocio.

Según el estudio de evaluación final el total de entrevistado manifiesta haber seguido la capacitación y haberla culminado. Asimismo, del Total de beneficiarios el 99% elaboró su Plan de negocio, el 76% del total de beneficiarios participó en el concurso para obtener el capital semilla y el 22% del total de beneficiarios resultó ganador del capital semilla. Finalmente se tiene que el 33% 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.

En cuanto al nivel de satisfacción de los beneficiarios con el proyecto en las diferentes fases del mismo se tiene que en los beneficiarios manifiestan encontrarse muy satisfechos y algo satisfechos, en un 72.8%

con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 77.5% con la comprensión de los cursos de capacitación, 76.8% con la duración de las capacitaciones, 74.1% con el horario de las mismas, el 87.1% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 87.1% con la asistencia técnica para su implementación 80.9% con la ayuda para resolver las dudas en diferentes momentos del proyecto.

Respecto a los indicadores del Marco Lógico se puede señalar que las metas establecidas fueron cumplidas y superadas en términos de beneficiarios convocados y seleccionados, cabe señalar que también los beneficiarios se mantuvieron a lo largo del proyecto, recibiendo los diferentes módulos de capacitación, los dos primeros (habilidades blandas y gestión empresarial) con mayor facilidad y que los otros dos módulos (Plan de Negocios y Tecnología de Información TICs)

Cabe resaltar que todos los beneficiarios realizaron sus Planes de Negocio (288 beneficiarios) con ciertas dificultades pero lo hicieron de ellos 210 se presentaron al concurso, cifra alta teniendo en cuenta los niveles educativos de los beneficiarios.

Finalmente el proyecto es valorado por los beneficiarios, en cuanto al nivel de satisfacción con algunos aspectos del proyectos se tiene que un 72.8% de los beneficiarios manifiestan encontrarse muy satisfechos y algo satisfechos en con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto; también un 77.5% con la comprensión de los cursos de capacitación, asimismo, un 76.8% con la duración de las capacitaciones, el 74.1% con el horario de las mismas, el 87.1% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, un 87.1% con la asistencia técnica para su implementación y un 80.9% con la ayuda para resolver las dudas en diferentes momentos del proyecto.

El Proyecto ha resultado pertinente en la medida que ha abordado las necesidades de los beneficiarios, el desarrollo de las capacidades blandas así como lo aprendido en la gestión empresarial es muy valorado. El acompañamiento asistencia técnica personalizado fue muy útil para ellos y la elaboración y presentación de sus Planes de negocios todo un reto teniendo en cuenta el nivel de instrucción de la mayoría de ellos y el que nunca realizó una presentación ante un jurado.

También hay aspectos del proyecto que habría que tener en cuenta en una experiencia futura, adecuar el material de capacitación al nivel de los beneficiarios del área rural y su nivel de instrucción, la asistencia técnica mas específica por giros de negocios y la inclusión de cierto nivel de organización entre beneficiarios por giros de negocios para aprovechar las compras de insumos y/o cumplir con demandas mayores de sus productos.

El nivel de articulación con alguna entidad financiera para financiamiento de los negocios también quedo pendiente, contando ya con un manejo mejor de sus negocios y llevando sus registros tienen ya más herramientas para asumir un compromiso crediticio de acuerdo al volumen del movimiento del negocio.

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.

Código del Proyecto	C – 14 – 20
---------------------	-------------

Título del Proyecto	Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento – Pecuario y servicios – Cutervo – Cajamarca.		
Ubicación:	Departamento	CAJAMARCA	Provincia(s) CUTERVO
	Distrito(s)	SANTO TOMAS, PIMPINGOS, CALLAYUC y SANTO DOMINGO DE LA CAPILLA	

Institución Ejecutora	Cáritas del Perú
Instituciones Asociadas o Colaboradoras	Centro de Servicios para la Capacitación Laboral y el Desarrollo - CAPLAB, Cáritas Chota, Radio Santa Mónica, Comunidades Campesinas y Parroquias
N° de beneficiarios	240
Propósito del Proyecto	240 hombres y mujeres, mayores de 18 años de edad de la provincia de Cutervo, con idea de negocio o negocio propio en marcha, mejoran sus capacidades emprendedoras

Fecha Inicio del proyecto	01 de Abril 2015
Fecha de término del proyecto	30 de Setiembre 2016

2.2 La Focalización

El Proyecto “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento – Pecuario y Servicios” C-14- 20, ejecutado por Caritas del Perú en la provincia de Cutervo, Región Cajamarca se inició en abril del 2015 y culminó en setiembre del 2016. El proyecto se focalizó en 4 distritos de la provincia de Cutervo: Callayuc, Pimpingos, Santo Domingo de la Capilla y Santo Tomas, esta localización está justificada por los índices de pobreza que presenta la zona y por la potencialidad de las actividades de crianza de cuyes, y actividades de comercio y servicios.

Geográficamente se encuentran en dos zonas bien marcadas, por un lado se encuentra: la vía que une Cutervo, Santo Tomas y Pimpingos; por otro lado se encuentra la vía de acceso que conecta Cutervo con Santo Domingo de la Capilla y Callayuc. Ambas vías tienen salida a la Carretera Marginal de la Selva con la cual se unen a través de Cuyca y Puerto Chiple.

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 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

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

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.

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 brindó 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

⁴ ELB del Proyecto febrero 2016.

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, cómo 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.

⁵ Informe de Ejecución Final del Proyecto

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 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.

2.4 Costo del proyecto

Respecto a la ejecución presupuestal al final del proyecto, se tiene que a nivel general se ha ejecutado el 90% de los fondos programados, en el caso del aporte de Fondo Empleo se ha llegado al 96%, los aportes que han tenido menos porcentaje de ejecución fueron los de Caritas Chota en 73% y las Parroquias resultando en 33% de ejecución. (Ver cuadro N° 2.1)

CUADRO 2.1 REGIÓN CAJAMARCA, PROVINCIA CUTERVO. FONDOS PROGRAMADOS Y EJECUTADOS DEL PROYECTO (Montos S/.)

Datos de programación presupuestal	Presupuesto Total S/.	Total ejecutado S/.	Porcentaje de avance (%)
FONDOEMPLEO (No incluye LB y EF)	899,998.40	820,542.42	96%
Cáritas del Perú	31,140.02	31,140.02	100%
Cáritas Chota	107,440.00	78,870.00	73%
CAPLAB	6,000.00	6,000.00	100%
Comunidades Campesinas	117,000.00	117,000.00	100%
Parroquias	13,500.00	4,500.00	33%
Radio Santa Mónica	6,700.00	6,700.00	100%
Total del Proyecto	1,181,778.42	1,064,752.44	90%

Fuente: Informe de Ejecución Final del Proyecto. Caritas del Perú

2.5 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

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 servicios – Cutervo – Cajamarca. Chota, Cajamarca” proyecto ejecutado por Caritas del Perú - Cajamarca, 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 METODOLOGIA DEL ESTUDIO DE EVALUACION

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. Los grupos focales no llegaron a realizarse pues ya el Proyecto había finalizado y no se pudo realizar la convocatoria a un grupo, respecto a la encuesta de deserción planteada no se llegó a ejecutar debido a que los participantes todos completaron los componentes del proyecto, es decir no se presentó deserción.

El Marco muestral de la Evaluación Final, Se considera al conjunto de los beneficiarios encuestados en el Estudio de Línea de Base que fueron 150, los que consideran la Opción 1 del Marco Muestral propuesto en los Términos de Referencia TdR, esto es, margen de error 5 y Nivel de confianza 95.

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

Población a ser considerada en los estudios cuantitativos y cualitativos

INSTRUMENTO	POBLACIÓN	Nº PARTICIPANTES
Encuesta de Evaluación Final	Muestra representativa	150 participantes entrevistados
Entrevista a la institución ejecutora	Equipo técnico de la IE	Equipo
Guía de Emprendedores de Éxito	Beneficiarios con experiencias exitosas	3 participantes identificados por el equipo del Proyecto

4 RESULTADOS DEL ESTUDIO

4.1 Caracterización de la población beneficiaria

La presentación de los resultados de la aplicación de la encuesta se realiza siguiendo el orden de este instrumento. Respecto a los beneficiarios del proyecto que han seguido cursos de corta duración se tiene que ninguno de los beneficiarios 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 CAJAMARCA, PROVINCIA DE CUTERVO. EVALUACIÓN FINAL: INDICADORES EDUCATIVOS DE LOS BENEFICIARIOS. SETIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Beneficiarios con estudios de corta duración	Resultado
Si han seguido cursos de corta duración	8%
Beneficiarios que han seguido cursos de corta duración durante el proyecto	0%

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 2016.

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

Respecto a la **condición de actividad** económica, se tiene que el 96.6% de los beneficiarios al final del proyecto declara encontrarse en condición de ocupado, 1% desocupados y 3% 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 CAJAMARCA, PROVINCIA DE CUTERVO, BENEFICIARIOS DEL PROYECTO SEGÚN CONDICIÓN DE OCUPACION POR LÍNEA DE BASE Y EVALUACIÓN FINAL. SETIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Condición de actividad	Resultado ELB %	Resultado EF %
Ocupado	52.2	96.6
Desocupado	38.2	0.7
Inactivo	9.6	2.7
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	240	225

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 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 quienes han incrementado su condición de “ocupados” son las mujeres, en el caso de la edad el grupo de edad de 25 a 29 años es el que en mayor porcentaje cambia de condición de actividad. En cuanto al nivel de instrucción son los beneficiarios con secundaria incompleta y con estudios no universitarios incompleta los que pasan a condición de ocupados en mayor proporción.

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

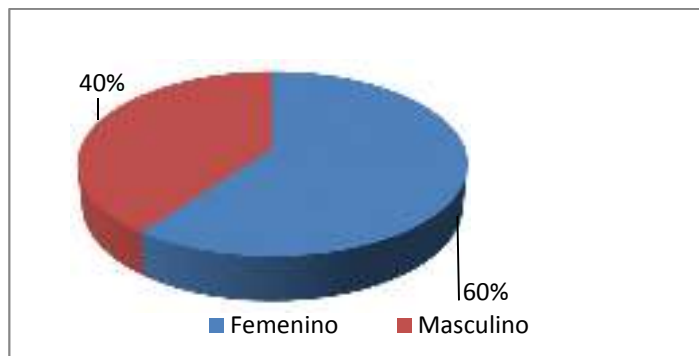
Variables	Línea de Base				Evaluación Final			
	Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total	Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total
Femenino	43.7	46.0	10.3	100.0	93.1	0.0	4.6	97.7
Masculino	62.9	28.6	8.6	100.0	87.1	1.4	0.0	88.6
Total	52.2	38.2	9.6	100.0	90.4	0.6	2.5	93.6
18-24	43.8	43.8	12.5	100.0	56.3	0.0	12.5	68.8
25-29	38.5	38.5	23.1	100.0	107.7	0.0	7.7	115.4
Resto	54.7	37.5	7.8	100.0	93.0	0.8	0.8	94.5
Total	52.2	38.2	9.6	100.0	90.4	0.6	2.5	93.6
Sin nivel / Inicial	54.5	27.3	18.2	100.0	90.9	0.0	0.0	90.9
Primaria incompleta	48.5	45.5	6.1	100.0	93.9	0.0	0.0	93.9
Primaria completa	53.5	39.5	7.0	100.0	83.7	2.3	2.3	88.4
Secundaria incompleta	68.2	18.2	13.6	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Secundaria completa	41.4	48.3	10.3	100.0	89.7	0.0	6.9	96.6
Superior no universitaria incompleta	25.0	75.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Superior no universitaria completa	57.1	14.3	28.6	100.0	85.7	0.0	0.0	85.7
Superior universitaria incompleta	0.0	100.0	0.0	100.0	50.0	0.0	50.0	100.0
Superior universitaria completa	83.3	16.7	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Total	52.2	38.2	9.6	100.0	90.4	0.6	2.5	93.6

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 2016

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

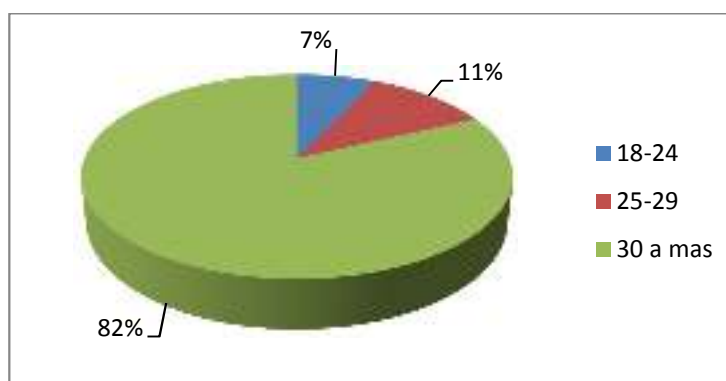
Por otro lado se tiene que los beneficiarios que tenían un negocio antes del proyecto el 60% eran mujeres y el 40% varones, en cuanto a la edad la mayoría de ellos se encontraba en el grupo de 30 años a más y según nivel de instrucción la mayoría de ellos se ubicaba en el nivel primario que ascienden casi la mitad de los beneficiarios (49% entre primaria completa e incompleta). (Ver gráficos 4.1, 4.2 y 4.3)

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



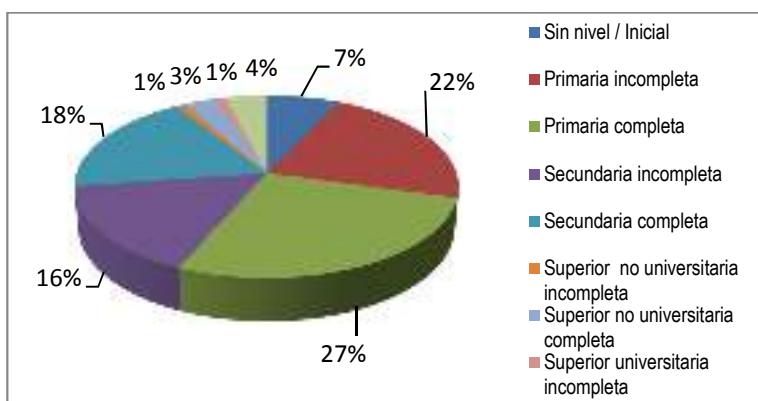
Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 2016
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

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



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

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



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 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 96.8% y los que manifiestan que antes del proyecto no tenían negocio el 3.9%. Los beneficiarios que manifestaron no tener negocio antes del proyecto fueron mayormente mujeres, el grupo de edad de 25 a 29 y los beneficiarios en los niveles de educación superior. (Ver cuadro N° 4.4)

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

Variables	Si, tenía Negocio antes del proyecto	Antes del proyecto no tenía negocio	Total
Femenino	96.1	3.9	100.0
Masculino	97.9	2.1	100.0
Total	96.8	3.2	100.0
18-24	100.0	0.0	100.0
25-29	92.9	7.1	100.0
30 a mas	97.1	2.9	100.0
Total	96.8	3.2	100.0
Sin nivel / Inicial	100.0	0.0	100.0
Primaria incompleta	100.0	0.0	100.0
Primaria completa	97.1	2.9	100.0
Secundaria incompleta	100.0	0.0	100.0
Secundaria completa	100.0	0.0	100.0
Superior no universitaria incompleta	33.3	66.7	100.0
Superior no universitaria completa	100.0	0.0	100.0
Superior universitaria incompleta	50.0	50.0	100.0
Superior universitaria completa	100.0	0.0	100.0
Total	96.8	3.2	100.0

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, similar al resultado de la evaluación final, sin embargo la evaluación final también muestra una mayor proporción de negocios en el sector comercio. Asimismo, respecto a la antigüedad del negocio se tiene a la evolución final un promedio de 4.9 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. (Ver cuadro N° 4.5)

CUADRO 4.5 REGIÓN CAJAMARCA, PROVINCIA DE CUTERVO. BENEFICIARIOS POR NEGOCIOS CREADOS ANTES DEL PROYECTO SEGÚN CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS. SETIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
Giro del negocio		
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	69.6	60.3
Industria	7.2	5.0
Comercio	17.6	28.1
Servicios	5.6	6.6
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	191	185
Años de antigüedad del negocio		
(Promedio)	9.4	4.9
Desviación estándar	(8,57985832942159)	(2,22203877608066)
Rangos de años de antigüedad del negocio		
Hasta 6 meses	53.4	86.7
De 7 meses a 1 año	21.2	11.4
De 1 a 2 años	16.9	1.9
Más de 2 años	8.5	0.0
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	181	161
¿Quién formó el negocio?		
Sólo el beneficiario	74.4	76.3
El beneficiario y otras personas	23.2	22.0
Otras personas	2.4	1.7
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	191	181
Propiedad del negocio		
Sólo el beneficiario	91.2	92.4
El beneficiario y otras personas	8.8	7.6
Otras personas	0.0	0.0
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	191	181

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 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 el contar con una cuenta de correo electrónico; mientras que por otro lado, se tiene algunos indicadores de gestión ligeramente mayores como el contar con libros contables y planilla de personal. Respecto a la ubicación del negocio la

evaluación final muestra un mayor número de beneficiarios que tiene el negocio ubicado al interior de la vivienda. (Ver cuadro N° 4.6)

CUADRO 4.6 REGIÓN CAJAMARCA, PROVINCIA DE CUTERVO. COMPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ELB Y EF SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN EMPRESARIAL. SETIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Razón social del negocio		
RUC	9.6	5.6
Minuta de constitución	0.0	0
Inscripción en SUNARP	0.8	0.8
Libros contables	0.0	1.6
Planilla de personal	0.0	0.8
Licencia de funcionamiento	2.4	2.4
Declaración anual ante SUNAT	0.8	0
Inscripción en REMYPE	0.0	0
Cuenta bancaria	1.6	1.6
Cuenta de correo electrónico	1.6	0.8
Página web	0.0	0
Total (Beneficiarios)	191	191
Ubicación del negocio		
Taller o local comercial dentro de la vivienda	67.2	81.6
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	26.4	17.6
En la vía pública, sin puesto fijo	0.8	0
En la vía pública, puesto fijo	0.8	0
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	0.8	0
Otro	4.0	0.8
Total (%)	100	100
Total (Beneficiarios)	191	191
% de beneficiarios con negocio que emite boletas	7.2	5.6

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 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 (96%) manifiesta llevar el control de ingresos del negocio, señalan asimismo que esta es importante para conocer cuánto ingresa al negocio principalmente. Igualmente respecto al control de egresos se tiene un porcentaje de 95.2% de beneficiarios que informa llevar este registro, aumentando el porcentaje de beneficiarios que lleva estos registros en un cuaderno o folder. (Ver cuadro N° 4.7)

CUADRO N° 4.7 REGIÓN CAJAMARCA, PROVINCIA DE CUTERVO. INDICADORES DE ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL NEGOCIO SEGÚN ESTUDIO DE EVALUACIÓN. SETIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	Línea de base	Evaluación final
% de beneficiarios con negocio que llevan un control de ingresos	35.2	96.0
Utilidad del registro de ventas		
Para saber cuánto ingresa a mi negocio	35.0	58.6
Para saber la ganancia de mi negocio	62.5	37.1
Tengo un control pero no lo uso	2.5	4.3
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	61	177
% de beneficiarios con negocio que llevan un control de egresos	34.4	95.2
Ubicación del registro de egresos		
En apuntes sueltos	8.0	9.9
En un cuaderno, folder, similar	80.0	87.6
En libros contables	0.0	2.5
Otros (especificar)	12.0	0.0
Total (%)	100	100.0
Total (Beneficiarios)	77	185

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 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 leve disminución respecto a los montos de ganancia declarados en la línea de base. Mientras que los montos por concepto de ganancias si manifiestan un incremento en los resultados de la evaluación final. (Ver cuadro N° 4.8)

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

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Promedio de ventas anuales (S./año)	9,813.00	9,741.94
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	817.75	811.83
Promedio de ganancias anuales (S./año)	3,879.00	4,160.71
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	323.25	346.73

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 2016

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

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

CUADRO 4.9 REGIÓN CAJAMARCA, PROVINCIA DE CUTERVO. 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)	9,813	9742
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	6,074	7,028
Industria	34,280	12,500
Comercio	13,379	13,108
Servicios	12,543	17,213
Promedio de ventas mensuales (S/./mes)	818	812
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	506	586
Industria	2,857	1,042
Comercio	1,115	1,092
Servicios	1,045	1,434
Promedio de ganancias anuales (S/./año)	3,879	4,161
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	2,902	3,657
Industria	8,768	3,960
Comercio	4,269	4,586
Servicios	8,236	7,000
Promedio de ganancias mensuales (S/./mes)	323	347
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	242	305
Industria	731	330
Comercio	356	382
Servicios	686	583

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 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 no tener trabajadores.

En cuanto a financiamiento de los negocios se tiene que los recursos propios constituyen el principal fuente de financiamiento de los negocios. (Ver cuadro 4.10)

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

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
Promedio de trabajadores	2	0
Promedio de trabajadores eventuales	1	0
Promedio de trabajadores permanentes	0	0
Promedio de trabajadores familiares remunerados	1	0
Promedio de TFNR	0	0
Promedio de trabajadores no familiares	1	0
Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajador)	6,382	12,000
Fuentes de financiamiento (%)		
Recursos propios	84.8	97.6
Recursos de familiares/amigos	10.4	0.0
Préstamo de proveedores	0.8	0.0
Préstamo de clientes	0.8	0.0
Préstamo de Bancos	3.2	0.0
Préstamo de Cajas Munic./Rurales	4	0.0
Préstamo de ONG	0	0.0
Otro	0.8	0.8
Total (Beneficiarios)	191	191

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 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 90.4% destina sus productos y servicios a los consumidores individuales; por otro los clientes se encuentran ubicados hayan ubicados en el mismo distrito donde se ubica el negocio en un 76%. Respecto al número de empresas dedicadas al mismo giro la mayoría de ellas concentra entre 4 y 5 empresas. (Ver cuadro 4.11)

CUADRO 4.11 REGIÓN CAJAMARCA, PROVINCIA DE CUTERVO. EVALUACIÓN FINAL VINCULACIÓN DEL NEGOCIO CON EL MERCADO DE BIENES. SETIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	Resultado
Principales clientes	
Ambulantes	31.2
Mayoristas	2.4
Consumidores individuales	90.4
Empresas de menos de 10 trabajadores	0.8
Empresas de más de 10 trabajadores	0.0
Estado	0.8
Agente/empresa exportadora	0.0

Indicador	Resultado
Familiares/amigos/vecinos	21.6
Otro	0.8
Total (Beneficiarios)	191
Procedencia de principales clientes	
Distrito donde está ubicado el negocio	76.0
Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior)	49.6
Región donde está ubicado el negocio	0.8
En otras regiones	0.8
En el extranjero	0.8
Total (Beneficiarios)	191
Empresas dedicadas al mismo giro	
0	4.0
1	5.6
2	11.2
3	12.8
4	18.4
5	22.4
6	11.2
7	5.6
8	4.8
10	2.4
12	1.6
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	191

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 2016

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

Según el estudio de evaluación final el total de entrevistado manifiesta haber seguido la capacitación y haberla culminado. Asimismo, del Total de beneficiarios el 99% elaboro su Plan de negocio, el 76% del total de beneficiarios participo en el concurso para obtener el capital semilla y el 22% del total de beneficiarios resulto ganador del capital semilla. Finalmente se tiene que el 33% 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 CAJAMARCA, PROVINCIA DE CUTERVO. EVALUACIÓN FINAL: ACERCA DE LA PARTICIPACIÓN DEL BENEFICIARIO EN EL PROYECTO. SETIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado
% de beneficiarios que culminó la capacitación	100%
Total (%)	
% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios	99%
% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla	76%
% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla	22%
% de beneficiarios que implementó su plan de negocios	33%

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 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 72.8% con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 77.5% con la comprensión de los cursos de capacitación, 76.8% con la duración de las capacitaciones, 74.1% con el horario de las mismas, el 87.1% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 87.1% con la asistencia técnica para su implementación 80.9% con la ayuda para resolver las dudas en diferentes momentos del proyecto. Solo un porcentaje mínimo manifiesta sentirse algo insatisfecho con los horarios, la ayuda para elaborar y la asistencia técnica para implementar el Plan de Negocio/Mejora. (Ver cuadro N° 4.13)

CUADRO 4.13 REGIÓN CAJAMARCA, PROVINCIA DE CUTERVO. EVALUACIÓN FINAL: ACERCA DE LA SATISFACCIÓN DEL BENEFICIARIO CON EL PROYECTO. SETIEMBRE 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	32.0	40.8	27.2	0.0	0.0
La comprensión de los cursos de capacitación	33.3	44.2	22.4	0.0	0.0
El tiempo que duraron las capacitaciones	29.9	46.9	23.1	0.0	0.0
Los horarios de las capacitaciones	26.5	47.6	25.2	0.7	0.0
La ayuda para elaborar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	31.3	55.8	12.2	0.7	0.0
Las asistencias técnicas para implementar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	37.4	49.7	12.2	0.7	0.0
La ayuda para resolver tus dudas en cualquier momento del proyecto	34.0	46.9	19.0	0.0	0.0

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 2016

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

El mayor porcentaje de beneficiarios califica al proyecto con un puntaje de 7 (el 27.2%) pero también se tiene un importante 23.1% que califica al proyecto con un puntaje de 8, un 10% de los beneficiarios califica al proyecto con el máximo puntaje. (Ver cuadro N° 4.14)

CUADRO 4.14 REGIÓN CAJAMARCA, PROVINCIA DE CUTERVO. EVALUACIÓN FINAL: PUNTAJE DE CALIFICACION QUE LOS BENEFICIARIOS LE ASIGNAN AL PROYECTO. SETIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	Resultado
¿Cómo calificarías el apoyo que recibiste del proyecto para implementar o mejorar tu negocio?- Puntaje	
3	0.7
4	4.1
5	8.2
6	15.6
7	27.2
8	23.1
9	10.9
10	10.2
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	225

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 2016

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

4.2 Evolución de los indicadores del Marco Lógico

FIN	Lógica de Intervención	Programados	Ejecutados
FIN	Contribuir a generar una cultura emprendedora empresarial en los hombres y mujeres mayores de 18 años de la Provincia de Cutervo	No se establecen	
PROPOSITO	240 hombres y mujeres, mayores de 18 años de edad de la provincia de Cutervo, con idea de negocio o negocio propio en marcha, mejoran sus capacidades emprendedoras	No se establecen	
COMPONENTES	Capacitación en gestión de negocios a hombres y mujeres emprendedores de la provincia de Cutervo 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 Cutervo, han mejorado sus competencias para la elaboración de sus planes de negocios y de mejora.	448 informados, sensibilizados y evaluados 289 seleccionados 288 capacitados
		Al término del Primer año, 240 hombres y mujeres, de la Provincia de Cutervo, han consolidado y aprobado sus planes de negocios y de mejora.	288 con PN 210 presentaron al concurso
	Implementación de emprendimientos de hombres y mujeres emprendedores de la provincia de Cutervo con idea de negocio o negocio propio en marcha.	Al término del sexto trimestre, 240 hombres y mujeres, de la Provincia de Cutervo, han recibido asistencia técnica y han elaborado sus planes de negocios y planes de mejora.	288 han elaborado PN
		Al término del Quinto trimestre, 144 hombres y mujeres de la Provincia de Cutervo han implementado sus planes de negocio y de mejora (24 con capital semilla y 120 con créditos y capital propio)	44 capital semilla 120 con capital propio
	Al final del proyecto 20 hombres y mujeres han iniciado la formalización de sus negocios	20 iniciado formalización	

- 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 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.
- 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.

- 4) **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.
- c) **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.

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.
- 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, más provecho han tenido los beneficiarios de mayor nivel de instrucción. Aun así 288 beneficiarios lograron elaborar su Plan de Negocios y que 210 beneficiarios se presentaron al concurso de planes de Negocios.
- c) 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 con los beneficiarios en todo el proceso de aprendizaje y desarrollo de sus competencias.
- d) Los beneficiarios entraron a un ritmo de capacitaciones y asesorías que valoran, un factor clave en este proceso ha sido la motivación, ello ha permitido que los beneficiarios participen de las capacitaciones durante el periodo establecido para estas actividades.

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.

Anexos

Encuesta Aplicada a los Beneficiarios

1. Encuesta de Evaluación Final

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



Código de proyecto _____

de muestra _____

A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO

A.1 Nombre completo _____

A.2 No. de DNI _____

B. EDUCACIÓN Y PARTICIPACIÓN PARA EL NEGOCIO
Encuestado: El periodo de referencia es el día de aplicación de la encuesta.

B.1 ¿Cuál fue el propósito del proyecto... (seleccionar uno de los propósitos de la lista de abajo) ¿fue esencialmente educativo o más allá de eso? 1 Si 2 No (pág. 1)

B.2 ¿Qué aprendió?	B.3 Código

C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD
Encuestado: El periodo de referencia es la semana pasada de la aplicación de la encuesta.

C.1 Entre el (día)... y el (día)... ¿realizó alguna de las siguientes actividades? 1 Si 2 No (pág. 1)

C.2 ¿Alguna vez trabajó en el (día)... y el (día)... ¿hiciste algún trabajo (lo que sea) por un pago o como voluntario?

1 Si (pág. 1) 2 No

C.3 ¿Alguna vez trabajó en esta actividad, ¿hiciste algún trabajo o negocio propio o como voluntario?

1 Si (pág. 1) 2 No

C.4. Del (día)... al (día)... ¿realizó algún trabajo (semanal o de al menos una hora para obtener ingresos... ¿fue o terminó)?
Rásp. 1 - Si y 2 - No

- | | |
|---|---|
| C.4.1 Fabricando algún producto? <input type="checkbox"/> | C.4.5 Haciendo prácticas pagadas? <input type="checkbox"/> |
| C.4.2 Haciendo algo de masa (para vender)? <input type="checkbox"/> | C.4.6 Realizando labores en la chacra? <input type="checkbox"/> |
| C.4.3 Checando algún servicio? <input type="checkbox"/> | C.4.7 Otro? _____ <input type="checkbox"/> |
| C.4.4 Trabajando en un negocio familiar? <input type="checkbox"/> | |

NOTA: Encuestador, marque con "X" en la(s) casilla(s) de la pregunta C.4.1 para el (día)... y el (día)... y en la(s) casilla(s) de la pregunta C.4.2 para el (día)... y el (día)...

D. OCUPADOS
D.1. OCUPACIÓN PRINCIPAL
Encuestado: El periodo de referencia es la semana pasada de la aplicación de la encuesta.

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

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

D.3 ¿Qué es el código del negocio: manufacturas o que fabrica?
Cód. _____

Estudio de Evaluación Final proyecto C-14-20

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 proyecto C-14-20

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 proyecto C-14-20

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 proyecto C-14-20

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

--

Entrevista a Beneficiarios Casos de Éxito

Caso 01: Negocio de distribuidora de gas – Santo Tomás

Melissa Juliana Alarcón Vargas tiene 22 años de edad, nació en la provincia de Cutervo, creció con sus padres Yonel Alarcón Lozano, cuya actividad es la de transportista a la ruta Jaén y Elva Vargas Collantes, técnica en enfermería, trabajadora del Centro de Salud de Santo Tomás. Sus padres le enseñaron valores como la honradez, el respeto hacia los demás, la humildad y el servicio que se refleja en las actividades que ellos realizan. Sus padres le apoyaron para que estudie Administración de Negocios, en el instituto IPAE en la ciudad de Chiclayo durante 4 años. A los dos años de estar estudiando, tuvo a su hijita Yasmín, que la dejaba al cuidado de una tercera persona mientras ella y su pareja estudiaban y trabajaban, pero se dieron cuenta que esa persona maltrataba a su hija, por lo que su pareja se dedicó a cuidarla hasta que ella termine el instituto. Cuando lo hizo decidió regresar con su familia a Santo Tomás, únicamente por vacaciones, pero su madre, la señora Elva, le planteó la opción de quedarse y hacer un negocio, al inicio querían ponerlo en la ciudad de Trujillo en la casa de sus suegros, pero la oportunidad se dio en Santo Tomás con la idea de una distribuidora de gas, cuando en ese entonces el Estado por intermedio del FISE (Fondo de Inclusión Social Energético) y su programa de promoción y acceso al gas doméstico, hace entrega de una cocina con un balón de gas a 800 beneficiarios y a partir de esa fecha, el Estado les subvenciona el gas cada mes a través de un vale de descuento FISE de S/.16.00, por cada balón. Es así que Melissa nos cuenta que la iniciativa del Estado por medio del programa FISE la impulsó a que se haga realidad la idea de su negocio, ya que había mucha demanda.

Inició con 50 balones propios. Antes de participar en el proyecto, los compraba de Jaén y los vendía de manera informal. Como anécdota nos cuenta que cuando los 800 beneficiarios quisieron canjear su vale, ella no contaba con la cantidad suficiente de balones de gas, por lo que vio una oportunidad perdida, pero que no la desanimó, al contrario estaba viendo formas de buscar financiamiento, como tener un trabajo dependiente e invertir sus ingresos en su negocio.

Al enterarse del proyecto por un amigo, decidió participar pero al principio no tenía bien claro de que se trataba, ella pensaba en hacer un negocio de crianza de animales menores (granja de chanchos), pero conforme fue a las capacitaciones le asesoraron para implementar el negocio de distribución de gas que ya tenía y fue una de la ganadoras del capital semilla. Se le financió con S/. 5,000 que le sirvieron para comprar 30 balones de gas, reguladores, y una moto para desplazarse y atender a domicilio. El negocio ha ido creciendo, actualmente cuenta con 150 balones propios y la comercialización ha aumentado a 400 balones, con una venta promedio diaria de 12 balones, sin considerar la venta con los vales de descuento FISE.

Sus principales clientes son la comunidad de Santo Tomás y comunidades aledañas, restaurantes, los beneficiarios del programa FISE de la zona, como los del Centro Poblado Arenal, Fraile, Visa y Roble. Como parte de su estrategia de venta se ha contactado con las madres líderes del centro poblado Arenal, donde hay 52 beneficiarios con el vale de descuento FISE y con el teniente gobernador de los centros poblados Fraile, Visa y Roble, siendo éstas las comunidades más lejanas con un total de 55 beneficiarios con el vale de descuento FISE, con la finalidad de ser ella la distribuidora exclusiva y autorizada de gas para esa zona. Es así que cada mes las madres líderes y los tenientes gobernadores recogen el gas para

sus beneficiarios, retribuyéndoles 0.5 céntimos por comisión de traslado, es decir, cobrándoles el precio de S/. 18.50.

En base a ello ha planteado sus precios según la siguiente tabla:

Principales Clientes	Precio del gas S/.
Distribución a domicilio a las comunidades.	35.00
Restaurantes.	34.00
Beneficiarios con el vale de descuento FISE	19.00
Madres líderes (Arenal) 52 beneficiarios con el vale de descuento FISE.	18.50
Teniente gobernador (Fraile, Visa, Roble) 55 beneficiarios con el vale de descuento FISE.	18.50

Melissa cuenta que tuvo el apoyo del gobernador anterior de Santo Tomás para poder tramitar sus papeles para ser agente autorizada del canje de los vales de descuento FISE, con la marca SOLGAS. Tuvo que sacar permisos, licencia de funcionamiento, su RUC como distribuidora y el permiso lo va a obtener en estos días. Se ha creado una cuenta exclusivamente para que el Estado le deposite directamente a ella el monto subvencionado.

Melissa es quien administra su negocio con el apoyo de su conviviente, quien hace las distribuciones a domicilio cuando ella no puede hacerlo. Su papá, el Sr. Yonel, viaja a Jaén a traer los balones de gas. El negocio lo tiene en casa de los abuelos, por ser un lugar estratégico, con mayor acceso a la comunidad y su almacén está en su casa.

El proyecto de emprendimiento ha cumplido con las expectativas de Melissa, asegura que aprendió mucho de las capacitaciones. Cuenta que el profesor que la capacitó en Michino fue su profesor de IPAE en Chiclayo, por lo que se sintió en confianza. Ella ganó con su plan de negocio a implementar por el Arenal. Melissa ahora ha pasado de un negocio informal a uno formal, ya lleva un control de sus compras y de sus ventas en un cuaderno, trabaja a crédito con algunos profesores que fin de mes le cancelan y como parte de su estrategia de marketing participa como auspiciadora en actividades de los colegios (como el BINGO que hacen las promociones). Melissa se proyecta en poner otro local, por la gran demanda que existe en la zona, generalmente los días domingos.



CASO 02: Negocio de Carnicería – Santo Tomas

NOMBRE: Elí Rafael Estela

EDAD: 39 años

LUGAR DE NACIMIENTO: La Succha – Distrito Santo Tomás - Provincia de Cutervo

ESTADO CIVIL: Casado

NÚMERO DE HIJOS: 01

ESTUDIOS: Secundaria completa

Elí Rafael Estela, creció con sus padres, Nicandro Rafael Fernández y Teodomira Estela Tapia, ambos agricultores, dedicados a la producción de maíz, yuca, café para consumo. Sus padres, evangélicos, le inculcaron a trabajar honradamente, a ser respetuoso con los demás y a seguir a Dios. Elí nos cuenta que el acontecimiento más importante de su vida fue la decisión de seguir a Dios, ya que desde pequeño había escuchado que los niños pertenecen al reino de los cielos y él estaba dejando de ser niño para ser adolescente y esa era su mayor preocupación, que ya no pertenecería al reino de Dios, por lo que hizo una promesa con El y decidió seguirlo, sintiendo un gran alivio.

A los 17 años, tuvo una experiencia que le dejó un gran aprendizaje, ya que por presión de los amigos y por la necesidad de ir acompañado a las fiestas, decidió conseguir una enamorada, que como él menciona no la quería y que poco después corrió el rumor que la chica estaba embarazada, manifiesta que fue una situación difícil ya que no sabía cómo afrontarla, que sentía miedo y vergüenza por sus padres y que ya tenía pensado en dejar sola a la chica e irse lejos a la selva o ir al ejército (servicio obligatorio), pero al final sólo fue un rumor. De esa experiencia aprendió a no cometer más el error de jugar con los sentimientos y hacer daño a las personas. Posteriormente conoció a Yovani del Rocío Pérez Heredia, técnica en enfermería, quién es su esposa desde hace 6 años y con quien tiene un hijo de 6 años que va al jardín.

Cuando se enteró de la convocatoria para participar en el proyecto decidió inscribirse con su cuñada, ya que tienen una bodega desde hace dos años. Asistieron a las capacitaciones, las cuales fueron muy interesantes y de mucha ayuda para él. Lo que más le gustó fue el trato de los profesores, eran muy

pacientes y didácticos. Al momento de presentar su plan de negocio lo hizo pensando en implementar su bodega pero su esposa le sugirió cambiar el plan de negocio y dirigirlo a la mejora de otra actividad que realizaban, que era la venta de pollo los sábados y domingos. Con ese plan de negocio, fue uno de los ganadores del capital semilla. Se le financió con S/.5, 710 soles para la compra de una congeladora, una balanza, una mesa, para lo cual también colocó capital propio.

Ahora cuenta con un proveedor de Jaén que todos los viernes le reparte pollos vivos, para eso tiene un corral donde mata de 8 a 10 pollos al día. Su venta diaria es de S/. 1,190 en promedio.

Los días jueves, sábados y domingos venden choncho, los compra de la zona y también cría chonchos al aire libre. Los jueves tiene una venta promedio de 40 kg., mientras los sábados y domingos una venta total promedio de 140 kg, a un precio de S/. 12.00 el Kg., cuyos ingresos promedios se referencia en la siguiente tabla:

Días	Venta promedio kg.	Precio/kg. S/.	Ingreso promedio s/.
Jueves	40	12	480
Sábados y Domingos	140	12	1,680

Elí es quién administra su negocio con la ayuda de su esposa, su cuñada y su papá, quién le ayuda a sacrificar a los chonchos.

Una de las limitaciones que tuvo durante el proyecto, fue que después de haber recibido el capital semilla, viajó muchas veces para adquirir los equipos, ya que sólo los podía conseguir en la ciudad de Lima por lo que tuvo que mandarlos a hacer a la ciudad de Chiclayo, demoró en tenerlos no cumpliendo con la fecha que él se había programado.

Considera que el proyecto es muy bueno, está satisfecho con las capacitaciones y con la asistencia técnica recibida. Está contento con el avance del negocio, ya que pasó de vender pollo en la puerta de su bodega, sólo sábados y domingos, a una carnicería con los equipos necesarios para mantener la carne en buen estado, lo que le asegura ventas diarias. Se proyecta en implementar más el negocio, ahora sacrificar res (cuya demanda había bajado desde el año pasado por motivos de salubridad de los animales) y traer embutidos para venta, de la ciudad de Chiclayo o Jaén.



NOMBRE: Úrsula Gasdadi Flores Vivas

EDAD: 26 años

LUGAR DE NACIMIENTO: Centro Poblado Miramar- Paita - Piura

ESTADO CIVIL: Conviviente

NÚMERO DE HIJOS: 02

ESTUDIOS: Secundaria completa

Úrsula Flores, tiene 26 años de edad, es de Paita – Piura, creció con sus padres Rosana Vivas Olaya, ama de casa y Francisco Flores Mena, dedicado a la pesca y al cultivo de camote, yuca. Recuerda que su padre tenía la costumbre de levantarse muy temprano de lunes a viernes para ir a trabajar todo el día, los sábados iba a jugar fútbol y los domingos se relajaba tomando chicha. Sus padres le enseñaron a ser amable con la gente y a resolver los problemas con paciencia. Úrsula recuerda como un acontecimiento importante de su infancia salir con toda la familia de paseo al mar (Colán o Negritos) para Semana Santa, ya que fueron momentos muy agradables y felices.

Sus padres le apoyaban y le decían que estudie pero saliendo de la secundaria a los 16 años se comprometió con Mesías Muñoz Olivera, por lo que dejó de estudiar, lo cual fue un error para ella y que le ha servido para ahora inculcar a sus hijos que deben estudiar para tener más oportunidades. Tanto ella como su pareja tienen secundaria completa. Su conviviente pertenece a las rondas campesinas. Tienen 2 hijos uno varón de 7 años de edad y una mujer de 4 años de edad, que van a la escuela y al jardín.

La actividad principal de su hogar fue el cultivo de café, a lo que se dedicaba su conviviente, mientras ella criaba a sus gallinas a la intemperie, lo cual no era productivo ya que perdía mucho tiempo buscando donde habían puesto huevos las gallinas para ir a venderlos en las fiestas. La mayor parte de su producción era para su consumo. Su objetivo antes de participar en el proyecto era tener su negocio ya que el cultivo de café le generaba un ingreso temporal.

Con su conviviente decidieron participar del proyecto, Úrsula cuenta que lo que le importaba era hacer su plan de negocio así no ganara, pero siempre se mostró optimista, pese a que en el pueblo del Cumbe se burlaban de ella. Asistió a todas las capacitaciones de los cuatro módulos, aprendió mucho de la asistencia técnica, su plan de negocio de mejora fue una de los ganadores del capital semilla. Se le financió con S/. 5,700 para la construcción de su galpón, bebederos, comederos y la compra de gallinas y alimento. Ahora su crianza es tecnificada.

Es ella junto con su conviviente quienes administran el negocio. Tienen 200 gallinas con una producción de 180 a 190 huevos diarios, que representa el 95%. Sus principales clientes son pobladores de la zona del Cumbe. Además trabaja a pedido, su conviviente provee a tres tiendas de Cutervo, cuyos propietarios son familia del señor. Vende los huevos a 3 por S/. 1.00 igual que las tiendas del pueblo (al por menor) y la caja que contiene 360 huevos los vende a S/. 105 (al por mayor).

Su proyección es hacer más grande el negocio, y abastecer a lugares más lejanos como Chota, ya que recientemente han asistido a la feria de Chota y han visto una gran demanda. Actualmente han hecho un pedido de 500 gallinas, para lo que necesitan construir otro galpón.

Estudio de Evaluación Final proyecto C-14-20

Úrsula considera que su éxito se debe a que nunca dejó de asistir a las capacitaciones y que lo hacía con buena actitud, más de aprender que de ganar, ya que no sólo le enseñaron cómo criar gallinas sino también otros animales, todo eso acompañado de esfuerzo y dedicación, ya que junto con su esposo hacen caso de todo lo que les piden en el manejo (alimentación, sanidad de las gallinas, etc) como parte de la asistencia técnica. Es así que dan las gracias a CARITAS y FONDOEMPLEO por la oportunidad y que todas las personas que han conocido durante el proyecto son muy amables y pacientes, de las cuales han aprendido mucho.

