

CARTA N° 034/GEPP-FE-2018

Lima, 05 de febrero de 2018

Señor  
**FREDDY CERDAN CUBAS**  
Director Ejecutivo  
CIEDI La Libertad  
Presente.-

Asunto : C-15-19/Remisión de Informe de cierre del proyecto.

De mi mayor consideración:

Es grato dirigirme a usted a fin de saludarle y alcanzar a su despacho el Informe de Cierre del proyecto **C-15-19 "Promoción Capacidades Emprendimientos - Comercio - Ascope y Gran Chimú, La Libertad"**, ejecutado por su institución durante el periodo comprendido entre el 02.05.2016 y el 31.12.2017.

Cabe señalar que el presente informe, se ha elaborado en base a la información técnica y presupuestal contenida en el Informe Final del Proyecto, así como el informe de supervisión del 4º Entregable elaborado por el Sr. Fernando Gonzalo Aguilera Supervisor Externo del Proyecto para su conocimiento y fines pertinentes.

Sin otro particular, quedo de usted.

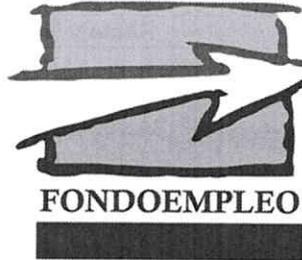
Atentamente,



.....  
Jacqueline Rocio Quintana Flores  
Gerente de Ejecución de Programas  
y Proyectos  
FONDO EMPLEO

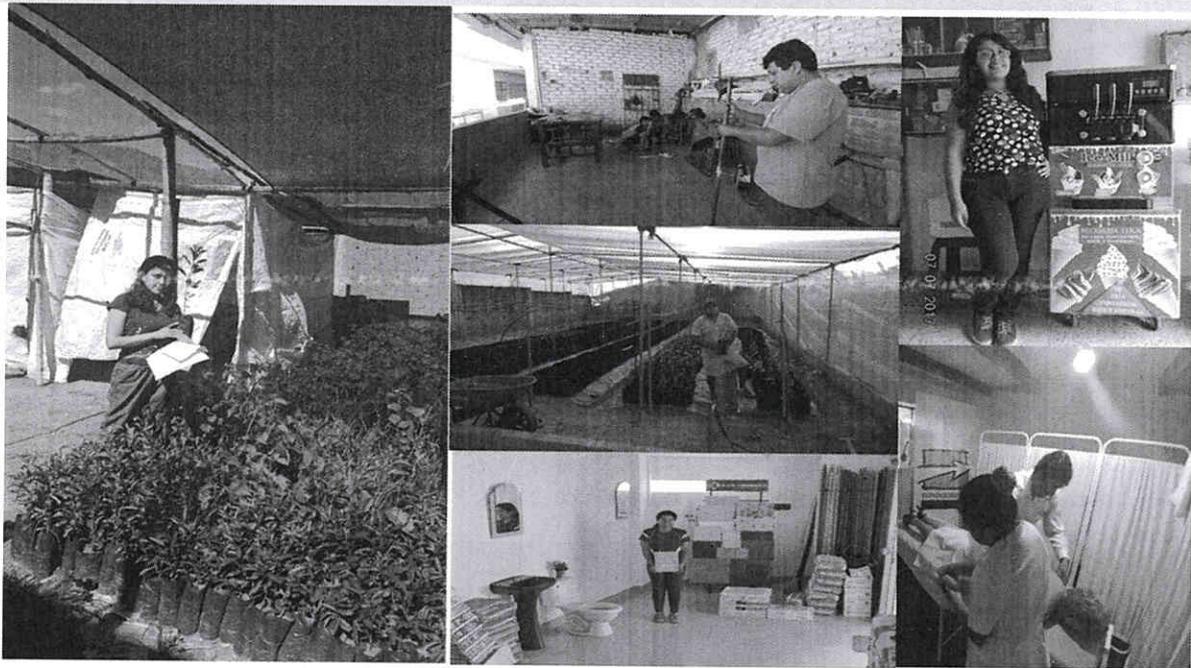


# INFORME DE CIERRE



**Proyecto:**  
“PROMOCIÓN CAPACIDADES EMPRENDIMIENTOS - COMERCIO -  
ASCOPE Y GRAN CHIMÚ, LA LIBERTAD”

**CÓDIGO: C - 15 - 19**



**Especialista del Proyecto: Rocío Bernal Bernal**

**01 de febrero de 2018**



## 1. INFORMACIÓN GENERAL

### a. Datos generales

Código de proyecto	C-15-19
Región del proyecto	La Libertad
Provincia	ASCOPE, GRAN CHIMÚ
Distrito	PAIJAN, RAZURI, CHOCOPE, CASCAS
Institución ejecutora	CIEDI LA LIBERTAD
Institución asociadas	Municipalidad distrital de Rázuri Municipalidad distrital de Paiján Municipalidad distrital de Chocope Municipalidad distrital de Cascas Instituto Superior Tecnológico de Cascas Instituto Superior Tecnológico de Paiján APROCHICAMA
Institución colaboradora	
Propósito (objetivo central)	Jóvenes y Adultos de las Provincias de Gran Chimú y Ascope con Idea de Negocio o Negocio propio en Marcha, mejoran sus capacidades emprendedoras.
Población objetivo	413
Nombre del jefe del proyecto	Edinsson Manuel Leiva Saenz
Nombre del gestor del proyecto	Rocío Bernal Bernal
Nombre del encargado de la supervisión	Fernando Gonzalo Aguilera
Fecha de inicio del proyecto	02-May-16
Fecha de término del proyecto	31-Dic-17
Duración del proyecto (meses)	20
Número de entregables totales del proyecto	4
Fecha de presentación del informe final	19 de Enero 2018*

\*se amplió plazo de presentación hasta esta fecha.

### Presupuesto del proyecto según convenio

Fuente de financiamiento	Presupuesto total S/.
FONDOEMPLEO	703,284.66
Presupuesto a Desembolsar (Sin LB y EF)	667,218.78
CIEDI – La Libertad	252,374.67
Municipalidades de Ascope	67,170.00
Municipalidades de Cascas	20,140.00
APROCHICAMA	10,000.00
Institutos Tecnológicos	4,086.00
Beneficiarios	0.00
<b>Presupuesto total</b>	<b>1,057,055.33</b>



## 2. SÍNTESIS DE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

### a. Resumen de resultados técnicos del proyecto

	Categorías	% de logro respecto a la meta total del proyecto
Ejecución Técnicos	Propósito	100%
	Componentes	94%
	Productos	87%
	Actividades	86%

### b. Resumen de ejecución presupuestal del proyecto

	Categorías	% de logro respecto a la meta total del proyecto
Ejecución presupuestaria	FONDOEMPLEO (Sin LB y EF)	98%
	CIEDI – La Libertad	93%
	Municipalidades de Ascope	94%
	Municipalidades de Cascas	100%
	APROCHICAMA	100%
	Institutos Tecnológicos	117%
	TOTAL	97%

Fuente: RAM a Noviembre 2017

### c. Resultados del proyecto respecto al mandato de FONDOEMPLEO

Indicador de Propósito	Meta proyecto del	Meta alcanzada	% de logro
Número de capacitados	230	191	83 %
Número de empleos generados	-	134	100%
Incremento de ingresos	-	1200	83.7%

## 3. ANÁLISIS DE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

### I. ANTECEDENTES

El proyecto "Promoción capacidades emprendimientos - comercio - Ascope y Gran Chimú, La Libertad" fue ganador del 15º Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO el cual fue presentado por la ONG CIEDI La Libertad y tuvo como propósito que 230 "Jóvenes y Adultos de las Provincias de Gran Chimú y Ascope con Idea de Negocio o Negocio propio en Marcha, mejoran sus capacidades emprendedoras.". El periodo de ejecución del proyecto fue de 02 de mayo de 2016 al 31 de Diciembre de 2017.

En los distritos de Rázuri, Paiján y Chocope (provincia de Ascope) el contexto económico y comercial generador de empleo se basa principalmente en la agricultura de exportación con el cultivo de caña de azúcar y de espárrago, seguido del comercio, manufactura y servicios. Así también, en Razuri, la actividad pesquera es determinante con la presencia de diversas empresas productoras de harina generadora de un importante número de mano de obra local y externa. En Chocope, la presencia de un número importante de instituciones públicas y privadas dinamiza una alta circulación de personas de toda provincia. Por su parte, en el distrito de Cascas (Provincia Gran Chimú), el negocio que más genera ingresos es el agrícola y particularmente la producción de Uva y la producción industrial de vinos para el mercado regional y nacional.



En términos generales, los negocios que generaron ingresos durante la ejecución del proyecto y en el futuro inmediato, se basan en la dinámica principal de estos sectores y por ende los emprendimientos promovidos por el proyecto están sujetos a dicha dinámica, lo cual es un aspecto favorable para su sostenibilidad.

Además, es importante señalar que durante los últimos años se observa el incremento de numerosas entidades financieras en el valle de Ascope, asentándose principalmente en los distritos de Chocope<sup>1</sup> y Pajjan, esta dinámica da cuenta de la importancia del sector comercial y la demanda de préstamos pequeños a los negocios locales.

Un hecho que tuvo impacto directo en el desarrollo del proyecto fue el Fenómeno del Niño Costero 2017 provocando inundaciones y destrucción de caminos lo que generó retrasos y la postergación de algunas de las actividades. Además, tuvo repercusiones en las bases y actividades económicas de los diferentes distritos de ámbito de intervención, en particular afectando las ventas de los emprendimientos en marcha que ya estaban en funcionamiento y postergando la apertura de aquellos que ya estaban en proceso de iniciar.

Como se ha señalado, la economía local está fuertemente articulada al desarrollo de actividades claves, las cuales fueron afectadas por los desastres naturales. En caso de Razuri, el impacto recayó en la baja de la actividad pesquera y la mano de obra que utiliza, y en la producción de pequeña agricultura con pérdida de producción, etc.

En el distrito de Cascas, la pérdida de áreas de cultivo y la afectación al desarrollo y calidad de parras de uvas por el exceso de agua se vislumbraría todavía como un problema a superar y que afecta al grupo de negocios vinculados con servicios y venta de insumos agrícolas.

También, y sobre formación de emprendimientos en el ámbito del proyecto se identificó que al menos en el distrito de Razuri, existieron antecedentes a través de programas del Estado y empresa privada. En el primer caso, el programa Jóvenes a la Obra donde ya habían participado alguno de los beneficiarios del actual proyecto y el caso de APROCHICAMA que permanentemente brinda cursos permanentes de capacitación productiva a la población del distrito, específicamente a familias de trabajadores de empresa pesqueras.

Considerando los aspectos antes señalados la ejecución del proyecto alcanzo los siguientes resultados:

#### **a. Aproximación al fin del proyecto**

- El proyecto tenía como fin: Contribuir a generar una cultura emprendedora empresarial en los jóvenes y adultos de las provincias de Gran Chimú y Ascope.

El proyecto promovió la formación de capacidades empresariales a través de un proceso de formación en ámbitos con una alta dinámica comercial relacionados a los negocios promovidos. Este aspecto deja instalada una ventaja comparativa entre los emprendimientos promovidos en relación a otros negocios de similares líneas o rubros comerciales. De esta forma el proyecto contribuyó a dinamizar la economía local con la instalación de nuevos negocios y fortaleciendo los que ya se encontraban en marcha.

Así, los emprendedores cuentan con criterios para evaluar la marcha de sus negocios identificando y poniendo en práctica estrategias que permitan una mejor gestión del mismo. Se establece un mayor conocimiento en el manejo real de costos y la determinación de la rentabilidad neta (ganancia o utilidades netas), implementando el usos y/o mejor manejo de registros en el negocio. Se gestiona en mejor medida la cartera de clientes (fidelización). Han diseñado y/o mejorado sus marcas corporativas y estrategias de marketing según sus necesidades comerciales.

---

Caja Piura, Caja Trujillo, Caja Sullana, Crecer, Raíz, Pro empresa, entre otras.



**b. Resultados de los indicadores de propósito**

- E proyecto tenía como propósito: Jóvenes y adultos de las provincias de Gran Chimú y Ascope con idea de negocio o negocio propio en marcha mejoran sus capacidades emprendedoras.
- 

N°	Indicadores de propósito	Unidad de medida	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución	Comentario
<b>Jóvenes y adultos de las provincias de Gran Chimú y Ascope con idea de negocio o negocio propio en marcha mejoran sus capacidades emprendedoras.</b>						
1.1	29 nuevos negocios creados ingresan al mercado local y provincial al 18° mes.	Unidad	29	76	100%	Emprendedores de planes de negocios ponen en marcha sus negocios (21 con capital semilla y 55 con capital propio), generan ventas durante los últimos 5 meses de ejecución del proyecto.
1.2	45 negocios fortalecidos incrementan su base de clientes al 18° mes.	Unidad	45	54	100%	Emprendedores se encuentran formalizados (cuentan con RUC) lo que les respalda para establecer vínculos comerciales con su cartera de clientes. De los registros que manejan durante los últimos 5 meses del proyecto mantiene o han incrementado el número de clientes fijos o eventuales según la naturaleza del negocio.
1.3.	Incremento de los ingresos brutos de los negocios fortalecidos	Porcentaje		85.4	100%	De los negocios fortalecidos y sus ingreso brutos (ventas) promedio durante los ultimo 5 meses del proyecto se establece que han logrado pasar de 2,638 soles a 4,890 soles de ingresos mensuales ( <i>cuadernos de registros del negocio, fichas de supervisión, informe de asesores</i> ).
1.4	Incremento de los ingresos netos de los negocios fortalecidos al 18° mes.	Porcentaje		83.7	100%	De los negocios fortalecidos y sus ingreso brutos (ventas) promedio durante los ultimo 5 meses del proyecto se establece que han logrado pasar de 653 soles a 1,200 soles de ingresos netos mensuales ( <i>cuadernos de registros del negocio, fichas de supervisión, informe de asesores</i> ).
1.5	5% de tasa de mortalidad de los negocios creados al 18° mes	Porcentaje	Hasta 5%	0%	100%	El total de negocios creados han mantenido ingresos por ventas durante los últimos 5 meses del proyecto.
1.6	2% de tasa de mortalidad de los negocios fortalecidos al 18° mes.	Porcentaje	Hasta 2%	0%	100%	El total de negocios fortalecidos, en particular los de capital semilla, han presentado ingresos importantes por ventas durante los últimos 5 meses del proyecto, además generan mano de obra interna directa e indirecta. Estos negocios ya se encuentran insertados en mercados locales, y provinciales con lo cual se garantiza una implementación favorable.
<b>Total</b>					<b>100%</b>	

**c. Resultados de los indicadores de los componentes**

N°	Indicadores de componente	Unidad de medida	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución	Comentario
<b>I</b>	<b>Componente 1: Capacitación en gestión de negocios a jóvenes y adultos de las provincias de Gran Chimú y Ascope.</b>					
1.1	230 Hombres y mujeres	Persona	230	191		Planes fueron aprobados y calificados en el



N°	Indicadores de componente	Unidad de medida	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución	Comentario
	certifican su proceso de formación sustentando planes de negocios (127) y planes de mejora (103) en las provincias de Gran Chimú y Ascope.				83%	marco del proceso de capacitación y asesorías para elaboración de planes (negocio y mejora). Se calificó según criterios establecidos entre estos asistencia a sesiones, etc.
<b>II Componente 2: Implementación de emprendimientos.</b>						
2.1	43 Hombres y mujeres con ideas de negocios (20) y negocios en marcha (23) implementan su plan de negocio con capital semilla en las provincias de Gran Chimú y Ascope.	Persona	43	43	100%	Emprendimientos reciben capital semilla (22 plan de mejora y 21 plan de negocio) para implementación de sus negocios. La gestión del negocio muestra mejoras, usan redes sociales para promocionar sus productos, identifican y manejan cálculos para determinar utilidades mensuales y pueden planificar el uso de las mismas para fortalecer el negocio. Se evidencia mejoras en el manejo de registros de ingresos para determinar las ganancias netas. Las utilidades que vienen alcanzando se reinvierten principalmente en el propio negocio. Durante las supervisiones se manifestó el problema en concretar el inicio de actividades de dos de los negocios, (Sra. Rosa Spirán y Sr. Jaira Linares) los cuales fueron implementados en octubre y enero respectivamente.
2.2	74 Hombres y mujeres con ideas de negocios (29) y negocios en marcha (45) implementan su plan de negocio con capital propio en las provincias de Gran Chimú y Ascope.	Persona	74	113	100%	Negocios que tienen inversión de ahorros propios con lo que han implementado sus negocios y actualmente cuentan con ventas con lo cual están capitalizando para la mejorar. Existe un aceptable nivel de motivación para el desarrollo de sus negocios. Se tiene una clara estrategias de promoción, manejo de clientes y manejan registros.
<b>Total</b>					<b>94%</b>	

#### d. Resultados de los indicadores de productos

COMPONENTE	Producto / Indicador	Meta del Proyecto	Ejecutado	% de ejecución	Comentario del Gestor/ supervisor	
Componente 01: Capacitación en gestión de negocios a jóvenes	<b>1.1. Participantes con idea de negocio o negocio propio en marcha seleccionados.</b>					
	1.1.1 253 beneficiarios (137 con ideas de negocio y 116 con negocio propio en marcha) cumplen requisitos para ser seleccionados hasta el 3° mes del proyecto.	Persona	253	273	100%	Se seleccionó a potenciales emprendedores según los requisitos establecidos. El proceso implicó inscripción en ficha de características socioeconómicas, aplicación de cuestionario de capacidades emprendedoras.
	<b>1.2. Participantes capacitados cuentan con plan de negocios o planes de mejora aprobados y viables.</b>					



COMPONENTE	Producto / Indicador	Meta del Proyecto		Ejecutado	% de ejecución	Comentario del Gestor/ supervisor
y adultos de las provincias de Gran Chimú y Ascope.	1.2.1 137 beneficiarios capacitados con ideas de negocio reconocen las CEPS, han mejorado sus competencias en gestión empresarial y en la elaboración de un plan de negocios al séptimo mes del proyecto.	Persona	137	103	75%	Emprendedores de ideas de negocios y negocios en marcha identifican características emprendedoras necesarias en el manejo de sus futuros negocios (autoconfianza, perseverancia, búsqueda de información). La noción de riesgos como parte de manejo de los negocios es un aspecto que manejan así como la seguridad de tener capacidades para asumirlas. Definen la importancia de la visión, misión de sus negocios, la identificación de la propuesta de valor de sus productos, conocen mecanismos o herramientas de marketing en mayor medida los ganadores de capital semilla que ya habían iniciado su inversión en el negocio. Al finalizar el proyecto, se reconoce un mayor manejo en la determinación de una estructura de costos de sus negocios (costos fijos y variables). Reconocen que para determinar sus ganancias se debe manejar los costos o gastos que se tiene en el negocio, para lo cual el cuaderno de registro es una herramienta importante.
	1.2.2 116 beneficiarios capacitados con negocio propio en marcha reconocen las CEPS, han mejorado sus competencias en gestión empresarial y en la elaboración de un plan de mejora de su negocio al séptimo mes del proyecto.	Persona	116	88	76%	
	1.2.3. 230 beneficiarios capacitados (127 con ideas de negocios y 103 con negocios en marcha) aprueban con calificación VIABLE sus planes de negocios y planes de mejora al octavo mes del proyecto.	Persona	230	191	83%	
<b>Componente 2.</b> Implementación de emprendimientos.	<b>2.1. Participantes acceden a capital semilla para cofinanciar la implementación de sus planes de negocio o plan de mejora.</b>					
	2.1.1. 100 beneficiarios (55 con ideas de negocio y 45 con negocios en marcha) preseleccionados para participar en el concurso de capital semilla al noveno mes del proyecto.	Personas	100	110	100%	La preselección de planes para participar en concurso se realizó a través de calificación de facilitadores encargados de capacitación de módulos. Se estableció proceso de sustento (simulación de exposición) en fecha final de la capacitación. En informes de facilitadores se observa una nota final por cada participante y sus respectivos planes concluidos.

COMPONENTE	Producto / Indicador	Meta del Proyecto		Ejecutado	% de ejecución	Comentario del Gestor/ supervisor
	2.1.2 23 beneficiarios (11 con ideas de negocio y 12 con negocios en marcha) participan del concurso conducido por FONDOEMPLEO capital semilla a los mejores planes de negocio.	Personas	23	23	100%	Planes preseleccionados (86: 40 planes de mejora y 46 planes de negocio) fueron presentados al comité de evaluación del Primer concurso nacional de capital semilla organizado por FONDOEMPLEO con un jurado integrado por representantes del Ministerio de la Producción, de Agricultura, de Trabajo y de la Cámara de Comercio y Producción La Libertad, y un representante de FONDOEMPLEO como Veedor. En total se aprobaron 23 planes (11 planes de negocio y 12 planes de mejora) financiados por FONDOEMPLEO.
	2.1.3. 20 beneficiarios (12 con ideas de negocio y 18 con negocios en marcha) reciben a través del concurso con financiamiento de CIEDI y las Municipalidades distritales capital semilla a los mejores planes de negocio.	Persona	20	20	100%	Los planes fueron preseleccionados y presentados (86) al comité de evaluación para el concurso de capital semilla. En total se aprobaron 20 planes (10 planes de negocio y 10 planes de mejora) financiados por instituciones aliadas: CIEDI (5), Municipalidades (13) y Aprochicama (2). En el caso de capitales semilla se observó hasta el final del proyecto un retraso – principalmente de Municipalidades - en los desembolsos o entrega de los montos comprometidos (en algunos casos justificados por los bajos ingresos municipales por efectos del FEN).
<b>2.2. Participantes implementan sus planes de negocio o planes de mejora, cofinanciado con capital semilla.</b>						
	2.2.1 43 beneficiarios (20 con ideas de negocio y 23 con negocios en marcha) implementan sus planes con asistencia técnica del proyecto.	Persona	43	43	100%	Se consideran los negocios con planes en marcha y recibieron capital semilla que evidencian ventas reales (cuadernos de registros). La gestión del negocio muestra mejoras, usan redes sociales para promocionar sus productos, identifican y manejan cálculos de costos para determinar utilidades mensuales y pueden planificar el uso de las mismas para fortalecer el negocio. Así mismo manejan ofertas y promociones de sus servicios para incrementar sus ventas en los días que tienen menos movimientos. Se evidencia mejoras en el manejo de registros de ingresos para determinar las ganancias netas. Las utilidades que vienen alcanzando se reinvierten principalmente en el propio negocio.
	2.2.2 42 beneficiarios (16 con ideas de negocio y 26 con negocios en marcha) participan en ferias provinciales para convertirse en proveedores de servicios a empresas públicas y privadas para su sostenibilidad.	Persona	42	30	71.4%	La ferias se realizaron únicamente en distrito de Cascas donde participaron emprendedores locales y algunos de otros distritos del proyecto. La propuesta del proyecto se circunscribió a participar en ferias locales y fechas claves, finalmente no se concretó mayores ventas y/o lograron convertirse en proveedores de servicios a empresas públicas y privadas. En otros casos emprendedores mantienen vínculos contractuales individuales con tiendas comerciales, empresas, etc.
<b>2.3. Participantes implementan sus planes de negocio o planes de mejora, cofinanciado con capital propio.</b>						



COMPONENTE	Producto / Indicador	Meta del Proyecto		Ejecutado	% de ejecución	Comentario del Gestor/ supervisor
	2.3.1 146 beneficiarios (77 con ideas de negocio y 69 con negocios en marcha) reciben asistencia técnica para la implementación de sus planes de negocios con capital propio	Persona	146	147	100%	Beneficiarios de plan de negocios ponen en marcha sus emprendimientos con inversión propia e incentivos brindados por el proyecto (caso de 36 beneficiarios que recibieron S/ 200 soles). Se diseñó un plan de operación que involucra principalmente estrategia de publicidad y manejo de costos. A nivel interno se mejoraron el orden, ubicación y limpieza de sus negocios. Beneficiarios de plan de mejora manejan en mejor medida estrategia de fidelización de clientes y promoción. En todos los casos se resalta la importancia de manejo de registros con lo cual definen mejor la orientación de las ganancias que genera el negocio. El manejo de costos se ha incorporado en la lógica del manejo para determinar mejor sus utilidades netas. Al finalizar el proyecto, se reconoce un mayor manejo en la determinación de una estructura de costos de sus negocios (costos fijos y variables). Reconocen que para determinar sus ganancias se debe manejar los costos o gastos que se tiene en el negocio, para lo cual el cuaderno de registro es una herramienta importante.
	2.3.2 74 beneficiarios (29 con ideas de negocio y 45 con negocios en marcha) implementan sus planes con asistencia del proyecto	Persona	74	113	100%	Beneficiarios cumplen con criterios. Son negocios que tienen inversión de ahorros propios con lo que han implementado sus negocios y actualmente cuentan con ventas con lo cual están capitalizando para la mejorar. Existe un aceptable nivel de motivación para el desarrollo de sus negocios. Se tiene una clara estrategias de promoción, manejo de clientes y manejan registros.
	2.3. 50 beneficiarios (19 con ideas de negocio y 31 con negocios en marcha) participan en ferias provinciales para convertirse en proveedores de servicios a empresas públicas y privadas para su sostenibilidad al 19 ° mes del proyecto.	Persona	50	20	40%	Emprendedores por iniciativa propia y de forma individual participan de diversas ferias organizadas en Trujillo, Tarapoto y las provincias de Ascope y Gran Chimú.  Manejan cartera de clientes de alcance regional y nacional y en algún caso internacional, ya que cuentan con aliados como el MINCETUR o realizan ventas a través de tiendas virtuales para ofertar sus productos.
<b>Total</b>					<b>87%</b>	

#### **4.4. Cuadro de Actividades programadas y alcanzados al finalizar el proyecto**

Producto	Actividad	Unidad de Medida	Meta	Ejecutado	% de Ejecución	Comentarios del Gestor/ Supervisor
<b>Componente 01: Capacitación en gestión de negocios a jóvenes y adultos de las provincias de Gran Chimú y Ascope.</b>						



Producto	Actividad	Unidad de Medida	Meta	Ejecutado	% de Ejecución	Comentarios del Gestor/ Supervisor
1.1. Participantes con idea de negocio o negocio propio en marcha seleccionados.	1.1.1. Difundir y promocionar el proyecto	Evento	4	4	100%	Se utilizaron diversos medios de promoción como programas de radio y televisión local, afiches, volantes además de los contactos vinculados a los gobiernos locales como las oficinas de Desarrollo Económico. Se convocaron eventos informativos públicos. En la práctica la difusión boca a boca también fue importante para la difusión.
	1.1.2. Registrar a los participantes	Documento	450	418	93%	Este procesos se realizó principalmente en las oficinas del proyecto (Paijan y Cascas), así como en las oficinas de las municipalidades. Del total de inscritos el 60% fueron mujeres.
	1.1.3.. Verificar la información y/o documentación entregada por los participantes registrados	Documento	450	418	93%	Se recabaron documentos sustentatorios que formaban parte de requisitos de inscripción los cuales fueron corroborados y validados para la elaboración de listado de inscritos preseleccionados (DNI, recibo de servicios, formato de verificación domiciliaria). La verificación domiciliaria fue parte del proceso.
	1.1.4. Evaluar y preseleccionar a los potenciales beneficiarios	Documento	430	418	97%	02 Psicólogos emplearon herramientas (cuestionario) para evaluar Características Emprendedoras Personales (CEP), así como la evaluación socioeconómica y la entrevista personal por competencia. Este proceso fue fundamental para conocer las actitudes y aptitudes emprendedoras y seleccionar a los participantes beneficiarios.
	1.1.5 Seleccionar a los beneficiarios a ser capacitados	Documento	253	273	100%	Se aplicó entrevista personal y evaluación de ficha socioeconómica con lo cual se seleccionó a beneficiarios que cumplieran requisitos. Se estableció un grupo de reserva para considerar deserción.
1.2. Participantes capacitados cuentan con plan de negocios o planes de mejora aprobados y viables.	1.2.1. Capacitar a los beneficiarios para fortalecer las competencias para la gestión de negocios.	Sesión	315	317	100%	Se logró una opinión favorable sobre la metodología utilizada y el desempeño de los facilitadores calificando los talleres como "buenos". En el desarrollo del Módulo I, se recuerda los ejercicios estructurados que les permitió relacionar e identificar los conceptos claves como marketing, gestión, costos, liderazgo, trabajo en equipo, manejo del riesgo, delegación de funciones, autoestima, entre otros. Al final del proceso se observó a participantes con una nueva actitud de implementar cambios frente al manejo de sus negocios y en otros casos con la decisión de iniciarlos. En el caso de los módulos II y III, la capacitación se realizó según el cuaderno de trabajo entregado donde se realizaban los avances progresivos en la elaboración de los respectivos planes.
	1.2.2. Monitorear la evolución del aprendizaje a lo largo del proceso de capacitación.	Visita	50	54	100%	A través de un consultor realizó la medición de aprendizaje con la aplicación de un test (70 beneficiarios) y entrevistas semiestructuradas (18 emprendedores) durante el proceso de las capacitaciones. Los resultados obtenidos registraron que el 51% cuentan con un nivel alto de aprendizaje y de muy bajo del 11%, grupo al



Producto	Actividad	Unidad de Medida	Meta	Ejecutado	% de Ejecución	Comentarios del Gestor/ Supervisor
						que se identificó para realizar acciones de reforzamiento a través de visitas de asesoría. Beneficiarios destacan mejoras sobre el manejo de negocios (como vender, como aplicar estrategias de marketing, criterios para determinar punto de equilibrio o como determinar la ganancia netas).
	1.2.3. Brindar asesoría para la formulación de planes de negocio o planes de mejora.	Documento	500	505	100%	Se realizaron 505 asesorías se para reforzamiento y/o nivelación de participantes a las sesiones de capacitación, completar avances en el cuaderno de trabajo y en mayor medida concretar el formato Excel sobre costos. Este es un aspecto que requirió mayores acciones para que se logara concretar debido a las desigualdades o desconocimiento de programas informáticos por parte de los participantes, en la práctica esto género que un gran número de participantes desistiera de continuar participando "muchos se asustaron". Al final fueron 110 documentos de planes culminados que fueron entregados. El proceso de asesoría permitió afinar la viabilidad de las propuestas, sin embargo no todo culminaron el proceso en igual medida.
	1.2.4. Evaluar y aprobar los planes de negocio o planes de mejora.	Documento	230	191	83%	Evaluación y aprobación de planes estuvo a cargo de facilitadores que desarrollaron los módulos II y III. Inicialmente se consideraron algunos criterios como asistencia, cumplimiento de tareas, elaboración de propuesta. En informes de facilitadores se establece una nota única de "evaluación de la viabilidad de cada negocio" a partir de las exposiciones realizadas por cada participante. Se debe señalar que en varios casos los participantes no asistieron a las exposiciones o sustentación. De lo verificado al momento de la supervisión se lograron 110 planes culminados y considerados viables como productos finales del proceso, los formatos impresos y digitales se encuentran en las oficinas del proyecto y en poder de los beneficiarios en formatos digitales y/o físicos. Posteriormente, como cumplimiento de las recomendaciones, en los casos de emprendedores que abandonaron durante el proceso se realizó una consultoría para apoyarlos en la culminación de la elaboración de planes alcanzando finalmente 191 planes elaborados y aprobados por el proyecto.
	1.2.5. Prevenir la deserción de los beneficiarios.	Visita	35	35	100%	Se realizaron visitas a beneficiarios según identificación de inasistencias a capacitaciones o en otros casos los que ya habían dejado de asistir. Este proceso no tuvo un registro de visitas para respaldar el proceso realizado. Se reporta como cumplimiento 35 visitas a razón de 7 visitas mensuales pero a decir del equipo técnico "fueron muchas más visitas". Sin embargo, en el proceso se identifica la existencia de un gran número de beneficiarios que abandonaron el proceso. Entre otros las principales razones de la deserción se evidenciaron, uso del formato Excel para el



Producto	Actividad	Unidad de Medida	Meta	Ejecutado	% de Ejecución	Comentarios del Gestor/ Supervisor
						manejo de costos a decir de los entrevistados "muchos se asustaron como no sabían manejarlo, y en esta medida la exigencia era mayor, adicionalmente no todos contaban con computadoras"; también se dieron caso de enfermedades, embarazos, estudios, etc.
<b>2. Implementación de emprendimientos.</b>						
2.1. Participantes acceden a capital semilla para cofinanciar la implementación de sus planes de negocio o plan de mejora.	2.1.1. Preseleccionar los planes de negocios o planes de mejora a ser presentados al "concurso de Planes de Negocio y Planes de Mejora con Capital Semilla".	Documento	100	110	100%	110 Beneficiarios concluyeron la elaboración de sus planes y cuentan con una versión impresa y digital. Así, 40 planes de mejora y 46 planes de negocios fueron preseleccionados y enviados al comité nacional del concurso, este proceso se realizó en coordinación de equipo técnico evaluando criterios establecidos en bases como es asistencias a capacitaciones entre otras. La etapa de evaluación de documento técnico y sustentación estuvo a cargo de Jurado regional y veedor de FONDOEMPLEO. Se realizaron talleres y/ o a través de redes sociales para difusión de las bases del concurso y apoyo en la elaboración de presentaciones ante jurado calificador en base a los criterios establecidos.
	2.1.2.. Entregar el capital semilla en función al avance de la implementación de los planes de negocio o planes de mejora.	Capital semilla	43	42	98%	Proceso se inició con reuniones de información a ganadores sobre procedimientos para realizar las adquisiciones. Se identificó dificultades en proceso de concretar 3 cotizaciones, o en otros casos se realizaban en lugares no formales, establecimientos que no disponían la entrega de números de cuentas para transferencias, negación de dar cotizaciones por inseguridad de realizar la adquisición, compras fuera de las zonas del proyecto, entre otras. Hasta el final del proyecto presentaron retrasos, por lo que el capital se entregó por etapas o no se concretaba la totalidad de entrega de capital semilla a 21 ganadores (10 planes de negocio y 11 de mejora) financiados específicamente por Municipalidades, en caso particular de municipalidad de Chocope que hasta el último mes del proyecto no concreto la entrega de 01 capital semilla. En estos casos los emprendedores financiados con capital de municipalidades retrasaron sus procesos de implementación.
2.2. Participantes implementan sus planes de negocio o planes de mejora, cofinanciado con capital semilla.	2.2.1. Brindar asistencia técnica a emprendedores que accedieron a capital semilla.	Visita	215	206	96%	Se contrató a 5 consultores distribuidos según experiencia líneas de negocios y conocimiento de zonas. La primera visita fue para revisar plan de inversión de planes y realizar ajustes necesarios en los casos que se evaluara necesarios para proceder al proceso de adquisición. Asimismo, se levantó información en ficha de evidencias para determinar línea de base de cada negocio y se viene implementando cuadernos de registros. Al mes de julio mayoría de casos recibió hasta 2 asesorías. Este proceso se realiza a través de las consideraciones establecidas en el documento del "Plan de acción para la implementación de los planes de negocio y planes de mejora a emprendedores

Producto	Actividad	Unidad de Medida	Meta	Ejecutado	% de Ejecución	Comentarios del Gestor/ Supervisor
						<i>que accedieron al capital semilla".</i>
	2.2.2. Supervisar la implementación de los planes de negocios o planes de mejora.	Visita	113	87	77%	Supervisión estuvo a cargo de equipo técnico del proyecto. La supervisión verifico el cumplimiento de asesorías y de avances en la implementación de recomendaciones e instalación de negocios, estas visitas se realizaban por muestreo y una vez desarrollado las asesorías para verificar el cumplimiento de recomendaciones y avance de implementación e indicadores. Se diseñó y aplico un instrumento de supervisión que verificaba y media los indicadores comprometidos en el proyecto.
	2.2.3. Realizar acciones para favorecer la sostenibilidad del proyecto.	Evento	3	3	100%	Emprendedores del distrito de Cascas participaron en la Feria Regional Anual de la Uva 2017 (Julio) y Fiesta Patronal Distrito de Cascas (octubre), además emprendedores de forma individual participan en ferias regionales como Contumaza y Trujillo.
2.3. Participantes implementan sus planes de negocio o planes de mejora, cofinanciado con capital propio.	2.3.1. Brindar asistencia técnica a emprendedores que no accedieron a capital semilla.	Visita	586	580	99%	Se brindaron asistencias a 147 beneficiarios. Se contrató a 5 consultores distribuidos según experiencia líneas de negocios y conocimiento de zonas. Se planifico y ejecuto 5 visitas de asesoría por cada beneficiario. Este proceso se realizó a través de las consideraciones establecidas en el documento del "Plan de acción para la implementación de los planes de negocio y planes de mejora a emprendedores que no accedieron al capital semilla", y además del "Plan de asistencia técnica para la implementación y seguimiento de planes de negocios y planes de mejora para emprendedores que recibieron y no, capital semilla".
	2.3.2. Supervisar la implementación de los planes de negocios o planes de mejora.	Visita	83	143	100%	Equipo técnico tiene previsto distribuirse por distritos. Se realizaron 143 visitas de supervisión a los 147 emprendedores con capital propio y estuvo a cargo de equipo técnico del proyecto. La supervisión verifico el cumplimiento de asesorías y de avances en la implementación de recomendaciones e instalación de negocios, estas visitas se realizaban por muestreo y una vez desarrollado las asesorías para verificar el cumplimiento de recomendaciones y avance de implementación e indicadores. Se diseñó y aplico un instrumento de supervisión que verificaba y media los indicadores comprometidos en el proyecto.
	2.3.3. Realizar acciones para favorecer la sostenibilidad del proyecto.	Evento	2	2	100%	No se verifica la organización y participación en ferias organizadas por el proyecto. Estas acciones quedaron circunscritas a participar en festividades distritales.
<b>Total</b>					<b>96%</b>	



#### 4.- ANÁLISIS DE LA EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

##### 4.1. Aporte FONDOEMPLEO

Concepto	S/.
FONDOEMPLEO	703,284.66
Línea de base y Evaluación Final (6% de los costos y gastos directos de FONDOEMPLEO)	36,065.88
<b>Total, a transferir</b>	<b>667,218.78</b>

##### 4.2. MONTO EJECUTADO (a diciembre 2017)

Fuente	Presupuesto según convenio S/.	Total según presupuesto vigente S/.	Ejecutado S/.	% de ejecución	Comentarios
FONDOEMPLEO Presupuesto a Desembolsar (Sin LB y EF)	667,218.78	667,218.78	656,151.59	98%	Se cumplió la entrega de capital semilla comprometido. Existen saldos referidos principalmente a la realización de ferias que no se han concretado.
CIEDI – La Libertad	252,374.67	252,374.67	233,677.91	93%	Se cumplió con entrega de capital semilla comprometido.
Municipalidades de Ascope (Paijan, Razuri, Chocope)	67,170.00	67,170.00	63,082.07	94%	Municipalidad de Chocope no concreto la entrega de 01 capital semilla. En los demás distritos las municipalidades concretaron al entrega de los capitales semillas comprometidos.
Municipalidades de Cascas	20,140.00	20,140.00	20,140.00	100%	La entrega de capital semilla a emprendedores se cumplió. En procesos la entrega de comprobantes d adquisiciones.
APROCHICAMA	10,000.00	10,000.00	10,000.00	100%	Aporte Cumplido
Institutos Tecnológicos	4,086.00	4,086.00	4,781.81	117%	Aporte Cumplido
<b>Total</b>	<b>1,020,989.45</b>	<b>1,020,989.45</b>	<b>987,833.38</b>	<b>97%</b>	

Fuente: RAM a diciembre 2017

CONCEPTO	S/.
A. Total a transferir	667,218.78
B. Desembolsos	666,824.45
C. Otros Ingresos	43.70
D. Monto Ejecutado	656,151.59
E. Descuentos y/o Penalidades.	-
F. Gastos Observados	-
<b>Saldo (B+C-D-E-F)</b>	<b>10,716.56</b>

Fuente: RAM a diciembre 2017 (incluye cancelación de compromisos en enero 2018)



#### 4.3.- DEVOLUCIÓN DE FONDOS Y CIERRE DE CUENTA BANCARIA DEL PROYECTO

CIEDI La Libertad procedió a cerrar la cuenta bancaria y se devolvieron a FONDOEMPLEO S/ 10,716.56 según la documentación remitida a los correos electrónicos recibidos en FONDOEMPLEO el día 19 de enero de 2018 conteniendo la información al cierre.

### 5. CONCLUSIONES Y CALIFICACION DEL PROYECTO

#### 5.1 CALIFICACIONES DE SUPERVISIONES ANTERIORES

N°	NOMBRE DEL SUPERVISOR	CARGO	N° DE MONITOREO / ENTREGABLE	PERIODO	CALIFICACIÓN
1	Mery Carranza	Gestor FONDOEMPLEO	01 ENTREGABLE	Mayo-Setiembre 2016	APROBADO
2	Fernando Gonzalo Aguilera	Supervisor externo	02 ENTREGABLE	Octubre 2016 – Febrero 2017	APROBADO
3	Fernando Gonzalo Aguilera	Supervisor externo	03 ENTREGABLE	Marzo – Julio 2017	APROBADO
4	Fernando Gonzalo Aguilera	Supervisor externo	04 ENTREGABLE	Agosto – Noviembre 2017	APROBADO

#### 5.2 CONCLUSIÓN GENERAL DEL PROYECTO

Luego de finalizado el proyecto se establecen las siguientes conclusiones generales:

- **Ingresos generados.** Al finalizar, el proyecto permitió mejorar las capacidades de manejo de negocios de 191 emprendedores. En caso de negocios fortalecidos (54) se logró que sus ingresos brutos se incrementen en un 85.4 %, pasando en promedio de S/ 2,638 soles a S/ 4,890 soles. Y, el caso de ingresos netos el incremento se establece en un 83.7% pasando en promedio de de 653 soles a 1,200 soles en promedio mensual.
- **Metodología en capacidades emprendedoras.** El desarrollo de la metodología CEFE en el proceso de aprendizaje de los emprendedores a través de ejercicios estructurados (Modulo I) ha permitido que los participantes relación, reflexionen y desarrollen habilidades que deben tener en cuenta en el manejo de los negocios que buscan implementar y fortalecer.
- **Capacidades emprendedoras personales.** Beneficiarios del proyecto identifican en mejor medida características emprendedoras necesarias para el manejo del negocio. De las entrevistas realizadas se establece que "*asumir riesgos, planificar y autoconfianza*" son aspectos – en mayor medida relacionados - que favorecen el desarrollo del emprendimiento. La colocación de un afiche con las características emprendedora en cada negocio permitió una mejor identificación y visualización del ejercicio de las CEPs.
- **Capacitaciones en gestión empresarial.** Las capacitaciones sobre gestión empresarial (Modulo II y III) permitió que beneficiarios con ideas de negocios definan mejor y/o identifiquen la viabilidad de sus iniciativas económicas a ser implementadas, en el caso de los negocios en marcha la identificación del diagnóstico y propuestas de solución a los problemas identificados los sitúa en mejores condiciones respecto de otros negocios en sus ámbitos. Han adquirido conocimientos en el diseño y estructura de un plan de negocio o mejora respectivamente. Emprendedores identifican, diferencian y gestionan mejor el manejo monetario de sus ventas "*dinero del negocio y dinero personal*".
- **Concurso Capital Semilla.** Los participantes del concurso se enfrentaron y sustentaron sus respectivos planes desarrollando estrategias para enfrentarse al jurado y las preguntas sobre el



conocimiento y/o manejo de sus negocios. Considerando las características y perfil de beneficiarios se reconoce que principalmente tuvieron que superar sus miedos, y usar su poder de convencimiento.

- **Capital semilla.** El uso del capital semilla permite que negocios hayan concretado sus planes de inversión necesarios para el fortalecimiento de los negocios con lo que en la mayoría de casos han mejorado la calidad de sus servicios, racionalizado costos de producción y mejorado sus procesos, revirtiéndose en mejorar sus ventas y utilidades. Así mismo, la premiación de 43 negocios ganadores de capital semilla tuvo un notorio reflejo en la promoción de negocios entre la población de los ámbitos de intervención “cultura emprendedora” desarrollada con capacitaciones, se tuvo una cobertura importante a través de medios locales y regional donde se presentaron experiencias de ganadores.  
<https://www.youtube.com/watch?v=-EkTHbV7oWc>      <https://www.youtube.com/watch?v=y1P-1FhMJzo>
- **Mayor protagonismo en la presencia de mujeres en el conjunto de beneficiarios del proyecto.** El perfil que caracteriza a las participantes es que son jóvenes y conductoras del hogar, lo cual establece un aspecto a evaluar en el resultado, grado de probabilidad de persistir o continuar con estos negocios y su “*determinación de generar ingresos*”. De 43 ganadores de capital semilla el 65% (28) son mujeres y en relación al situación del negocio 14 (50%) son con negocios en marcha e ideas de negocios, respectivamente. Del total de beneficiarios con planes (191) que están comprendidos para procesos de asesorías para implementación el 65% (122) son mujeres.
- **Desempeño de CIEDI La Libertad como entidad ejecutora.** A lo largo del proyecto se presentaron observaciones a la forma de gestión como distribución del equipo técnico en los ámbitos de intervención, capacidad de respuesta o retroalimentación frente a las dificultades presentadas con la deserción de beneficiarios en la fase de elaboración de planes y en la última etapa de ejecución han tenido observaciones a la información de avance remitida mensualmente (reporte de contrapartidas). Además, dos de los beneficiarios que accedieron a capital semilla tuvieron problemas para implementar sus negocios y finalmente lo hicieron pero extemporáneamente a lo programado con lo que el nivel de acompañamiento a la implementación de sus procesos no ha sido el adecuado.

## 6. LECCIONES APRENDIDAS

A partir de las actividades y estrategias implementadas por el proyecto y considerando los resultados alcanzados se establecen las siguientes lecciones para posteriores intervenciones:

- Definir de inicio metodología para el registro de datos referidos a ingreso neto (utilidad o ganancia neta) y cálculo de su incremento. Uso de formatos y procedimientos (determinación de costos) para medir los ingresos o utilidad neta final de la intervención debe considerarse desde momento inicial (Planes de mejora). Este aspecto se debe tomar en cuenta considerando definir el dato de base para la comparación final de la variación de ingresos luego de la intervención del proyecto o el momento en el que este culmina. Se deben tener en cuenta la temporalidad y característica de cada línea de negocios lo que están sujetos factores contextuales. Involucra considerar las características en el uso de los cuadernos de registros y forma del manejo del cálculo que se establece en el mismo, además del momento de inicio del registro de los datos.
- Mejor distribución de responsabilidades y ubicación de personal técnico del proyecto dentro de sus ámbitos de intervención para responder a las necesidades del proyecto y acciones de seguimiento y soporte a beneficiarios. Este aspecto se evidencio en mayor medida en la etapa de elaboración de planes donde no se tuvo un mayor control o manejo de las deserciones o abandono a los talleres de capacitación.
- Organizar programa de capacitación (fase de elaboración de planes) considerando una adecuada frecuencia temporal para no perder la ilación de los cumplimientos de tareas (avances)



y aprendizajes en el desarrollo de elaboración de sus planes. Este proceso también debe tener en consideración la dinámica social de los ámbitos y población (prácticas religiosas, fiestas locales, finalización épocas escolares, etc.). En general, se identifica espacios de tiempo "distantes" "vacíos" entre una fase y otra que debilitaba una mayor intensidad de participación en las actividades del proyecto (junto a esto se complicó hechos como el FEN o retraso en la difusión de bases de concurso de capital semilla).

- Uso de programas informáticos para manejo de costos debe considerar un análisis de las capacidades y conocimientos de participantes. Aspecto que tuvo una implicancia directa en un alto número de abandono y/o deserción de participantes del proyecto *"ya no participaron porque se asustaron, no sabíamos manejar la computadora"*. El proyecto incorporó en las capacitaciones el manejo de un programa en hoja Excel para el Cálculo de Costos por productos estrella de los negocios (planes de negocio y planes de mejora) sin tomar en cuenta el grado de familiaridad, edad y conocimiento de informática o manejo de equipos de cómputo de un gran número de emprendedores. En este mismo sentido se evalúa también "el uso limitado" del "Aula virtual" implementado como mecanismo de soporte de información y lugar de descargar de materiales académicos.
- Mejorar proceso de acompañamiento a emprendedores para realizar cotizaciones y compras de equipos y/o materiales con recursos de capital semilla. En el proceso se presentaron dificultades en recabar comprobantes, retrasos en rendiciones, etc. Además, el retraso en la puesta en marcha del negocio disminuye el tiempo que se puede acompañar al emprendedor con las asistencias.
- Establecer mejores niveles de coordinación y/o colaboración con aliados estratégicos de los ámbitos para la identificación y seguimiento de los emprendimientos promovidos. En caso de APROCHICAMA que cuenta con un capital humano formado en procesos producción no se tuvo una mayor coordinación para estos se incorporaran al proyecto. Y en caso de municipalidades la relación se circunscribe a la entrega de los capitales semilla pero no se concreta finalmente en una transferencia que brinde respaldo a los negocios una vez finalizado el proyecto. En general, sobre el aporte de capital semilla de aliados "su rol quedó únicamente circunscrito a la entrega" no se estableció ningún otro tipo de involucramiento de monitoreo y/o seguimiento de emprendimientos dado que los convenios no lo establecen.

## 7. APROXIMACION HACIA LA SOSTENIBILIDAD

### 7.1. Sostenibilidad económica

La sostenibilidad económica de la propuesta se refleja en los siguientes aspectos que permitirán la continuidad comercial de los emprendimientos promovidos por el Proyecto:

- Dinámica económica favorable para emprendimientos de distritos de intervención. En Razuri, la economía local se sostiene en base a la actividad de la pesca y la presencia de empresas privadas existentes generando un flujo intenso de carga y presencia de trabajadores. En el caso de Paijan, la agricultura de caña de azúcar y espárragos son la base de ingresos locales, así como alta circulación del comercio y ferias locales. En Cascas, la producción de Vid define la base económica de ingresos de los agricultores locales, esta dinámica marca el temperamento de la economía del distrito En caso de Chocope, importante dinámica económica por la presencia de la empresa Casa Grande y la demanda de mano de obra local, así como la presencia de entidades públicas y privadas, ubicando a este distrito en el de mayor circulación de personas foráneas, las oficinas de los principales entidades bancarias y de crédito se ubican en el distrito, este aspecto favorecerá los principales servicios. Bajo



estas características inherentes, el contexto económico es favorable, a pesar de las adversidades y la temporalidad negativa de las actividades y eventualidades climáticas existentes.

- Gobiernos Municipales con disponibilidad de promover el Desarrollo económico local. A pesar de las dificultades por el FEN los gobiernos municipales evidenciaron su decisión de respaldar iniciativas económicas de emprendimientos. El aporte de capitales semillas adicionales aprobados por acuerdos de consejos dan cuenta de este proceso. En el caso de Razuri, se evidencia la disponibilidad de brindar facilidades a emprendedores para tramitar la licencia de funcionamiento a un costo menor.
- Generación de mano de obra (empleos). Emprendimientos ocupan mano de obra de familiares directos que apoyan el desarrollo de los negocios, en otros casos se identifican emprendimientos que generan empleos nuevos directos e indirectos (comisiones por ventas). Esta dinámica respalda la continuidad de los negocios.
- CIEDI La Libertad gestiona la aprobación de proyecto de Emprendimientos en las provincias de intervención. Esta gestión viene siendo favorable con la cooperación internacional interesada en promover mejores condiciones económicas de las mujeres post desastre del FEN.

## **7.2. Sostenibilidad social**

La sostenibilidad social de la propuesta se refleja en las siguientes acciones logradas a lo largo del Proyecto:

- La participación del entorno familiar en el desarrollo de los emprendimientos le incorpora un matiz particular a los negocios promovidos debido a que es un soporte para la gestión del negocio. Se identifican casos en los que es la unidad familiar la que se involucra y transfiere las capacidades adquiridas por el emprendedor capacitado.
- Predominancia de mujeres solas conductoras y responsables de la economía familiar, además de jóvenes a cargo de la conducción de los negocios con lo cual se estas actividades se convierten en una fuente directa y principal de generación de ingresos familiares para solventar los gastos del hogar.
- Presencia de instituciones directamente vinculados a la formación de capacidades para futuros emprendimientos y generar condiciones económicas para los formados. En los casos del distrito de Razuri la presencia de APROCHICAMA garantiza la continuidad de formación de capacidades y de articulación a nuevos mercados a los que pueden anexarse los emprendimientos promovidos. En el caso de distrito de Cascas, la presencia del CEFO e Instituto Tecnológico son estratégicos en la formación técnica, la presencia de docentes de estos centros (como emprendedores del proyecto) y capacitados viene permitiendo la transferencia de en la metodología (CEFE) trabajada por el proyecto, así como ser referentes local para emprendedores.

## **7.3. Sostenibilidad ambiental**

La sostenibilidad ambiental de la propuesta se refleja en las siguientes características:

- Los emprendimientos se adecuan a las características ambientales de la zona de intervención. Los emprendimientos se caracterizan por ser actividades con demanda y uso de recursos locales (En Cascas, desarrollo de la Vid y agricultura local con producción fertilizantes orgánicos, en Razuri, actividad pesquera y agricultura). En elaboración de los planes se estableció consideraciones sobre el cuidado ambiental a partir del desarrollo de sus procesos de producción y/o gestión de la actividad económica.



## 8. TRANSFERENCIA DE BIENES.

Los bienes adquiridos que figuran en el inventario del Proyecto fueron solicitados para quedar en poder de la institución ejecutora – CIEDI mediante carta N° 0004-2018/CIEDI –LA LIBERTAD la cual fue atendida con carta N° 008/GEPP-FE-2018 aprobando la transferencia de bienes.

## 9. LOGROS

A partir de las actividades y estrategias implementadas por el proyecto se establecen los siguientes logros alcanzados:

- 191 emprendedores elaboran sus planes (107 ideas de negocios y 84 planes de mejora) con evaluación de viabilidad luego de un proceso de capacitación y asesorías quedaron expeditos para participar en el proceso del concurso de capital semilla. Emprendedores cuentan con capacidades para elaborar un plan de negocio y/o mejora, aspectos en gestión empresarial (definen la importancia de la visión, misión de sus negocios, la identificación de la propuesta de valor de sus productos, conocen mecanismos o herramientas de marketing, reconoce el manejo en la determinación de una estructura de costos de sus negocios (costos fijos y variables).
- El desarrollo de la metodología CEFE en el proceso de aprendizaje de los emprendedores a través de ejercicios estructurados (Modulo I) ha permitido que los participantes relación y reflexionen sobre el proceso de manejo de los negocios que buscan implementar y fortalecer.
- Las capacitaciones sobre gestión empresarial (Modulo II y III) permitió que beneficiarios con ideas de negocios definan mejor y/o identifiquen la viabilidad de sus iniciativas económicas a ser implementadas, en el caso de los negocios en marcha la identificación del diagnóstico y propuestas de solución los sitúa en mejores condiciones respecto de otros negocios en sus ámbitos.
- 86 planes de emprendedores (40 planes de mejora y 46 planes de negocio) fueron presentados al comité de evaluación del Primer concurso nacional de capital semilla organizado por FONDOEMPLEO quienes sustentaron sus propuestas ante un jurado integrado por representantes del Ministerio de la Producción, de Agricultura, de Trabajo y de la Cámara de Comercio y Producción La Libertad, y un representante de FONDOEMPLEO como Veedor.
- 43 emprendimientos verificados fueron financiados e implementados con fondos de capital semilla de FONDOEMPLEO e Instituciones aliadas incrementando su capital de trabajo, realizando inversión propia y operando en mejores condiciones sus procesos de producción y prestación de servicios.
- 191 emprendedores capacitados en gestión empresarial manejan plan de operación de sus negocios implementando registros de compra y ventas, identifican y gestionan cartera de clientes, han diseñado logos corporativos y manejan sus estructuras de costos logrando determinar sus utilidades.
- 76 Emprendedores de planes de negocios ponen en marcha sus negocios (21 con capital semilla y 55 con capital propio), generan ventas durante los últimos 5 meses de ejecución del proyecto.
- 54 emprendimientos fortalecidos se encuentran formalizados (cuentan con RUC) lo que les respalda para establecer vínculos comerciales con su cartera de clientes. De los registros que manejan durante los últimos 5 meses del proyecto mantienen y/o han incrementado el número de clientes fijos o eventuales según la naturaleza del negocio. En relación a ingreso brutos en promedio han pasado de S/ 2638 a S/4890 lo que implica un 85.4% de incremento. En cuanto ingresos netos se tuvo un 83.7% de incremento pasado de S/653 a S/ 1200 en promedio.



## 10. RESULTADOS NO PREVISTOS

- Se promovió uso de redes sociales (Facebook y Whatsapp) promoviendo una red contactos y de comunicaciones entre grupos de emprendedores (por ejemplo ganadores de capital semilla), inicialmente se establecen contactos para promover negocios internos y externos (como por ejemplo participación en ferias). En el último periodo del proyecto se han concretado reuniones periódicas de coordinación.



Rocío Elisa Bernal Bernal  
Especialista en Negocios 2  
FONDOEMPLEO