INFORME FINAL

PROYECTO:
“Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento en los sectores Artesanía, Servicios y Manufactura - Huancayo – Junín”

CÓDIGO: C-15-18

Institución Ejecutora
Servicios Educativos de Promoción y Apoyo Rural-SEPAR

Jefe de Proyecto: Lic. Karina Yadme Bueno De la Cruz

Huancayo, 12 de Enero del 2018

1. INFORMACIÓN GENERAL

a. Datos generales

Código de proyecto		C-15-18		
Fecha de presentación del presente informe		12/01/2018		
Nombre del jefe del proyecto		Lic. Karina Yadme Bueno De la Cruz		
Título del Proyecto	"Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento en los sectores Artesanía, Servicios y Manufactura - Huancayo – Junín"			
Ubicación	Departamento	Junín	Provincia	Huancayo
	Distritos	Huancayo, El Tambo, Chilca y San Jerónimo de Tunan		
Institución ejecutora		Servicios Educativos de Promoción y Apoyo Rural		
Institución asociadas o colaboradoras		Dirección Regional de Producción, Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo		
N° de beneficiarios		160		
Propósito (objetivo central)		Emprendedores con negocios propios en marcha en los sectores de Artesanía, Servicios y Manufactura de los Distritos de El Tambo, Huancayo, Chilca y San Jerónimo de Tunan, mejoran y fortalecen capacidades emprendedoras para la adecuada gestión de sus negocios.		
Fecha de inicio del proyecto		02/05/2017		
Fecha de término del proyecto		31/12/2017		

Resumir datos de programación presupuestal	Presupuesto Total S/.	Total Ejecutado S/.	Porcentaje de avance (%)
FONDOEMPLEO (No incluye LB Y EF)	S/. 740,517.61	S/. 729,150.90	98%
Contrapartida SEPAR	S/. 91,700.01	S/. 92,889.00	101%
Contrapartida Dirección Regional de Producción	S/.16,600.00	S/.16,600.00	100%
Contrapartida Dirección de Comercio Exterior y Turismo	S/. 8,000.00	S/.8,200.00	103%

2. ANALISIS DEL CONTEXTO

Por su estratégica ubicación Huancayo y la Región Junín es de fácil acceso para la compra de materia prima así mismo facilita procesos de comercialización. Ello ha generado que los negocios se fortalezcan continuamente.

El fácil acceso de llegada y la cercanía a la capital también permite que el turismo interno y externo vaya en crecimiento, generando incremento de ingresos en negocios de Artesanía, según datos de DIRCETUR en las últimas fiestas los alojamientos en la Región Junín especialmente en Huancayo y Selva Central han tenido 100% de ocupación.

Nuestros beneficiarios tienen potencialmente tres tipos de mercado; el mercado local (Mercado limitado atendido por artesanos tradicionales), mercado turístico (Conformado por turistas nacionales e internacionales. Estos últimos se consideran una exportación indirecta) y el mercado internacional (Altamente exigente. Se requiere de productos constantemente renovados en colores y diseños)

En un contexto general DIRCETUR señala que:

	2007	2008	2009
Turismo Nacional	429 064	459 272	474 182
Turismo Receptivo	4 288	3 592	3 913
TOTAL	**433 352**	**462 864**	**478 095**

Fuente: Sistema Estadístico de Turismo- DIRCETUR

A 2009 se contó con 474182 turistas nacionales y 3913 con turistas receptivos que se ha ido incrementando con respecto a

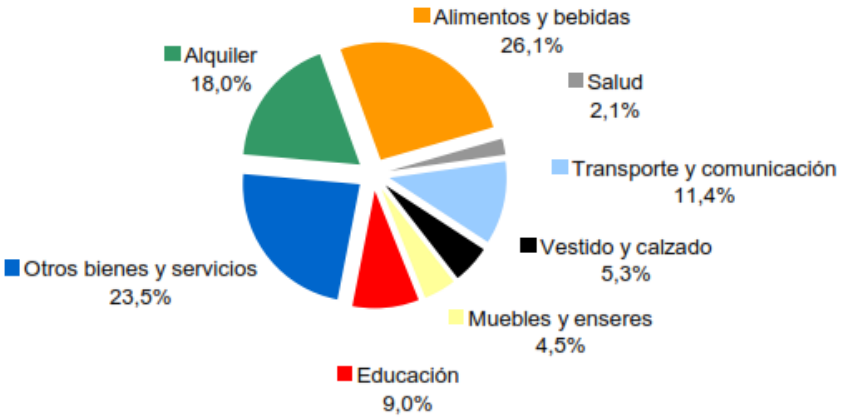
En cuanto a los negocios de los rubros de Manufactura y Servicios, todos ellos dependen del consumo local y regional que ha ido mejorando en el último 2017 ya que Huancayo tiene un crecimiento económico de 2% ello ha mejorado el nivel de consumismo e incremento de ingresos en los negocios de estos rubros.

Se identificó mediante encuestas a 2,302 hogares de Huancayo metropolitano por el FONDO MI VIVIENDA el nivel de ingresos por familia y composición de gastos del hogar obteniendo los siguientes resultados:

DE LOS INGRESOS Y GASTOS DEL HOGAR

Rubros	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Ingreso neto c: **PROMEDIO** onyugal	1 507	1 223	1 041	1 229
Gastos en el hogar (sin alquiler)	1 123	693	565	755
Gastos en el hogar (con alquiler)	1 350	795	652	885
Gasto en alimentos y bebidas	283	213	197	225
Gasto en salud	82	23	12	33
Gasto en transportes y comunicaciones	50	33	22	33
Gasto en vestido y calzado	57	41	29	41
Gasto en muebles y enseres	166	89	75	104
Gasto en educación	137	39	41	65
Gasto en otros bienes y servicios	348	256	188	255
Gasto en alquiler	227	102	87	131

Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.



En cuanto a la composición de gasto familiar en Huancayo metropolitano se observa que las familias huancaínas gastan en un 23.5% en bienes y servicios y 4.5% en la compra de muebles y enseres.

3. DESARROLLO DE ACTIVIDADES

RESULTADO 1: Capacitación en gestión de negocios , asistencia para la concreción de planes de mejora (competencias específicas) y fortalecimiento de Competencias Emprendedoras (competencias genéricas) en emprendedores con negocios propios en marcha de los sectores de Artesanía, Servicio y Manufactura en los Distritos de Huancayo, Chilca, San Jerónimo de Tunan de la Provincia de Huancayo.

Actividad 1.1.1: Difundir y promocionar el Proyecto a través de reunión con actores involucrados y presentación de Proyecto, campañas masivas de difusión y convocatoria de beneficiarios mediante talleres logrando así el registro de posibles beneficiarios.

Lanzamiento del Proyecto:

El lanzamiento del Proyecto se llevó a cabo 26 de Mayo del 2016, en el auditorio de la Casa de la Cultura de El Tambo, en dicho evento se contó con la presencia de 60 asistentes entre potenciales beneficiarios y aliados tales como representantes de la Municipalidad Distrital de El Tambo ; Gerente de Desarrollo económico, regidores, entre otros representante del Gobierno Regional, , asociaciones de base , asociaciones de artesanos, manufactura, Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo , Gerente de desarrollo económico Municipalidad Distrital de San Jerónimo de Tunan entre otros.
El objetivo de esta actividad fue dar a conocer a los actores involucrados la estrategia de intervención del Proyecto, Objetivos alcanzar con el Proyecto, Requisitos para formar parte de él, entre otros.

Mapeo de Zonas según líneas de negocio

Posterior al lanzamiento del Proyecto se procedió al mapeo de zonas con la finalidad de llegar de forma óptima a los posibles beneficiarios ello se desarrolló en los distritos priorizados por el Proyecto, es así que se llegó a mapear a conglomerados de beneficiarios es decir; **Distrito de San Jerónimo de Tunan (se** ubicó conglomerados de artesanos en joyería, principalmente en el Jr. Arequipa); **Distrito de El Tambo (** Se ubicó en los anexos de cochas chico, cochas grande a conglomerados de Artesanos en Mates burilados; En la Av. Huancavelica – Tambo ciudad a Grupo de Carpinteros, En los diferentes conglomerados como mercados y hacentamientos humanos Estéticas y Restaurantes, asi mismo en las ferias artesanales de los días jueves a artesanas en tejidos a palito) **Distrito de Chilca (** Se ubicó conglomerados de metal mecánica , Estéticas, tejedoras a palito) **Distrito de Huancayo urbano y rural (** Se ubicó conglomerados de artesanas en tejidos a palito, Carpinteros y Metal mecánica)

Campañas masivas de difusión

Contando con la información del mapeo de zonas de intervención se procedió a las campañas masivas de difusión en los conglomerados establecidos ello estuvo a cargo de registradores, focalizadores especialistas contratados por el Proyecto con el monitoreo del Equipo técnico del Proyecto.
Medios y materiales de difusión; volantes, mosquitos, y trípticos (Los materiales que se entregaron especificaban 1. Beneficios, 2. Requisitos, 3.procedimientos para ser parte del proyecto), así mismo se elaboraron catálogos de presentación del proyecto y de forma institucional.

La principal característica de nuestra campaña de difusión fue el boca a boca o face to face, ya que se realizaban barridos en las zonas mapeadas en busca de los potenciales beneficiarios, informando personalmente a cada uno de los posibles beneficiarios.

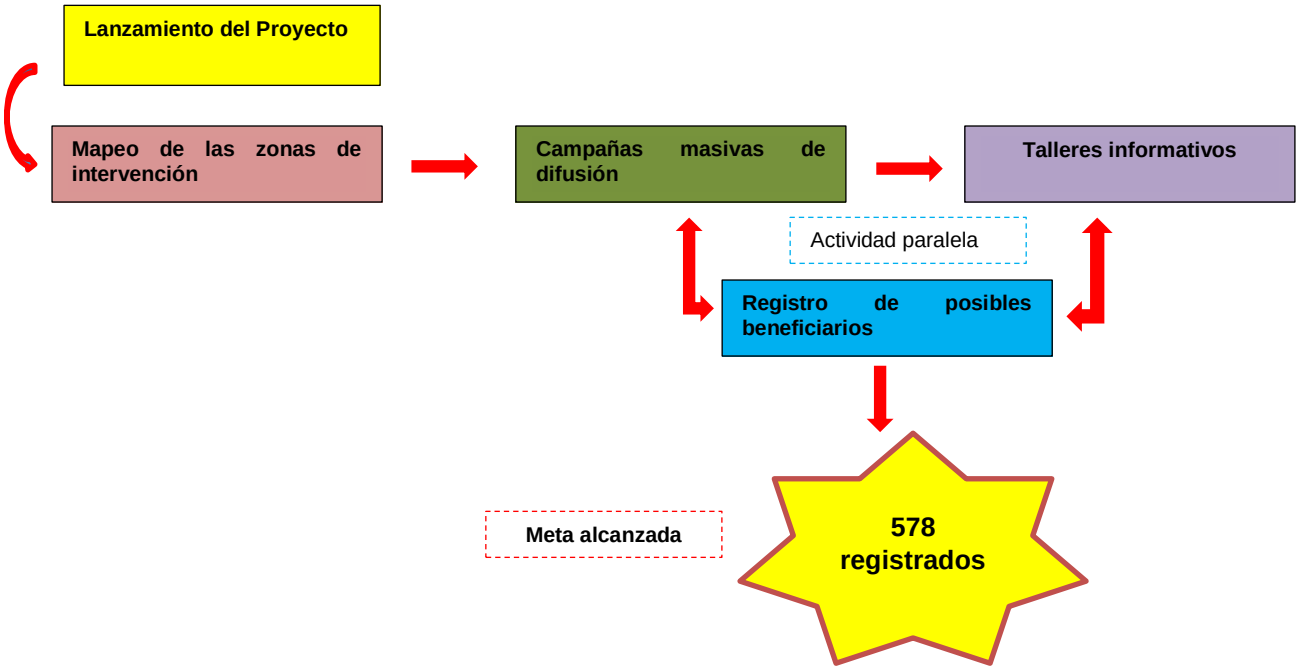
Talleres informativos

Como parte del proceso de difusión y convocatoria se realizaron talleres informativos que estuvieron a cargo del Equipo Técnico conjuntamente con el equipo de focalización, el objetivo de dichos talleres fue el de brindar información a la población objetivo a cerca de objetivos del Proyecto, requisitos, procesos de selección, indicadores de logro del Proyecto, mediante esta actividad se logró absolver dudas generadas durante el proceso de registro de posibles beneficiarios, así mismo se logró afianzar la confianza de los beneficiarios; por la naturaleza de la actividad propicio el incremento de registros a otros interesados mediante el efecto multiplicador
En total se realizaron 7 talleres informativos en los diferentes distritos del ámbito de intervención del Proyecto.

Registro de posibles beneficiarios

El registro de posibles beneficiarios estuvo a cargo de registradores contratados por el Proyecto, a dichos postulantes se les solicitaba copia de DNI, copia de recibo de luz o agua y se tomaba una fotografía del negocio.

Al término de esta actividad se obtuvo un total de **578 potenciales beneficiarios**, de los **350 planteados como meta del Proyecto.**



Actividad 1.1.2: Reuniones de encuentro con la población objetivo, sensibilización sobre objetivos del Proyecto, motivación, a cargo de un Coach especialista.

La motivación durante un proceso de focalización es clave para el logro de objetivos en todo tipo de Proyecto, considerando que durante un proceso de focalización se tiene que lograr la fidelización de potenciales beneficiarios en relación a servicios que el Proyecto pretende brindar en este caso Capacitación, Asistencia técnica y asesoría.
Lograr que el beneficiario identifique la importancia de la capacitación y asistencia técnica para optimizar la gestión de sus negocios mejorando la competitividad es un reto.

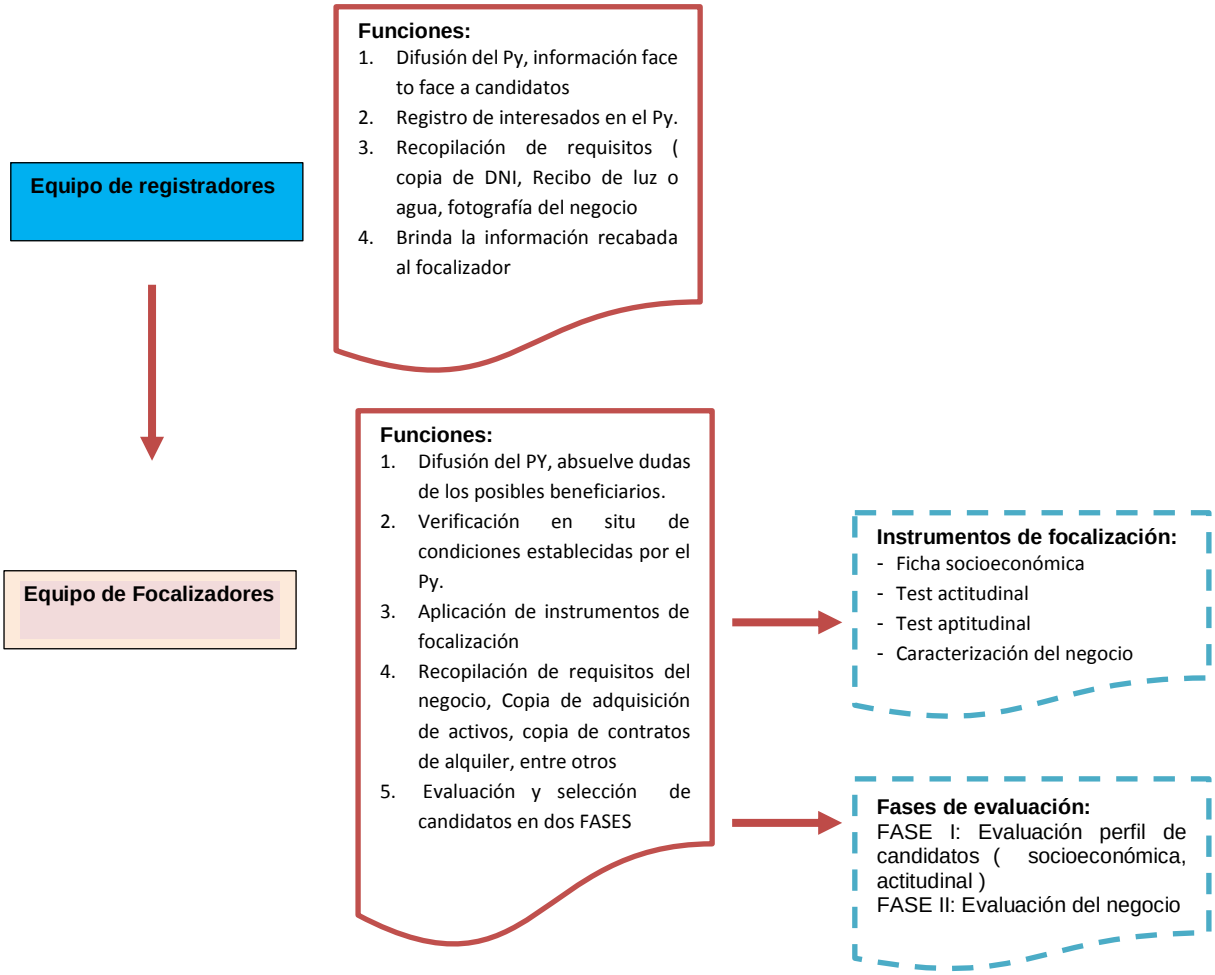
En este contexto se contrató coaching especialistas para el proceso de fidelización, sensibilización de beneficiarios, asumiendo plenamente que para la optimización de la gestión de cualquier tipo de negocio prima la actitud a la aptitud.

Es así que se realizó **6 talleres descentralizados cumpliendo al 100%** las actividades, creemos que esta actividad fue clave para el cumplimiento de la primera parte del Proceso ya que afianzo lazos de los posibles beneficiarios con el proyecto.

Actividad 1.1.3: Evaluación y selección de potenciales beneficiarios al cumplir con los requisitos actitudinales , socioeconómicos (PRIMERA FASE) y requisitos establecidos para negocios en marcha (SEGUNDA FASE) mediante la aplicación de instrumentos de focalización, visitas de verificación entre otros.

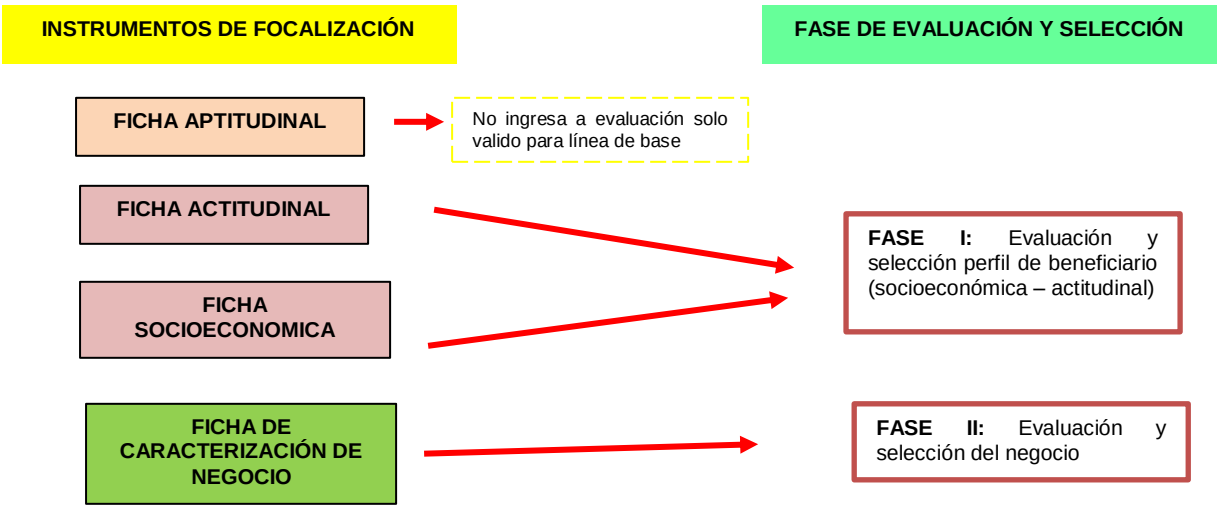
Evaluación de candidatos:

Después del proceso de registro e inscripción a los potenciales beneficiarios a cargo del equipo de registradores se procedió a la evaluación de candidatos ello estuvo a cargo de focalizadores especialistas contratados por el Proyecto, ellos fueron los que se encargaron de las visitas a los 578 candidatos, aplicación de instrumentos de focalización y verificación en situ de requisitos necesarios para formar parte del Proyecto.



APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS DE FOCALIZACIÓN:

Como señala la gráfica fueron los focalizadores los que aplicaron los instrumentos de focalización que después de la sistematización y análisis de los mismos permitió la selección de candidatos según detalle:



FASES DE SELECCIÓN DE CANDIDATOS:

FASE I DE SELECCIÓN: PERFIL DE BENEFICIARIOS (SOCIOECONOMICO Y ACTITUDINAL)

Los candidatos son seleccionados posterior al análisis de sistematización de instrumentos de focalización introducidos al sistema de selección elaborado por el Proyecto:

1. SELECCIÓN DE ACTITUDES EMPRENDEDORAS:

El Proyecto valora 4 actitudes emprendedoras como ítems de selección:

1. Fortaleza ante las dificultades
2. Perseverancia
3. Afán de logro
4. Iniciativa

PROCESO:
El proceso de selección se desarrolló mediante escalas valorativas que permitió seleccionar el perfil emprendedor requerido por los beneficiarios para formar parte del Proyecto como se detalla:

1. Por cada ACTITUD (4 seleccionados para el proyecto) se realizaran entre 4 a 6 preguntas, mostradas en el test actitudinal.

2. Cada pregunta tiene su ponderación del 1 al 3 según criterios definidos de: 1- casi nunca, 2- a menudo y 3.- siempre

3. Según las respuestas obtenidas a cada pregunta se obtuvo una CALIFICACION PORCENTUAL por ACTITUD (de 0 a 100%) en base a la puntuación máxima y mínima de cada ACTITUD.

4. Según las respuestas obtenidas a cada pregunta se obtuvo una CALIFICACION PORCENTUAL GLOBAL (de 0 a 100%) en base a la puntuación máxima y mínima GLOBAL.

5. Cada CALIFICACIÓN PORCENTUAL por ACTITUD obtenida por joven será filtrada según el CUADRO DE PONDERACIONES para determinar si cuenta o no con la ACTITUD desarrollada, según el siguiente detalle:
de 0% a 40% es "Débil" / Actitud débil
de 40.1% a 80% es "Regular" / Actitud regular
de 80.1% a 100% es "Fortalecido" / Actitud fortalecida

6. Cada CALIFICACIÓN PORCENTUAL GLOBAL obtenida por beneficiario fue filtrada según el CUADRO PARA EVALUACIÓN GENERAL para determinar su condición de APTO o no APTO para ser valorado por el Proyecto

- ✓ Se considera APTO a los que sacaron una CALIFICACIÓN PORCENTUAL GLOBAL entre 60.1% al 100%
- ✓ Se considera NO APTO a los que sacaron una CALIFICACIÓN PORCENTUAL GLOBAL entre 0% y 60%

2. SELECCIÓN SOCIOENOCOMICA DE BENEFICIARIOS:

Los candidatos son considerados aptos en esta fase cuando cumplen las siguientes criterios establecidos por el Proyecto:

Condiciones socioeconómicas – Negocios en marcha- Huancayo	
Item	**Valoración para el Proyecto**
Edad 18 a 40 años preferentemente	10pts
Edad: 40 años a mas	5 pts
Grado de instrucción	
Primaria Completa	5 pts
Secundaria Completa	10pts
Puntaje máximo	**20 pts**
Puntaje mínimo	**10pts**
Puntaje aprobatorio	**10 pts**

En resumen en este proceso son SELECCIONADOS aquellos beneficiarios con un potencial emprendedor con una calificación superior de 60.1%; según la evaluación de actitudes emprendedoras y una calificación = > 10 pts en aspectos socioeconómicos.

FASE II DE SELECCIÓN: SELECCIÓN DE NEGOCIO (CARACTERIZACIÓN DE NEGOCIO)

Son seleccionados los beneficiarios que cumplan lo establecido:

ITEM DE EVALUACION	**VALORACION**
DATOS GENERALES DEL NEGOCIO	
Negocio hasta 2 años de experiencia preferentemente	10pts
Negocio más de 2 años de experiencia	5 pts.
Cuenta con al menos 1 cliente fijo	5 pts.
DETALLE DE ACTIVOS	
Cuenta con maquinaria, equipo acorde a la línea de negocio y sector	5pts
VALORIZACION DE INVENTARIO	
A la fecha dispone de materia prima	0-2 pts.
Puntaje máximo	22 pts.
Puntaje mínimo	11 pts.
Puntaje aprobatorio	11 pts

En resumen en este proceso son beneficiarios seleccionados con negocios caracterizados que obtuvieron una calificación = > 11 pts y presentan requisitos de verificación

REQUISITOS DE VERIFICACIÓN:

FASE I	FASE II
✓ Copia de DNI ✓ Copia de recibo de luz o agua	Copia de contratos de venta, copia de compra de equipos, materiales o herramientas, copia de boleta compra de materiales o factura de los dos meses recientes, Declaración jurada de la propiedad de negocio, Ficha RUC si tuviera

Al término del proceso se logró seleccionar a 362 siendo la meta 272 seleccionados, según detalle:

N°	*Líneas de negocio*	*N° de registrados*	*N° de seleccionados*
1.	Artesanía – Textil	221	131
2.	Artesanía- Joyería	30	22
3.	Artesanía Mates burilados	40	28
4.	Manufactura- Carpintería en madera	63	49
5.	Manufactura- Metal mecánica	61	31
6.	Servicio: Gastronomía	102	57
7.	Servicio: Estética	61	44
TOTAL		**578**	**362**

Así mismo señalamos que se visitó a 578 candidatos y se seleccionaron a 362 beneficiarios para pasar a la siguiente fase del Proyecto

Actividad 1.1.4: Selección y acreditación de beneficiarios de acuerdo a criterios establecidos.

Se acredito a 362 beneficiarios mediante la entrega de carnets de beneficiarios de una meta de 160 beneficiarios

Actividad 1.2.1: Reunión de inducción del equipo de consultores al equipo técnico y aliados estratégicos acerca las metodologías CEFE, MESUN y herramientas LEANCANVAS a aplicarse ajustadas a beneficiarios según línea económica, así mismo validación de plan curricular, plan de monitoreo de aprendizaje y contenido de manuales o cuadernos de trabajo.

Para dar inicio al proceso de capacitación luego del proceso de focalización se procedió a la reunión de inducción con el equipo de consultores y asesores, juntamente con el grupo de focalizadores con la finalidad de exponer diagnóstico de negocios y beneficiarios para ajustar las estrategias de capacitación, validar las metodologías a implementar, así mismo plan de monitoreo de seguimiento al aprendizaje.

Se realizaron un total de 3 reuniones de inducción y validación, sin embargo se realizaban reuniones semanales con los consultores para mejorar de forma continua los servicios de capacitación y asistencia técnica brindados por el proyecto, evitando así la deserción de beneficiarios.

En esta fase se decidió, utilizar la metodología CEFE a lo largo del proceso no solo en la fase de capacitación en CEPs si no también en temas de Gestión empresarial, Planes de Mejora, así mismo se decidió utilizar el instrumento CANVAS, y metodología MESUN, con todo ello se realizaron las guías metodológicas y los demás instrumentos de capacitación.

Actividad 1.2.2: Capacitar a emprendedores para el fortalecimiento de competencias específicas (Gestión de negocios - Planes de mejora) según sea el caso y competencias genéricas (Características emprendedoras personales - CEPs) mediante metodologías validadas.

Capacitación a emprendedores en Características Emprendedoras Personales – CEPS

Se capacitaron a un total de 192 empresarios, sin embargo 166 presentaron plan de mejora de competencias emprendedoras personales de una meta de 160

Se realizaron un total de 5 sesiones por 9 aulas haciendo un total de 45 sesiones

Metodología:

Los talleres se desarrollaron con la aplicación de la metodología CEFE; la cual está centrada en la persona que aprende; aplica principios de Andragogía; recoge los conocimientos y experiencia previos del participante; considera como estrategia clave la construcción del aprendizaje en forma colaborativa; está guiada por el principio de facilitación; y usa diversos canales perceptivos. Se pone en práctica valores como la democracia, la participación, el respeto a las opiniones, el reconocimiento de las capacidades, el trabajo en equipo, los que contribuyen a mejorar la autoestima y autoconfianza, además de la valorización del territorio y sus recursos económicos, culturales, sociales, los que deben ser sostenibles.

Contenidos del Taller:

	N° de sesiones	N° de horas
Unidad Temática 1: Características emprendedoras	1	4
Cultura emprendedora		
Características emprendedoras personales		
Identificación de estas características en los emprendedores		
Unidad Temática 2: Elaboración del perfil del emprendedor	1	4
La perseverancia para lograr las metas a pesar de las dificultades		
Diferenciar entre persistencia y terquedad		
La creatividad orientada a la búsqueda y solución de un problema		
Desarrollo de la autoconfianza y de la autoestima		
Desarrollo del cuestionario de auto evaluación de las CEP		
Nuestro perfil emprendedor		

	N° de sesiones	N° de horas
Unidad Temática 3: Riesgos y oportunidades	1	4
Asumir riesgos moderados		
Búsqueda de información para la toma de decisiones		
Buscar oportunidades y tomar iniciativa para aprovechar las oportunidades		
Nivel de autoestima y autoconfianza.		
Unidad Temática 4: Comunicación y trabajo en equipo	1	4
Proceso de la comunicación		
Estilos de comunicación: pasiva, agresiva y asertiva		
El poder de la comunicación y la mejora de nuestras relaciones interpersonales, ¿Qué es el trabajo en equipo? Diferencia entre grupo y equipo de trabajo		
El liderazgo y su influencia dentro del equipo		
Unidad Temática 5: El proyecto de plan de mejora de cualidades emprendedoras	1	4
Definición y elementos de un objetivo/meta		
Como debo planificar y hace seguimiento a mis actividades		
Plan de mejora ¿Quién soy?, ¿Qué quiero ser?, ¿Qué quiero hacer?, ¿Qué quiero tener? El equilibrio en la clave (7 áreas de crecimiento personal), Fijación de metas a corto, mediano y largo plazo para mi proyecto de vida.		
TOTAL	5	20

En los talleres se trabajaron las 10 Características emprendedoras personales propuestas por la Metodología CEFE, así mismo se realizó la autoevaluación con un cuestionario de 55 preguntas, ello permitió que los emprendedores se autoevalúen y elaboren un plan de mejora de competencias emprendedoras personales.

Se logró el cumplimiento de esta actividad al 100% ello permitió la consolidación de los beneficiarios en el Proyecto, ya que se incrementó la motivación de los mismos.

Al término del proceso los beneficiarios implementaron plan de mejoras que se vio reflejada en cambio de actitudes y en la gestión de sus negocios.

Capacitación en Gestión Empresarial y Planes de mejora

Se realizaron un total de 150 talleres de capacitación en gestión empresarial y planes de mejora.

MALLA CURRICULAR.- Según metodología CEFE, MESUN Y CANVAS

N° / MODULO / UNIDAD TEMATICA	N° de Sesiones	N° de Horas	Total de Horas / Modulo
N° 01: Model Canvas	**2**	**4**	

Nº / MODULO / UNIDAD TEMATICA	N° de Sesiones	N° de Horas	Total de Horas / Modulo
			8
Nº 02 : PLANIFICACION ESTRATEGICA			
Unida temática 1: **ANALISIS FODA**	**1**	4	
Unidad temática 2: VISION , MISION, VALORES, OBJETIVOS ¿Qué es un plan de negocios? y ¿cuál es su utilidad? Componentes o partes de un plan de negocios ¿Por qué es importante la planificación estratégica? Visión, misión, valores, objetivos **Ejercicio propuesto; Viaje a las estrellas**	**1**	4	**8**
Nº 03: MERCADO			
Unidad temática: 1 ¿Cómo funciona el mercado? Mezcla de las variables del Marketing Importancia del cliente en este esquema, Necesidad de conocer al cliente, tendencias del consumidor. Análisis de la competencia **Ejercicio propuesto: mercado de galletas**	**1**	4	
Unidad temática: 2 Conceptos básicos Tipos y medios para investigar el mercado Diseñando la encuesta Ejemplo de aplicación de la encuesta en un mercado. Tabulación de una encuesta Análisis e interpretación de los resultados de una encuesta. Plan de mercado. **Ejercicio propuesto: La gran repartija**	**1**	4	**8**
Nº 04 PLAN Y GESTION DE ORGANIZACION			
Unidad temática 1: Funciones y áreas de una empresa Diseño de una estructura en organización y gestión: El organigrama de la empresa Definición y asignación de los puestos de trabajo según las habilidades y conocimientos de las personas. Formalización, formas tributarias. **Ejercicio propuesto: cuadrado hueco o la granja.**	**1**	4	**4**
Nº 05: PROCESO PRODUCTIVO			
Unidad temática 1: Estudio técnico de la producción. Determinación de características del producto Proceso productivo: Diagrama de flujo. Cálculo de materia prima e insumos. Identificación de herramientas, máquinas y equipos Esquema de distribución del local de producción Compras, pasos de la compra; control de existencias **Ejercicio propuesto: block de notas.**	**1**	4	**4**

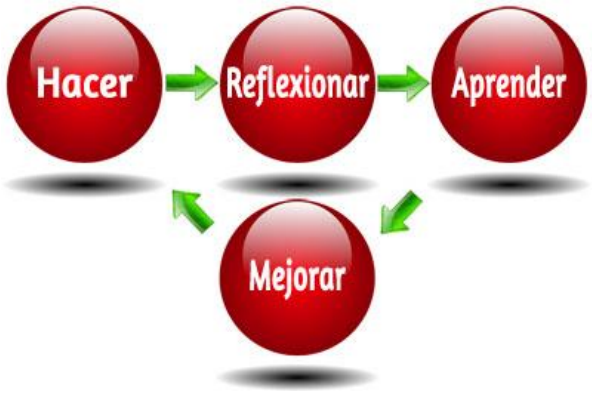
Nº / MODULO / UNIDAD TEMATICA	N° de Sesiones	N° de Horas	Total de Horas / Modulo
Nº 06: COSTOS			
Unidad temática 1: Reconociendo los costos y su estructura ¿Qué son los costos? ¿Los elementos del costo de un producto o servicio? ¿Qué son costos fijos y variables? Costos de depreciación de máquina y equipo. **Tormenta de ideas con tarjetas.**	**1**	**4**	
Unidad temática 2: Costeo de un Producto o Servicio. Desarrollando los elementos del costos, para conocer el costo total de un producto. ¿Cómo se fija el precio? Estrategias para la reducción de costos. **Estudio de caso real**	**1**	**4**	
Unidad temática 3 : Presupuesto Que es un presupuesto de un producto o servicio Como elaborarlo Que es un presupuesto familiar Como se elabora un presupuesto familiar Diferencia entre ingreso familiar e ingreso de la empresa. **Estudio de caso real**	**1**	**4**	
Unidad temática 4: Registros básicos Caja rápida	**1**	**4**	
Nº 07: ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIAMIENTO			
Unidad temática 1: Punto de Equilibrio- Plan de inversión Importancia y utilidad del Punto de Equilibrio Aprendiendo a calcular el Punto de Equilibrio **<u>Plan de inversión</u>** Importancia y utilidad de un Plan de Inversión Comprensión de los componentes del plan **Trabajo grupal estudio de caso.**	**1**	**4**	
Unidad temática 2: Flujo de Caja Proyección de ventas. Elementos del flujo de caja**.** Proceso de elaboración del flujo de caja. **Estudio de caso**	**1**	**4**	
Unidad temática 3: El ahorro el préstamo. Finanzas y decisiones financieras.	**1**	**4**	**28**
TOTAL SESIONES	**15**		

METODOLOGÍAS:

CEFE.- Descrita anteriormente

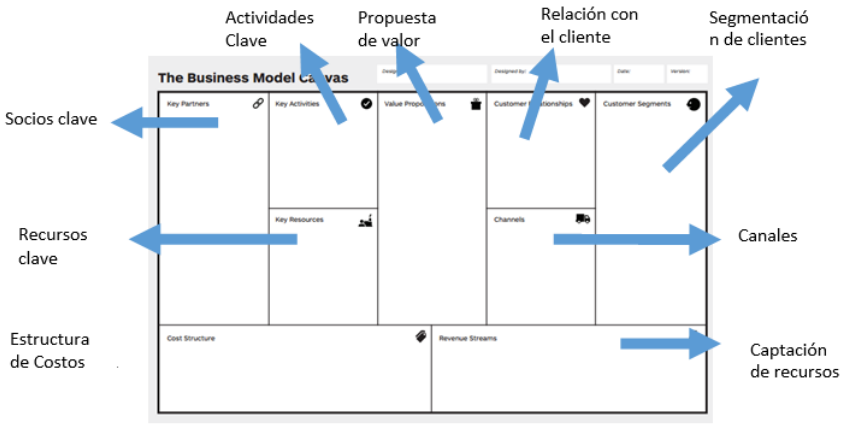
MESUN- Mejore su negocio

MESUN es un programa de entrenamiento basado en materiales para empresarios que quieren mejorar los procesos de gestión de su negocio. La formación es modular con el fin de satisfacer las necesidades específicas del grupo objetivo. MESUN se basa en las más avanzadas Metodologías de formación de adultos.
El objetivo de la formación MESUN es permitir a micro y pequeños empresarios a establecer un Sistema de gestión empresarial básico.



LIENZO CANVAS

CANVAS significa lienzo. El Phd Alex Oterwalder generó un lienzo con nueve características necesarias para poder plasmar en distintos estadíos un modelo de negocio. Este lienzo se vuelve una herramienta ágil y útil para visualizar en una sola mirada las capacidades que la empresa en marcha debe de mejorar para poder seguir y crecer en el tiempo. Las características son: segmentación del cliente, propuesta de valor, canales, relacionamiento, actividades clave, recursos clave, captación de fondos, costos y aliados estratégicos. Al ser un modelador de negocios toma por nombre Business Model Canvas (BMC) proporcionando información relevante para la toma de decisiones de estrategias futuras.



A CONTINUACIÓN DETALLAMOS ASISTENCIAS DE BENEFICIARIOS SEGUN UNIDADES DIDACTICAS:

Línea de negocio	Modulo CEPS	MODEL CANVAS	Planeamiento estratégico	Mercado	Planeación organización-productividad	Costos-Financiamiento
Textil I	24	24	24	25	22	22
Textil II	29	29	27	25	25	25
Textil III	32	31	27	28	26	28
Mates Burilados	16	14	14	14	12	12
Joyería	9	8	8	8	8	8
Gastronomía	19	19	19	19	18	18
Estética	18	17	15	15	15	14
Carpintería	31	31	21	21	21	21
Metal Mecánica	16	12	12	6	6	6
TOTAL	**194**	**185**	**167**	**161**	**153**	**154**

Al término del proceso de capacitación en CEPS y Gestión Empresarial – Planes de Mejora se realizaron 195 talleres de capacitación de los 216 planteados logrando el 90% de lo planificado, ello se debió a que en el proceso de validación de contenidos se estableció el número de talleres de capacitación, así mismo se disminuyó número de secciones según el detalle del diagnóstico elaborado por el grupo de focalizadores, sin embargo de una meta de 144 terminaron 154 beneficiarios el proceso.

Creemos que se superó el logró el cumplimiento de las metas en el proceso ya que los especialistas contratados fueron expertos en los temas tratados, la metodología fue la idónea ya que permitía la motivación constante de los beneficiarios y el aprendizaje , las guías metodológicas era las adecuadas al nivel educativo de los beneficiarios elaborados mediante caricaturas, así mismo porque a lo largo del proceso se iban mejorando la estrategia de intervención, monitoreando constantemente el aprendizaje y evitar la deserción .

Actividad 1.2.3: Asesoría y seguimiento para la elaboración, concreción de planes de mejora, fortalecimiento de capacidades.

Este proceso a diferencia a otras intervenciones en la Línea 3 por nuestra institución se ha realizado de forma paralela al proceso de talleres de capacitación y no al final del proceso, ello ha permitido que los beneficiarios fortalezcan sus capacidades y se concluya de forma óptima la elaboración de planes de mejora.

A continuación detallamos estrategia:

El proceso de asesoramiento se desarrolló en dos modalidades mediante de forma personalizada y mediante la formación de clubs de emprendedores.

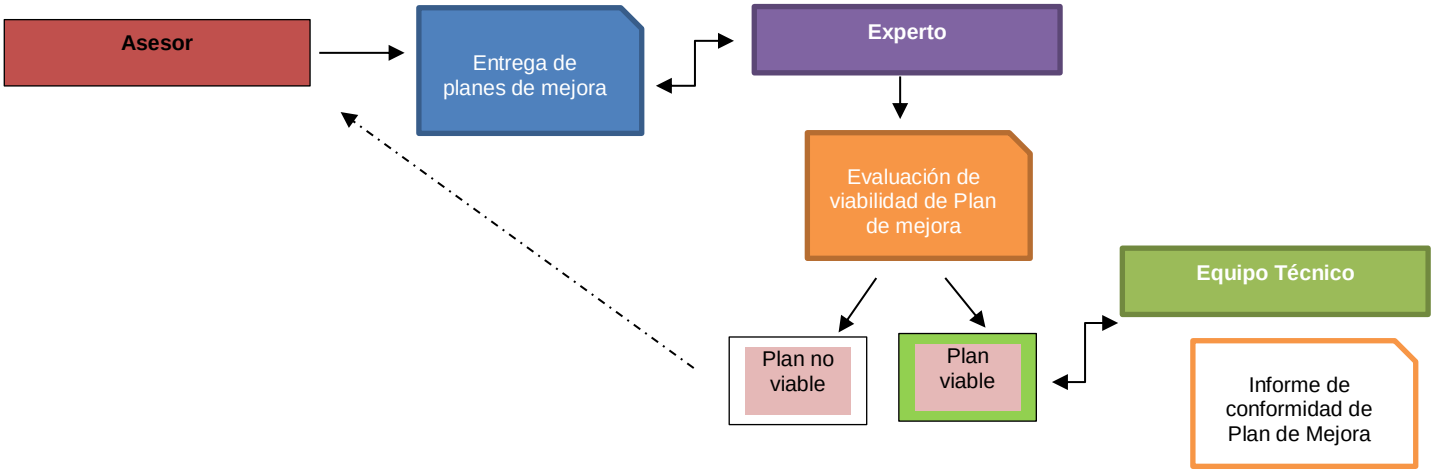
Al término del proceso se concretó 154 Planes de mejora, de una meta de 144 planes según detalle:

N°	Línea de Negocio	Asesor	N° de informes	N° de Asistencia Técnica	N° de Planes entregados
01	Textil	Liz Sánchez Vilca	5 informes por asesor (1 informe CEPs, 1 informe CANVAS , 1 Informe Planeación estratégica, 1 Informe de Costos – informe final)	El proceso de Asistencia Técnica se desarrolló en dos modalidades, Club de emprendedores y Asistencias Personalidades	75
02	Mates Burilados	Rosa Guevara Colonio			12
03	Joyería	Jorge Aldana Cajachagua			8
04	Carpintería en madera	Rosa Guevara Colonio			21
05	Carpintería metal mecánica	Jorge Aldana Cajachagua			6
06	Gastronomía	Jorge Aldana Cajachagua			18
07	Estética	Rosa Guevara Colonio			14
TOTAL					**154**

Se logró el cumplimiento de esta actividad debido al compromiso de los asesores así mismo de la constante intervención de los especialistas (Facilitadores), el monitoreo constante por parte del equipo técnico.

Actividad 1.2.4: Evaluación de planes de mejora y aprobación con calificación de VIABLE para la certificación de competencias adquiridas por emprendedores.

Posterior a la concreción de planes de mejora se procedió a la evaluación de viabilidad de Planes de Mejora que estuvo a cargo de dos expertos que fueron Ing. Lycett Babilonia Arguedas y Jorge Romero Álvarez con la evaluación y aprobación del Jefe de Proyecto y Especialista de emprendimiento.



Al final de la actividad obtuvieron calificación de viabilidad 154 planes de mejora de una meta de 144

Actividad 1.2.4: Monitorear la evolución del aprendizaje a lo largo del proceso de capacitación y asesoría para la concreción de planes de mejora

Paralelamente del proceso de capacitación, asesorías se realizaron monitoreo de aprendizaje de los beneficiarios en coordinación con Grupo de asesores en:

- ✓ Asistencia de beneficiarios a talleres
- ✓ Asistencia de Facilitadores
- ✓ Asistencia a Asesorías
- ✓ Velar por el cumplimiento de la malla curricular
- ✓ Evaluación

De una meta de 144 se monitoreo a 154 beneficiarios

RESULTADO 2: Implentación de emprendimientos de hombres y mujeres en los Distritos de Huancayo, El Tambo, Chilca, San Jerónimo de Tunan en los sectores de Artesanía, Manufactura y Servicios.

Actividad 2.1.1: Difusión de Bases de concurso a beneficiarios según especificaciones planteadas en bases de "Concurso de Planes de Negocios y Planes de mejora con capital semilla" conducido por FONDOEMPLEO

Se realizaron 2 difusiones de las bases de concurso organizado por el equipo técnico. Asi mismo se hizo la entrega de bases de concurso a cada uno de los beneficiarios de forma personalizada.

Actividad 2.1.2: Selección de 2 ternas de jurados externos para el proceso de evaluación y preselección de planes de mejora.

Para dar inicio el proceso de preselección de planes de mejora se procedió a la selección de jurados calificadores, siendo en total 9 Jurados.

Actividad 2.1.3: ***Preselección de planes de mejora a través de evaluación en dos fases (revisión de contenidos y entrevista a beneficiarios) cargo de jurados externos para ser***

presentados al "Concurso de Planes de Negocios y Planes de mejora con capital semilla conducido por FONDOEMPLEO

Se realizó la preselección de planes de mejora a través de evaluación en dos fases y en este proceso se seleccionó a 31 candidatos para participar en el concurso nacional de Planes de mejora.

En resumen en dichas actividades se concreto lo siguiente:

RUBRO	PLANES PRESENTADOS	SUSTENTARON	NO SUSTENTARON	DESERTORES
TEXTIL 1	22	16	6	
TEXTIL 2	25	21	4	
TEXTIL 3	28	25	2	1
MATES BURILADOS	12	11	1	
JOYERIA	8	5	3	
ESTETICA	14	10	4	
GASTRONOMIA	18	13	5	
CARPINTERIA EN MADERA	21	16	5	
METAL MECANICA	6	3	3	
TOTAL	154	120	33	1

Actividad 2.1.4: ***Entrega de capital semilla a ganadores de " Concurso de Planes de Negocios y Planes de mejora con capital semilla conducido por FONDOEMPLEO en función del avance de la implementación de los planes de mejora.***

En el concurso Nacional organizado por FONDOEMPLEO se seleccionó a 17 beneficiarios siendo 15 la meta planteada en el Proyecto para acceder a la compra de capital semilla, según detalle:

CONCURSO NACIONAL DE CAPITAL SEMILLA

MATRIZ CONSOLIDADA DE CALIFICACIONES DE PLANES DE MEJORA

INSTITUCIÓN EJECUTORA	SEPAR
CÓDIGO	C-15-18
REGIÓN	JUNIN
FECHA	11.04.17

DATOS GENERALES				PROMEDIO/ TOTAL	RESULTADO FINAL
Nº REGISTRO	APELLIDOS Y NOMBRE EMPRENDEDOR	TÍTULO PLAN DE MEJORA	PRODUCTO/ SERVICIO		
019	MALDONADO MALDONADO FAUSTINO	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE TEXTIL ARTESANIA TAHUANTINSUYO	PRENDAS VESTIR	74.400	SELECCIONADO
020	MAYTA ZARATE PABLO MIGUEL	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE JOYERIA MIZUMI	JOYAS	74.333	SELECCIONADO
004	CASTILLÓN LAZARO LIDMAN	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE METAL MECÁNICA PRIJO SOLDADORES	SOLDADURA	73.400	SELECCIONADO
007	CONTRERAS RAMOS CESAR	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE TEXTIL ARVIGU	GORROS	72.333	SELECCIONADO
008	CURO GARCIA FELIX	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE TEXTIL MI ABUELITA	ADORNOS	72.133	SELECCIONADO
016	HERRERA HUAMANI GUSTAVO	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE ARTESANIA DECOR ART	ADORNOS	71.467	SELECCIONADO
014	GUILLERMO ROJO ZUSSEL	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE GASTRONOMÍA RESTAURANT BACO	ALIMENTOS PREPARADOS	71.067	SELECCIONADO
001	CALDERÓN ACOSTA AMADEO	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE JOYERIA PORTADA DEL SOL	JOYAS	70.800	SELECCIONADO
009	DE LA CRUZ GARCIA LUCILA	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE GASTRONOMÍA LUCY R. BIEN	JUGOS	70.600	SELECCIONADO
011	GARCIA VILA LEONOR	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE MATES BURILADOS ARTESANIA ACHKAMARCA	MATES BURILADOS	70.600	SELECCIONADO
018	LUIS MEDINA MISAEL ANTONIO	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE CARPINTERIA MUEBLES MAN	MUEBLES MADERA	70.467	SELECCIONADO
013	GUILLERMO CISNEROS MARIZA	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE TEXTIL TEJIDOS MARIZA	PRENDAS VESTIR	70.400	SELECCIONADO
031	VILLAVERDE FONSECA LUZ ALICIA	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE TEXTIL CREACIONES CHARITO	PRENDAS VESTIR	70.333	SELECCIONADO
026	PONCE REYNOSO EDDY	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE GASTRONOMÍA CATERING PONCREY	ALIMENTOS PREPARADOS	70.067	SELECCIONADO
021	MEDRANO YALI AMALGIA	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE TEXTIL BABY	PRENDAS VESTIR MUÑECAS	70.067	SELECCIONADO
017	JAYO VITOR SANDRA NELLY	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE ESTETICA SAMIS	CUIDADO PERSONAL	70.067	SELECCIONADO
030	VALLEJOS PEÑA JOSE LUIS	PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA DE CARPINTERIA NOVEDADES MARCELOS	ADORNOS	70.067	SELECCIONADO

Y la entrega se desarrolló según detalle:

N°	Nombre y Apellido	Descripción	Monto
1	Faustino Maldonado Maldonado	Laptop	1050
		Insumos	4650
		TOTAL	**5700**
2	Pablo Mayta Zarate	Bomba al vacio casting	2500
		Horno Digital	3200
		TOTAL	**5700**
3	Lidman Castillon Lazaro	Taladro percutor mas amoldadora	1299
		Insumos	3701
		TOTAL	**5000**
4	Cesar Contreras Ramos	Maquina tejedora lana gruesa	2800
		Picadora de tarjetas - implementos	60
		Paquete de tarjetas por 10 unidades- implementos	40
		Ovilladora y madejadora- implementos	100
		Insumos	2400
		TOTAL	**5400**
5	Felix Curo Garcia	IMPRESORA	740
		COMPUTADORA LG	1230
		MAQUINA DOMESTICA MULTIFUNCIONAL	900
		TABLEROS MDF	420
		INSUMOS	2410
		TOTAL	**5700**
6	Gustavo Herrera Huamani	LADRILLO AISLANTE -INSUMO FAB.HORNO	3640
		FIBRA CERAMICA - INSUMO FAB. HORNO	1137.5
		RESISTENCIA ELECTRICA - INSUMO FAB. HORNO	792.5
		THERMOCUPLA SIMPLE - INSUMO FAB. HORNO	130
		TOTAL	**5700**
7	Zussel Guillermo Rojo	TRIPLE OLLA BROSTERA, FREIDORA Y PLANCHA	1700
		REFRIGERADORA GRANDE	1580.07
		COCINA SEMI INDUSRIAL GRANDE	890.93
		JUEGO DE MESAS Y SILLAS	1140
		LICUADORA	389
		TOTAL	**5700**
8	Amadeo Calderon Acosta	BOMBA DE VACIO PARA CASTING PARA JOYERIA	3800
		Insumos	1900
		TOTAL	**5700**

N°	Nombre y Apellido	Descripción	Monto
9	Lucila De la Cruz Garcia	Extractor repotenciada	800
		Licuadora Oster repotenciada	400
		Chaquetas Drill Gorras Drill	280
		Insumos	3,361.78
		TOTAL	**4862**
10	Leonor Garcia Vila	SIERRA CALADORA	470
		ESMERIL DE BANCO	1130
		TOTAL	**1600**
11	Misael Antonio Luis Medina	GARLOPA LINEAL DE 12 PIES	2450
		CIERRA CIRCULAR METALICA	3050
		TOTAL	**5500**
12	Marisa Guillermo Cisneros	Maquina de tejer gruesa	2800
		Picadora de tarjetas	60
		Paquete de tarjetas	40
		Ovilladora	100
		Insumos	2400
		TOTAL	**5400**
13	Luz Alicia Villaverde Fonseca	Maquina tejedora delgada	2200
		Maquina tejedora gruesa	2800
		Ovilladora	100
		Picadora	60
		Paquete de tarjetas	40
		Insumos	500
		TOTAL	**5700**
14	Edy Ponce Reynoso	Cocina industrial	1300
		Refrigeradora	1580.07
		Licuadoras de 3 velocidades - 600 watts	159.93
		Platos de loza cuadrado x doc.	1260
		Cuchillos de mesa x doc.	600
		Tenedores de mesa x doc.	420
		Olla n° 60	190
		Olla n° 70	190
		TOTAL	**5700**
15	Amalgia Medrano Yali	Insumos	3869.6
		TOTAL	**3869.6**
16	Sandra Jayo Vitor	Laptop Lenovo	1475.9
		Maquina WAHL LEGEND	370
		Maquina WAHL DETALLER	370
		Maquina WAHL FINALE	440

N°	Nombre y Apellido	Descripción	Monto
		Acelerador de tinte aerea rotativa infrarrojo	1644.3
		Vaporizador capilar aereo profesional	1399.8
		TOTAL	**5700**
17	Jose Luis Vallejos Peña	Atornillador de DEWALL DE 20 voltios	146
		Taladro percutor mas accesorios MAKITA de 700 Wats	310
		Lijadora Makita	250
		Caladora BOSH 710 Wats	350
		Pistolas de gravedad - aerografos Marca Truper	300
		Rueda Flets marca Abrolit	134
		Insumos	4210
		TOTAL	**5700**

Actividad 2.2.1: ***Identificación de necesidades individuales para la asistencia técnica e identificación de necesidades grupales para asesorías.***

Para dar inicio al proceso de implementación de planes de mejora se procedió a la identificación de necesidades individuales de los beneficiarios para la asistencia técnica personalizada y dar inicio a talleres grupales, esta actividad se desarrolló en dos formas:

1.- Realización de encuestas a beneficiarios
2.- Sistematización de 154 planes de mejora

Al término de esta actividad se pudo determinar las necesidades de capacitación y asistencia técnica de los beneficiarios siendo los que siguientes:

Línea de Negocio	Gestión Empresarial	Proceso Productivo
Estética	**Gestión de Costos:** Determinación de costos fijos y variables, determinación de precio de venta y punto de equilibrio **Gestión de Mercado:** Estrategias de mercado Marketing Mix Cartera de clientes Articulación Comercial	Maquillaje, Cortes de cabello para damas y caballeros- barber shop; Infraestructura , Colorimetría y peinados
Gastronomía		Distribución de planta, platos comerciales e innovadores, técnicas de comedor , manejo y almacenamiento de insumos
Carpintería		Diseño de muebles, Expediente técnico, Sistema de acabados de mueble, distribución de Planta, 5 S, Mejora de procesos en carpintería.
Metal Mecánica		
Textil		Diseño de productos 5S Calidad y Normatividad
Mates burilados		
Joyería		

Actividad 2.2.2: Reuniones para la elaboración de un plan de asistencia técnica y plan de asesorías grupales, validación de plan de monitoreo y supervisión de proceso, validación de cartillas para temas comunes e inducción a instituciones aliadas del Proyecto a cargo de equipo de consultores.

Posterior al diagnóstico de cada línea de negocio acerca de los cuellos de botella en gestión empresarial y proceso productivo se procedió a la convocatoria de profesionales expertos en temas señalados en el diagnostico; es así que se contrató a 11 expertos.
Se realizaron 3 reuniones de coordinación con el grupo de consultores en las que se detalló y concreto planes de talleres de capacitación y asistencia técnica por línea de negocio, así mismo plan de monitoreo y evaluación de resultados.
Así mismo cabe señalar que a lo largo del proceso se desarrollaron reuniones de coordinación con los consultores con la finalidad de afinar la estrategia de intervención y mejorar el servicio dirigido a los beneficiarios.

Actividad 2.2.3: Acompañamiento en la Implementación de planes de mejora mediante asistencias técnicas personalizadas

Al término del Proceso se obtuvieron los siguientes logros en PROCESO PRODUCTIVO

Línea de Negocio	Principales Logros
Estética 	**INFRAESTRUCTURA:** Se logró que los beneficiarios a través de la asistencia técnica implementen adecuadamente sus establecimiento considerando Orden y limpieza, así mismo se implemente los talleres mediante la adquisición de lavaderos para lavado de cabellos, se cambie los colores de las paredes en correspondencia a imagen corporativa **PROCESO:** **Corte de cabello** Se ha mejorado el proceso de servicio en corte de cabello ,siguiendo un proceso establecido que va desde la asesoría al cliente sobre el corte de cabello según tipo de rostro, lavado de cabello, postura correcta para usar los materiales, manipulación adecuada de herramientas, mejora en acabado de corte hasta lograr la satisfacción completa. **Colorimetría.** Las beneficiarias en este tema han implementado: 1. Diagnostico antes de brindar el servicio, 2. Medir y mezclar adecuadamente los colores mediante el conocimiento del circulo cromático, 3. - Conocer las etapas de la decoloración del cabello 4. - Realización de tendencias Como Ballage, Mechas tejidas, entre otras 5. - Utilización de peróxidos. **Maquillaje.** – Las beneficiarias al término del proceso han logrado brindar un servicio adecuado en: 1.- Limpieza y nutrición del cutis antes de realizar el servicio, 2.- Depilación de cejas, patillas y bozo 3.- Difuminar las sombras, 4.- Maquillaje de cejas , 4.- Elegir los colores de acuerdo al tono de la piel. **Peinados.-** Con la intervención del Proyecto las beneficiarias son capaces de seguir los procesos de forma correcta, según criterios técnicos de estilismo. Al termino del proceso la intervención del proyecto les ha permitido a las beneficiarias incrementar su oferta de servicios y en todos los casos les ha permitido incrementar los precios a sus servicios así mismo aminorar costos de producción

Gastronomía 	INFRAESTRUCTURA: Los beneficiarios han mejorado en la distribución adecuada de cocina y comedor; almacenamiento correcto de materias primas, han implementado maquinaria necesaria como campanas extractoras, manejan desperdicios seleccionándolos correctamente, todo ello con criterio de limpieza y orden. **Prevención de accidentes.** – Los beneficiarios al término del Procesos previenen accidentes de trabajo evitando pisos resbalizos, malas instalaciones eléctricas, uso de adecuado de las herramientas de trabajo como cuchillos, hornos entre otros. Procesos: **Mise en place de cocina y comedor.-** Al término del Proceso los beneficiarios han fortalecido sus capacidades especificas en el desarrollo de mise en place de cocina y comedor ya que al inicio del proceso los beneficiarios no realizaban dicho proceso de forma correcta tomándoles más tiempo de lo previsto. **Servicio al Cliente.** - Se ha mejorado la atención al cliente los beneficiarios realizan el proceso utilizando uniformes con la presentación correcta y la limpieza y el trato. **Diseño de Carta. -** Se ha mejorado el proceso de diseño de carta ya que debe contener una variedad de platos, de acuerdo a la planificación de alimentos. **Platos de fondo,** Se ha desarrollado la preparación de platos de fondo innovadores para mejorar la variedad a los clientes en los rubros de Catering, Juguería, Pasteleria y otros para ofrecer una variedad de platos a los clientes. En todos los casos los beneficiarios han reducido sus costos de producción por ende tener mejores utilidades, así mismo el 100% cuenta con carnets de sanidad.
Carpintería: 	INFRAESTRUCTURA: Al término del proceso de asistencias técnicas los beneficiarios han implementado de criterios de 5S- Keisen; así mismo han distribuido adecuadamente sus plantas de producción según proceso productivo. Se logró mejorar la distribución difundiendo la cultura de ORDEN y LIMPIEZA PROCESO: **Diseño de muebles**.- En cuanto a diseño al término del Proyecto los beneficiarios han logrado evitar el empirismo a la hora de diseñar un mueble, mejorando su imagen ante el cliente, así mismo tener con precisión la lista de materiales utilizar en cada diseño. **Expediente Técnico:** Al término del Proceso han podido armar un expediente técnico a partir de un diseño de producto levantando información del, Armando el listado de piezas de producto real, listado de materiales, listado de accesorios del producto. Así mismo los beneficiarios al término cuentan con un expediente técnico de sus productos más comerciales. **Mejora de procesos en carpintería:** Al finalizar el proceso de asistencia técnica los beneficiarios han podido 1. Distribuir las maquinarias de forma coherente con el Proceso Productivo y el tamaño de planta; 2. Manejo adecuado de maquinaria en los procesos de Maquinado, corte, ensamblado y acabado. 3. Elaboración un flujograma de forma coherente el proceso de elaboración de muebles. PRODUCTO : **Sistema de acabados**: Con la intervención se logró 1. Conocer las buenas prácticas en los dispositivos de seguridad en la aplicación de materiales en los sistemas de poliuretano, poliéster, nitrocelulosa, alquidico, ácido indurente, así también en los acabados artísticos tales como craqueleado, marmoleado y transfer,

	2. Manejar y ejercitar técnicas de preparación de superficie, 3. Conocer y ejercitarse en sistemas de acabados no existentes en el mercado huancaíno, específicamente el sistema de acabado artístico, así mismo ha permitido que los beneficiarios conozcan sistemas de acabados de bajo costo de producción para presentarlo al mercado. Al termino del proceso los beneficiarios han mejorado sus procesos y productos diferenciándose de la competencia, así mismo les ha permitido aminorar costos de producción, mejorar la calidad aminorar tiempos ociosos en la producción; así mismo les ha permitido realizar un trabajo más técnico evitando el empirismo.
Artesanía: 	**INFRAESTRUCTURA:** Con la intervención del Proyecto se logró que los beneficiarios pueden separar y establecer un lugar específico para sus talleres de producción, señalizando áreas de producción, organizando herramientas, maquinaria e insumos, materia prima e implementando un área de Administración de forma ordenada, coherente siguiendo criterios de 5 S´; enfatizando ORDEN y LIMPIEZA. **PROCESOS:** **Normalización:** Con el Proyecto se logró que se reconozcan las calidades que hay en la fibra de alpaca, se utilice como referencia la Norma Técnica Peruana NTP – 231 – 304 , el objetivo es estandarizar los nombres de las calidades y los hilos que utilizan para confeccionar prendas , con ello se busca ampliar el Mercado actual en precio y calidad ya que el 80 % de los emprendedoras solo manejaban diseños y materiales dirigidos al Mercado local cuyos precios son bajos y solo podian ser vendidos en las ferias artesanales tradicionales de la Región. **Calidad:** Antes de la intervención del Proyecto los beneficiarios no contaban con criterios de calidad como las 5S con el Proyecto se implementó la metodología Keisen que se refiere a la mejora continua considerando en sus procesos y distribución ORDEN, LIMPIEZA y DISCIPLINA. **Identidad e imagen coorporativa.-** Al inicio del proceso los beneficiarios en todos los rubros no contaban con criterios específicos de identidad e imagen corporativa , consideraban logos y formas que no eran comerciales solo eran figurativos, y a traes de ello habían elaborado una incipiente imagen corporativa en tarjetas de presentación , papelería entre otros , con la intervención del Proyecto se logró que los beneficiarios identifiquen y reflejen su identidad a través de formas y colores, asesorándolos para convertirlos en comerciales, logrando así la personificación de las marcas generando a través de ello una imagen corporativo sólida que se puede visualizar en papelería, tarjetas de presentación y otras. **Diseño de Productos.-** Con la intervención del Proyecto los beneficiarios han podido establecer criterios de colorimetría para el diseño ya que existen principios inconscientes al ser humano que refleja los colores , combinación significados, Aplicar principios para elaborar propuestas mediante el uso del circulo cromático ya que mediante ello se puede combinar colores de forma técnica, así mismo se trabajó criterios de ficha técnica de producto donde se detalla Tipo de producto, Nombre , Materiales, Herramientas , método de Producción y finalmente se trabaja mediante manual a través de un concepto predeterminado como flores, paisajes , entre otros para finalizar con el diseño y obtener una creación propia. A la fecha los beneficiarios vienen trabajando diseños propios para mejorar la demanda y logrando la innovación.

LOGROS EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Líneas de negocio	Principales logros
Gastronomía, metal mecánica Estética y Carpintería	**Gestión de costos.-** Los beneficiarios al término del proceso han diferenciado costos fijos de costos variables y han interiorizado el concepto y la utilidad del Punto de equilibrio, así mismo han podido determinar el precio de venta de principales productos. **Cartera de clientes.-** Al término del proceso los beneficiarios cuentan con una cartera de clientes actualizada de los clientes fidelizados, a diferencia del inicio del proceso ya que ellos no contaban con ningún tipo de registro, ello les ha permitido gestionarla para lograr la fidelización y el incremento del mismo. **Segmentación de clientes,** Cierra de productos.- Al término del proceso los clientes han segmentado sus clientes ello les ha permitido atender mejor las necesidades de los clientes, así mismo han comprendido la importancia de tener una marca que le permita de diferenciarse de la competencia y generar identidad en ese contexto el 80% han cambiado logos y otros criterios de imagen corporativa, así mismo interiorizan que los productos y servicios se debe mejorar constantemente. **Mix de Marketing – Marketing Digital.-** Han mejorado en el proceso la presentación del producto o servicio, han implementado publicidad mediante tarjetas de presentación, banners , catálogos y han mejorado sus estrategias de precios, asi mismo los beneficiarios conocen la importancia de marketing digital para la difusión de productos y servicios los beneficiarios cuentan con una página fan page que les ha permitido contactar con nuevos clientes, el Proyecto ha realizado asesorías para fortalecer la administración de fan page , y se apoyó en la creación de fan page. **Técnicas de Ventas**.- Al término del proceso los beneficiarios han mejorado sus técnicas a la hora de vender un producto, así mismo han cerrado productos. **Organización, funciones y formalización empresarial.-** En cuanto a la organización los beneficiarios al término del proceso han podido determinar el esquema de su negocio, asignar funciones ya que el principal problema de su falta de crecimiento se debe a que se dedican puntualmente al proceso productivo omitiendo funciones de gestión empresarial , en cuanto a la formalización los beneficiarios conocen los procedimientos para lograr la formalización es así que el 3% de los beneficiarios han logrado formalizarse.
Textil , Mates burilados y Joyería	**Gestión de costos.-** Los beneficiarios han podido determinar la importancia de los costos en la toma de las decisiones, diferenciar costos fijos de costos variables, diferencia entre costo y gasto, la diferenciación de costos en industria y en artesanía, así mismo se pudo determinar costos unitarios y precios de venta de forma correcta. **Articulación comercial.-** Se logró articular a los beneficiarios a ruedas de negocios, feria en la ciudad de Lima y a empresas de exportación como NOVICA, en cuanto a los beneficiarios que dependen exclusivamente de la comercialización de sus productos en ferias artesanales se les brindo asesorías técnicas para la organización de ferias considerando criterios de publicidad, imagen corporativa y calidad.

Procesos logrados del proceso:

1. Se logró que los beneficiarios registren Ventas, Compras, Gastos para determinar al término del mes las utilidades obtenidas durante el periodo.
2. Se pudo determinar los sueldos a través asistencia técnica en Presupuesto familiar y generación de ahorro.
3. Se logró que los beneficiarios separen dos definiciones en cuanto a administración NEGOCIO – FAMILIA, logrando asignarse un sueldo para separar las ganancias del negocio y generar ahorro para la familia

Se realizaron un total de 1271 Asistencias técnicas, para lo cual se contó con 11 expertos en temas específicos, según detalle de cuadro adjunto:

Nombre de Consultor	Líneas de negocios	N° de Asistencia Técnica
Dalia Turín Contreras	Estética	29
Juan Berrocal Silvera	Carpintería	38
Alexander Flores Peña		
Susana Velasquez Chumpitaz		
Karina Bueno De la Cruz		08
Jose Velapatiño- Alvaro Sanchez	Gastronomía	28
Luis Alberto Reyes Vasquez	Artesanía	372
Antonio Vasquez Buenaño		
Jorge Sanchez Abad		150
Diego Paredes Romero		229
Natali Castro Santivañez	Estetica, Carpinteria y Gastronomia	315
Equipo Tecnico	Ganadores de capital semila	102
TOTAL		**1271**

En el POA Aprobado, señala un total de 928 Asistencias técnicas y según reajuste presupuestal aprobado con Carta N° 670-2017-GP-FE, con fecha 04 de Setiembre del 2017. se aprobó realizar un total 1,315 Asistencias técnicas a un grupo total de 116 beneficiarios, sin embargo en la ejecución de la actividad se llego a 1271 Asistencias técnicas ello se debió al nivel de deserción de los beneficiarios ya que terminaron el proceso un grupo de 95 emprendedores, ello origino la baja en el número de asistencias técnicas, sin embargo señalamos que con las asistencias técnicas se cumplieron con los indicadores de componentes y de propósito señalados en el Proyecto.

La deserción en este proceso se debió por el descontento generado en los beneficiarios el concurso para acceso al capital semilla, falta de tiempo y exceso de trabajo por las campañas del año.

Actividad 2.2.4: Acompañamiento en la Implementación de planes de mejora mediante talleres de asesoría

En esta actividad se programaron un total de 110 Talleres de capacitación en reajuste de POA y se ejecutaron 119 según detalle adjunto:

Línea de negocio	Talleres de capacitación	Asesor	Nro. de talleres de capacitación
ESTETICA	Coaching Infraestructura Organización-Ubicación de Muebles Buenas Normas de Atención al Cliente Lavado de Cabello Corte Long Solid Cut Corte Solid Bob Cut Long Layers Cut Colorimetría Maquillaje	**DALIA TURIN CONTRERAS**	**21**
ESTETICA	Corte Degradado o desvanecido Tipos de degradado Diseños Diseños con tinturación y barber	**Paul Parillo**	**4**
CARPINTERIA	Diseño de Muebles para la Producción Especificaciones Técnicas	**ALEXANDER FLORES PEÑA**	**10**
CARPINTERIA	Sistema de acabados en madera	**Susana Velásquez Chumpitaz**	**5**
CARPINTERIA	Proceso de Mejora en Carpintería	**Juan Carlos Berrocal Silvera**	**5**
GASTRONOMÍA	Conociendo el Sector Gastronómico Prevención de Accidentes Mice en Place Cocina de Platos de Fondo Legumbres, frutas y Carnes Distribución e Implementación Cocina Platos Comerciales (Jugos,sandwiches) Cocina Platos Innovadores Distribución de área y Servicio al cliente Platos para Gourmet Cartas de Restaurants Cocteles para eventos y Fast Food Diseño de Modelo de Carta Cocina Internacional	**JOSE VELAPATIÑO ÑUFLO Y ALVARO SANCHEZ RAMOS**	**17**

	Cocteles Higiene y Manipulación de Alimentos Cena navideña		
JOYERIA **MATES** **TEXTIL**	Costos Procesos de calidad Comercialización I Comercialización II Diseño I Diseño II	**ANTONIO VASQUEZ** **ALBERTO REYES** **JORGE SANCHEZ**	34
ESTETICA **GASTRONOMIA** **CARPINTERIA**	Motivacional Costos Finanzas Personales Mercado Mix de Marketing Marketing Digital Técnicas de Ventas Atención al Cliente Organización: Funciones Formalización Empresarial	**NATALI CASTRO SANTIVAÑEZ**	**19**
TODAS LAS LINEAS	Formalización Competitividad y Productividad	**PRODUCE**	**2**
ARTESANIA	Normas técnicas	**DIRCETUR**	**2**
TOTAL			**119**

Actividad 2.2.5: Realización de Ferias de exhibición y venta de productos (bienes o servicios) de emprendedores promoviendo la articulación comercial.

En el Proyecto se programaron la realización de un total de 3 ferias, sin embargo se ejecutó 1 feria ello se debió a que el proceso de implementación de planes de mejora debió empezar a partir del mes de Abril, sin embargo se dio inicio hasta el mes de Julio del 2017; ello se debió a la demora de la entrega de bases del concurso para acceso al capital semilla organizado por FONDOEMPLEO.

Es así que por ser la realización de ferias de carácter demostrativo de las habilidades adquiridas durante el proceso de implementación como calidad, diseño y normalización esta se desarrolló durante el último mes de ejecución del Proceso de implementación en el mes de noviembre.

La feria fue denominada Renacer Wanka, durante la Feria hubo una inversión total de **S/. 5,305.00** por parte de FONDOEMPLEO, y por contrapartida de beneficiarios un total de **S/. 3,535.00;** haciendo un total de **S/.8,840.00** durante la feria se tuvo un ingreso de **S/.11,710.00**

Por otro lado se logró que los beneficiarios consigan nuevos contactos de ventas, así mismo se promociono los diseños elaborados por las beneficiarias mediante una pasarela de modas a cargo de modelos profesionales.

La característica principal de la feria fue la calidad, distribución adecuada según zonas , organización adecuada de stands , exposición de los productos de calidad en fibra de alpaca con diseños innovadoras, presentación de tarjetas de presentación, catálogos de productos, banners acorde a temas tratados en imagen corporativa logrando la diferenciación de las ferias artesanales y manufactureras tradicionales tales como la feria dominical, mejorando así la perspectiva de organización de feria, que debe implementarse en futuras ferias organizadas por artesanos y que dichas ferias son sus principales fuentes de ingresos.

RESULTADO 6: MANEJO DEL PROYECTO

Equipo técnico y funciones:

Puesto	Funciones a desarrollar	Nombres y Apellidos
Jefe de Proyecto	1. Gestionar, coordinar y planificar las diferentes actividades del proyecto; considerando aspectos técnicos, financieros y sociales. 2. Monitorear, controlar y evaluar las actividades del proyecto. Garantizando el correcto desarrollo del proyecto en tiempos, calidad, costes, funcionalidad y satisfacción. 3. Coordinar el servicio brindado por los consultores durante todas las etapas del proyecto. 4. Realizar seguimiento e informes del progreso del proyecto, en términos de calidad, costo y plazos de entrega; reportando el estado del proyecto al Director Ejecutivo de la entidad ejecutante y a la fuente de financiamiento. 5. Gestión de alianzas estratégicas con entidades pertinentes que den sostenibilidad al proyecto 6. Coordinar la elaboración y presentación de informes técnicos y financieros a la fuente de financiamiento. Supervisar y hacer seguimiento de las actividades desarrolladas por el especialista del proyecto.	Lic. Karina Yadme Bueno De la Cruz
Asistente Técnico administrativo	1. Monitorear y sistematizar los avances técnicos y financieros del proyecto 2. Conducir los sistemas de racionalización, personal, logístico, presupuesto contabilidad y tesorería del Proyecto. Elaborar los informes técnicos del proyecto según indicadores, productos entregables Elaborar informes presupuestales, contables y financieros mensuales, trimestrales y anuales. 3. Implementar y manejar los archivos de la documentación generada durante la ejecución del proyecto.	Ing. Thais Soto Mucha

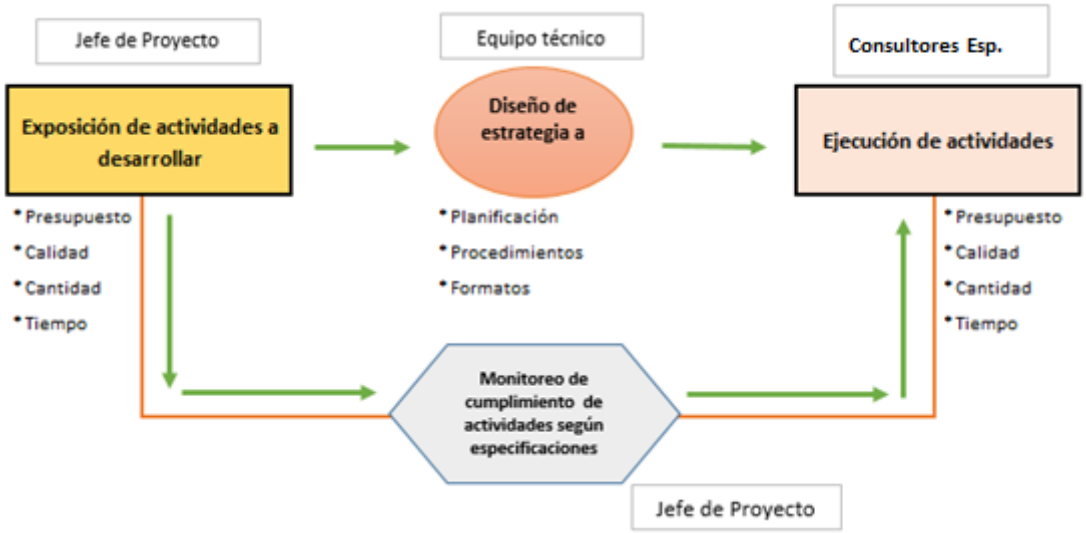
Puesto	Funciones a desarrollar	Nombres y Apellidos
Especialista Técnico de emprendimiento	1. Coordinar el acercamiento y difusión del proyecto con la población objetivo. 2. Coordinar el proceso de identificación y selección de beneficiarios. 3. Orientación a los beneficiarios en temas del aspecto financiero- técnico, cálculo de costos, comercialización entre otros 4. Facilitar el acceso de los beneficiarios a fuentes de información y tecnología para planificar, implementar y operar sus planes de negocios en las zonas de intervención. Canalizar la distribución del capital semilla a los jóvenes emprendedores. Identificar beneficiarios emprendedores para acceso a crédito. 5. Acompañamiento y seguimiento a los emprendedores, en los dos componentes del proyecto considerando el tipo de emprendimientos. Motivar a los jóvenes en las distintas etapas de ejecución del Proyecto 6. Coordinación y supervisión de la calidad de servicio de consultores a lo largo de la ejecución del Proyecto 7. Brindar asistencia técnica, asesoría individual a los beneficiarios y fortalecer actitudes de autonomía en la gestión de sus emprendimientos.	Lic. Liz Sinche Tacsa

El equipo técnico del Proyecto cuenta con la experiencia suficiente para la ejecución del Proyecto, Manejo de Metodologías de aprendizaje como CEFE, GIN, ISUN, MESUN, APRENDER HACIENDO orientadas al emprendimiento así mismo en Gestión Empresarial también se cuenta con capacidad en la resolución de problemas, compromiso y visión social orientada al beneficiario.

Por otro lado se contó con un grupo de consultores en las fases de capacitación en Planes de mejora y gestión empresarial, implementación de Planes de mejora los cuales cumplieron eficientemente las acciones encomendadas ya que contaban con la experiencia y conocimientos suficiente para el logro de objetivos.

GESTIÓN DEL PROYECTO

En cuanto a la gestión de Proyectos es como se muestra en el Grafico; al inicio de cada actividad se realizaban reuniones de presentación de actividades y metas según Presupuesto estipulado, especificaciones de calidad, cantidad y tiempo, posteriormente se diseñaba la estrategia de intervención , diseño y validación de procedimientos, formatos, para luego los consultores ejecutaban las actividades según especificaciones de presupuesto, calidad, cantidad y tiempo bajo el monitoreo , dirección y supervisión del equipo técnico.



Así mismo se contó con un supervisor interno a cargo de la Lic. Gladys Laguna Jara, que se encargó de velar por el cumplimiento de actividades en el tiempo establecido y con estándares estipulados y contribuyo en la mejora de diseño de actividades.

Equipamiento del Proyecto:

Al inicio del Proyecto se realizó el equipamiento correspondiente que fue eficaz y oportuno como laptos, cámaras fotográficas, entre otros así como implementos que permitió el cumplimiento de funciones del equipo técnico del Proyecto.

Así mismo SEPAR, ha cumplido con las contrapartidas asignadas que aseguro el cumplimiento de las funciones encomendadas como alquiler de oficina amoblada, alquiler de 4 laptops y dos equipos de multimedia, así mismo el alquiler de camioneta para trabajo de campo por 5 días al mes que incluía combustible.

Gastos de funcionamiento:

Se ejecutaron los gastos de funcionamiento según lo estipulado y señalado en el sistema presupuestal del Proyecto de forma ordenada, según los requerimientos de cada fase del Proyecto.

4. ANALISIS DE FIN, PROPOSITO, COMPONENTES Y PRODUCTOS

Análisis de FIN del Proyecto:

Contribuir a mejorar la calidad de vida de hombres y mujeres generando crecimiento económico con cultura emprendedora empresarial en la Región Junín

Con la ejecución del Proyecto se contribuyó en la mejora de calidad de vida en la región Junín ya que se fortalecieron 146 puestos de trabajo, 95 de ellos por autoempleo. Así mismo mediante la intervención se ha generado incremento de ingresos brutos en un 52.7% y 164% en ingresos netos, en nuestros beneficiarios, así mismo se contribuyó con los consumidores ya que se promovió calidad en procesos productivos para la elaboración de productos y en protocolos de servicio.

Indicadores de Propósito:

N°	Indicadores de propósito	Unidad de medida	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución	Comentario
Emprendedores con negocios propios en marcha en los sectores de Artesanía, Servicios y Manufactura de los Distritos de El Tambo, Huancayo, Chilca y San Jerónimo de Tunan, mejoran y fortalecen capacidades emprendedoras para la adecuada gestión de sus negocios.						
1.1	116 Negocios fortalecidos por Emprendedores con negocios propios en marcha en los Sectores de Artesanía, Servicio y Manufactura en los Distritos de Huancayo, Chilca y San Jerónimo de Tunan al 19° mes del Proyecto.	Unidad	116	95	82%	Al término del Proyecto 95 personas han fortalecido sus negocios a través de Asistencias técnicas personalizadas y talleres de capacitación y por todos los servicios recibidos con el Proyecto *un negocio fortalecido es aquel que ha podido identificar cuellos* de botella y ha mejorado su proceso productivo, así mismo ha mejorado la gestión de sus negocios. **En el Anexo N°06: IP Sistematización de Proceso de implementación Donde describimos por beneficiarios los cambios generados en cada negocio según línea.**
1.2	116 emprendedores con negocios propios en marcha incrementan sus Ingresos brutos en 10% al 19° mes del Proyecto.	Porcentaje	116	80	69%	80 beneficiarios incrementaron sus ingresos en más de un 10%, siendo el 69% de la meta Realizando un análisis los beneficiarios que adquirieron capital semilla que son 17 personas, al inicio del proceso tenían un ingreso bruto en promedio de S/. 5,923.26 al termino del proceso cuenta con un ingreso bruto en promedio de S/.8,980.80, es decir el incremento es de 52%, cabe resaltar que existen en este grupo 3 beneficiarios que crecieron sustancialmente tales como el Sr. Faustino Maldonado Maldonado que incrementó sus ventas en más de 50% debido a que en los últimos meses fue insertado a NOVICA, empresa exportadora por ello incremento sus ventas, asi mismo la Sra. Lucyla De la Cruz que según plan de mejora abrió un nuevo local originando que ventas crecieran en 50%, así mismo el Sr. Pablo Mayta, gano concurso de INNOVATE PERU una impresora 3D , incrementando sus ventas sustancialmente ya que empezó a vender al por mayor. En cuanto a los beneficiarios con capital propio, crecieron en un 54% en ingresos de ventas, es decir la línea de base de los beneficiarios tenían un ingresos bruto

						promedio de S/.1,333.84 y al termino del proceso cuenta con un ingresos bruto promedio de S/. 2,051.00 el crecimiento en gran medida se debió a que la Familia Canto los cuales 3 de ellos son nuestros beneficiarios (Ponciano, Blanca y Katy) exportaron ornamentos navideños a Cánada en los últimos meses ello origino el incremento sustancial ya que crecieron hasta en un 60%, Considerando al grupo de beneficiarios en total crecieron en un 52.7% Verificar Archivo Adjunto **Anexo N° 07- I.P. Análisis de incremento de ingresos brutos y netos**
1.3.	116 emprendedores con negocios propios en marcha incrementan sus Ingresos netos en 10% al 19° mes del Proyecto.	Porcentaje	116	85	73%	85 beneficiarios superaron más del 10% de ingresos netos correspondiendo al 73% de la meta planteada. Realizando un análisis a los beneficiarios los ganadores del capital semilla al inicio del proceso contaban con un ingreso neto promedio de S/. 855.28 al término del proceso cuenta con un ingreso neto promedio de S/. 2,810.69, ello se debió a que el apalancamiento de capital semilla incremento sus utilidades así mismo por que la línea de base tomada para este grupo fue del mes de Junio del 2017, siendo los meses de mayor venta los meses de Julio y Agosto, durante todo el año, en este ítem crecieron en un 229%. En cuanto a los beneficiarios que implementaron planes de mejora con capital propio, al inicio del proceso tenían un ingreso neto promedio de S/. 347.80, al término del proceso cuentan con un ingreso neto promedio de S/. 795.65, han incrementado sus ingresos netos en un 129% ello se debe a que varios de los beneficiarios principalmente en artesanía, venden la producción anual en los últimos meses por campaña navideña, siendo los casos más notorios los de la familia Canto (Ponciano, Katy y Blanca); ellos venden la producción generada durante el año mayormente en los últimos meses por la campaña navideña así mismo por que exportan a Canadá, disminuyendo utilidades durante el primer semestre del año. En conjunto los beneficiarios han incrementado sus ingresos netos en un 164% por lo ya sustentado. Verificar Archivo Adjunto **Anexo N° 07-I.P- Análisis de incremento de ingresos brutos y netos**
1.4.	144 emprendedores con negocios propios en marcha fortalecen competencias específicas y genéricas para la adecuada gestión de sus negocios al 19° mes del Proyecto.	Persona	144	154	100%	154 emprendedores han fortalecido competencias específicas, en gestión empresarial y presentaron planes de mejora de negocios; Adjuntamos consolidado de notas de evaluación final por módulo de Gestión empresarial y planes de mejora 166 emprendedores han fortalecido competencias genéricas es decir Características emprendedoras personales – CEPS y han elaborado un plan de mejora de habilidades emprendedoras, adjuntamos a la presente Evaluación de Plan de Mejora de Habilidades Emprendedoras- Ver **Anexo N° 08 – I.P- Evaluación de planes de mejora de habilidades emprendedoras y evaluación de competencias especificas**
Total					81%	

Indicadores de Componentes:

N°	Indicadores de componente	Unidad de medida	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución	Comentario
I	Componente I: Capacitación en gestión de negocios , asistencia para la concreción de planes de mejora (competencias específicas) y fortalecimiento de Competencias Emprendedoras (competencias genéricas) en emprendedores con negocios propios en marcha de los sectores de Artesanía, Servicio y Manufactura en los Distritos de Huancayo, Chilca, San Jerónimo de Tunan de la Provincia de Huancayo					
1.1	160 emprendedores con negocios propios en marcha fortalecen sus competencias específicas para la adecuada gestión de negocios al noveno mes del proyecto	Persona	160	160	100%	160 emprendedores han fortalecido sus capacidades emprendedoras en gestión empresarial , es decir conocen criterios específicos de gestión de negocios tales como Planeación Estratégica, Mercado, Costos y Finanzas, dichas capacidades fueron adquiridas en el proceso de capacitación en planes de mejora y gestión empresarial mediante las metodologías participativas de CEFE, MESUN y Lienzo Canvas dichas capacidades fueron reforzadas mediante talleres de capacitación y asistencia técnica al termino del proceso los beneficiarios presentaron planes de mejora de negocios.
1.2	160 emprendedores con negocios propios fortalecen sus competencias genéricas para la adecuada gestión de negocios al noveno mes del proyecto	Persona	160	166	100%	199 emprendedores fueron capacidades en Características emprendedoras personales de los cuales 166 presentaron plan de mejora de habilidades, ello se elaboró mediante talleres de capacitación y asistencia técnica fruto de dicho trabajo los beneficiarios elaboraron un plan de habilidades emprendedoras a través de la autoevaluación de habilidades validada por OIT, donde los beneficiarios identificaron habilidades fuertes y débiles, e hicieron una programación de acciones a realizar para la mejora constante de actitudes emprendedoras.
1.3	144 emprendedores con negocios propios en marcha concretizan y presentan planes de mejora aprobados al noveno mes del proyecto	Documento	144	154	100%	154 emprendedores de las diferentes líneas de negocio presentaron planes de mejora de negocio Aprobados viablemente por expertos en gestión empresarial como la Ing. Lycet Babilonia Arguedas y el Lic. Jorge Romero Álvarez, como se detalla en informe de viabilidad de planes de mejora. Un plan de mejora es viable cuando cumple con los criterios de elegibilidad con respecto a la coherencia en estrategias, mercado y costos para su realización.
II	Componente II: Implementación de emprendimientos de hombres y mujeres en los Distritos de Huancayo, El Tambo, Chilca, San Jerónimo de Tunan en los sectores de Artesanía, Servicio y Manufactura a través de acompañamiento.					
2.1	15 planes de mejora son implementados y consolidados con cofinanciamiento de capital semilla al 19° mes del Proyecto.	Unidad	15	17	100%	17 emprendedores fueron seleccionados para acceder al fondo de capital semilla y que superaron 70 puntos establecidos mínimos por el concurso nacional para acceso a capital semilla organizado por FONDOEMPLEO.

2.2	101 planes de mejora son implementados y consolidados con capital propio u de otras fuentes de financiamiento al 19° mes del Proyecto.	Unidad	101	78	79%	78 emprendedores implementan planes de mejora de negocios con capital propio mediante la identificación de cuellos de botella en el proceso productivo, según línea de negocio así mismo implementan sus estrategias de comercialización en publicidad , promoción producto y plaza Así mismo mejoran la gestión adecuada de sus negocios a través del manejo de registros para el negocio, diferenciándolos del flujo de caja personal.
Total					96%	

Indicadores de Productos:

N°	Indicadores de productos	Unidad de medida	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución	Comentario
I	Componente I: Capacitación en gestión de negocios , asistencia para la concreción de planes de mejora (competencias específicas) y fortalecimiento de Competencias Emprendedoras (competencias genéricas) en emprendedores con negocios propios en marcha de los sectores de Artesanía, Servicio y Manufactura en los Distritos de Huancayo, Chilca, San Jerónimo de Tunan de la Provincia de Huancayo					
1.1	Producto 1 Emprendedores con negocios en marcha de los sectores de Artesanía, Manufactura y Servicios seleccionados.					
1.1.1	350 Emprendedores con negocios propios en marcha informados, identificados y registrados adecuadamente al 4° mes del Proyecto.	Persona	350	578	100%	578 emprendedores fueron registrados, informados e identificados por el proyecto según detalle de Base de datos de beneficiarios Ver **Anexo N° 05**, Ello se logró mediante las campañas masivas de difusión, mapeo de zonas y estuvo a cargo de registradores contratados por el Proyecto.
1.1.2	160 Emprendedores con negocios en marcha son adecuadamente caracterizados y seleccionados al cumplir con requisitos socioeconómicos, actitudes para el emprendimiento y requisitos establecidos para negocios en marcha al 4° mes del proyecto	Persona	160	363	100%	363 emprendedores son seleccionados de un numero de 578 postulantes , mediante la aplicación de fichas socioeconómicas, test actitudinal y caracterización de negocios, dicho proceso de selección estuvo a cargo de focalizadores expertos en el tema, Ver **Anexo N° 09 – I. Pd- SISTEMA DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS**
1.2	Producto 2: Emprendedores con negocios propios en marcha capacitados cuentan con plan de mejora.					
1.2.1	144 emprendedores con negocio en marcha en los sectores de Artesanía, Servicio y Manufactura fortalecen capacidades específicas, para la adecuada gestión de su negocio mediante la metodología MESUN - instrumento de LEANCANVAS y son capaces	Persona	144	154	100%	154 emprendedores con negocios propios en marcha presentan planes de mejora aprobados y fortalecen capacidades específicas en planes de mejora y gestión empresarial mediante las metodologías validadas de CEFE, MESUN y CANVAS. Ver **Anexo N° 10-I.Pd.INFORME DE VIABILIDAD DE PLANES DE MEJORA POR EXPERTOS**

	de elaborar un plan de mejora aprobado al 9° mes del proyecto.					
1.2.2	144 emprendedores con negocio en marcha en los sectores de Artesanía, Servicio y Manufactura fortalecen capacidades genéricas mediante la metodología CEFE al 6° mes del Proyecto.	Persona	144	166	100%	166 emprendedores presentan plan de mejora de habilidades emprendedoras personales , mediante talleres de capacitación y asistencia técnica, como medio de verificación presentamos evaluación de planes de mejora – **Anexo N° 08 – I.P- Evaluación de planes de mejora de habilidades emprendedoras y evaluación de competencias especificas**
II	Componente II: Implementación de emprendimientos de hombres y mujeres en los Distritos de Huancayo, El Tambo, Chilca, San Jerónimo de Tunan en los sectores de Artesanía, Servicio y Manufactura a través de acompañamiento.					
2.1	Producto 3: Emprendedores acceden a capital semilla para cofinanciar la implementación de planes de mejora					
2.1.1	15 planes de mejora son preseleccionados para participar de "Concurso de Planes de Negocios y Planes de mejora con capital semilla" conducido por FONDOEMPLEO mediante lineamientos de las bases de concurso interno establecido por el proyecto en un proceso transparente objetivo e imparcial al 10° mes del Proyecto	Documento	15	31	100%	31 emprendedores son preseleccionados mediante proceso transparente, objetivo e imparcial este proceso estuvo a cargo de Jurados externos contratados por el proyecto. Adjunto a la presente, **Anexo N°11 I.Pd. Acta de preseleccionados para acceso a C.S.**
2.1.2	15 emprendedores con planes de mejora aprobados por FONDOEMPLEO reciben formalmente capital semilla en insumos, maquinaria, herramientas según especificaciones de plan de mejora hasta el 13°mes del proyecto.	Persona	15	17	100%	17 emprendedores seleccionados mediante concurso para acceso a capital semilla reciben formalmente capital semilla en maquinaria, insumos y herramientas. Adjuntamos a la presente. –**Anexo N° 12 –I.Pd. Actas de selección de planes y actas de entrega de capital semilla**
2.2	Producto 4: Emprendedores implementan planes de mejora , cofinanciados con capital semilla y con capital propio/u otras fuentes de financiamiento					
2.2.1	116 planes de mejora cofinanciados con capital semilla / capital propio u otras fuentes en los sectores de Artesanía, Servicio y Manufactura son implementados mediante asesorías y asistencia técnica personalizada al 19° mes del Proyecto.	Unidad	116	95	82%	95 emprendedores reciben talleres de capacitación y asistencia técnica e implementan planes de mejora, mejorando cuellos de botella en su proceso productivo y en gestión empresarial. Adjuntamos a la presente **Anexo N°06: IP Sistematización de Proceso de implementación.**
Total					97%	

5. ANALISIS DE EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

Fuente de financiamiento	Presupuesto según convenio S/.	Total según presupuesto vigente S/.	Presupuesto		% de ejecución	Comentarios
			Programado S/.	Ejecutado S/.		
Presupuesto a Desembolsar (Sin LB y EF)	740,517.61	740,517.61	740,517.61	729,150.90	98%	Se ejecutó un total de 98% de lo presupuestado en el Proyecto existiendo un saldo a devolver de S/. 3,576.28. En las partidas 2.2.3.1; 2.2.4.1; 6.2, hubo un sobregiro los cuales fueron aprobados con Carta N° 670-2017-GP-FE, con fecha 04 de Setiembre del 2017. Todas las partidas fueron utilizadas de forma correcta y en el tiempo estipulado.
SEPAR	91,700.01	91,700.01	91,700.01	92,889.00	101%	SEPAR, cumplió con la contrapartida estipulada llegando a un 101%, la contrapartida consistió en alquiler de locales de capacitación, equipos de capacitación como laptops, equipos multimedia, alquiler de oficina y alquiler de movilidad el cual incluye combustible.
Dirección Regional de la producción - Junín	16,600.00	16,600.00	16,600.00	16,600.00	100%	La Dirección Regional de la producción – Junín, ha cumplido con sus contrapartidas valorizadas en talleres de capacitación en Formalización , Competitividad y Productividad las cuales se hicieron efectivas durante el mes de Octubre- 2017
Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo - Dircetur	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,200.00	103%	La Regional de Comercio Exterior y Turismo – DIRCETUR, ha cumplido con su contrapartida valorizada en talleres de capacitación en Normalización y alquiler de local durante el mes de Setiembre – 2017.
TOTAL	856,817.62	856,817.62	856,817.62	846,839.90	100.50%	

Concepto	S/.
A. Total a transferir	740,517.61
B. Desembolsos	732,727.18
C. Monto Ejecutado	729,150.90
D. Descuentos y/o Penalidades	0.00
E. Gastos Observados	0.00
Saldo (B-C-D-E)	3,576.28

6. LOGROS

- ✓ Se logró a registrar, informar a 578 candidatos para formar parte del Proyecto en las diferentes líneas de negocio, de una meta de 350 durante el proceso de difusión del proyecto
- ✓ Se logró seleccionar a 363 emprendedores de una meta de 272 emprendedores mediante la evaluación actitudinal, socioeconómico y del negocio durante el periodo de focalización del Proyecto.
- ✓ Se logró que 166 emprendedores de una meta de 160 presenten y elaboren plan de mejora de habilidades emprendedoras, y que mediante ello mejoren como emprendedores así mismo mejoren la gestión de sus negocios, todo ello mediante la metodología CEFE.
- ✓ Se logró que 154 emprendedores elaboren planes de mejora de una meta de 144 y sean aprobados como viables, en Comercialización, costos y finanzas.
- ✓ Se logró que los emprendedores interioricen la cultura emprendedora y lo más importante se logró cambios de actitudes ya que ello no solo involucra el negocio sino también en lo personal y familiar y eso hace que los logros en el negocio sean sostenibles.
- ✓ 17 emprendedores han sido seleccionados por el Jurado del Concurso de Planes de Mejora – organizado por FONDOEMPLEO para ser financiados con capital semilla por un monto hasta de S/.5700, de una meta de 15 emprendedores ya que superaron 70 puntos mínimos establecidos por el concurso.
- ✓ Se logró que los beneficiarios en las diferentes líneas de negocio Mejoren la gestión de sus negocios mediante la mejora de cuellos de botella, así mismo mejoren la gestión de sus negocios, originando en ellos la creación de hábitos de orden en manejo de registros, reducción de costos en la elaboración de productos, eliminar tiempos ociosos en el proceso, mejorar acabados , implementación de estrategias de comercialización, así mismo obtuvieron capacidades en gestión de costos para la adecuada toma de decisiones así mismo incrementar la ventaja competitiva a diferencia de los competidores, ello se logró paulatinamente a lo largo de la ejecución del Proyecto, tomando mayor énfasis al termino del Proyecto.
- ✓ Se logró que los beneficiarios formen redes de apoyo dentro de las mismas líneas de negocio ocasionando compras y ventas conjuntas, ello se logró a través de la implementación de los Club de los emprendedores.
- ✓ Se logró que los beneficiarios implementen registros de ventas, compras y gastos, así mismo determinen utilidades a fin de mes, por otro lado se logró que los beneficiarios implementen flujo de caja familiar a través de la asignación de un sueldo mensual según el presupuesto o canasta familiar.
- ✓ Se logró que los beneficiarios incrementen su cartera de clientes fidelizando a los clientes existentes y aperturando a nuevos clientes.
- ✓ Se logró que los beneficiarios con acceso a capital semilla incrementen sus ingresos brutos de S/. 5,923.26 a S/.8,980.80 en promedio, así mismo que los beneficiarios sin acceso a capital semilla tengan un incremento de ingresos brutos de S/. 1,333.84 en promedio a S/. 2,051 en promedio. Al termino del proceso 80 beneficiarios han crecido en un 52.7% en promedio
- ✓ Se logró que los beneficiarios accesitarios a capital semilla incrementen sus ingresos netos de S/.855.28 en promedio a S/. 2,810.69; Así mismo se logró que los beneficiarios sin acceso a capital semilla que financiaron planes de mejora

con capital propio o de otras fuentes de financiamiento incrementen ingresos netos de S/. 347.80 a S/.795.65

- ✓ Logramos crear hábitos en los beneficiarios de manejo de registros a través de dos formas de forma manual y de forma computarizada a través de la creación de un sistema de registro que fue validada en campo para su adecuado funcionamiento. Así mismo logramos que los beneficiarios diferencien los ingresos generados por el negocio y los de la familia y que separen lo del hogar con lo del negocio todo ello a través de la asignación de un pago mensual por su trabajo.
- ✓ Se logró que un 5% de los beneficiarios formalicen sus negocios y tramiten y cuenten con carnets de sanidad en caso de beneficiarias del rubro de gastronomía.

7. RESULTADOS NO PREVISTOS

En cuanto a los resultados no previstos contamos con los siguientes:

- ✓ El proyecto no contemplaba la creación de asociaciones, con la implementación de los clubs de emprendedores se logró la consolidación de 2 asociaciones de artesanos 1. Qullay Maqui y 2. Manos Wankas, dichas asociaciones les ha permitido a los beneficiarios realizar ventas conjuntas, y compras así mismo les ha permitido articularse a ferias artesanales regionales y tener acceso a capacitaciones en la Cámara de comercio y DIRCETUR en temas de gestión empresarial y técnico productivo.
- ✓ El proyecto no contaba con metas de articulación comercial sin embargo se logró que artesanos fueran articulados a NOVICA, que es una empresa exportadora que compra artesanías para luego venderlos al extranjero, siendo los beneficiados:
    1. Faustino Maldonado Maldonado – Textil
    2. Luz Villaverde Fonseca - Textil
    3. Edith Tovalino Cruz- Textil
    4. Teodolinda Seguil Veli – Mates Burilados
    5. Nancy Surichaqui Bocanegra - Textil
    6. Leonor Garcia Vila – Mates burilados

- ✓ El proyecto no tenía como meta la participación en ruedas de negocios , sin embargo fueron inscritos un total de 7 empresas y seleccionados un total de 4 , siendo las únicas seleccionadas por la Región Junin para la rueda de negocios en Ayacucho la segunda más importante a nivel nacional ya que cita a compradores importantes, siendo los siguientes
    1. Asociación Quyay Maqui (6 beneficiarios del Proyecto)
    2. Faustino Maldonado Maldonado
    3. Faustina Veli
    4. Nancy Surichaqui Bocanegra
    5. Teodolinda Seguil Veli.

Dicha rueda de negocios le permitio a los beneficiarios contactar con compradores nacionales y 3 de ellos recibieron visitas a sus talleres a la fecha 2 han cerrado contratos.

8. LIMITACIONES

La principal limitación del proyecto el cual no permitió el logro de los objetivos fue el atraso de la publicación y posterior ejecución del Concurso para acceso a capital semilla organizado por FONDOEMPLEO

9. FACTORES POSITIVOS

- ✓ Consideramos como factores positivos la estratégica ubicación de Huancayo ya que permite el fácil acceso a materia prima, así mismo a los procesos de comercialización.
- ✓ La cultura emprendedora arraigada en los huancaínos y el nivel de resilencia constante que permitió fortalecer capacidades emprendedoras de forma eficiente
- ✓ Experiencia del Equipo técnico y equipo de consultores para ejecutar los diferentes procesos.
- ✓ La adecuada comunicación con el Gestor de FONDOEMPLEO, Oskar Velasco Angulo que permitió que los procesos sean más flexibles y oportunos.
- ✓ La adecuada retroalimentación para el cumplimiento de metas a cargo del Supervisor Externo Fernando Gonzalo Aguilera.
- ✓ Alta motivación de los beneficiarios y compromiso con sus negocios.

10. LECCIONES APRENDIDAS

Dentro de las lecciones aprendidas podemos señalar las siguientes:

- ✓ En la ejecución del Proyecto aprendimos que para el logro de los objetivos es importante y fundamental promover cambios de actitudes ya que ello garantiza la sostenibilidad del cumplimiento de objetivos y debe ser implementada de forma paralela a las actividades del Proyecto, con la participación activa de COACHING, CEFISTAS y dicho proceso debe iniciarse desde el proceso de focalización hasta el Proceso de implementación de Planes de mejora, así mismo debe ser considerada para ser presupuestas en el Proyecto.

- ✓ Con el Proyecto hemos validado una estrategia de focalización, los procedimientos a seguir que va desde el mapeo, difusión y aplicación de instrumentos de focalización así mismo se ha validado un proceso de selección mediante un sistema de evaluación socioeconómica, actitudes emprendedoras y evaluación de criterios de selección de negocios.
- ✓ Con el proyecto hemos validado una estrategia para el proceso de talleres de capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial y planes de mejora ya que anteriormente en Proyectos similares ejecutados por SEPAR la estrategia consistía en empezar la estrategia con talleres de capacitación y posteriormente seguir con las asistencias técnicas, pero con este proyecto el proceso de talleres y asistencias técnicas para la concreción de planes de mejora se desarrolló en forma paralela, logrando así que los beneficiarios complementen de forma óptima lo aprendido en talleres de capacitación y asistencia técnica, es así que evitamos la deserción y logramos el afianzamiento de aprendizaje.
- ✓ Es importante que para iniciar todo proceso de capacitación levantar una línea de base de aptitudes y actitudes emprendedoras y de gestión empresarial ya que ello permitirá definir la metodología a seguir, los instrumentos a utilizar y el sistema de monitoreo.

- ✓ En cuanto a las metodologías a utilizar deben ser necesariamente ajustadas al nivel educativo de los beneficiarios y para el cumplimiento de los objetivos planteados en el proceso de capacitación, con la ejecución del proyecto logramos unir o conjugar las metodologías CEFE, MESUN Y CANVAS y con esa lógica armamos el proceso de capacitación, guias metodológicas, esquema de plan de mejora de negocios y plan de monitoreo de beneficiarios.
- ✓ Creemos que para futuros concursos no se debe considerar acceso a capital semilla solo a un grupo de participantes, se debe considerar la asignación de pequeños paquetes de implementación de planes de mejora y enfatizar más presupuesto para la contratación de expertos que apoyen a los beneficiarios en l absolución de cuellos de botella.
- ✓ En cuanto al manejo de manejo de registros ingresos, egresos determinación de utilidades y manejo de presupuesto y flujo personal, se debe desarrollar a lo largo del proyecto para que genere un hábito permanente en los beneficiarios.
- ✓ Todos los instrumentos que se utilizan en los diversos procesos del proyecto necesariamente deben ser validados en campo
- ✓ Para lograr los objetivos planteados durante el proceso de implementación de planes de mejora necesariamente se debe agrupar a los beneficiarios en pequeños, medianos y grandes y medirlos también en niveles de competencias técnicas ello a través de diagnósticos individuales de cada beneficiario, para así formar grupos de beneficiarios para que los expertos les brinde atenciones diferenciadas satisfaciendo necesidades de capacitación y asistencia técnica en todos los niveles.

11. PERSPECTIVAS- SOSTENIBILIDAD

- ✓ Replicar el Proyecto a otras zonas en otras actividades según las necesidades diagnosticadas mejorando la estrategia de intervención.
- ✓ Darle continuidad a los procesos mediante el cumplimiento de compromisos asumidos por la Dirección Regional de Producción mediante talleres de capacitación en gestión empresarial, temas productivos y articulación comercial – Ver **ANEXO13 - SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO -**
- ✓ Formalizar asociaciones de artesanos y beneficiarios del rubro de carpintería para participar en compras del estado , adquisición de materia prima y otros
- ✓ Incentivar que los beneficiarios reciban una certificación de competencias en procesos productivos.

En cuanto a la sostenibilidad:
Sostenibilidad ambiental,

- ✓ Con el proyecto se trabajó manejo de residuos, en todos los rubros poniéndoles mayor énfasis en los sectores de gastronomía y manufactura.
- ✓ Se logró que los beneficiarios cuenten con hábitos de orden e higiene en la elaboración de productos, y en todos los procesos prevaleciendo la calidad de materia prima utilizando criterios de 5 S¨- Keisen
- ✓ En todos los casos se logró que los beneficiarios adecuen talleres de producción según proceso productivo
- ✓ Se trabajó con los beneficiarios manejo implementos de seguridad y salud ocupacional en el trabajo.
- ✓ La materia prima mayormente utilizada por los beneficiarios son naturales ya que son trabajos artesanales.

Sostenibilidad social:

- ✓ Se logró que a través de la generación de capacidades emprendedoras las beneficiarias enfrenten casos de violencia familiar.
- ✓ Se logro el empoderamiento de las mujeres en el manejo de los negocios, fortalecimiento de autoestima, perseverancia.
- ✓ Se logró enfatizar en jóvenes artesanos seguir con las tradiciones artesanales de sus padres y abuelos con una mirada empresarial.
- ✓ Se trabajó con el grupo de artesanos evitar el existencialismo ya que a este grupo diversas entidades del estado y privado trabajan de forma asistencial creando en ellos comportamientos de dependencia, con el proyecto se trabajó con ellos la cultura empresarial que debe tener un negocio de artesanía como cualquier otro.
- ✓ Se logró valorar la artesanía Huancaína y que los beneficiarios le incrementen un valor agregado a los productos tradicionales u otro tipo de utilidad mediante la creación de nuevos diseños.

Sostenibilidad Económica:

- ✓ Por la naturaleza del Proyecto , este promociono la sostenibilidad económica a través de la utilización adecuada de estrategias de comercialización, promoción de manejo de costos para la adecuada toma de decisiones.
- ✓ Los beneficiarios tienen capacidades para reducir costos sin amenorar la calidad.
- ✓ Los beneficiarios pueden ampliar o mejorar productos y manejar sus costos, determinando adecuadamente precios de venta.
- ✓ Creación de asociaciones y grupos de redes de apoyo que garantizan las ventas y compras conjuntas.

12. ANEXOS

Anexo N° 01: RAM Actualizado Diciembre – 2017
Anexo N° 02: Detalle de gasto por partida
Anexo N° 03: Detalle de Contrapartidas y medios de verificación
Anexo N° 04: Estado de cuenta bancario – (Por regularizar)
Anexo N° 05: Base de datos de beneficiarios
Anexo N°06: IP Sistematización Proceso de implementación de Planes de Mejora.
Anexo N° 07:I.P- Análisis de incremento de ingresos brutos y netos
Anexo N° 08: I.P- Evaluación de planes de mejora de habilidades emprendedoras y evaluación de competencias específicas
Anexo N° 09: I. Pd- Sistema de Evaluación y Selección de beneficiarios.
Anexo N° 10: I.Pd. Informe de viabilidad de planes de mejora por expertos
Anexo N°11: I.Pd. Acta de preseleccionados para acceso a C.S.
Anexo N° 12: I.Pd. Actas de selección de planes y actas de entrega de capital semilla
Anexo N° 13: Sostenibilidad del Proyecto
Anexo N° 14: Plan de uso de equipos post Proyecto – Aprobación de transferencia de bienes.
Anexo N° 15: Carta de cierre de cuenta
Anexo N° 16: Constancia de transferencia de devolución de fondos – (Por regularizar)