

ESTUDIO DE EVALUACION FINAL

PROYECTO

“Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento - Producción, comercio y servicio - Huamanga - Ayacucho”

C-14-21

ADRA

AGENCIA ADVENTISTA PARA EL DESARROLLO Y RECURSOS

Consultor: Mario Tueros
Especialista Temático: Carlos Salazar

Enero 2017

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.....	26
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	33
6. ANEXOS	35
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 Ayacucho, Fondos Programados y Ejecutados del Proyecto. (Montos S/.)
- Cuadro 4.1 Región Ayacucho, Evaluación final: Indicadores educativos de los beneficiarios (%)
- Cuadro 4.2 Región Ayacucho, beneficiarios del proyecto según condición de ocupación por línea de base y evaluación final. Febrero 2017 (porcentaje)
- Cuadro 4.3 Región Ayacucho, Beneficiarios del Proyecto por Tipo de Evaluación y Condición de actividad según variables de sexo, edad y nivel de instrucción. Febrero 2017 (porcentaje)
- Cuadro 4.4 Región Ayacucho, Beneficiarios del Proyecto por si tenían o no negocio antes del proyecto según sexo, edad y nivel de instrucción. Febrero 2017 (porcentaje)
- Cuadro 4.5 Región Ayacucho, Beneficiarios por negocios creados antes del proyecto según características de los negocios. Febrero 2017 (porcentaje)
- Cuadro 4.6 Regiones Ayacucho, Comparación de los Negocios por ELB y EF según indicadores de gestión empresarial. Febrero 2017 (porcentaje)
- Cuadro n° 4.7 Región Ayacucho, Indicadores de organización y control del negocio según estudio de evaluación. Febrero 2017 (porcentaje)
- Cuadro 4.8 Región Ayacucho, Indicadores económicos de los negocios comparados en evaluación final según promedio de ventas y ganancias (Monto S/.)
- Cuadro 4.9 Región Ayacucho, Indicadores económicos de los negocios comparados en evaluación final según promedio de ventas y ganancias y sectores económicos. Febrero 2017 (Monto S/.)
- Cuadro 4.10 Región Ayacucho, Vinculación del negocio con el mercado de factores, según estudios de evaluación. Febrero 2017 (Cantidad, Monto S/.)
- Cuadro 4.11 Región Ayacucho, Evaluación final vinculación del negocio con el mercado de bienes. Febrero 2017. (Porcentaje)
- Cuadro 4.12 Región Ayacucho, Evaluación final: acerca de la participación del beneficiario en el proyecto. Febrero 2017 (porcentaje)
- Cuadro 4.13 Región Ayacucho, Evaluación final: acerca de la satisfacción del beneficiario con el proyecto. Febrero 2017. (Porcentaje)
- Cuadro 4.14 Región Ayacucho, Evaluación final: puntaje de calificación que los beneficiarios le asignan al proyecto. Febrero 2017 (porcentaje)

Relación de Gráficos

- Gráfico N° 4.1 Región Ayacucho, Beneficiarios que tenían un negocio creado antes del proyecto según sexo. Febrero 2017 (porcentaje)
- Gráfico N° 4.2 Región Ayacucho, Beneficiarios que tenían un negocio creado antes del proyecto según edades. Febrero 2017 (porcentaje)
- Gráfico N° 4.3 Región Ayacucho, Beneficiarios que tenían un negocio creado antes del proyecto según nivel de instrucción. Febrero 2017 (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 entre los meses de diciembre del 2016 y febrero del 2017, con la aplicación de la Encuesta de evaluación final y la aplicación de entrevista al equipo del proyecto, el focus group y las entrevistas a los casos de éxito de los beneficiarios.

El Proyecto “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento - Producción, comercio y servicio - Huamanga-Ayacucho” C-14-21, es ejecutado por la Agencia Adventista Para El Desarrollo Y Recursos Asistenciales – Perú (Adra Perú) y tiene como propósito que los Jóvenes de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno-Región Ayacucho con idea de negocio o negocio propio en marcha mejoran sus capacidades emprendedoras, sus principales metas son capacitar a 300 jóvenes, entregar 30 premios de capital semilla y apoyar con la implementación de 180 planes de negocios.

El proyecto tiene dos componentes: Componente 1.- Capacitación en gestión de negocios a jóvenes con ideas de negocio o negocio en marcha de los sectores: manufactura (princ. artesanía), comercio (alimentos, calzado, ropa) y servicios (princ. turismo) de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, Región Ayacucho. Componente 2.- Implementación y asistencia técnica de emprendimientos a jóvenes con ideas de negocio o negocio en marcha de los sectores: manufactura (princ. artesanía), comercio (alimentos, calzado, ropa) y servicios (princ. turismo) de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, Región Ayacucho

El 92.3% de los beneficiarios al final del proyecto declara encontrarse en condición de ocupado, 4.6% desocupados y 3.1% inactivos, esta información presenta un 3.1% menor de beneficiarios que declaran está en condición de ocupados respecto a la línea de base.

Son las mujeres las que han reducido su condición de “ocupados” con una disminución de 4.7%, son las mujeres, mientras que los varones se han mantenido en el mismo nivel, con una constante de 90.9%, en el caso de la edad el grupo de edad de 18 a 24 años es el que en mayor porcentaje disminuye su condición de actividad, mientras que el grupo etario ente 25 y 29 años, más bien ha aumentado en la condición de ocupado.

En cuanto al nivel de instrucción se aprecia que el conjunto de beneficiarios de los grupos de Superior No Universitaria Incompleta y Superior Universitaria Completa han desmejorado su condición de actividad, sin embargo los grupos de Superior No Universitaria Completa y Superior Universitaria Incompleta han mejorado su condición de actividad. Los beneficiarios que tenían un negocio antes del proyecto el 71% eran mujeres y el 29% varones, en cuanto a la edad la mayoría de ellos se encontraba en los intervalos

de 18 a 29 años y según nivel de instrucción la mayoría de ellos se ubicaba en el nivel superior universitaria incompleta.

Un 51.2% de los beneficiarios continúan en el mismo negocio que tenían antes del proyecto, y que un 18.6% del total cambiaron de negocio en el transcurso de participar en el proyecto. Las características de los negocios creados antes del proyecto, muestran una mayor proporción en el sector comercio, aunque en la evaluación final ha disminuido con respecto a la línea de base, en la evaluación final y el diferencial de emprendedores se ha desplazado principalmente a los sectores de industria y servicios en mayor proporción.

Respecto a la antigüedad del negocio, el promedio ha aumentado de 2.2 años a 3.1 años, al incluirse los nuevos negocios generados en la ejecución del proyecto, la mayoría se concentra en menor a 6 meses. Sobre la formación del negocio en ambos momentos se muestra que los beneficiarios buscaron como aliados a otras personas para formar el negocio y se constituyen mayormente como los únicos propietarios del negocio 48%, seguidos de los que lo han formado con sus familiares con un 36%.

Se aprecia de los 65 beneficiarios encuestados en la evaluación final, todos están con negocios en marcha, lo cual es un aumento muy considerable, teniendo en cuenta que de los mismos 65 encuestados en la línea de base, sólo 30 tenían un negocio en marcha, lo cual significa que los 35 restantes han puesto en marcha negocios como fruto de las acciones del proyecto. También se aprecia que el contar con una cuenta de correo electrónico; tuvo un crecimiento de 36.7% a 43.1%, y también el hecho de tener Pagina Web, ha crecido de 23.3% a 32.3% demostrando una mayor toma de conciencia sobre la importancia de las tecnologías de información por parte de los emprendedores.

Al final del proyecto una proporción importante de beneficiarios (95.4%) manifiesta llevar el control de ingresos del negocio, señalan asimismo que esta es importante para conocer cuánto ingresa al negocio principalmente y colateralmente cuánto es la ganancia. Igualmente respecto al control de egresos se tiene un porcentaje de 96.9% de beneficiarios que informa llevar este registro, aumentando el porcentaje de beneficiarios que lleva estos registros en un cuaderno o folder 63.5%.

Se tiene que en la evaluación final los beneficiarios señalan tener en promedio dos trabajadores. También se puede notar que el promedio de ventas anuales por trabajador se ha reducido. En cuanto a financiamiento de los negocios se tiene que los recursos propios constituyen el principal fuente de financiamiento de los negocios 61.5%.

En cuanto a la vinculación del negocio con el mercado de bienes al final de la evaluación final se tiene que el 46.2% destina sus productos y servicios a los consumidores individuales; un 15.4% a ambulantes y un 35.4% a familiares, amigos y vecinos. Los clientes se encuentran ubicados en el mismo distrito donde se ubica el negocio en un 72.3%.

El 98.5% de los entrevistados manifiesta haber seguido la capacitación y haberla culminado. Asimismo, el 100% de los beneficiarios encuestados elaboraron su Plan de negocios, el 92.3% del total de beneficiarios participo en el concurso para obtener el capital semilla y el 33.8% del total de beneficiarios resulto ganador del capital semilla. Finalmente se tiene que el 73.8% del total de beneficiarios manifiesta que ha implementado su Plan de negocios.

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 93.7% con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto. Se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 95.2% con la comprensión de los cursos de capacitación, 79% con la duración de las capacitaciones, 79.4% con el horario de las mismas, el 85.7% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 84.1% con la asistencia técnica para su implementación 87.3% 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.

El 77.8% de los beneficiarios califica con un puntaje de entre 8 y 10 el apoyo que recibió del proyecto para implementar o mejorar su negocio, sólo un pequeño grupo de 3.2% califica el apoyo en un intervalo entre 1 y 4 puntos.

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 22 meses, habiéndose ejecutado en el tiempo previsto.

INSTITUCION PROPONENTE	AGENCIA ADVENTISTA PARA EL DESARROLLO Y RECURSOS ASISTENCIALES – PERU (ADRA PERU)		
TITULO DEL PROYECTO	Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento - Producción, comercio y servicio - Huamanga-Ayacucho		

PRESUPUESTO TOTAL (nuevos soles):	1,373,217.68	Monto solicitado a FONDOEMPLEO (nuevos soles)	1,373,217.68
-----------------------------------	--------------	---	--------------

MONTO DE CARTA FIANZA(nuevos soles)	94,761.24	DURACIÓN DEL PROYECTO (N° meses)	22
-------------------------------------	-----------	----------------------------------	----

I. PRINCIPALES METAS				
Nº	Tipo de beneficiario	Meta		
		Nº beneficiarios capacitados	Nº de Premios Capital semilla a ser entregado	Nº beneficiarios con Planes implementados
1	Con idea de negocio	230	23	132
2	Con negocio propio en marcha	70	7	48
TOTAL		300	30	180

II. AMBITO DE INTERVENCION		
Nº	PROVINCIA(S)	DISTRITO(S)
1	Huamanga	Ayacucho
2		San Juan Bautista
3		Jesus Nazareno
4		Carmen Alto

ADRA PERÚ, puso en marcha el proyecto a inicios de abril del año 2015, con el objetivo de fortalecer las capacidades en gestión de negocios de los jóvenes en situación de vulnerabilidad para la generación y sostenibilidad de sus emprendimientos.

Para ello conformo un Equipo Técnico profesional integrado por una Coordinadora del Proyecto, un Coordinador de Capacitación, un Coordinador de Asesoría y un Asistente Administrativo. Igualmente, a tiempo parcial cuentan con Facilitadores / Capacitadores de aprendizaje y con Asesores de Negocio.

La promoción del proyecto se hizo a través de campañas en diferentes instituciones, además de los 4 municipios distritales, se hicieron eventos de difusión en los Centro de Educación Técnico Productiva "CETPRO", los Institutos Superiores Tecnológicos, las principales Universidades de Huamanga y se recibieron inscripciones en el propio local de ADRA Perú.

Estas campañas fueron muy importantes para la focalización y selección de los participantes, y plantearon actividades de coordinación con los gobiernos locales, específicamente con las gerencias de desarrollo económico local y social y con los responsables de extensión social y bolsas de trabajo de las entidades educativas.

El proyecto se organizó en dos componentes 1) Capacitación en gestión de negocio a jóvenes con ideas o negocio en marcha de los sectores de manufactura, comercio y servicio, 2) Implementación y asistencia técnica de emprendimientos a jóvenes con ideas de negocio o negocios en marcha de los sectores mencionados.

Para ello se implementaron 3 Módulos, el Módulo 1: Competencias genéricas: Características Emprendedoras Personales (CEPs) y capacidades básicas (orientación financiera y ofimática); el Módulo 2: Competencias específicas: Genere su Idea de Negocio (GIN), Inicie su Negocio (ISUN), Mejore su Negocio (MESUN); y, el Módulo 3: Acompañamiento para la elaboración de Planes de Negocio y Planes de Mejora.

El Módulo 1 de competencias Genéricas se desarrolló con la metodología CEFE, logrando promover el aprendizaje de las características emprendedoras personales a través de un autoanálisis guiado, estimulando el comportamiento empresarial y fortaleciendo las competencias empresariales de los emprendedores. De esta manera se logró consolidar y motivar a un grupo de jóvenes, los cuales mejoraron su actitud y quedaron comprometidos en mejorar su perfil emprendedor, generar iniciativas empresariales y elaborar sus planes de negocio.

Con la capacitación en el Módulo 2 GIN, se logró que los participantes refuercen sus conocimientos de las Cualidades Emprendedoras Personales complementando con una actitud positiva para emprender sus ideas de negocio, se han visto temas de mucho interés, relacionados con la evaluación y selección de las ideas de negocio, el análisis de los puntos fuertes y débiles antes de iniciar el Plan de Negocio; y, la toma de decisiones cuando se tienen 2 o más ideas con igual peso. De esta forma los ejecutores del proyecto lograron motivar a un grupo de jóvenes comprometidos en elaborar planes de negocio.

Se ha generado una red de contactos entre los jóvenes y se fomentó la práctica de valores como: respeto de las opiniones, puntualidad, solidaridad y el compañerismo.

Los participantes concluyeron de forma satisfactoria el desarrollo del módulo ISUN, donde se emplearon las metodologías OIT y CEFE, las cuales permitieron la transferencia de conocimientos por parte de los participantes, mediante sesiones grupales y asesorías individuales.

El Modulo Mejore su Negocio "MESUN" de OIT, busca desarrollar habilidades y capacidades en los jóvenes para la construcción de un Plan de Mejora, facilitando el entendimiento y análisis de todos los componentes de un Plan de Negocios, para negocios que están en marcha. Se realizaron los 18 talleres y los participantes lograron culminar la formulación de los Planes de Mejora.

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 - Producción, comercio y servicio - Huamanga-Ayacucho” C-14-21” proyecto ejecutado por ADRA Perú, 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, tanto cuantitativos como cualitativos.

En el Estudio de Línea de Base se encuestó a 147 beneficiarios, de este grupo terminaron solo 99 emprendedores, el proyecto fue integrando a otros beneficiarios para cumplir con sus metas de cobertura. La culminación del proyecto en el mes de diciembre del 2016, mes en el cual la mayoría de los emprendimientos venían operando sus negocios en marcha para aprovechar las fiestas navideñas, impidió que se pueda entrevistar a todos los beneficiarios que se tenía como meta, el equipo encuestador sólo pudo localizar a 65 emprendedores, lo cual le tomó más de 2 meses de búsqueda constante, ya que la mayoría había cambiado de celulares, y muchos por vacaciones, trabajos, estudios no manifestaron su disponibilidad para la aplicación de las encuestas.

Por ello sólo se aplicó la encuesta socioeconómica y de emprendimiento Línea 3 a 65 emprendedores, se realizó un grupo focal con una asistencia de 7 participantes, se realizó una entrevista en profundidad a los miembros del equipo técnico y una entrevista testimonial a un emprendedor exitoso, no se pudo realizar la encuesta de deserción.

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

- Focus Group con Beneficiarios
- 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	131 participantes entrevistados
Focus Goup	Beneficiarios	7 Beneficiarios
Entrevista a la institución ejecutora	Equipo técnico de la IE	Jefe de Proyecto Especialista en Gestión Empresarial
Guía de Emprendedores de Éxito	Beneficiarios con experiencias exitosas	1 Beneficiario identificado por el equipo del Proyecto

3 RESULTADOS DEL ESTUDIO

3.1 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 el 32.3% de los beneficiarios ha seguido este tipo de cursos durante su permanencia en el proyecto, lo cual es un porcentaje aceptable en este tipo de segmentos de emprendedores, teniendo en cuenta que los emprendedores como parte de las actividades del proyecto ya tenían un programa de capacitaciones y asistencia técnica en marcha. (Ver cuadro 4.1).

CUADRO 4.1 REGIÓN AYACUCHO, EVALUACIÓN FINAL: INDICADORES EDUCATIVOS DE LOS BENEFICIARIOS. FEBRERO 2017 (PORCENTAJE)

Beneficiarios con estudios de corta duración	Resultado
Si (%)	32.3
No (%)	67.7
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	65

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017.

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

Respecto a la **condición de actividad** económica, se tiene que el 92.3% de los beneficiarios al final del proyecto declara encontrarse en condición de ocupado, 4.6% desocupados y 3.1% inactivos, esta información presenta un 3.1% menor de beneficiarios que declaran está en condición de ocupados respecto a la línea de base. (Ver cuadro 4.2)

CUADRO 4.2 REGIÓN AYACUCHO, BENEFICIARIOS DEL PROYECTO SEGÚN CONDICIÓN DE OCUPACION POR LÍNEA DE BASE Y EVALUACIÓN FINAL. FEBRERO 2017 (PORCENTAJE)

Condición de actividad	Resultado ELB %	Resultado EF%
Ocupado	95.4	92.3
Desocupado	1.5	4.6
Inactivo	3.1	3.1
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	65	65

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017

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 son las mujeres las que han reducido su condición de “ocupados” con una disminución de 4.7%, son las mujeres, mientras que los varones se han mantenido en el mismo nivel, con una constante de 90.9%, en el caso de la edad el grupo de edad de 18 a 24 años es el que en mayor porcentaje disminuye su condición de actividad, mientras que el grupo etario ente 25 y 29 años, más bien ha aumentado en la condición de ocupado. En cuanto al nivel de instrucción se aprecia que el conjunto de beneficiarios de los grupos de Superior No Universitaria Incompleta y Superior Universitaria Completa han desmejorado su condición de actividad, sin embargo los grupos de Superior No Universitaria Completa y Superior Universitaria Incompleta han mejorado su condición de actividad.

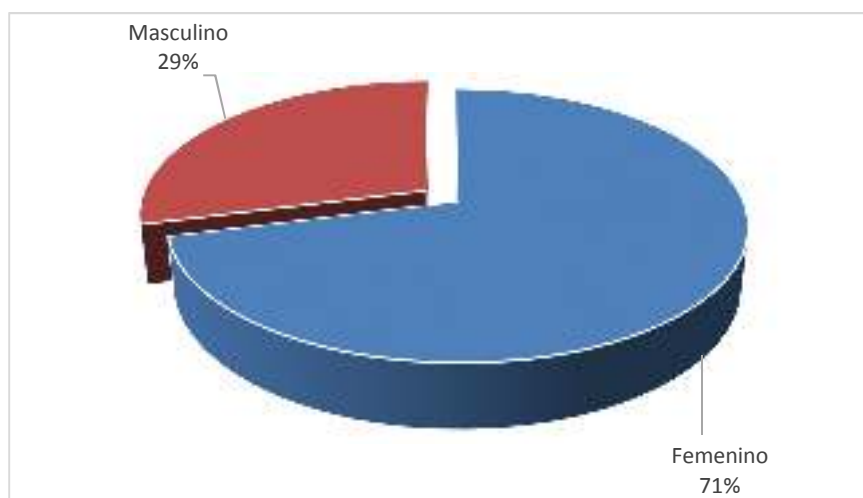
CUADRO 4.3 REGIÓN AYACUCHO, BENEFICIARIOS DEL PROYECTO POR TIPO DE EVALUACION Y CONDICION DE ACTIVIDAD SEGÚN VARIABLES DE SEXO, EDAD Y NIVEL DE INSTRUCCION. FEBRERO 2017 (PORCENTAJE)

	Línea Base				Evaluación final			
	Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total	Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total
Femenino	97.7	0.0	2.3	100.0	93.0	4.7	2.3	100.0
Masculino	90.9	4.5	4.5	100.0	90.9	4.5	4.5	100.0
Total	95.4	1.5	3.1	100.0	92.3	4.6	3.1	100.0
18-24	95.5	0.0	4.5	100.0	86.4	4.5	9.1	100.0
25-29	95.8	4.2	0.0	100.0	104.2	0.0	0.0	104.2
Resto	94.7	0.0	5.3	100.0	84.2	10.5	0.0	94.7
Total	95.4	1.5	3.1	100.0	92.3	4.6	3.1	100.0
Secundaria completa	100.0	0.0	0.0	100.0	75.0	25.0	0.0	100.0
Opción ocupacional incompleta	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Opción ocupacional completa	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Superior no universitaria incompleta	100.0	0.0	0.0	100.0	85.7	0.0	14.3	100.0
Superior no universitaria completa	88.9	0.0	11.1	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Superior universitaria incompleta	91.7	4.2	4.2	100.0	95.8	0.0	4.2	100.0
Superior universitaria completa	100.0	0.0	0.0	100.0	91.7	8.3	0.0	100.0
Total	95.4	1.5	3.1	100.0	92.3	4.6	3.1	100.0

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017
 Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

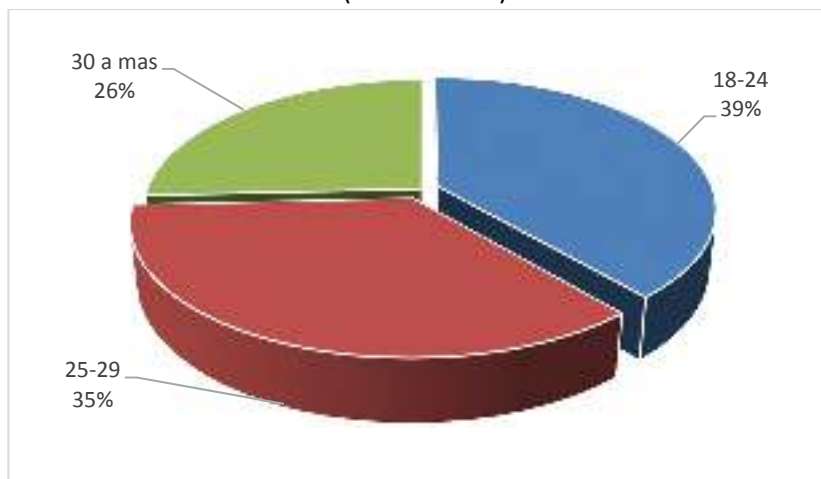
Por otro lado se tiene que los beneficiarios que tenían un negocio antes del proyecto el 71% eran mujeres y el 29% varones, en cuanto a la edad la mayoría de ellos se encontraba en los intervalos de 18 a 29 años y según nivel de instrucción la mayoría de ellos se ubicaba en el nivel superior universitaria incompleta. (Ver gráficos 4.1, 4.2 y 4.3)

GRÁFICO N° 4.1 REGIÓN AYACUCHO BENEFICIARIOS QUE TENÍAN UN NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO SEGÚN SEXO. FEBRERO 2017 (PORCENTAJE)



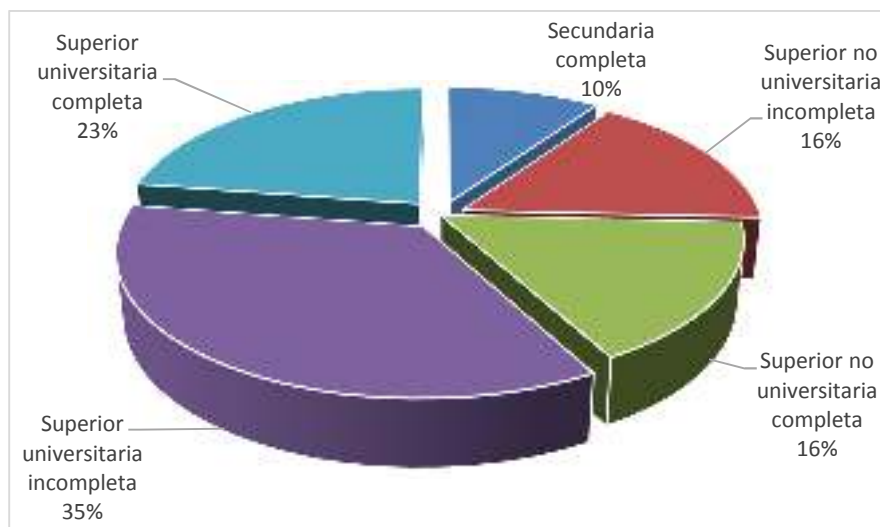
Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

GRÁFICO N° 4.2 REGIÓN AYACUCHO, BENEFICIARIOS QUE TENÍAN UN NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO SEGÚN EDADES. FEBRERO 2017 (PORCENTAJE)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

GRÁFICO N° 4.3 REGIÓN AYACUCHO, BENEFICIARIOS QUE TENÍAN UN NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN. FEBRERO 2017 (PORCENTAJE)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017

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

Según los resultados de la Evaluación Final, se tiene que un 51.2% de los beneficiarios continúan en el mismo negocio que tenían antes del proyecto, y que un 18.6% del total cambiaron de negocio en el transcurso de participar en el proyecto. (Ver cuadro N° 4.4)

CUADRO 4.4 REGIÓN AYACUCHO, BENEFICIARIOS DEL PROYECTO POR SI TENÍAN O NO NEGOCIO ANTES DEL PROYECTO SEGÚN SEXO, EDAD Y NIVEL DE INSTRUCCIÓN. FEBRERO 2017 (PORCENTAJE)

	¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto?			
	Si	Antes del proyecto no tenía negocio /taller/ empresa	No	Total
Femenino	51.2	30.2	18.6	100.0
Masculino	40.9	40.9	18.2	100.0
Total	47.7	33.8	18.5	100.0
18-24	54.5	27.3	18.2	100.0
25-29	44.0	40.0	16.0	100.0
30 a mas	44.4	33.3	22.2	100.0
Total	47.7	33.8	18.5	100.0
Secundaria completa	37.5	37.5	25.0	100.0
Opción ocupacional incompleta	0.0	100.0	0.0	100.0
Opción ocupacional completa	0.0	100.0	0.0	100.0
Superior no universitaria incompleta	71.4	14.3	14.3	100.0
Superior no universitaria completa	55.6	22.2	22.2	100.0
Superior universitaria incompleta	45.8	37.5	16.7	100.0
Superior universitaria completa	58.3	16.7	25.0	100.0
Total	47.7	33.8	18.5	100.0

Nota: Los 65 beneficiarios entrevistados declaran tener negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 2016

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

Las características de los negocios creados antes del proyecto, muestran una mayor proporción en el sector comercio, aunque en la evaluación final ha disminuido con respecto a la línea de base, en la evaluación final y el diferencial de emprendedores se ha desplazado principalmente a los sectores de industria y servicios en mayor proporción.

Asimismo, respecto a la antigüedad del negocio, el promedio ha aumentado de 2.2 años a 3.1 años, al incluirse los nuevos negocios generados en la ejecución del proyecto, la mayoría se concentra en menor a 6 meses. Sobre la formación del negocio en ambos momentos se muestra que los beneficiarios buscaron como aliados a otras personas para formar el negocio y se constituyen mayormente como los únicos propietarios del negocio 48%, seguidos de los que lo han formado con sus familiares con un 36%. (Ver cuadro N° 4.5).

CUADRO 4.5 REGIÓN AYACUCHO. BENEFICIARIOS CON NEGOCIOS EN MARCHA, CREADOS ANTES DEL PROYECTO SEGÚN CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS. FEBRERO 2017 (PORCENTAJE)

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
Giro del negocio 1/, /2		
No responde	3.3	-
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3.3	-
Industria	13.3	16.0
Comercio	56.7	52.0
Servicios	23.3	32.0
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	30	25
Años de antigüedad del negocio (Promedio)		
	2.2	3.1
Desviación estándar	(2,2478544474361)	(2,43657983581419)
Rangos de años de antigüedad del negocio 1/, 2/		
Hasta 6 meses	90.0	88.0
De 7 meses a 1 año	10.0	12.0
De 1 a 2 años	-	-
Más de 2 años	-	-
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	30	25
¿Quién formó el negocio? 1/, 2/		
Sólo el beneficiario	36.7	36.0
El beneficiario y otras personas	53.3	52.0
Otras personas	10.0	12.0
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	30	25
Propiedad del negocio 1/, 2/		
Soy el único dueño	53.3	48.0
Tengo socios familiares	33.3	36.0
Tengo socios que no son familiares	13.3	16.0
Total (%)	100	100.0
Total (Beneficiarios)	30	25

'1/ En Línea Base 30 beneficiarios declaran negocio en marcha.

'2/ En Evaluación Final 65 beneficiarios declaran tener negocio, de los cuales 25 indican que el negocio es el mismo que tenían antes del proyecto.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017

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

El cuadro 4.6 muestra información sobre los beneficiarios al momento de la Evaluación Final, se aprecia de los 65 beneficiarios encuestados en la evaluación final, todos están con negocios en marcha, lo cual es un aumento muy considerable, teniendo en cuenta que de los mismos 65 encuestados en la línea de base, sólo 30 tenían un negocio en marcha, lo cual significa que los 35 restantes han puesto en marcha

negocios como fruto de las acciones del proyecto. También se aprecia que el contar con una cuenta de correo electrónico; tuvo un crecimiento de 36.7% a 43.1%, y también el hecho de tener Pagina Web, ha crecido de 23.3% a 32.3% demostrando una mayor toma de conciencia sobre la importancia de las tecnologías de información por parte de los emprendedores.

CUADRO 4. 6 REGIÓN AYACUCHO, COMPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ELB Y EF SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN EMPRESARIAL. FEBRERO 2017 (PORCENTAJE)

Indicador	ELB	EF
Razón social del negocio 1/, 2 /		
RUC	60.0	50.8
Minuta de constitución	10.0	9.2
Inscripción en SUNARP	10.0	9.2
Libros contables	16.7	13.8
Planilla de personal	6.7	1.5
Licencia de funcionamiento	23.3	20.0
Declaración anual ante SUNAT	23.3	15.4
Inscripción en REMYPE	3.3	0.0
Cuenta bancaria	16.7	13.8
Cuenta de correo electrónico	36.7	43.1
Página web	23.3	32.3
Total (Beneficiarios)	30	65
Ubicación del negocio		
No responde	13.3	-
Taller o local comercial dentro de la vivienda	43.3	69.2
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	16.7	15.4
En la vía pública, sin puesto fijo	6.7	1.5
En la vía pública, puesto fijo	3.3	3.1
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	10.0	6.2
Otro	6.7	4.6
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	30.0	65
% de beneficiarios con negocio que emite boletas	50.0	46.2

'1/- En Línea Base 30 beneficiarios declaran tener negocio en marcha.

'2/- En Evaluación Final 65 beneficiarios declaran tener negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017

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 (95.4%) manifiesta llevar el control de ingresos del negocio, señalan asimismo que esta es importante para conocer cuánto ingresa al negocio principalmente y colateralmente cuánto es la ganancia. Igualmente respecto al control de egresos se tiene un porcentaje de 96.9% de beneficiarios que informa llevar este registro, aumentando el porcentaje de beneficiarios que lleva estos registros en un cuaderno o folder 63.5%. (Ver cuadro N° 4.7)

CUADRO N° 4.7 REGIÓN AYACUCHO, INDICADORES DE ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL NEGOCIO SEGÚN ESTUDIO DE EVALUACIÓN, PARA BENEFICIARIOS QUE LLEVAN CONTROL DE INGRESOS Y VENTAS. FEBRERO 2017 (PORCENTAJE)

Indicador	ELB	EF
% de beneficiarios con negocio que llevan un control de ingresos	90.0	95.4
Utilidad del registro de ventas 1/		
Para saber cuánto ingresa a mi negocio	58.3	48.4
Para saber la ganancia de mi negocio	37.5	45.2
Tengo un control pero no lo uso	4.2	3.2
Otro	-	3.2
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	24	62
% de beneficiarios con negocio que llevan un control de egresos	93.3	96.9
Ubicación del registro de egresos 2/, 3/		
En apuntes sueltos	33.3	27.0
En un cuaderno, folder, similar	60.0	63.5
Otros	6.7	9.5
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	30	63

Nota:

'1/ En Línea Base 30 beneficiarios declaran tener negocio en marcha y solo 24 indican que registran las ventas de su negocio.

'2/ En Línea Base 30 beneficiarios indican llevar algún tipo de control de ingresos, ventas o egresos.

'3/ En Evaluación Final 63 beneficiarios indican llevar algún tipo de control de ingresos, ventas o egresos.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017

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 un aumento respecto a los montos de ganancia declarados en la línea de base, lo cual se podría explicar por el aumento de la capacidad de los emprendedores para gestionar sus negocios. Este aumento se ha dado principalmente en el sector de comercio, ya que para los casos de los sectores industria y servicios, el promedio de ventas ha disminuido. (Ver cuadro N° 4.8)

CUADRO 4.8 REGIÓN AYACUCHO, INDICADORES ECONÓMICOS DE LOS NEGOCIOS COMPARADO EN EVALUACION FINAL SEGÚN PROMEDIO DE VENTAS Y GANANCIAS

(Monto S/.)

Promedio de ventas anuales (S./año)	28,593	33,232
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	5,760	-
Industria	36,760	30,823
Comercio	26,182	32,867
Servicios	40,440	34,715
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	2,383	2,769
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	480	-
Industria	3,063	2,569
Comercio	2,182	2,739
Servicios	3,370	2,893
Promedio de ganancias anuales (S./año)	11,161	9,471
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1,920	-
Industria	17,400	13,125
Comercio	9,577	9,213
Servicios	16,953	8,163
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	930	789
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	160	-
Industria	1,450	1,094
Comercio	798	768
Servicios	1,413	680

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017

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

Respecto a la vinculación del negocio con el mercado de factores, según estudios de línea de base y evaluación final se tiene que en la evaluación final los beneficiarios señalan tener en promedio dos trabajadores. También se puede notar que el promedio de ventas anuales por trabajador se ha reducido. En cuanto a financiamiento de los negocios se tiene que los recursos propios constituyen el principal fuente de financiamiento de los negocios 61.5%. (Ver cuadro 4.9)

CUADRO 4.9 REGIÓN AYACUCHO, VINCULACIÓN DEL NEGOCIO CON EL MERCADO DE FACTORES, SEGÚN ESTUDIOS DE EVALUACIÓN. FEBRERO 2017
(CANTIDAD, MONTO S/.)

Indicador	ELB	EF
Promedio de trabajadores	2	2
Promedio de trabajadores eventuales	1	1
Promedio de trabajadores permanentes	1	1
Promedio de trabajadores familiares remunerados	1	1
Promedio de TFNR	0	0
Promedio de trabajadores no familiares	1	0
Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajador)	13,743	9,466
Fuentes de financiamiento (%)		
Recursos propios	63.3	61.5
Recursos de familiares/amigos	30.0	20.0
Préstamo de proveedores	3.3	3.1
Préstamo de clientes	0.0	1.5
Préstamo de Bancos	16.7	27.7
Préstamo de Cajas Munic./Rurales	20.0	16.9
Préstamo de ONG	0.0	0.0
Otro	3.3	7.7
Total (Beneficiarios)	30	65

*Nota: En Línea Base 30 beneficiarios declaran tener negocio en marcha y en Evaluación Final 65 beneficiarios declaran tener negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017

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

En cuanto a la vinculación del negocio con el mercado de bienes al final de la evaluación final se tiene que el 46.2% destina sus productos y servicios a los consumidores individuales; un 15.4% a ambulantes y un 35.4% a familiares, amigos y vecinos. Los clientes se encuentran ubicados en el mismo distrito donde se ubica el negocio en un 72.3% (Ver cuadro 4.10).

CUADRO 4.10 REGIÓN AYACUCHO, EVALUACIÓN FINAL VINCULACIÓN DEL NEGOCIO CON EL MERCADO DE BIENES. FEBRERO 2017, (PORCENTAJE)

Indicador	Resultado
Principales clientes	
Ambulantes	15.4
Mayoristas	9.2
Consumidores individuales	46.2
Empresas de menos de 10 trabajadores	9.2
Empresas de más de 10 trabajadores	3.1
Estado	3.1
Agente/empresa exportadora	1.5
Familiares/amigos/vecinos	35.4
Otro	18.5
Total (Beneficiarios)	65
Procedencia de principales clientes	
Distrito donde está ubicado el negocio	72.3
Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior)	33.8
Región donde está ubicado el negocio	26.2
En otras regiones	16.9
En el extranjero	10.8
Total (Beneficiarios)	65

'Nota: En Evaluación Final 65 beneficiarios declaran tener negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017

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

Respecto al número de empresas dedicadas al mismo giro la mayoría de ellas concentra entre 0 y 3 empresas y tienen la empresa al interior de su casa 63.1% y el 30.8% definieron su ubicación en zonas céntricas y muy comerciales (Ver cuadro 4.11)

CUADRO 4.11 REGIÓN AYACUCHO, EVALUACIÓN FINAL VINCULACIÓN DEL NEGOCIO CON EL MERCADO DE BIENES. FEBRERO 2017, (PORCENTAJE)

I+A6:B31Indicador	Resultado
Empresas dedicadas al mismo giro	
Entre 0 y 3	52.31
Entre 4 y 15	35.38
Más de 15	12.31
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	65
¿Por qué motivos tu empresa se encuentra ubicada en esta zona?	
Porque mi negocio está en mi casa	63.1
Porque está cerca de mi casa	3.1
Es una zona muy céntrica y comercial	30.8
Los proveedores están cerca	4.6
Los clientes están cerca	15.4
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	3.1
Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros)	10.8
Otros (especificar)	7.7
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	65
¿Tu empresa pertenece a alguna organización/asociación/gremio empresarial?	
Si	32.3
No	67.7
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	65

*Nota: ~~Nota:~~ En Evaluación Final 65 beneficiarios declaran tener negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017

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

Según el estudio de evaluación final el 98.5% de los entrevistados manifiesta haber seguido la capacitación y haberla culminado. Asimismo, el 100% de los beneficiarios encuestados elaboraron su Plan de negocios, el 92.3% del total de beneficiarios participó en el concurso para obtener el capital semilla y el 33.8% del total de beneficiarios resultó ganador del capital semilla. Finalmente se tiene que el 73.8% 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 AYACUCHO, EVALUACIÓN FINAL: ACERCA DE LA PARTICIPACIÓN DEL BENEFICIARIO EN EL PROYECTO. FEBRERO 2017

(PORCENTAJE)

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado
% de beneficiarios que culminó la capacitación	98.5
Motivos de no culminación de la capacitación	
Mis estudios me lo impidieron	100.0
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	1
% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios	100.0
% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla	92.3
% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla	33.8
% de beneficiarios que implemento su plan de negocios	73.8

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

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 93.7% con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto. Se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 95.2% con la comprensión de los cursos de capacitación, 79% con la duración de las capacitaciones, 79.4% con el horario de las mismas, el 85.7% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 84.1% con la asistencia técnica para su implementación 87.3% 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 AYACUCHO, EVALUACIÓN FINAL: ACERCA DE LA SATISFACCIÓN DEL BENEFICIARIO CON EL PROYECTO. FEBRERO 2017

(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	52.4	41.3	1.6	1.6	3.2
La comprensión de los cursos de capacitación	54.0	41.3	3.2	1.6	0.0
El tiempo que duraron las capacitaciones	41.9	37.1	9.7	3.2	8.1
Los horarios de las capacitaciones	39.7	39.7	9.5	7.9	3.2
La ayuda para elaborar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	50.8	34.9	6.3	6.3	1.6
Las asistencias técnicas para implementar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	58.7	25.4	7.9	4.8	3.2
La ayuda para resolver tus dudas en cualquier momento del proyecto	52.4	34.9	4.8	4.8	3.2

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Febrero 2017
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

El 77.8% de los beneficiarios califica con un puntaje de entre 8 y 10 el apoyo que recibió del proyecto para implementar o mejorar su negocio, sólo un pequeño grupo de 3.2% califica el apoyo en un intervalo entre 1 y 4 puntos. (Ver cuadro N° 4.14)

**CUADRO 4.14 REGIÓN AYACUCHO, EVALUACIÓN FINAL: PUNTAJE DE CALIFICACION QUE LOS BENEFICIARIOS LE ASIGNAN AL PROYECTO. FEBRERO 2017
(PORCENTAJE)**

Indicador	Resultado
¿Cómo calificarías el apoyo que recibiste del proyecto para implementar o mejorar tu negocio?- Puntaje	
1	1.6
4	1.6
5	3.2
6	6.3
7	9.5
8	34.9
9	12.7
10	30.2
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	63

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 2016

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

3.2 Evolución de los indicadores del Marco Lógico

Marco Lógico del Proyecto

Producto	Indicadores de Producto	Unidad de Medida	Meta física	Logro
Componente 1: Capacitación en gestión de negocios a jóvenes con ideas de negocio o negocio en marcha de los sectores: manufactura (princ. artesanía), comercio (alimentos, calzado, ropa) y servicios (princ. turismo) de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, Región Ayacucho				
Jóvenes emprendedores de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, Región Ayacucho, con idea de negocio o negocio propio en marcha seleccionados	300 jóvenes emprendedores, con ficha de información y evaluación aplicada son seleccionados, al mes 03 del proyecto	Jóvenes emprendedores	300	323
	230 Jóvenes con ideas de negocio son informados, registrados y seleccionados al mes 03 del proyecto.	Jóvenes con ideas de negocio	230	253
	70 Jóvenes con negocio propio en Marcha son informados, registrados y seleccionados al mes 03 del proyecto.	Jóvenes con negocio en Marcha	70	70
Jóvenes emprendedores de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, capacitados en Gestión de Negocios cuentan con plan de negocios o plan de mejora	207 jóvenes emprendedores con ideas de negocios, capacitados en gestión de negocios y asistidos en la elaboración de Planes de Negocios, según la metodología ISUN, cuentan con su plan de negocio aprobado al mes 11 del proyecto	Jóvenes con ideas de negocio	207	205
	63 jóvenes emprendedores con negocios en marcha capacitados en gestión de negocios y asistidos en la elaboración de Planes de Mejora, según la metodología MESUN, cuentan con su plan de Mejora aprobado al mes 14 del proyecto	Jóvenes con negocio en Marcha	63	70
Componente 2: Implementación y asistencia técnica de emprendimientos a jóvenes con ideas de negocio o negocio en marcha de los sectores: manufactura (princ. artesanía), comercio (alimentos, calzado, ropa) y servicios (princ. turismo) de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, Región Ayacucho				
Jóvenes emprendedores con ideas de negocios o negocios en marcha, capacitados en Gestión de Negocios y con Planes de negocio o Planes de Mejora aprobados, acceden a capital semilla para cofinanciar la implementación de su plan de negocio o plan de mejora	23 Jóvenes emprendedores con ideas de negocios, capacitados en gestión de negocios y con planes de Negocios aprobados participantes en el concurso, acceden a capital semilla para cofinanciar su Plan de Negocio, al mes 16 del proyecto	Jóvenes con ideas de negocio	23	40
	7 Jóvenes emprendedores con negocios en marcha capacitados en gestión de negocios y con planes de Mejora aprobados participantes en el concurso, acceden a capital semilla para cofinanciar su Plan de Mejora al mes 16 del proyecto	Jóvenes con negocio en Marcha	7	15
Jóvenes emprendedores con ideas de negocios o negocios en marcha, capacitados en Gestión de Negocios y con Planes de negocio o Planes de Mejora aprobados, ponen en marcha la implementación de su plan de negocio o plan de mejora con capital semilla	23 jóvenes emprendedores ponen en marcha la implementación de su plan de negocio con capital semilla, realizando actividades definidas, al término de 22 meses del proyecto	Jóvenes emprendedores	23	40
	7 jóvenes emprendedores ponen en marcha la implementación de su plan de mejora con capital semilla, realizando actividades definidas, al término de 22 meses del proyecto	Jóvenes emprendedores	7	15
Jóvenes emprendedores de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, ponen en marcha la implementación de su plan de negocio o plan de mejora con capital propio	109 jóvenes emprendedores como mínimo ponen en marcha la implementación de su plan de negocio con capital propio, realizando actividades definidas, al término de 22 meses del proyecto	Jóvenes emprendedores	109	95
	41 jóvenes emprendedores como mínimo ponen en marcha la implementación de su plan de mejora con capital propio, realizando actividades definidas, al término de 22 meses del proyecto	Jóvenes emprendedores	41	55

Se hará una revisión del cumplimiento de los indicadores según producto por componente

Componente 1: Capacitación en gestión de negocios a jóvenes con ideas de negocio o negocio en marcha de los sectores: manufactura (princ. artesanía), comercio (alimentos, calzado, ropa) y servicios (princ. turismo) de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, Región Ayacucho

Producto 1: Jóvenes emprendedores de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, Región Ayacucho, con idea de negocio o negocio propio en marcha seleccionados

Según lo manifestado por la Entidad Ejecutora se superaron las metas planteadas: 323 jóvenes emprendedores, (253 jóvenes con ideas de negocio y 70 Jóvenes con negocio propio en Marcha) con ficha de información y evaluación aplicada son seleccionados, al mes 03 del proyecto

Producto 2: Jóvenes emprendedores de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, capacitados en Gestión de Negocios cuentan con plan de negocios o plan de mejora

Según lo manifestado por la Entidad Ejecutora se superaron las metas planteadas: 275 jóvenes emprendedores son capacitados en gestión de negocios y asistidos en la elaboración de Planes de Negocios y Planes de Mejora

Componente 2: Implementación y asistencia técnica de emprendimientos a jóvenes con ideas de negocio o negocio en marcha de los sectores: manufactura (princ. artesanía), comercio (alimentos, calzado, ropa) y servicios (princ. turismo) de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, Región Ayacucho

Producto 1: Jóvenes emprendedores con ideas de negocios o negocios en marcha, capacitados en Gestión de Negocios y con Planes de negocio o Planes de Mejora aprobados, acceden a capital semilla para cofinanciar la implementación de su plan de negocio o plan de mejora.

Según lo manifestado por la Entidad Ejecutora se superaron con creces las metas planteadas: 55 Jóvenes emprendedores con ideas de negocios o negocios en marcha acceden a capital semilla para cofinanciar la implementación de su plan de negocio o plan de mejora, esta meta casi se duplicó con el apoyo de los municipios locales, lo cual demuestra una excelente capacidad de gestión del Equipo Técnico del Proyecto.

Producto 2: Jóvenes emprendedores con ideas de negocios o negocios en marcha, capacitados en Gestión de Negocios y con Planes de negocio o Planes de Mejora aprobados, ponen en marcha la implementación de su plan de negocio o plan de mejora con capital semilla.

Según lo manifestado por la Entidad Ejecutora se superaron con creces las metas planteadas: 55 Jóvenes emprendedores con ideas de negocios o negocios en marcha, implementan su plan de negocio o plan de mejora con capital semilla.

Producto 3: Jóvenes emprendedores de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno, ponen en marcha la implementación de su plan de negocio o plan de mejora con capital propio

Según lo manifestado por la Entidad Ejecutora se cumplieron las metas planteadas: 150 Jóvenes emprendedores ponen en marcha la implementación de su plan de negocio o plan de mejora con capital propio.

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

- a) **Pertinencia:** El proyecto ha resultado pertinente, en la medida el diseño propuesto recogió las necesidades de los beneficiarios para el desarrollo de las capacidades emprendedoras, tanto para los emprendedores que sólo tenían ideas de negocios, como para los que ya tenían negocios en marcha. Se partió del conocimiento de sus cualidades emprendedoras y las características de sus ideas o negocios, luego de manera progresiva se les adiestro en la aplicación de herramientas de gestión empresarial, en la elaboración de sus planes de negocio, en las acciones de articulación comercial, se les otorgo capital semilla para la implementación de sus planes de negocios y planes de mejora.

Identificación de los Problemas o necesidades de los beneficiarios, el proyecto identificó las necesidades de los beneficiarios básicamente en un desarrollo de capacidades desde un nivel personal hasta el desarrollo de competencias emprendedoras para la gestión de los negocios a través de instrumentos y herramientas, lo cual fue adecuado.

Alineación al sector económicos dinámico o potencial, el Proyecto se planteó por objetivo las actividades de Panadería y pastelería, Restaurant, Fuentes de soda, Confecciones, Animadoras de eventos, Cosmetología, Helados y sorbetes, Artesanía, Comercio y Servicios, sectores que son muy dinámicos en la economía regional y algunos de sus productos son reconocidos a nivel nacional.

Identificación y establecimiento de sinergias: En este aspecto, el proyecto celebró convenios de apoyo interinstitucional con diversas instituciones que vienen trabajando y apoyando el emprendimiento empresarial y productivo como la DIRCETUR, DIREPRO, Cámara de Comercio, Instituto de Educación Superior Tecnológico La Pontificia, Instituto de Educación Superior Tecnológico CESDE, y las Municipalidades de San Juan Bautista, Carmen Alto, Jesús Nazareno y La Municipalidad Provincial de Huamanga.

Estas instituciones apoyaron en la convocatoria de jóvenes para las campañas informativas que emprendió el proyecto, capacitaciones en temas transversales que no se habían tratado en el proyecto con especialistas de Lima, en algunos casos apoyaron con infraestructura para las capacitaciones, auditorium para eventos diversos, con jurados en la sustentación de los planes de negocios y finalmente con 25 capitales semilla.

Se ha suscrito convenios con las Municipalidades Distritales de San Juan Bautista, Carmen Alto, Jesús Nazareno y la Municipalidad Provincial de Huamanga con el objetivo de conseguir apoyo con capitales semilla para 25 emprendedores. La Municipalidad de Carmen Alto entregó Capital Semilla a 05 beneficiarios del distrito: 03 Ideas de negocio y 02 Negocio en Marcha. La Municipalidad Provincial de Huamanga entregó Capital Semilla a 10 beneficiarios del distrito: 08 Ideas de negocio y 02 Negocio en Marcha. La Municipalidad de San Juan Bautista entregó Capital Semilla a 05 beneficiarios del distrito: 03 Ideas de negocio y 02 Negocio en Marcha. La Municipalidad de Jesús Nazareno entregó Capital Semilla a 05 beneficiarios del distrito: 03 Ideas de negocio y 02 Negocio en Marcha.

Las Municipales de Carmen Alto y de la Provincial están en proceso de participar en el Programa Pro-Compite y existe el compromiso de considerar a los beneficiarios del presente proyecto que residen en dichos distritos.

Complementariedad y coherencia de las actividades, si bien es cierto que la lógica y composición de las actividades del proyecto muestran complementariedad y coherencia, de las entrevistas realizadas, se puede notar en el cronograma de actividades, que el número de capacitaciones dirigidas a los beneficiarios han sido excesivas, habiéndose programado inicialmente un total de 74 + 8 de asesorías = 82 sesiones agotadoras para un grupo de jóvenes que en su mayoría son estudiantes, otros trabajan o hacen ambas cosas a la vez; siendo uno de los motivos que trajo desánimo a los beneficiarios y causante de las deserciones, pues los jóvenes requieren de procesos muchos más ágiles y rápidos.

Se requiere afinar el diseño del proyecto, para no recargar a los participantes, permitiéndoles que también realicen sus actividades empresariales, laborales y académicas, con ello se podrá avanzar desde el conocimiento personal, a la transferencia de las herramientas e instrumentos de gestión empresarial y las actividades de refuerzo como las pasantías y las acciones de promoción comercial y financiamiento con el capital semilla.

El proyecto y la estrategia de intervención

Claridad y consistencia de los objetivos, propósito: El proyecto tiene como propósito que los Jóvenes de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno-Región Ayacucho con idea de negocio o negocio propio en marcha mejoran sus capacidades emprendedoras, y sus principales metas son capacitar a 300 jóvenes, entregar 30 premios de capital semilla y apoyar con la implementación de 180 planes de negocios. Los objetivos son claros y coherentes con los mecanismo de intervención, siguiendo una lógica de desarrollo de competencias emprendedoras, de gestión empresarial y técnico productiva, lo cual integra las diferentes dimensiones del conocimiento que deben tener para iniciar y consolidar sus negocios y se complementa con la entrega selecta de capital semilla.

Los Indicadores:

El marco lógico inicial tuvo algunas debilidades sobre todo en la determinación de metas, si bien es cierto que los indicadores fueron redactados aceptablemente, las metas se plantearon un poco altas faltó un mayor análisis en la determinación de riesgos, por lo que el equipo líder tuvo que esforzarse y ampliar sus horas de trabajo para buscar soluciones que garanticen una ejecución eficiente del proyecto.

Mejoras en la ejecución del Proyecto

En las actividades de promoción y difusión del servicio, se incrementaron 3 eventos más: 02 eventos de motivación mediante la entrega de certificados reconociendo el esfuerzo y sacrificio de los emprendedores realizado en cada etapa de capacitaciones, 01 evento de cierre de proyecto.

En el proceso de capacitación para fortalecer las competencias específicas para la gestión de negocios, el Módulo 2 se compone de 62 sesiones, por ser muy recargado para la disponibilidad de tiempo de los beneficiarios se redujo a 42 sesiones.

En lo que respecta a la asesoría para la formulación de planes de negocio o planes de mejora, del Módulo 3, compuesto por 8 Sesiones, se cambió por un Taller dinámico de actualización de conocimientos de Gestión Empresarial.

En el proceso de evaluación y aprobación de planes de negocio o planes de mejora, se había realizado la contratación de 05 evaluadores de planes de negocios ya que inicialmente esta tarea estaba a cargo de 2 miembros del equipo del proyecto, lo cual hubiera sido materialmente imposible de realizar ya que se tenía que evaluar 275 planes para lo cual se les hubiera tenido ocupados exclusivamente en esa función por lo menos 5 meses. En el caso de la tutoría para la continuidad de la participación y reducción de la deserción, se tenía programada la realización de 225 tutorías, las cuales se incrementaron a 300 por la importancia de la constancia de la motivación grupal y/o individual en casos de riesgo de deserción.

En relación con la asistencia técnica durante la implementación de plan de negocio o plan de mejora con capital semilla, se tenía programado 180 Asistencias técnicas, se incrementó a 360 AT, considerando a 30 emprendedores más con Capital semilla financiados por parte de las municipalidades. La asesoría en campo para la compra de bien correspondientes al capital semilla, se incrementaron de 30 a 60 asesorías, considerando a 30 emprendedores más con Capital semilla por parte de las municipalidades.

El monitoreo de la implementación de los planes de negocio o planes de mejora con capital semilla, se redujo de 180 a 45 visitas igualmente la asistencia técnica durante la implementación de plan de negocio o plan de mejora con capital propio, se redujo 1440 a 1260 asistencias técnicas, de la misma forma el monitoreo de la implementación de los planes de negocio o planes de mejora con capital propio, Visitas, se redujo 1440 a 360 visitas por ser metas que no se llegarían a realizar en campo; porque se hubiera descuidado otras actividades del proyecto.

Se realizó la entrega de 150 kits de S/. 840.00 c/u, para fortalecer la implementación de los negocios con capital propio.

Viabilidad de los emprendimientos, los emprendimientos han fortalecido sus competencias para sobrevivir en el mercado y hacerse viables en el tiempo, se ha observado a través de esta evaluación final el incremento de las competencias de los beneficiarios, y la puesta en marcha de negocios en los emprendedores que solo tenían ideas de negocios, también se ha visto la reconversión de algunos hacia otros giros de negocio. Como parte de la estrategia del proyecto se han generado actividades, que garanticen la sostenibilidad del proyecto de la siguiente manera:

Se ha motivado a 95 emprendedores con Ideas de Negocios para que implementen sus planes de negocios con Capital Propio ya sea con préstamo de EDPYMES y Aporte de familiares. Se ha

motivado a 55 emprendedores con Negocios en Marcha para que implementen sus planes de mejora con Capital Propio ya sea con préstamo de EDPYMES, ahorros y aporte de familiares. Se está gestando una Asociación de 16 Jóvenes Artesanos beneficiarios del proyecto y actualmente están en la fase de organización para en este mes constituirse legalmente y que podría potenciarse como un factor clave de integración empresarial.

- b) **Eficiencia:** al término del proyecto se logró que aproximadamente el 90 % de los jóvenes de los distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Carmen Alto y Jesús Nazareno de la Región Ayacucho con idea de negocio o negocio propio en marcha mejoren sus capacidades emprendedoras. Los emprendedores desarrollaron sus competencias en liderazgo organizacional de la empresa y en el desarrollo de nuevas habilidades blandas, incrementaron sus conocimientos de herramientas de administración del negocio y han mejorado la oferta de sus productos y/o servicios.

Al cumplir con las actividades del proyecto y algunos adicionales claves se logró que los beneficiarios del proyecto hayan alcanzado los cambios deseados. (Mejora de sus características emprendedoras, conocimiento y elaboración de un plan de negocio, gerencia, negociación, uso de herramientas de administración de negocios, seguridad personal, mejora del producto, generación y mejora de ingresos económicos y por ende de su nivel de vida, autoconfianza, mejora en la relación familiar y conyugal, etc.)

En el caso de los grupos de confecciones y Artesanía han tenido la oportunidad de conocer nuevas experiencias que les han ampliado la visión del negocio y el contacto con proveedores de materias primas.

Los beneficiarios manifiestan encontrarse muy satisfechos y algo satisfechos, en un 93.7% con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto. Se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 95.2% con la comprensión de los cursos de capacitación, 79% con la duración de las capacitaciones, 79.4% con el horario de las mismas, el 85.7% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 84.1% con la asistencia técnica para su implementación 87.3% 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.

Manejo y gestión del proyecto por parte de ADRA, el equipo estuvo conformado por tres personas: La Coordinadora del Proyecto, Especialista Técnico y Asistente Administrativo Contable, ejecutando los componentes del proyecto a través de consultores especializados en el desarrollo de capacidades y asistencia técnica. Se ha apreciado un equipo técnico sólido en sus conocimientos y en el dominio de la estrategia de intervención tanto la general como las metodologías de capacitación y asistencia técnica, la motivación de este equipo ha sido un factor determinante que incidió en el logro de los objetivos.

Factores que incidieron en la eficiencia

Se dieron diversos factores que contribuyeron al logro de los objetivos:

- Motivación y seguimiento permanente a jóvenes en riesgo de deserción por parte de psicólogos y personal técnico del proyecto.
- Entrega de 150 kits por un valor unitario de S/ 840.0 soles a emprendedores que implementaron el plan de negocio con capital propio.
- Ampliación de los Capitales semillas con Municipios.
- Desarrollo de asistencias técnicas en dos ejes temáticos, siendo estos enfocados en la mejora del producto y temas de gestión empresarial. Las temáticas fueron construidas participativamente con los beneficiarios en función a sus necesidades.
- Pasantías desarrolladas en la capital de Lima con los grupos de gastronomía y Artesanía que fueron los grupos mayoritarios y con temas afines.
- Contar con especialistas, acreditados y con experiencia comprobada en campo.
- Contar con el apoyo oportuno y eficaz de FONDOEMPLEO a través de la Gestora del proyecto quién trabajó bajo un concepto de Confianza, Colaboración y Comunicación permanente con el equipo líder del proyecto.
- Contar con un equipo de trabajo que tuvo mística de trabajo e identificación con el grupo meta y con valores de transparencia.

Calidad de la capacitación recibida por los beneficiarios, los contenidos de los módulos de capacitación han sido adecuados, y lo mismo en el temario de las actividades de asistencia técnica, en la zona existe personal calificado para llevar a cabo estas acciones, estas actividades fueron reconocidas por los emprendedores en el Focus Group realizado.

Calidad del monitoreo interno de la IE y de los mecanismos establecidos por la IE para incorporar las recomendaciones del monitoreo externo de FE. El equipo del proyecto ha realizado un monitoreo en la implementación del conjunto de actividades realizadas, tanto de los programas de capacitación, los de asistencia técnica y la formulación e implementación de los Planes de negocio y Planes de Mejora, según manifiestan ha sido un trabajo diario y de mucho esfuerzo. Asimismo, las recomendaciones del monitoreo externo fueron asumidas por el equipo a fin de mejorar la calidad de la gestión del proyecto.

- c) **Efectividad:** El proyecto ha resultado efectivo, en la medida que las metas planteadas por el Proyecto se cumplieron logrando superar las metas establecidas. Se logró capacitar a 275 jóvenes emprendedores, fortaleciendo sus habilidades en gestión de negocios se superaron con creces las metas planteadas: 55 Jóvenes emprendedores con ideas de negocios o negocios en marcha accedieron a capital semilla (30 financiados por el proyecto y 25 por los municipios aliados) y 150 Jóvenes emprendedores con capital propio, implementaron su plan de negocio o su plan de mejora.

Se ha suscrito convenios con las Municipalidades Distritales de San Juan Bautista, Carmen Alto, Jesús Nazareno y la Municipalidad Provincial de Huamanga con el objetivo de conseguir apoyo con capitales semilla para 25 emprendedores.

Servicios planificados fueron entregados y recibidos adecuada y efectivamente, el equipo del Proyecto manifiesta que se ha logrado entregar los productos y servicios dentro del plazo establecido.

Los supuestos que fueron establecidos por el proyecto, no tomaron en cuenta a algunos otros factores como la expectativa de algunos beneficiarios por el capital semilla, lo cual desmotivó a un grupo de beneficiarios los cuales ya no continuaron en el programa.

El compromiso y participación de las instituciones se ha cumplido, tanto los convenios con las Municipalidades Distritales de San Juan Bautista, Carmen Alto, Jesús Nazareno como con la Municipalidad Provincial de Huamanga permitieron promocionar el proyecto entre los beneficiarios, utilizar sus infraestructuras y además conseguir capital semilla para 25 emprendedores adicionales a los 30 presupuestados en el proyecto.

Sostenibilidad del proyecto: El proyecto no se planteó sobre la base de una estrategia de sostenibilidad, toda la participación ha sido cubierta tanto por Fondoempleo como la contrapartida institucional de ADRA y los importantes aportes de los municipios locales.

La relación de los objetivos del proyecto con las políticas locales, la propuesta del proyecto compatibiliza con los planes regionales y nacionales de desarrollo y promoción del emprendimiento y los sectores priorizados son muy dinámicos en la región.

La capacidad organizacional e institucional, el equipo del proyecto funcionó como el núcleo de las operaciones, trabajando con un equipo de facilitadores para la capacitación y la asistencia técnica.

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 275 jóvenes emprendedores, fortaleciendo sus habilidades en gestión de negocios se superaron con creces las metas planteadas: 55 Jóvenes emprendedores con ideas de negocios o negocios en marcha accedieron a capital semilla (30 financiados por el proyecto y 25 por los municipios aliados) y 150 Jóvenes emprendedores con capital propio, implementaron su plan de negocio o su plan de mejora.
- c) Las deserciones de los jóvenes se han producido por las limitaciones de tiempo para participar en las sesiones de trabajo a nivel de taller y/o individual debido a sus actividades tanto laborales como

académicas en las universidades y los institutos. Como solución se programaron talleres con horarios flexibles, incluso utilizando los sábados y domingos para quienes se encuentran trabajando fuera de la ciudad.

- 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. Este es un requisito importante para quien coordine este tipo de proyectos de emprendimiento, actitud proactiva, positiva y vital para mantener a los beneficiarios en una motivación constante.
- e) Entre los aspectos que más atraen y despiertan el interés de los beneficiarios para participar en el proyecto, está el otorgamiento del capital semilla, el cual les ha servido para realizar sus pequeñas inversiones para implementar mejor su taller o local comercial, adquiriendo maquinarias y equipos o remodelando sus locales comerciales. La entrega del kit del emprendedor como un incentivo que animó a los emprendedores a dar el paso definitivo para hacer realidad el sueño del negocio propio.
- f) Los beneficiarios han considerado que se cumplieron satisfactoriamente las motivaciones que los atrajeron para desarrollar o fortalecer su negocio, estos temas de interés se relacionan con los conocimientos necesarios para gestionar sus negocios, principalmente las formas como modelar su negocio, relacionado con las maneras de ganar dinero y de producir mejor para vender más.
- g) Entre los logros obtenidos los beneficiarios manifiestan haber conseguido capital semilla para implementar el taller, sentirse más fortalecidos en sus capacidades de gestionar, haber abierto nuevos stands comerciales, ser ahora más responsables para la entrega en los contratos, tener una mejor imagen empresarial y ser recomendados, ser más marketeros utilizando redes sociales, tarjetas, volantes, publicidad, tener más capacidades para observar las necesidades de los clientes y preparar una mejor oferta, no vender por vender.
- h) Las Asistencias técnicas en las que se ha trabajado la mejora del producto y/o servicio son las que mejor acogida han tenido por parte de los beneficiarios.

Recomendaciones

- a) En la formulación del Marco lógico, en cuanto se refiere a la definición de las metas globales ser más realistas; tanto a la meta de beneficiarios a alcanzar y a la meta de actividades a desarrollar.
- b) Considerar un presupuesto importante para el tema de difusión y promoción del proyecto así como la visualización del mismo; puesto que de esto depende llegar con impacto a un mayor número de jóvenes.
- c) El número de capacitaciones programadas deben ser adecuadas a las realidades de los emprendedores de manera que no alarguen los procesos de capacitación y conteniendo temas de importancia para el emprendedor y que sirva para la elaboración de su plan de negocios y/o plan de mejora.


- d) Para la contratación de los consultores y facilitadores no debe ser determinante la presentación de la certificación de metodologías, esto limita la participación y favorece a un grupo muy reducido que a veces no aplican adecuadamente las metodologías.
- e) El diseño del plan de negocio y/o mejora debe ser aún más sencilla, debiéndose encontrar un equilibrio entre los emprendedores de bajo, medio y alto grado de instrucción.
- f) Los jóvenes que tienen negocios en marcha, es conveniente que además de formular los planes de mejora deben aplicar herramientas de gestión de negocios como por ejemplo control de compras, de gastos, de inventarios, entre otros.
- g) 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, con ello también se estaría contribuyendo a dar sostenibilidad a los resultados del proyecto.
- h) Es conveniente que se continúe con una asesoría personalizada para los negocios que se implementan o desarrollen, porque se requiere apoyo hasta que el negocio se vaya consolidando. Los jóvenes que tienen negocios en marcha, deben tener un seguimiento en la aplicación de herramientas de gestión de negocios.
- i) Se debe promover la visita a negocios con los participantes con la finalidad de motivar y que realizar aplicaciones de instrumentos de gestión de negocios, por otro lado se podrá compartir situaciones problemáticas reales y construir estrategias de solución.
- j) Se recomienda para futuras intervenciones, reducir los tiempos de espera entre las diferentes etapas y reducir también el número de talleres, debido a que, por las apreciaciones de los mismos participantes estos factores han sido algunas de las causas para que algunos participantes se retiren del Programa.

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: N.º de encuesta:

A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO

A.1 Nombre completo: _____

A.2 No. de DNI: _____

B. EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO
Encuestado/a: el/la padre de referencia o el beneficiario en el día de aplicación de la encuesta.

B.1 ¿Cuándo que empezó el proyecto... (se refiere a miembros del proyecto beneficiario de este proyecto... ¿qué actividad principal se realiza ahora?)

1. Si 2. No (para C.1)

Actividad principal	Actividad

C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD
Encuestado/a: el beneficiario de referencia o el beneficiario en el día de aplicación de la encuesta.

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

C.2 ¿Realizó alguna de las siguientes actividades o trabajos? 1. Si 2. No

C.3 ¿En qué mes trabajó en este período, ¿cuánto tiempo trabajó o negocio propio al que se dedica o se dedica a trabajar? 1. Si 2. No

C.4 ¿En (día) ... y el (día) ... ¿realizó alguna de las siguientes actividades o trabajos? 1. Si 2. No

e.4.1 Fabricando algún producto? e.4.5 Realizó una profesión pagada?
 e.4.2 Realizó algún otro tipo de trabajo? e.4.6 Realizó un trabajo de la ciudad?
 e.4.3 Chequear o algún servicio? e.4.7 Otro?
 e.4.4 Trabajando en un negocio familiar?

NOTA: Si es estudiante, la localización "ED" en todas las alternativas de la pregunta C.4, pasar al ítem E.1. De lo contrario, pasar a la pregunta C.5.

D. OCUPADOS
D.1. OCUPACIÓN PRINCIPAL
Encuestado/a: El encuestado de referencia en la semana pasada o 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 áreas que trabaja en el... (mencionar ocupación principal)?

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

Cod.

Estudio de Evaluación Final proyecto C-14-21

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-14-21

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-14-21

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-14-21

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

--