

# PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

## Escuela de Posgrado



**Análisis de la implementación del proyecto “Generando  
Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta,  
Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” ejecutado  
por la Asociación Solidaridad Países Emergentes  
(ASPEm)**

Tesis para obtener el grado académico de Maestra en Gerencia Social  
con Mención en Gerencia del Desarrollo Económico Local que  
presenta:

*Yadhira Salomé Hayashi Amoretti*

Asesor:

*Carlos Torres Hidalgo*

Lima, 2024


## Informe de Similitud

Yo, Carlos Torres Hidalgo, docente de la Escuela de Posgrado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor de la tesis titulada(o) Análisis de la implementación del proyecto ¿Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora¿ ejecutado por la Asociación Solidaridad Países Emergentes ASPEM, de la autora Yadhira Salome Hayashi Amoretti, y Isabel Margarita Ale Sánchez, dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 11%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software *Turnitin* el 13/03/2024.
- He revisado con detalle dicho reporte y la Tesis o Trabajo de Investigación, y no se advierte indicios de plagio.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lugar y fecha:

Lima, 6 de noviembre de 2024.

Apellidos y nombres del asesor: <u>Torres Hidalgo, Carlos</u>	
DNI: 10471642	Firma 
ORCID: 0000-0002-5202-9767	

## RESUMEN EJECUTIVO

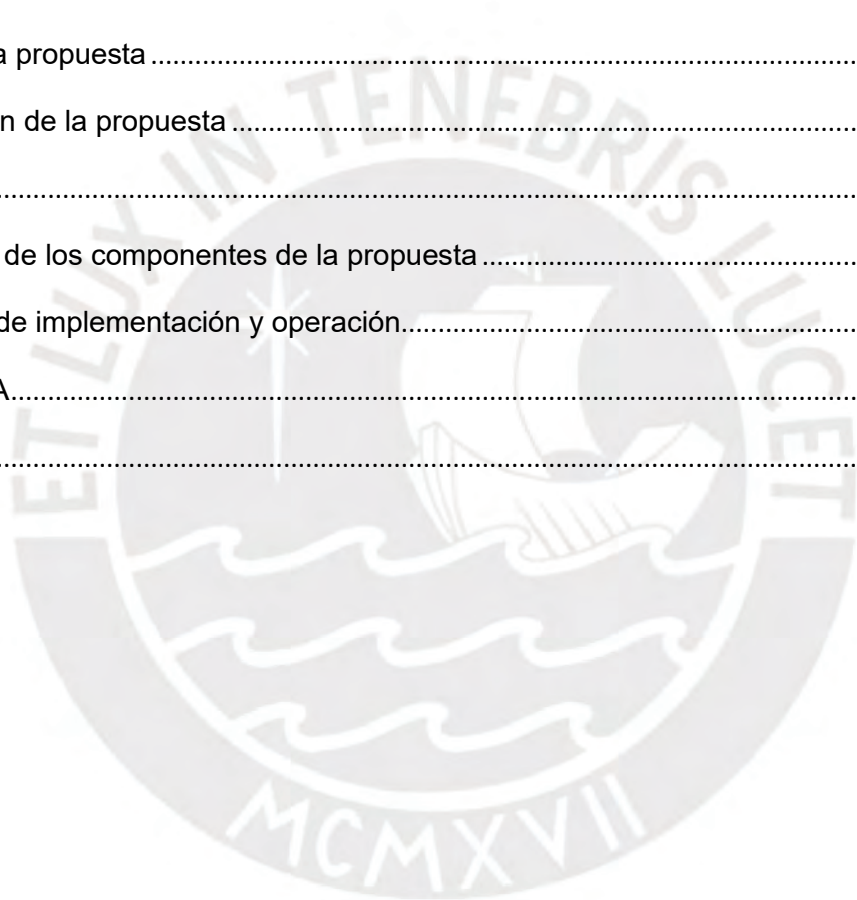
En la presente tesis se analiza la implementación del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”, ejecutado por la Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm), a través del Programa de Desarrollo Económico con Igualdad de Género el cual ha sido financiado por FONDOEMPLEO, con la finalidad de “contribuir a generar una cultura emprendedora empresarial de 150 beneficiarios” (ASPEm, 2014, p. 14). El Objetivo General de la tesis ha sido identificar los factores de éxito del proyecto ejecutado por la ASPEm, analizando sus componentes, logros, así como las percepciones de los actores con la finalidad de formular una propuesta de formación con posibilidades de réplica en otros contextos, que permita el óptimo desempeño de los participantes y la sostenibilidad de sus emprendimientos, como aporte de la investigación realizada. La metodología de investigación ha sido la mixta, y las técnicas utilizadas fueron la encuesta, la entrevista semiestructurada y revisión documentaria. Los hallazgos dan cuenta que la ASPEm a través del proyecto ejecutado ha permitido mejorar la actitud emprendedora de los participantes, mejorar sus habilidades duras en gestión de negocios. Así también se conoció que 91 emprendimientos fueron implementados y se identificó la continuidad de emprendimientos por más de 3 años posteriores a la ejecución del proyecto.

## ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO .....	3
AGRADECIMIENTO .....	10
INTRODUCCIÓN .....	11
CAPÍTULO I .....	14
PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN.....	14
1.1. Planteamiento del problema .....	14
1.2. Objetivos .....	15
1.2.1. Objetivo General .....	15
1.2.2. Objetivos Específicos .....	16
1.3. Justificación.....	16
CAPÍTULO II .....	18
MARCO CONCEPTUAL .....	18
2.1. Marco contextual social y normativo .....	18
2.1.1. Contexto social .....	18
2.1.2. Descripción del proyecto materia de la investigación .....	23
2.1.2.1. Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm) .....	23
2.1.2.2. Proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” .....	23
2.1.3. Contexto normativo.....	35
2.1.4. Síntesis de investigaciones relacionadas.....	37
2.1.4.1. El Proyecto de Formación Empresarial de la Juventud de CARE – PERÚ .....	37
2.1.4.2. El Programa de Calificación de Jóvenes Creadores de Microempresas del Colectivo Integral de Desarrollo (CID) .....	40
2.2. Marco Teórico .....	43
2.2.1. Enfoques .....	43
2.2.2. Conceptos Principales.....	49
CAPÍTULO III .....	55

DISEÑO METODOLÓGICO .....	55
3.1. Estrategia Metodológica.....	55
3.2. Diseño muestral.....	55
3.3. Variables e Indicadores.....	56
3.4. Unidades de análisis.....	56
3.5. Fuentes de información.....	57
3.6. Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	57
3.7 Procedimientos de información.....	58
3.7.1. Procedimiento de levantamiento de datos.....	58
3.7.2. Procedimiento de procesamiento de datos.....	65
3.7.3. Procedimiento de análisis de información (indicadores y triangulación).....	66
CAPÍTULO IV.....	67
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y ANÁLISIS DE HALLAZGOS.....	67
4.1. COMPONENTES DEL PROYECTO.....	67
4.1.1. Implementación de los componentes del proyecto.....	68
4.1.1.1. Componente 1: Capacitación en Gestión de Negocio.....	68
4.1.1.2. Componente 2: Implementación de los emprendimientos.....	75
4.2. LOGROS DEL PROYECTO.....	77
4.2.1. Conocimientos adquiridos y aplicados por los beneficiarios en sus emprendimientos	
77	
4.2.2. Mejoras en la actitud emprendedora de los beneficiarios.....	79
4.2.3. Implementación realizada por los beneficiarios en sus emprendimientos.....	81
4.2.4. Ingresos económicos de los emprendimientos y de los emprendedores.....	83
4.2.5. Continuidad de los emprendimientos.....	85
4.2.6. Alianzas generadas con organizaciones en la zona de intervención.....	87
4.3. PERCEPCIONES DE LOS ACTORES DEL PROYECTO CON RESPECTO A LOS SERVICIOS BRINDADOS.....	89
4.3.1. Percepciones de los actores sobre las actividades del proyecto.....	90
4.3.2. Percepciones de los actores sobre los recursos humanos y logística del proyecto ..	91

CAPÍTULO V.....	94
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	94
5.1. Con respecto al Objetivo Específico 1, componentes del proyecto .....	94
5.2. Con respecto al Objetivo Específico 2, logros del proyecto .....	96
5.3. Con respecto al Objetivo Específico 3, percepciones de los actores del proyecto sobre los servicios brindados .....	98
CAPÍTULO VI.....	101
PROPUESTA DE SOLUCIÓN .....	101
6.1. Título de la propuesta .....	101
6.2. Descripción de la propuesta .....	101
6.3. Objetivo .....	103
6.4. Desarrollo de los componentes de la propuesta .....	103
6.5. Recursos de implementación y operación.....	107
BIBLIOGRAFÍA.....	110
ANEXOS.....	116



## LISTA DE TABLAS

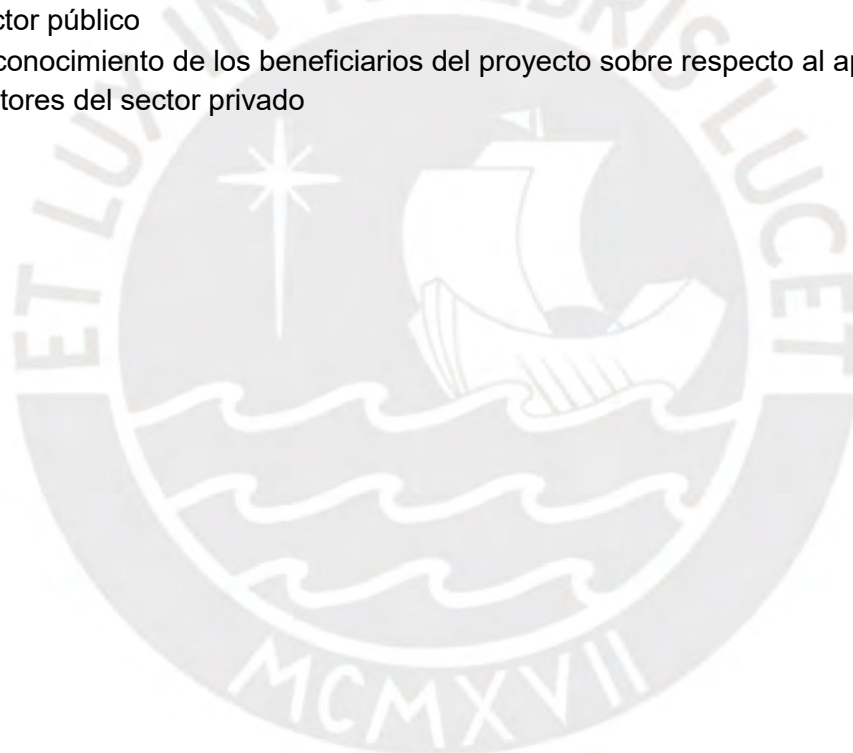
<b>Tabla 1.</b> Datos sobre la población relacionada a los distritos que abarcó el proyecto	21
<b>Tabla 2.</b> Número de beneficiarios programados y fases del proyecto	26
<b>Tabla 3.</b> Requisitos para ser admitido como beneficiario según tipo	29
<b>Tabla 4.</b> Criterios de evaluación	30
<b>Tabla 5.</b> Módulos de capacitación	31
<b>Tabla 6.</b> Principales fuentes de información en la base de datos del Proyecto JUMP	40
<b>Tabla 7.</b> Total de jóvenes que asistieron a los servicios del CID	42
<b>Tabla 8.</b> Número de personas que recibieron la Capacitación en Gestión de Negocio	68
<b>Tabla 9.</b> Número de pobladores seleccionados para la Capacitación en Gestión de Negocio	69
<b>Tabla 10.</b> Tipos de canales de comunicación reconocidos por los participantes del proyecto para inscribirse y acceder como beneficiarios	70
<b>Tabla 11.</b> Lugar de procedencia de los participantes de la Capacitación en Gestión de Negocio	71
<b>Tabla 12.</b> Días y horas de asistencia de los participantes a la Capacitación en Gestión de Negocio	72
<b>Tabla 13.</b> Aspectos que resaltaron en la capacitación	74
<b>Tabla 14.</b> Número de beneficiarios que implementaron sus emprendimientos	76
<b>Tabla 15.</b> Número de personas que recibieron la Capacitación en Gestión de Negocio y aplicaron los conocimientos adquiridos en sus emprendimientos	77
<b>Tabla 16.</b> Conocimientos nuevos adquiridos por los participantes a través de la Capacitación en Gestión de Negocio y aplicados en sus emprendimientos	78
<b>Tabla 17.</b> Herramientas de trabajo que los participantes recibieron a través de la Capacitación en Gestión de Negocio y aplicaron en sus emprendimientos	79
<b>Tabla 18.</b> Número de personas que aplicaron los conocimientos adquiridos en la Capacitación en Gestión de Negocio para mejorar su actitud emprendedora	80
<b>Tabla 19.</b> Aporte de la Capacitación en Gestión de Negocio en la actitud de los participantes del proyecto	80
<b>Tabla 20.</b> Tipo de implementación realizada en el negocio por los participantes del proyecto	81
<b>Tabla 21.</b> Tipo de recursos utilizados para la implementación realizada en el negocio por los participantes del proyecto	82
<b>Tabla 22.</b> Negocios que han generado ingresos al final del proyecto en un 30%.	84
<b>Tabla 23.</b> Porcentaje de mejora en los ingresos de los participantes del proyecto	84
<b>Tabla 24.</b> Contribución del Proyecto en la economía de los participantes	85
<b>Tabla 25.</b> Actividad económica que realizan los participantes del proyecto	86
<b>Tabla 26.</b> Continuidad de los emprendimientos de los participantes del proyecto	86
<b>Tabla 27.</b> Documentos obtenidos por los participantes del proyecto para sus negocios	87
<b>Tabla 28.</b> Opinión de los beneficiarios del proyecto con respecto a participar a participar en un proyecto similar	90
<b>Tabla 29.</b> Opinión de los beneficiarios del proyecto con respecto a los beneficios que brinda el proyecto	90
<b>Tabla 30.</b> Opinión de lo que más agradó a los participantes sobre el proyecto	91
<b>Tabla 31.</b> Opinión de los beneficiarios del proyecto con respecto los capacitadores	92
<b>Tabla 32.</b> Opinión de los beneficiarios del proyecto con respecto al material recibido	92

<b>Tabla 33.</b> Opinión de los beneficiarios del proyecto con respecto a la infraestructura y mobiliario usado	93
<b>Tabla 34.</b> Recursos de la Web App	104
<b>Tabla 35.</b> Metas de la propuesta	108



## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Ubicación de la provincia de Chincha	18
<b>Figura 2.</b> División política de la provincia de Chincha	19
<b>Figura 3.</b> Consolidación de información y selección de beneficiarios	29
<b>Figura 4.</b> Etapas para el desarrollo del concurso de capital semilla	32
<b>Figura 5.</b> Implementación de proyectos	34
<b>Figura 6.</b> Mapa de procesos de FONDOEMPLEO	35
<b>Figura 7.</b> Etapas del proyecto JUMP y fuentes de información recogidas en cada de ellas	39
<b>Figura 8.</b> Etapas del Programa de Apoyo a Jóvenes Empresarios	41
<b>Figura 9.</b> El proceso emprendedor	50
<b>Figura 10.</b> Situación de los participantes del proyecto con relación a un negocio del rubro textil o confecciones antes de ser seleccionados y capacitados por la ASPeM	85
<b>Figura 11.</b> Reconocimiento de los beneficiarios del proyecto sobre al apoyo recibido por actores del sector público	88
<b>Figura 12.</b> Reconocimiento de los beneficiarios del proyecto sobre respecto al apoyo recibido por actores del sector privado	89



## **AGRADECIMIENTO**

A la Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm), por haberme facilitado la información necesaria para la realización del estudio de caso.

A mi profesor, Mg. Carlos Torres Hidalgo, por su paciencia y constante orientación, animándome a continuar.

A mi familia, por el apoyo de toda la vida.

A Dios, por permitirme aplicar todo conocimiento que en el camino he aprendido, con esfuerzo y dedicación para el bien de las personas, siendo la Maestría en Gerencia Social el hito más alto de conocimiento que me ha permitido realizar.



## INTRODUCCIÓN

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM), define el emprendimiento como “intento de crear nuevos negocios o empresas y señala como ejemplos el autoempleo, la creación de una organización empresarial o la expansión de un negocio existente, llevado a cabo por un individuo, un equipo de personas, o un negocio establecido” (Serida et al., 2020, p. 17).

El Perú, “según el índice de actividad emprendedora temprana (TEA), se encuentra en el quinto lugar a nivel mundial con mayor cantidad de emprendimientos en fase temprana, con una tasa de 22.4%” (Serida et al., 2020, p. 28); es decir, 1 de cada 4 peruanos entre 18 y 64 años “se encuentra involucrado en la puesta en marcha de un negocio o ya es dueño de uno, con menos de 42 meses de funcionamiento” (Serida et al., 2020, p. 29).

Sin embargo, “con respecto a la discontinuación de la actividad emprendedora, el Perú se sitúa en la posición 8” (Serida et al., 2020, p. 29); esta posición indica que el Perú se encuentra entre los primeros lugares a nivel mundial en donde los negocios no logran establecerse o superar los 42 meses de funcionamiento.

Según la Real Academia Española (RAE), emprender significa “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro” (RAE, 2024). Este significado indica que emprender no es fácil y que es necesario considerar desde el inicio del proceso que pueden presentarse adversidades, por lo que no es suficiente solamente tener conocimiento sobre negocios, sino también la actitud para enfrentar situaciones complejas.

Con relación a lo expuesto, en la presente tesis se analiza la implementación del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”, ejecutado por la ASPEm, a través del Programa de Desarrollo Económico con Igualdad de Género el cual ha sido financiado por el Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo (FONDOEMPLEO), en la Línea de Proyecto de Promoción y Fortalecimiento de Capacidades para el Emprendimiento durante los años 2015 al 2017, iniciativa que tuvo la finalidad de “contribuir a generar una cultura emprendedora empresarial de 150 beneficiarios en la provincia de Chincha” (ASPEm, 2014, p. 14).

El Objetivo General de la tesis ha sido identificar los factores de éxito del proyecto ejecutado por la ASPEm, analizando sus componentes, logros, así como las percepciones de los actores con la finalidad de formular una propuesta de formación con posibilidades de réplica

en otros contextos, que permita el óptimo desempeño de los participantes y la sostenibilidad de sus emprendimientos, como aporte de la investigación realizada.

Bajo el enfoque de la Gerencia Social, la presente investigación tiene relación con los desafíos y retos del desarrollo en el siglo XXI (Tovar Samanez, 2014), por dos razones. La primera es que tiene relación con el modelo de desarrollo endógeno, que refiere a las poblaciones y territorios, porque tiene como punto de partida lo propio y como punto de asiento los intereses de las poblaciones locales y las iniciativas de los actores sociales en cada territorio. La segunda es que busca lograr términos de mayor justicia, debido a su vínculo con el comercio justo, de recuperación de tecnologías propias, de inserción de pequeños productores o mejoras considerables en sus ingresos, de conservación y potenciación de nuestros recursos naturales y atender problemas de desigualdad en la sociedad, es así que pretende aportar en la construcción de nuevos conocimientos sobre emprendimientos peruanos focalizados. Al día de hoy, son pocos los estudios enfocados en esta temática, por lo que esta investigación podría contribuir a llenar ese vacío y propiciar, más adelante, nuevas acciones o propuestas de mejora en el ámbito del desarrollo económico local. Al respecto, hay que destacar el aporte de instituciones como la ASPEm, la Cámara Chinchana de Comercio, Industria, Turismo, Servicios y Agricultura y las mujeres residentes en la zona de intervención que participaron en el proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” ejecutado por la ASPEm, en adelante se le denominará como “el proyecto ejecutado por la ASPEm”.

La metodología de investigación ha sido la mixta, y las técnicas empleadas fueron la encuesta, la entrevista semiestructurada y revisión documentaria.

Los hallazgos dan cuenta que la ASPEm a través del proyecto ejecutado ha permitido mejorar la actitud emprendedora de los participantes, mejorar sus habilidades duras en gestión de negocios. Así también se conoció que 91 emprendimientos fueron implementados y se identificó la continuidad de emprendimientos por más de 3 años posteriores a la ejecución del proyecto.

El documento que se presenta consta de seis capítulos:

Capítulo I: Se formula la pregunta que sirve de eje a la investigación ¿Cuáles son los factores de éxito del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”, ejecutado por la Asociación Solidaridad Países

Emergentes (ASPEm), que han permitido el logro de un impacto positivo en personas en situación de vulnerabilidad? Se formulan las preguntas específicas, se presentan los objetivos, donde se plantea lo que se quiere lograr con la investigación y la justificación.

Capítulo II: Se desarrolla el marco conceptual, en donde se contextualiza el aspecto social y normativo, así como síntesis de investigaciones relacionadas. Se aborda el marco teórico desde los enfoques de desarrollo económico local, de género, de las capacidades y se definen conceptos principales como cultura emprendedora, calidad de vida y autonomía económica, claves para el desarrollo de esta investigación.

Capítulo III: Se describe la estrategia metodológica de la investigación, el diseño muestral, las variables e indicadores, las unidades de análisis, las fuentes de información consultadas, las técnicas e instrumentos, así como el procedimiento de información: levantamiento de datos, procesamiento de datos y análisis.

Capítulo IV: Se presentan los resultados de la investigación y el análisis de hallazgos.

Capítulo V: Se enuncian, las conclusiones y recomendaciones.

Capítulo VI: Se formula una propuesta de formación en base a los hallazgos, que pueda ser implementada como también replicada en contextos similares y que permita el óptimo desempeño de los participantes, así como la sostenibilidad de sus emprendimientos.

Finalmente se presenta la bibliografía, que contiene los principales textos, documentos y publicaciones que han sido utilizados para la investigación y anexos.

## CAPÍTULO I

### PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN

#### 1.1. Planteamiento del problema

El informe GEM, indica que “el emprendimiento continúa siendo uno de los principales motores de crecimiento de la economía” (Serida et al., 2018, p. 7). En el mismo informe se menciona que, “en los últimos años, diversos actores (Estado, academia y sector privado) trabajan arduamente por fortalecer el ecosistema emprendedor” (Serida et al., 2018, p. 7); y que “un ecosistema emprendedor robusto a su vez es clave para favorecer el desarrollo sostenible de las iniciativas emprendedoras” (Serida et al., 2018, p. 55).

Uno de los actores que contribuye en el fortalecimiento del ecosistema emprendedor en el Perú es la ASPEm, “organización italiana de cooperación internacional cuyas acciones responden al gran interés de contribuir a la erradicación de la pobreza” (ASPEm, 2012, p. 3) a través de la implementación de proyectos en países en desarrollo.

Como una respuesta de solidaridad inmediata a la situación de emergencia ocasionada por el terremoto del 15 de agosto del año 2007 en la región Ica, la ASPEm acompañó a la población de la provincia de Chincha en el proceso de reconstrucción tanto material como de las capacidades y equilibrio emocional de los seres humanos de la localidad a través de un equipo de trabajo en la zona de desastre (La verdad del pueblo, 2016).

En abril de 2009 inició la ejecución del proyecto “Chincha Segura y Habitable”, financiado por el Fondo Ítalo Peruano (FIP) por un periodo de 34 meses, proyecto que tuvo por finalidad mejorar la calidad de vida de las personas afectadas por el terremoto, principalmente de mujeres de cinco distritos de la provincia de Chincha: Tambo de Mora, Chincha Baja, Sunampe, Alto Larán y Grocio Prado y como objetivo fortalecer las capacidades de la población para mejorar las condiciones de habitabilidad. Para ello desarrolló las siguientes líneas de acción: Programa de capacitación en técnicas sismo-resistentes y en instalaciones sanitarias para el mejoramiento de las viviendas; otorgamiento de bonos para materiales de construcción; asistencia para el saneamiento físico legal de los predios; capacitación para la promoción de la salud mental de la población, en especial de las mujeres, y asistencia técnica a funcionarios/as y mujeres organizadas para mejorar sus capacidades de prevención y respuesta frente a desastres. (ASPEm, 2012, p. 3)

Como lección aprendida del proyecto “Chincha Segura y Habitable”, quedó la necesidad de continuar fortaleciendo las capacidades de la población, pues la ASPEm había identificado un grupo de mujeres, que venían aportando en la construcción de la provincia de Chincha, ayudando a su economía familiar y reforzando su valía personal (ASPEm, 2012). A través

del Programa de Desarrollo Económico con Igualdad de Género, la ASPEm “apuesta por un trabajo de desarrollo económico local con enfoque de género” (ASPEm, 2017) y desde allí impulsó el proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”, en el cual la mayoría de participantes fueron mujeres (Hinojosa, 2017), “madres de familia” (ASPEm, 2017, p. 16).

El proyecto ha sido financiado por el Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo (FONDOEMPLEO) en la Línea de Proyecto de Promoción y Fortalecimiento de Capacidades para el Emprendimiento. Su finalidad fue “contribuir a generar una cultura emprendedora empresarial de 150 beneficiarios de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” (Centro de Asesoría Estratégica para la Intervención Social, 2017, p. 2), y tuvo una duración de 24 meses, desde el 15 de abril de 2015 al 14 de abril de 2017. La presencia de la ASPEm en la zona de intervención, ha permitido mejorar la actitud emprendedora de los participantes del proyecto, mejorar sus habilidades duras en gestión de negocios y contribuir con la continuidad de sus emprendimientos por más de 3 años. Así también, como resultado del proyecto, fueron implementados 91 emprendimientos. A su vez la interacción entre los actores involucrados se ha mantenido en el tiempo de manera articulada, permitiendo realizar acciones para la sostenibilidad de los emprendimientos, así como seguir fortaleciendo el ecosistema emprendedor.

Por lo expuesto, se planteó responder la siguiente pregunta general de investigación: ¿Cuáles son los factores de éxito del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”, ejecutado por la ASPEm, que han permitido el logro de un impacto positivo en personas en situación de vulnerabilidad? Las preguntas específicas fueron: ¿Cuáles han sido los componentes del proyecto?, ¿Cuáles han sido los logros del proyecto?, ¿Cuáles son las percepciones de los actores del proyecto con respecto a los servicios brindados?

## **1.2. Objetivos**

La investigación realizada ha tenido los siguientes objetivos:

### **1.2.1. Objetivo General**

Identificar los factores de éxito del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” ejecutado por la Asociación

Solidaridad Países Emergentes (ASPEm), analizando sus componentes, logros, así como las percepciones de los actores, con la finalidad de formular una propuesta de formación con posibilidades de réplica en otros contextos, que permita el óptimo desempeño de los participantes y la sostenibilidad de sus emprendimientos.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

1. Analizar la implementación de los componentes del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” ejecutado por la Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm).
2. Conocer los logros del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” ejecutado por la Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm).
3. Analizar la percepción de los actores del proyecto con respecto a los servicios brindados.
4. Formular una propuesta de formación que se pueda replicar en otros contextos, que permita el óptimo desempeño de los participantes y la sostenibilidad de sus emprendimientos.

### **1.3. Justificación**

Para futuros estudios sobre emprendimiento, los hallazgos de la investigación realizada serán un insumo diferenciado, focalizado en sectores con población vulnerable, es decir con probabilidad de caer en pobreza monetaria (Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), 2000), pues brindarán un conocimiento aproximado sobre la evidencia de factores de sostenibilidad en iniciativas económicas locales.

Para la ASPEm, así como para organizaciones enfocadas en impulsar propuestas para la mejora de calidad de vida de las personas, a partir de las lecciones extraídas y las recomendaciones derivadas de la experiencia, la investigación contribuirá al fortalecimiento de las acciones promovidas en futuros proyectos y consolidar la sostenibilidad de los emprendimientos de los participantes en los lugares a intervenir.

Teniendo en cuenta la intervención promotora del Estado a través del Ministerio de Producción, con programas como el Programa Nacional Tu Empresa, que forma parte de las políticas públicas de promoción de emprendimientos orientadas a reducir la pobreza, a través de propuestas y mejoras en su tratamiento a fin de favorecer la implementación de

acciones que conduzcan a mayores efectos e impacto, la investigación pretende dar elementos que reorienten dichas políticas.

Asimismo, ya que existen pocos estudios en relación con la temática de la investigación relacionada con factores de sostenibilidad en iniciativas económicas locales, la investigación contribuirá a la producción de conocimientos sobre emprendimientos peruanos focalizados.



## CAPÍTULO II

### MARCO CONCEPTUAL

#### 2.1. Marco contextual social y normativo

##### 2.1.1. Contexto social

Según la Municipalidad Provincial de Chíncha (2014, p. 21) expone sobre el contexto social lo siguiente (Ver Figura 1):

La provincia de Chíncha es una de las cinco provincias que conforman la Región Ica, bajo la administración del Gobierno Regional de Ica. Su capital es la ciudad de Chíncha Alta, ubicada a 200 kilómetros al sur de Lima, sobre los 94 m.s.n.m.

#### Figura 1

*Ubicación de la provincia de Chíncha*



Fuente: Municipalidad Provincial de Chíncha (2014, p. 21).

Son 11 distritos los que conforman la provincia de Chincha (Ver Figura 2). Los que pertenecen a la costa son 8: “Chincha Alta, Alto Larán, Chincha Baja, El Carmen, Grocio Prado, Pueblo Nuevo, Sunampe y Tambo de Mora” (Municipalidad Provincial de Chincha, 2014, pp. 21 - 22), mientras que los que pertenecen a la sierra son 3: “Chavín, San Juan de Yánac y San Pedro de Huacarpana” (Municipalidad Provincial de Chincha, 2014, pp. 21 - 22).

## Figura 2

*División política de la provincia de Chincha*



Fuente: Municipalidad Provincial de Chincha (2014, p. 22).

Esta provincia limita con los distritos de Cañete y Yauyos pertenecientes a la Región Lima, con el distrito de Castrovirreyna perteneciente a la Región Huancavelica y al distrito de Pisco Perteneciente a la Región Ica. Según el Instituto Nacional de Estadística e informática (INEI, 2018), concentra “226 113 habitantes” y tiene una tasa de crecimiento promedio anual de 1,5%. “Cuenta con una superficie de 2 987,35 km<sup>2</sup>” (Municipalidad Provincial de Chincha, 2014, p. 30). A continuación se presentan datos referentes a los distritos proporcionados por

la Municipalidad Provincial de Chincha (2014) y actualizados con los datos del INEI (2018) en lo relacionado a la cantidad de habitantes.

**Chincha Alta:** Distrito unido a los demás de la provincia brindando acceso a las ciudades del sur y centro del país. Tiene una población estimada de 66 349 habitantes y un área superficial de 238,35 km<sup>2</sup> (2 012). La ciudad se encuentra a una altitud de 95,00 m.s.n.m.

**Alto Larán:** Distrito rural con una población de 7 783 habitantes , que se asientan sobre una superficie de 298,83 km<sup>2</sup> (2 012). Su altitud media es de 137,00 m.s.n.m.

**Chavín:** Chavín se encuentra en la sierra de Chincha. Está enclavado en las estribaciones occidentales de la Cordillera de los Andes. La población es de 2 071 habitantes, se asientan sobre un territorio de 426,17 km<sup>2</sup> (2 012), la mayoría de los cuales corresponden a zonas de montaña. Su territorio se encuentra a una altitud de 3 187,00 m.s.n.m.

**Chincha Baja:** Tiene una población de 13 009 habitantes, se asientan sobre una superficie de 72,50 km<sup>2</sup> (2 012). La ciudad se encuentra a una altitud de 40,00 m.s.n.m.

**El Carmen:** Su población se desarrolla en un entorno agrícola y tiene una población de 12 369 habitantes que se asientan en una superficie de 790,80 km<sup>2</sup> (2 012). Su territorio se encuentra a una altitud de 155,00 m.s.n.m.

**Grocio Prado:** Distrito ubicado en la costa, con una población de 25 294 habitantes. Cuenta con una superficie de 190,53 km<sup>2</sup> (2 012) y a una altitud de 93,00 m.s.n.m.

**Pueblo Nuevo:** Es el distrito más poblado y denso de la provincia de Chincha, producto de las migraciones interdistritales. Chinchanos de la sierra de Chavín, San Juan de Yánac y de San Pedro de Huacarpana, incluyendo también a huancavelicanos, ayacuchanos, juninenses, etc. radican en este distrito ubicado en la costero. Tiene una población de 62 604 habitantes, que se asienta en un área superficial de 209,45 km<sup>2</sup> (2 012) a una altitud de 110,00 m.s.n.m.

**San Juan de Yánac:** Este distrito se ubica en la sierra. La población de esta zona asciende a 1 129 habitantes y ocupa un territorio de 500,40 km<sup>2</sup> (2 012) a una altitud de 2 159,00 m.s.n.m.

**San Pedro de Huacarpana:** Cuenta con una población de 992 habitantes que se asientan sobre una superficie de 222,45 km<sup>2</sup> (2 012) a una altitud de 3 989,00 m.s.n.m.

**Sunampe:** La mayor parte de su territorio se encuentra sembrada de viñedos. Su población es de 29 079 habitantes que se asientan sobre una superficie de 16,76 km<sup>2</sup> (2 012). Su altitud es de 76,00 m.s.n.m.

**Tambo de Mora:** Este distrito conocido por su puerto de pesca artesanal, se encuentra ubicado en la costa sur central del Perú. En sus playas se procesa harina de pescado. Su población asciende a 5 434 habitantes que se asientan sobre una superficie de 22,00 km<sup>2</sup> (2 012) a una altitud de 5,00 msnm. (Municipalidad Provincial de Chincha, 2014, p. 23 - 24)

Para el estudio de caso se ha revisado datos sobre la población relacionada a los distritos que abarcó el proyecto. (Ver Tabla 1)

**Tabla 1**

*Datos sobre la población relacionada a los distritos que abarcó el proyecto*

Indicador	Chincha Alta	Chincha Baja	Pueblo Nuevo	Tambo de Mora	Total	Medida	Año
Población estimada	66349	13009	62604	5434	147396	Personas	2017
Total hombres	34414	6341	30988	2703	74446	Personas	2017
Total mujeres	31935	6668	31616	2731	72950	Personas	2017
Población de 0 a 14 años	18628	3796	18400	1619	42443	Personas	2017
Población de 15 a 64 años	41684	8100	40107	3360	93251	Personas	2017
Población de 65 y más años	6037	1113	4097	455	11702	Personas	2017
Nivel educativo alcanzado: Sin nivel	1900	491	2069	320	4780	Personas de 3 y más años de edad	2017
Nivel educativo alcanzado: Inicial	3806	726	3930	234	8696	Personas de 3 y más años de edad	2017
Nivel educativo alcanzado: Primaria	13517	3460	12617	1231	30825	Personas de 3 y más años de edad	2017
Nivel educativo alcanzado: Secundaria	22755	4833	22335	2209	52132	Personas de 3 y más años de edad	2017
Nivel educativo alcanzado: Básica especial	98	3	103	0	204	Personas de 3 y más años de edad	2017
Nivel educativo alcanzado: Sup no universitaria incompleta	3245	609	2892	249	6995	Personas de 3 y más años de edad	2017
Nivel educativo alcanzado: Sup no universitaria completa	6114	994	5011	467	12586	Personas de 3 y más años de edad	2017
Nivel educativo alcanzado: Sup universitaria incompleta	3595	391	2688	193	6867	Personas de 3 y más años de edad	2017
Nivel educativo alcanzado: Sup universitaria completa	5999	591	4225	216	11031	Personas de 3 y más años de edad	2017
Nivel educativo alcanzado: Maestría / Doctorado	519	30	289	13	851	Personas de 3 y más años de edad	2017
Número de hogares	16255	3453	15333	1388	36429	Hogares	2017
Acceso a agua potable (red pública)	13883	2682	10948	1131	28644	Hogares	2017
Hogares c/ Telf. Fija	4170	329	3208	126	7833	Hogares	2017
Hogares c/ Telf. Cable	8908	1656	6358	591	17513	Hogares	2017
Hogares c/ Internet	5185	738	3792	229	9944	Hogares	2017
Población c/ Telf. Móvil	58655	11172	53788	4892	128507	Personas	2017
Población en Edad de Trabajar	48840	9425	45235	3898	107398	Personas	2017
Población de 14 a 29 años	16863	3120	17453	1323	38759	Personas	2017
Población de 30 a 44 años	13924	2743	13315	1158	31140	Personas	2017
Población de 45 a 64 años	12016	2449	10370	962	25797	Personas	2017
Población de 65 y más años	6037	1113	4097	455	11702	Personas	2017

Fuente: Adaptado de los datos del INEI (2018).

En la Tabla 1. se puede apreciar que la mayor parte de la población se ubica en el rango de edad de 15 a 64 años.

Entre las actividades económicas productivas de la provincia de Chíncha se encuentran las siguientes:

**Actividad agrícola:** La agricultura aporta un margen significativo del PBI de Chíncha. Esta actividad económica en los últimos 15 años ha experimentado un gran desarrollo en el sector agroindustrial y agroexportador. Chíncha exporta diversos productos agrícolas, entre los cuales destacan el algodón, menestras (garbanzos, pallares y fríjol), espárrago, alcachofa, páprika y la vid, esta última es la base de la industria vitivinícola en la zona de donde es oriundo el pisco. Actualmente, se viene incrementando el desarrollo del cultivo de espárragos y pecanas para una mayor exportación.

**Actividad pecuaria:** La explotación y la crianza de las diferentes especies se han visto diezmadas por la influencia climática de los años anteriores, acrecentada por la sequía y la presencia de enfermedades infectocontagiosas de tipo ecto y endoparasitarias, creando la necesidad de realizar una saca forzada de los animales de abasto en todas las especies, con lo cual se empeora la situación económica del ganadero. La actividad pecuaria en Chíncha, por el nivel tecnológico, es orientada a la crianza de animales menores, aunque existen prácticas tradicionales de crianza de aves y una reciente preocupación de mejoramiento de ganado vacuno.

**Actividad pesquera:** La vida marina de Chíncha se ve favorecida por la especial configuración natural de sus costas, por la temperatura de sus aguas y por las profundidades que registra su fondo marino. Las características de su plataforma continental y la presencia de la Corriente Peruana de aguas frías la convierten en una de las más grandes y productivas del mundo, conteniendo una riqueza íctica de dimensión industrial por la presencia de la anchoveta y la sardina, además de otros peces, algas, moluscos y crustáceos utilizados para el consumo humano directo. Los factores oceanográficos y la presencia de afloramientos que generan nutrientes sustentadores de la riqueza íctica facilitaron un gran desarrollo de la actividad pesquera industrial, de la pesca artesanal para el consumo humano directo y de la acuicultura, resultando, sin embargo, que aproximadamente el 99% del pescado desembarcado es destinado a la producción de harina y aceite, y sólo el 1% al consumo humano directo. La industria de la harina y aceite localizada en Tambo de Mora, de la que se mantiene operando 1 planta industrial, exporta por el puerto de Pisco la mayor parte de su producción, siendo China y Alemania los principales compradores. La pesca artesanal es la que provee casi la totalidad del pescado para consumo humano directo, consistiendo, según su forma de presentación, en: fresco, curado, seco-salado y congelado. El principal punto de desembarque está ubicado en Tambo de Mora. Actualmente no existen ya grandes facilidades de desembarque, almacenamiento y producción de hielo.

**Actividad industrial:** Chíncha posee industrias agrícolas, industrias de prendas de vestir, industrias pesqueras, las cuales han adquirido un alto desarrollo en la región convirtiéndose en las principales industrias generadoras de mano de obra en las medianas y grandes empresas. Por otro lado, el sector manufactura es el segundo sector de mayor importancia dentro de la región, y posee importantes ventajas comparativas en una serie de ramas industriales, tales como la agroindustria, el procesamiento de productos pesqueros y mineros, así como el sector textil. Se destaca la producción del vino, la cachina y el pisco. El sector industria está ligado al sector agrícola a través de la agroindustria. Este sector ha representado una tendencia creciente en los últimos años. La mayor demanda de mano de obra en el sector industria se sustentó en el requerimiento de personal en las medianas y grandes empresas. La micro y pequeña empresa es el sector que con mayor incidencia contribuye en la generación del PBI provincial, a pesar de la presencia en Chíncha de la gran empresa. El crecimiento de la demanda del empleo se ha dado en las empresas agroindustriales. (Municipalidad Provincial de Chíncha, 2014, p.48 - 49)

## **2.1.2. Descripción del proyecto materia de la investigación**

### **2.1.2.1. Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm)**

Es una ONG italiana de Cooperación Internacional que surgió en 1979 de la experiencia de un grupo de jóvenes de la ciudad de Cantú (Lombardía, Italia), quienes deciden formar una comunidad cristiana de base, con fuerte vocación social y civil.

Antes de establecerse como asociación ya había empezado su actividad de solidaridad en Burundi (África); en donde se intervino durante 23 años, hasta 1996, en donde ejecutaron proyectos de desarrollo y emergencia con una mirada de desarrollo integral.

La Asociación logra su reconocimiento ante el Ministerio de Asuntos Exteriores de Italia en 1985 con el propósito de iniciar el desarrollo de actividades en el marco de la Cooperación Internacional.

En el año 1987 decide empezar a trabajar en Perú en los asentamientos humanos del Cono Este de Lima.

Entre sus programas se encuentran el de protección a la infancia, el de gestión de riesgos y ayuda humanitaria, el de voluntariado internacional y el de desarrollo económico con igualdad de género, desde donde el proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”, objeto de estudio, ha sido impulsado. (ASPEm, 2017)

### **2.1.2.2. Proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”**

La ASPEm ejecutó el proyecto, cofinanciado por FONDOEMPLEO, luego de haber postulado al 14° Concurso de Proyectos. El objetivo general de este concurso fue el de identificar, seleccionar y financiar proyectos que “mejoren la empleabilidad, promuevan o fortalezcan emprendimientos y contribuyan a la generación de empleo sostenido y la mejora de ingresos en el ámbito urbano y rural, así como también beneficien preferentemente a poblaciones en situación de pobreza o vulnerabilidad” (FONDOEMPLEO, 2018).

La convocatoria realizada por FONDOEMPLEO para el 14° Concurso de Proyectos consideró cuatro Líneas de Proyectos: “Línea 1: Capacitación e inserción laboral, Línea 2: Certificación de competencias laborales, Línea 3: Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento y Línea 4: Proyectos productivos sostenibles” (FONDOEMPLEO, 2018).

La Línea de Proyecto a la cual postuló la ASPEm con el proyecto fue la Línea 3, “cuyo objetivo era el de fortalecer las capacidades emprendedoras en beneficiarios con ideas de negocio o negocios propios en marcha” (FONDOEMPLEO, 2018).

La finalidad del proyecto fue contribuir a generar una cultura emprendedora empresarial en un público objetivo de personas mayores de 18 años con ideas de negocio, o negocio en marcha,

del rubro textil y confecciones, considerando atender a 150 beneficiarios de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora, para que mejoren sus capacidades emprendedoras al final del proyecto, distribuidos de la siguiente manera: 100 beneficiarios con idea de negocio y 50 beneficiarios con negocio en marcha. La ASPEm propuso dirigir el proyecto al rubro textil y confecciones, en todas sus formas manufactureras y comerciales, por considerarlo con mayor potencial en los distritos seleccionados (ASPEm, 2014).

El Convenio de Financiamiento suscrito entre FONDOEMPLEO y la ASPEm con fecha 19 de marzo del año 2015, con código N° C-14-27 y vigencia entre el 15 de abril del 2015 hasta el 14 de abril del 2017, establece un periodo de ejecución del proyecto de 24 meses, de los cuales 23 serían destinados para la ejecución propiamente dicha del proyecto y el último mes para su cierre. El presupuesto total para la ejecución del proyecto fue de S/.1 010 307,20 soles. A FONDOEMPLEO correspondió otorgar S/.881 807,20 soles como monto máximo, en tanto que S/.128 500,00 soles fue el monto como contrapartida y correspondió a la Institución Ejecutora e instituciones aliadas: Cámara Chinchana de Comercio, Municipalidades de Pueblo Nuevo, Chincha Baja y Tambo de Mora (ASPEm, 2017).

El primer periodo estuvo destinado a las coordinaciones con FONDOEMPLEO para la conformación del equipo técnico, además del procedimiento administrativo para la correcta ejecución del proyecto. El Equipo Técnico estuvo conformado por un Coordinador de proyecto, un Especialista en gestión de negocios y un Asistente de proyecto. Adicionalmente el proyecto contó con un Equipo de Soporte conformado por un Representante de proyecto (desde Lima) y un Responsable de administración y contabilidad (desde Lima), así como también con consultores y asesores (ASPEm, 2017).

La ASPEm estableció un comité con representantes de las instituciones aliadas para llevar a cabo reuniones de seguimiento, además de las coordinaciones con cada representante, efectuadas principalmente en sus propias instalaciones (ASPEm, 2017).

Para sustentar la oportunidad de intervención, la ASPEm (2014) identificó lo siguiente:

- En la Región Ica, el 27,4% de los trabajadores independientes se encontraban subempleados por ingreso; es decir, laboraban 35 o más horas semanales, pero con un ingreso menor al ingreso mínimo referencial. Las mujeres representaban el 35,6% y los hombres el 19,1%, según el Observatorio Socio Económico Laboral de la Región Ica (OSEL ICA, 2013).

- Con respecto a los jóvenes, de los 120 374 ocupados, el 56,5% estaba en condición de subempleado. Esta condición reflejaba la subutilización de la capacidad productiva de la población ocupada. Las mujeres representaban un mayor nivel de ocupación en este segmento (69,3% de las mujeres frente a 47,4% de los hombres), y la diferencia correspondía a los hombres y mujeres con empleo adecuado (30,7% mujeres y 52,6% de los hombres) (OSEL ICA, 2012).
- En la región, de cada 100 trabajadores jóvenes, 23 eran independientes; es decir, trabajaban en forma individual o asociada, ya sea mediante una empresa, un negocio o profesión (OSEL ICA, 2012).

La existencia de un entorno propicio para el emprendimiento era evidente. Adicionalmente, la ASPEm identificó en los programas para el emprendimiento ejecutados en la Región Ica, que los contenidos estuvieron dirigidos a aspectos técnicos, olvidando que en muchos casos las habilidades blandas determinaron el éxito o fracaso de los emprendedores y dejaban a la deriva al emprendedor al momento de solicitar financiamiento, donde muy pocas instituciones financieras otorgan crédito a negocios sin historial (ASPEm, 2014) Por ello, la ASPEm (2017, pp. 9-10) consideró establecer dos componentes para el proyecto, los que a continuación se indican:

**Componente 1:** Capacitación en Gestión de Negocio a 150 pobladores de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora. La ASPEm estableció dos resultados para este componente:

Resultado 1.1.: 100 participantes con idea de negocio han mejorado sus competencias para gestionar e implementar su idea de negocio.

Resultado 1.2.: Al final del proyecto, 50 participantes con negocio en marcha han mejorado sus competencias para gestionar e implementar su plan de mejora de negocio. (ASPEm, 2017, pp. 9-10)

Fueron cuatro los productos programados, para obtener los resultados mencionados según la ASPEm (2017):

- El primer producto estuvo orientado a seleccionar a los 150 beneficiarios para que reciban la capacitación.
- El segundo producto consistió en brindarles capacitación en gestión empresarial y puedan así desarrollar sus planes de negocio o planes de mejora.
- El tercer producto buscó mejorar la actitud emprendedora de los beneficiarios.
- Finalmente, el cuarto producto consistió en brindarles asistencia técnica y que les posibilite contar con sus planes de negocio y planes de mejora.

**Componente 2:** Implementación de los emprendimientos a 90 pobladores de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora.

Resultado 2.1.: Al final del proyecto, 50 participantes implementaron su plan de negocio con recursos propios.

Resultado 2.2.: Al final del proyecto, 25 participantes implementaron su plan de mejora con recursos propios.

Resultado 2.3.: Al final del proyecto, 15 participantes, 8 con idea de negocio y 7 con negocio en marcha implementaron su plan de negocio o mejora con capital semilla. (ASPEm, 2017, p. 10)

Fueron cinco los productos programados, para obtener los resultados mencionados según la ASPEm (2017):

- El primer producto estuvo orientado a brindar acceso a 15 beneficiarios para cofinanciar la implementación de sus planes con capital semilla (8 personas con una idea de negocio y 7 personas con un negocio en marcha).
- El segundo producto buscó que 75 beneficiarios accedan a servicios financieros o estrategia de financiamiento para implementar sus planes (50 personas con una idea de negocio y 25 personas con un negocio en marcha).
- El tercer producto consistió en que 90 beneficiarios implementen sus planes a través de asistencia técnica (15 con capital semilla y 75 con recursos propios).
- El cuarto producto trató sobre la implementación de canales de acceso al mercado.
- Finalmente, como quinto producto, estuvo considerada la firma de convenios de cooperación interinstitucional para promover la sostenibilidad de la acción.

La estrategia de intervención consistió en dividir el proyecto en dos fases de ejecución similares: en el número de beneficiarios, en metodología de capacitación, en número de capitales asignados. (Ver Tabla 2)

**Tabla 2**

*Número de beneficiarios programados y fases del proyecto*

ACTIVIDADES	Fase 1		Fase 2		Total: Fase 1 y Fase 2 / Plan de Negocio (Beneficia rios con idea de negocio)	Total: Fase 1 y Fase 2 / Plan de mejora (Beneficia rios con negocio en marcha)
	Plan de Negocio (Beneficiario s con idea de negocio)	Plan de mejora (Beneficiarios con negocio en marcha)	Plan de Negocio (Beneficiarios con idea de negocio)	Plan de mejora (Beneficiar ios con negocio en marcha)		
Convocatoria (350 pobladores)	125	50	125	50	250	100

Selección (150 pobladores)	50	25	50	25	100	50
Capacitación en Gestión de Negocio (150 beneficiarios)	50	25	50	25	100	50
Asesoría para la redacción de planes (150 beneficiarios)	50	25	50	25	100	50
Aprobación de planes (120 beneficiarios)	40	20	40	20	80	40
Concurso de capital semilla: Preselección (90 beneficiarios)	30	15	30	15	60	30
Concurso de capital semilla: Selección (15 beneficiarios)	4	4	4	3	8	7
Concurso de capital semilla: Presentación de ganadores (15 beneficiarios)	4	4	4	3	8	7
Implementación con capital semilla (15 beneficiarios)	4	4	4	3	8	7
Implementación con recursos propios (75 beneficiarios)	25	13	25	12	50	25

Fuente: Adaptado de la ASPEm (2014, p. 19).

- **Convocatoria:**

La ASPEm (2014) programó convocar entre las dos fases de ejecución a 350 pobladores, 250 pobladores con idea de negocio y 100 pobladores con negocio en marcha. Para la Fase 1: 175 pobladores (125 y 50 respectivamente) y para la Fase 2, la misma cantidad.

Para ello, la acción de promoción propuesta estuvo basada en una estrategia de comunicación masiva a través de dos campañas: una para cada fase en los distritos considerados para el proyecto, en colaboración con las municipalidades a través de sus canales de comunicación y conocimiento del territorio, así como de la Cámara Chinchana de Comercio. De esta manera, los actores involucrados unieran esfuerzos para que todos los potenciales beneficiarios residentes en las zonas de intervención pudieran enterarse de la convocatoria.

- **Selección:**

La ASPEm (2014) estimó seleccionar entre las dos fases a 150 pobladores, distribuidos de la siguiente manera: 100 con idea de negocio y 50 con negocio en marcha. Para la Fase 1: 75

pobladores (50 y 25 respectivamente) y para la Fase 2, la misma cantidad. En ambas fases, la modalidad y requisito de selección propuesta eran similares.

Para contar con información detallada sobre los aspectos básicos que caracterizan el perfil de los beneficiarios y sus posibilidades de concluir, la asociación propuso el uso de cuatro herramientas fundamentales para la selección: la ficha de actitud emprendedora, la ficha de aplicación, la ficha de evaluación financiera y la visita domiciliar. Las dos primeras servirían para los días de inscripción; y la ficha de evaluación financiera, durante la visita domiciliar.

Ficha de actitud emprendedora: La ASPEm consideró aplicar el test de Características Emprendedoras Personales (CEPs), formulado y validado en el marco del programa CRECEMYPE, el cual pretende identificar las 10 características ideales de un emprendedor “en relación con la búsqueda de logro (éxito), la proyección en el tiempo (planificación) y el poder personal” (ASPEm, 2014, p. 23). El puntaje máximo para cada una es 25; sin embargo, el puntaje mínimo establecido para acceder a los cursos de capacitación fue de un promedio de 15 entre todas las variables.

Las diez variables son según la ASPEm (2014, p. 23):

- Buscas oportunidades y tienes iniciativa.
- Eres persistente.
- Eres fiel al cumplimiento de los contratos de trabajo.
- Exiges eficiencia y calidad.
- Corres riesgos.
- Te fijas metas.
- Buscas y consigues información.
- Planificas y haces seguimiento sistemático.
- Eres persuasivo y creas redes de apoyo.
- Tienes confianza en ti mismo y eres independiente.

El test de CEPs se articula en 55 afirmaciones que representan 55 situaciones, a las cuales se contesta según una escala cualitativa que va de 1 (Nunca) a 5 (Siempre). El test es una herramienta del Programa Nacional de Iniciativas Empresariales (NIE) (Ministerio de Producción, s.f.).

Ficha de aplicación: La ASPEm estableció una ficha única para la inscripción y evaluación de los potenciales beneficiarios con idea de negocio y otra para aquellos con una actividad en marcha.

Ficha de evaluación financiera: La ficha de evaluación financiera tiene el objetivo de asegurar que los beneficiarios cuenten con las conductas y conocimientos básicos para un buen manejo de los capitales necesarios para el emprendimiento. Las preguntas han sido validadas por la OECD – INFE (Atkinson & Flore Ann, 2012), en un estudio sobre la educación financiera en más de 15 países, entre ellos Perú.

Verificación domiciliaria: Con la finalidad de verificar la información recopilada con la ficha de aplicación y de proceder con la “Entrevista de Evaluación Financiera”, la ASPEm incluyó realizar visitas a los postulantes en su domicilio o negocio.

Diseñaron una tabla en Excel, para que el equipo del proyecto consolide toda información recopilada a través de las cuatro herramientas utilizadas para la selección (Ver Figura 3).

**Figura 3**

*Consolidación de información y selección de beneficiarios*

	A	B	C	D	E	F	G
1		Puntuación test emprendedor	Puntuación ficha de aplicación	Puntuación evaluación financiera	Resultado visita domiciliaria	Promedio total	Seleccionada/s/ SI/NO
2	Beneficiaria/o 1						
3	Beneficiaria/o 2						
4	Beneficiaria/o 3						

Fuente: ASPEm (2014, p. 24).

Por cada persona participante en el proceso de selección, la ASPEm preparó una carpeta física que incluyera una copia de cada una de las fichas aplicadas, la tabla de requisitos (Ver Tabla 3) y los resultados alcanzados.

**Tabla 3**

*Requisitos para ser admitido como beneficiario según tipo*

Tipo beneficiario/a	Actitudes/Aptitudes emprendedoras	Información requerida	Requisitos
Con idea de negocio	Busca oportunidades y tiene iniciativa.  Es persistente. Cumplimiento de los contratos de trabajo.  Exige eficiencia y calidad.  Corre riesgos.  Fija metas.	Personal	Requisitos
		Residencia Edad Experiencia en el sector Capacitaciones recibidas Sexo Situación laboral Participación en organizaciones	DNI DNI Certificados, pruebas Certificados, pruebas DNI Ficha de aplicación/visita Ficha de aplicación/visita
		Acerca de la idea de negocio	
		Capital para invertir Maquinaria, herramientas, insumos Infraestructura Idea de mercado	Ficha de aplicación Ficha de aplicación/visita Ficha de aplicación/visita Ficha de aplicación/visita
		Manejo de dinero Tenencia de presupuesto Actitud financiera Conductas de ahorro Alfabetización financiera mínima (calcula, tasa de interés, inflación)	Ficha evaluación financiera Ficha evaluación financiera Ficha evaluación financiera Ficha evaluación financiera Ficha evaluación financiera
Con negocio en marcha	Busca y consigue información.  Planifica y hace seguimiento.  Persuasivo y crea redes de apoyo. Confianza en sí mismo e independencia.	Personal	Requisitos
		Residencia Edad Experiencia en el sector Sexo Capacitaciones recibidas Participación en organizaciones	DNI DNI Certificados, pruebas DNI Ficha de aplicación/visita Ficha de aplicación/visita
		Acerca del negocio	
		Años de funcionamiento Formalidad Niveles de venta Número de empleados	Ficha de aplicación, RUC Boletas, licencias, etc. Boletas Ficha de aplicación/visita

	Idea de mercado Tener metas claras	Ficha de aplicación/visita Ficha de aplicación/visita
	Manejo de dinero Tenencia de presupuesto Actitud financiera Conductas de ahorro Alfabetización financiera mínima (calculo, tasa de interés, inflación)	Ficha evaluación financiera Ficha evaluación financiera Ficha evaluación financiera Ficha evaluación financiera Ficha evaluación financiera

Fuente: ASPEm (2014, p. 25).

Para el proceso de levantamiento, transcripción y evaluación, la ASPEm estimó un tiempo de duración total de dos meses y diseñó una tabla de criterios de evaluación (Ver Tabla 4).

**Tabla 4**

*Criterios de evaluación*

Test de actitudes	Ficha de aplicación (Requisitos personales 30% - acerca de la idea de negocio o situación del negocio 70%)	Entrevista financiera
30%	40%	30%

Fuente: ASPEm (2014, p. 25).

Para la presentación de resultados de los beneficiarios seleccionados, la ASPEm propuso que estos sean visibles a través de espacios dedicados en las cuatro sedes municipales y de la Cámara Chinchana de Comercio.

- **Capacitación para la gestión de negocios:**

La ASPEm (2014) programó capacitar entre las dos fases a 150 pobladores, distribuidos de la siguiente manera: 100 con idea de negocio y 50 con negocio en marcha. Para la Fase 1: 75 pobladores, (50 con idea de negocio y 25 con negocio en marcha) y para la Fase 2, la misma cantidad. Así también establecieron para ambas ocasiones los mismos cursos, el tiempo, la metodología de enseñanza, etc.

Fue necesario para la ASPEm abarcar aspectos fundamentales tendientes a desarrollar un emprendimiento a través de tres módulos: i) Módulo de Formación Empresarial, con una duración de 72 horas; ii) Módulo de Formación Actitudinal Personal, con una duración de 28 horas; y iii) Módulo de Asesoría para la redacción de planes de negocios o planes de mejora, con una duración de 10 horas. (Ver Tabla 5). El detalle del contenido de los módulos se encuentra en el Anexo A.1. La duración total prevista fue de 110 horas y el número de participantes de 25 personas para los Módulos 1 y 2, y para el Módulo 3 la propuesta consideró realizar asesorías individuales.

**Tabla 5***Módulos de capacitación*

Módulos	Contenido	Producto
i) Módulo de Formación Empresarial con una duración de 72 horas.	+ Gestión de Negocio. + Marketing y técnicas de venta. + Generación y gestión de ahorros. + Manejo contable. + Estrategia de financiamiento.	Perfil de negocio o Perfil de mejora.
ii) Módulo de Formación Actitudinal Personal con una duración de 28 horas.	+ Liderazgo y autoestima en la empresa o el negocio. + Trabajo en equipo. + Responsabilidades familiares compartidas y uso de tiempo productivo. + Soluciones creativas de problemas. + Diálogo y soluciones de conflicto.	Plan de vida
iii) Módulo de Asesoría para la redacción de planes de negocios o planes de mejora, con una duración de 10 horas.		Plan de negocio o Plan de mejora.

Fuente: Adaptado de la ASPEm (2014).

Con respecto a la metodología a emplear, la ASPEm propuso la metodología CEFE (Competencia como base de la Economía a través de la Formación de emprendedores). Esta metodología se encuentra orientada a la formación de adultos; es fundamentalmente vivencial, práctica y participativa, centrada en el desarrollo de las personas y los problemas concretos que presentan en la conducción de sus negocios o empresas, a partir de la revisión de sus actitudes sobre sus propios desempeños, rescatando sus experiencias (CEFE International, 2012).

Esta metodología contempla un ciclo de aprendizaje que se traduce en la aplicación de ejercicios estructurados con una secuencia lógica, orientada a la aplicación concreta de lo aprendido. El ciclo de aprendizaje es como sigue:

1. La vivencia y experiencia, que permite generar la información individual, en cada uno de los participantes, en sus sentimientos, sus pensamientos, sus comportamientos y sus formas de actuación en situaciones específicas; adicionalmente, activa e integra los conocimientos existentes de la persona sobre el problema tratado.
2. Compartiendo la experiencia individual. Compartir esta experiencia entre los participantes permite conocer y confrontar las distintas posibles reacciones y formas de actuación, ampliando de esta manera su propio horizonte con alternativas y nuevos caminos.
3. Enriquecimiento de la experiencia. El procesamiento posterior con el apoyo de quien facilite permite ampliar y enriquecer la experiencia, al "hacer ver", a los participantes, informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados ni interiorizados por ellos o ellas.
4. Generalización. Mediante la generalización se estructuran las informaciones e interpretaciones de la experiencia, para luego desarrollar una síntesis abstracta aplicable.
5. Aplicación inmediata. Su aplicación inmediata en el aprendizaje o su aplicación posterior en la vida y el negocio permite hacer puente entre el presente y el futuro. (ASPEm, 2014, pp. 38 - 39)

La ASPEm consideró realizar un proceso de seguimiento constante en las dos fases de ejecución, el cual permitiese una retroalimentación continua (ASPEm, 2014).

- **Evaluación y Aprobación**

Entre las dos fases, la ASPEm estimó que los facilitadores luego de la evaluación de los planes, aprueben 120, distribuidos de la siguiente manera: 80 planes de negocio para ideas de negocio y 40 planes de mejora para negocios en marcha. Para la Fase 1: 60 planes (40 y 20 respectivamente) y para la Fase 2, la misma cantidad.

- **Concurso de capital semilla**

Durante el proyecto, la ASPEm (2014) programó ejecutar dos concursos de capital semilla. Como requisito para participar, era necesario que los beneficiarios concluyeran satisfactoriamente la elaboración de sus planes de negocios o planes de mejora. El monto máximo del capital semilla establecido era de S/ 5 700,00 Soles, no pudiendo otorgarse a cada beneficiario ganador un monto superior al 95% (noventa y cinco por ciento) del monto total del presupuesto presentado y aprobado para el proyecto.

La ASPEm estableció tres etapas con una duración de dos meses, así como la constitución de un jurado para el desarrollo del concurso (Ver Figura 4).

**Figura 4**

*Etapas para el desarrollo del concurso de capital semilla*



Fuente: ASPEm (2014, p. 45 - 48).

Primera etapa: Preselección

La ASPEm (2014) programó para todo el proyecto la preselección de 90 planes, distribuidos de la siguiente manera: 60 planes de negocio para ideas de negocio y 30 planes de mejora para negocios en marcha. Para la Fase 1: 45 planes (30 y 15 respectivamente) y para la Fase 2, la misma cantidad.

### Segunda etapa: Selección

En esta etapa, la ASPEm (2014) consideró seleccionar para todo el proyecto ocho planes de negocio para ideas de negocio y siete planes de mejora para negocios en marcha; es decir, 15 planes. El jurado se encarga de seleccionar para la Fase 1: 8 planes (4 planes de negocio y 4 planes de mejora) y para la Fase 2: 7 planes (4 planes de negocio y 3 planes de mejora).

Para llegar a esta instancia, las personas seleccionadas en la primera etapa debían sustentar de manera presencial sus planes.

### Tercera etapa: Presentación de ganadores

La ASPEm (2014) programó para cada fase la realización de una ceremonia de presentación de ganadores con la entrega simbólica de los premios. Con respecto a la entrega del capital semilla, propuso realizarla en cuatro etapas, las cuales se indican a continuación, para cuya ejecución era necesario previamente la firma de un contrato entre los beneficiarios y la entidad ejecutora:

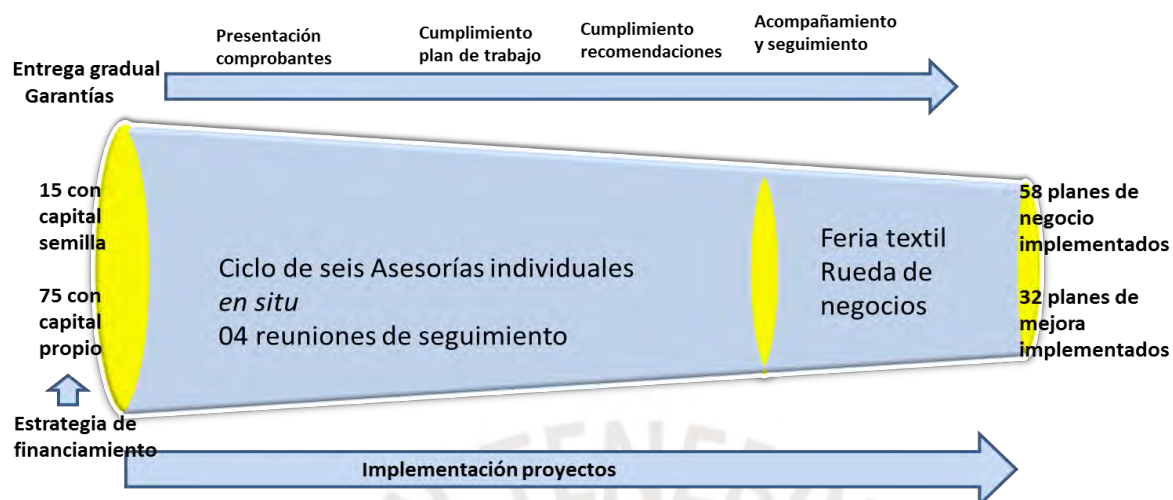
- 1) Etapa de entregas: A través de la elaboración de un cronograma de trabajo. Para la compra de los materiales, previeron que el equipo del proyecto acompañara a los beneficiarios.
- 2) Vinculación a las asesorías para la implementación de planes de negocio o planes de mejora: Esta etapa permitiría evaluar el nivel de avance de la implementación, dar pautas constantes para poder mejorar la ejecución del proyecto.
- 3) Visitas de monitoreo y evaluación de la utilización de los capitales otorgados: En cualquier momento, durante los seis meses de implementación de los planes de negocio o planes de mejora, consideraron realizar visitas a los beneficiarios para verificar la correcta utilización de los fondos otorgados.
- 4) Garantías: Para evitar un uso inadecuado del capital a otorgar, establecieron la aplicación de garantías.

- **Implementación**

Los beneficiarios con capital semilla, así como aquellos con recursos propios en las dos fases de ejecución del proyecto, conformarían los 90 planes de negocio o mejora para la implementación (Ver Figura 5).

**Figura 5**

*Implementación de proyectos*



Fuente: ASPEm (2014, p. 49).

Implementación de planes de mejora y planes de negocio con capital semilla:

Para todo el proyecto, la ASPEm programó la implementación de ocho planes de negocio para ideas de negocio y siete planes de mejora para negocios en marcha. En total, 15 planes seleccionados a través del concurso de capital semilla.

Implementación de planes de mejora y planes de negocio con recursos propios:

Para todo el proyecto, la asociación programó la implementación de 75 planes con recursos propios, distribuidos de la siguiente manera: 50 planes de negocio para ideas de negocio y 25 planes de mejora para negocios en marcha. Para la Fase 1: 38 planes (25 planes de negocio y 13 planes de mejora); y para la Fase 2: 37 planes (25 planes de negocio y 12 planes de mejora) (ASPEm, 2014).

En ambos casos, la ASPEm (2014) propuso realizar el acompañamiento a través de dos acciones fundamentales:

- Mantener contacto constante con los beneficiarios, tanto telefónico como por correo, así como visitas periódicas para asegurar el correcto uso del capital otorgado.
- Dar asistencia técnica personalizada para la implementación del plan de negocio o plan de mejora, a través de un ciclo de seis asesorías *in situ* de tres horas cada una, con una frecuencia mensual; así también, cuatro reuniones de seguimiento de tres horas cada una.

Asimismo, la ASPEm (2014) programó promover paralelamente lo siguiente:

- Feria textil: En la zona de referencia en donde participen los emprendimientos que recibieron acompañamiento.
- Rueda de negocio: Para poder ampliar la cartera de clientes de los beneficiarios.
- Pasantías: A las empresas textiles de la zona, para que los beneficiarios puedan apreciar el nivel de gestión, pero también técnico y de organización que se implementa al interior de una empresa textil de alto nivel.

Estas actividades tuvieron dos objetivos fundamentales: Ampliar los canales de comercialización de los beneficiarios y permitir que puedan evaluar y darse cuenta de todas las necesidades y aspectos a considerar al momento de gestionar un micro emprendimiento.

### 2.1.3. Contexto normativo

#### FONDOEMPLEO

Es una institución que financia proyectos que fomentan el desarrollo de las competencias para el empleo, con la finalidad de mejorar la empleabilidad de las personas – preferentemente de aquellas en situación de vulnerabilidad en el empleo– y contribuir a la mejora de su productividad laboral. (FONDOEMPLEO, 2018)

FONDOEMPLEO (2018) indica que su visión es:

ser una institución líder en el financiamiento de proyectos a nivel nacional, con alto impacto en el desarrollo de competencias para el empleo, que promueve la articulación del sector productivo con la oferta formativa, que cuenta con recursos humanos altamente calificados y que realiza una gestión efectiva y de calidad. (Ver Figura 6).

Figura 6

Mapa de procesos de FONDOEMPLEO



Fuente: FONDOEMPLEO (2018).

Los principales aportantes del fondo son las entidades provenientes de diversos sectores económicos, que, al finalizar el ejercicio fiscal, obtienen remanentes de utilidades. Entre los principales sectores aportantes se encuentran: el sector minero, sector de telecomunicaciones, energía, hidrocarburos. Entre las más destacadas entidades aportantes en los últimos años están: Southern Copper Perú, Compañía Minera Barrick Misquichilca, Compañía Minera Antamina, Minsur, Electroperú, América Móvil, Sociedad Minera Cerro Verde S.A.A., Minera Suyamarca S.A.C., Cía Minera Coimolache. (FONDOEMPLEO, 2018)

El marco legal de FONDOEMPLEO es como sigue:

- Conforme a lo establecido en el Decreto Legislativo 892, de Creación del FONDOEMPLEO (1996) el cual regula el derecho de los trabajadores a participar en las utilidades de las empresas que desarrollan actividades generadoras de rentas de tercera categoría, en el Artículo 3 indica lo siguiente:

De existir un remanente entre el porcentaje que corresponde a la actividad de la empresa y el límite en la participación en las utilidades por trabajador, a que se refiere el Artículo 2 del presente Decreto Legislativo, se aplicará en la capacitación de trabajadores y la promoción de empleo a través de la creación de un Fondo, de acuerdo a los lineamientos, requisitos, condiciones y procedimientos que se establezcan en el Reglamento. (FONDOEMPLEO, 1996)

En este artículo se hace mención de la creación de un Fondo, para que sea aplicado en la capacitación de trabajadores y la promoción de empleo.

- Conforme a lo establecido en el Decreto Supremo 009-98-TR, “Reglamento para la aplicación del derecho de los trabajadores de la actividad privada a participar en las utilidades que generen las empresas donde prestan servicios” (FONDOEMPLEO, 1998) en el Artículo 8 indica lo siguiente:

El remanente será aplicado a la constitución del Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo (FONCALPROEM), a que se refiere el Artículo 3 de la Ley. El aporte del remanente al Fondo será efectuado al vencimiento del plazo previsto en el Artículo 6 de la Ley. Dicho aporte será de responsabilidad de las empresas generadoras de las utilidades a distribuirse. (FONDOEMPLEO, 1998)

En este artículo se hace mención de la constitución del FONDOEMPLEO, el cual inicialmente toma el nombre de FONCALPROEM y que con el Decreto Supremo 002-2005-TR pasa a ser FONDOEMPLEO.

- Conforme a lo establecido en el Decreto Supremo 017-2011-TR, “Reglamento para la aplicación del derecho de los trabajadores de la actividad privada a participar en las utilidades que generen las empresas donde prestan servicios” (FONDOEMPLEO, 2011), en el Artículo 1 indica lo siguiente:

La presente norma tiene como objetivo modificar los artículos 8º, 9º, 10º, 12º, 14º y 15- A del Decreto Supremo N° 009-98-TR, reglamento del Decreto Legislativo N° 892, a efectos de optimizar la utilización de recursos producidos por los remanentes de utilidades de empresas generadoras de renta de tercera categoría, en el marco de los programas de promoción del empleo y mejora de empleabilidad del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, y para la capacitación de trabajadores en materia de derechos fundamentales laborales. (FONDOEMPLEO, 2011)

Con este artículo se fortalece el rol de FONDOEMPLEO desde el uso de recursos para el desarrollo de su labor.

Es a raíz de este marco legal que se desprende el 14º Concurso de Proyectos, el cual fue lanzado el 01 de junio del año 2014 con el objetivo es seleccionar proyectos de: “Línea 1: Capacitación e inserción laboral, Línea 2: Certificación de competencias laborales, Línea 3: Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento, y Línea 4: Proyectos productivos sostenibles” (FONDOEMPLEO, 2018).

Es allí donde puede establecerse la relación existente entre FONDOEMPLEO y la investigación realizada, ya que la ASPEm, luego de haber postulado a la Línea 3 con el proyecto, quedó seleccionado, obteniendo el monto de S/ 1 010 307,20 soles para el proyecto, por una duración de 24 meses.

#### **2.1.4. Síntesis de investigaciones relacionadas**

A continuación, se presentan dos experiencias cuya relación con el estudio de caso es que ambas dirigen su atención a un grupo objetivo con características similares a los considerados en el proyecto ejecutado por la ASPEm. Así también, tanto una experiencia como la otra permiten apreciar su procedimiento y recursos aplicados, lo que da la oportunidad de obtener un panorama más amplio de proyectos relacionados a la generación de emprendimientos.

##### **2.1.4.1. El Proyecto de Formación Empresarial de la Juventud de CARE – PERÚ**

CARE-Perú, con el apoyo financiero de FONDOEMPLEO, ejecutó, entre los meses de octubre de 1999 y marzo de 2001, un proyecto denominado “Proyecto de Formación Empresarial de la Juventud”. Esta iniciativa buscaba impulsar el desarrollo de habilidades empresariales entre ciudadanos jóvenes en situación de vulnerabilidad económica. Así, se les dotaría de las herramientas necesarias para que pudiesen crear sus negocios y administrarlos por cuenta propia. (Jaramillo & Parodi, 2003).

Las ciudades elegidas para la intervención de este proyecto fueron Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huaraz, Lima y Trujillo. Para determinar la población objetivo se tomó en cuenta la

edad (personas entre 18 y 25 años, aunque luego el rango se amplió hasta los 30); el nivel de instrucción (debían contar con estudios concluidos hasta el tercer año de secundaria, como mínimo); experiencia previa (en el campo laboral o de los negocios); y, por último, iniciativa (que se mostraran verdaderamente interesados en ejercer una actividad económica independiente). (Jaramillo & Parodi, 2003).

Para asegurar el logro de sus objetivos, la estrategia de intervención del proyecto se desarrolló a través de cuatro instancias: difusión, capacitación, crédito y asesoría de negocios. La primera instancia involucró campañas de difusión del proyecto e inscripción de participantes, durante dos semanas, en cada una de las sedes en municipalidades y centros de estudios superiores. Para ello se brindó charlas informativas en lugares con gran concurrencia de público juvenil. Quienes finalmente se inscribieron lo hicieron con un aporte de veinte soles. (Jaramillo & Parodi, 2003).

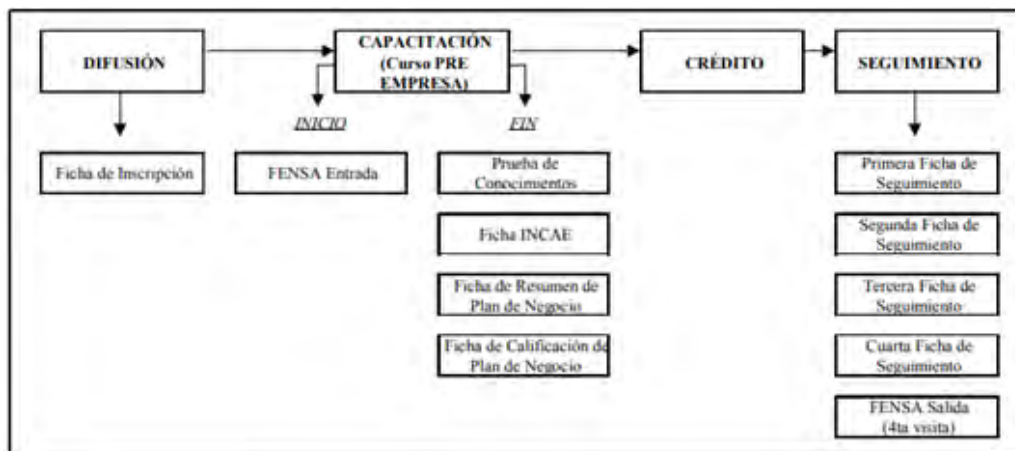
La Capacitación se prolongó durante un mes. Los beneficiarios recibieron el curso PRE EMPRESA que los orientó sobre estrategias para explorar, identificar y analizar distintas oportunidades de negocio, siempre de acuerdo a los recursos y necesidades de su localidad. Como parte del curso, los jóvenes debían ser capaces de elaborar un Plan de Negocio que debía ser empresarialmente factible. Para ello contaron con la asesoría personalizada de un docente del curso durante las dos últimas semanas. (Jaramillo & Parodi, 2003).

La instancia del Crédito, una vez finalizado el curso, correspondía a la evaluación de los planes de negocio. De ser aprobado, el beneficiario tentaba la posibilidad de acceder precisamente a un crédito y llevar a la práctica su empresa. (Jaramillo & Parodi, 2003).

En cuanto a la Asesoría de Negocios, esta consistió en cuatro visitas de asesores expertos (a lo largo de los tres primeros meses de operación), con el propósito de apoyar y orientar a los jóvenes emprendedores en las primeras tomas de decisiones para impulsar sus negocios (Ver Figura 7). (Jaramillo & Parodi, 2003).

**Figura 7**

*Etapas del Proyecto JUMP y fuentes de información recogidas en cada una de ellas*



Fuente: Instituto APOYO (2001, p. 7).

A continuación, se detallan los recursos aplicados en cada una de las etapas del proyecto (Ver Tabla 6):

- **Ficha de inscripción:** Corresponde a la etapa de difusión del proyecto. Registra la información personal de los inscritos, hayan sido o no participantes del curso PRE EMPRESA o del proyecto en general.
- **Ficha de Entrada – Salida (FENSA):** Estas fichas se utilizaron para medir el nivel de autoestima de los beneficiarios desde el inicio y hasta el final del proyecto.
- **Prueba de conocimientos:** Es un instrumento de evaluación aplicado para indagar el nivel de conocimiento adquirido por cada uno de los asistentes al finalizar el curso PRE EMPRESA. En concordancia con los lineamientos establecidos por el proyecto, se considera que un joven ha sido capacitado si cumple estos dos requisitos: haber aprobado la prueba de conocimientos y haber registrado un mínimo de 80% de asistencia a las clases del curso PRE EMPRESA.
- **Inventario de Capacidades Empresariales (Ficha INCAE):** Constituye el registro escrito de los resultados de una prueba muestral aplicada a los jóvenes que concluyeron satisfactoriamente el curso PRE EMPRESA.
- **Ficha de seguimiento:** Con este instrumento se evaluó el avance de los jóvenes emprendedores en la implementación de sus proyectos de negocios. Durante el proceso, los beneficiarios que lograron poner en marcha sus negocios recibieron cuatro visitas de seguimiento. (Jaramillo & Parodi, 2003)

**Tabla 6***Principales fuentes de información en la base de datos del Proyecto JUMP*

Fuente de información	Momento en que se recogió la información	Principales variables	Número de casos
Ficha de inscripción	Etapa de difusión	Dirección, edad, grado de instrucción, si cuenta con experiencia en negocio independiente, etc.	16008 jóvenes
Ficha FENSA – Entrada	El primer día de la etapa de capacitación	Ingreso familiar, experiencia laboral, ocupación actual, aporte al ingreso familiar, etc.	10967 jóvenes
Prueba de conocimientos	El último día de la etapa de capacitación	Puntaje alcanzado en la prueba	9073 jóvenes
Ficha INCAE	Luego de finalizada la etapa de capacitación	Puntaje total y diferenciado por módulos; puntaje en confianza en sí mismo, en capacidad de asumir retos, liderazgo, etc.	1048 jóvenes
Fichas de seguimiento	Luego de finalizada la etapa de capacitación	Si el negocio es nuevo o reforzado, si ha cambiado de giro, número de puestos de trabajo generados, etc.	1345 jóvenes con una ficha de seguimiento: 1088 con dos; 894 con tres y 691 con cuatro
Ficha FENSA - Salida	En la última visita de seguimiento de los negocios	Ingreso familiar, experiencia laboral, ocupación actual, aporte al ingreso familiar, etc.	696 jóvenes

Fuente: Base de datos de Instituto APOYO (2001, p. 9).

El Proyecto JUMP tuvo un impacto significativo sobre la probabilidad de que los participantes puedan tener un negocio propio al recibir el paquete completo de servicios, como es el caso de los jóvenes que recibieron crédito por parte de la financiera EDYFICAR a quienes el proyecto puso mayor atención y completaron las cuatro visitas de asesoría. En el caso de los participantes que no recibieron las cuatro visitas de asesoría, no tuvieron el mismo efecto. (Jaramillo & Parodi, 2003).

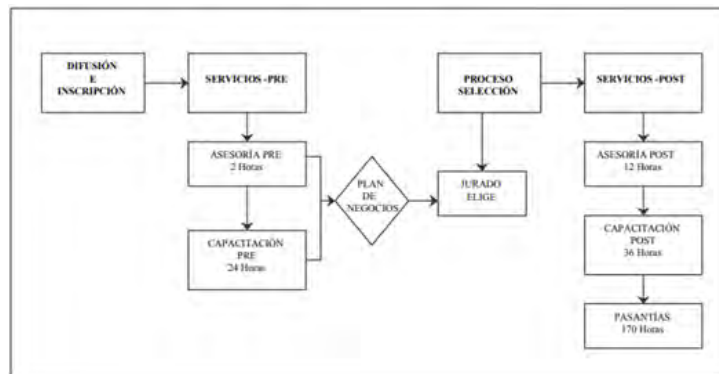
#### **2.1.4.2. El Programa de Calificación de Jóvenes Creadores de Microempresas del Colectivo Integral de Desarrollo (CID)**

El “Programa de Calificación de Jóvenes Creadores de Microempresas”, que se ejecutó entre julio de 1999 y noviembre de 2001, estuvo orientado a jóvenes con bajos ingresos, residentes en las ciudades de Arequipa, Cajamarca, Huancayo, Lima, Piura y Sicuani, en un rango de edad entre 15 y 25 años, potenciales creadores de empresas o con negocios informales que no tuvieran más de un año de antigüedad, con el objetivo de mejorar la tasa de permanencia en el mercado y contribuir con generar puestos de trabajo. Esta iniciativa se concentró en el desarrollo de capacidades empresariales en los jóvenes, así como brindar las herramientas y mecanismos indispensables para crear y gestionar una unidad productiva, de tal modo que esta resulte sostenible en el tiempo y genere permanentes puestos de trabajo (Jaramillo & Parodi, 2003).

**Modalidad 1:** Proceso de ingreso a través del concurso “Haz Realidad tu Negocio”, impulsado por el CID a partir de 1999. Son tres de estos concursos que con el financiamiento de FONDOEMPLEO se realizaron y que incluyeron las siguientes etapas (Ver Figura 8) (Jaramillo & Parodi, 2003):

**Figura 8**

*Etapas del Programa de Apoyo a Jóvenes Empresarios*



Fuente: Instituto Apoyo (2003, p. 7).

- **Proceso de difusión e inscripción al concurso:** Realizaron charlas y colocaron afiches en lugares de fácil identificación del público convocado (Jaramillo & Parodi, 2003).
- **Preparación de los jóvenes para el concurso:** Las asesorías y capacitaciones tuvieron como finalidad la ayudar a los jóvenes en la elaboración de su Plan de Negocios para el concurso. Las asesorías de Pre Creación del Negocio, consistió en 2 horas de asesoría individual en sedes del CID. Así también los jóvenes recibieron 24 horas de cursos sobre empresas (Jaramillo & Parodi, 2003).
- **Selección de finalistas y beneficiarios provenientes de los concursos:** La complejidad en el desarrollo del Plan de Negocios y la exposición ante un jurado tuvo como resultado la participación de un pequeño porcentaje de inscritos al concurso. (Jaramillo & Parodi, 2003).

En el Concurso 1999, como finalistas quedaron 123 planes de negocio y los titulares recibieron los servicios post creación de empresa, considerados como “beneficiarios del programa” por el CID. Así también fueron considerados los jóvenes que no presentaron su Plan de Negocios, en donde los promotores valoraron como muy buena la idea o el proyecto en sí mismo (Jaramillo & Parodi, 2003).

- **Servicios ofrecidos en la fase post:** Implementaron los “servicios post creación de empresa” equivalente a cursos, asesorías y pasantías (Jaramillo & Parodi, 2003).

El beneficiario en colaboración con el promotor, al empezar esta etapa, debía elaborar el plan de acción de la implementación o desarrollo de su negocio y en la cual listaban todas las tareas que necesarias para impulsar el negocio, con la finalidad de definir las necesidades de la propuesta como créditos, tipo de asesorías, entre otros (Jaramillo & Parodi, 2003).

El diseño del programa contempló 12 horas de atención a los beneficiarios, con el objetivo de definir un plan de trabajo y un seguimiento personalizado. Adicionalmente consideró 36 horas de capacitación en contabilidad y tributación, finanzas y gestión comercial). Así también el CID diseñó la implementación de pasantías con duración de alrededor 170 horas (Jaramillo & Parodi, 2003).

Hubo la posibilidad de que el beneficiario del programa acceda a créditos provenientes de una institución independiente del CID y para ello la relevancia del préstamo, fue determinado por el asesor y el beneficiario para la implementación o mejora del negocio. (Jaramillo & Parodi, 2003).

**Modalidad 2:** Proceso de ingreso a través de convocatorias. En esta modalidad los jóvenes con un negocio en marcha creado como máximo 1 año antes de la convocatoria fue requisito para que accedan (Jaramillo & Parodi, 2003).

La evaluación fue a través la “ficha de calificación personal” y la “ficha de evaluación del proyecto”.

Es con la elaboración de su plan de empresa que el proceso comienza y con la finalidad de mejorar la propuesta, los beneficiarios podían participar en asesorías y cursos. A partir de este momento, el proceso es similar a la modalidad de ingreso a través del concurso “Haz Realidad tu Negocio”.

A continuación se muestra el total de jóvenes que participaron en los servicios del CID a través de ambas modalidades (Ver Tabla 7) (Jaramillo & Parodi, 2003):

**Tabla 7**

*Total de jóvenes que asistieron a los servicios del CID*

	Asesoría Pre	Capacitación Pre	Asesoría Post	Capacitación Post	Pasantía
Concurso 1999	341	353	52	38	60
Concurso 2000	194	529	16	11	13
Convocatorias	7	9	190	147	203
<b>Total</b>	<b>542</b>	<b>891</b>	<b>258</b>	<b>196</b>	<b>276</b>

Fuente: Instituto Apoyo (2001, p. 9).

El proyecto impactó de manera significativa y positiva en los beneficiarios que recibieron al menos el 50% de los servicios, implicando en la probabilidad de que sus negocios sobrevivan más de 1 año. En cuanto a la generación de empleo estuvo fuertemente relacionada con el acceso al crédito, ya que el crédito acelera el crecimiento de la empresa y, por tanto, incrementa el empleo (Jaramillo & Parodi, 2003).

## **2.2. Marco Teórico**

### **2.2.1. Enfoques**

#### **EL ENFOQUE DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL**

Uno de los estudiosos que más se ha ocupado del Enfoque de Desarrollo Económico Local es Francisco Albuquerque, siendo uno de los enfoques claves para el estudio de caso. Desde la Organización Internacional del Trabajo – OIT señala que:

El Desarrollo Económico Local es un proceso de desarrollo participativo que fomenta, en un territorio determinado, la cooperación entre los principales actores sociales, públicos y privados, para el diseño y la implementación de una estrategia de desarrollo común, con el objetivo final de estimular la actividad económica y crear trabajo decente, a partir del aprovechamiento de los recursos y potencialidades locales y las oportunidades del contexto global. (Albuquerque, 2008)

Con relación a lo señalado, es fundamental identificar, caracterizar y articular a los principales actores sociales, públicos y privados de un territorio, para recoger sus expectativas y llegar a un consenso hacia un mismo horizonte.

El autor, indica que: “Busca difundir el desarrollo desde abajo y con los actores locales” (Albuquerque, 2004, p. 17)

Lo señalado por este autor permite destacar que no basta con reconocer a los actores locales, sino que se debe realizar una labor con ellos, es decir generar lazos de confianza por un desarrollo colectivo que empiece desde abajo, desde sus recursos y potencialidades. A partir de allí, hay que dinamizar y aprovechar los resultados, que serán mejores de lo que se obtendría con un trabajo individual.

Si bien es cierto esto se da desde un territorio determinado, no significa que esté desconectado del contexto global; al contrario, es necesario mirar el contexto global en búsqueda de oportunidades durante el proceso. En especial, oportunidades de mercado que aseguren la sostenibilidad del negocio o emprendimiento.

En relación a este enfoque, Ábalos establece que: “Una iniciativa de desarrollo económico local no es únicamente un proyecto exitoso en un territorio. Se requiere una concertación institucionalizada de los actores públicos y privados locales más relevantes con una estrategia de desarrollo común” (Albuquerque, 2004, p. 162).

Este enfoque va más allá de una buena práctica en un lugar específico, es el compromiso desde los actores locales de continuar participando de manera articulada y seguir sumando desde sus roles a través del tiempo a fin de mejorar de forma conjunta el futuro económico y la calidad de vida (Red de Entidades para el Desarrollo Local, 2015) de quienes habitan en un territorio.

De acuerdo a lo expuesto por estos autores y a la descripción realizada, se puede decir que el proyecto ejecutado por la ASPEm, reúne las características que contempla el enfoque de Desarrollo Económico Local, ya que involucra actores de un territorio determinado para realizar una labor conjunta, partiendo de reconocer los recursos y potencialidades existentes, que permita mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

## **EL ENFOQUE DE GÉNERO**

Desde la ASPEm (2017), apuestan por un trabajo de desarrollo económico local con enfoque de género, por lo que conocer el marco de dicho enfoque resulta sumamente importante. Así, bajo esa mirada, podemos abordar el proyecto para comprender mejor su ejecución y las respuestas obtenidas de la población en la zona de intervención. Es decir, de qué modo el proyecto contribuyó con cerrar las brechas de género (que es lo que a nivel global se busca), y cómo contribuyó a mejorar la calidad de vida de las personas que participaron de esta iniciativa, en especial de las mujeres, que según las estadísticas han estado en desventaja durante mucho tiempo.

En las conclusiones del Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas (ECOSOC), de 1997, el enfoque de género se define como:

El proceso de evaluación de las consecuencias para las mujeres y los hombres de cualquier actividad planificada, inclusive las leyes, políticas o programas, en todos los sectores y a todos los niveles. Es una estrategia destinada a hacer que las preocupaciones y experiencias de las mujeres, así como de los hombres, sean un elemento integrante de la elaboración, la aplicación, la supervisión y la evaluación de las políticas y los programas en todas las esferas políticas, económicas y sociales, a fin de que las mujeres y los hombres se beneficien por igual y se impida que se perpetúe la desigualdad. El objetivo final es lograr la igualdad [sustantiva] entre los géneros. (Organización de las Naciones Unidas, s.f.)

Según lo señalado por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), mujeres y hombres deben beneficiarse por igual en todos los espacios existentes. Esta definición se encuentra alineada al Objetivo 5, “lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas”, el cual es uno de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ONU, s.f.), aprobados en el año “2015

por todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas como parte de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, en la cual se establece un plan para alcanzar los Objetivos en 15 años” (ONU, s.f.). El enfoque de género también se encuentra alineado al tercer principio, de los seis principios rectores que subrayan todos estos objetivos y metas: “1 Enfoque basado en los derechos humanos, 2 No dejar a nadie atrás, 3 Igualdad de género y empoderamiento de las mujeres, 4 Resiliencia, 5 Sostenibilidad, y 6 Responsabilidad” (United Nations Sustainable Development Group, 2019).

En un documento elaborado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (1998) define el enfoque de género de la siguiente manera:

El enfoque de género considera las diferentes oportunidades que tienen los hombres y las mujeres, las interrelaciones existentes entre ellos y los distintos papeles que socialmente se les asignan. Todas estas cuestiones influyen en el logro de las metas, las políticas y los planes de los organismos nacionales e internacionales y por lo tanto, repercuten en el proceso de desarrollo de la sociedad.

Con relación a esta definición, pese al esfuerzo que se realiza por la igualdad de género, tanto en el ámbito nacional como internacional, las cifras y estadísticas oficiales dan cuenta de que aún existe la desigualdad entre mujeres y hombres. Falta mucho para cerrar las brechas de género, y por ello corresponde el diseño e implementación de medidas orientadas a revertir tal situación.

Para la cabal comprensión de la situación, y con el objetivo de identificar que este es un problema actual en el Perú, se realizará a continuación una breve referencia sobre la base de documentos y cifras oficiales que demuestran la desigualdad existente aún en nuestro país con respecto a otras partes del mundo:

#### **a) Las brechas de género en América Latina y en el Mundo**

##### **El Índice de Desigualdad de Género**

“El Índice de Desigualdad de Género del 2019, elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), coloca al Perú para el año 2018 en el puesto 87 de un total de 189 países”, (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, 2019) en comparación con el año 2016, que ocupaba el puesto 86. Según el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (2018, p. 23) este índice se mide tomando en consideración tres dimensiones:

la salud reproductiva, que considera la mortalidad materna y fecundidad en adolescentes, el empoderamiento, que considera la ocupación de escaños en el parlamento y al menos educación secundaria y el mercado laboral, que considera la participación de la mujer en la fuerza laboral del país. (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, 2019, p. 19)

Este índice no mide el trabajo doméstico no remunerado, por ejemplo.

De esta manera, el índice busca medir de qué manera se afecta el desarrollo humano por la desigualdad existente entre mujeres y hombres. Con relación al índice alcanzado en el Perú, éste se encuentra en 0,381. Hay que recordar que, si el índice es 0, significa que mujeres y hombres presentan un desarrollo igual, y si es 1, indica que las mujeres reportan el peor desarrollo en las tres dimensiones señaladas. En comparación con otros países de América Latina, el Perú se encuentra por debajo de Argentina y Chile, cuyos índices son de 0,354 y 0,288 respectivamente. (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, 2019, p. 25)

### **Índice de paridad de género (The Global Gender Gap Index)**

Este reporte indica que el Perú se ubica en el puesto 66 de 153 países que forman parte de esta evaluación. Según el World Economic Forum (2020, p. 9) el índice mide cuatro dimensiones:

- Participación económica (salarios, participación y empleo)
- Educación (acceso a niveles de educación)
- Participación política (representación política)
- Salud y supervivencia (expectativa de vida)

Considerando estas cuatro dimensiones, el Foro Económico Mundial elabora el índice de Paridad de Género, con el interés de vincular este resultado; es decir, la paridad de género, con el nivel de competitividad de cada país, a fin de medir cada cierto tiempo cuánto se viene avanzando en cerrar las distancias identificadas entre mujeres y hombres. A diferencia del índice del PNUD, en éste el valor 0 significa desigualdad y 1, igualdad. Perú tiene en el 2020 un puntaje 0.714. Comparado con otros países de América Latina, se encuentra por debajo de Argentina (puesto 30 y el puntaje de 0.746) y Ecuador (puesto 48, puntaje: 0.729)

La diferencia del puesto que ocupa Perú entre los índices señalados, se debe a que cada uno difiere en la medición de ciertos temas o se incluyen algunos otros que no han sido considerados por alguno de los índices. Sin embargo, permiten evaluar la ubicación de nuestro país en comparación con otros, así como también identificar la necesidad de adoptar medidas eficaces para lograr la igualdad en cada una de las dimensiones que se miden.

En consecuencia, la desigualdad entre mujeres y hombres evidencia la afectación de derechos fundamentales, así como también el desarrollo humano y la competitividad económica de un país. (World Economic Forum, 2020, p. 9)

#### **b) Las brechas de género en el Perú**

En el año 2010, el INEI y el Movimiento Manuela Ramos publicaron el informe denominado “Brechas de Género, insumos para la adopción de medidas a favor de las mujeres”, (Instituto Nacional de Estadística e Informática y Movimiento Manuela Ramos, 2010) en el cual se presenta información desagregada por sexo que da cuenta sobre el acceso diferenciado a “los beneficios del desarrollo, en las diferentes esferas de la vida, tales como educación, salud, empleo, ingreso, identidad, participación en política, entre otros” (INEI y Movimiento Manuela Ramos). La última publicación es la que se presentó en el año 2019, denominado “Perú Brechas de Género de 2019, avances hacia la igualdad de mujeres y hombres” (INEI, 2019).

El INEI, de manera conjunta con el Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables, publicó los resultados de la Primera Encuesta Nacional de Uso de Tiempo, en la cual presenta cómo la población de 12 años de edad en adelante participa y distribuye su tiempo en actividades

que realizan durante las 24 horas del día, diferenciándolas para cada persona de acuerdo al sexo, edad, estado civil, nivel educativo, área en donde residen (ya sea urbana o rural del país). (INEI, 2011, p. 23)

Si bien hay algunos datos que no se encuentran desagregados por regiones, se debe reconocer que en los últimos años se ha avanzado en registrar información diferenciada por sexo. De esta manera, en forma progresiva se vienen elaborando cifras oficiales que dan cuenta de la existencia de brechas de género en el país. Con la información que se cuenta se puede identificar que la situación de mujeres y hombres es distinta, con brechas que requieren ser atendidas.

## **EL ENFOQUE DE LAS CAPACIDADES**

Amartya Sen, considera que, “la capacidad representa las combinaciones alternativas de cosas que una persona es capaz de ser o hacer” (Indavera, 2017, p. 255). Esto quiere decir que la capacidad no necesariamente se relaciona con tener más dinero y comprar más bienes o servicios, sino con ser capaces de hacer más cosas.

Hacia finales de la década de 1990, el enfoque de Sen añadió a la noción de capacidades el logro del objetivo de las libertades básicas. El “desarrollo como libertad” de Sen (1999) identifica las libertades como inductoras del aumento de las capacidades y logros humanos, de modo que el desarrollo viene a ser un proceso de expansión de las libertades básicas de las personas” (Sen, 2000, p. 19).

Ello significa que contribuye en su bienestar y en ampliar su panorama de vida el que la persona tenga libertad y capacidad de elección. Al tener más opciones en el entorno, incrementa la posibilidad de mejorar el tipo de vida que lleva.

Nussbaum (2007, p. 83) sostiene lo siguiente:

En *Las mujeres y el desarrollo humano y otros textos* sostuve que la mejor forma de plantear la idea de un mínimo social básico es un enfoque basado en las capacidades humanas; es decir, en aquello que las personas son efectivamente capaces de hacer y ser, según una idea intuitiva de lo que es una vida acorde con la dignidad del ser humano.

Es decir que, en medio de la complejidad de la vida humana, es necesario que cada persona sepa reconocer el potencial que tiene, aprovechar las fortalezas, mejorar sus debilidades y, en el marco de las oportunidades que identifique, continúe su proceso de superación y bienestar.

Así también, la autora refiere que:

Una de las cosas que queremos saber es cómo se sienten los individuos, si están satisfechos o no acerca de su situación. Pero también queremos saber qué es lo que son realmente capaces de ser y hacer. Las personas ajustan sus preferencias a lo que piensan que puedan conseguir, y también a lo que su sociedad les dice que es una meta adecuada para alguien como ellos. (Nussbaum, 2007, p. 85)

Ello implica dar un paso más y atreverse a explorar, el pasar de la teoría a la práctica, proponerse metas, alcanzables, y aspirando a una vida mejor cada día.

Según Nussbaum son diez las capacidades que deberían ser consideradas como requisitos básicos para una vida digna, las que a continuación se indican y es una lista abierta a experimentar cambios con el tiempo:

1. **Vida:** Poder vivir hasta el término de una vida humana de una duración normal; no morir de forma prematura o antes de que la propia vida se vea tan reducida que no merezca la pena vivirla.
2. **Salud física:** Poder mantener una buena salud, incluida la salud reproductiva; recibir una alimentación adecuada; disponer de un lugar adecuado para vivir.
3. **Integridad física:** Poder moverse libremente de un lugar a otro; estar protegido de los asaltos violentos, incluidos los asaltos sexuales y la violencia doméstica, disponer de oportunidades para la satisfacción sexual y para la elección en cuestiones reproductivas.
4. **Sentidos, imaginación y pensamiento:** Poder usar los sentidos, la imaginación, el pensamiento y el razonamiento, y hacerlo de un modo “auténticamente humano”, un modo que se cultiva y se configura a través de una educación adecuada, lo cual incluye la alfabetización y la formación matemática y científica básica, aunque en modo alguno se agota en ello. Poder usar la imaginación y el pensamiento para la experimentación y la producción de obras y eventos religiosos, literarios, musicales, etc., según la propia elección. Poder usar la propia mente en condiciones protegidas por las garantías de la libertad de expresión tanto en el terreno político como en el artístico, así como de la libertad de prácticas religiosas. Poder disfrutar de experiencias placenteras y evitar los dolores no beneficiosos.
5. **Emociones:** Poder mantener relaciones afectivas con personas y objetos distintos de nosotros mismos; poder amar a aquellos que nos aman y se preocupen por nosotros, y dolernos por su ausencia; en general, poder amar, penar, experimentar ansia, gratitud y enfado justificado. Que nuestro desarrollo emocional no quede bloqueado por el miedo y la ansiedad. (Defender esta capacidad supone defender formas de asociación humana de importancia crucial y demostrable para este desarrollo.)
6. **Razón práctica:** Poder formarse una concepción del bien y reflexionar críticamente sobre los propios planes de la vida. (Esto implica una protección de la libertad de conciencia y de la observancia religiosa).
7. **Afiliación:**
  - a. Poder vivir con y para los otros, reconocer y mostrar preocupación por otros seres humanos, participar en diversas formas de interacción social; ser capaz de imaginar la situación de otro. (Proteger esta capacidad implica proteger las instituciones que constituyen y promueven estas formas de afiliación, así como proteger la libertad de expresión y de asociación política.)
  - b. Que se den las bases sociales del autorrespeto y la no humillación; ser tratado como un ser dotado de dignidad e igual valor que los demás. Eso implica introducir disposiciones contrarias a la discriminación por razón de raza, sexo, orientación sexual, etnia, casta, religión y origen nacional.
8. **Otras especies:** Poder vivir una relación próxima y respetuosa con los animales, las plantas y el mundo natural.
9. **Juego:** Poder reír, jugar y disfrutar de actividades recreativas.
10. **Control sobre el propio entorno:**
  - a. **Político:** Poder participar de forma efectiva en las elecciones políticas que gobiernan la propia vida; tener derecho a la participación política y a la protección de la libertad de expresión y de asociación.
  - b. **Material:** Poder disponer de propiedades (ya sean bienes mobiliarios o inmobiliarios), y ostentar los derechos de propiedad en un plano de igualdad con los demás; tener derecho a buscar trabajo en un plano de igualdad con los demás; no sufrir persecuciones y detenciones sin garantías. En el trabajo, poder trabajar como un ser humano, ejercer la razón práctica y entrar en relaciones valiosas de reconocimiento mutuo con los demás trabajadores”. (Nussbaum, 2007, pp. 88 - 89)

Lo anterior nos lleva a la reflexión de lo que sería cada una de nuestras vidas si no desarrolláramos las capacidades que nos presenta. Nussbaum, considera que el enfoque de capacidades es enteramente universal y que toda persona debe ser tratada como un fin, por lo que se puede aplicar en diferentes espacios a nivel global.

Es importante tomar en cuenta el enfoque de las capacidades en el estudio de caso. A la luz de aquellos planteamientos, que tratan sobre opciones en el entorno que impliquen una vida mejor, podremos apreciar y determinar si el proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” aportó a esta causa en la zona de intervención, y si permitió mejorar las condiciones de vida e incrementar las posibilidades de superación de cada uno de sus participantes.

### **2.2.2. Conceptos Principales**

#### **CULTURA EMPRENDEDORA**

Cultura viene del latín *cultus*. Partiendo de su origen, es todo aquello que puede ser cultivado, como algunas plantas que son cultivadas. Su opuesto sería lo silvestre o lo salvaje (Ortiz, 2012).

De esta definición, se desprende que la cultura requiere de un espacio y atención.

Según Tylor (citado en Ortiz, 2012, p. 20 - 22), en relación a la cultura establece que:

La cultura o civilización, en sentido etnográfico amplio, es aquel todo complejo que incluye el conocimiento, las creencias, el arte, la moral, el derecho, las costumbres y cualesquiera otros hábitos o capacidades adquiridos por el hombre en cuanto miembro de una sociedad.

De lo señalado por Tylor se desprende que la cultura tiene que ver con la forma de actuar de las personas y lo que producen como resultado de la interacción que existe en la comunidad donde se encuentran.

En ese sentido, el concepto de cultura emprendedora proviene por extensión de esos significados, por lo que para comprender mejor su definición es importante revisar el origen de la palabra emprender.

Emprender significa “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro” (RAE, 2024). De esta definición se deduce que emprender es atreverse a sacar adelante una iniciativa, ya que está relacionado al riesgo que podría presentarse.

Según investigaciones efectuadas por el psicólogo David McClelland, y posteriormente complementadas por las consultoras Management Systems Internacional y Mc Beer & Company por encargo de la Agencia Norteamericana para el Desarrollo Internacional (USAID) (Lizarazo, 2009), son diez las características que se repiten en los emprendedores de éxito, denominadas “características emprendedoras personales” (CEPs) Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID, 2016) y que a continuación se mencionan:

**Características orientadas al logro**

1. Buscar oportunidades y constante iniciativa.
2. Persistencia.
3. Cumplimiento.
4. Búsqueda de eficiencia y calidad.
5. Correr riesgos calculados.

**Características del planificador**

6. Fijar metas.
7. Búsqueda de información.
8. Planificación sistemática y seguimiento.

**Características del poder persuasión**

9. Persuasión y redes de apoyo.
10. Autoconfianza e independencia. (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, USAID, 2016)

Según el informe GEM, “la mayor cantidad de riesgos internos y externos que amenazan la supervivencia de los emprendimientos se presentan en la etapa temprana del proceso emprendedor” (Serida et al., 2020, p. 27). (Ver Figura 9).

**Figura 9**

*El proceso emprendedor*



Fuente: Serida et al. (2020, p. 18).

Como se puede observar en la Figura 9, la etapa temprana se ubica entre la concepción y la consolidación de un negocio, y comprende tanto a los emprendedores nacientes como a los nuevos y cuyas características son:

- Por emprendedores nacientes se entiende a aquellas personas entre 18 y 64 años de edad que en la actualidad se encuentran involucrados activamente en la puesta en marcha de un negocio, del cual será dueño o copropietario, y no ha pagado sueldos, salarios o cualquier otra retribución por más de tres meses.
- Por emprendedores nuevos se entiende a personas entre 18 y 64 años de edad que actualmente sean dueños de un nuevo negocio; es decir, poseen y gestionan un negocio en marcha que ha pagado sueldos, salarios o cualquier otra retribución por un periodo comprendido entre los 3 y los 42 meses. (Serida et al., 2020, p. 61)

Para fines del estudio de caso, la cultura emprendedora será definida como las características que poseen las personas, propiciadas y adoptadas desde el entorno donde se desenvuelven y que le permiten hacer realidad una iniciativa (en este caso, un negocio), así como enfrentar los riesgos que ello implica.

### **CALIDAD DE VIDA**

Existen varios significados para las palabras calidad y vida, según la Real Academia Española, los cuales pasaremos a revisar.

Entre los significados de calidad se encuentra que es la “propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor” (RAE, 2024). En el caso de vida, aparece como significado la “manera de vivir” (RAE, 2024). Así también la RAE (2024) muestra el significado de la integración de estas dos palabras, calidad de vida, indicando que es el “conjunto de condiciones que contribuyen a hacer la vida agradable, digna y valiosa”.

Con respecto a las definiciones por parte de organismos internacionales, tenemos que la OMS (1994) define la “calidad de vida” como la “percepción del individuo sobre su posición en la vida dentro del contexto cultural y el sistema de valores en el que vive y con respecto a sus metas, expectativas, normas y preocupaciones” (como se citó en Botero de Mejía & Pico, 2007, p. 11 - 24). Con relación a esta definición, calidad de vida viene a ser un concepto multidimensional que comprende aspectos tangibles como intangibles.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, puso en marcha una iniciativa en el año 2011 con el propósito de promover mejores políticas para una vida mejor. En tal sentido, presentó un informe con “11 aspectos específicos del bienestar: la vivienda, los ingresos, el empleo, la comunidad, la educación, el medio ambiente, el compromiso cívico, la salud, la satisfacción ante la vida, la seguridad y el balance entre la vida y el trabajo” (OCDE, 2018). Sobre este índice, el Secretario General de la OCDE, Angel Gurría, señaló lo siguiente: “Nuestro Índice para una Vida Mejor va más allá de las frías y duras cifras del PIB para intentar entender realmente qué quieren y esperan las personas para sus propias vidas y sus sociedades” (OCDE, 2013)

En relación a lo señalado, se comprende que este índice compuesto por 11 aspectos, permite evaluar la calidad de vida de los distintos países, complementando las estadísticas que tradicionalmente se muestran, como por ejemplo el Producto Bruto Interno (PBI).

Para el estudio de caso, y de acuerdo a las definiciones mencionadas, podríamos afirmar que el concepto de calidad de vida es el conjunto de condiciones que permite a las personas satisfacer sus necesidades. Es decir, el cumplimiento de esas condiciones (materiales e inmateriales) y la medida en que se cumplan (bien, mal, mucho, poco), configuran lo que se conoce como calidad de vida.

### **AUTONOMÍA ECONÓMICA**

Tomando como referencia a la RAE (2024), entre los significados de la palabra autonomía encontramos que es la “condición de quien, para ciertas cosas, no depende de nadie”. Autonomía económica, viene de la extensión de ese significado. En ese sentido, la palabra *económica*, se relaciona evidentemente con la economía, que es el “conjunto de bienes y actividades que integran la riqueza de una colectividad o un individuo” (RAE, 2024).

De lo anterior se desprende que la autonomía económica, en términos generales, viene a ser la posibilidad que tienen las personas de generar y hacer uso de recursos con libertad para atender sus necesidades.

Sin embargo, existe una definición más específica por parte de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la cual vamos a considerar para el estudio de caso. Según esta definición, la autonomía económica es “la capacidad de las mujeres de generar ingresos y recursos propios a partir del acceso al trabajo remunerado en igualdad de condiciones que los hombres” (CEPAL, s.f.).

Con respecto a dicha definición, en el documento Perú Brechas de Género 2019, del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), se menciona que la autonomía económica “considera la distribución y uso del tiempo, y la contribución de las mujeres a la economía mediante el trabajo no remunerado” (INEI, 2019).

Cada una de estas precisiones ayuda a entender el largo proceso que significa, para las mujeres, lograr autonomía económica; es decir, su independencia y libertad con respecto a los recursos que puede generar y hacer uso para atender sus necesidades en relación a sus pares masculinos. Asimismo, este panorama nos sugiere la situación de vulnerabilidad a la que se

exponen aquellas mujeres que no cuentan con los mecanismos o los medios para crear sus propios ingresos.

## **FORMACIÓN**

Según la RAE (2024), entre los significados de la palabra formación encontramos que es la “acción o efecto de formar o formarse”. Así también se encuentra que la palabra formar es “preparar intelectual, moral o profesionalmente a una persona o a un grupo de personas” (RAE, 2024). De estas definiciones se deduce que formación es transmitir un conjunto de conocimientos sobre una labor determinada a una persona o a un grupo de personas y que llevados a la práctica permitirá mejorar sus niveles de desempeño.

## **RÉPLICA**

Tomando como referencia a la RAE (2024) entre los significados de la palabra réplica (encontramos que es la “copia exacta de algo”. Así también entre los significados de la palabra replicar se encuentra que es “repetir lo que se ha dicho” (RAE, 2024). Para el estudio de caso, y de acuerdo a las definiciones mencionadas, réplica es llevar y poner en práctica en territorios de condiciones similares una propuesta.

## **IMPACTO POSITIVO**

Entre los significados que se observan en la RAE (2024) sobre la palabra impacto encontramos que es el “efecto producido en la opinión pública por un acontecimiento, una disposición de la autoridad, una noticia, una catástrofe, etc.” Según los autores Rodríguez & Cobas (s.f.) señalan que “se denomina impacto de un proyecto a la contribución significativa de un proyecto al logro del Fin/Propósito de la matriz de Marco Lógico, que mejora o degrada sus indicadores”. Según las definiciones señaladas, impacto positivo es el efecto previsto de manera favorable luego de la ejecución de un proyecto.

## **VULNERABILIDAD**

Tomando como referencia a la RAE (2024), el significado de la palabra vulnerabilidad encontramos que es la “cualidad de vulnerable”. Así también se encuentra que el significado de la palabra vulnerable es “que puede ser herido o recibir lesión, física o moralmente “(Pizarro, 2001, p. 11). Existe una definición más específica, la cual vamos a considerar para el estudio de caso, donde vulnerabilidad viene a ser “la inseguridad e indefensión que experimentan las comunidades, familias e individuos en sus condiciones de vida a consecuencia del impacto provocado por algún tipo de evento económico social de carácter traumático” (Pizarro, 2001, p. 11).

## SOSTENIBILIDAD DE NEGOCIO

En 1987, la Comisión Brundtland de las Naciones Unidas definió la sostenibilidad (Naciones Unidas, s.f.) como lo “que permite satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la habilidad de las futuras generaciones de satisfacer sus necesidades propias”. Según la RAE (2024), el significado de la palabra sostenibilidad es la “cualidad de sostenible”, es decir que se puede mantener sin agotar los recursos.

Tomando en consideración las anteriores definiciones, sostenibilidad de negocio hace referencia a la capacidad de realizar las actividades durante un tiempo prolongado, tomando en consideración criterios sociales, económicos y ambientales que aseguren la continuidad del negocio.



## CAPÍTULO III

### DISEÑO METODOLÓGICO

#### 3.1. Estrategia Metodológica

**Forma:** La forma de investigación es el estudio de caso, ya que permite obtener información con mayor profundidad para analizar la experiencia, comprenderla mejor y esclarecer determinados aspectos del proyecto por los cuales funcionó.

**Metodología:** La metodología de investigación empleada ha sido mixta, combinando la investigación cualitativa y cuantitativa, de esta manera se ha tratado con mayor precisión el caso, logrando un análisis a profundidad sobre la implementación y logros del proyecto en cada uno de sus componentes; así como una perspectiva amplia sobre las percepciones de los actores involucrados sobre la experiencia.

#### 3.2. Diseño muestral

El universo está constituido por 150 participantes en el proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”.

Para el análisis cualitativo, la muestra ha sido significativa. Con la finalidad de contar con información suficiente y relevante de los involucrados, se ha obtenido información de 1 coordinador de proyecto, 1 representante de una organización local aliada al proyecto y 10 mujeres residentes en la zona de intervención que participaron en el proyecto.

Para el análisis cuantitativo la muestra ha sido representativa. Se ha calculado con un nivel de confianza del 95.5% y un margen de error del 10%. Dado que la población es menor a 100 000 se ha utilizado la fórmula para poblaciones finitas. Según el informe GEM, “65.7% de peruanos consideran que en el Perú el emprendimiento es una buena elección de carrera”(Serida et al., 2020, p. 11). Tras la aplicación de la fórmula a una población de 150 participantes en el proyecto, el resultado de la muestra es de 57. Se ha utilizado el método probabilístico y la selección de los elementos de la muestra, ha sido aleatoria simple.

Cálculo de la muestra:

p = 64.7%

q = 35.3%

E = 10%

N = 150

$$n (\text{tamaño de la muestra}) = \frac{4 \times 150 \times 64.7\% \times 35.3\%}{10^2 (150-1) + 4 \times 64.7\% \times 35.3\%} = 57 \text{ participantes}$$

### 3.3. Variables e Indicadores

Componentes del proyecto: Se refiere a las partes que intervienen durante la ejecución del proyecto, dentro del presupuesto asignado. Tiene como indicadores: el número de componentes en el diseño del proyecto; número de componentes implementados; número de personas del equipo técnico con el perfil requerido para el proyecto; entre otros indicados en la matriz metodológica.

Logros del proyecto: Se refiere a lo que se consigue de las actividades realizadas durante el proyecto. Tiene como indicadores: tipo de actitudes emprendedoras que resaltaron en los participantes del proyecto; tipo de implementación realizada en el negocio por los emprendedores que participaron en el proyecto; tipo de recursos utilizados para la implementación realizada por los emprendedores que participaron en el proyecto; entre otros indicados en la matriz metodológica.

Percepciones de los actores del proyecto: Se refiere a la apreciación de los actores del proyecto con respecto a los servicios brindados. Tiene como indicadores el grado de valoración de los participantes del proyecto, del equipo técnico y de los aliados del proyecto con respecto a los servicios brindados en la zona de intervención.

### 3.4. Unidades de análisis

La unidad de análisis de la investigación es el proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” y sus actores.

Así, tenemos como unidad de análisis para examinar los efectos de la intervención del proyecto, a los participantes, en este caso las mujeres residentes en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora que formaron parte del proyecto; como unidad de análisis para evaluar la gestión del proyecto y el cumplimiento de las metas establecidas en el marco

lógico, a un integrante del equipo técnico del proyecto, en este caso al coordinador de proyecto de la ASPEm; y, como unidad de análisis para conocer la apreciación desde una óptica institucional con respecto al proyecto ejecutado, a una organización local aliada al proyecto, en este caso un representante de la Cámara Chinchana de Comercio.

### **3.5. Fuentes de información**

Se contemplaron los documentos relacionados al proyecto (informes entre otros producidos en el marco de la intervención) y sus actores:

**Participantes:** Mujeres residentes en la zona de intervención que participaron en el proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” ejecutado por la ASPEm.

**Equipo técnico:** Coordinador de proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” ejecutado por la ASPEm.

**Organización local aliada:** Representante de una organización local aliada al proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” ejecutado por la ASPEm.

### **3.6. Técnicas e Instrumentos de Investigación**

**Encuesta:** Se empleó esta técnica para recoger información de manera estructurada de la experiencia de los participantes del proyecto, sobre las características personales, sociales y económicas de los beneficiarios, en este caso de mujeres residentes en la zona de intervención que participaron en el proyecto, a fin de triangular la información con los resultados del proyecto. El instrumento que se utilizó fue el cuestionario.

**Entrevista semiestructurada:** Esta técnica se empleó para obtener información de los actores involucrados en el proyecto como son las mujeres residentes en la zona de intervención donde se ejecutó el proyecto, un coordinador de proyecto y un representante de una organización local aliada al proyecto. El instrumento que se utilizó fue la guía de entrevista.

**Revisión documental:** Esta técnica permitió obtener información del proyecto desde los documentos existentes, para obtener respuestas a las preguntas correspondientes a los objetivos general y específicos del estudio. El instrumento que se utilizó fue la matriz documental.

### **3.7 Procedimientos de información**

#### **3.7.1. Procedimiento de levantamiento de datos**

Los datos fueron obtenidos directamente por la responsable del estudio de caso, en la Provincia de Chincha, entre el 18 de abril al 5 de setiembre de 2020.

Para tener acceso a los datos del proyecto, se dirigió una carta de presentación firmada por la Escuela de Posgrado, Maestría en Gerencia Social de la Pontificia Universidad Católica del Perú, vía correo electrónico, a la ASPEM, organización que ejecutó el proyecto, el miércoles 27 de mayo de 2020, en la cual se les informó sobre la investigación a realizar y se le solicitaba facilidades.

Posterior a ello se tuvo contacto, vía correo y celular, con la Directora de la ASPEM, quien concedió una cita vía celular, para el día viernes 29 de mayo de 2020; en esta reunión se explicaron los alcances de la tesis y las necesidades de información.

La Directora de la ASPEM, accedió favorablemente a colaborar con la información solicitada y mencionó a las personas que ayudarían en el proceso, siendo aquellas que se desempeñaron en los roles que se indican a continuación durante la ejecución del proyecto. Asimismo, facilitó los números de contacto y correo electrónico, vía WhatsApp:

Coordinador de Proyecto

Especialista de gestión de negocios

Asistente de proyecto

Adicionalmente, se elaboraron los instrumentos para recolectar la información mediante trabajo de campo, los que a continuación se mencionan:

Cuestionario de encuesta a ser aplicado a mujeres residentes en la zona de intervención que participaron en el proyecto.

Guía de entrevista a ser aplicado a mujeres residentes en la zona de intervención donde se ejecutó el proyecto, un coordinador de proyecto y un representante de una organización local aliada al proyecto.

Matriz documental que oriente la búsqueda de información desde los documentos existentes del proyecto.

A continuación, se detalla sobre la aplicación del cuestionario de encuesta y guía de entrevista:

**a. Cuestionario de encuesta:**

Para efectos de la aplicación del cuestionario, se logró contacto con la persona que se desempeñó como Asistente de proyecto, así como también con quien se desempeñó como Especialista de gestión de negocios, quienes concedieron cita, vía celular, para el lunes 1 de junio de 2020 y para el domingo 5 de julio de 2020, respectivamente. Se les hizo de conocimiento la carta dirigida a la ASPEm y la comunicación previa con la directora de la asociación.

Luego de la comunicación con la asistente de proyecto, Karim Ormeño Fajardo, el 20 de junio de 2020 hizo llegar, vía WhatsApp, un archivo en formato Excel con la lista de los participantes del proyecto. Del mismo modo lo hizo la especialista de gestión de negocios, Gladys Fausten Roque, el 24 de julio de 2020. Ambas personas contaban con la debida autorización de la Directora de la ASPEm.

Antes de iniciar con la aplicación del cuestionario, se revisó las bases de datos alcanzadas y se identificó que, de la muestra de 57 participantes consideradas para aplicar el cuestionario, en la primera base de datos recibida, había información de 27 participantes, de los cuáles 18 tenían número de contacto vía telefónica y 9 no lo tenían.

Con respecto a la segunda base de datos recibida, se realizó el mismo procedimiento, en dicha relación de los 45 participantes que se mostraban, 43 tenían número de contacto vía telefónica y 2 no contaban con él.

Se realizaron las comunicaciones con los participantes enlistados en ambas bases de datos, identificándose que, en varios casos, había cambios en los números de celular, encontrándose números equivocados o inexistentes.

Con los participantes que se tuvo la posibilidad de conversar, se concertó citas vía celular.

Se contó con la colaboración de los participantes que concedieron una cita, para lograr contacto con más personas que participaron en el proyecto. Para ello, antes de finalizar cada comunicación, se les solicitaba referir el nombre y número de contacto de otras personas que hayan participado en el proyecto.

Se hizo un filtro por cada persona referida en coordinación con el Asistente de Proyecto y con el Especialista de gestión de negocios, validando de esta manera que sean realmente personas participantes del proyecto. De esta forma se logró aplicar el cuestionario a las 57 participantes, siendo un 100% de la muestra.

El proceso de aplicación del cuestionario se realizó entre el martes 2 de junio de 2020 y el sábado 5 de setiembre 2020.

A cada participante se realizó la solicitud de Consentimiento Informado.

Se les explicó que el cuestionario contenía preguntas relacionadas con conocer características de la población, así como conocer las características del proyecto desde el punto de vista del informante.

La resolución del cuestionario demoró 30 minutos aproximadamente.

Por motivos del Estado de Emergencia Nacional por la pandemia del coronavirus, el recojo de información se realizó a través de llamadas telefónicas.

**b. Guía de entrevista:**

Para efectos de la aplicación de la guía de entrevista a las mujeres residentes en la zona de intervención donde se ejecutó el proyecto, se tomó como referencia la misma base de datos alcanzada por la persona que se desempeñó como Asistente de Proyecto.

Con este propósito, durante las comunicaciones con los participantes de dicha relación, se identificó que 10 personas conocían y contaban con acceso a la plataforma Zoom, concretándose las citas por dicha vía.

El proceso de aplicación de la guía de entrevista se realizó entre el martes 2 de junio de 2020 y el jueves 29 de julio 2020.

De esta forma se logró aplicar la guía de entrevista a 10 personas, representando esta cifra el 100% de las entrevistas previstas.

A cada participante se les alcanzó la solicitud de Consentimiento Informado. Se les explicó que la entrevista contenía preguntas relacionadas a conocer características de la

población, así como conocer las características del proyecto desde el punto de vista del informante.

La entrevista demoró 30 minutos aproximadamente, y se llevó a cabo a través de la plataforma Zoom, debido al Estado de Emergencia Nacional por la pandemia del coronavirus.

Con respecto a la aplicación de la guía de entrevista al Coordinador de Proyecto, se envió un correo electrónico el sábado 13 de junio de 2020 y se logró concertar una cita, vía celular, para el sábado 4 de julio de 2020. Se le hizo de conocimiento de la carta dirigida a la ASPEm y de la comunicación previa con la Directora de la asociación.

Luego de la comunicación, y con la debida autorización de la Directora de la ASPEm, se concretó realizar la entrevista para el día viernes 24 de julio de 2020.

De esta forma se logró aplicar la guía de entrevista a 1 Coordinador de Proyecto, según lo previsto.

Sobre la aplicación de la guía entrevista a un representante de una organización local aliada al proyecto, durante la primera comunicación vía celular que se logró con el Coordinador de Proyecto, se le solicitó pueda referir organizaciones que participaron como aliados al proyecto. Este mencionó dos de ellas: la Cámara Chinchana de Comercio, Industria, Turismo, Servicios y Agricultura y la Municipalidad Distrital de Pueblo Nuevo. En aquel momento no contaba con los números de contacto respectivos.

Se procedió a realizar la búsqueda de los números de contacto de las personas que estuvieron en constante coordinación con el equipo técnico del proyecto durante su ejecución, desde las organizaciones mencionadas. Para tal fin se consultó con el Especialista de gestión de negocios y Asistente de proyecto, quienes sí lo tenían y lo brindaron.

Posteriormente, se logró contacto con las siguientes personas:

1. Con la Gerente General de la Cámara Chinchana de Comercio, Industria, Turismo, Servicios y Agricultura, quien se mantiene realizando dicho rol a la fecha.

2. Con la persona que se encargó de la Oficina de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Pueblo Nuevo durante la ejecución del proyecto y quien actualmente se encuentra realizando funciones distintas en la misma municipalidad.

Ambas personas facilitaron sus correos electrónicos. Por este medio, se les hizo la invitación el miércoles 22 de julio de 2020, para llevar a cabo la entrevista, y se logró contacto vía WhatsApp ese mismo día.

Se tuvo la aceptación para participar en la entrevista por parte de la Gerente General de la Cámara Chinchana de Comercio, Industria, Turismo, Servicios y Agricultura, la cual se realizó el sábado 5 de setiembre 2020.

De esta forma se logró aplicar la guía de entrevista a 1 representante de una organización local aliada al proyecto, y en este caso ha sido a la Cámara Chinchana de Comercio, Industria, Turismo, Servicios y Agricultura.

Es importante mencionar las dificultades que se presentaron durante el desarrollo del trabajo de campo, entre ellas es que en el mes de marzo de 2020, se declaró el Estado de Emergencia Nacional por la pandemia del coronavirus. Esta situación se convirtió en una de las principales dificultades para su desarrollo, ya que impidió realizar desplazamientos para visitar a cada uno de los actores involucrados y propuestos para la investigación.

En atención a estas consideraciones, el recojo se realizó a través de herramientas digitales, según como se detalla a continuación:

**Cuestionario de encuesta:** Llamadas vía celular, WhatsApp, Facebook, Messenger.

**Guía de entrevistas:**

- a) Mujeres residentes en la zona de intervención donde se ejecutó el proyecto: Llamadas vía celular, WhatsApp, Facebook, Messenger, Plataforma Zoom.
- b) Coordinador de Proyecto: Correo electrónico, llamada vía celular, WhatsApp, Facebook, Messenger, Plataforma Microsoft Teams.
- c) Representante de una organización local aliada al proyecto: Correo electrónico, llamada vía celular, WhatsApp, Facebook, Messenger.

Para la aplicación del cuestionario de encuesta, la dificultad que se encontró fue no contar con la relación completa de participantes del proyecto, y tener solo una mínima parte de ella; sin embargo, se solicitó la colaboración de las personas contactadas a través de la primera relación

recibida para continuar con la búsqueda y localización de otras personas que hayan participado en el proyecto. Los participantes pudieron referir nombres y números de celular. Este procedimiento fue importante ya que, sin contacto con los participantes del proyecto, difícilmente permitiría realizar la aplicación del cuestionario de encuesta, especialmente en momentos de distanciamiento social, cuando no se pueden realizar visitas o desplazarse.

Los nombres se validaron con el Asistente de Proyecto, así como con el Especialista en gestión de negocios para tener la seguridad de mantener comunicaciones con los participantes.

La búsqueda de contactos, en los casos en que solo se contaba con sus nombres, se hizo por redes sociales, a través de Facebook y de Messenger; en algunos casos, se realizó también vía WhatsApp.

En cuanto a la rapidez en la respuesta de comunicación, se notó que es más rápida la respuesta vía WhatsApp que Facebook.

Todas las comunicaciones realizadas a través de herramientas digitales se reforzaron con una llamada vía celular.

Otra de las dificultades que se encontró fue el tiempo para coordinar una cita y realizar la entrevista con el Coordinador de Proyecto y representante de una organización local aliada al proyecto.

En el caso del Coordinador de Proyecto, debido a que ya no se encuentra directamente vinculado con la ASPEM, no contaba con la autorización para poder compartir información; fue necesario solicitarla a la Directora de la asociación. Finalmente se logró realizar la entrevista una semana antes del 31 de julio de 2020 y con una solicitud de casi un mes previo a la fecha fijada.

Para lograr contacto con el representante de una organización local aliada al proyecto, fue necesario consultar al Coordinador de Proyecto sobre las organizaciones locales aliadas y poder así obtener los nombres de quienes estuvieron participando directamente desde dichas organizaciones, y de ser posible su número de contacto. El Coordinador de Proyecto sí mencionó a las organizaciones locales aliadas al proyecto, incluso el nombre de la persona a la cual sería ideal dirigirse, pero no tenía en ese momento los números de contacto. Se tuvo que hacer la consulta a los demás integrantes del equipo técnico, Asistente de Proyecto y Especialista de gestión de negocios, quienes sí tenían los números de contacto y los facilitaron. Es por dicha razón que la comunicación con representantes de organizaciones locales aliadas al proyecto se

dio en la tercera semana del mes de julio, durante la cual se invitó a dos de ellas a participar en la entrevista, de la cual aceptó una, y fue el representante de la Cámara Chinchana de Comercio, Industria, Turismo, Servicios y Agricultura. La entrevista se realizó el sábado 5 de setiembre de 2020.

Entre las lecciones aprendidas para el levantamiento de datos se puede señalar:

El tiempo de duración del trabajo de campo, no debe ser menor a una semana, por la programación de citas con los actores involucrados.

Si bien el Estado de Emergencia Nacional limitó el desplazamiento para realizar visitas a los participantes del proyecto, Coordinador de Proyecto y representante de organización local aliada al proyecto, las herramientas digitales han permitido superar esa limitación, incluso haciendo que el tiempo se use de una manera óptima, especialmente para la programación de citas. Además, las entrevistas presenciales habrían conllevado la necesidad de disponer de un presupuesto para desplazarse.

Ha sido fundamental contar con la carta de presentación de la Escuela de Posgrado, Maestría en Gerencia Social, la cual ha permitido generar confianza con los actores involucrados para que faciliten la información.

Las mujeres residentes en la zona de intervención donde se ejecutó el proyecto, participantes del proyecto, por encontrarse en un contexto de vulnerabilidad, mostraron total disposición para que se realice la encuesta o entrevista; incluso, facilitaron los nombres y números de contacto de aquellas personas que aún no aparecían en la relación o no se había logrado ubicar el número de contacto correcto. De esta manera, mostraron ser solidarias en momentos complejos, como la situación que se vive por la pandemia del coronavirus.

Durante las comunicaciones realizadas, tanto para las encuestas como para las entrevistas con los participantes, el distanciamiento social no ha sido una limitación para reconocer las emociones de las personas. En una ocasión, a través de una llamada vía celular, en la voz del informante se lograba identificar la preocupación, la alegría, la tristeza, entre otras emociones. Y en el caso de herramientas digitales como el WhatsApp o la plataforma Zoom, incluso permitía ver a la persona y observar la comunicación no verbal que acompañaba a las respuestas verbales de cada pregunta.

### 3.7.2. Procedimiento de procesamiento de datos

**Revisión documentaria:** Con relación a los documentos técnicos del proyecto, la lectura y análisis, tenían el objetivo de validar la información subjetiva proporcionada por los encuestados y entrevistados. Para ello se elaboró una matriz documentaria que mantenga coherencia con las variables de este estudio; es decir, que se encuentre alineada a los los componentes, logros y percepciones de los actores del proyecto. La revisión de los documentos del proyecto estuvo orientado a dar respuesta a cada una de las variables planteadas en el estudio de caso. Los documentos revisados con este propósito son: Informe Final Proyecto: “Generando emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”, Informe de Seguimiento 2017 y documentos técnicos complementarios. Posteriormente, se seleccionaron y resaltaron las ideas principales en los documentos revisados.

Con el procesador MS Excel, se elaboró una base de datos cualitativa construida sobre la base de una matriz de vaciado de datos y destinada a categorizar la información seleccionada según su correspondencia con las variables e indicadores. De ello se obtuvo una base de datos con información ordenada y significativa que permitiese dar respuesta a las preguntas de investigación.

**Encuestas:** La encuesta consta de preguntas y alternativas establecidas con la finalidad de facilitar el desarrollo de la misma por parte del encuestado en base a su experiencia en el proyecto, de esta manera la información obtenida sirva para la etapa de hallazgos. Posteriormente, las encuestas se procesaron en el software MS Excel, identificando las categorías de cada una de las 57 encuestas. A partir de ello se analizaron las respuestas sumando las que fueron similares, expresándolas en porcentaje para reflejar el total de aspectos comunes.

**Entrevistas semiestructuradas:** Con el procesador de textos MS Word, las entrevistas semiestructuradas realizadas a los actores involucrados en el proyecto (como son las mujeres residentes en la zona de intervención donde se ejecutó el proyecto, un coordinador de proyecto y un representante de una organización local aliada al proyecto), fueron transcritas. Luego, las ideas clave expuestas por cada entrevistado, fueron seleccionadas, de acuerdo a la respuesta para cada una de las preguntas planteadas, y obtener como resultado las que alcanzaron consenso.

Se realizó una base de datos mediante el procesador MS Excel lo que permitió categorizar las respuestas en correspondencia con las variables e indicadores establecidos.

Asimismo, para llegar a tener las ideas clave, se estableció una categorización de respuestas. Para ello se seleccionaron las respuestas significativas por cada pregunta y se agruparon las

respuestas similares de los entrevistados. Finalmente, la frecuencia de categorías de respuesta se ha determinado expresar en porcentajes.

### **3.7.3. Procedimiento de análisis de información (indicadores y triangulación)**

El estudio de caso ha sido diseñado con el objetivo de identificar los factores de éxito del proyecto ejecutado por la ASPEM, analizando sus componentes, logros, así como las percepciones de los actores, con la finalidad de formular una propuesta de formación con posibilidades de réplica en otros contextos, que permita el óptimo desempeño de los participantes y la sostenibilidad de sus emprendimientos.

Por lo tanto, este procedimiento se ha visto guiado por nuestro objetivo, contrastando la información desde los actores involucrados en el proyecto (información subjetiva) con la revisión documentaria del mismo (información objetiva).



## CAPÍTULO IV

### PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y ANÁLISIS DE HALLAZGOS

En este capítulo se exponen los resultados y se analizan los hallazgos relacionados a los objetivos planteados. Estos dan respuesta a la pregunta ¿Cuáles son los factores de éxito del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”, ejecutado por la ASPEm, que han permitido el logro de un impacto positivo en personas en situación de vulnerabilidad?

El análisis de la implementación de los componentes del proyecto, el conocimiento de sus logros y el análisis de la percepción de los actores involucrados en él con respecto a los servicios brindados en la zona de intervención, aportarán a la consecución del objetivo del estudio de caso.

#### 4.1. COMPONENTES DEL PROYECTO

De acuerdo a lo expuesto en el Capítulo II, el proyecto de la ASPEm tuvo como finalidad contribuir a generar una cultura emprendedora empresarial en un público objetivo de personas mayores de 18 años con ideas de negocio o negocio en marcha, del rubro textil y confecciones. Consideró atender a 150 beneficiarios, para que mejoren sus capacidades emprendedoras al finalizar su participación en el proyecto (ASPEm, 2014).

Para la ASPEm, la existencia de un entorno propicio para el emprendimiento era evidente, pero había identificado, en los programas para el emprendimiento ejecutados con anterioridad, que los contenidos estuvieron dirigidos principalmente a aspectos técnicos, restaban importancia al hecho que en muchos casos las habilidades blandas determinaron el éxito o fracaso de los emprendedores y dejaban a la deriva al emprendedor al momento de solicitar financiamiento, pues muy pocas instituciones financieras otorgan crédito a negocios que carecen de historial.

Por ello, la ASPEm (2014) consideró necesario implementar dos componentes para el proyecto:

- **“Componente 1:** Capacitación en Gestión de Negocio
- **Componente 2:** Implementación de los emprendimientos”

En la primera parte de la investigación se conocieron las acciones realizadas por la ASPEm para que ejecutasen los componentes mencionados.

#### 4.1.1. Implementación de los componentes del proyecto

##### 4.1.1.1. Componente 1: Capacitación en Gestión de Negocio

Este componente fue diseñado para capacitar a 100 personas con una idea de negocio y 50 personas con un negocio en marcha, es decir llegar a un total de 150 pobladores.

Fueron 148 los beneficiarios capacitados (96 pobladores con una idea de negocio y 52 con un negocio en marcha), de 150 pobladores que el proyecto tenía programado (Ver Tabla 8).

**Tabla 8**

*Número de personas que recibieron la Capacitación en Gestión de Negocio*

ACTIVIDAD	Total: Fase 1 y Fase 2 / Plan de Negocio (Beneficiarios con idea de negocio)			Total: Fase 1 y Fase 2 / Plan de mejora (Beneficiarios con negocio en marcha)		
	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución
Capacitación	100	96	96%	50	52	104%

Fuente: Adaptado de la ASPEm (2017, p. 8 - 11).

La información presentada permite ver que el número de personas capacitadas con una idea de negocio fue menor que la meta programada, en comparación con quienes participaron con un negocio en marcha.

Una vez iniciado el proyecto, fueron cuatro los productos en los que la ASPEm (2017) se enfocó, para obtener los resultados mencionados en este componente:

- Primer producto: Selección de los beneficiarios.
- Segundo producto: Capacitar a los beneficiarios en gestión empresarial.
- Tercer producto: Mejorar la actitud emprendedora de los beneficiarios.
- Cuarto producto: Brindar asistencia técnica en planes de negocio y planes de mejora a los beneficiarios.

En el primer producto, selección de beneficiarios, la ASPEm (2017) realizó dos campañas de promoción y difusión del proyecto para inscribir a las personas interesadas en formar parte del proyecto. Para ello, contó con las instituciones aliadas, las que se involucraron brindando espacios y personal para la inscripción.

Así también se conoce que esta labor estuvo a cargo del equipo técnico de la ASPEm y de una consultora contratada (Centro de Asesoría Estratégica para la Intervención Social, 2017). Respecto a las personas inscritas, estas fueron más de 300, quienes pasaron por el filtro de selección (ASPEm, 2017).

Las personas interesadas en inscribirse completaron una ficha de actitud emprendedora, una ficha de aplicación y una ficha de evaluación financiera, así como también tuvieron que recibir una visita domiciliar (ASPEm, 2017). Estas cuatro herramientas fueron usadas para el realizar el filtro de selección y han sido mencionadas, así como descritas en el Capítulo II.

Por otra parte, los canales de comunicación usados para realizar las campañas de promoción y difusión del proyecto estuvieron a cargo de las instituciones aliadas, las cuales participaron con difusión vía televisiva, reparto de volantes o difusión mediante perifoneo, calle por calle, según las formas de difusión de cada distrito (ASPEm, 2017).

No es un dato menor que, en la selección de pobladores para la Capacitación en Gestión de Negocio, la meta ejecutada superó a la meta programada en un 10%, tanto para los pobladores con una idea de negocio como para los pobladores con un negocio en marcha. (Ver Tabla 9). Cabe destacar que el proyecto tenía programado seleccionar a 100 pobladores con una idea de negocio y 50 con un negocio en marcha; sin embargo, considerando una posible deserción durante la capacitación, seleccionaron a un número mayor.

**Tabla 9**

*Número de pobladores seleccionados para la Capacitación en Gestión de Negocio*

Actividad	Total: Fase 1 y Fase 2 / Plan de Negocio (Beneficiarios con idea de negocio)			Total: Fase 1 y Fase 2 / Plan de mejora (Beneficiarios con negocio en marcha)		
	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución
<b>Selección</b>	100	110	110%	50	55	110%

Fuente: Adaptado de la ASPEm (2017, p. 11).

Fueron 165 los pobladores seleccionados para el proyecto (110 pobladores con una idea de negocio y 55 con un negocio en marcha) (ASPEm, 2017), luego del filtro de selección que la ASPEm realizó a las personas inscritas durante las dos campañas de promoción y difusión ejecutadas durante el proyecto.

El proyecto contó con canales de comunicación para realizar las campañas de promoción y difusión programadas, entre ellos usaron la vía televisiva, reparto de volantes o difusión mediante

perifoneo, calle por calle, los que estuvieron a cargo de las instituciones aliadas (ASPEm, 2017) ,sin embargo, la mayoría de participantes que fueron encuestados se enteraron de la convocatoria a través de amistades (Ver Tabla 10).

**Tabla 10**

*Tipos de canales de comunicación reconocidos por los participantes del proyecto para inscribirse y acceder como beneficiarios*

Respuestas	Total de Respuestas	%
Por un amigo	20	33%
CETPRO	10	17%
Municipalidad	9	15%
Por un familiar	8	13%
Por invitación de un integrante de la ASPEm	5	8%
Por mi vecina	2	3%
Volante	1	2%
Internet	1	2%
Reunión en un salón comunal	1	2%
Un anuncio en el colegio, donde yo trabajaba.	1	2%
Me avisaron en mi lugar de trabajo.	1	2%
Por "La Academia" Jesucristo de los Santos de los últimos días.	1	2%
Total de respuestas	60	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57		

En la Tabla 10, se aprecia que del 100% de mujeres encuestadas, 33% se enteró de la convocatoria a través de un amigo, mientras que 17% fue a través de un CETPRO, 15% por una municipalidad y 13% por medio de un familiar. Destaca el hecho de que los participantes no señalan haberse informado de la convocatoria a través de los canales de comunicación utilizados por las instituciones aliadas, a excepción de un 2% que mencionó haberse enterado a través de un volante. Sin embargo, sí señalan haberse enterado a través de un amigo. Esta información es similar a la que la evaluación final del proyecto reporta. (Centro de Asesoría Estratégica para la Intervención Social, 2017)

Luego del filtro de selección para formar parte del proyecto, tanto en la primera como en la segunda fase, la ASPEm conformó grupos con las personas seleccionadas: cuatro grupos con personas con una idea de negocio y dos grupos con personas con un negocio en marcha. Es decir, la distribución de participantes fue en proporción a la cantidad de seleccionados para cada caso, (ASPEm, 2017) y como se puede apreciar en la Tabla 9, el número de personas con una idea de negocio era mayor.

Resulta evidente que, al haber seleccionado la ASPEm mayor cantidad de personas para que reciban la capacitación, en comparación con la meta programada, ha permitido mitigar su

deserción en esta actividad, especialmente en los beneficiarios con idea de negocio, y aproximarse a la meta prevista.

Con relación a las sedes para la capacitación, estuvieron consideradas la Municipalidades de Chincha Baja, Tambo de Mora, Pueblo Nuevo y la Cámara Chinchana de Comercio (ASPEm, 2014) ubicada en el distrito de Chincha Alta. Sin embargo, los locales para la capacitación fueron implementados principalmente en los distritos de Pueblo Nuevo y Chincha Baja, donde se apersonaron los participantes seleccionados de los cuatro distritos (ASPEm, 2017).

Cabe señalar que según el mapa de la provincia de Chincha presentado en el Capítulo II, existe cercanía entre los distritos de Pueblo Nuevo con Chincha Alta, y del mismo modo existe cercanía entre los distritos de Chincha Baja y Tambo de Mora.

Con respecto a la procedencia de los participantes del proyecto, aunque no se tuvo acceso a la relación completa de pobladores seleccionados con una idea de negocio o con un negocio en marcha para recibir la Capacitación en Gestión de Negocio, con la información recabada de las mujeres encuestadas se obtuvo información de los distritos desde donde se desplazaron para asistir a la capacitación (Ver Tabla 11).

**Tabla 11**

*Lugar de procedencia de los participantes de la Capacitación en Gestión de Negocio*

<b>Distritos</b>	<b>Total de Respuestas</b>	<b>%</b>
Distrito de Pueblo Nuevo	31	54%
Distrito de Chincha Alta	15	26%
Distrito de Chincha Baja	7	12%
Distrito de Tambo de Mora	4	7%
Total de respuestas	57	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57		

Como se observa en la Tabla 11, al relacionar la cantidad de respuestas por distrito con los lugares en donde la ASPEm implementó los locales para la capacitación, obtenemos que, en el caso de los distritos de Pueblo Nuevo y Chincha Alta, la mayor cantidad de las mujeres encuestadas pertenece al primer distrito señalado. En el caso de los distritos de Chincha Baja y Tambo de Mora, la mayor cantidad de ellas pertenece al distrito de Chincha Baja.

Desde el punto de vista geográfico, los locales para la capacitación implementados por la ASPEm en los distritos de Pueblo Nuevo y Chincha Baja, facilitaban el desplazamiento de los participantes, de este modo, las personas del distrito de Chincha Alta podían acudir al distrito de

Pueblo Nuevo, y las personas del distrito de Tambo de Mora podían dirigirse sin mayores inconvenientes hacia el distrito de Chincha Baja.

Así también se conoce que la asociación procuró adecuar los días y horas para la capacitación a los ritmos de los participantes (ASPEm, 2017).

Con relación a los días y horas de asistencia, el 86% de mujeres encuestadas asistió a la capacitación con una frecuencia de tres veces a la semana destacando los días lunes, miércoles y viernes en el horario de la tarde (Ver Tabla 12).

**Tabla 12**

*Días y horas de asistencia de los participantes a la Capacitación en Gestión de Negocio*

Días	Hora	Dificultad para llegar a la capacitación	Total de respuestas:	%
LUNES / MIÉRCOLES / VIERNES	TARDE	No tuvo dificultad para llegar a la hora.	25	44%
		Por no tener con quién dejar a mi(s) hijo(s)	10	18%
		Por trabajo.	9	16%
		Por la atención de las tareas domésticas	2	4%
		Porque no sabía el lugar de la capacitación.	1	2%
		Por la salud de mi familiar.	1	2%
		Ausencia por enfermedad.	1	2%
Sub total de respuestas			49	86%
Otros días y horas			8	14%
Total de respuestas			57	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57				

En la Tabla 12, se observa que del 86% de mujeres encuestadas que respondió haber asistido a la capacitación los días lunes, miércoles y viernes en la tarde, el 44% de ellas no tuvo dificultad para llegar a la capacitación en ese espacio de tiempo, a comparación de la diferencia que sí presentó dificultades. Entre las razones que mencionaron sobre la dificultad para asistir a la capacitación indicaron el no tener con quien dejar a su(s) hijo(s) y por trabajo.

Esta información nos permite conocer que, aun cuando la ASPEm procuró establecer los días y el horario de la capacitación al espacio de tiempo disponible de los beneficiarios, y de esta manera facilitar su asistencia sin tener que interrumpir sus actividades, y permitir el desarrollo de las sesiones, hubo casos en que tuvieron dificultades para asistir.

Con respecto a los contenidos de la Capacitación en Gestión de Negocio, estos estuvieron divididos en tres módulos: i) Módulo de Formación Empresarial; ii) Módulo de Formación

Actitudinal Personal; y iii) Módulo de Asesoría para la redacción de planes de negocios o planes de mejora.

Los módulos estuvieron vinculados a los productos de este componente de la siguiente manera:

- i) El Módulo 1 Formación Empresarial, estuvo vinculado al segundo producto, capacitar a los beneficiarios en gestión empresarial y para ello el contenido que recibieron fue sobre Gestión de Negocio, Marketing y técnicas de venta, Generación y gestión de ahorros, Manejo contable, Estrategia de financiamiento. Tuvo una duración de 72 horas.
- ii) El Módulo 2 Formación Actitudinal Personal, estuvo vinculado al tercer producto, mejorar la actitud emprendedora de los beneficiarios, y para ello trataron sobre Liderazgo y autoestima en la empresa o el negocio, Trabajo en equipo, Responsabilidades familiares compartidas y uso de tiempo productivo, Soluciones creativas de problemas, Diálogo y soluciones de conflicto. Tuvo una duración de 28 horas.
- iii) El Módulo 3 Asesoría para la redacción de planes de negocios o planes de mejora, estuvo vinculado al cuarto producto de este componente, el cual permitió que los beneficiarios finalicen la Capacitación en Gestión de Negocio con un plan de negocio o plan de mejora. Tuvo una duración de 10 horas.

Los módulos de la Capacitación en Gestión de Negocio fueron los mismos para los beneficiarios con idea de negocio y con negocio en marcha, pero existe diferencia en las unidades temáticas del Curso de Gestión de Negocio para cada tipo de beneficiario. El detalle del contenido de cada uno de los módulos se encuentra en el Anexo A.1.

Así también se conoce que para el Módulo 3, a diferencia de las asesorías individuales consideradas por la ASPEm en su propuesta, estas fueron dirigidas a pequeños grupos de 5 personas, de acuerdo al tipo de negocio (Centro de Asesoría Estratégica para la Inversión Social, 2017).

Con relación a la metodología propuesta para la capacitación, según se indica en el Capítulo II, fue la metodología CEFÉ, orientada a la formación de adultos de manera vivencial, práctica y participativa; sin embargo, durante la capacitación usaron esta metodología y modalidades participativas similares (ASPEm, 2017).

Con relación a los aspectos de la capacitación que las mujeres encuestadas reconocen haber vivenciado destacan las dinámicas con un 40% y los ejercicios de simulación con un 14%. (Ver Tabla 13).

**Tabla 13**

*Aspectos que resaltaron en la capacitación*

Respuestas	Total de Respuestas	%
Las dinámicas	44	40%
Los ejercicios de simulación	15	14%
Orientación psicológica	9	8%
Los capacitadores	7	6%
Formación en moda	6	6%
Los contenidos	5	5%
Pasantía	5	5%
Realizaban visitas	4	4%
Los materiales	3	3%
Pruebas	3	3%
Hacíamos exposiciones	2	2%
La integración entre participantes	2	2%
Otros con 1%: Hacía expoferias. Hacíamos encuestas. Duración de la formación. Entrevistas.	4	4%
Total de respuestas	109	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 56		

Las dinámicas y los ejercicios de simulación se utilizan en la metodología CEFE, metodología propuesta por la ASPEM para la capacitación, orientada a la formación de adultos de manera vivencial, práctica y participativa.

Una dinámica viene a “ser un vitalizador corto que ayuda a que la gente se reactive después de una sesión teórica o después del almuerzo” (KauCO, 2013) Las mujeres encuestadas que resaltaron las dinámicas, mencionaron como ejemplos haber realizado ejercicios de relajación, dibujos, cantos y juegos. A diferencia de los ejercicios de simulación, en estos se reduce la realidad a un contexto simplificado determinado, en el que se simulan partes de la realidad transfiriéndolas a una situación de juego, donde cada persona que participa asume un rol (CEFE Internacional, 1998). Entre los ejercicios de simulación, mencionados por las mujeres encuestadas que respondieron haber participado en esta experiencia, están la pasarela con prendas de vestir elaboradas con materiales reciclados y la simulación de un taller de costura.

Las dinámicas realizadas no tenían como finalidad compartir contenido relacionado a la Capacitación en Gestión de Negocio, sin embargo, han sido valoradas por un porcentaje importante de las mujeres encuestadas debido a que permitió que sea más agradable la experiencia en la capacitación por la interacción que se generaba entre los participantes.

Así también, se conoce por la Coordinadora del proyecto que no todas las personas que brindaron la capacitación conocían la metodología CEFE o modalidades participativas similares, y las sesiones no se daban como los participantes esperaban.

#### **4.1.1.2. Componente 2: Implementación de los emprendimientos**

Este componente fue diseñado para atender a 90 pobladores en la implementación de sus planes de negocio o planes de mejora, a través de capital semilla o recursos propios.

Los beneficiarios, a fin de acceder a la asistencia técnica para la implementación de sus emprendimientos, tuvieron que recibir la Capacitación en Gestión de Negocio y contar con la aprobación de sus planes de negocio o planes de mejora (ASPEm, 2017). La implementación de los emprendimientos estuvo relacionada a la propia gestión del negocio, mejora de la calidad de productos, visibilidad de productos, presentación del emprendimiento, incremento en las ventas, identificación de puntos de compra, mejora o acondicionamiento del espacio, adquisición de bienes o insumos con capital semilla o aporte propio (ASPEm, 2017).

Con relación a la asistencia técnica, según lo programado en el proyecto, los consultores en la primera fase realizaron las seis visitas individuales en cada domicilio o taller de los participantes. Sin embargo, en la segunda fase tuvieron que duplicar las visitas a sugerencia de FONDOEMPLEO (ASPEm, 2017).

Vale decir que la asistencia técnica fue un acompañamiento programado para la implementación de los emprendimientos de los beneficiarios, a través de visitas, como una forma de estímulo por haber culminado la Capacitación en Gestión de Negocio y tras haber aprobado sus planes de negocio y planes de mejora. Así también, permitió que la ASPEm tuviese contacto con los beneficiarios para ayudarlos a poner en práctica lo aprendido durante la capacitación, asegurar el correcto uso del capital semilla en el caso de los beneficiarios que lo obtuvieron y orientar a quienes implementaron sus emprendimientos con recursos propios, en la valorización de sus aportes.

En conjunto, fueron 91 beneficiarios los que implementaron sus emprendimientos a través de asistencia técnica (Ver Tabla 14), de los cuales 15 beneficiarios lo hicieron con capital semilla, obtenido de los dos concursos que la ASPEm organizó (8 personas con una idea de negocio y 7 personas con un negocio en marcha) y 76 beneficiarios con recursos propios (43 y 33 respectivamente). (ASPEm, 2017)

**Tabla 14***Número de beneficiarios que implementaron sus emprendimientos*

ACTIVIDAD	Total: Fase 1 y Fase 2 / Plan de Negocio (Beneficiarios con idea de negocio)			Total: Fase 1 y Fase 2 / Plan de mejora (Beneficiarios con negocio en marcha)		
	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución
<b>Implementación con capital semilla</b>	8	8	100%	7	7	100%
<b>Implementación con recursos propios</b>	50	43	86%	25	33	132%

Fuente: Adaptado de la ASPEm (2017, p. 10 - 13).

Como se puede apreciar en la Tabla 14, el número de personas que implementó sus emprendimientos con capital semilla, a partir de una idea de negocio y un negocio en marcha, es igual a la meta proyectada. En cuanto a las personas que implementaron sus emprendimientos con recursos propios, el número de beneficiarios con una idea de negocio fue menor a la meta programada, en contraste con los beneficiarios con un negocio en marcha, cuyo número fue mayor.

Para la implementación de los emprendimientos con capital semilla, el asistente del proyecto, junto con los ganadores, realizaron la compra de los bienes, maquinarias y equipos, según lo que cada beneficiario incluyó en su presupuesto; en el caso de las compras realizadas en Lima, el participante tuvo que cubrir el costo del flete y traslado de lo adquirido. En esta instancia, hubo participación de los actores locales, ya que los representantes del área de desarrollo económico local de las municipalidades de Pueblo Nuevo y Chincha Baja se encargaron de revisar las proformas y boletas de compra, además de contactar a los ganadores para verificar la entrega de los capitales y la permanencia en las direcciones señaladas por los participantes (ASPEm, 2017).

Se conoce que los participantes que no accedieron al capital semilla realizaron la implementación de sus emprendimientos con recursos propios, constituido por ahorros personales y familiares. Este dinero les permitió invertir en el acondicionamiento de sus espacios, así como en la adquisición de insumos y de algunas maquinarias (ASPEm, 2017).

Así también la evaluación final del proyecto reporta que el presupuesto no llegó a ejecutarse al 100%, por lo que el equipo técnico propuso premiar a más personas con el monto no ejecutado, pero fue rechazado por la entidad financiera. El desembolso de FONDOEMPLEO se ejecutó en

un 95%, siendo el saldo devuelto por un importe de S/ 42,756.00 soles.(Centro de Asesoría Estratégica para la Intervención Social, 2017)

## 4.2. LOGROS DEL PROYECTO

Con respecto a los logros del proyecto, a continuación, se presenta información obtenida de los participantes del proyecto, relacionada a su acceso como beneficiarios, metodología de la capacitación, conocimientos adquiridos y aplicados en sus emprendimientos, mejoras en su actitud, implementación realizada en sus emprendimientos, mejoras en sus ingresos económicos, así como situación de sus negocios. Finalmente, se presentará información relacionada a las alianzas entre la ASPEm con actores locales.

### 4.2.1. Conocimientos adquiridos y aplicados por los beneficiarios en sus emprendimientos

Sobre los beneficiarios que participaron en la Capacitación en Gestión de Negocio, se conoció que el número de beneficiarios con idea de negocio y con negocio en marcha que aplicaron los conocimientos adquiridos en la Capacitación en Gestión de Negocio en sus emprendimientos, superó en ambos casos la meta programada. Es así que 148 beneficiarios aplicaron los conocimientos adquiridos en sus emprendimientos (96 personas con una idea de negocio y 52 con un negocio en marcha), de 135 beneficiarios que en el proyecto estuvo establecido (90 y 45 respectivamente) (Ver Tabla 15):

**Tabla 15**

*Número de personas que recibieron la Capacitación en Gestión de Negocio y aplicaron los conocimientos adquiridos en sus emprendimientos*

Indicador	Total: Fase 1 y Fase 2 / Plan de Negocio (Beneficiarios con idea de negocio)			Total: Fase 1 y Fase 2 / Plan de mejora (Beneficiarios con negocio en marcha)		
	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución
<b>Beneficiarios que aplican los conocimientos adquiridos en la capacitación</b>	90	96	107%	45	52	115%

Fuente: Adaptado de la ASPEm (2017, p. 11).

Como ya ha sido mencionado en el Capítulo II, la Capacitación en Gestión de Negocio estuvo compuesto por tres módulos: i) Módulo de Formación Empresarial; ii) Módulo de Formación Actitudinal Personal; y iii) Módulo de Asesoría para la redacción de planes de negocios o planes

de mejora. Entre las respuestas de las mujeres encuestadas sobre los conocimientos nuevos adquiridos y aplicados en sus emprendimientos, destaca el Módulo de Formación Empresarial con un 87% (Ver Tabla 16)

**Tabla 16**

*Conocimientos nuevos adquiridos por los participantes a través de la Capacitación en Gestión de Negocio y aplicados en sus emprendimientos*

<b>Distritos</b>	<b>Total de Respuestas</b>	<b>%</b>
<b>Módulo 1 Formación Empresarial</b>	<b>161</b>	<b>87%</b>
Costos	32	17%
Marketing	22	12%
Técnicas de Venta	18	10%
Cómo realizar registros contables	18	10%
Cómo gestionar un negocio	17	9%
Finanzas	17	9%
Controlar el abastecimiento	10	5%
Establecimiento de precio	5	3%
Estudio de mercado	5	3%
Elaborar un presupuesto	4	2%
Cálculo de niveles de venta	3	2%
Calcular los gastos del negocio	3	2%
Calcular el punto de equilibrio	3	2%
Formalización	3	2%
Otros con 1%: Formalización. Identificar a la competencia	1	1%
<b>Módulo 2 Formación Actitudinal Personal</b>	<b>13</b>	<b>7%</b>
Autoestima	4	2%
Comunicación	3	2%
Otros con 1%: Habilidades blandas. Liderazgo. Uso del tiempo productivo.	6	3%
<b>Módulo 3 Plan de negocio / Plan de mejora</b>	<b>1</b>	<b>1%</b>
Plan de negocio	1	1%
<b>Taller de Diseño de moda</b>	<b>10</b>	<b>5%</b>
Diseño de moda	10	5%
Total de respuestas	57	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57		

En la Tabla 16, es notorio que para la mayoría de las mujeres encuestadas fueron nuevos los contenidos del Módulo 1 Formación Empresarial y fue útil aplicar los contenidos en especial los relacionados a Costos y Marketing.

Adicionalmente al contenido de los módulos de capacitación mencionados, los participantes recibieron talleres de diseño de moda (ASPEm, 2017). Cabe mencionar que estos talleres no estuvieron considerados en el diseño del proyecto, sin embargo, la ASPEm lo brindó con la finalidad de fortalecer el conocimiento de los beneficiarios, quienes participaron con el interés de

impulsar negocios del rubro textil y confecciones. En la Tabla 16 los contenidos relacionados a diseño de moda, está representado por un 5%.

Así también, se obtuvo información sobre las herramientas de trabajo que recibieron a través de la Capacitación en Gestión de Negocio y que fueron aplicadas en sus emprendimientos. Del 100% de respuestas de las mujeres encuestadas, las herramientas de trabajo que destacan son el registro de ingresos con un 20%, el registro de egresos con un 16%, la lista de clientes con un 14% y la lista de proveedores con un 12%. (Ver Tabla 17):

**Tabla 17**

*Herramientas de trabajo que los participantes recibieron a través de la Capacitación en Gestión de Negocio y aplicaron en sus emprendimientos*

Herramientas de trabajo	Total de Respuestas	%
Registro de ingresos	21	20%
Registro de egresos	17	16%
Lista de clientes	15	14%
Lista de proveedores	13	12%
Cómo calcular los costos	9	9%
Control de registro de ventas	6	6%
Inventario	6	6%
Registro para llenar cantidades compradas	4	4%
Cómo calcular mi ganancia	3	3%
Cómo calcular el precio de los productos	3	3%
Hoja para sacar cuentas	2	2%
Registro de pedidos	2	2%
Otros con 1%: Registrar lo que se invierte. Balance. Cálculo de la inversión. Elaborar el presupuesto.	4	4%
Total de respuestas	105	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 53		

La información presentada permite señalar que los contenidos del Módulo 1 Formación Empresarial compartidos a través de la Capacitación en Gestión de Negocio han sido valorados por los participantes y aplicados en sus emprendimientos según su necesidad, ya sea para poder emprender un negocio, en el caso de los beneficiarios que participaron con una idea de negocio, o fortalecer el existente, en el caso de quienes participaron con un negocio en marcha.

#### **4.2.2. Mejoras en la actitud emprendedora de los beneficiarios**

Con respecto a los beneficiarios que formaron parte de la Capacitación en Gestión de Negocio, se conoce que el número de beneficiarios que aplicaron los conocimientos adquiridos en la Capacitación en Gestión de Negocio para mejorar su actitud emprendedora superó la meta programada. Fueron 148 los que aplicaron los conocimientos adquiridos para mejorar su actitud emprendedora, de 135 beneficiarios que en el proyecto estuvo establecido. (Ver Tabla 18).

**Tabla 18**

*Número de personas que aplicaron los conocimientos adquiridos en la Capacitación en Gestión de Negocio para mejorar su actitud emprendedora*

Indicador	Total: Fase 1 y Fase 2 / Plan de Negocio (Beneficiarios con idea de negocio o negocio en marcha)		
	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución
<b>Beneficiarios que aplican los conocimientos adquiridos en la capacitación para mejorar su actitud emprendedora</b>	135	148	110%

Fuente: Adaptado de la ASPEm (2017, p. 11).

Con relación a este punto, se obtuvo información a través de las respuestas de las mujeres encuestadas, en donde un 22% reconoció que el haber participado en el proyecto les permitió ganar confianza en sí mismas, siendo la respuesta que concentra un mayor porcentaje del total.

Asimismo, un 20% manifestó que su participación les ayudó a desenvolverse, en tanto que un 19% expresó que el proyecto contribuyó a que sean más sociables (Ver Tabla 19).

**Tabla 19**

*Aporte de la Capacitación en Gestión de Negocio en la actitud de los participantes del proyecto*

Respuestas	Total de Respuestas	%
Me permitió tener confianza en mí mismo	28	22%
Me permitió desenvolverse	25	20%
Me permitió ser más sociable	24	19%
Mejoró mi estado de ánimo	9	7%
En mi autoestima	9	7%
En mis ganas de superación	7	6%
En la organización de mi tiempo	3	2%
En ampliar mi panorama	3	2%
En mi liderazgo	2	2%
En perder el miedo	2	2%
En el trabajo en equipo	2	2%
En ser perseverante	2	2%
En mi estado emocional	2	2%
Mejoré en lo personal	2	2%
Otros con 1%: En mis habilidades blandas. En mi rol en la familia. En ser independiente. En ser proactiva. En ser solidaria. En hacerme respetar.	6	5%
Total de respuestas	126	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57		

Con respecto a la confianza en sí mismas que la mayoría de las mujeres encuestadas ha señalado como un aporte del proyecto sobre su propia persona, tiene relación con las “características emprendedoras personales” (CEPs) (Agencia de los Estados Unidos para el

Desarrollo Internacional, 2016), mencionadas en el Capítulo II y que constituyen elemento básico de la metodología CEFE, aplicada por la ASPEm en este proyecto. Entre las diez características que se indican, se encuentra la autoconfianza.

A partir de la información presentada, se deduce que los participantes que llevaron a la práctica el contenido compartido a través de la Capacitación en Gestión de Negocio pudieron mejorar su actitud, tomando como referencia que el 100% de mujeres encuestadas respondió que la Capacitación en Gestión de Negocio aportó en ello. Cabe mencionar que uno de los tres módulos de capacitación, fue el Módulo 2 Formación Actitudinal Personal, el cual estuvo orientado a contribuir con la mejora de la actitud de los participantes y para ello trataron sobre Liderazgo y autoestima en la empresa o el negocio, Trabajo en equipo, Responsabilidades familiares compartidas y uso de tiempo productivo, Soluciones creativas de problemas, Diálogo y soluciones de conflicto.

Se conoce del informe de seguimiento del proyecto que los temas recibidos fueron aplicados en el hogar y negocio. (Hinojosa, 2017).

Se puede apreciar también desde el enfoque de las capacidades, mencionado en el Capítulo II, que el proyecto contribuyó con los participantes ayudándolos a descubrir lo que son capaces de ser y hacer, en medio de la complejidad.

#### 4.2.3. Implementación realizada por los beneficiarios en sus emprendimientos

Con relación a la inversión realizada por los beneficiarios en sus emprendimientos, de la información brindada por las mujeres encuestadas, destaca la compra de maquinaria y/o equipos y en segundo lugar el acondicionamiento de espacio, haciendo uso del capital semilla otorgado por la ASPEm o con recursos propios (Ver Tabla 20).

**Tabla 20**

*Tipo de de implementación realizada en el negocio por los participantes del proyecto*

Respuestas	Total de Respuestas	%
<b>CON CAPITAL SEMILLA *</b>		
Compra de Maquinaria y/o Equipos	9	33%
Acondicionamiento de espacio	6	22%
Compra de Muebles	5	19%
Materiales	3	11%
Accesorios para exhibir	3	11%
Tengo un minitaller	1	4%
*Del Total de Encuestados con Respuesta: 14	27	100%

<b>SIN CAPITAL SEMILLA **</b>		
Compra de Maquinaria y/o Equipos	19	34%
Acondicionamiento de espacio	11	20%
Compra de Muebles	10	18%
Materiales	7	13%
Accesorios para exhibir	5	9%
Mercadería	2	4%
Otros con 1%: Publicidad. Moto.	2	4%
**Del Total de Encuestados con Respuesta: 36	56	100%
Total de respuestas	83	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 50		

Durante la investigación se obtuvo información sobre los recursos monetarios utilizados por las mujeres encuestadas que no obtuvieron capital semilla para realizar la implementación de sus emprendimientos, en donde destaca el ingreso generado por las ventas realizadas (Ver Tabla 21).

**Tabla 21**

*Tipo de recursos utilizados para la implementación realizada en el negocio por los participantes del proyecto*

Respuestas	Total de Respuestas	%
<b>CON CAPITAL SEMILLA *</b>		
Premio otorgado por la Aspem	14	64%
Ingreso por ventas	5	23%
Ahorros	2	9%
Préstamo de banco	1	5%
*Del Total de Encuestados con Respuesta: 14	22	100%
<b>SIN CAPITAL SEMILLA **</b>		
Ingreso por ventas	29	58%
Préstamo de familiares	8	16%
Ahorros	6	12%
Préstamo de banco	5	10%
Prestamista	1	2%
Crédito de una casa comercial	1	2%
**Del Total de Encuestados con Respuesta: 38	50	100%
Total de respuestas	72	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 52		

De acuerdo a lo que se puede observar en la Tabla 21, con respecto a los recursos monetarios empleados para la implementación de los emprendimientos de las mujeres encuestadas, en el caso de quienes recibieron capital semilla, un 23% utilizó adicionalmente los ingresos de sus ventas. En el caso de quienes no recibieron capital semilla, un 58% utilizó los ingresos de sus ventas; un 16% requirió préstamos de familiares y un 12% hizo uso de sus ahorros.

Esta información nos permite conocer que las mujeres que respondieron haber usado los ingresos de sus ventas para la implementación de sus emprendimientos, optó por usar para el crecimiento del negocio los recursos que el mismo negocio generaba.

Así también se puede apreciar que la búsqueda de recursos monetarios a través de los bancos, no ha sido una de las respuestas que las mujeres encuestadas hayan destacado. Una de las razones por las que probablemente no lo mencionaron como primera opción, se encuentra en el Capítulo II. Según lo que la ASPEm identificó, en el entorno existen muy pocas instituciones financieras que otorguen crédito a negocios sin historial (ASPEm, 2014); es decir, los bancos aún no muestran una real apertura para brindar un tratamiento especial a los emprendedores que no cuentan con antecedentes de desempeño en el mercado, y por lo tanto son considerados como de alto riesgo.

Igualmente, se conoce que a pesar de que muchos de los participantes cumplían con los requisitos para obtener un crédito, prefirieron emplear aportes propios, debido a que desconfiaban de las instituciones crediticias por haber tenido experiencias negativas con algunas de ellas (Hinojosa, 2017) como por ejemplo cumplir con cronogramas y tasas estándar que en la mayoría de los casos no obedecen a la realidad de los mismos (ASPEm, 2014) De esta forma evitar poner en riesgo su situación económica en caso de no contar con el dinero para devolverlo.

Si bien es cierto que fueron 91 personas las que implementaron sus emprendimientos a través de asistencias técnicas individuales, se conoce que la ASPEm identificó adicionalmente a siete personas más que implementaron sus emprendimientos sin haber recibido asistencia técnica (ASPEm, 2017) es decir, que no recibieron las visitas de los consultores en sus domicilios y la implementación de sus negocios lo hicieron por su cuenta.

#### **4.2.4. Ingresos económicos de los emprendimientos y de los emprendedores**

Se conoció que la ASPEm consideró contribuir en la generación de ingresos de los negocios atendidos a través del proyecto, en un 30%, al finalizar su ejecución. Para ello, fijó este resultado en 40 participantes del proyecto (15 beneficiarios con una idea de negocio y 25 beneficiarios con un negocio en marcha) (Ver Tabla 22):

**Tabla 22**

*Negocios que han generado ingresos al final del proyecto en un 30%*

Indicador	Total: Fase 1 y 2 / Plan de Negocio (Beneficiarios con idea de negocio)			Total: Fase 1 y 2 / Plan de mejora (Beneficiarios con negocio en marcha)		
	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución	Meta programada	Meta ejecutada	% de ejecución
Negocios que han generado ingresos al final del proyecto en un 30%	15	39	260%	25	34	136%

Fuente: Adaptado de la ASPEm (2017, p. 8 - 9).

En la Tabla 22 se observa que 73 negocios (39 ideas de negocio y 34 negocios en marcha) han generado ingresos en un 30% al término del proyecto, superando de esta manera la meta programada.

Con relación a este dato, de la información obtenida de las mujeres encuestadas sobre las mejoras económicas que tuvieron luego de participar en el proyecto, a través de los ingresos generados por sus emprendimientos, el 100% reconoció haber tenido mejoras económicas luego de participar en el proyecto (Ver Tabla 23).

**Tabla 23**

*Porcentaje de mejora en los ingresos de los participantes del proyecto*

Respuestas	Total de Respuestas	%
Más de 71%	22	39%
De 31% a 50%	15	26%
De 51% a 70%	12	21%
De 11% a 30%	5	9%
Menos de 10%	3	5%
Total de respuestas	57	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57		

En la Tabla 23 se puede apreciar que el 39% de las mujeres encuestadas reconoce haber mejorado sus ingresos más de 71%, en comparación a los ingresos que percibían antes de haber participado en el proyecto, un 26% manifestó que mejoró sus ingresos entre 31% a 50%, y un 21% mencionó haberlo logrado entre 51% a 70%. Como ya se ha mencionado, todas las mujeres que fueron encuestadas indicaron dedicarse a una actividad económica vinculada al rubro textil o confecciones.

En este contexto, el 25% de ellas reconoce que pudieron realizar mejoras en su vivienda luego de haber participado en el proyecto; otro 25% mencionó haber mejorado su alimentación; un 23% manifestó haber obtenido mejoras en su economía personal y 22% expresó que hubo mejoras en sus servicios básicos (Ver Tabla 24).

**Tabla 24***Contribución del Proyecto en la economía de los participantes*

Respuestas	Total de Respuestas	%
Mejora de mi vivienda	39	25%
Mejora en mi alimentación	39	25%
Mejora en mi economía personal (vestido, zapatos, accesorios)	36	23%
Mejora en los servicios básicos	35	22%
Aportó en la vida económica de mi hogar	5	3%
Mejoró la vida de mis hijos	3	2%
Total de respuestas	157	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 50		

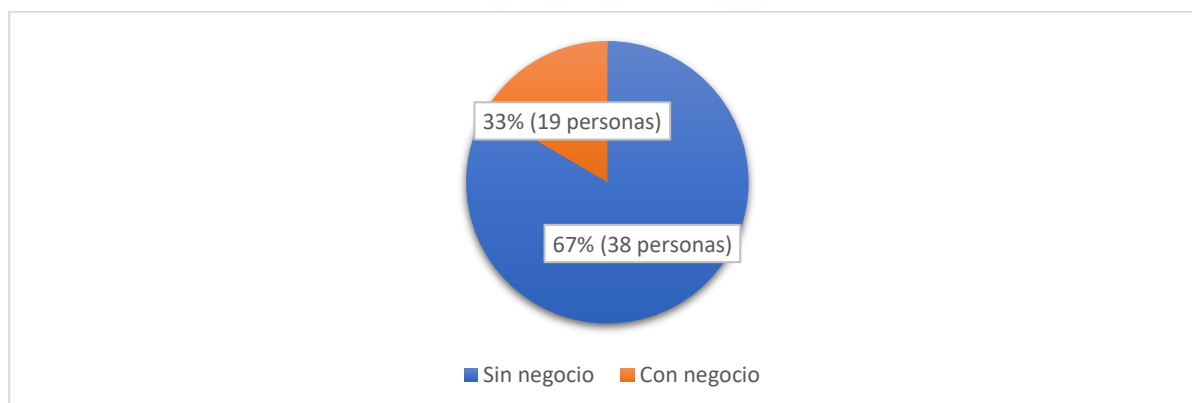
Con la información presentada, podemos constatar la existencia de personas que fueron seleccionados como beneficiarios del proyecto de la ASPEm y que luego de su participación han mejorado su situación económica. El que sus emprendimientos hayan generado ingresos los condujo a obtener autonomía económica y, en consecuencia, les permitió mejorar su calidad de vida.

#### 4.2.5. Continuidad de los emprendimientos

Como ya se ha mencionado, para esta investigación no se contó con la relación completa de beneficiarios del proyecto con una idea de negocio o con un negocio en marcha y conocer la contribución de la ASPEm a través del proyecto en la continuidad de sus emprendimientos, sin embargo de las mujeres encuestadas se obtuvo información sobre su vínculo a un negocio del rubro textil o confecciones antes de ser seleccionadas por la ASPEm (Ver Figura 10) y su situación posterior a su participación en el proyecto.

**Figura 10**

*Situación de los participantes del proyecto con relación a un negocio del rubro textil o confecciones antes de ser seleccionados y capacitados por la ASPEm*



La Figura 10 permite apreciar en qué momento del proceso emprendedor se encontraban las mujeres encuestadas antes de ser seleccionadas por la ASPEm, en donde el 67% no tenía un negocio y el 33% sí contaba con un negocio vinculado al rubro textil o confecciones.

Así también se obtuvo información de la actividad económica que cada una de ellas se encontraba realizando al momento de la encuesta (Ver Tabla 25).

**Tabla 25**

*Actividad económica que realizan los participantes del proyecto*

<b>Respuestas</b>	<b>Total de Respuestas</b>	<b>%</b>
Confección de prendas de vestir	44	73%
Compra y venta de ropa	12	20%
Elaboración de tejido de mano	1	2%
Confección de carteras	3	5%
Total de respuestas	60	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57		

En la Tabla 25 se puede apreciar que del 100% de mujeres encuestadas, todas indicaron dedicarse a una actividad económica y destaca con un 73% la confección de prendas de vestir, mientras que en segundo lugar está la compra y venta de ropa con un 20%. Se deduce de la información obtenida, que el 67% que se muestra en la Figura 10 correspondiente a mujeres que no tenían un negocio vinculado al rubro textil o confecciones antes de ser seleccionadas por la ASPEm, sí pudieron tenerlo luego de haber participado en el proyecto.

Con respecto a la continuidad de los emprendimientos de las mujeres encuestadas, posterior a su participación en el proyecto, 100% de ellas ha continuado el negocio por más de 3 años (Ver Tabla 26).

**Tabla 26**

*Continuidad de los emprendimientos de los participantes del proyecto*

<b>Respuestas</b>	<b>Total de Respuestas</b>	<b>%</b>
Más de 4 años	32	56%
Entre 3 a 4 años	25	44%
Total de respuestas	57	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57		

De las respuestas obtenidas, se puede señalar que la ASPEm contribuyó en la zona de intervención con el proceso emprendedor, desde la concepción hasta su consolidación (Serida et al., 2020) para la continuidad de los emprendimientos; sin embargo, existe debilidad en la formalización de los negocios, ya que 65% de las mujeres encuestadas que mencionaron

continuar más de 3 años en sus emprendimientos, no obtuvo el RUC (Registro Único del Contribuyente) (Ver Tabla 27).

**Tabla 27**

*Documentos obtenidos por los participantes del proyecto para sus negocios*

Respuestas	Total de Respuestas	%
Superó los 3 años (Sin RUC)	37	65%
Superó los 3 años (Con RUC)	20	35%
Total de respuestas	57	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57		

Se conoce de la evaluación final del proyecto que en el caso de los negocios en marcha la informalidad se daba por desconocimiento y/o temor de pagos excesivos y cierre de los negocios. (Centro de Asesoría Estratégica para la Intervención Social, 2017)

La formalización es un aspecto que debe ser atendido para que los negocios puedan escalar. En referencia a ello, el representante de la Cámara Chinchana de Comercio expresó que visitó a doce de las emprendedoras que ganaron capital semilla, en un intento de invitarlas a participar en el programa Ruta Exportadora y a fin de conocer si sus negocios cumplían con los requisitos de participación. Lamentablemente, no pudieron acceder al programa debido a los parámetros que este exigía, entre ellos que los negocios sean formales. Esto implicaba que los negocios cuenten con RUC de persona natural o jurídica y que sustentasen un mínimo de ventas anuales de 150 UIT. Sin embargo, los negocios no cumplían con estos parámetros.

#### **4.2.6. Alianzas generadas con organizaciones en la zona de intervención**

La ASPEm, con el fin de promover la sostenibilidad de las acciones realizadas en la zona de intervención para la generación de la cultura emprendedora a través del proyecto, firmó tres convenios de cooperación interinstitucional: uno con la Cámara Chinchana de Comercio, uno con la Municipalidad de Chincha Baja y uno con la Municipalidad de Tambo de Mora. Cabe mencionar que, según el marco lógico del proyecto, inicialmente solo estuvo programado firmar convenios con dos municipalidades (ASPEm, 2017). La firma de convenios representó el compromiso de las organizaciones para el cumplimiento de los aportes de contrapartida, y su intención de involucrarse en actividades similares para la sostenibilidad del proyecto (ASPEm, 2017).

En efecto, las alianzas con actores locales reforzaron las acciones programadas por la ASPEm en la zona de intervención. Un claro indicador de ello es que dos iniciativas no previstas se llevaron a cabo, entre ellas la elaboración de un vídeo del proyecto, con el testimonio de los

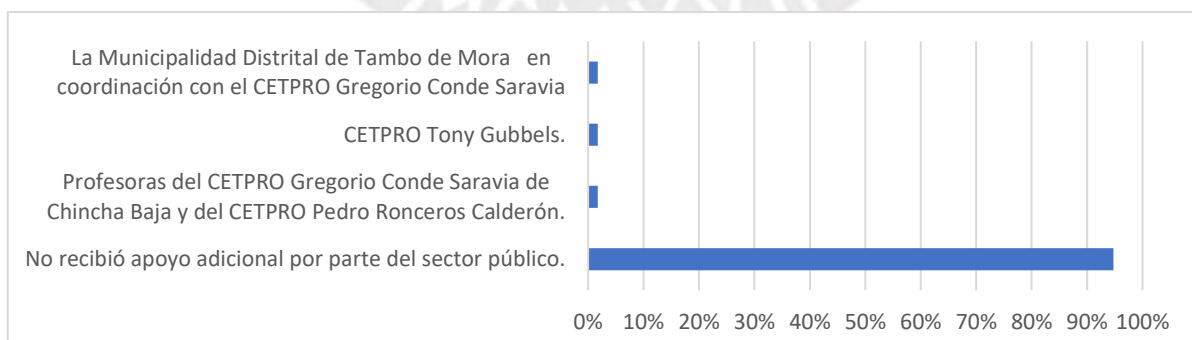
beneficiarios, recogiendo sus lecciones, aprendizajes y proyección futura. La otra iniciativa fue la elaboración de un catálogo de prendas fabricadas por los mismos beneficiarios, para repartirlo a personas e instituciones que puedan ser sus posibles clientes. En esta última acción participaron, desde el sector privado, la Cámara Chinchana de Comercio y desde el sector público, la Municipalidad de Pueblo Nuevo que, aunque no firmó un convenio, contribuyó para que el catálogo sea una realidad, y en actividades de articulación comercial programadas, permitiendo dar visibilidad a la producción de los beneficiarios del proyecto (ASPEm, 2017).

Durante la ejecución del proyecto, la ASPEm (2017) destacó la participación de la Cámara Chinchana de Comercio, entidad que promueve y dinamiza el rubro empresarial en la provincia de Chíncha, y consideró como uno de los principales logros del proyecto la incorporación de 45 emprendedoras a la Cámara de Emprendedores, perteneciente a la Cámara Chinchana de Comercio (ASPEm, 2017). Adicionalmente, la ASPEm observó que aquella entidad realizó acciones orientadas al perfil de los emprendimientos impulsados en el proyecto; por ejemplo, brindó capacitaciones y generó espacios de aprendizaje (ASPEm, 2017) con perspectiva de que los emprendedores puedan formar parte de su red de asociados.

Si bien es cierto la ASPEm reconoce y destaca la participación en el proyecto de actores locales del sector público y privado, de la información obtenida de las mujeres encuestadas, 95% de ellas no reconoce haber recibido apoyo de actores del sector público durante su participación en el proyecto (Ver Figura 11) y un 89% no reconoce haber recibido apoyo de actores del sector privado (Ver la Figura 11).

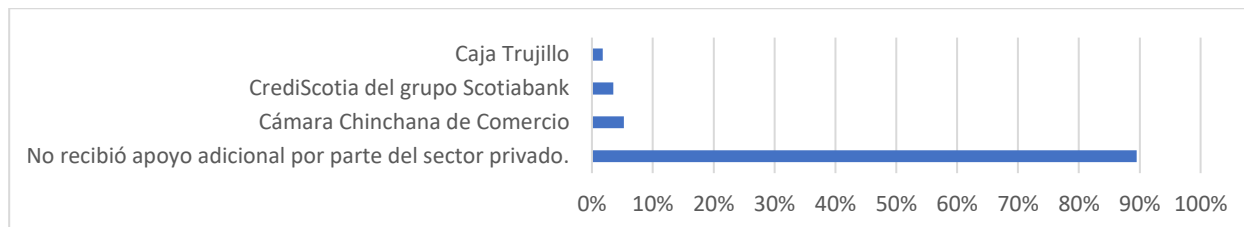
### Figura 11

*Reconocimiento de los beneficiarios del proyecto sobre el apoyo recibido por actores del sector público*



**Figura 12**

*Reconocimiento de los beneficiarios del proyecto sobre respecto al apoyo recibido por actores del sector privado*



Aunque la ASPEm contó con actores locales del sector público y privado para la ejecución del proyecto, y a través de la firma de convenios formalizó con tres de ellos la intención para involucrarse en actividades similares, se puede apreciar a través de la Figura 11 y la Figura 12 que el reconocimiento de los actores locales por las mujeres encuestadas, es mínimo.

Así también, cabe mencionar que, según lo expresado por la representante de la Cámara Chinchana de Comercio, hubo disposición desde esta entidad para brindar apoyo a las participantes del proyecto de la ASPEm, incorporadas a la Cámara de Emprendedores. Sin embargo, con posterioridad a dicha incorporación, las participantes no tuvieron acercamiento por su propia iniciativa, no formalizaron acuerdos individuales, no realizaron ninguna acción conjunta, no concretaron ventas y finalmente no fueron asociadas a la Cámara Chinchana de Comercio. De esta información se desprende que las participantes que pasaron a formar parte de la Cámara de Emprendedores aún no se encontraban preparadas para ser parte de la Cámara Chinchana de Comercio, ni para hacer uso de los servicios que esta entidad ofrece. La Cámara Chinchana de Comercio incorpora a su red de asociados negocios que cuenten con RUC y, como se ha podido apreciar en la Tabla 27, la formalización de los negocios impulsados por los beneficiarios del proyecto de la ASPEm ha sido considerablemente débil. De ello se deduce que la situación de informalidad en los negocios promovidos por la ASPEm pudo haber sido una de las causas por las que no se dio interacción entre los participantes del proyecto y la Cámara Chinchana de Comercio, como actor local del sector privado. Esta sería la razón por la cual, en las respuestas obtenidas de las mujeres encuestadas, el apoyo de esta entidad ha sido muy poco reconocido.

#### **4.3. PERCEPCIONES DE LOS ACTORES DEL PROYECTO CON RESPECTO A LOS SERVICIOS BRINDADOS**

Con respecto a las percepciones de los actores del proyecto ejecutado por la ASPEm se obtuvo información sobre los servicios brindados en la zona de intervención. En este apartado se

presenta información obtenida desde los participantes del proyecto, desde el equipo técnico y de la Cámara Chinchana de Comercio, organización local aliada al proyecto.

#### 4.3.1. Percepciones de los actores sobre las actividades del proyecto

La ASPEm registra en su informe final que 100% de los participantes valora el haber participado de las actividades del proyecto y cómo este ha afectado de manera positiva en sus vidas (ASPEm, 2017).

Con relación a ello, se pudo obtener información de las mujeres encuestadas en donde el 100% de ellas expresó que recomendaría a otras personas a participar en un proyecto similar al de la ASPEm (Ver Tabla 28).

**Tabla 28**

*Opinión de los beneficiarios del proyecto con respecto a participar en un proyecto similar*

Respuestas	Porcentajes:
Lo recomendaría	100%
No lo recomendaría	0%
Total	100%

El 43% de las mujeres encuestadas mencionó que una de las razones por las que las personas deberían considerar participar en un proyecto como el de la ASPEm, es porque las personas aprenden sobre cómo impulsar su propio negocio. Así también un 20% expresó que ayudan a mejorar la forma de ser (Ver Tabla 29).

**Tabla 29**

*Opinión de los beneficiarios del proyecto con respecto a los beneficios que brinda el proyecto*

Respuestas	Total de Respuestas	%
Porque las personas aprenden sobre cómo impulsar su propio negocio	33	43%
Ayudan a mejorar nuestra forma de ser	15	20%
Porque ayudan	12	16%
Es serio	8	11%
Es una oportunidad	5	7%
Otros con 1%: Porque permite conocer personas. Se puede participar en concursos. Facilita porque es gratuito	3	3%
Total de respuestas	76	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 52		

Adicionalmente, la mayoría de las mujeres encuestadas mencionó que lo que más agradó del proyecto fue el contenido de la Capacitación en Gestión de Negocio (Ver Tabla 30).

**Tabla 30**

*Opinión de lo que más agradó a los participantes sobre el proyecto*

<b>Respuestas</b>	<b>Total de Respuestas</b>	<b>%</b>
El contenido de la capacitación	39	27%
*El contenido de la capacitación: en general	21	14%
*El contenido de la capacitación: aprender sobre cómo impulsar mi propio negocio	10	7%
*El contenido de la capacitación: aprender sobre confecciones	6	4%
*Otros con 1%: El contenido de la capacitación: Psicológicas. Clases de tejido.	2	2%
La forma de capacitar	23	16%
El buen trato entre los participantes	19	13%
El intercambio de experiencias entre los participantes	18	12%
Me ayudaron a mejorar mi forma de ser	12	8%
Las pasantías	8	5%
Los capacitadores	7	5%
Se realizaron ferias	4	3%
Los premios	3	2%
Nos pagaban el pasaje	3	2%
Cuando sustentaba mis trabajos llevaron un jurado a la altura	3	2%
Otros con 1%: El apoyo brindado. El horario. Que haya una psicóloga. Permitían el acceso a personas sin una edad límite. Daban bocaditos.	8	5%
<b>Total de respuestas</b>	<b>147</b>	<b>100%</b>
Del Total de Encuestados con Respuesta: 56		

El representante de la Cámara Chinchana de Comercio, organización local aliada al proyecto, mencionó que notó a los participantes, felices, contentos y agradecidos. Asimismo, reconoce que la ASPEm brindó apoyo al emprendimiento en la zona de intervención y que participar en el proyecto permitió generar un espacio para fortalecer los conocimientos de los beneficiarios y para ayudarlos a mejorar como personas.

Con la información presentada, podemos verificar que los organizadores no solamente dieron atención al ámbito de los negocios a través de los conocimientos transferidos, sino también al ámbito personal de los participantes, contribuyendo de manera positiva en sus vidas.

#### **4.3.2. Percepciones de los actores sobre los recursos humanos y logística del proyecto**

La ASPEm consideró, en la propuesta técnica del proyecto, recursos humanos y logísticos para las actividades programadas (ASPEm, 2014).

En consecuencia, del 100% de las respuestas obtenidas de las mujeres encuestadas sobre su opinión de los capacitadores, la que más destaca es que se comprendía lo que enseñaban representado por un 26%. (Ver Tabla 31).

**Tabla 31***Opinión de los beneficiarios del proyecto con respecto a los capacitadores*

<b>Respuestas</b>	<b>Total de Respuestas</b>	<b>%</b>
Se comprendía lo que enseñaban	34	26%
Conocían el tema tratado	20	15%
Brindaban buen trato	15	12%
Eran puntuales	14	11%
Eran ordenados	12	9%
Tenían paciencia	8	6%
Ayudaban	8	6%
Eran dinámicos al brindar sus sesiones	4	3%
Eran dedicados	4	3%
Muy bien	3	2%
Eran estrictos	2	2%
Motivaban	2	2%
Brindaban diversos tipos de capacitaciones	2	2%
Otros con 1%: Cada uno tenía su estilo. Eran personas que venían de Lima.	2	2%
Total de respuestas	130	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57		

Se puede observar en Tabla 31 que el 15% de las mujeres encuestadas mencionó que los capacitadores conocían el tema tratado, el cual se relaciona con el primer aspecto señalado. El que los capacitadores hayan tenido conocimiento de los temas tratados, facilitó la transmisión del conocimiento a los participantes y por lo tanto su comprensión.

Con respecto al material que recibieron durante el proyecto, la mayoría de las mujeres encuestadas mencionó que sirvió para las capacitaciones, entre ellos cuadernos y lapiceros (Ver Tabla 32)

**Tabla 32***Opinión de los beneficiarios del proyecto con respecto al material recibido*

<b>Respuestas</b>	<b>Total de Respuestas</b>	<b>%</b>
Han servido para las capacitaciones	50	71%
Han sido útiles	6	10%
Han sido bien elaborados	7	9%
Nos dieron pasajes	4	6%
Nos dieron alimentación	2	3%
Nos daban todo	1	1%
Total de respuestas	70	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57		

En relación a la infraestructura y mobiliario usado durante el proyecto, el 57% de mujeres encuestadas opinó de manera positiva destacando entre sus respuestas que fue adecuado. (Ver Tabla 33) y el 43% no opinó a favor. Cabe mencionar que quienes facilitaron los espacios para

las actividades programadas por la ASPEm fueron las municipalidades, debido a que la asociación, no contaba con un ambiente particular, propio o alquilado, en cada distrito.

**Tabla 33**

*Opinión de los beneficiarios del proyecto con respecto a la infraestructura y mobiliario usado*

Respuestas	Total de Respuestas	%
<b>OPINIÓN POSITIVA</b>	62	57%
Me pareció adecuado	25	23%
Era amplio	14	13%
Estaba bien ubicado	8	7%
Había mobiliario	6	6%
Limpio	2	2%
Ventilado	2	2%
Máquinas nuevas	2	2%
Otros con 1%: Permitía la concentración de los participantes. Iluminado. Proyecto.	3	3%
<b>OPINIÓN NEGATIVA</b>	46	43%
No había un lugar fijo	13	12%
No me pareció adecuado	11	10%
Entraba y salía gente que distraía	5	5%
No me pareció adecuada la temperatura del lugar	4	4%
Abierto	4	4%
Se contaba con un local era pequeño	3	3%
No había facilidad de muebles	3	3%
Otros con 1%: Tener que esperar que traigan la llave para ingresar. Le faltaba iluminación. Ocupado.	3	3%
Total de respuestas	108	100%
Del Total de Encuestados con Respuesta: 57		

La información sobre los recursos humanos y logísticos, presentada desde la opinión de las mujeres encuestadas, permite apreciar que durante el proyecto la ASPEm facilitó los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades; sin embargo, en lo que tiene que ver con la infraestructura y mobiliario, las respuestas no han sido del todo favorables. Ello es notorio en la Tabla 33 en donde un 12% de las mujeres encuestadas mencionó que no había un lugar fijo, y los participantes estuvieron cambiando de ambiente, debido a que los espacios que facilitaron las municipalidades no eran de uso exclusivo para la ASPEm.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La investigación realizada ha permitido identificar los factores de éxito del proyecto ejecutado por la ASPEm, luego de analizar la implementación de sus componentes, conocer sus logros y analizar la percepción de los actores involucrados en él con respecto a los servicios brindados en la zona de intervención.

El principal factor ha sido el fortalecimiento del ecosistema emprendedor (Estado, academia, sector privado), pues este constituye el principal soporte de toda iniciativa de negocios. Asimismo, resultó fundamental la capacitación a los participantes, pues a través de ella adquirieron conocimientos y habilidades que pudieron aplicar de manera práctica y efectiva en cada una de las etapas del proyecto. Otro factor destacable es el diagnóstico realizado con bastante anterioridad a la puesta en marcha del proyecto, pues entregó una visión clara de la realidad local y de las necesidades que merecían atención.

Así el proyecto ha podido contribuir en la generación de una cultura emprendedora en la provincia de Chincha, y ha aportado con un impacto positivo en personas en situación de vulnerabilidad.

Impulsar proyectos como el que ha sido objeto de estudio, ayudan a que se mitigue la discontinuación de la actividad emprendedora en nuestro país, el cual se sitúa entre los primeros lugares a nivel mundial en donde los negocios no logran establecerse o superar los 42 meses de funcionamiento, según el Global Entrepreneurship Monitor (Serida et al., 2020).

Se presentan las conclusiones y recomendaciones para cada uno de los objetivos.

- 5.1. Con respecto al Objetivo Específico 1, componentes del proyecto**, se analizó la implementación de los componentes del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” ejecutado por la ASPEm.

#### **Conclusiones:**

- a. El diagnóstico realizado por la ASPEm considerando la “delimitación del ámbito de intervención, caracterización socioeconómica del ámbito de intervención: población, educación, ocupación” (ASPEm, 2014, pp. 4 -12) y la caracterización del contexto para el emprendimiento, previo a la ejecución del proyecto, fue fundamental para que los

componentes y actividades vayan acorde a la realidad y necesidades de la población objetivo que se atendió (ASPEm, 2014).

- b. Ha sido valioso que el proyecto contase con un equipo técnico cercano y conocedor de la zona de intervención, así como también con conocimientos en metodologías participativas, porque favoreció la relación con los participantes y la ejecución del proyecto.
- c. La comunicación de la ASPEm con actores locales del sector público y privado en la zona de intervención y la conformación de un comité de seguimiento, han sido acciones necesarias que permitieron el vínculo con los aliados durante la ejecución del proyecto y su participación, para que así los beneficiarios reciban los servicios indicados en el diseño del proyecto.
- d. La asistencia técnica para la implementación de los planes de negocio o planes de mejora de los beneficiarios, a través de capital semilla o recursos propios, consistió en un acompañamiento a través de visitas programadas, como una forma de estímulo por haber culminado la Capacitación en Gestión de Negocio y tras haber aprobado sus planes de negocio y planes de mejora. Estos planes fueron elaborados conjuntamente por los propios emprendedores y sus asesores. Así se favoreció el contacto de la ASPEm con los beneficiarios para ayudarlos a aplicar lo aprendido durante la capacitación, asegurar el correcto uso del capital semilla (en el caso de los beneficiarios que lo obtuvieron) y orientar en la valorización de sus aportes a quienes implementaron sus emprendimientos con recursos propios.

### ***Recomendaciones:***

- a. Para proyectos similares, es importante realizar diagnósticos previos a su ejecución ya que permitirán que los componentes y actividades vayan acorde a la realidad y necesidades de la población objetivo a los que estén orientados.
- b. Contar con un equipo técnico cercano y conocedor de la zona de intervención, especialmente si tienen estrecho contacto con el público objetivo y poseen conocimientos en metodologías participativas, favorecerá la relación con los participantes, contribuirá con el compromiso entre las partes y facilitará el establecimiento de acuerdos con los participantes para el desarrollo de las actividades en proyectos afines.

- c. Es importante identificar actores locales del sector público y privado en la zona de intervención a fin de fortalecer las acciones dirigidas a beneficiarios y formalizar esta intención a través de convenios. Ante una situación de cambio de titulares asignados al proyecto desde los aliados, estos convenios permitirán transferir los acuerdos tomados a los nuevos titulares, y continuar con el proceso. Asimismo, los espacios de interacción entre los aliados, que puedan originarse desde el proyecto, permitirán que se generen relaciones de confianza entre los actores, así como el impulso iniciativas que puedan promoverse de manera articulada en el marco del proyecto.
- d. Brindar asistencia técnica para el diseño y la implementación de los emprendimientos de los beneficiarios, luego de que los participantes sean capacitados y aprueben sus planes de negocio o planes de mejora, permitirá mantener contacto con los beneficiarios y ofrecerles apoyo para poner en práctica lo aprendido durante la capacitación, ya sea el correcto uso de fondos no reembolsables que puedan obtener a través de proyectos similares o para la implementación de emprendimientos con recursos propios.

**5.2. Con respecto al Objetivo Específico 2, logros del proyecto,** se conoció los logros del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” ejecutado por la ASPEm.

**Conclusiones:**

- a. A través de la Capacitación en Gestión de Negocio, los contenidos compartidos en el Módulo 1, Formación Empresarial, fueron conocimientos nuevos, valorados y aplicados por los participantes en sus emprendimientos, ya sea para emprender un negocio o fortalecer el que ya tenían en marcha. Destacaron los contenidos de Costos y Marketing. En relación a la contribución del proyecto en la actitud emprendedora de los beneficiarios, los participantes que llevaron a la práctica a nivel del hogar y negocio los conocimientos compartidos en el Módulo 2, Formación Actitudinal Personal, pudieron mejorar su actitud. Las dinámicas realizadas durante la capacitación, no buscaron compartir contenido a los módulos de formación, a diferencia de los ejercicios de simulación, sino generar entre los participantes una interacción que a su vez propiciase un clima agradable y motivador. Los participantes valoraron mucho este tipo de experiencias.
- b. Para la implementación de los planes de negocio o planes de mejora, en la mayoría de los casos los participantes del proyecto lo hicieron con recursos generados por los ingresos de sus ventas. La búsqueda de recursos a través de los bancos para la

implementación de los negocios, no fue considerada como una de las principales opciones. De otro lado, el concurso de Capital Semilla organizado por la ASPEm, permitió la aceleración de los negocios de los emprendedores. Entre las compras más resaltantes están las de maquinaria y/o equipos, así como acondicionamiento de espacio.

- c. La Capacitación en Gestión de Negocio y la Implementación de los emprendimientos, contribuyó al incremento de ingresos para los participantes, y ha implicado, en parte, que estos planifiquen y ejecuten mejoras en sus viviendas, en su alimentación, en sus servicios básicos. Con respecto a la continuidad de los negocios, la mayor parte ha superado los 3 años desde su inicio. Sin embargo, muchos de ellos operan de manera informal, desaprovechando las oportunidades existentes en el entorno, como sucedió con la Cámara Chinchana de Comercio, que promovió la participación de los beneficiarios del proyecto en el programa Ruta Exportadora. Lamentablemente, algunos no pudieron acceder debido a que el programa exigía que los negocios sean formales.
- d. La ASPEm contó con aliados estratégicos del sector público y privado para la ejecución del proyecto. Esto permitió impulsar las actividades programadas, entre ellas las de articulación comercial, con iniciativas que permitieron dar visibilidad a los emprendedores (por ejemplo, la elaboración de un catálogo para mostrar los productos de los participantes del proyecto a potenciales clientes), así como un vídeo sobre el proyecto con el testimonio de participantes. También generó que los beneficiarios tuvieran acceso a espacios de aprendizaje promovidos por la Cámara Chinchana de Comercio a través de la Cámara de Emprendedores. No obstante, el reconocimiento de los participantes a los actores locales ha sido mínimo, debido a que no han visibilizado los aportes directamente de los aliados.

### **Recomendaciones:**

- a. Compartir con los participantes de proyectos similares contenidos relacionados al Módulo 1, Formación Empresarial de la Capacitación en Gestión Negocio, así como herramientas de trabajo, que puedan utilizar ya sea para emprender un negocio o fortalecer el existente. Así también, brindar contenidos como Liderazgo y autoestima en la empresa o el negocio, Trabajo en equipo, Responsabilidades familiares compartidas y uso de tiempo productivo, Soluciones creativas de problemas, Diálogo y soluciones de conflicto, permitirá contribuir con la mejora de la actitud emprendedora de los participantes. A fin de aprovechar mejor el espacio de aprendizaje durante la Capacitación en Gestión de Negocio, sin que se pierda la experiencia agradable generada por la interacción entre participantes a través

de las dinámicas, es importante enfatizar los contenidos de las sesiones de capacitación, así como a los ejercicios de simulación.

- b. Facilitar información sobre las alternativas existentes para obtener de recursos monetarios y no monetarios que favorezcan la implementación de planes de negocio o planes de mejora, ayudará a que los beneficiarios de proyectos similares, amplíen sus opciones y elijan lo que más se adecue a sus necesidades.
- c. Reforzar la capacitación, con orientación a la formalización de los negocios, contribuirá con su crecimiento y su continuidad (es decir, que superen los tres años desde su creación). Para ello es necesario considerar como aliados estratégicos del proyecto a las instituciones vinculadas con la formalización de los negocios, quienes brindarán a los participantes orientación y asesorías que les permita conocer los beneficios que genera la formalidad (por ejemplo, como un requisito para optar por algún capital semilla). Así también, es necesario brindar orientación sobre las alternativas de uso de los ingresos económicos que los participantes de proyectos similares puedan obtener a través de sus negocios, con la finalidad de que puedan mejorar efectivamente la situación en la que se encuentran.
- d. Contar con aliados estratégicos del sector público y privado para la ejecución de proyectos similares, permitirá realizar con mayor énfasis las actividades programas, entre ellas las que contribuyen en dar visibilidad a los emprendedores, sus negocios y productos, por ejemplo, a través de eventos, medios impresos o audiovisuales. Así también es importante aprovechar estos espacios de visibilidad para que los actores locales puedan mostrarse y tener mayor presencia y conexión con la comunidad durante la ejecución de las actividades orientadas a los emprendedores en la zona de intervención, fortaleciendo de esta manera el ecosistema emprendedor. Las alianzas con actores locales, ayudarán a identificar oportunidades que favorezcan a los participantes de proyectos similares.

**5.3. Con respecto al Objetivo Específico 3, percepciones de los actores del proyecto sobre los servicios brindados,** se analizó la percepción de los actores del proyecto con respecto a los servicios brindados.

**Conclusiones:**

- a. Durante el proyecto, la ASPEm facilitó los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades en la zona de intervención. Destacó la Capacitación en Gestión de Negocio, tanto por los contenidos compartidos como por la metodología de enseñanza; sin embargo, en lo que tiene que ver con la infraestructura y mobiliario, las respuestas no han sido del todo favorables. La ASPEm no contaba con un ambiente particular, propio o alquilado, en cada distrito. Fueron las municipalidades quienes facilitaron los espacios para las actividades programadas. Esta situación generó opiniones desfavorables desde los participantes del proyecto debido a que hubo dificultades para disponer de manera continua de los espacios.
- b. Las mujeres que participaron del proyecto tenían afinidad al rubro textil y confecciones; sin embargo, los conocimientos que adquirieron son aplicables a cualquier negocio que deseen emprender de acuerdo al contexto en que se encuentren.
- c. Desde el enfoque de la Gerencia Social, se puede concluir que el proyecto de la ASPEm significó un beneficio para las participantes, pues estableció una dinámica productiva y un acercamiento entre los emprendedores y las instituciones locales, dando impulso al desarrollo económico local.

**Recomendaciones:**

- a. Facilitar los recursos para el desarrollo de las actividades en la zona de intervención. Así también, es importante identificar espacios que puedan ser estables para las capacitaciones, con la finalidad de que el proceso de ejecución del proyecto se realice según lo programado, y que los cambios de ubicación de los locales no impacten negativamente en los participantes.
- b. Para la sostenibilidad de los negocios, y para la ejecución de un proyecto similar, es necesario compartir con los participantes información relacionada con las demandas y las tendencias del mercado. Esta información puede obtenerse a través de los medios públicos disponibles o recurriendo a las instituciones aliadas, como las Cámaras de Comercio, gremios empresariales, entre otros.

- c. En futuros proyectos, corresponde vincular a más actores afines (proveedores, CETPROS, instituciones financieras), a través de espacios de interacción, formación y compromiso activo para potenciar el éxito de los emprendimientos.



## CAPÍTULO VI

### PROPUESTA DE SOLUCIÓN

#### 6.1. Título de la propuesta

Clúster: Comunidad de emprendedoras

#### 6.2. Descripción de la propuesta

La propuesta que se presenta es resultado del análisis de la implementación del proyecto ejecutado por la ASPEm.

Tras conocer los componentes, logros y percepciones de los actores relacionados al proyecto, se plantea una alternativa para mejorar la experiencia de personas que tengan interés en impulsar sus propios negocios. Y es que, si bien es cierto, la ASPEm alcanzó en la mayoría de los casos las metas programadas, existen aspectos que son necesarios reforzar para que los participantes del proyecto sigan fortaleciéndose de manera integral, y que los actores locales involucrados puedan participar activamente en este proceso, todos buscando la continuidad de los emprendimientos, así como el fortalecimiento del ecosistema emprendedor en la provincia de Chincha. La propuesta que se presenta se inscribe en el contexto actual en el que nos encontramos por la pandemia del coronavirus y tomará en consideración procedimientos que han sido útiles para el cumplimiento de metas del proyecto ejecutado por la ASPEm así como el uso de herramientas digitales.

Esta propuesta contribuye con los siguientes objetivos de desarrollo sostenible:

Objetivo 1: Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo.

Objetivo 4: Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad, y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos.

Objetivo 5: Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas. Objetivo 8: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos (Naciones Unidas, s.f.).

**Población objetivo:** Mujeres mayores de 18 años, con ideas de negocio o negocio en marcha del rubro textil y confecciones, que se encuentran en situación de vulnerabilidad en la provincia de Chincha, región Ica, Perú. En su mayoría tienen en promedio tres hijos en etapa escolar.

- **Sobre el entorno:** En la zona, es limitado el acceso a espacios de conocimiento del rubro textil o confecciones. Los centros de formación se ubican principalmente en la capital del país; así también, para acceder a formación en gestión de negocios es necesario realizar una formación técnica (3 años) o universitaria (5 años), lo cual es limitado para ellas. Con

respecto al fortalecimiento de las habilidades blandas de las personas, se ofrecen servicios especializados, dirigidos muchas veces a empresas y sus trabajadores.

- **Sobre las limitaciones:** Debido a la distancia entre Chincha y Lima (que es de 4 horas por vía terrestre) y las limitaciones en el presupuesto de cada una de las mujeres, existe poca posibilidad de desplazarse a la capital y recibir formación especializada y relacionada al rubro textil o confecciones. Así también, solo 1 de cada 10 mujeres en esta condición de vulnerabilidad cuenta con una computadora, lo que les dificulta recibir formación virtual. Usan celulares, pero estos no poseen mucha capacidad de almacenamiento de información. Ellas realizan actividades vinculadas al rubro textil o confecciones como dependiente de una empresa o independiente en su propio negocio, y lo aprendieron de manera empírica y solo excepcionalmente algunas terminaron una formación relacionada a este rubro; sin embargo, ese conocimiento les ha permitido aportar en la economía de su hogar. Disponen de la mitad del tiempo que dura un día completo, ya que dedican aproximadamente 12 horas al trabajo doméstico (3 horas en la mañana + 2 horas en la tarde + 2 horas en la noche) y descanso (5 horas de descanso). Las horas que restan las dedican a la atención constante a la familia. La mayoría cuenta con un R.U.C. como persona natural sin negocio porque en ocasiones han trabajado de manera temporal para empresas de la zona, pero dejaron de hacerlo por dedicar atención a sus familias (esposo e hijos). El distanciamiento social como medida frente a la COVID19 hace que se vea limitada la búsqueda de oportunidades de manera presencial: por ejemplo, visita de clientes, salir a seleccionar y adquirir recursos, exhibir sus productos o realizar la oferta de sus servicios en espacios abiertos como ferias o acudir a una jornada de capacitación.

**Problema a resolver:** Carencia de una propuesta de formación que permita a las mujeres en situación de vulnerabilidad de la provincia de Chincha, el acceso al conocimiento para desarrollar actividades económicas vinculadas al rubro textil y confecciones de manera óptima y que contribuya con la sostenibilidad de sus emprendimientos, con posibilidades de réplica en otros contextos.

Es importante contribuir a resolver este problema debido a que, si no se le pone atención a mejorar los niveles de formación para este grupo de mujeres con las características mencionadas, podrían ubicarse en una situación de precariedad que haga insostenible sus vidas y las de sus familias, pues su labor les ha permitido de alguna manera aportar en la economía de su hogar y cubrir las necesidades del día a día. Se debe mencionar que este panorama se presenta a nivel nacional. En el Perú, la situación entre mujeres y hombres ocupadas/os, según

ramas de actividad en la costa, sierra y selva, es bastante diferenciada. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en el documento *Perú Brechas de Género 2019*, el común denominador en estos casos es que se presentan mayores limitaciones de autonomía económica en las mujeres (por ejemplo, de acceder a un trabajo remunerado); esto quiere decir según el INEI (2019):

dedican un tiempo significativo al trabajo que representa el cuidado de otros, la manutención de la casa y las actividades asociadas a la familia. En cambio, los hombres dedican la mayor parte de su tiempo al trabajo remunerado y un tiempo marginal al trabajo no remunerado (tiempo dedicado a las actividades de casa).

Las mujeres peruanas, al tener que encontrarse de manera constante brindando atención a actividades del hogar, en casa, tienen limitaciones de tiempo para poder formarse y realizar alguna actividad económica que les permita alcanzar una autonomía económica, especialmente si se encuentran en un contexto de vulnerabilidad; es por ello necesario ayudarlas y orientarlas en ese proceso para que las actividades que realizan puedan ser compartidas entre los integrantes del hogar y les permita tener mayor tiempo disponible para otras actividades, ampliar su ámbito de acción, identificar oportunidades para crecer y desarrollarse, así como mejorar su calidad de vida.

### **6.3. Objetivo**

#### **Objetivo general**

Formular una propuesta de formación que permita a las mujeres en situación de vulnerabilidad de la provincia de Chincha, el acceso al conocimiento para desarrollar actividades económicas vinculadas al rubro textil y confecciones de manera óptima y que contribuya con la sostenibilidad de sus emprendimientos, con posibilidades de réplica en otros contextos.

#### **Objetivos específicos**

- Presentar una propuesta de formación mejorada.
- Proponer los componentes de la propuesta de formación mejorada que permitan incrementar el nivel de satisfacción de 150 mujeres vinculadas al rubro textil y confecciones de la provincia de Chincha, su óptimo desempeño y la sostenibilidad de sus emprendimientos.

### **6.4. Desarrollo de los componentes de la propuesta**

Los componentes de esta propuesta son:

- **Componente 1:** Capacitación en Gestión de Negocio a 150 mujeres de la Provincia de Chincha.
- **Componente 2:** Implementación de los emprendimientos a 90 mujeres de la Provincia de Chincha.

A continuación, se presenta el desarrollo de los componentes de la propuesta la cual incluye el uso de herramientas digitales, así como la creación de una Web App con recursos (Ver Tabla 34) que permitan dinamizar la labor de las mujeres que se encuentran en un contexto de vulnerabilidad y que tienen un negocio en idea o en marcha en el rubro textil y confecciones, debido al contexto actual en el que nos encontramos por la pandemia del coronavirus.

**Tabla 34**

*Recursos de la Web App*

<b>Componente</b>	<b>Opción</b>	<b>Recurso</b>
<b>Componente 1: Capacitación en Gestión de Negocio</b>	1	Aprender: Las mujeres podrán acceder a la Capacitación en Gestión de Negocio en donde recibirán formación empresarial, formación actitudinal, formación relacionada al rubro textil y confecciones y asesoría para la redacción de planes de negocios o planes de mejora. Estos contenidos quedarán grabados y podrán ser revisados por las mujeres en el horario que mejor consideren.
<b>Componente 2: Implementación de los emprendimientos</b>	2	Red de contactos: Las mujeres podrán registrar su biografía y tener acceso a participar en actividades impulsadas por los aliados.
	3	Exhibir: Las mujeres podrán subir imágenes de sus productos, así como la marca de su negocio e información de la persona que lo elaboró (desde su biografía).

La opción 1 y opción 2 serán de uso solo para las mujeres beneficiarias, y la opción 3 podrá ser visto por cualquier persona que tenga acceso a la Web App. Tanto las mujeres beneficiarias, como visitantes, deberán registrarse en la Web App para acceder a su contenido.

## **Desarrollo del Componente 1**

La propuesta considera brindar una Capacitación en Gestión de Negocio dirigido a mujeres que se encuentran en un contexto de vulnerabilidad, que tienen un negocio en idea o en marcha en el rubro textil y confecciones.

Al respecto, se propone realizar dos convocatorias para seleccionar a las beneficiarias de este componente.

Cada convocatoria contará con la participación de los aliados a través del uso de sus canales difusión.

Para la inscripción se utilizará una ficha de datos virtual que permitirá conocer si el negocio está en idea o en marcha. Asimismo, se aplicará la ficha CEPs para medir las características emprendedoras personales de cada inscrita y posteriormente realizar un primer filtro.

A través de videollamada se llevará a cabo una sesión que permita aplicar una ficha financiera, verificación de datos, y consulta relacionada a conocer motivación, intereses y condiciones para implementar o mejorar el negocio.

Las mujeres seleccionadas en cada convocatoria tendrán un diagnóstico inicial, una reunión de seguimiento a mitad del proceso y un plan de negocio o plan de mejora al finalizar la Capacitación en Gestión de Negocio a la cual podrán acceder a través de la opción 1 (Aprender) de la Web App (Ver Tabla 34) y que está compuesta por:

1. Formación empresarial, con contenidos relacionados a Costos, Cómo gestionar un negocio, Marketing y Técnicas de Venta, así como también herramientas de trabajo.
2. Formación actitudinal, con contenidos relacionados a Liderazgo y autoestima en la empresa o el negocio, Trabajo en equipo, Responsabilidades familiares compartidas y uso de tiempo productivo, Soluciones creativas de problemas, Diálogo y soluciones de conflicto.
3. Formación relacionada al rubro textil y confecciones.
4. Asesoría para la redacción de planes de negocios o planes de mejora.

Antes de la reunión de seguimiento a mitad del proceso, las participantes recibirán a través de la opción 1 (Aprender) de la Web App (Ver Tabla 34), contenidos que permitan sensibilizar, entre ellos:

- Contenido 1: Importancia del uso de herramientas digitales en el contexto actual.
- Contenido 2: Protocolo de bioseguridad.
- Contenido 3: Beneficios de la formalización.

Durante la reunión de seguimiento, a mitad del proceso, se conocerán los puntos débiles de las ideas de negocio y de los negocios en marcha para que estos puedan ser atendidos en la segunda mitad del proceso.

Luego de la reunión de seguimiento se activará la opción 2 (Red de contactos) de la Web App. (Ver Tabla 34).

Al finalizar la Capacitación en gestión de negocio, cada beneficiaria contará con un plan de negocio o un plan de mejora, que de aprobarse le permitirá acceder al acompañamiento para su implementación.

## **Desarrollo del Componente 2**

En este componente se propone brindar acompañamiento a través de asistencias técnicas, para la implementación de los emprendimientos, a las beneficiarias que aprueben sus planes de negocio o planes de mejora. Ello permitirá mantener contacto con las beneficiarias, ayudarlas a poner en práctica los contenidos compartidos en la Capacitación en Gestión de Negocio, facilitarles información sobre las alternativas existentes para obtener de recursos monetarios y no monetarios que permitan la implementación de sus planes de negocio o planes de mejora. De esta manera podrán elegir lo que más se adecúe a sus necesidades, así como orientarlas en el correcto uso del presupuesto que destinen para sus emprendimientos.

Las beneficiarias que cuenten con planes de negocio o planes de mejora aprobados, tendrán la oportunidad de participar en un concurso para obtener capital semilla.

Con la finalidad de llevar a un nivel más alto a las emprendedoras, se propone contar con el apoyo del Programa Tu Empresa, impulsado por el Ministerio de Producción, el cual facilitará el acceso a la formalización de los emprendimientos y permitirá que las beneficiarias cuenten con el recurso denominado *el Kit digital*. Con él podrán hacer uso de herramientas digitales, así como de mecanismos de pago que potenciarán el negocio.

Luego que los emprendimientos de las beneficiarias hayan sido implementados, con la finalidad de generar canales de acceso al mercado se propone realizar de manera virtual lo siguiente:

- Portafolio de emprendimientos: Consiste en exponer a través de la Web App en la opción 3 (Exhibir) una hoja informativa sobre cada uno de los emprendimientos. (Ver Tabla 34).
- Feria textil: En donde participen los emprendimientos que recibieron acompañamiento.

- Rueda de negocio: Para poder ampliar la cartera de clientes de las beneficiarias.

Se propone organizar pasantías virtuales a empresas de alto nivel del rubro textil y confecciones, que permita a las emprendedoras ampliar su panorama sobre los aspectos a considerar al momento de gestionar una empresa.

Para mayor alcance en la visibilidad de la comunidad de beneficiarias, se sugiere el uso de los canales virtuales: Facebook, Instagram, YouTube, en donde se promuevan los testimonios de las participantes sobre su experiencia en la comunidad de emprendedoras y que inspiren a más mujeres a emprender y encontrar la oportunidad de hacerlo sumándose a la comunidad de emprendedoras CLÚSTER.

Así también se propone contar con los aliados para transmitir webinars relacionados a la cultura emprendedora y casos de éxito.

Se espera al finalizar, de ejecutarse los componentes presentados en esta propuesta, lo siguiente:

- Mujeres que realizan actividades económicas en el rubro textil y confecciones, reconocidas y empoderadas, promotoras de la cultura emprendedora y embajadoras de CLÚSTER: Comunidad de Emprendedoras.
- Aliados que de manera articulada continúan el proceso de contribuir con la cultura emprendedora en la provincia de Chincha y un equipo técnico comprometido con el desarrollo de las actividades inherentes a esta propuesta.

Entre los actores involucrados en esta propuesta se encuentran: Organización ejecutora de la propuesta, aliados de ámbito local, regional, nacional e internacional, mentores voluntarios y mujeres mayores de 18 años, con ideas de negocio o negocio en marcha del rubro textil y confecciones, que se encuentran en situación de vulnerabilidad en la provincia de Chincha.

Esta propuesta focaliza a la provincia de Chincha, Región Ica, sin embargo, tiene proyección a poder llegar a más lugares de nuestro Perú. Así mismo, se definirá la opción de continuar con el mismo rubro o buscar otro que muestre gran potencial.

## **6.5. Recursos de implementación y operación**

El periodo de ejecución es de 24 meses, de los cuales 23 meses serán destinados para la ejecución de la propuesta y el último mes para el cierre. Para ello se ha considerado lo siguiente:

- Contar con un equipo técnico cercano y conocedor de la zona de intervención, certificados como facilitadores en emprendimiento, con conocimientos en metodologías participativas, así como de herramientas digitales.
- De otro lado, y con la finalidad de fortalecer el ecosistema emprendedor en la zona de intervención, se propone contar con una organización ejecutora y aliados que conformen un grupo impulsor integrado por actores de ámbito local, regional, nacional e internacional del sector público y privado (universidades, CETPRO, casas de estudio, empresas, asociaciones, financieras, municipalidades, entre otros), que realicen aportes monetarios y no monetarios para la sostenibilidad de la propuesta y que impulsen actividades que favorezcan al público objetivo. Para ello es importante generar espacios de interacción entre los aliados, que permitan fortalecer las relaciones de confianza entre ellos. Así también se propone impulsar una comunidad de mentores que, de manera voluntaria, puedan dedicar un espacio de tiempo para aportar con conocimiento y búsqueda de oportunidades. (Ver Tabla 35).

**Tabla 35**

*Metas de la propuesta*

<b>Indicador de Propósito</b>	<b>Meta</b>
Equipo técnico:	5
Mentores voluntarios	30
Aliados	12
<b>Componente 1</b>	
Número de mujeres capacitadas en Gestión de Negocio	150
<b>Componente 2</b>	
Número de mujeres que implementan sus emprendimientos	90

- El equipo técnico, los aliados y mentores voluntarios, recibirán una capacitación relacionada a la cultura emprendedora denominada “Gestores del Emprendimiento”, que les permita alinear conceptos, generar y construir ideas que fortalezcan las actividades contempladas en esta propuesta.
- Hacer uso de herramientas digitales. Así también debido a que la capacidad de almacenamiento de información de los celulares con los que cuentan las mujeres es

limitada, se propone el uso de una Web App y no de un aplicativo, por el espacio que ocupa en los celulares al ser descargado.



## BIBLIOGRAFÍA

- Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). (2016). Proyecto de Gobernabilidad Local / Nexos Locales. Cartilla Técnica Empresarialidad y Formulación de Pequeños Proyectos de Negocio. Guatemala: Proyecto Nexos Locales ejecutado por Development Alternatives Inc. Recuperado el 30 de agosto de 2021, de [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PA00TCXC.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00TCXC.pdf)
- Albuquerque, F. (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la CEPAL* (82). Recuperado el 06 de abril de 2021, de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10946/082157171\\_es.pdf?sequence](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10946/082157171_es.pdf?sequence)
- Albuquerque, F. (2004). *El Enfoque del Desarrollo Económico Local. Cuaderno de capacitación No. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro*. Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo. Recuperado el 06 de abril de 2021, de [https://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1251776298.area\\_enfoque\\_del\\_0.pdf](https://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1251776298.area_enfoque_del_0.pdf)
- Albuquerque, F. (2008). *DEL Desarrollo Económico Local + Empleo, Organización Internacional del Trabajo, Material para promotores. Módulo 1. ¿Qué es el DEL? Centro Internacional de Formación*. Recuperado el 06 de abril de 2021, de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--ed\\_emp/--emp\\_ent/---led/documents/instructionalmaterial/wcms\\_112309.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--ed_emp/--emp_ent/---led/documents/instructionalmaterial/wcms_112309.pdf)
- Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm). (2012). *Una Mirada Social al Proceso de Reconstrucción en Chincha*. Lima. Recuperado el 3 de diciembre de 2020, de <http://bvpad.indeci.gob.pe/doc/pdf/esp/doc2214/doc2214-contenido.pdf>
- Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm). (2014). Propuesta técnica del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”.
- Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm). (2017). *Informe Final del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora”*.
- ASOCIACIÓN SOLIDARIDAD PAÍSES EMERGENTES (ASPEm). (2017). *Programas*. Recuperado el 1 de marzo de 2021, de <http://aspem.org.pe/programas/>
- ASOCIACIÓN SOLIDARIDAD PAÍSES EMERGENTES (ASPEm). (s.f.). *Programas*. Recuperado el 15 de julio de 2021, de <http://aspem.org.pe/>
- Atkinson, A., & Flore Ann, M. (2012). *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. No. 15*. OECD Publishing. doi:<http://dx.doi.org/10.1787/5k9cfs90fr4-en>
- Botero de Mejía, B., & Pico, M. E. (2007). *Calidad de vida relacionada con la salud (CVRS) en adultos mayores de 60 años: una aproximación teórica. Hacia la Promoción de la Salud* (Vol. 12).

- Recuperado el 30 de agosto de 2021, de <http://www.scielo.org.co/pdf/hpsal/v12n1/v12n1a01.pdf>
- CEFE INTERNATIONAL. (1998). Manual CEFE para facilitadores.
- CEFE INTERNATIONAL. (s.f.). Metodología CEFE. Apuntes sobre las CEPS. Recuperado el 06 de julio de 2021, de <https://es.slideshare.net/fbuiza/metodologia-cefe-apuntes-sobre-las-ceps>
- Centro de Asesoría Estratégica para la Intervención Social. (2017). *Evaluación Final del Proyecto "GENERANDO EMPRENDIMIENTOS EN LOS DISTRITOS DE CHINCHA ALTA, CHINCHA BAJA, PUEBLO NUEVO Y TAMBO DE MORA" C-14-27*. INTERSOCIAL S.A.C.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (s.f.). Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe. Recuperado el 01 de junio de 2021, de <https://oig.cepal.org/es/autonomias/autonomia-economica>
- FONDOEMPLEO. (2018). Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <https://fondoempleo.com.pe/vision-y-mision/>
- FONDOEMPLEO. (1996). *DECRETO LEGISLATIVO N° 892*. Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de [https://fondoempleo.com.pe/marco%20legal/DL\\_892\\_1996.pdf](https://fondoempleo.com.pe/marco%20legal/DL_892_1996.pdf)
- FONDOEMPLEO. (1998). *DECRETO SUPREMO N° 009-98-TR*. Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <https://fondoempleo.com.pe/marco%20legal/DS%20009-98-TR%20reglamento%20FONDOEMPLEO.pdf>
- FONDOEMPLEO. (2011). *DECRETO SUPREMO N° 017-2011-TR*. Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <https://fondoempleo.com.pe/marco%20legal/DS%20009-98-TR%20reglamento%20FONDOEMPLEO.pdf>
- FONDOEMPLEO. (2018). Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <https://fondoempleo.com.pe/principales-aportantes/>
- FONDOEMPLEO. (2018). Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <https://FONDOEMPLEO.com.pe/>
- FONDOEMPLEO. (2018). *14° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO*. Recuperado el 21 de noviembre de 2020, de [https://fondoempleo.com.pe/14concurso/BASES14\\_1.pdf](https://fondoempleo.com.pe/14concurso/BASES14_1.pdf)
- FONDOEMPLEO. (2018). *FONDOEMPLEO Proyectos. Mapa de procesos de Fondoempleo*. <https://fondoempleo.com.pe/nuestros-procesos/>
- FONDOEMPLEO. (2018). *14° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO*. Recuperado el 21 de noviembre de 2020, de <http://FONDOEMPLEO.com.pe/14-concurso-de-proyectos/>

- Hinojosa, R. (2017). *Informe de Seguimiento. Reporte de las visitas y entrevistas a las emprendedoras y emprendedores que han participado del Proyecto "Generando Emprendimientos en los distritos de Chíncha Alta, Chíncha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora"*.
- Indavera, L. (2017). *El enfoque de las capacidades, la capacidad de búsqueda de información y el autoaprendizaje, Ciencia, Docencia y Tecnología* (Vol. 28). Argentina: Universidad Nacional de Entre Ríos, Concepción del Uruguay, Argentina. Recuperado el 12 de abril de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/145/14551170010.pdf>
- Instituto Apoyo. (2001). *Evaluación de impacto del "Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores" del Colectivo Integral de Desarrollo-CID. Informe Final*.  
<https://fondoempleo.com.pe/documentos/Evaluacion%20finales%20de%20proyectos/EF-C-01-04.pdf>
- Instituto Apoyo. (2001). *Evaluación de impacto del proyecto "Formación empresarial de la juventud"- CARE Perú*.  
<https://fondoempleo.com.pe/documentos/Evaluacion%20finales%20de%20proyectos/EF-C-01-02.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2000). *Informe técnico: Perú: Estimación de la Vulnerabilidad Económica a la Pobreza Monetaria*. Recuperado el 21 de junio de 2022, de [https://issuu.com/egutierrezru/docs/per\\_\\_estimaci\\_n\\_de\\_la\\_vulnerabilidad\\_econ\\_mica\\_a\\_l](https://issuu.com/egutierrezru/docs/per__estimaci_n_de_la_vulnerabilidad_econ_mica_a_l)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2011). *Encuesta Nacional de Uso de Tiempo 2010. Principales Resultados*. Lima. Recuperado el 10 de abril de 2021, de <https://www.mimp.gob.pe/files/direcciones/dgignd/planes/mimdes-inei-encuesta-nacional-uso-tiempo.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2018). *Resultados definitivos de los Censos Nacionales 2017, Ica*. Lima. Recuperado el 1 de febrero de 2021, de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitaless/Est/Lib1545/](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaless/Est/Lib1545/)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2019). *Perú Brechas de Género 2019. Avances hacia la igualdad de mujeres y hombres*. Lima. Recuperado el 10 de abril de 2021, de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitaless/Est/Lib1716/Libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaless/Est/Lib1716/Libro.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática y Manuela Ramos. (2010). *Brechas de género, insumos para la adopción de medidas a favor de las mujeres*. Lima. Recuperado el 10 de abril de 2021, de <http://repositorio.minedu.gob.pe/handle/20.500.12799/878>
- Jaramillo, M., & Parodi, S. (2003). *Jóvenes Emprendedores*. Lima. Recuperado el 23 de diciembre de 2020, de [http://www.grade.org.pe/upload/publicaciones/archivo/download/pubs/MJ\\_SP\\_Jovenesemprendedores.pdf](http://www.grade.org.pe/upload/publicaciones/archivo/download/pubs/MJ_SP_Jovenesemprendedores.pdf)
- KauCO. (2013). *Manual de conceptos y herramientas de metodología de Aprendizaje de Adultos*. Lima. Recuperado el 23 de julio de 2021, de <https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/dae2619b-0ccd-4a29-98bf-70b1dfc8d4ec/content>

- La Verdad del Pueblo. (2016). Lanzamiento del Concurso del Capital Semilla en Chincha. Recuperado el 3 de diciembre de 2020, de <https://www.verdaddelpueblo.com/2016/01/lanzamiento-del-concurso-del-capital.html>
- Lizarazo, M. (2009). *Jóvenes Emprendedores Comprometidos con el Desarrollo Sostenible de Territorios Rurales*. Ecuador: Ed. IICA. Obtenido de <https://cenida.una.edu.ni/relectronicos/REE50L789.pdf>
- Ministerio de Producción. (s.f.). *Crea tu empresa. Módulo CEPs*. Recuperado el 25 de mayo de 2023, de [www.crecemype.pe/portal/nie/modulo-ceps/](http://www.crecemype.pe/portal/nie/modulo-ceps/)
- Municipalidad Provincial de Chincha. (2014). Plan de Desarrollo Concertado de la Provincia de Chincha 2014 / 2029. Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de [https://www.municipalidadchincha.gob.pe/portal\\_transparencia/Planeamiento/PLAN-DESARROLLO-CONCERTADO.pdf](https://www.municipalidadchincha.gob.pe/portal_transparencia/Planeamiento/PLAN-DESARROLLO-CONCERTADO.pdf)
- Naciones Unidas. (s.f.). *Impacto Académico*. Recuperado el 02 de enero de 2023, de <https://www.un.org/es/impacto-acad%C3%A9mico/sostenibilidad>
- Nussbaum, M. (2007). *Las fronteras de la justicia*. Barcelona: Paidós.
- Observatorio Socio Económico Laboral de la Región Ica (OSEL ICA). (2012). Oferta Laboral Juvenil en la Región Ica. Recuperado el 25 de enero de 2021, de [http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/osel/2012/Ica/Estudios/Estudio\\_022\\_012\\_OSEL\\_Ica.pdf](http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/osel/2012/Ica/Estudios/Estudio_022_012_OSEL_Ica.pdf)
- Observatorio Socio Económico Laboral de la Región Ica (OSEL ICA). (2013). El autoempleo y las características laborales de los independientes en la región Ica. Recuperado el 25 de enero de 2021, de [http://www.drtpca.gob.pe/documentos/Triptico\\_N05\\_2013.pdf](http://www.drtpca.gob.pe/documentos/Triptico_N05_2013.pdf)
- Organización de las Naciones Unidas. (s.f.). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- Organización de las Naciones Unidas. (s.f.). *ONU Mujeres. Incorporación de la perspectiva de género*. Recuperado el 08 de abril de 2021, de <https://www.unwomen.org/es/how-we-work/un-system-coordination/gender-mainstreaming>
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (1998). *Censos Agropecuarios y Género, Conceptos y Metodología*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Recuperado el 08 de abril de 2021, de <http://www.fao.org/3/x2919s/x2919s04.htm>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. OCDE. (2018). *Índice para una vida mejor. Enfoque en los países de habla hispana de la OCDE Chile, España, Estados Unidos y México*. Recuperado el 30 de agosto de 2021, de [https://www.oecd.org/centrodemexico/%C3%8Dndice%20para%20una%20Vida%20Mejor%20resumen\\_130529.pdf](https://www.oecd.org/centrodemexico/%C3%8Dndice%20para%20una%20Vida%20Mejor%20resumen_130529.pdf)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo económicos. OCDE. (2013). *La OCDE lanza el Índice para una Vida Mejor 3.0: la satisfacción ante la vida, la salud y la educación son las máximas*

- prioridades*. Recuperado el 30 de agosto de 2021, de <https://www.oecd.org/espanol/laocdelanzaelindiceparaunavidamejor30lasatisfaccionantelavidalasaludylaeducacionsonlasmaximasprioridades.htm>
- Ortiz, A. (2012). *Cultura y Desarrollo. Escuela de Posgrado*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Pizarro, R. (febrero de 2021). *La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina*. . (S. d. Chile, Ed.) Recuperado el 02 de enero de 2023, de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4762/S0102116\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4762/S0102116_es.pdf)
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. (2018). Índice e indicadores de Desarrollo Humano. Actualización estadística de 2018. Nueva York: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Recuperado el 09 de abril de 2021, de <https://hdr.undp.org/system/files/documents/2018humandevlopmentstatisticalupdateespdf.pdf>
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (2019). Panorama general. Informe sobre Desarrollo Humano 2019. Más allá del ingreso, más allá de los promedios, más allá del presente: Desigualdades del desarrollo humano en el siglo XXI. 25. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Recuperado el 09 de abril de 2021, de <https://reliefweb.int/report/world/panorama-general-informe-sobre-desarrollo-humano-2019-m-s-all-del-ingreso-m-s-all-de>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Autonomía*. Recuperado el 01 de junio de 2021, de <https://dle.rae.es/autonom%C3%ADa>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Calidad*. Recuperado el 01 de junio de 2021, de <https://dle.rae.es/calidad?m=form#CxIV49c>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Económica*. Recuperado el 01 de junio de 2021, de <https://dle.rae.es/econom%C3%ADa>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Emprender*. Recuperado el 1 de junio de 2021, de <https://dle.rae.es/emprender?m=form>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Formación*. Recuperado el 02 de enero de 2023, de <https://dle.rae.es/formaci%C3%B3n?m=form>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Formar*. Recuperado el 02 de enero de 2023, de <https://dle.rae.es/formar?m=form>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Impacto*. Recuperado el 02 de enero de 2023, de <https://dle.rae.es/impacto>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Réplica*. Recuperado el 02 de enero de 2023, de <https://dle.rae.es/replicar?m=form>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Replicar*. Recuperado el 02 de enero de 2023, de <https://dle.rae.es/r%C3%A9plica?m=form>

- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Sostenibilidad*. Recuperado el 02 de enero de 2023, de <https://dle.rae.es/sostenibilidad?m=form>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Vida*. Recuperado el 01 de junio de 2021, de <https://dle.rae.es/vida?m=form>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (2024). *Vulnerabilidad*. Recuperado el 02 de enero de 2023, de <https://dle.rae.es/vulnerabilidad?m=form>
- Red de Entidades para el Desarrollo Local. (s.f.). Retos y Futuro del Desarrollo Económico Local. Recuperado el 06 de abril de 2021, de <https://asociacionredel.com/wp-content/uploads/2015/03/LibroREDELDEF.pdf>
- Rodríguez, R., & Cobas, M. (s.f.). *Metodología de evaluación de impactos de proyectos de investigación*. Recuperado el 02 de enero de 2023, de [https://inis.iaea.org/collection/NCLCollectionStore/\\_Public/45/078/45078486.pdf](https://inis.iaea.org/collection/NCLCollectionStore/_Public/45/078/45078486.pdf)
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Argentina: Editorial Planeta, S.A.I.C. Recuperado el 12 de abril de 2021, de [https://indigenasdelperu.files.wordpress.com/2015/09/desarrollo\\_y\\_libertad\\_-\\_amartya\\_sen.pdf](https://indigenasdelperu.files.wordpress.com/2015/09/desarrollo_y_libertad_-_amartya_sen.pdf)
- Serida, J., Alzamora, J., Guerrero, C., Borda, A., & Morales, O. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2018 / 2019*. Lima: Universidad ESAN. Recuperado el 18 de octubre de 2021, de [https://www.esan.edu.pe/publicaciones/2020/05/07/Final\\_GEM%202019.pdf](https://www.esan.edu.pe/publicaciones/2020/05/07/Final_GEM%202019.pdf)
- Serida, J., Guerrero, C., Alzamora, J., Borda, A., & Morales, O. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2017 / 2018*. Lima: Universidad ESAN. Recuperado el 3 de diciembre de 2020, de [https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/2069/GEM\\_2017-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/2069/GEM_2017-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Tovar Samanez, M. T. (2014). *Investigación en Gerencia Social*, Escuela de Posgrado, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- United Nations Sustainable Development Group. (2019). Integrating human rights, leave no one behind, and gender equality into UN Cooperation Frameworks. Recuperado el 8 de abril de 2021, de <https://www.youtube.com/watch?v=mHHy1gDn4x8>
- WORLD ECONOMIC FORUM. (2020). *Global Gender Gap Report 2020*. Geneve. Recuperado el 09 de abril de 2021, de [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GGGR\\_2020.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2020.pdf)

## ANEXOS

A.1. Módulos de la Capacitación en Gestión de Negocio para los beneficiarios con idea de negocio y con negocio en marcha (ASPEm, 2014)

A.2. Marco lógico del proyecto “Generando Emprendimientos en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora” (ASPEm, 2014)



**A.1. Módulos de la Capacitación en Gestión de Negocio para los beneficiarios con idea de negocio y con negocio en marcha. (ASPEm, 2014)**

**MÓDULO PARA QUIENES TIENEN IDEAS DE NEGOCIO**

A) Módulo de capacitación en Gestión de negocio

Curso		Curso de Gestión de Negocio		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocen los varios aspectos relativos a un emprendimiento.</li> <li>• Fortalecen la actitud emprendedora.</li> <li>• Aplican los conocimientos en un plan de negocio personal.</li> </ul>			
Producto	Plan de Negocio.			
Duración:	40 horas			
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos	
UT1 Importancia de la empresa y del ser emprendedor.	01	02	Hacer empresa. Importancia de la empresa. Problemas que afronta.	
UT2 Cómo se potencia la idea empresarial, búsqueda y selección de oportunidades?	01	03	Potencial de ideas empresariales. Preguntas para explorar el potencial de las ideas empresariales. Búsqueda de oportunidades. Selección de oportunidades.	
UT3 Orientación del negocio al mercado.	01	2 horas y media	Develando los secretos del mercado. Estudio de mercado. Hallando "la voz del mercado".	
UT4 Análisis de las características de la oferta y de la demanda.	01	2 horas y media	Análisis de mercado. Estudio de la demanda. Estudio de la oferta. Estudio de competidores.	
UT5 Desarrollo de estudio de mercado.	01	03	¿Qué es un estudio de mercado? ¿Por qué es importante? ¿Cómo se puede hacer un estudio de mercado? Trabajo grupal.	
UT6 Identificación de la ventaja competitiva.	01	03	La ventaja competitiva. La innovación. Análisis de la ventaja competitiva y FODA. Análisis del entorno interno. Identificar nuestras fortalezas y debilidades. Análisis del entorno externo, identificar nuestras oportunidades y amenazas. Trabajo grupal.	
UT7 Cálculo de costos y gastos.	01	03	Una aproximación histórica. Clasificación de los costos. Según el agrupamiento funcional de los costos. Según la identificación con la unidad del costeo. Según los volúmenes de producción. Ejercicio.	
UT8 Cálculo de costos, gastos y punto de equilibrio.	01	03	Método de cálculo de costos. Costos industriales. Cálculo de costos. Clasificación de los costos. Margen de la contribución.	

			Análisis del punto de equilibrio. Trabajo grupal.
UT9 Manejo de libros contables, en línea con el grado de formalización.	01	03	Registro de compra. Registro de venta. Metodología de caja rápida.
06 Identificación de posibles fuentes de financiamiento.	01	03	¿Qué son las fuentes de financiamiento? ¿Para qué sirven? ¿Cómo identificar una fuente de financiamiento? ¿A dónde acudir?
UT10 Conocimiento de las posibilidades de formalización.	01	03	Formalización de microempresa. Ventajas y desventajas de ser formal o informalmente. Modalidades de formalización en nuestra legislación.
UT11 Fortalecimiento del concepto de mejora continua.	01	03	Introducción al tema. Mejora continua como forma de vida. ¿Qué es la mejora continua? ¿Por qué es bueno, cual es la necesidad? ¿Para qué sirve? Ejemplos.
UT12 La asociatividad.	01	03	Introducción a la asociatividad. ¿Qué es la asociatividad? Aspectos importantes sobre la asociatividad. Modalidades de asociatividad. Beneficios de la asociatividad. Trabajo práctico.
UT13 Revisión de su plan de negocio.	01	03	Revisión de las etapas del Plan de negocio. Trabajo grupal: dificultades y logros.
TOTAL	15	40	

<b>Taller</b>	<b>Marketing y técnicas de venta:</b> Orientada a fortalecer los conocimientos adquiridos durante el curso de gestión de negocio sobre la gestión comercial y brindar informaciones sobre estrategias de precios, descuento y técnicas de marqueteo.		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocen las estrategias de marketing.</li> <li>• Desarrollan actitud a crear valor para el cliente.</li> <li>• Aplican los conocimientos al plan de negocio o mejoras.</li> </ul>		
Producto	03 técnicas de marqueteo.		
Duración	8 horas		
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos
UT1 Marketing y técnicas de venta.	01	04	Comportamiento de la demanda mercado interno y exterior. Costos de Exportación.
UT2 Marketing y técnicas de venta (continúa).	01	04	Costeo de prendas. Técnicas de Mercadeo.
TOTAL	02	08	

<b>Curso</b>	<b>Generación y gestión de ahorros:</b> Tiene por finalidad fortalecer los conocimientos generados durante el curso de gestión empresarial. Brindar las herramientas necesarias para un mejor manejo de ahorros y el uso correcto de los servicios financiero y de financiamiento.		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocen herramientas necesarias para un mejor manejo de ahorros.</li> <li>• Aprenden a usar correctamente los servicios financieros y de financiamiento.</li> <li>• Fortalecen sus conocimientos generados durante el curso de gestión empresarial.</li> </ul>		
Producto	Esbozo de flujo de caja personal		
Duración	8 horas		
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos
UT1 Generación y gestión de ahorro.	01	04	Mi situación financiera. Gestión de ahorro. Flujo de caja.
UT2 Generación y gestión de ahorro (continúa).	01	04	Flujo de caja. Fuentes de financiamiento. Sobreendeudamiento.
TOTAL	02	08	

<b>Curso</b>	<b>Manejo contable</b>		
Objetivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecen los conocimientos adquiridos durante el curso de gestión empresarial sobre el uso de registro contables y planificación financiera.</li> <li>• Conocen los principales registros para el manejo contable.</li> <li>• Se ejercitan en el manejo de herramientas.</li> </ul>		
Producto	Registro de compra, registro de venta, estructura de costo, presupuesto.		
Duración:	8 horas		
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos
Manejo contable	01	04	Registro de Compra y Venta.
Manejo contable (continua)	01	04	Estructura de costos. Presupuesto.
TOTAL	02	08	

<b>Taller</b>	<b>Estrategia de financiamiento</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definen los objetivos organizacionales de los negocios, que permitan establecer el fin de los recursos a solicitar y no desviar a otras actividades paralelas que a lo largo generaran gastos innecesarios con consecuencias negativas para la empresa.</li> <li>• Determinen las necesidades en el corto y mediano plazo, estableciendo planes operativos relacionados directamente con la visión y misión de la empresa.</li> </ul>		
Producto	Plan de financiamiento		
Duración:	8 horas		
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos
UT1 Estrategia de financiamiento	01	04	La importancia de financiarse. Las formas de financiamiento
UT2 Estrategia de financiamiento	01	04	El plan de financiamiento
TOTAL	02	08	

B) Módulo de capacitación sobre capacidades blandas

Taller		Liderazgo y autoestima en la empresa o el negocio		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocen como sus actitudes y comportamientos positivos y negativos pueden condicionar sus desenvolvimientos personales, sociales y laborales.</li> <li>• Destacan las características de un/a líder y como se manifiesta el liderazgo positivo.</li> <li>• Se motivan por mantener actitud mental positiva.</li> </ul>			
Producto	Escala de autoevaluación			
Duración:	8 horas			
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos	
UT1 Liderazgo y autoestima.	01	04	¿Qué es la autoestima? Características de las personas con alta autoestima y baja autoestima. La autoestima como proceso cíclico y de afirmación permanente. Importancia de la autoestima para emprender tareas futuras en la vida. Ejercicio práctico.	
UT2 Liderazgo y autoestima: En la empresa o el negocio.	01	04	Característica de un/a líder empresarial. Formas de liderazgo. Elementos positivos y negativos en la empresa. Ejercicio práctico.	
TOTAL	02	08		

Taller		Trabajo en equipo		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocen las características emprendedoras de persistencia, eficiencia y planificación para el trabajo organizado.</li> <li>• Ensayan estrategias para el trabajo en equipo.</li> <li>• Descubren la importancia del trabajo organizado.</li> </ul>			
Producto	Escala de autoevaluación.			
Duración:	8 horas			
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos	
UT1 Trabajo en equipo.	01	04	Actitudes que promueven el trabajo en equipo. ¿Qué es el trabajo en equipo? ¿Cuáles son sus ventajas? Ejercicio práctico.	
UT2 Trabajo en equipo (continúa)	01	04	Estrategias para trabajar en equipo. Ejercicio práctico.	
TOTAL	02	08		

<b>Taller</b>		<b>Responsabilidades familiares compartidas y uso de tiempo productivo</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizan los roles que desempeñan varones y mujeres en el hogar y sus consecuencias.</li> <li>• Identifican las características de una familia que comparte roles.</li> <li>• Ensayan una propuesta de Plan para compartir roles con su familia.</li> <li>• Tomen conciencia de la importancia de integrar a la familia compartiendo responsabilidades en el hogar y en la empresa.</li> </ul>			
Producto	Plan de organización de responsabilidades familiares compartidas.			
Duración:	4 horas			
Unidad temática		No de sesiones	Horas	Contenidos
Responsabilidades familiares compartidas y uso de tiempo productivamente.		01	04	Roles que desempeñan varones y mujeres en el hogar, consecuencias. Características de las familias que comparten roles. El valor la importancia del tiempo libre para el desarrollo personal y laboral.
TOTAL		01	04	

<b>Taller</b>		<b>Soluciones creativas de problemas</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollan pensamiento afirmativo y suspensión del juicio.</li> <li>• Ensayan estrategias para solucionar creativamente los problemas.</li> <li>• Se motivan por dar soluciones creativas a los problemas cotidianos.</li> </ul>			
Producto	Ejemplo de caso.			
Duración:	4 horas			
Unidad temática		No de sesiones	Horas	Contenidos
UT1 Resolución creativa de problema		01	04	Creatividad Método de generación de ideas de valor.
TOTAL		01	04	

<b>Taller</b>		<b>Taller de diálogo y soluciones de conflicto</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecen sus habilidades sociales como recurso para mejorar o fortalecer una mirada positiva de la persona y su entorno (familia, empresa).</li> <li>• Identifiquen aspectos personales que facilitan la solución de conflictos.</li> <li>• Propicien a través de la práctica, recursos personales para resolver conflictos.</li> </ul>			
Producto	Ejemplo de caso.			
Duración:	4 horas			
Unidad temática		No de sesiones	Horas	Contenidos
U1 Taller de dialogo y soluciones de conflicto		01	04	El estrés como generador de conflictos. Comunicación efectiva y afectiva. Revisión de elementos actitudinales que afectan un conflicto. Los conflictos en un grupo. Técnicas de resolución de conflictos. Ejercicios prácticos.
TOTAL		01	04	

C) Asesoría para la redacción del plan de negocio.

<b>Asesoría</b>		<b>Asesoría para la redacción del plan de negocio.</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocen los varios aspectos de un emprendimiento.</li> <li>• Desarrollen una inclinación por la realización de su plan de negocio.</li> <li>• Apliquen los conocimientos en un plan de negocio.</li> </ul>			
Producto	Plan de mejora concluido.			
Duración:	10 horas			
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos	
UT1 Revisión del plan de negocio	1	2 horas	Revisión total del Plan de negocio. Análisis de los puntos del plan de negocio, identificación de fuerzas y debilidades. Identificación de los puntos que necesitan aportes. Asignación de tareas específicas.	
UT2 Revisión económico-financiera del emprendimiento	1	2 horas	Focalización de aspectos relacionados a la gestión económico-financiera del emprendimiento. Revisión de registros contables.	
UT3 Revisión económico-financiera del emprendimiento (continua)	1	2 horas	Acompañamiento para el desarrollo final de la estructura de costo, el flujo de caja y el presupuesto.	
UT4 canales de comercialización	1	2 horas	Revisión de los canales de comercialización. Revisión de aspectos relacionados al mercado, a la promoción, venta y atención al cliente.	
UT5 redacción del plan de negocio	1	2 horas	Asistencia para la redacción del plan de negocio.	
TOTAL	5	10		

### MÓDULO PARA QUIENES TIENEN NEGOCIO EN MARCHA

A) Módulo de capacitación en Gestión de negocio

<b>Curso</b>		<b>Curso de gestión de Negocio</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocen los varios aspectos de un emprendimiento.</li> <li>• Desarrollen una inclinación a la mejora continua.</li> <li>• Apliquen los conocimientos en un plan de mejora.</li> </ul>			
Producto	Plan de Mejora.			
Duración:	40 horas. El orden y las horas que se dedican a cada sesión puede cambiar según los principales problemas identificados en el grupo.			
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos	
UT1 Mejora continua.	01	03	¿Qué es la mejora continua? Beneficios de trabajar en esa dirección. Pasos a trabajar.	
UT2 Identificación de problemas comunes (diagnóstico).	01	04	¿Cuáles son los principales problemas en que incurren nuestras empresas o negocios? ¿Cómo afecta a la empresa? ¿Qué medidas tomar?	
UT3 Crear un plan de mejora continua.	01	03	¿Planificamos nuestro trabajo empresarial? ¿Qué dificultades hemos enfrentado? Efectos en la gestión de la empresa. Importancia del Plan de Mejora.	

			¿Cómo hacer uno a la medida de mi empresa? ¿Qué pasos debo dar para garantizar su cumplimiento?
UT4 Orientar el negocio al mercado.	01	03	¿Qué dificultades y aciertos hemos experimentado en relación al mercado? ¿Cómo nos ha afectado? ¿Qué es el enfoque de mercado? ¿Por qué es importante trabajar en esa dirección?
UT5 Orientar el negocio al mercado, crear valor para el cliente (continúa).	01	03	¿Estamos creando valor?, ¿cómo estamos trabajando? ¿Qué podemos hacer para crear valor (ventaja competitiva)? Identifiquemos algunas propuestas.
UT6 Optimizar los insumos, orientar la compra al mercado.	01	03	¿Qué dificultades tenemos en el empleo de los insumos y en la realización de la compra? ¿Qué medidas tomar para hacerlo mejor?
UT7 Controlar el abastecimiento, hacer inventario.	01	03	¿Cómo llevamos controlamos el abastecimiento? ¿Qué dificultades hemos encontrado y Cuáles han sido las consecuencias? ¿Qué pasos dar para solucionarlo?
UT8 Conocer los ingresos y egresos, establecimiento de precios.	01	03	¿Cómo dificultades hemos experimentado? ¿Cómo nos afecta personalmente y a nuestro negocio? ¿Qué medidas debemos tomar para hacerlo mejor?
UT9 Calcular costo gastos, niveles de venta y punto de equilibrio.	01	03	¿Cómo realizamos esta tarea? ¿Qué dificultades encontramos? ¿Cómo podemos realizar mejor esta tarea?
UT10 Manejo de registros contables, en línea con el grado de formalización.	01	03	¿Cómo realizamos nuestros registros? ¿Cuáles son las consecuencias de no hacerlo debidamente? ¿Qué debemos mejorar y qué pasos dar?
UT 11 Planificación y preparar el seguimiento.	01	03	¿Le damos una atención especial a la planificación, cómo estamos acostumbrados/as a trabajar? ¿Qué dificultades nos ha generado? Pasos a dar para solucionarlo.
UT12 Evaluar el plan de mejora.	01	03	Reflexionemos sobre el trabajo realizado. Revisamos las dificultades y los avances. Rectificamos nuestras decisiones. Replanteamos nuestra propuesta.
TOTAL	12	40	

<b>Taller</b>	<b>Marketing y técnicas de venta:</b> Orientada a fortalecer los conocimientos adquiridos durante el curso de gestión de negocio sobre la gestión comercial y brindar informaciones sobre estrategias de precios, descuento y técnicas de marqueteo.		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocen nuevas estrategias de marketing.</li> <li>• Desarrollan actitud a crear valor para el cliente.</li> <li>• Aplican los conocimientos al plan de negocio o mejoras.</li> </ul>		
Producto	03 técnicas de marqueteo.		
Duración	8 horas		
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos
UT1 Marketing y técnicas de venta I.	01	04	Comportamiento de la demanda mercado interno y exterior. Costos de Exportación.
UT2 Marketing y técnicas de venta II.	01	04	Costeo de prendas. Técnicas de Mercadeo.
TOTAL	02	08	

<b>Curso</b>	<b>Generación y gestión de ahorros:</b> Curso en generación y gestión de ahorros: El curso mira por un lado a fortalecer los conocimientos generados durante el curso de gestión empresarial, por el otro pretende brindar a los/las beneficiarios/as las herramientas necesarias para un mejor manejo de ahorros. Orientado a un correcto uso de los servicios financiero y de financiamiento		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocen herramientas necesarias para un mejor manejo de ahorros.</li> <li>• Aprenden a usar correctamente los servicios financieros y de financiamiento.</li> <li>• Fortalecen sus conocimientos generados durante el curso de gestión empresarial.</li> </ul>		
Producto	Esbozo de flujo de caja personal.		
Duración	8 horas		
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos
UT1 Generación y gestión de ahorro.	01	04	Mi situación financiera. Gestión de ahorro. Flujo de caja.
UT2 Generación y gestión de ahorro (continúa de la sesión anterior).	01	04	Flujo de caja. Fuentes de financiamiento. Sobreendeudamiento.
TOTAL	02	08	

<b>Curso</b>	<b>Manejo contable</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecen los conocimientos aprendidos durante el curso de gestión empresarial sobre el uso de registros contables y planificación financiera.</li> </ul>		
Producto	Registro de compra, registro de venta, estructura de costo, presupuesto.		
Duración:	8 horas		
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos
UT1 Manejo contable.	01	04	Registro de Compra y Venta.
UT2 Manejo contable.	01	04	Estructura de costos. Presupuesto.
TOTAL	02	08	

<b>Taller</b>		<b>Estrategia de financiamiento</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definan los objetivos organizacionales de los negocios, que permitan establecer el fin de los recursos a solicitar y no desviar a otras actividades paralelas que a lo largo generaran gastos innecesarios con consecuencias negativas para la empresa.</li> <li>Determinen las necesidades en el corto y mediano plazo, estableciendo planes operativos relacionados directamente con la visión y misión de la empresa.</li> </ul>			
Producto	Plan de financiamiento.			
Duración:	8 horas			
	Tema	No de sesiones	Horas	Contenidos
	UT1 Estrategia de financiamiento.	01	04	La importancia de financiarse. Las formas de financiamiento.
	UT2 Estrategia de financiamiento.	01	04	El plan de financiamiento.
	TOTAL	02	08	

B) Módulo de capacitación sobre capacidades blandas

<b>Taller</b>		<b>Liderazgo y autoestima en la empresa o el negocio</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocen como sus actitudes y comportamientos positivos y negativos pueden condicionar sus desenvolvimientos personales, sociales y laborales.</li> <li>Destaquen las características de un/a líder y como se manifiesta el liderazgo positivo.</li> <li>Se motiven por mantener actitud mental positiva.</li> </ul>			
Producto	Escala de autoevaluación.			
Duración:	8 horas			
	Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos
	UT1 Liderazgo y autoestima.	01	04	¿Qué es la autoestima? Características de las personas con alta autoestima y baja autoestima. La autoestima como proceso cíclico y de afirmación permanente. Importancia de la autoestima para emprender tareas futuras en la vida. Ejercicio práctico.
	UT2 Liderazgo y autoestima: En la empresa o el negocio.	01	04	Característica de un/a líder empresarial. Formas de liderazgo. Elementos positivos y negativos en la empresa. Ejercicio práctico.
	TOTAL	02	08	

<b>Taller</b>		<b>Trabajo en equipo.</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocen las características emprendedoras de persistencia, eficiencia y planificación para el trabajo organizado.</li> <li>Ensayen estrategias para el trabajo en equipo.</li> <li>Descubran la importancia del trabajo organizado.</li> </ul>			
Producto	Escala de autoevaluación.			
Duración:	8 horas			
	Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos
	UT1 Trabajo en equipo.	01	04	Actitudes que promueven el trabajo en equipo.

			¿Qué es el trabajo en equipo? ¿Cuáles son sus ventajas? Ejercicio práctico.
UT2 Trabajo en equipo (continúa).	01	04	Estrategias para trabajar en equipo. Ejercicio práctico.
TOTAL	02	08	

<b>Taller</b>		<b>Responsabilidades familiares compartidas y uso de tiempo productivamente</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analicen los roles que desempeñan varones y mujeres en el hogar y sus consecuencias.</li> <li>Identifiquen las características de una familia que comparte roles.</li> <li>Ensayen una propuesta de Plan para compartir roles con su familia.</li> <li>Tomen conciencia de la importancia de integrar a la familia compartiendo responsabilidades en el hogar y en la empresa.</li> </ul>			
Producto	Plan de organización de responsabilidades familiares compartidas.			
Duración:	4 horas			
Unidad temática		No de sesiones	Horas	Contenidos
UT1 Responsabilidades familiares compartidas y uso de tiempo productivamente.		01	04	Roles que desempeñan varones y mujeres en el hogar, consecuencias. Características de las familias que comparten roles. El valor la importancia del tiempo libre para el desarrollo personal y laboral.
TOTAL		01	04	

<b>Taller</b>		<b>Soluciones creativas de problemas,</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrollen pensamiento afirmativo y suspensión del juicio.</li> <li>Ensayen estrategias para solucionar creativamente los problemas.</li> <li>Se motiven por dar soluciones creativas a los problemas cotidianos.</li> </ul>			
Producto	Ejemplo de caso.			
Duración:	4 horas			
Unidad temática		No de sesiones	Horas	Contenidos
UT1 Solución creativa de problemas.		01	04	Creatividad. Método de generación de ideas de valor.
TOTAL		01	04	

<b>Taller</b>		<b>Taller de dialogo y soluciones de conflicto</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fortalecen sus habilidades sociales como recurso para mejorar o fortalecer una mirada positiva de la persona y su entorno (familia, empresa).</li> <li>Identifiquen aspectos personales que facilitan la solución de conflictos.</li> <li>Propicien a través de la práctica, recursos personales para resolver conflictos.</li> </ul>			
Producto	Ejemplo de caso.			
Duración:	4 horas			
Unidad temática		No de sesiones	Horas	Contenidos
UT1 Taller de dialogo y soluciones de conflicto.		01	04	El estrés como generador de conflictos. Comunicación efectiva y afectiva. Revisión de elementos actitudinales que afectan un conflicto. Los conflictos en un grupo. Técnicas de resolución de conflictos.

			Ejercicios prácticos.
TOTAL	01	04	

C) Asesoría para la redacción del plan de negocio.

<b>Asesoría</b>		<b>Asesoría para la redacción del plan de mejora</b>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocen los varios aspectos de un emprendimiento.</li> <li>• Desarrollen una inclinación a la mejora continua.</li> <li>• Apliquen los conocimientos en un plan de mejora.</li> </ul>			
Producto	Plan de mejora concluido.			
Duración:	10 horas			
Unidad temática	No de sesiones	Horas	Contenidos	
UT1 Revisión del plan de mejora.	1	2 horas	Revisión total del Plan de mejora. Análisis de los puntos del plan de mejora, identificación de fuerzas y debilidades. Identificación de los puntos que necesitan aportes. Asignación de tareas específicas.	
UT2 Revisión económico-financiera del emprendimiento.	1	2 horas	Focalización de aspectos relacionados a la gestión económico-financiera. Revisión de registros contables.	
UT3 Revisión económico-financiera del emprendimiento (continúa).	1	2 horas	Acompañamiento para el desarrollo final de la estructura de costo, el flujo de caja y el presupuesto.	
UT4 Canales de comercialización.	1	2 horas	Revisión de los canales de comercialización. Revisión de aspectos relacionados al mercado, a la promoción, venta y atención al cliente.	
UT5 redacción del plan mejora	1	2 horas	Asistencia para la redacción del plan de mejora.	
TOTAL	5	10		

**A.1 Marco lógico del proyecto:** El proyecto ha sido elaborado siguiendo la Metodología del Marco lógico. (ASPEm, 2014) A continuación, se muestra el Marco lógico del proyecto:

		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
<b>FIN</b>		Contribuir a generar una cultura emprendedora empresarial de 150 beneficiarios de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora	Aumenta el número de microempresas textiles participantes en la Cámara de Comercio chinchana	Registro de inscritos en la Cámara de Comercio Chinchana	Se mantiene la estabilidad económica en el país Se mantiene la estabilidad política en el país. Disminuye el riesgo de agudización de los conflictos sociales en las regiones de intervención. No se declaran emergencia por la ocurrencia de fenómenos de origen natural o antrópicos
<b>PROPOSITO</b>		100 beneficiarias/os con idea de negocio y 50 beneficiarios/as con negocio en marcha de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora mejoran sus capacidades emprendedoras	El sector textil aumenta el número de microempresas textiles en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora	Fichas o formularios de registros e inscripciones instancias locales o nacionales	Estabilidad económica y fiscal, Se mantiene la voluntad política de los gobiernos locales en impulsar políticas en favor del desarrollo del capital empresarial, a pesar de los cambios de administración y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
<b>COMPONENTES</b>	1	Capacitación en Gestión de Negocio a 150 pobladores/as de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora	90 participantes con idea de negocio han mejorado sus competencias para gestionar e implementar su idea de negocio (45 al 3° trimestre, 45 al 6° trimestre)	Informe de monitoreo, registro de asistencia, prueba de evaluación, informe de asistencia técnica, fotos	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
			Al final del proyecto, 45 participantes con negocio en marcha han mejorado sus competencias para gestionar e implementar su plan de mejora de negocio (22 al 3° trimestre, 23 al 6° trimestre)	Informe de monitoreo, registro de asistencia, prueba de evaluación, informe de asistencia técnica, fotos	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos

	2	Implementación de los emprendimientos a 90 pobladores/as de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora	Al final del proyecto, 50 participantes han implementado su plan de negocio con recursos propios (25 al 6º trimestre, 25 al 8º trimestre)	Informe de monitoreo, comprobantes, informe de seguimiento a la entrega gradual de capital semilla, fotos, informe de asistencia técnica	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
			Al final del proyecto, 25 participantes han implementan su plan de mejora con recursos propios (13 al 6º trimestre, 12 al 8º trimestre)	Informe de monitoreo, comprobantes, informe de seguimiento a la entrega gradual de capital semilla, fotos, informe de asistencia técnica	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
			Al final del proyecto, 15 participantes, 8 con idea de negocio y 7 con negocio en marcha han implementado su plan de negocio o mejora con capital semilla (8 al 6º trimestre, 7 al 8º trimestre)	Informe de monitoreo, comprobantes, informe de seguimiento a la entrega gradual de capital semilla, fotos, informe de asistencia técnica	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
<b>PRODUCTOS</b>	1	Capacitación en Gestión de Negocio a 150 pobladores/as de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora			
	1,1	100 pobladores/as con una idea de negocio y 50 con un negocio en marcha seleccionados/as como destinatarios/as del módulo de capacitación.	100 pobladores/as con una idea de negocio cumplen los requisitos actitudinales, financieros y técnicos para ser destinatarios/as de módulo de capacitación (50 al 1º trimestre, 50 al 4º trimestre)	Carpeta registro de cada participante, plan de visita, material convocatoria, informe técnico, registros participantes, fotos	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
			50 pobladores/as con negocio en marcha cumplen los requisitos actitudinales, financieros y técnicos para ser destinatarios/as del módulo de capacitación (25 al 1º trimestre, 25 al 4º trimestre)	Carpeta registro de cada participante, plan de visita, material convocatoria, informe técnico, registros participantes, fotos	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	1,2	100 destinatarios/os con idea de negocio y 50 con negocio en marcha capacitadas en Gestión empresarial para	90 beneficiarias/os con idea de negocio aplican los conocimientos adquiridos. (45 al 2º trimestre, 45 al 5º trimestre)	Carpeta registro de cada participantes, registro de asistencia, prueba de evaluación, fotos, material educativo, separatas	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por

	desarrollar su plan de negocio o plan de mejora			fenómenos de origen natural o antrópicos
		45 beneficiarias/os con negocio en marcha aplican los conocimientos adquiridos para mejorar la gestión de su negocio. (22 al 2º trimestre, 23 al 5º trimestre)	Carpeta registro de cada participantes, registro de asistencia, prueba de evaluación, fotos, material educativo, separatas	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
1,3	100 beneficiarias/os con idea de negocio y 50 con negocio en marcha mejoran su actitud emprendedora.	135 beneficiarias/os aplican los conocimientos adquiridos para mejorar su actitud emprendedora (77 al 3º trimestre, 78 al 5º trimestre)	Carpeta registro de cada participantes, registro de asistencia, prueba de evaluación, fotos, material educativo, separatas	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
1,4	100 beneficiarias/os con idea de negocio y 50 beneficiarias/os con negocio en marcha son asistidos técnicamente cuentan con su plan de negocio o plan de mejora	90 de beneficiarios/as con idea de negocio asistida técnicamente (45 al 3º trimestre, 45 al 6º trimestre) 90 de beneficiarios/as con idea de negocio cuentan un plan de negocio (45 al 3º trimestre, 45 al 6º trimestre)	Carpeta registro de cada participantes, registro de asistencia, informe asesoría técnica, prueba de evaluación, fotos, material educativo, separatas, plan de negocio por beneficiaria/o	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
		45 de beneficiarias/os con negocio en marcha asistidos técnicamente (22 al 3º trimestre, 23 al 6º trimestre) 45 de beneficiarias/os con negocio en marcha cuentan con un plan de mejora. (22 al 3º trimestre, 23 al 6º trimestre)	Carpeta registro de cada participantes, registro de asistencia, informe asesoría técnica, prueba de evaluación, fotos, material educativo, separatas, plan de mejora por beneficiaria/o	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
<b>2</b>	<b>Implementación de los emprendimientos a 90 pobladores/as de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora</b>			
2,1	15 beneficiarios/as acceden al capital semilla para cofinanciar la implementación de su plan de negocio (08) o plan de mejora (07)	100 beneficiarias/os con plan de negocio o plan de mejora participan del concurso de capital semilla (50 al 4º trimestre, 50 al 6º trimestre)	base de concurso, carpeta de registro, informe de monitoreo, registro de planes de negocio o mejora aprobados, fotos, material de difusión	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos

			15 beneficiarias/os con planes de negocio o planes de mejora seleccionado como ganadores y a ser beneficiadas/os con la capital semilla. (8-4 con planes de negocio y 4 con plan de mejora- al 4º trimestre; 7 -4 con plan de negocio y 3 con plan de mejora- al 6º trimestre)	Acta de jurado, carpeta de registro, informe de monitoreo, fotos, contratos, copia planes de negocio, copia planes de mejora, publicación de resultados	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	2,2	75 beneficiarias/os acceden a servicios financieros o estrategia de financiamiento para implementar su plan de mejora (28) o negocio (47)	50 beneficiarias/os con un plan de negocio acceden a servicios financieros para implementarlo. (25 al 4º trimestre, 25 al 6º trimestre)	Acta de selección, copia planes de mejora, fotos, carpeta de registro, informe de monitoreo	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
			25 beneficiarias/os con un plan de mejora acceden a servicios financieros para implementarlo. (13 al 4º trimestre, 12 al 6º trimestre)	Acta de selección, copia planes de mejora, fotos, carpeta de registro, informe de monitoreo	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	2,3	90 beneficiarias/os implementan su plan de negocio o mejora cofinanciado con capital semilla (15) o con capitales propios (75)	15 de las beneficiarias/os que recibieron el capital semilla y las asesorías técnicas han implementado su plan de negocio o plan de mejora (8 al 6º trimestre, 7 al 8º trimestre)	Actas de entrega de capital semilla, informe de asesoría, informe de seguimiento a la entrega gradual, comprobantes	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
			75 de las beneficiarias/os que invierten recursos propios y reciben asesorías técnicas han implementado su plan de negocio o plan de mejora. (38 al 6º trimestre, 37 al 8º trimestre)	Informe de asesoría, informe de seguimiento de entidad financiera, informe de monitoreo, comprobantes, fotos	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	2,4	Implementación de canales de acceso al mercado	Al 8º trimestre, 01 feria ejecutada donde participan 50 beneficiarias	Materiales de difusión producidos, registro fotográfico, registro audiovisual, registro de asistencia, fotos, convenios con municipalidades, convenio con Cámara Chinchana de Comercio, comprobantes.	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos

			AL 8° trimestre 02 ruedas de negocio implementadas en la que participan 80 beneficiarias	Materiales de difusión producidos, registro fotográfico, registro audiovisual, convenios con municipalidades, convenio con Cámara Chinchana de Comercio, comprobantes.	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	2,5	Convenio de cooperación interinstitucional para promover la sostenibilidad de la acción	Al final del proyecto, 10 reuniones realizadas y 02 convenios firmados por dos municipalidades de referencia para brindar asistencia técnica a microemprendimientos.	Convenios firmados, programa de asistencia técnica municipal	Estabilidad económica y fiscal, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos, Los gobiernos distritales interesados en fortalecer las competencias del sector textil en sus localidades
<b>ACTIVIDADES</b>					
<b>Componente</b>	<b>1</b>	<b>Capacitación en Gestión de Negocio a 150 pobladores/as de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora</b>			
<b>Producto</b>	<b>1,1</b>	<b>100 pobladores/as con una idea de negocio y 50 con un negocio en marcha seleccionados/as como destinatarios/as del módulo de capacitación.</b>			
<b>Indicador 1</b>		100 pobladores/as con una idea de negocio cumplen los requisitos actitudinales, financieros y técnicos para ser destinatarios/as de módulo de capacitación (50 al 1° trimestre, 50 al 4° trimestre)			
<b>Indicador 2</b>		50 pobladores/as con negocio en marcha cumplen los requisitos actitudinales, financieros y técnicos para ser destinatarios/as del módulo de capacitación (25 al 1° trimestre, 25 al 4° trimestre)			
<b>ACTIVIDADES</b>	1.1.1	Campaña de promoción y difusión del proyecto	02 campañas implementada en los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora (Una al 1° trimestre, La otra al 3° trimestre)	Propuesta de campañas, materiales de difusión producidos, registro fotográfico, registro audiovisual,	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, los medios de comunicación mantienen el interés en el tema

	1.1.2	Registro y selección de participantes (ficha de aplicación, test de emprendedurismo, evaluación financiera)	15 días de inscripción (8 al 1º trimestre, 7 al 3º trimestre) 350 pobladores postulan para participar del proyecto (175 al 1º trimestre, 175 al 3º trimestre)	Carpeta de registro por beneficiario/a, registro de asistencia, registro fotográfico	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres
	1.1.3	Plan de visitas domiciliarias	280 beneficiarios/as visitados/as (140 al 1º trimestre, 140 al 4º trimestre)	Carpeta de registro por beneficiario/a, registro de asistencia, registro fotográfico, fichas de visita domiciliar	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres
	1.1.4	Selección de 50 beneficiarias con negocio en marcha	50 beneficiarias/os seleccionadas/os (25 al 1º trimestre, 25 al 4º trimestre)	acta de reuniones, acta de selección, informe de monitoreo, carpeta de registro	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres
	1.1.5	Selección de 100 beneficiarias con plan de negocio	100 beneficiarias/os seleccionadas/os (50 al 1º trimestre, 50 al 4º trimestre)	acta de reuniones, acta de selección, informe de monitoreo, carpeta de registro	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres
<b>Producto</b>	<b>1,2</b>	<b>100 destinatarias/os con idea de negocio y 50 con negocio en marcha capacitadas en Gestión empresarial para desarrollar su plan de negocio o plan de mejora</b>			
<b>Indicador 1</b>		90 beneficiarias/os con idea de negocio aplican los conocimientos adquiridos. (45 al 2º trimestre, 45 al 5º trimestre)			
<b>Indicador 2</b>		45 beneficiarias/os con negocio en marcha aplican los conocimientos adquiridos para mejorar la gestión de su negocio. (22 al 2º trimestre, 23 al 5º trimestre)			

<b>ACTIVIDADES</b>	1.2.1	Curso de gestión de negocio	06 cursos ejecutados (03 al 2º trimestre, 03 al 4º trimestre) 135 capacitados (77 al 2º trimestre, 78 al 4º trimestre)	Registro de asistencia, prueba de evaluación, registro fotográfico, instrumento de evaluación de la calidad de la enseñanza, productos del curso	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	1.2.2	Taller en marketing y técnicas de venta	06 talleres ejecutados (03 al 2º trimestre, 03 al 4º trimestre) 135 capacitados (77 al 2º trimestre, 78 al 4º trimestre)	Registro de asistencia, prueba de evaluación, registro fotográfico, instrumento de evaluación de la calidad de la enseñanza, productos del curso	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	1.2.3	Curso en generación y gestión de ahorros	06 cursos ejecutados (03 al 2º trimestre, 03 al 5º trimestre) 135 beneficiarias capacitadas (77 al 2º trimestre, 78 al 5º trimestre)	Registro de asistencia, prueba de evaluación, registro fotográfico, informe de facilitadores, instrumento de evaluación de la calidad de la enseñanza, productos del curso, material de capacitación	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	1.2.4	Curso de manejo contable	06 cursos ejecutados (03 al 2º trimestre, 03 al 5º trimestre) 135 beneficiarias capacitadas (77 al 2º trimestre, 78 al 5º trimestre)	Registro de asistencia, prueba de evaluación, registro fotográfico, instrumento de evaluación de la calidad de la enseñanza, productos del curso	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos

	1.2.5	Taller sobre estrategia de financiamiento	06 talleres ejecutados (03 al 2º trimestre, 03 al 5º trimestre) 135 beneficiarias capacitadas (77 al 2º trimestre, 78 al 5º trimestre)	Registro de asistencia, prueba de evaluación, registro fotográfico, instrumento de evaluación de la calidad de la enseñanza, productos del curso	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
<b>Producto</b>	<b>1,3</b>	<b>100 beneficiarias/os con idea de negocio y 50 con negocio en marcha mejoran su actitud emprendedora.</b>			
<b>Indicador 1</b>		135 beneficiarias/os aplican los conocimientos adquiridos para mejorar su actitud emprendedora (77 al 3º trimestre, 78 al 5º trimestre)			
<b>ACTIVIDADES</b>	1.3.1	Taller de liderazgo y autoestima en la empresa o negocio	06 talleres ejecutados (03 al 3º trimestre, 03 al 5º trimestre) 135 beneficiarias capacitadas (77 al 3º trimestre, 78 al 5º trimestre)	Registro de asistencia, prueba de evaluación, registro fotográfico, instrumento de evaluación de la calidad de la enseñanza, productos del curso	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	1.3.2	Taller de trabajo en equipo	06 talleres ejecutados, 135 beneficiarias capacitadas (77 al 3º trimestre, 78 al 5º trimestre)	Registro de asistencia, prueba de evaluación, registro fotográfico, instrumento de evaluación de la calidad de la enseñanza, productos del curso	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos

	1.3.3	Taller de responsabilidades familiares compartidas y uso de tiempo productivo	06 talleres ejecutados (03 al 3º trimestre, 03 al 5º trimestre) 135 beneficiarias capacitadas (77 al 3º trimestre, 78 al 5º trimestre)	Registro de asistencia, prueba de evaluación, registro fotográfico, instrumento de evaluación de la calidad de la enseñanza, productos del curso	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	1.3.4	Taller de soluciones creativas de problemas	06 talleres ejecutados (03 al 3º trimestre, 03 al 5º trimestre) 135 beneficiarias capacitadas (77 al 3º trimestre, 78 al 5º trimestre)	Registro de asistencia, prueba de evaluación, registro fotográfico, instrumento de evaluación de la calidad de la enseñanza, productos del curso	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	1.3.5	Taller de dialogo y soluciones de conflicto	06 talleres ejecutados (03 al 3º trimestre, 03 al 5º trimestre) 135 beneficiarias capacitadas (77 al 3º trimestre, 78 al 5º trimestre)	Registro de asistencia, prueba de evaluación, registro fotográfico, instrumento de evaluación de la calidad de la enseñanza, productos del curso	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
<b>Producto</b>	<b>1,4</b>	<b>100 beneficiarias/os con idea de negocio y 50 beneficiarias/as con negocio en marcha son asistidos técnicamente cuentan con su plan de negocio o plan de mejora</b>			
<b>Indicador 1</b>		90 de beneficiarios/as con idea de negocio asistida técnicamente (45 al 3º trimestre, 45 al 6º trimestre) 90 de beneficiarios/as con idea de negocio cuentan un plan de negocio (45 al 3º trimestre, 45 al 6º trimestre)			
<b>Indicador 2</b>		45 de beneficiarias/os con negocio en marcha asistidos técnicamente (22 al 3º trimestre, 23 al 6º trimestre) 45 de beneficiarias/os con negocio en marcha cuentan con un plan de mejora. (22 al 3º trimestre, 23 al 6º trimestre)			

<b>ACTIVIDADES</b>	1.4.1	Asesoría para el diseño de plan de negocio	18 asesorías ejecutadas (9 al 3° trimestre, 9 al 6° trimestre) 90 beneficiarias diseñan su plan de negocio (45 al 3° trimestre, 45 al 6° trimestre)	Registro de asistencia, registro fotográfico, Actas de reuniones de asesoría técnica, actas de acuerdo de asesorías técnicas, plan de negocio por beneficiario/a	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	1.4.2	Asesoría para el diseño de plan de mejora	10 asesorías ejecutadas (5 al 3° trimestre, 05 al 6° trimestre) 45 beneficiarias diseñan su plan de mejora (22 al 3° trimestre, 23 al 6° trimestre)	Registro de asistencia, registro fotográfico, Actas de reuniones de asesoría técnica, actas de acuerdo de asesorías técnicas, plan de mejora por beneficiario/a	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	1.4.3	Evaluación de planes de negocio	90 planes de negocio evaluados (45 al 3° trimestre, 45 al 6° trimestre) 80 planes de negocio precalificados (40 al 3° trimestre, 40 al 6° trimestre)	Actas de reuniones de evaluación de planes de negocio, Informe de monitoreo, carpeta de registro, informe facilitadores, expediente técnico	No declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos,
	1.4.4	Evaluación de planes de mejora	45 planes de mejora evaluados (22 al 3° trimestre, 23 al 6° trimestre) 40 planes de mejora precalificados (20 al 3° trimestre, 20 al 6° trimestre)	Actas de reuniones de evaluación de planes de mejora, Informe de monitoreo, carpeta de registro, informe facilitadores, expediente técnico	No declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos,
<b>Componente</b>	<b>2</b>	<b>Implementación de los emprendimientos a 90 pobladores/as de los distritos de Chincha Alta, Chincha Baja, Pueblo Nuevo y Tambo de Mora</b>			
<b>Producto</b>	<b>2,1</b>	<b>15 beneficiarios/as acceden al capital semilla para cofinanciar la implementación de su plan de negocio (08) o plan de mejora (07)</b>			
<b>Indicador 1</b>		100 beneficiarias/os con plan de negocio o plan de mejora participan del concurso de capital semilla (50 al 4° trimestre, 50 al 6° trimestre)			
<b>Indicador 2</b>		15 beneficiarias/os con planes de negocio o planes de mejora seleccionado como ganadores y a ser beneficiadas/os con la capital semilla. (8-4 con planes de negocio y 4 con plan de mejora- al 4° trimestre; 7 -4 con plan de negocio y 3 con plan de mejora- al 6° trimestre)			

<b>ACTIVIDADES</b>	2.1.1	Presentación Concurso capital Semilla	02 eventos ejecutados (01 al 4º trimestre, 01 al 6º trimestre)	Material de difusión, registro de asistencia, registro fotográfico, base de concurso	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	2.1.2	Preselección de planes de negocio o mejora	90 beneficiarios pre-seleccionados - 60 con plan de negocio, 30 de mejora- (45 al 4º trimestre, 45 al 6º trimestre)	Acta de jurado, carpeta de registro, informe de monitoreo, fotos, copia planes de negocio, copia planes de negocio o mejora, publicación de resultados	No declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos,
	2.1.3	Sustentación de plan de negocio o mejora	90 beneficiarios sustentan su plan - 60 de negocio, 30 de mejora- (45 al 4º trimestre, 45 al 6º trimestre)	Acta de jurado, carpeta de registro fotográfico, informe de monitoreo, registro, copia planes de mejora, copia planes de mejora, publicación de resultados	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	2.1.4	Evaluación de planes de negocio o mejora	15 ganadores de concurso de capital semilla (8 -4 plan de negocio y 4 plan de mejora- al 4º trimestre; 7 -4 plan de negocio y 3 plan de mejora- al 6º trimestre)	Acta de jurado, carpeta de registro fotográfico, informe de monitoreo, registro, copia planes de negocio o mejora, copia planes de negocio y mejora, publicación de resultados	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	2.1.5	Evento de presentación de ganadores concurso de capital semilla	02 evento ejecutado (01 al 4º trimestre, 01 al 6º trimestre) 15 ganadores firman sus compromisos para	Material de difusión, registro de asistencia, registro fotográfico, publicación de resultados	Instituciones locales aseguran el apoyo coordinado y la voluntad de generar sinergias. Las políticas locales y regionales siguen a favor

			la recepción de capital semilla (08 al 4° trimestre, 7 al 6° trimestre)		del desarrollo microempresarial, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
<b>Producto</b>	<b>2,2</b>	<b>75 beneficiarias/os acceden a servicios financieros o estrategia de financiamiento para implementar su plan de mejora (28) o negocio (47)</b>			
<b>Indicador 1</b>		50 beneficiarias/os con un plan de negocio acceden a servicios financieros para implementarlo. (25 al 4° trimestre, 25 al 6° trimestre)			
<b>Indicador 2</b>		25 beneficiarias/os con un plan de mejora acceden a servicios financieros para implementarlo. (13 al 4° trimestre, 12 al 6° trimestre)			
<b>ACTIVIDADES</b>	2.2.1	Diseño de la estrategia o servicio de financiamiento para beneficiarias seleccionadas	02 estrategia o servicio financiero diseñado (01 al 4° trimestre, 01 al 6° trimestre)	Propuesta de estrategia diseñada y aprobada, informe de monitoreo, informe de entidad financiera	Instituciones financieras con el interés y la capacidad de colocar recursos financieros en el sector de producción y/o comercialización textil
	2.2.2	Selección de 50 planes de negocio y 25 planes de mejora que acceden a estrategia o servicio de financiamiento	06 reuniones (03 al 4° trimestre, 03 al 6° trimestre) 75 planes de negocio y mejoras para implementar (38 al 4° trimestre, 37 al 6° semestre)	Informe de evaluación de expediente, informe de monitoreo, Acta de reuniones	Estabilidad económica, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos
	2.2.4				
	2.2.5				
<b>Producto</b>	<b>2,3</b>	<b>90 beneficiarias/os implementan su plan de negocio o mejora cofinanciado con capital semilla (15) o con capitales propios (75)</b>			
<b>Indicador 1</b>		15 de las beneficiarias/os que recibieron el capital semilla y las asesorías técnicas han implementado su plan de negocio o plan de mejora (8 al 6° trimestre, 7 al 8° trimestre)			
<b>Indicador 2</b>		75 de las beneficiarias/os que invierten recursos propios y reciben asesorías técnicas han implementado su plan de negocio o plan de mejora. (38 al 6° trimestre, 37 al 8° trimestre)			
<b>ACTIVIDADES</b>	2.3.1	Asistencia técnica para la implementación de 8 planes de negocio y 7 planes de mejora, ganadores del concurso de capital semilla	15 ciclos de asesorías de seis sesiones técnica (8 - 4 plan de negocio y 4 plan de mejora al 6° trimestre, 7 - 4 plan de negocio y 3 plan de mejora al 8° trimestre)	Actas de reuniones de asistencia técnica, actas de acuerdo de reuniones técnicas, registro de asistencia, fotos	Estabilidad económica, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos, no se manifiestan casos

					de machismo que reduce la libertad de las mujeres
	2.3.2	Asistencia técnica para la implementación de 50 planes de negocio y 25 planes de mejora	75 ciclos de asistencia técnica para la implementación de los 50 planes de negocio y 25 planes de mejora (38 al 6° trimestre, 37 al 8° trimestre)	Actas de reuniones de asistencia técnica, actas de acuerdo de reuniones técnicas, registro de asistencia, fotos	Estabilidad económica, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres
	2.3.3	Seguimiento a la entrega gradual de capital semilla para planes de negocio y planes de mejora (acompañamiento a la compra, seguimiento personalizado, etc.)	04 reuniones de seguimiento para cada uno de los 15 capitales semilla entregados para la implementación de planes de negocio (8 capitales semilla al 6° trimestre, 7 capitales semilla al 8° trimestre)	Actas de reuniones, actas de acuerdos, listas de asistencias a reuniones, comprobantes, registro fotográfico	Estabilidad económica, y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos, puntualidad en el desembolso, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres
	2.3.4				
	2.3.5				
<b>Producto</b>	<b>2.4</b>	<b>Implementación de canales de acceso al mercado</b>			
<b>Indicador 1</b>		Al 8° trimestre, 01 feria ejecutada donde participan 50 beneficiarias			
<b>Indicador 2</b>		AL 8° trimestre 02 ruedas de negocio implementadas en la que participan 80 beneficiarias			
<b>ACTIVIDADES</b>	2.4.1	Implementación de Feria textil chinchana	Al 8° trimestre, 50 participantes en la feria textil incrementan sus ventas	Registro de asistencia, registro fotográfico, informe de monitoreo, 02 convenios con municipalidades, convenio con Cámara de comercio	Estabilidad económica, no hay cambio en las políticas locales a favor de la microempresa y no declaración de emergencias por fenómenos de origen natural o antrópicos, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres

	2.4.2	Ejecución de 02 rueda de negocio	al 8º trimestre, 80 participantes en las ruedas de negocio amplían su cartera de clientes	Registro de asistencia, registro fotográfico, informe de monitoreo, 02 convenios con municipalidades, convenio con Cámara de comercio	Existe el interés de las grandes y medianas empresas, productoras o comercializadoras, del sector textil para ampliar su red de proveedores/as, no se manifiestan casos de machismo que reduce la libertad de las mujeres
<b>Producto</b>	<b>2,5</b>	<b>Convenio de cooperación interinstitucional para promover la sostenibilidad de la acción</b>			
<b>Indicador 1</b>		Al final del proyecto, 10 reuniones realizadas y 02 convenios firmados por dos municipalidades de referencia para brindar asistencia técnica a microemprendimientos			
<b>ACTIVIDADES</b>	2.5.1	Reuniones de coordinación con municipalidades	Al final del proyecto, 10 Reuniones ejecutadas Al final del proyecto, 02 Convenios firmados	Actas de reuniones, actas de acuerdos, listas de asistencias a reuniones, registro fotográfico, 02 convenios firmados con municipalidades	Los/as funcionarios de las áreas de desarrollo económico o similares de los gobiernos locales tienen la disponibilidad económica para fortalecer los microemprendimientos de su localidad

Fuente: ASPeM (2014, p. 67 – 76).