

ESTUDIO DE EVALUACION FINAL

**PROYECTO: “DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE
CAPACIDADES Y HABILIDADES EMPRENDEDORAS - PECUARIO /
MANUFACTURERO – JAUJA, HUANCAYO- JUNÍN”**

PROYECTO C-14-30

**Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural
SEPAR**

Consultor: María Alvarado
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 Junín, Fondos Programados y Ejecutados del Proyecto. (Montos S/.)
- Cuadro 4.1 Región Junín, Evaluación final: Indicadores educativos de los beneficiarios (%)
- Cuadro 4.2 Región Junín, beneficiarios del proyecto según condición de ocupación por línea de base y evaluación final. Diciembre 2016 (porcentaje)
- Cuadro 4.3 Región Junín, Beneficiarios del Proyecto por Tipo de Evaluación y Condición de actividad según variables de sexo, edad y nivel de instrucción. Diciembre 2016 (porcentaje)
- Cuadro 4.4 Región Junín, Beneficiarios del Proyecto por si tenían o no negocio antes del proyecto según sexo, edad y nivel de instrucción. Diciembre 2016 (porcentaje)
- Cuadro 4.5 Región Junín, Beneficiarios por negocios creados antes del proyecto según características de los negocios. Diciembre 2016 (porcentaje)
- Cuadro 4.6 Regiones Junín, Comparación de los Negocios por ELB y EF según indicadores de gestión empresarial. Diciembre 2016 (porcentaje)
- Cuadro n° 4.7 Región Junín, Indicadores de organización y control del negocio según estudio de evaluación. Diciembre 2016 (porcentaje)
- Cuadro 4.8 Región Junín, Indicadores económicos de los negocios comparados en evaluación final según promedio de ventas y ganancias (Monto S/.)
- Cuadro 4.9 Región Junín, Indicadores económicos de los negocios comparados en evaluación final según promedio de ventas y ganancias y sectores económicos. Diciembre 2016 (Monto S/.)
- Cuadro 4.10 Región Junín, Vinculación del negocio con el mercado de factores, según estudios de evaluación. Diciembre 2016 (Cantidad, Monto S/.)
- Cuadro 4.11 Región Junín, Evaluación final vinculación del negocio con el mercado de bienes. Diciembre 2016. (Porcentaje)
- Cuadro 4.12 Región Junín, Evaluación final: acerca de la participación del beneficiario en el proyecto. Diciembre 2016 (porcentaje)
- Cuadro 4.13 Región Junín, Evaluación final: acerca de la satisfacción del beneficiario con el proyecto. Diciembre 2016. (Porcentaje)
- Cuadro 4.14 Región Junín, Evaluación final: puntaje de calificación que los beneficiarios le asignan al proyecto. Diciembre 2016 (porcentaje)

Relación de Gráficos

- Gráfico N° 4.1 Región Junín, Beneficiarios que tenían un negocio creado antes del proyecto según sexo. Diciembre 2016 (porcentaje)
- Gráfico N° 4.2 Región Junín, Beneficiarios que tenían un negocio creado antes del proyecto según edades. Diciembre 2016 (porcentaje)
- Gráfico N° 4.3 Región Junín, Beneficiarios que tenían un negocio creado antes del proyecto según nivel de instrucción. Diciembre 2016 (porcentaje)

1) RESUMEN EJECUTIVO

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

La Evaluación final del proyecto se realizó el mes de noviembre con la aplicación de la Encuesta de evaluación final y la aplicación de entrevista al equipo del proyecto y para los tres casos de éxito de los beneficiarios.

El presente proyecto pretende dotar de capacidades emprendedoras, promoción y fortalecimiento de sus negocios, a la población con idea de negocio o negocio en marcha de los distritos de San Lorenzo, El Mantaro y Huertas, provincial de Jauja, en la actividad económica de Derivados Lácteos (60 con idea de negocio y 40 con negocio en marcha), y en los distritos de Huancayo y el Tambo, provincia de Huancayo en las actividades económicas de confecciones (10 con ideas de negocio, 40 con negocio en marcha) y calzados (10 con idea de negocio y 40 con negocio en marcha).

El propósito del proyecto fue el siguiente: Hombres y mujeres con ideas de negocio o negocios propios en marcha en los distritos de, San Lorenzo, El Mantaro, Huertas, Huancayo y El Tambo, Región Junín, en las actividades de derivados lácteos y afines, calzados y confecciones respectivamente mejoran y fortalecen sus capacidades emprendedoras.

La ejecución del proyecto tiene dos componentes: 1. Capacitación a hombres y mujeres con ideas de negocio o negocios propios en marcha para el fortalecimiento de sus capacidades emprendedoras y concreción de un plan de negocio y plan de mejora respectivamente en los distritos de San Lorenzo, El Mantaro, Huertas, Huancayo y El Tambo – Región Junín, en las actividades de derivados lácteos y afines, calzados y confecciones y 2. Implementación y acompañamiento de emprendimientos de hombres y mujeres con ideas de negocio o negocio en marcha en el sector manufacturero y sub sector pecuario en los distritos de San Lorenzo, El Mantaro, Huertas, Huancayo y El Tambo – Región Junín.

Los resultados de la Evaluación final muestran que respecto a la condición de actividad económica, se tiene que el 99.2% de los beneficiarios al final del proyecto declara encontrarse en condición de ocupados, el 0.8% desocupados y no hay inactivos, mostrando una situación de mayor ocupación a lo encontrado en el estudio de línea de base.

Según los resultados de la Evaluación Final, se tiene que un 55.1% de los beneficiarios continúan en el mismo negocio que tenían antes del proyecto, y que un 15% del total cambiaron de negocio en el transcurso de participar en el proyecto. Por otro lado después del proyecto se han creado 52 nuevos negocios, que corresponden a un 29.1% de los beneficiarios, este grupo de beneficiarios son mayormente mujeres, en grupos etarios de 18 a 24 y en niveles de opción ocupacional incompleta.

Comparando las características de los negocios creados antes y durante el proyecto al final de la evaluación se tiene que tanto los negocios se concentran mayormente en el sector industria, acompañado de cerca por emprendimientos del sector comercio y también han aparecido nuevos negocios del sector servicios. Sobre la formación del negocio en ambos momentos se muestra que es el propio beneficiario quien asume la creación del mismo y por lo tanto se constituyen en los únicos propietarios del negocio.

El Cuadro comparativo de los beneficiarios al momento de la evaluación final, muestra una mayor proporción de beneficiarios en algunos indicadores claves de gestión empresarial de los negocios por ejemplo en la Declaración ante la SUNAT ha subido de 11.1% a 15.7%, la licencia de funcionamiento subió de 12.7% a 26%, un indicador bastante significativo es el de uso de libros contables, que cambio de 2.8% a 22.8%, y el tener una cuenta bancaria que paso de 5.6% a 24.45%. También se aprecia que el contar con una cuenta de correo electrónico; tuvo un crecimiento importante de 11.3% a 48%. Respecto a la ubicación del negocio la evaluación final muestra un mayor número de beneficiarios que tiene el negocio ubicado al interior de la vivienda 67.7%.

Respecto a los indicadores de organización y control de los negocios, se tiene que al final del proyecto una proporción importante de beneficiarios (95.3%) 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 66.9%.

Respecto a los niveles de ventas y ganancias obtenidas por los beneficiarios del Proyecto con negocios se tiene que comparativamente los montos por concepto de ventas al momento de la evaluación final muestran una leve disminución respecto a los montos de ganancia declarados en la línea de base, lo mismo sucede con los montos por concepto de ganancias los cuales también se reducen en los resultados de la evaluación final, estos resultados se dan en el sector de industria, porque las empresas del sector comercio si han tenido amplios incrementos tanto en ventas como en ganancias anuales y mensuales.

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 un solo trabajador. 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 la principal fuente de financiamiento de los negocios 89%.

En cuanto al tema de la vinculación del negocio con el mercado de bienes al final de la evaluación final se tiene que el 52% destina sus productos y servicios a los consumidores individuales; un 20.5% a ambulantes y un 19.7% a mayoristas, por otro los clientes se encuentran ubicados en la misma provincia

donde se ubica el negocio en un 50.4%. 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 57.5% y el 29.1% definieron su ubicación en zonas céntricas y muy comerciales.

Según el estudio de evaluación final el 96.9% de los entrevistados manifiesta haber seguido la capacitación y haberla culminado. Asimismo, del Total de beneficiarios el 97.7% elaboró su Plan de negocio, el 71% del total de beneficiarios participó en el concurso para obtener el capital semilla y el 19.8% del total de beneficiarios resultó ganador del capital semilla. Finalmente se tiene que el 74.8% 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.

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 93.89% con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 95.42% con la comprensión de los cursos de capacitación, 90.08% con la duración de las capacitaciones, 87.02% con el horario de las mismas, el 85.5% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 83.21% con la asistencia técnica para su implementación 84.73 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 83.2% 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 3.8% califica el apoyo en un intervalo entre 4 y 6 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 20 meses, habiéndose ejecutado en el tiempo previsto.

Informe correspondiente al entregable N°:		Código del proyecto:	N° C- 14 - 30
Nombre del jefe de proyecto:	Lic. Liz Sinche Tacsa		
Título del proyecto:	"Desarrollo y Fortalecimientos de Capacidades y Habilidades Emprendedoras – Pecuario/manufacturero – jauja, Huancayo - Junín "		
Ubicación:	Departamento	Junín	Provincia(s) Huancayo y Jauja
	Distrito(s)	En Huancayo: Huancayo, El Tambo. En Jauja: El Mantaro, San Lorenzo y Huertas.	
Propósito (Objetivo Central)	Fortalecer y desarrollar sus capacidades emprendedoras en hombres y mujeres con ideas de negocio o negocios propios en marcha de los distritos de San Lorenzo, El Mantaro, Huertas, Huancayo y El Tambo en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y Confecciones.		
Institución ejecutora:	Servicios Educativos, Promoción y Apoyo Rural - SEPAR		
Instituciones colaboradoras	- Municipalidad Distrital de Huertas - Municipalidad Distrital de El Mantaro - Municipalidad Distrital de San Lorenzo		
Población Objetivo	200 hombres y mujeres mayores de 18 años en situación de vulnerabilidad.		
Fecha autorizada para el inicio del Proyecto	01 de Abril de 2015	Fecha autorizada para el término del proyecto	31 de Diciembre de 2016

La Estrategia de intervención del Proyecto comprendió 3 etapas: 1. Proceso de promoción, convocatoria e inscripción de beneficiarios, 2. Proceso de selección de beneficiarios y 3. Proceso de capacitación y Asistencia Técnica. El convenio establece un periodo de ejecución de 21 meses y un presupuesto total de: S/. 921,229.39; de los cuales corresponde a FONDOEMPLEO: S/. 870,349.39, contrapartida de la UE: S/.50,880.00 (Incluye contrapartidas de las municipalidades Distritales). El proyecto dio inicio de sus actividades el 01 de Abril de 2015 y concluyó el 31 de diciembre del 2016.

2.2 La Focalización

La promoción y convocatoria del proyecto se hizo a través de actividades de lanzamiento del proyecto en los distritos de Huertas, Mantaro y San Lorenzo, para lo cual se convocó a las autoridades distritales, asociaciones de productores, gremios de empresarios de confecciones, calzados y del sub sector pecuario (derivados lácteos), se sensibilizó a los participantes en los beneficios e importancia del proyecto. En los talleres se dio a conocer el propósito, resultados, actividades y metas del proyecto, y se expuso sobre los requisitos para la participación.

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 con los responsables de extensión social y bolsas de trabajo de las entidades educativas.

2.3 Fase de selección de beneficiarios

El programa de capacitación ha aplicado la metodología CEFE, la cual es especializada en el desarrollo de las Características Emprendedoras Personales “CEPs” en grupos de adultos, y permite el desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales para el emprendimiento y facilita el autoanálisis de los jóvenes participantes acerca del estado de sus propias características emprendedoras, a través de juegos lúdicos.

A su vez se aplicó el programa “Genere su Idea de Negocio” (GIN) de la OIT el cual facilita el proceso de identificación y selección de ideas de negocio, posibilitando la definición de las mejores ideas de negocios y la selección de la más factible.

2.4 Fase de capacitación

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

Módulo I.- Capacitación en Competencias Genéricas/Blandas:

La capacitación se realizó bajo las siguientes características: 10 salones de 20 beneficiarios cada uno; cada salón recibe un total de 20 horas cronológicas de capacitación en competencias genéricas. A razón de 5 sesiones de 4 horas c/u; haciendo un total de 50 sesiones con 200 horas de capacitación al costo de S/.50 la hora; para los 200 beneficiarios, según la metodología de los CEFE.

Módulo II.-Capacitación en Competencias Específicas en Gestión Empresarial:

La capacitación se realizó bajo las siguientes características: 10 salones de 20 beneficiarios cada uno; cada salón recibe un total de 40 horas cronológicas de capacitación en competencias específicas. A razón de 10 sesiones de 4 horas c/u; haciendo un total de 100 sesiones con 400 horas de capacitación al costo de S/.50 la hora; para los 200 beneficiarios, según la metodología correspondiente GIN, ISUN, MESUN y LEENCANVAS.

Módulo III.- Capacitación y asesoramiento Técnico en Planes de Negocio o Planes de mejora – Gestión de negocios:

La capacitación se realizó bajo las siguientes características: 10 salones de 20 beneficiarios cada uno; cada salón recibe un total de 32 horas cronológicas de capacitación para la elaboración de plan de negocio y plan de mejora (excepto 5 salones que no reciben 4 horas de capacitación en la UT Concepción de Idea de negocio; ya que se trata de beneficiarios con negocios en marcha); a razón de 8 sesiones de 4 horas c/u; haciendo un total de 75 sesiones con 300 horas de capacitación al costo de S/.50.00 la hora; para los 200 beneficiarios, según la metodología correspondiente GIN, ISUN, MESUN y LEENCANVAS.

- El proceso de evaluación y aprobación de plan de negocios o plan de mejora se implementó mediante asesorías personalizadas después del término de cada unidad didáctica, cada unidad didáctica tuvo contenidos de gestión de negocios, plan de negocios y planes de mejora, los cuales se han ido concretando paulatinamente en el proceso de ejecución del proyecto.
- Las visitas de asistencia técnica para la concreción de planes de negocios o mejora trajeron consigo, recomendaciones, tareas asignadas que los beneficiarios fueron implementando ente visitas y reforzando en clases.
- La evaluación de los Planes de negocios o Planes de Mejora estuvieron a cargo del especialista en gestión de negocios que al final de la capacitación realizara dos asistencias técnicas una para la evaluación del plan de negocios, entrega de recomendaciones y el segundo la evaluación para la aprobación de planes de negocios o mejora.

2.5 Costo del proyecto

Respecto a la ejecución presupuestal al final del proyecto, se tiene que a nivel general se ha ejecutado el 98% de los fondos programados, en el caso del aporte de Fondo Empleo se ha llegado al 97. (Ver cuadro N° 2.1)

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

Resumir datos de programación presupuestal	Total según Convenio S/.	Total programado al entregable S/.	Total ejecutado al Entregable S/.	Avance en relación a lo programado %
Fondoempleo	S/. 870,349.39*	795,528.87	775,137.46	97%
Institución Ejecutora – SEPAR	S/.40,740.00	38,800.00	38,800.00	100%
Municipalidad. Distrital de Huertas	S/.3,380.00	3,380.00	3,930.00	116%
Municipalidad. Distrital de San Lorenzo	S/.3,380.00	3,380.00	4,360.00	129%
Municipalidad. Distrital de El Mantaro	S/.3,380.00	3,380.00	3,970.00	117%
Total				

* El monto incluye los s/. 44,633.30 que corresponde a la LB (monto que no recibe SEPAR)

3) ESTUDIO DE EVALUACION FINAL DEL PROYECTO

3.1 Objetivo General

Determinar la evaluación final del proyecto “Desarrollo y Fortalecimiento de Capacidades y habilidades Emprendedoras - Pecuario / manufacturero – Jauja, Huancayo- Junín” proyecto ejecutado por SEPAR correspondiente a la línea 3 Apoyo a Emprendimientos del Concurso de FONDOEMPLEO, que permita conocer la situación final de los beneficiarios del proyecto en comparación con la línea de base elaborada y determinar los cambios generados en ellos, de acuerdo a las variables e indicadores del marco lógico del proyecto.

Objetivos Específicos

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

3.2 METODOLOGIA DEL ESTUDIO DE EVALUACION

El enfoque metodológico del desarrollo de la Evaluación Final fue de carácter integral, de acuerdo con los términos definido por FONDOEMPLEO y contempló las particularidades de cada componente del proyecto, se levantó información mediante diferentes medios como la aplicación de una encuesta y la recopilación de testimonios de 3 casos exitosos. Se realizaron dos grupos focales con un promedio de 8 participantes en cada grupo y también se realizó la encuesta de deserción.

El Marco muestral de la Evaluación Final, considera a 131 de los beneficiarios encuestados, lo cual se pondera a 185 beneficiarios. En el Estudio de Línea de Base que fueron 147. Lo cual considera la Opción 1 del Marco Muestral propuesto en los Términos de Referencia, esto es, margen de error 5 y Nivel de confianza 95.

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

Instrumento de tipo cuantitativo

- Encuesta de Evaluación Final proporcionada por FONDOEMPLEO
- Encuesta de deserción

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
Encuesta de Deserción	Participantes que no concluyeron	11 jóvenes
Focus Group	Beneficiarios	16 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	3 Beneficiarios identificados por el equipo del Proyecto

4 RESULTADOS DEL ESTUDIO

4.1 Caracterización de la población beneficiaria

La presentación de los resultados de la aplicación de la encuesta se realiza siguiendo el orden de este instrumento. Respecto a los beneficiarios del proyecto que han seguido cursos de corta duración se tiene que el 16% de los beneficiarios ha seguido este tipo de cursos durante su permanencia en el proyecto, este bajo porcentaje se debe a que ya tenían un programa de capacitaciones y asistencia técnica en marcha. (Ver cuadro 4.1).

CUADRO 4.1 REGIÓN JUNIN, EVALUACIÓN FINAL: INDICADORES EDUCATIVOS DE LOS BENEFICIARIOS. DICIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Beneficiarios con estudios de corta duración	Resultado
Si (%)	16.0
No (%)	84.0
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	200

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016.

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

Respecto a la **condición de actividad** económica, se tiene que el 99.2% de los beneficiarios al final del proyecto declara encontrarse en condición de ocupado y 0.8% desocupados y 3% inactivos, esta información presenta un 20% adicional de beneficiarios que declaran está en condición de ocupados respecto a la línea de base. (Ver cuadro 4.2)

CUADRO 4.2 REGIÓN JUNIN, BENEFICIARIOS DEL PROYECTO SEGÚN CONDICIÓN DE OCUPACION POR LÍNEA DE BASE Y EVALUACIÓN FINAL. DICIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Condición de actividad	Resultado ELB %	Resultado EF%
No responde	0.7	0
Ocupado	78.9	99.2
Desocupado	9.2	0.8
Inactivo	11.3	0.0
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	200	200

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016

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

El cuadro 4.3 muestra la comparación por tipo de evaluación y condición de actividad según diversas variables, como sexo, edad y nivel de instrucción, así se tiene que son las mujeres quienes más han incrementado su condición de “ocupados” con un aumento de 23.2%, son las mujeres, mientras que los varones un 16.4%, en el caso de la edad el grupo de edad de 18 a 24 años es el que en mayor porcentaje cambia de condición de actividad. En cuanto al nivel de instrucción se aprecia que el conjunto de beneficiarios sin distinción del grado obtenido han mejora su condición de actividad, es más notorio el caso de los beneficiarios con primaria completa y secundaria incompleta y con estudios no universitarios incompleta que pasan a condición de ocupados en mayor proporción.

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

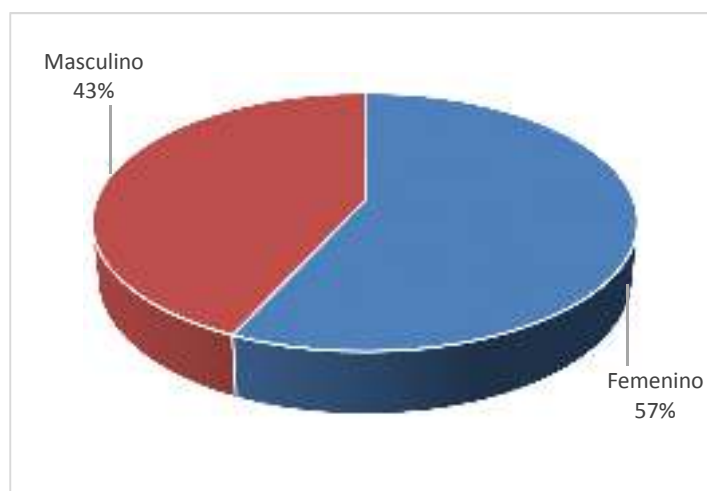
	Línea Base					Evaluación final		
	No responde	Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total	Ocupado	Desocupado	Total
Femenino	1.1	75.6	11.1	12.2	100.0	98.8	1.2	100.0
Masculino	0.0	84.6	5.8	9.6	100.0	100.0	0.0	100.0
Total	0.7	78.9	9.2	11.3	100.0	99.2	0.8	100.0
18-24	0.0	63.6	22.7	13.6	100.0	100.0	0.0	100.0
25-29	0.0	84.0	0.0	16.0	100.0	95.8	4.2	100.0
30 a mas	1.1	81.1	8.4	9.5	100.0	100.0	0.0	100.0
Total	0.7	78.9	9.2	11.3	100.0	99.2	0.8	100.0
No responde	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0
Primaria incompleta	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0
Primaria completa	0.0	50.0	50.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0
Secundaria incompleta	0.0	53.8	30.8	15.4	100.0	100.0	0.0	100.0
Secundaria completa	2.1	79.2	8.3	10.4	100.0	97.7	2.3	100.0
Opción ocupacional incompleta	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0
Opción ocupacional completa	0.0	84.6	7.7	7.7	100.0	100.0	0.0	100.0
Superior no universitaria incompleta	0.0	62.5	12.5	25.0	100.0	100.0	0.0	100.0
Superior no universitaria completa	0.0	78.3	4.3	17.4	100.0	100.0	0.0	100.0
Superior universitaria incompleta	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0
Superior universitaria completa	0.0	81.8	9.1	9.1	100.0	100.0	0.0	100.0
Total	0.7	78.9	9.2	11.3	100.0	99.2	0.8	100.0

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016

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

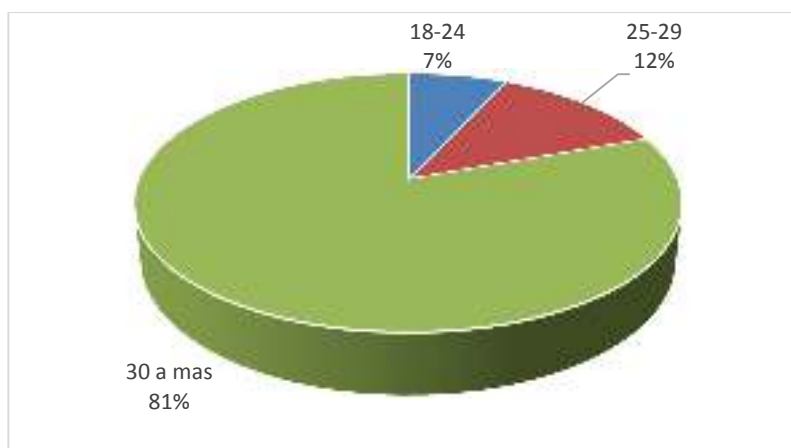
Por otro lado se tiene que los beneficiarios que tenían un negocio antes del proyecto el 57% eran mujeres y el 43% varones, en cuanto a la edad la mayoría de ellos se encontraba en el grupo de 30 años a más y según nivel de instrucción la mayoría de ellos se ubicaba en el nivel secundario que ascienden casi la mitad de los beneficiarios (47% entre secundaria completa e incompleta). (Ver gráficos 4.1, 4.2 y 4.3)

GRÁFICO N° 4.1 REGIÓN JUNIN BENEFICIARIOS QUE TENÍAN UN NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO SEGÚN SEXO. DICIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)



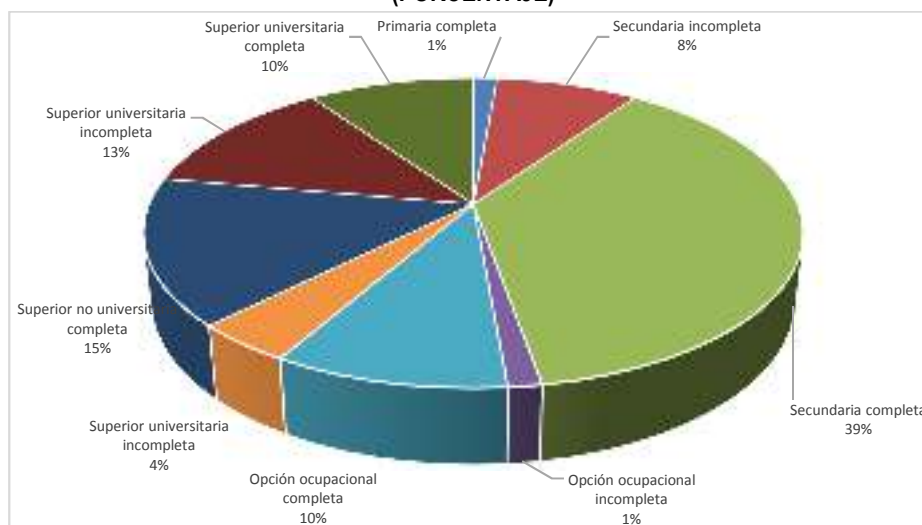
Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP)

GRÁFICO N° 4.2 REGIÓN JUNIN, BENEFICIARIOS QUE TENÍAN UN NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO SEGÚN EDADES. DICIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)



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

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



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016

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

Según los resultados de la Evaluación Final, se tiene que un 55.1% de los beneficiarios continúan en el mismo negocio que tenían antes del proyecto, y que un 15% del total cambiaron de negocio en el transcurso de participar en el proyecto. (Ver cuadro N° 4.4)

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

	¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto?			
	Si	Antes del proyecto no tenía negocio /taller/ empresa	No	Total
Femenino	48,8	33,8	17,5	100,0
Masculino	66,0	12,8	21,3	100,0
Total	55,1	26,0	18,9	100,0
18-24	20,0	50,0	30,0	100,0
25-29	40,9	40,9	18,2	100,0
30 a mas	67,1	16,5	16,5	100,0
Total	55,1	26,0	18,9	100,0
No responde	0,0	100,0	0,0	100,0
Primaria completa	100,0	0,0	0,0	100,0
Secundaria incompleta	66,7	11,1	22,2	100,0
Secundaria completa	64,3	21,4	14,3	100,0
Opción ocupacional incompleta	16,7	66,7	16,7	100,0
Opción ocupacional completa	53,8	30,8	15,4	100,0
Superior no universitaria incompleta	28,6	14,3	57,1	100,0
Superior no universitaria completa	43,5	39,1	17,4	100,0
Superior universitaria incompleta	60,0	13,3	26,7	100,0
Superior universitaria completa	70,0	20,0	10,0	100,0
Total	55,1	26,0	18,9	100,0

Nota: Excluye 6 beneficiarios sin negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Setiembre 2016

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

Las características de los negocios creados antes del proyecto, muestran una mayor proporción en el sector industria, 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 al sector de comercio y servicios en menor proporción.

Asimismo, respecto a la antigüedad del negocio, el promedio ha bajado de 8.4 años a 8.2 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 es el propio beneficiario

quien asume la creación del mismo 70% y por lo tanto se constituyen en los únicos propietarios del negocio 75.7%. (Ver cuadro N° 4.5).

CUADRO 4.5 REGIÓN JUNIN. BENEFICIARIOS CON NEGOCIOS EN MARCHA, CREADOS ANTES DEL PROYECTO SEGÚN CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS. DICIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
Giro del negocio 1/, /2		
Industria	92.8	85.7
Comercio	7.2	12.9
Servicios	0.0	1.4
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	97	107

Años de antigüedad del negocio (Promedio) 8.4 8.4
 Desviación estándar (7,3035737017883) (7,24439170128061)

Rangos de años de antigüedad del negocio 2/, 3/

Hasta 6 meses	58.1	52.9
De 7 meses a 1 año	16.1	27.1
De 1 a 2 años	19.4	14.1
Más de 2 años	6.5	5.7
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	87	107

¿Quién formó el negocio? 2/

Sólo el beneficiario	63.4	70.0
El beneficiario y otras personas	31.0	25.7
Otras personas	5.6	4.3
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	100	107

Propiedad del negocio 2/

Soy el único dueño	71.8	75.7
Tengo socios familiares	28.2	24.3
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	100	107

1/ En Línea Base 100 beneficiarios declaran negocio en marcha. Se excluye 3 beneficiarios sin información.

2/ En Evaluación Final 194 beneficiarios declaran tener negocio, de los cuales 107 indican que el negocio es el mismo que tenían antes del proyecto.

3/ En Línea Base, se excluye 13 beneficiarios que no recordaban cuando iniciaron su negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016
 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 que al finalizar el proyecto hay 194 beneficiarios con negocios en marcha, lo que representa 87 emprendedores con negocios adicionales a los 107 beneficiarios que manifestaron tener negocios en marcha antes del inicio del proyecto. También se muestra una mayor proporción de beneficiarios en algunos indicadores claves de gestión empresarial de los negocios por ejemplo en la Declaración ante la SUNAT ha subido de 11.1% a 15.7%, la licencia de funcionamiento subió de 12.7% a 26%, un indicador bastante significativo es el de uso de libros contables, que cambio de 2.8% a 22.8%, y el tener una cuenta bancaria que paso de 5.6% a 24.45. También se aprecia que el contar con una cuenta de correo electrónico; tuvo un crecimiento importante de 11.3% a 48%. Respecto a la ubicación del negocio la evaluación final muestra un mayor número de beneficiarios que tiene el negocio ubicado al interior de la vivienda 67.7%. (Ver cuadro N° 4. 6)

CUADRO 4. 6 REGIÓN JUNIN, COMPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS POR ELB Y EF SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN EMPRESARIAL. DICIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	ELB	EF
Razón social del negocio		
RUC	47.9	40.2
Minuta de constitución	8.5	0.8
Inscripción en SUNARP	14.1	0.8
Libros contables	2.8	22.8
Planilla de personal	0.0	5.5
Licencia de funcionamiento	12.7	26.0
Declaración anual ante SUNAT	11.3	15.7
Inscripción en REMYPE	2.8	3.9
Cuenta bancaria	5.6	24.4
Cuenta de correo electrónico	11.3	48.0
Página web	0.0	16.5
Total (Beneficiarios)	100	194
Ubicación del negocio		
Taller o local comercial dentro de la vivienda	61.8	67.7
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	20.6	26.8
En la vía pública, sin puesto fijo	0.0	0.8
En la vía pública, puesto fijo	7.4	0.8
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	10.3	2.4
Otro	0.0	1.6
Total (%)	100	100.0
Total (Beneficiarios)1/	96	194
% de beneficiarios con negocio que emite boletas	43.7	40.2

1- En Línea Base 100 beneficiarios declaran tener negocio.

1- En Evaluación Final 194 beneficiarios declaran tener negocio.

1/ En Línea Base 4 beneficiarios no declaran información.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016

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

Respecto a los indicadores de organización y control de los negocios, se tiene que al final del proyecto una proporción importante de beneficiarios (95.3%) 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 66.9%. (Ver cuadro N° 4.7)

CUADRO N° 4.7 REGIÓN JUNIN, INDICADORES DE ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL NEGOCIO SEGÚN ESTUDIO DE EVALUACIÓN, PARA BENEFICIARIOS QUE LLEVAN CONTROL DE INGRESOS Y VENTAS. DICIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	ELB	EF
% de beneficiarios con negocio que llevan un control de ingresos	69.0	95.3
Utilidad del registro de ventas 1/		
Para saber cuánto ingresa a mi negocio	63.2	69.4
Para saber la ganancia de mi negocio	23.7	26.1
Tengo un control pero no lo uso	13.2	4.5
Otro	2.6	0.0
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	54	170
% de beneficiarios con negocio que llevan un control de egresos	64.8	96.9
Ubicación del registro de egresos 2/		
En apuntes sueltos	39.6	16.1
En un cuaderno, folder, similar	50.9	66.9
En libros contables	3.8	16.1
Otros	5.7	0.8
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	75	190

Nota:

'1/ En Línea Base 100 beneficiarios declaran tener negocio y solo 54 indican que registran las ventas de su negocio.

' En Evaluación Final 194 beneficiarios declaran tener negocio y solo 170 indican que registran las ventas de su negocio.

'2/ En Línea Base 75 beneficiarios indican llevar algún tipo de control de ingresos, ventas o egresos.

' En Evaluación Final 190 beneficiarios indican llevar algún tipo de control de ingresos, ventas o egresos.

'Nota: En Línea Base se tienen 100 beneficiarios con negocio y en Evaluación Final se tienen 194 beneficiarios con negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016

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

Respecto a los niveles de ventas y ganancias obtenidas por los beneficiarios del Proyecto con negocios se tiene que comparativamente los montos por concepto de ventas al momento de la evaluación final muestran una leve disminución respecto a los montos de ganancia declarados en la línea de base, lo cual se podría explicar por el aumento de la cantidad de negocios en marcha. Esta disminución se ha dado principalmente por su efecto en el sector de Industria, ya que para el caso del sector comercio, el promedio de ventas se ha quintuplicado como efecto de una mayor cantidad de negocios que se han desplazado hacia ese sector. Otro efecto del proyecto ha sido la generación de nuevos negocios en el sector servicios, los cuales ya manifiestan una presencia significativa a nivel de promedio de ventas anuales y mensuales.

Con respecto a los montos por concepto de ganancias los cuales también se reducen en los resultados de la evaluación final, se tienen los mismos efectos, la disminución sólo se da en el sector de industria, porque tanto las empresas del sector comercio como las nuevas del sector servicios muestran amplios incrementos tanto en ganancias anuales y mensuales. (Ver cuadro N° 4.8)

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

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Promedio de ventas anuales (S./año)	64 765	52 562
Industria	68 047	49 460
Comercio	14 027	75 215
Servicios	-	54 000
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	5 397	4 380
Industria	5 671	4 122
Comercio	1 169	6 268
Servicios	-	4 500
Promedio de ganancias anuales (S./año)	24 381	18 421
Industria	25 487	18 004
Comercio	5 585	21 563
Servicios	-	17 200
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	2 032	1 535
Industria	2 124	1 500
Comercio	465	1 797
Servicios	-	1 433

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016

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

Respecto a la vinculación del negocio con el mercado de factores, según estudios de línea de base y evaluación final se tiene que en la evaluación final los beneficiarios señalan tener un solo trabajador. 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 89%.(Ver cuadro 4.9)

CUADRO 4.9 REGIÓN JUNIN, VINCULACIÓN DEL NEGOCIO CON EL MERCADO DE FACTORES, SEGÚN ESTUDIOS DE EVALUACIÓN. DICIEMBRE 2016 (CANTIDAD, MONTO S/.)

Indicador	ELB	EF
Promedio de trabajadores	2	1
Promedio de trabajadores eventuales	1	0
Promedio de trabajadores permanentes	1	0
Promedio de trabajadores familiares remunerados	1	0
Promedio de TFNR	0	0
Promedio de trabajadores no familiares	0	0
Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajador)	36,270	27,598
Fuentes de financiamiento (%)		
Recursos propios	62.0	89.0
Recursos de familiares/amigos	28.2	15.0
Préstamo de proveedores	4.2	2.4
Préstamo de clientes	0.0	0.8
Préstamo de Bancos	25.4	13.4
Préstamo de Cajas Munic./Rurales	15.5	7.1
Préstamo de ONG	0.0	0.0
Otro	1.4	3.1
Total (Beneficiarios)	100	194

Nota: En Línea Base se tienen 100 beneficiarios con negocio y en Evaluación Final se tienen 194 beneficiarios con negocio

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016

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 52% destina sus productos y servicios a los consumidores individuales; un 20.5% a ambulantes y un 19.7% a mayoristas, por otro los clientes se encuentran ubicados en la misma provincia donde se ubica el negocio en un 50.4% (Ver cuadro 4.10).

CUADRO 4.10 REGIÓN JUNIN, EVALUACIÓN FINAL VINCULACIÓN DEL NEGOCIO CON EL MERCADO DE BIENES.
DICIEMBRE 2016,
(PORCENTAJE)

Indicador	Resultado
Principales clientes	
Ambulantes	20.5
Mayoristas	19.7
Consumidores individuales	52.0
Empresas de menos de 10 trabajadores	15.0
Empresas de más de 10 trabajadores	8.7
Estado	3.1
Agente/empresa exportadora	0.8
Familiares/amigos/vecinos	15.0
Otro	1.6
Total (Beneficiarios)	194
Procedencia de principales clientes	
Distrito donde está ubicado el negocio	39.4
Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior)	50.4
Región donde está ubicado el negocio	18.9
En otras regiones	11.0
En el extranjero	0.0
Total (Beneficiarios)	194

*Nota: En Evaluación Final se tienen 194 beneficiarios con negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016

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 58.3% y el 29.9% definieron su ubicación en zonas céntricas y muy comerciales (Ver cuadro 4.11)

**CUADRO 4.11 REGIÓN JUNIN, EVALUACIÓN FINAL VINCULACIÓN DEL NEGOCIO CON EL MERCADO DE BIENES.
DICIEMBRE 2016,
(PORCENTAJE)**

Empresas dedicadas al mismo giro

Entre 0 y 3	67.7
Entre 4 y 15	22.0
Más de 15	10.2
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	194

¿Por qué motivos tu empresa se encuentra ubicada en esta zona?

Porque mi negocio está en mi casa	58.3
Porque está cerca de mi casa	10.2
Es una zona muy céntrica y comercial	29.9
Los proveedores están cerca	1.6
Los clientes están cerca	7.9
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	3.1
Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros)	2.4
Otros (especificar)	1.6
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	194

¿Tu empresa pertenece a alguna organización/asociación/gremio empresarial?

Si	21.3
No	78.7
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	194

*Nota: En Evaluación Final se tienen 194 beneficiarios con negocio.

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016

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

Según el estudio de evaluación final el 96.9% de los entrevistados manifiesta haber seguido la capacitación y haberla culminado. Asimismo, del Total de beneficiarios el 97.7% elaboró su Plan de negocio, el 71% del total de beneficiarios participo en el concurso para obtener el capital semilla y el 19.8% del total de beneficiarios resulto ganador del capital semilla. Finalmente se tiene que el 74.8% 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 JUNIN, EVALUACIÓN FINAL: ACERCA DE LA PARTICIPACIÓN DEL BENEFICIARIO EN EL PROYECTO. DICIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado
% de beneficiarios que culminó la capacitación	96,9
Motivos de no culminación de la capacitación	
Mis estudios me lo impidieron	25,0
Mi trabajo me lo impidió	75,0
Total (%)	100,0
Total (Beneficiarios)	6
% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios	97,7
% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla	71,0
% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla	19,8
% de beneficiarios que implemento su plan de negocios	74,8

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016

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 93.89% con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto. Se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 95.42% con la comprensión de los cursos de capacitación, 90.08% con la duración de las capacitaciones, 87.02% con el horario de las mismas, el 85.5% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 83.21% con la asistencia técnica para su implementación 84.73% 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 JUNIN, EVALUACIÓN FINAL: ACERCA DE LA SATISFACCIÓN DEL BENEFICIARIO CON EL PROYECTO. DICIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

¿Qué tan satisfecho o insatisfecho estás con	Muy satisfecho	Algo satisfecho	Ni satisfecho, ni insatisfecho	Algo insatisfecho	Muy insatisfecho
La claridad de los requisitos solicitados para participar en el proyecto	81,7	12,2	4,6	1,5	0,0
La comprensión de los cursos de capacitación	67,2	28,2	4,6	0,0	0,0
El tiempo que duraron las capacitaciones	58,8	31,3	9,2	0,8	0,0
Los horarios de las capacitaciones	50,4	36,6	10,7	1,5	0,8
La ayuda para elaborar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	58,0	27,5	14,5	0,0	0,0
Las asistencias técnicas para implementar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	56,5	26,7	14,5	2,3	0,0
La ayuda para resolver tus dudas en cualquier momento del proyecto	45,8	38,9	14,5	0,8	0,0

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Diciembre 2016

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

El 83.2% 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 3.8% califica el apoyo en un intervalo entre 4 y 6 puntos. (Ver cuadro N° 4.14)

CUADRO 4.14 REGIÓN JUNIN, EVALUACIÓN FINAL: PUNTAJE DE CALIFICACION QUE LOS BENEFICIARIOS LE ASIGNAN AL PROYECTO. DICIEMBRE 2016 (PORCENTAJE)

Indicador	Resultado
¿Cómo calificarías el apoyo que recibiste del proyecto para implementar o mejorar tu negocio?- Puntaje	
4	1,5
5	0,8
6	1,5
7	13,0
8	26,7
9	38,2
10	18,3
Total (%)	100,0
Total (Beneficiarios)	200

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

4.2 Evolución de los indicadores del Marco Lógico

Marco Lógico del Proyecto

Producto	Indicadores de producto	Unidad de Medida	Meta Física	Logro
Componente 1: Capacitación a hombres y mujeres con ideas de negocio o negocios propios en marcha para el fortalecimiento de sus capacidades emprendedoras y concreción de un plan de negocio y plan de mejora respectivamente en los distritos de San Lorenzo, El Mantaro, Huertas, Huancayo y El Tambo en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones.				
Hombres y mujeres emprendedores con idea de negocio o negocio en marcha seleccionado en actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones.	250 hombres y mujeres identificados, informados y registrados adecuadamente al 2do mes del proyecto.	Hombres y mujeres informados	250	250
	100 hombres y mujeres con idea de negocio son adecuadamente caracterizados y seleccionados según actitudes y aptitudes para el emprendimiento que demuestren las condiciones favorables para el desarrollo de la iniciativa al 5to mes del proyecto.	Hombres y mujeres	100	100
	100 hombres y mujeres con negocios en marcha son adecuadamente caracterizados y seleccionados según actitudes y aptitudes para el emprendimiento que demuestren negocios al 5to mes del proyecto.	Hombres y mujeres	100	100
Hombres y mujeres emprendedores con idea de negocio o negocio en marcha capacitados cuentan con un plan de negocios o plan de mejora en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones.	200 Beneficiarios con idea de negocio o negocio en marcha participan activamente en el proceso de capacitación y concreción de planes de negocio o mejora al 10mo mes del proyecto.	Beneficiarios	200	200
	80 beneficiarios capacitados en ideas de negocio fortalecen sus habilidades en gestión de negocios según la metodología CEFE, GIN e ISUN y cuentan con su plan de negocio aprobados al 10mo mes del proyecto	Beneficiarios	80	80
	100 Beneficiarios con negocio en marcha capacitados en gestión de negocios según la metodología CEFE, MESUN cuentan con su plan de mejora aprobado al 10mo mes del proyecto	Beneficiarios	100	100
Componente 2: Implementación y acompañamiento de emprendimientos de hombres y mujeres con ideas de negocio o negocio en marcha en el sector manufacturero y sub sector pecuario en los distritos de San Lorenzo, El Mantaro, Huertas, Huancayo y El Tambo.				
Hombres y mujeres acceden a capital semilla para cofinanciar la implementación de su plan de negocio o plan de mejora en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones.	6 planes de negocio presentados individual o grupalmente acceden al capital semilla a través de un concurso transparente objetivo e imparcial al 13avo mes del proyecto.	Planes de negocios	6	6
	14 planes de mejora aprobados presentados individual o grupalmente acceden al capital semilla a través de un concurso transparente objetivo e imparcial al 13avo mes del proyecto.	Planes de mejora	14	14
Hombres y mujeres con idea de negocio o negocio en marcha capacitados en gestión de negocios con capital semilla implementan su plan de negocio o plan de mejora en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones	20 planes de negocios o mejora seleccionados reciben en forma gradual y formalmente capital semilla en insumos, maquinaria según especificaciones del plan al 15avo mes del proyecto	Actas	20	20
	6 planes de negocio son implementados con capital semilla y reciben asistencia técnica del 15avo al 20avo mes del proyecto	Planes de negocios implementados	6	6
	14 planes de mejora son implementados con capital semilla y reciben asistencia técnica del 15avo al 20avo mes del proyecto	Planes de mejora	14	14
Hombres y mujeres implementación idea de negocio o negocio en marcha capacitados en gestión de negocios con recursos propios u otras fuentes de financiamiento implementan su plan de negocio o plan de mejora en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones.	160 beneficiarios reciben asistencia técnica para la implementación de sus planes con negocio y/o planes de mejora con capital propio logrando un mínimo de 48 negocios implementados al 20avo mes del proyecto.	Beneficiarios	160	160
	48 planes de negocio y planes de mejora aprobados que no accedieron al capital semilla son implementados con recursos propios, sistema financiero u otras fuentes al 20avo mes del proyecto.	Planes	48	48

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

Componente 1: Capacitación a hombres y mujeres con ideas de negocio o negocios propios en marcha para el fortalecimiento de sus capacidades emprendedoras y concreción de un plan de negocio y plan de mejora respectivamente en los distritos de San Lorenzo, El Mantaro, Huertas, Huancayo y El Tambo en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones.

Producto 1: Hombres y mujeres emprendedores con idea de negocio o negocio en marcha seleccionado en actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones.

Según lo manifestado por la Entidad Ejecutora se cumplieron las metas planteadas: 250 hombres y mujeres identificados, informados y registrados, 100 hombres y mujeres con idea de negocio y la misma cantidad para los negocios en marcha son adecuadamente caracterizados y seleccionados.

Producto 2: Hombres y mujeres emprendedores con idea de negocio o negocio en marcha capacitados cuentan con un plan de negocios o plan de mejora en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones.

Según lo manifestado por la Entidad Ejecutora se cumplieron las metas planteadas: 200 Beneficiarios con idea de negocio o negocio en marcha participan activamente en el proceso de capacitación y 80 beneficiarios capacitados en ideas de negocio y 100 Beneficiarios con negocio en marcha capacitados en gestión de negocios según la metodología CEFE, MESUN cuentan con su plan de mejora aprobado.

Según las encuestas a los beneficiarios el 96.9% de ellos culminó la capacitación, de la misma forma el 97.7% de los beneficiarios manifiesta que elaboraron su plan de negocios. Por lo cual se comprueba que se logró la meta de este componente.

Componente 2: Implementación y acompañamiento de emprendimientos de hombres y mujeres con ideas de negocio o negocio en marcha en el sector manufacturero y sub sector pecuario en los distritos de San Lorenzo, El Mantaro, Huertas, Huancayo y El Tambo

Producto 1: Hombres y mujeres con idea de negocio o negocio en marcha capacitados en gestión de negocios con capital semilla implementan su plan de negocio o plan de mejora en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones

Según lo manifestado por la Entidad Ejecutora se cumplieron las metas planteadas: 6 planes de negocio y 14 planes de mejora aprobados presentados individual o grupalmente acceden al capital semilla.

Producto 2: Hombres y mujeres con idea de negocio o negocio en marcha capacitados en gestión de negocios con capital semilla implementan su plan de negocio o plan de mejora en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones

Según lo manifestado por la Entidad Ejecutora se cumplieron las metas planteadas: 6 planes de negocio son implementados con capital semilla y reciben asistencia técnica y 14 planes de mejora son implementados con capital semilla y reciben asistencia técnica.

Producto 3: Hombres y mujeres implementación idea de negocio o negocio en marcha capacitados en gestión de negocios con recursos propios u otras fuentes de financiamiento implementan su plan de negocio o plan de mejora en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones.

Según lo manifestado por la Entidad Ejecutora se cumplieron las metas planteadas: 160 beneficiarios reciben asistencia técnica para la implementación de sus planes con negocio y/o planes de mejora con capital propio logrando un mínimo de 48 negocios implementados.

Según las encuestas a los beneficiarios el 19.8% de ellos obtuvo Capital Semilla y de la misma forma el 67.2% de los beneficiarios manifiesta haber implementado su plan de negocios. Por lo cual se comprueba que también se logró la meta de este componente.

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 fortalezas y debilidades, luego de la aplicación de las herramientas de gestión empresarial, la elaboración de sus planes de negocio, las acciones de articulación comercial, el otorgamiento del capital semilla y la implementación de sus planes de negocios y planes de mejora. Algunos aspectos que podrían considerarse para futuras experiencia es una mejor programación de los horarios de clases y la duración de los cursos, porque al ser microempresas tienen casi todo el día programado para sus ventas y atención al público y la participación en los cursos, no les permitía atender sus negocios, y la necesidad de complementar el otorgamiento de capital semilla con la articulación de los beneficiarios con entidades de microfinanzas para bancarizar los nuevos negocios.

Identificación de los Problemas o necesidades de los beneficiarios, el proyecto identifico las necesidades de los beneficiarios básicamente en un desarrollo de capacidades desde un nivel personal hasta el desarrollo de competencias emprendedoras para la gestión de los negocios a través de instrumentos y herramientas, lo cual fue adecuado. La población fue principalmente del sector de manufactura y comercio, y también con mayoría de mujeres participando del proyecto, el nivel educativo ha sido la mayoría del nivel secundaria¹. Las necesidades fueron identificadas teniendo en cuenta que son emprendedores que ellos mismos han iniciado su negocio, generando sus propios ingresos sin experiencia previa en los mismos y además con una débil formación técnica.

- Necesitaban incrementar sus conocimientos en gestión empresarial, desde analizar sus costos, controlar sus gastos, revisar su margen de ganancias
- Débil conocimiento de las formas de comercialización y poca destreza en la venta al público
- Poca experiencia en el desarrollo de productos y en las técnicas de producción
- Desconociendo de las herramientas de planificación económica y financiera para el negocio
- Limitado conocimiento de computación
- Insuficiente capital para inicio o mejora del negocio

¹ 47% de beneficiarios en nivel primaria. ELB febrero 2016

Alineación al sector económicos dinámico o potencial, el Proyecto se planteó por objetivo las actividades de derivados lácteos y afines, calzados y confecciones, sectores que son muy dinámicos en la economía regional y cuyos productos son reconocidos por la industria a nivel nacional.

Identificación y establecimiento de sinergias: En este aspecto el proyecto conto como socio a las Municipalidades Distritales de San Lorenzo, El Mantaro, Huertas, Huancayo y El Tambo, las cuales apoyaron con la difusión de los beneficios del proyecto, el préstamo de ambientes para los talleres de difusión, incluyendo los equipos necesarios para la realización de dichas actividades.

Complementariedad y coherencia de las actividades, La lógica y composición de las actividades del Proyecto muestran complementariedad y coherencia, ya que han sido diseñados para avanzar desde el conocimiento personal, luego 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 objetivo final del proyecto: fortalecer y desarrollar sus capacidades emprendedoras en hombres y mujeres con ideas de negocio o negocios propios en marcha de los distritos de San Lorenzo, El Mantaro, Huertas, Huancayo y El Tambo en las actividades de derivados lácteos o afines, calzados o afines y confecciones; son coherentes pues se estableció como mecanismo de intervención 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.

- **Los Indicadores:** Si bien es cierto había una claridad en los indicadores, en el Plan Operativo Anual del año 2, se cambiaron los indicadores, y se estructuraron mejor, se cambió el indicador de implementación con fondos privados, lo cual permitió proyectar adecuadamente los resultados obtenidos, estos respondieron a los dos componentes y 5 productos esperados. El tema de desarrollo de capacidades puede ser medido más fácilmente considerando pruebas de entrada y salida y la aplicación misma de los instrumentos que en este caso ha sido el desarrollo del Plan de Negocios, en el caso de los indicadores de incremento del ingreso, el equipo del proyecto los ha medido a través de fichas que se aplica a los beneficiarios, en este sentido los indicadores del Marco Lógico si permiten medir bien los 13 resultados previstos.
- **Estrategia de selección de los beneficiarios,** Luego de un proceso de amplia convocatoria se procedió a la selección de los beneficiarios con la colaboración de los municipios distritales, la selección de los beneficiarios estuvo a cargo de un equipo liderado por un psicólogo, mediante pruebas y entrevistas que median las actitudes y aptitudes de los jóvenes para el emprendimiento. En las reflexiones con el equipo técnico del proyecto, se ha visto que la estrategia de focalización necesita contar con mayor presupuesto, de forma tal que se realice con una mejor organización de los tiempos, los cuales en este caso fueron muy ajustados, restando tiempo para medir de manera más eficiente el nivel actitudinal emprendedores, lo cual no permitió un mejor selección, sin embargo, por los logros alcanzados en todos sus indicadores se puede apreciar que la metodología y los instrumentos de selección utilizados de todas maneras han dado buenos resultados.

Estrategia de otorgamiento de Capital Semilla,

En las reuniones de focus group con los emprendedores y en las conversaciones con el equipo técnico de ejecución del proyecto, se ha visto la necesidad de repensar la estrategia de otorgamiento de capital semilla en los proyectos,

En los dos focus group realizados, algunos emprendedores manifestaron su malestar por no haber sido seleccionados para recibir el capital semilla. Los miembros del equipo técnico han podido apreciar que varios de los beneficiarios que no fueron seleccionados para Capital Semilla, luego ya no querían participar en el resto de actividades, se desmotivaron para continuar, tuvo más peso la valoración del capital que del conocimiento adicional a recibir. La entidad al ver este tema implemento la estrategia de otorgar el kit de herramientas para atraer nuevamente a los beneficiarios y mantenerlos latentes y motivados.

Por otro lado tenemos que recordar que en el Estudio de Línea de base sólo el 26.8% de los beneficiarios expreso que la decisión para participar en el proyecto se debió a la oportunidad de conseguir capital semilla, porcentaje menor a los que beneficiarios que querían fortalecer su negocio 39.4%, y los que querían capacitación 29.6%.

Como sabemos, el financiamiento se requiere para cubrir los gastos de implementación de los planes de negocios y los planes de mejora de los emprendedores. Algunos de los beneficiarios que no han ganado capital semilla, pusieron sus recursos propios para implementar su plan de negocios, principalmente las acciones relacionadas con las ventas y el marketing, en otros casos les ha servido para formalizarse.

En todo caso, tendríamos que ver cómo han sido los efectos en otros proyectos de la Línea 3 – de Apoyo a Emprendimientos, para lo cual podríamos tomar esta situación de manera relativa, tal vez sería interesante combinar la propuesta de entrega de capital semilla con la de bancarizar al resto de beneficiarios, orientándolos sobre la oferta financiera y apoyándolos en la consecución de los requisitos necesarios para que sean elegibles en el sistema financiero.

- **Sobre los temas de la capacitación:** La mayoría de los beneficiarios de este proyecto, tienen un nivel educativo alcanzado por encima de la secundaria incompleta, por lo que no les ha sido difícil captar el conjunto de contenidos planteados en las actividades de capacitación y asistencia técnica. Por otro lado se comprobó que las metodologías utilizadas en el proyecto como CEFÉ, GIN, ISUN, MESUN y LEENCANVAS, las cuales ya están validadas, funcionaron muy bien con los emprendedores seleccionados. De todas maneras las opiniones de los participantes en los Focus Group, plantearon la necesidad de reforzar los siguientes contenidos:
 - Análisis de costos de producción y venta
 - Organización de la producción
 - Sistemas de trabajo
 - Facebook, correo
 - Diseño de nuevos productos
 - Patronaje,

- Tipos de tela,
 - Ingresos y egresos
 - Flujo de caja
- **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 ganancias de los beneficiarios, sobretodo en el sector comercio. Como parte de la asistencia técnica comercial que han recibido, se han realizado acciones directas de acompañamiento las cuales no estaban en el diseño del proyecto, se les ha apoyado en la búsqueda de clientes, se les ha acompañado en su inserción en compras MYPERU, con la finalidad de que puedan abastecer con diferentes prendas como camisas, sombreros, gorros, zapatos. Estas acciones han motivado a los emprendedores, para participar de manera muy activa y lograr los objetivos.
- **Riesgos y supuestos**, al respecto los supuestos identificados por el proyecto fueron:
- Actitud favorable de hombres y mujeres para adquirir competencias emprendedoras, de gestión y técnicas.
 - Actitud favorable de hombres y mujeres para promover y fortalecer sus ideas de negocio y negocios en marcha.
 - Los beneficiarios cuentan con las actitudes y aptitudes para iniciar un plan de negocio.
 - Actitud favorable de los capacitadores para desarrollar sus competencias.
 - Los beneficiarios disponen de recursos económicos para fortalecer o iniciar sus negocios.
 - Los Municipios distritales así como las instituciones públicas y privadas muestran interés en el desarrollo de capacidades de población vulnerable.
- b) **Eficiencia**: El proyecto ha logrado llevar a cabo toda la estrategia de intervención planteada, alcanzando los logros buscados en el tiempo planificado para su desarrollo. Se han logrado los productos y se han brindado servicios de una manera oportuna y adecuada. Se ha logrado que los beneficiarios seleccionados terminen el proceso de capacitación del proyecto.

Los beneficiarios manifiestan encontrarse muy satisfechos y algo satisfechos, en un 93.8% con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 96.1% con la comprensión de los cursos de capacitación, 89.9% con la duración de las capacitaciones, 88.3% con el horario de las mismas, el 85% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 83.6% con la asistencia técnica para su implementación 84.4% 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 SEPAR**, 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.

- **Calidad de la focalización realizada**, la focalización ha sido adecuada entre los emprendedores de los tres sectores económicos priorizados, lácteos, confecciones y calzado, el ELB muestra que se ha incorporado mayoritariamente a beneficiarios (67%) cuyas edades son mayores a 29 años, la mayoría de beneficiarios proviene de la misma Región Junín (89%). en cuanto a la antigüedad del negocio se ha considerado mayormente negocios con más de tres años de antigüedad.
- **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, felizmente que en la zona existe personal calificado para llevar a cabo estas acciones.

La capacitación, la asistencia técnica, las pasantías y la participación en las acciones comerciales sirvieron muy bien a los emprendedores, entre los resultados mostrados en el Focus Group tenemos:

- Ha conseguido más clientela
- Ya tienen correo electrónico,
- Ahora se organizan con una agenda
- Tienen tarjetas de presentación
- Han conseguido nuevos clientes
- Envían mercaderías fuera de Huancayo
- Manejan mejor los conflictos con el cliente
- Entienden mejor el valor del producto
- Salen en búsqueda de otros mercados
- Saben cómo hacer difusión

En este sentido la proactividad, y mantener el interés de los beneficiarios son factores clave para que los servicios de capacitación y asistencia técnica lleguen de mejor forma a los beneficiarios.

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.

- **Existencia de resultados no planificados**, se puede señalar los trabajos realizados con FONCODES y con compras MYPERU, así como con la Cámara de Comercio de Huancayo, con la cual se está coordinando para participar en eventos de índole empresarial. Con la Universidad Continental, en específico con el área de Incubación Empresarial, los emprendedores han recibido charlas y contado también sus vivencias empresariales, con los municipios se ha logrado que aporten con temas logísticos, con la triple hélice, empresa, universidad, estado, se han realizado capacitaciones y ferias donde los empresarios participan. En compras MYPERU, los emprendedores

han logrado para la producción de camisas de la policía, se les ha apoyado con armar el expediente para postular a dichas convocatorias, remype, ruc,

- c) **Efectividad:** El proyecto ha resultado efectivo, en la medida que los objetivos propuestos a través de los componentes giran alrededor del desarrollo de capacidades logrando en este sentido superar las metas establecidas. Así, se tiene que 180 beneficiarios han fortalecido sus habilidades en gestión de negocios y logrado elaborar su Plan de Negocios y 26 beneficiarios han recibido capital semilla, 14 del sector de confecciones, 6 del sector lácteo y 5 del sector calzado.
- **Servicios planificados** fueron entregados y recibidos adecuada y efectivamente, el equipo del Proyecto considera que salvo algunos atrasos en desembolsos de Fondo Empleo 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 alguno de los 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 municipios distritales, como la Cámara de Comercio de Huancayo, la Universidad Continental y las entidades con FONCODES y Compras MYPERU,
 - **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 SEPAR como las valorizaciones del aporte de los municipios distritales,
 - **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 además en el caso de Junín, los sectores priorizados son de los más dinámicos no sólo en Huancayo sino en la sierra central.
 - **La capacidad organizacional e institucional,** el equipo del proyecto funciona como el núcleo de las operaciones, trabajando con un equipo de facilitadores para la capacitación y la asistencia técnica.
 - **Presupuesto del proyecto,** el Proyecto contó con un presupuesto ejecutado de S/. 921,229.39, de los cuales la inversión de Fondo Empleo ha sido de S/. 870,349.39, si se toma estas cifras y se dividen entre el total de beneficiarios que ha logrado capacitarse, se tiene un costo por beneficiario de:

Indicador	S/. Inversión Total	Inversión mensual
Presupuesto Total/N° de beneficiarios	4606.15	230.31
Inversión de Fondo Empleo/N° beneficiarios	4351.75	217.59

Si se analiza estos resultados se tiene que el costo por beneficiarios es razonable y si consideramos un costo mensual este resulta eficiente, hay que tener en cuenta que se está considerando a todos

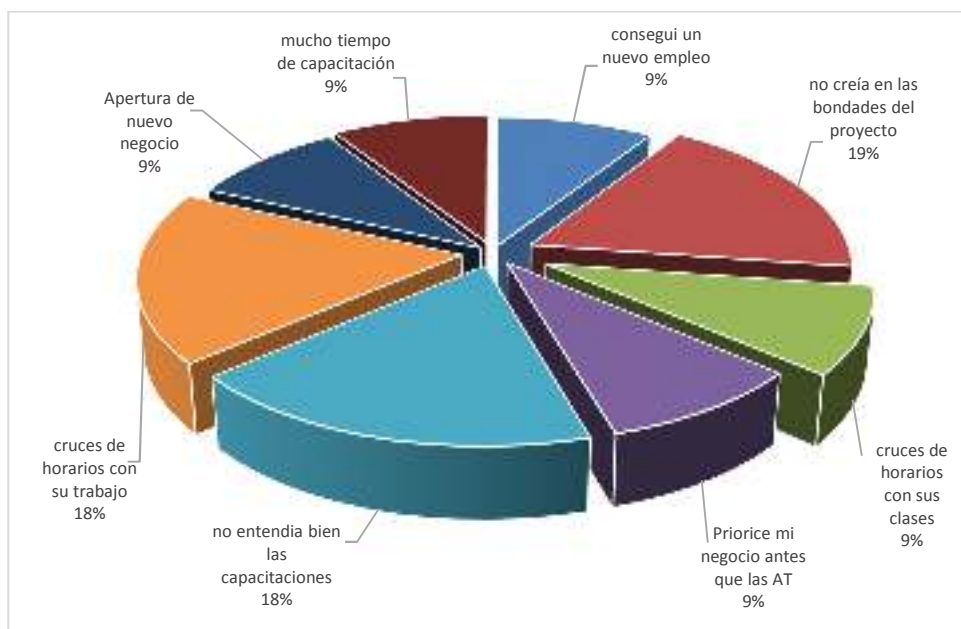
los beneficiarios que participaron en módulos de capacitación pero lo real es que los beneficiarios han recibido capacitación, asistencia técnica, pasantías, asesorías para la elaboración del Plan de Negocio y capital semilla, con lo que los bienes y servicios recibidos por los beneficiarios resultan significativos en relación a la inversión realizada.

Análisis de Deserción de Clientes

Se aplicó la encuesta de deserción de clientes para conocer los motivos de la salida del Proyecto, por ello se entrevistó a 11 emprendedores que estuvieron dispuestos a responder la ficha y se tuvo los siguientes resultados:

Hay diversos motivos para el retiro del proyecto, los más recurrentes han sido los cruces de horarios de los cursos con el trabajo con las otras clases de los emprendedores, la poca fe en las bondades del proyecto, el bajo entendimiento de los contenidos de las capacitaciones. Asimismo, cuando se preguntó si participarían en un nuevo proyecto con Fondo Empleo la mayoría dijo que si y cuatros casos mencionaron que no volverían a participar. Entre las sugerencias la principales han sido que sigan apoyando emprendedores, que recorten el tiempo de las capacitaciones y que den Capital semilla a más personas. En menos proporción tenemos: que los cursos sean los fines de semana, que las capacitaciones sean más prácticas y que den oportunidad a los jóvenes

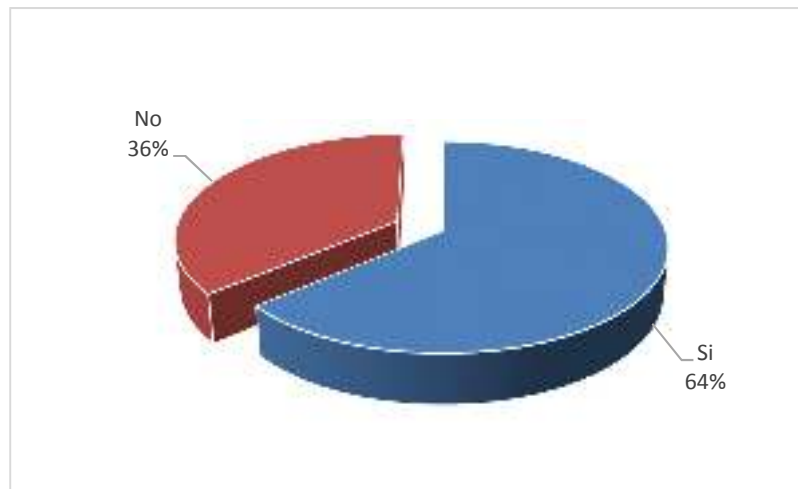
¿Porque se retiró del Proyecto?



Fuente: Ficha Deserción, Noviembre 2016

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

¿Participaría de un nuevo Proyecto con Fondo Empleo?



Fuente: Ficha Deserción, Noviembre 2016

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

Sugerencias al Proyecto



Fuente: Ficha Deserción, Noviembre 2016

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

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones:

- a) El proyecto ha resultado pertinente, los beneficiarios valoran los servicios recibidos, la metodología y el efecto que ha tenido a nivel personal y social en ellos, han aprendido a conocerse, aplicar instrumentos de gestión empresarial básicos como el registro de sus cuentas de ingresos y egresos y elaborar sus planes de negocio y las acciones de articulación comercial.
- b) Las metas planteadas por el Proyecto se cumplieron logrando superar las metas establecidas. Se logró capacitar a todos los beneficiarios seleccionados, 180 beneficiarios han fortalecido sus habilidades en gestión de negocios y logrado elaborar su Plan de Negocios y 26 beneficiarios han recibido capital semilla, 14 del sector de confecciones, 6 del sector lácteo y 5 del sector calzado. 26 planes de negocio y planes de mejora han sido implementados con capital semilla y reciben asistencia técnica. 160 beneficiarios reciben asistencia técnica para la implementación de sus planes con negocio y/o planes de mejora con capital propio
- c) 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 93.89% con la claridad de los requisitos para participar en el proyecto se encuentra algo satisfecho y muy satisfecho, el 95.42% con la comprensión de los cursos de capacitación, 90.08% con la duración de las capacitaciones, 87.02% con el horario de las mismas, el 85.5% con la ayuda para elaborar el Plan de Negocios, 83.21% con la asistencia técnica para su implementación 84.73 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.
- 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. Los beneficiarios han manifestado su preocupación por que les parecía que los emprendedores que sólo tenían idea de negocio no habían ganado capital semilla, se les informo que 7 de los beneficiarios de capital semilla tenían sólo ideas de negocios al empezar el proyecto.
- 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) También los beneficiarios se han sentido satisfechos por aprendizajes obtenidos sobre determinación de sus costos, gastos, margen de ganancias, diseño y desarrollo de producto, marketing y gestión empresarial.
- h) 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.
- i) Las capacitaciones le han enseñado a tener fichas técnicas, tiene los registros de sus productos, sus ventas y gastos. El proyecto le ha ayudado para que pueda elaborar su plan de negocios y les ha permitido crecer y dar empleo a más jóvenes, antes todo lo hacían de forma empírica, ahora con la capacitación en el proyecto tienen técnicas para gestionar sus negocios

Recomendaciones

- a) Algunos aspectos que podrían considerarse para futuras experiencias es el material didáctico que para la población con menor nivel de instrucción sea más entendible, una asistencia técnica más específica por giros del negocio y generar una articulación con alguna entidad de microfinanzas para que brinde financiamiento para los negocios. En una segunda etapa y a través del Municipio que brindaría los servicios de asesoría, estos tendrían que incluir la formalización en la medida que se justifique para nuevos mercados y demanda a mayor escala.
- b) Para próximas experiencias sería importante incluir el aspecto organizacional teniendo en cuenta la pequeña escala de los negocios y la importancia de unirse para recibir servicios, compras en común y fortalecerse para responder a demanda de productos mayores, con ello también se estaría contribuyendo a dar sostenibilidad a los resultados del proyecto.
- c) Sería necesario definir módulos de capacitación o formas de hacer llegar los conocimientos básicos sobre todo en el aspecto de plan de negocios, donde se enseñan aspectos que requieren de intervención de las matemáticas para cálculos de costos y punto de equilibrio.

Anexos

Encuesta Aplicada a los Beneficiarios

1. Encuesta de Evaluación Final

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



Código de proyecto _____

de muestra _____

A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO

A.1 Nombre completo _____

A.2 No. de DNI _____

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

B.1 ¿Cuál fue el nivel de educación que completó al momento de iniciar el proyecto? (seleccionar un ítem del proyecto) **1 Sí** **2 No** (página 1)
¿qué escolaridad adicional tiene o está cursando?

B.2 Nivel de grado	B.3 Código

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

C.1 Entre el (día) ... y el (día) ... ¿realizó alguna actividad productiva o comercial? **1 Sí** **2 No** (página 1)

C.2 ¿Alguna actividad en el (día) ... y el (día) ... ¿tiene algún trabajo o negocio propio o como trabajador?

1 Sí (página 1) **2 No**

C.3 ¿Alguna actividad en esa semana, ¿tiene algún trabajo o negocio propio al que le asigna tareas a otros?

1 Sí (página 1) **2 No**

C.4. Del (día) ... al (día) ... ¿realizó algún trabajo remunerado de al menos una hora para obtener ingresos...? (página 1)
Rango: 1 - 31 y 2 - 30

- | | |
|--|--|
| a.4.1 Fabricando algún producto? | a.4.5 Haciendo productos pagados? |
| a.4.2 Haciendo algo de más para vender? | a.4.6 Realizando labores en la chacra? |
| a.4.3 Chequeando algún servicio? | a.4.7 Otro? _____ |
| a.4.4 Trabajando en un negocio familiar? | |

NOTA: Encuestado/a, si marca "Sí" en ítem a, le recomendamos de la pregunta C.4. pasar a la pregunta B.1 (Educación y capacitación).

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

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

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

D.3 ¿Qué se le ofrece al momento de hacer negocios que realiza?
Cód _____

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-14-30

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-14-30

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?
-

Estudio de Evaluación Final proyecto C-14-30

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

- K.1 ¿Culminaste la capacitación? 1. Si (Ir a K.3) 2. No 3. No participé de la capacitación
- K.2 Sólo si K.1=2, ¿Por qué no la culminaste?
1. Mis estudios me lo impidieron 4. Los horarios de la capacitación no me convenían 7. Otros (especificar).....
2. Mi trabajo me lo impidió 5. El lugar de la capacitación quedaba lejos
3. No me gustó la capacitación 6. Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe
- K.3 ¿Consideras que el contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio?
1 Si (Ir a K.5) 2 No
- K.4 Si K.3=2, ¿Qué temas crees que debieron ser profundizados/desarrollados? (ANOTAR TODAS LAS RESPUESTAS QUE MENCIONE)
- 1 Cómo crear un negocio 4 Cómo gestionar a mis proveedores (negociar) 7 Identificación de necesidades del negocio
- 2 Cómo formalizar un negocio 5 Identificación de fortalezas y debilidades del negocio 8 Manejo de herramientas para administrar el negocio
- 3 Cómo buscar financiamiento 6 Búsqueda de nuevos clientes y mercados 9 Otros (especificar).....
- K.5 ¿Elaboraste un Plan de Negocios en el proyecto?
1 Sí, lo elaboré y lo terminé 2 Sí, lo elaboré pero no lo terminé 3 No (Ir a K.7)
- K.6 ¿Tu Plan de Negocios fue para crear un negocio o para fortalecer el negocio que ya tenías?
1 Fue para crear un negocio 2 Fue para fortalecer el negocio que ya tenía
- K.7 Como parte del proyecto, ¿participaste en un concurso para obtener capital semilla?
1 Si 2 No (Ir a K.12)
- K.8 ¿Obtuviste el capital semilla? 1 Si 2 No (Ir a K.10)
- K.9 ¿Qué hiciste con el dinero del capital semilla?
1 Lo invertí en el negocio 2 Lo gasté en otras actividades 3 Nada, lo tengo guardado 4 Otra.....
- K.10 ¿Llegaste a implementar tu Plan de Negocios/ Plan de Mejora?
1 Si, inicié la implementación recientemente (Ir a L.1) 2 Si, ya está operando (Ir a L.1) 3 No
- K.11 ¿Por qué no llegaste a implementar tu Plan de Negocios/ Plan de mejora?
1 No tengo recursos económicos para implementarlo 2 Necesito más capacitación para implementarlo 3 No me interesa implementarlo
- 4 Otro (especificar).....
- K.12 ¿Piensas implementar tu Plan de Negocios/ Plan de Mejora en algún momento? 1 Si 2 No
- K.13 ¿Qué tendría que pasar para que implementes tu Plan de Negocios?
1 Tener más recursos económicos 2 Tener más tiempo 3 Otro

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

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

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

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

1 Si ¿Cuál? _____ 2 No

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

M. SOBRE LA APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

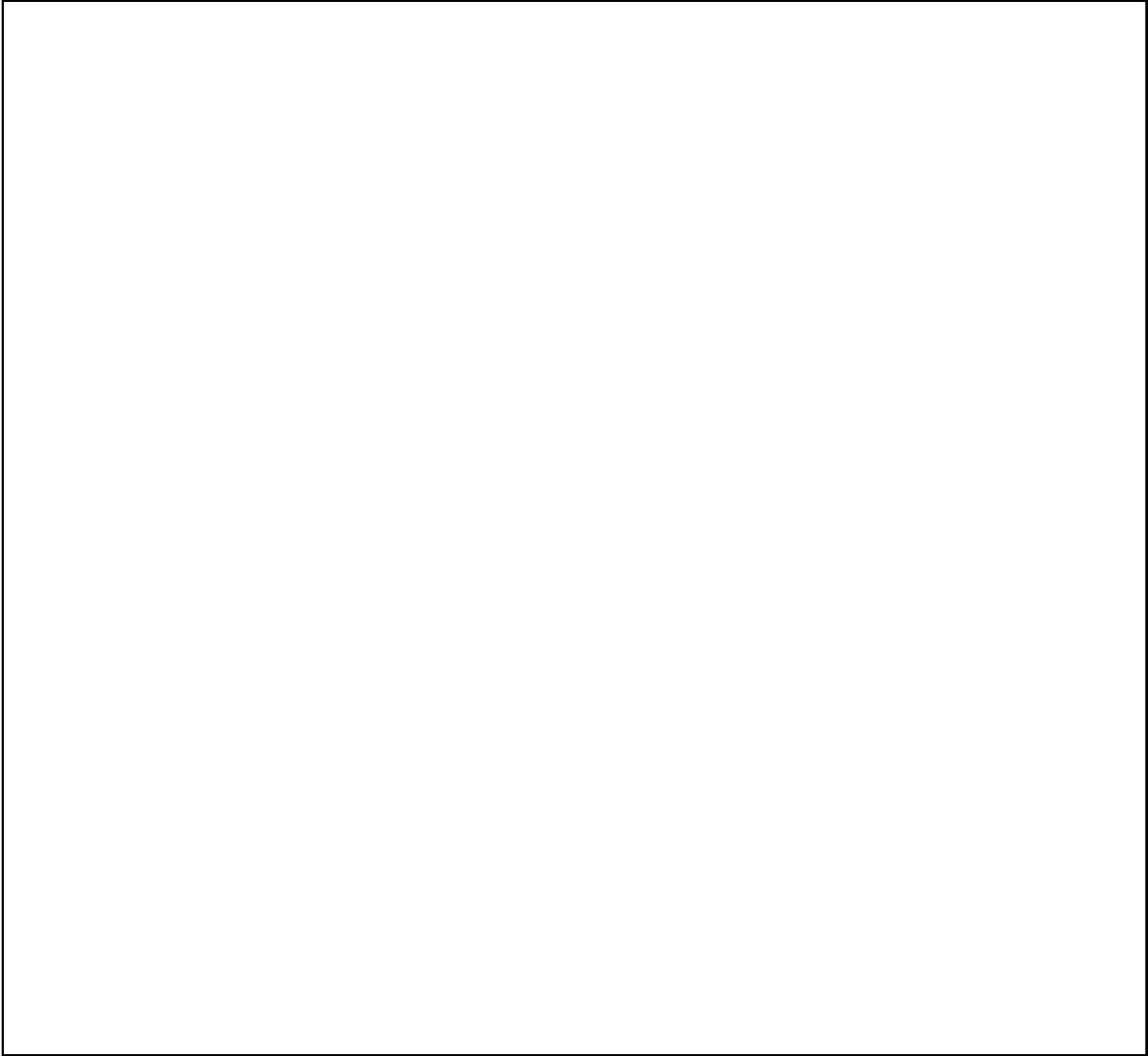
M.1 Nombre del encuestador _____ M.2 Nombre del supervisor _____

M.3 Fecha de aplicación de la entrevista _____

M.4 Comentarios/observaciones _____

Hoja de Ayuda 1

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

A large, empty rectangular box with a black border, intended for the user to input data related to business income and profits.

FOTOS DE LOS DOS FOCUS GROUP







Entrevista a Beneficiarios Casos de Éxito

1. Nombre: Edelis Estrella Paucar
2. Edad 22
3. Lugar de nacimiento Huancayo, Chilca, Av. Mariscal Castilla 583
4. Estado civil conviviente
5. Número de hijos / ¿cuántos viven con Ud.? 1/1
6. Estudios: Técnico en Industrias Alimentarias 3 años de estudios

Es la tercera de cuatro hermanos, tres mujeres y un varón, su papa trabaja en la minería, su mama cose ropa, ella y sus hermanos han crecido apoyando a su mama cosiendo blusas o mandiles, o haciendo bordados.

Entre los acontecimientos más importantes en su vida, está el haber terminado sus estudios de Técnico en Industrias Alimentarias, después de 3 años de estudios, el haber ganado el proyecto para realizar su negocio y el nacimiento de Joshua su hijo que ya cumple 3 años.

Ha tenido circunstancias muy positivas en su vida que le ayudaron a avanzar, cuando estaba en el colegio gano una beca del Programa BECA 18, para seguir la carrera de Técnico en Industrias Alimentarias, en el Instituto Regional en una carrera que tiene 3 años de duración. En sus estudios siempre ocupo los Primeros puestos, y cumplió con los organizadores de la beca, que le pedía ser una alumna aplicada, no pago nada de la carrera, movilidad, materiales, salud y fue la primera de su promoción del Instituto.

Entre los posibles circunstancias de su vida, considerada para ella como errores, está el hecho relacionado con que después de haber terminado el instituto no haber seguido la universidad, se enamoró del papa de su bebe y dejo su carrera universitaria para después.

Ha sido importante en su vida las enseñanzas que le dieron sus padres, su mama y su papa, siempre le han inculcado la responsabilidad en los estudios, respeto, situación, ser responsable con las cosas.

Cuando se trata de sus objetivos y visión personal, expresa que en unos años quiere tener su propia planta de producción de lácteos, quesos, helados y terminar la carrera de ingeniería industrial. La idea de realizar su negocio surgió cuando inicio la carrera le dio la idea y compro una máquina, y al terminar monto el negocio, faltaban algunas mesas, vitrinas que ahora ya tiene.



1. Nombre: Jessica Hinostroza Huamán
2. Edad 39 años
3. Lugar de nacimiento Huancayo,
4. Estado civil: casada
5. Número de hijos 4 hijos, 17,15.13.10
6. Cuántos viven con Ud.? 4
7. Estudios: Técnico en computación 3 años de estudios, ella postulo a la universidad, ingreso y estudio derecho pero no termino

Sobre su infancia, recuerda a su mama que tenía negocios de fotos, era un estudio fotográfico, ella es la mayor de 5 hermanos, a su mama le robaron las cámaras y su mama se deprimió y ya no quiso seguir en los negocios.

Entre los acontecimientos relevantes, cuenta cuando se casó con su esposo y luego cuando en el año 2006 su esposo dejo de trabajar y juntos tomaron la decisión de empezar un negocio de producción de casacas, luego polos, gorras, lo que pedía el mercado, a veces les faltaba capital, no tenían como pagar el arriendo, prestaban dinero para pagar el alquiler, aprendieron de todo para gestionar el negocio, su esposo compraba los insumos, ella cosía. Su esposo tuvo un viaje a Lima con sus amigos de promoción, y ocurrió un accidente, en el que se fracturo la mano y de ahí ella empezó a dirigir todo el proceso de la producción, aprendió a coser, y así empezó su negocio de producción de confecciones.

Han tenido buenas y malas experiencias en el negocio, han aprendido que siempre tienen que hacer un contrato que acompañe los pedidos de mayor volumen, para de esa forma cubrirse y poder exigir el cumplimiento de los compromisos, una vez un amigo vino a contratarlos a su esposo para la confección de unas casacas, no había cuando las recogiera, y ellos las habían producido con su plata, finalmente nunca las recogió y tuvieron que llevarlas a vender al mercado.

Ella ha tenido las enseñanzas que le dieron por una parte su mama, que siempre luchadora, y por otra su papa que trabajaba en el seguro social, luego lo sacaron y se enfermó, después su mama fue la que los saco adelante,

Su visión y objetivos, han sido siempre salir adelante, siempre haciendo algo productivo, se puso a vender productos, su objetivo era tener su empresa textil, para confeccionar prendas, ser formal, le gusta lo que hacer y tiene la paciencia necesaria para atender a los clientes y hacer buenos negocios,

Como surge la idea de realizar este negocio, cuando su esposo renuncia al seguro social, deciden hacer un negocio de confecciones, solo tenían las ganas, saco unos préstamos para financiar el negocio, solo

podían sacar lo que lo que ellos podían pagar, ha recurrido en financieras para conseguir capital de trabajo,

Que mejoras puedes ver: se le presenta una oportunidad para presentarse a FONCODES, para hacer camisas, en la primera convocatoria no salió por la falta de un documento, en la segunda se preparó mejor con todo lo necesario y le salió bien, y ahora está trabajando en eso, el hecho de que su empresa este formalizada le ha ayudado y los cursos del proyecto de emprendedores le han servido para saber más sobre qué hacer con su negocio.

Las capacitaciones le han enseñado a tener fichas técnicas, tiene los registros de sus productos, sus ventas y gastos. El proyecto le ha ayudado para que pueda elaborar su plan de negocios y con ello está gestionando su empresa, con respecto al personal, siempre ha tenido costureras disponibles, aunque solo tiene una costurera fija y el resto las contrata según la demanda, dependiendo del producto. Para su empresa proyecta confeccionar casacas y tener una marca conocida, que sepan que es un producto de calidad, ella piensa que los factores claves para que su empresa tenga éxito, es tener una mente abierta para aprender más cosas relacionadas con su negocio y siempre tener en cuenta sus fortalezas y debilidades,

El proyecto ha influenciado de manera muy positiva para ella, como consejo a los demás emprendedores, ***les dice que cuando tengan un sueño, que lo hagan que no se quede en idea y que no se rindan ante cualquier adversidad.***





1. Nombre: Laura Georgina Ruth
2. Edad: 47 años
3. Lugar de nacimiento: Huancavelica
4. Estado civil: casada
5. Número de hijos: 2 hijos, uno estudia en una Universidad de Lima, Ingeniería Industrial, y la otra es pequeña está en el colegio
6. Cuántos viven con Ud.? 4
7. Estudios: Instrucción instituto superior enfermería y educación, pero no lo puso en práctica ya que desde joven se dedicó al comercio, venta de zapatos y luego a la fabricación de calzado

De niña era muy tranquila sus padres eran separados, a su papa no lo conoció, vivía con su mama que se dedicaba a las ventas, estudiaba y trabajaba y vendía zapatos, en cuanto a sus hermanos ella era hija única de padre y madre pero tenía 9 hermanos por parte de su papa, su mama se casó y tuvo 3 hermanos, uno falleció, otro se dedica también a la zapatería,

Su mama se casa con un zapatero de Jauja y de eso empezaron a arreglar y confeccionar zapatos, salió de pequeña de Huancavelica, su esposo es de Jaucan y también sabe de zapatos,

Tuvo la oportunidad y gracias a la capacitación del proyecto está en la DIRCETUR y se va a una rueda de negocios en la ciudad de Lima, se han vuelto especialistas en zapatos de seguridad, ha venido desarrollando e innovando en la empresa, gracias a las capacitaciones y ha implementado su fábrica en Huancayo, ha viajado a México y ha visto otros tipos de zapatos y ha ampliado su panorama

Cuando venía a las charlas siempre hay gente que desanima pero ella estuvo decidida a aprender, ha innovado y mejorado su gestión, la forma de tomar pedidos, y ventas. Ella está muy determinada a seguir innovando su taller,

Ella vendía zapatos al por menor, zapatos de bebé, se fueron a Lima y como toda provinciana quiere seguir, paso a dar servicios de armado, cuando algunos servicios que presto no les pagaron, ella y su esposo deciden fabricar para vender ellos mismos. Desde ese momento siempre que hace un contrato pide el 50%, y además con el tiempo ha aprendido a manejar clientes difíciles,

Empezó comprando una máquina de manera fiada y pagando semanalmente, y de ahí fue comprando máquinas mensualmente hasta que tuvo todos los equipos necesarios para la fabricación de calzado.

Entre los cambios que ha tenido tu negocio, ha sido la variedad de diseños, ahora hace todos los tipos de zapatos y siempre busca que el cliente se sienta satisfecho y que realmente su calzado de la

Estudio de Evaluación Final proyecto C-14-30

seguridad a cada obrero que se lo va a poner. Ella solo hace calzado de cuero de calidad, no hace productos de mala calidad, siguiendo las enseñanzas de su mamá y de su padrastro que siempre se tenía que cumplir bien con los clientes y sus pedidos.

Su objetivo era tener su tienda, y lo ha cumplido, la única dificultad que sigue teniendo es el tener más capital para hacer crecer su negocio, las proyecciones para su negocio, son buscar un local más amplio, le falta una troqueladora, tener más ventas y contratar más personal. Para contratar personal los incorpora, por ejemplo para aparado necesita cortadores, los capacita y los motiva para que se vayan desarrollando, algunos de ellos se han vuelto su competencia.

El proyecto jóvenes emprendedores le ha permitido crecer y dar empleo a más jóvenes, antes todo lo hacía empíricamente, ahora con la capacitación en el proyecto todo lo hace con técnicas, ha implementado los consejos y enseñanzas del proyecto, se ha fortalecido como persona, ya sabe cómo presentar una carta, está entregando más pedidos, y ha dado 150 borseis con acero, el aconseja tener fuerza y garra para salir adelante.



