

# INFORME FINAL CEDNA

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DE CAPACITACIÓN PARA LA SOSTENIBILIDAD DE EMPRENDIMIENTOS

PERIODO INFORME: 01 ABRIL 2021 – 01 ABRIL 2022

## INFORMACIÓN GENERAL

**Título proyecto** : Proyecto de fortalecimiento de capacitación para la sostenibilidad de emprendimientos región Cusco-Perú

**Duración proyecto:** 1 año

**Periodo ejecución** : Abril 2021 - Abril 2022

**Beneficiarios** : 100 emprendedores

**ejecución proyecto:** Coordinador de proyecto, asesor de negocios

**Presupuesto total** : S/. 306,600.00

## 1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

### 1.1 SOBRE LA COOPERACIÓN CON FUNDACIÓN VILCABAMBA DE HOLANDA

La Fundación Vilcabamba, en cooperación con su organización local CEDNA ejecuta como proyecto piloto el programa de “Fortalecimiento de capacitación para la sostenibilidad de emprendimientos” en la región de Cusco-Perú.

### 1.2 SOBRE EL PROYECTO

- **Problemática**

La pandemia por coronavirus en Perú el año 2020 trajo como consecuencia el “Estado de emergencia” y “aislamiento social obligatorio”. A nivel Nacional los casos confirmados son de 1,24 M, los fallecidos 43,880<sup>1</sup>. Recientes estudios demuestran que **la pobreza extrema** en el Perú en el 2019 era de 20% de la población total. **En el 2020 llegó a significar el 30%**, representando el costo de la canasta básica que es el costo básico mensual de alimentarse de una persona para vivir llegó a 350 soles por mes, 3.50 soles por día (promedio de 100 euros, 1 euro diario).

**Pérdida del empleo** y por consiguiente de la capacidad adquisitiva de recursos, así como el autoempleo que aun cuando se levante las medidas, en mercado se contraerá en la demanda de empleo por ser un proceso que tiene su propia lógica.

Actualmente y por algunos meses **no tienen dinero para cubrir las necesidades de alimentación**, especialmente a las personas responsables de la carga familiar, muchos no fueron beneficiados con un bono de 760.00 soles otorgado por el gobierno en dos ocasiones.

**La reactivación económica será muy lenta** y para estos sectores será difícil resolver especialmente el tema de su alimentación que incluye al núcleo familiar.

**La mayor afectación** en el crecimiento de la pandemia es en **el empleo**, ya que el Perú solo el 25% tienen trabajo en el sector formal y el 75% de los puestos de trabajo no están protegidos por derechos laborales básicos que

<sup>1</sup> Cifras fecha 16.02.21 covid19.minsa.gob.pe

garanticen estabilidad durante tiempos como este.<sup>2</sup> Así mismo a nivel regional Cusco los trabajos se encuentran en gran mayoría paralizados ya que Cusco depende del sector turismo y este sector se está reactivando recién de manera lenta.

- **Descripción del proyecto**

CEDNA ha venido ejecutando los recientes proyectos de capacitación durante la pandemia de 2020 y 2021, y han logrado los objetivos planteados; pero la pandemia ha demostrado que es necesario incorporar aspectos para fortalecer a los capacitados para la sostenibilidad de su negocio.

Dadas las condiciones creadas por la pandemia es necesario enfrentar a través de la capacitación la **reducción de la informalidad**, que además ha sido una de las causas principales de los contagios durante la pandemia.

El proyecto pretende concretar la capacitación en acciones sostenibles de emprendimiento, basado en fortalecer su cultura empresarial y lograr la formalización de sus negocios o iniciativas emprendedoras, acompañadas del soporte financiero a la microempresa materia de la capacitación, a través de comprometer a la SUNAT (autoridades fiscales de Perú) y el Sistema Financiero local el crédito correspondiente; desde el inicio de la capacitación hasta la puesta en marcha de la microempresa.

## **METODOLOGÍA**

La esencia de la metodología se resume en focalizar el factor emocional del emprendedor que se capacita sobre los retos, sacrificios, persistencia que experimenta la cultura empresarial, traducida en comprender cómo funciona en la realidad concreta, la misma que significa experimentar las esencias de sus habilidades y talentos que tiene toda persona humana, tales aspectos incluye clases teóricas, prácticas, visitas, pasantías y aplicación de experiencias con la participación de un profesor y/o asesor de negocios. Así mismo estos cursos se darán de manera virtual lo teórico y lo práctico de manera presencial porque son cursos técnicos y serán más prácticos que teóricos.

## **Objetivo del proyecto**

Lograr que el grupo objetivo formalice su emprendimiento y sean sujetos de crédito de mercado financiero para garantizar la sostenibilidad de su negocio.

Resultados para lograr:

### **Resultado 1.**

Los beneficiarios tienen claros sus objetivos y sus actitudes para ejecutar actividades de emprendimiento basados en la cultura empresarial.

### **Resultado 2.**

El 70% del grupo objetivo ha formalizado su negocio ante la SUNAT (superintendencia nacional de administración tributaria) y desarrollan actividades económicas de manera sostenida, después de la capacitación.

---

<sup>2</sup> según el análisis Carolina de Deborah, Delgado Pugley (mayo 2020): La COVID-19 en el Perú: una pequeña tecnocracia enfrentándose a las consecuencias de la desigualdad

**Resultado 3.**

El 70% del grupo objetivo son sujetos de crédito del sistema financiero local (bancos, cajas municipales, cooperativas y otros). Asumiendo los beneficiarios la necesidad del crédito para la sostenibilidad de su emprendimiento.

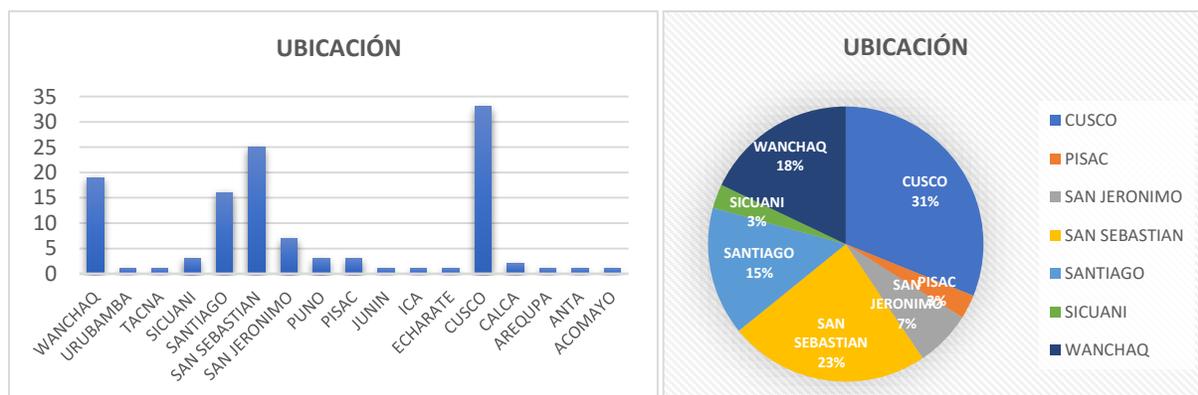
La meta anual es capacitar a 100 participantes en un año, con el objetivo de que el 70% formalice su negocio y sean sujetos a crédito financiero.

METAS PROYECTO	Nº PARTICIPANTES PARA CAPACITAR	ACTIVIDAD	RESULTADO META
META	100	Formalización	70
		Acceso a crédito financiero	70

Durante el periodo de ejecución del proyecto, se tuvo 3 grupos de capacitación: en el primer grupo se capacitó a 41 participantes, en el segundo a 42 participantes y en el tercero a 37 participantes. De cual se tuvo un total de 120 capacitados.

**INFORMACION DE PARTICIPANTES:**

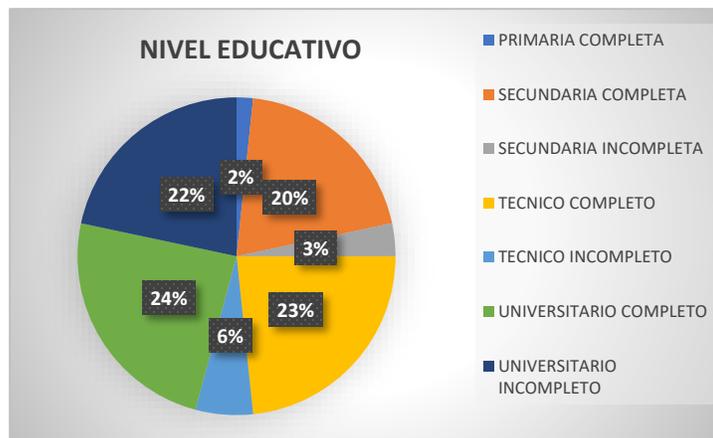
Del total de 120 capacitados el 67% son mujeres y el 33% son varones que oscilan en una edad promedio de 25 a 45 años en su mayoría.



Fuente: Elaboración propia (Base de Datos proyecto)

De acuerdo con la distribución geográfica donde se concentra la mayor parte de participantes del proyecto es en el distrito de Cusco con un 31%, el 23% se concentra en el distrito de san Sebastián, el 18% en Wánchaq y el 15% en el distrito de Santiago todos en la provincia de Cusco. En menor porcentaje en las provincias de Sicuani, Calca, Pisac, Acomayo, Urubamba y Echarate provincias de la región Cusco. De igual forma, el proyecto por su naturaleza ejecutado de forma virtual y presencial también tuvo alcance a otras regiones del país, por ejemplo, Jujín, Tacna, Puno, Ica y Arequipa.

Los emprendimientos de total de participantes, el 62% del total de emprendimientos en marcha se encuentra en el sector producción, 24% en el sector comercio y el 14% en servicio.



Fuente: Elaboración propia (Base de Datos proyecto)

Con respecto al nivel educativo de total de participantes del proyecto el 24% tiene un nivel educativo superior universitario completo, seguido por el nivel de superior no universitario completo (técnico) con un 23%. Y sin mucha diferencia, superior técnico incompleto y secundaria completa con 22% y 20% respectivamente, un 6% de secundaria completa y 2% de primaria completa. Esto se justifica con el perfil de proyecto, hay un alto porcentaje de participantes con estudios superiores que perdieron sus empleos a causa de pandemia, en específico estos son profesionales y técnicos en el sector turismo que se vieron obligados por la necesidad de generar ingresos económicos a emprender pequeños negocios. Ya que en su mayoría son jefes de familia y tienen bajo su cuidado hijos, padres y otras responsabilidades.

La lenta reactivación económica fue motivo de que estos grupos no tengan expectativas de retomar su empleo anterior e iniciar pequeños emprendimientos.

Otro grupo considerable son participantes con secundaria completa 20% y estudios superiores técnicos universitarios incompletos 22% que tienen ideas de negocios y negocios en marcha aun no sostenibles. Qué también la pandemia los afectó considerablemente, algunos necesitaron reinventarse y buscar nuevos canales de comercialización acorde al contexto que se vivía en el país.

- Sobre los avances de los objetivos y resultados del proyecto (ajustado a meta proyecto)**

AVANCE EJECUCIÓN ABRIL 2021– ABRIL 2022	
Meta proyecto	Resultado
100 participantes son capacitados	Total, capacitados: 120 (avance 120%)
70 participantes han formalizado sus negocios	Total, formalizados: 53 (avance 72 %)
70 participantes han accedido a un crédito financiero	Total, acceso crédito financiero: 45 (avance 64%)

META Y RESULTADOS EJECUCIÓN PROYECTO ABRIL 2021 – ABRIL 2022								
Meta proyecto	Resultado total proyecto abril 2021 – abril 2022	Resultado grupo 1	Avance grupo 1	Resultado grupo 2	Avance grupo 2	Resultado grupo 3	Avance grupo 3	TOTAL AVANCE (abr 2021- abr 2022)
RESULTADO 1	100 CAPACITADOS	41 (41%)	41 capacitados	42 (42%)	42 capacitados	37(37%)	37	120 (120%) capacitados
RESULTADO 2	TOTAL FORMALIZADOS (70%)	24 (34%)	24 formalizados	20 (29%)	20 formalizados	9 (13%)	9 formalizados	53 (72%) formalizados
RESULTADO 3	TOTAL ACCESO A CRÉDITO (70%)	22 (31%)	22 accedieron a crédito	12 (17%)	12 acceso acreditado	11 (16%)	11 acceso a crédito	45 (64%) Acceso crédito

#### FORMALIZADOS: 53 PARTICIPANTES (AVANCE 72%)

- Para el total de formalizados el RUC (registro único del contribuyente) de persona natural con negocio es la categoría más utilizada por los emprendedores para iniciar sus actividades económicas de manera formal, acogiéndose principalmente a los regímenes de Nuevo RUS (es un régimen tributario creado para los pequeños comerciantes y productores, el cual les permite el pago de una cuota mensual fijada en función a sus compras y/o ingresos, con la que se reemplaza el pago de diversos tributos) y el Régimen MYPE Tributario (RMT) (este les exige condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias). El 98% del total de formalizados están bajo el régimen Nuevo RUS y el 2% está bajo el régimen MYPE Tributario.
- Del total de no formalizados (56%), el 68% señala que aún no desea formalizarse porque poseen negocios pequeños itinerantes, el 23% señala que aún tienen una idea de negocio por lo su formalización será cuando inicien sus actividades y el 9% señala que sus negocios tienen un canal de comercialización virtual por redes sociales y aun no ven conveniente formalizarse, ya que no tienen tiendas físicas y SUNAT no le exige pagar impuestos.

#### ACCESO A CRÉDITO FINANCIERO: 45 PARTICIPANTES (AVANCE 64%)

- El total de participantes que lograron acceder a un crédito financiero lo realizaron en cajas financieras, estos debido a sus menores tasas de interés y no en bancos ya que poseen elevadas tasas de interés. Entre las principales entidades financieras que otorgaron créditos a nuestros participantes tenemos a la CAJA MUNICIPAL CUSCO, CAJA SULLANA, CAJA AREQUIPA, CAJA HUANCAYO y CREDINKA.
- El total que no accedió a algún tipo de crédito financiero es de 63%, de los cuales el 35% señala que no desea un crédito financiero porque trabaja con capital propio (ahorros personales/familiares), él 22% posee capital acumulado y está es la base con la que se financia su emprendimiento, el 15% señala que aún tienen una idea de negocio por lo que el acceso a crédito será a futuro. El 19% señala que aún no necesita por motivos varios (están en Infocorp<sup>3</sup>, no confían en las entidades financieras, tienen elevadas tasas de interés, etc.), asimismo el 8% señala que no requieren de un crédito porque poseen prestamos familiares y el 2% tienen capital por premios semillas que ganaron en concursos que brinda el Estado peruano para reactivar sus emprendimientos.

<sup>3</sup> Infocorp es la base crediticia del Perú, es el buró que recopila la información más completa de endeudamiento del país.

• Ejecución presupuestal del proyecto

PRESUPUESTO PROYECTO EN SOLES (01 ABR 2022 – 01 ABR 2022)	PRESUPUESTO 01 ABR 2021 - 01 ABR 2022 (12 meses)	GASTOS 01 JUN 2021 - 31 OCT 2021 (7 meses)	GASTOS 01 JUN 2021 - 31 OCT 2021 % (7 meses)	GASTOS 01 NOV 2021 - 01 ABR 2021 (5 meses)	GASTOS 01 NOV 2021 - 01 ABR 2021 (5 meses)	SALDO PRESUPUESTO	SALDO PRESUPUESTO %
GASTOS ABRIL 2021 - ABRIL 2022	S/. 306,600	S/. 158,597	52%	S/. 148.003	48%	S/.0.00	0%
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 306,600</b>	<b>S/. 158,597</b>	<b>52%</b>	<b>S/. 148.003</b>	<b>48%</b>	<b>S/.0.00</b>	<b>0%</b>

2. ACTIVIDADES REALIZADAS DEL PROYECTO

**Resultado 1: Los beneficiarios tienen claros sus objetivos y sus actitudes para ejecutar actividades de emprendimiento basados en la cultura empresarial.**

**ACT. 1 organización del proyecto para su ejecución**

- **Identificación y selección del grupo objetivo con la línea de base correspondiente y perfil respectivo; asegurando los procesos de bioseguridad de los beneficiarios durante la ejecución del proyecto**

**Elaboración de Línea de Base.** - Se elaboró un cuestionario de preguntas para la obtención de información relevante inicial del grupo objetivo, con el fin de obtener información sistemática para la ejecución del proyecto.

**Plan de identificación de beneficiarios.** - Se realizó un plan de las estrategias para poder focalizar al grupo objetivo potencial, en el cual se utilizó diferentes modalidades de selección por ejemplo la difusión del flyer informativo a través de las redes sociales de CEDNA, visitas a ferias de emprendimientos, búsqueda de grupos organizados ligados a emprendimientos y otros.

**Difusión de programa.** - Se desarrolló un flyer informativo para la convocatoria de participantes el cual fue difundido por medio de los canales virtuales (redes sociales y en diferentes grupos) para lograr la inscripción de participantes. Asimismo, se difundió el programa de forma presencial en el cual se visitó ferias y lugares concurridos por emprendedores con volantes de información.

**Sistematización de la línea base.** - Una vez obtenida la información del Google formulario con la información de los inscritos se procedió a realizar la sistematización y procesamiento de la información obtenida con el fin de tener la información inicial de grupo, evaluar las habilidades iniciales de cada participante, el estado de su emprendimiento (marcha o idea), y otros datos relevantes para la ejecución del proyecto.

**Selección de participantes.** - Una vez se realizó el cierre de convocatoria y la sistematización, se procedió con la selección de los participantes. En el cual se tuvo más de 120 inscritos, donde se realizó las entrevistas personales y otros para filtrar a los participantes finales.

**Entrevistas al participante.** - Se les realizaron las entrevistas a los postulantes para conocer el interés y continuidad en el programa, las entrevistas se desarrollaron de manera presencial como virtual. En este proceso se evalúa las aptitudes de cada emprendedor y su compromiso con el programa.

- **Identificación y coordinación con entidades públicas y privadas como: SUNAT, Banca privada, cajas municipales y afines, para comprometerse como aliados estratégicos en la ejecución del proyecto**

En esta etapa se realizaron la coordinaciones, llamadas y visitas a las instituciones correspondientes para darles a conocer el programa y los objetivos que se quieren lograr, en el cual varios de ellos aceptaron se aliados estratégicos en la ejecución del proyecto y se enviaron documentos formales como la carta de invitación. Una vez identificados a los aliados estratégicos se procedió a armar una base con el registro de los aliados (nombre de la institución, nombre del contacto, número telefónico y correo electrónico).

Nuestros aliados estratégicos:

- **Ministerio de la Producción**, mediante el programa “Tu Empresa” encargado de impulsar la formalización a emprendedores del país. Este aliado nos apoya con la documentación y el proceso de formalización de los emprendedores a cargo del coordinador regional en Cusco.
- **Gobierno Regional:** entidad pública parte del Estado peruano dentro de la entidad. Se conversó con el coordinador del programa CISE Emprendedor, que es una incubadora de negocios, para que nos pueda ayudar con la focalización de los emprendedores sabiendo el perfil de nuestro programa.
- **Entidades Financieras:** dentro de las entidades financieras se realizó el contacto con las siguientes entidades:
  - Caja Cusco, con la analista de crédito
  - Caja Arequipa, con la analista de crédito
  - Caja Huancayo, con el analista de crédito
  - Credinka, con el analista de crédito
- **Psicología del emprendedor:** con especialista, quien desarrolló temas de motivación y cómo manejar las emociones en tiempos de pandemia.
- **Ruway yachay:** Consultora de gestión empresarial, sistema integrado de gestión, elaboración de planes ambientales, estudios de mercado, constitución e informatización de empresas, con el coordinador quien desarrolló los temas de educación financiera y nos apoyó en convocatoria de participantes.
- **OIT (organización internacional del trabajo):** con el facilitador, quien desarrolló los temas de educación financiera.
- **Área contable para emprendedores:** con Contadora especializada en pequeños negocios, quien desarrolló como gestionar y tramitar los temas tributarios para emprendedores.

## ACT.2 Retroalimentación de procesos y toma de decisión para el emprendimiento exitoso

- **Revisión e interiorizar el conocimiento del mercado para el emprendimiento**

En esta etapa la asesora de negocios desarrolla un manual guía para los emprendedores del programa, donde se encuentra el paso a paso la teoría de gestión de negocios. Asimismo, se desarrolla el formato de plan de negocio donde va de acorde con el avance de cada sesión.

El plan de negocio es una plantilla vacía para que cada emprendedor pueda ir llenando de acuerdo con su negocio, este plan de negocio, así como el manual, está contemplado en 3 etapas, 1) plan de negocio 2) plan de comercialización 3) costos de producción y análisis financiero.

- **Compartir experiencias de emprendimiento con empresarios de experiencia en talleres interactivos sobre gestión empresarial (Oportunidades de inversión)**

Los emprendedores realizaron visitas individuales a negocios relacionados con su rubro para poder conocer más de ello. Así mismo dentro de las ferias se hacían los ejercicios prácticos, donde el emprendedor tenía el contacto directo con su cliente final y al mismo tiempo ellos tenían que ir a visitar a otros negocios para analizar y saber más del negocio y conocer su fortalezas y debilidades.

- **El manejo de procesos de administración y gestión de un negocio**

**\*Desarrolló del primer taller virtual, conceptos del plan de negocio y la importancia**

En esta etapa se presenta el manual de gestión de negocios elaborado por el especialista Asesora de negocios, donde se les da la inducción a los participantes de lo que consistirá el programa, los temas teóricos, prácticos, talleres interactivos, etc.

De igual forma, se presentó y explicó el plan de negocio una herramienta muy importante para los emprendedores. En este punto a los emprendedores se les dio a conocer cada uno de los aspectos e ítems que se van a ir tocando en todo el proceso de capacitación, dándoles una vista panorámica y que es lo que se quiere lograr con todo este proceso y sobre todo reiterando su compromiso en el programa.

- **Taller piloto de carácter práctico de gestión empresarial con la aplicación de producción (oferta y la Demanda) con productos fácticos, ventas fácticas ganancias o pérdidas fácticas con un pequeño capital (simbólico aporte de CEDNA para el taller) para grupos del taller previamente seleccionados**

**Participación en ferias:**

Dentro del periodo de ejecución del proyecto se innovo una actividad muy importante, la participación en ferias de emprendimiento. Esta fue una actividad en la cual los participantes ejecutaban practicas reales de gestión empresarial, desde pensar que producto vender hasta cuanto de utilidades han conseguido en el día de feria. Asimismo, se potencia el conocimiento real del mercado, la existencia de nuevos canales de comercialización, formar de promocionar un producto, la existencia de plataformas digitales financieras, fidelizar clientes, las externalidades de estos eventos, la competencia, etc.

## PRINCIPALES LOGROS DEL RESULTADO 1

- Se logró consolidar la selección de 120 participantes, un número mayor a la meta total estimada de 100 participantes.
- Se logró ejecutar los talleres virtuales y presenciales con éxito. La experiencia del asesor de negocios y la participación dinámica de los participantes fue vital para ello.
- La ejecución de los talleres prácticos de gestión empresarial con la participación en ferias fue productiva. Los participantes adoptaron habilidades como emprendedores capacitados, adquirieron conocimiento del comportamiento del mercado real, encontraron dificultades y oportunidades, detalles que fueron resueltos en los talleres de capacitación.
- Se logró consolidar las alianzas y compromiso con los aliados estratégicos, los cuales tuvieron un papel importante en el proceso de ejecución del proyecto y el logro de objetivos.
- Se logró interiorizar el conocimiento del mercado para el emprendimiento, a través de talleres teóricos y prácticos, asistencia técnica, acompañamiento virtual y presencial.

**RESULTADO 2: El 70% del grupo objetivo ha formalizado su negocio ante la SUNAT (superintendencia nacional de administración tributaria) y desarrollan actividades económicas de manera sostenida, después de la capacitación.**

### Actividades del resultado 2

#### ACT. 1 capacitación de procesos de formalización

- **Ejecución de un programa de ilustración, capacitación y talleres de procedimientos administrativos sobre la formalización microempresarial**

##### **\*Desarrollo del taller de formalización presencial o virtual por aliado estratégico (PRODUCE)**

Se desarrollaron talleres de formalización tanto presencial como virtual. El taller lo realizó nuestro aliado estratégico de "TÚ EMPRESA" del ministerio de producción, por el representante economista, el cual también realizó el seguimiento a los participantes que se formalizaron, ayudándoles primero de manera virtual en el llenado de sus formatos y en algunos casos de forma presencial para aquellos emprendedores que fueron a la oficina principal de Tu empresa. Esto bajo acompañamiento directo del asesor de negocios.

Los temas que se tocaron en los talleres de forma concisa fueron:

- ❖ Importancia de la formalización
- ❖ La formalización a través de programas como Tu empresa
- ❖ Beneficios de la formalización
- ❖ Diferencias básicas entre una persona natural con negocio y una persona jurídica
- ❖ Regímenes tributarios
- ❖ Requisitos para constituir una empresa

- **Alcances de carácter administrativo, contable, y de tributación**

##### **\*Desarrollo de talleres contables y tributarios virtual o presencial (contadora)**

Dentro de los talleres contables y tributarios se tuvo la presencia de la contadora pública, quien nos dio los conceptos prácticos para que los emprendedores puedan realizar sus declaraciones de su negocio ante SUNAT, recomendaciones para poder bajar los impuestos, la importancia de poder solicitar factura al momento de realizar una compra, y saber organizar y ordenar sus finanzas.

- **Alcances de carácter empresarial vinculante al crecimiento y el crédito**

- \***Taller de la importancia de un crédito para el negocio/ importancia de la formalización y el crédito**

En este proceso se tuvo la participación de nuestros aliados estratégicos, las entidades financieras, los cuales desde su perspectiva y conocimiento dieron talleres de la importancia de un crédito para el negocio, el buen uso del crédito (entender la diferencia entre usar el dinero propio (ahorro) y el préstamo (crédito o préstamo), reflexionar en torno de cuando es conveniente un crédito y cuando no, que debemos saber y entender antes de solicitar un crédito, como manejar adecuadamente un crédito.

Asimismo, se explicó la importancia de la formalización para acceder a un crédito, y los beneficios que trae la formalización de un negocio y las bajas tasas de interés.

- **Taller práctico de los procesos a seguir, para la formalización de su proyecto elaborado por los beneficiarios para ser presentado ante la SUNAT**

- \* **Taller de documentos y requisitos necesarios para la formalización.**

Dentro de esta etapa se les dio a conocer cuáles son los documentos y requisitos necesarios para poder formalizar, para que los emprendedores vayan reuniendo.

- \* **Taller de empresario exitoso Tema: importancia de la formalización y el crédito.**

Dentro de esta etapa se realizó los talleres mediante la plataforma Zoom y presencial con PRODUCE y las cajas Aliadas, para poder indicar su importancia dentro de la formalización y del crédito.

- \***Armado de carpetas de los participantes con la documentación solicitada**

Una vez el emprendedor junta su documentación necesaria nos envía vía digital para poder entregar a nuestro aliado. En varios casos nuestros emprendedores lo realizaron de forma directa con el mismo programa, donde después del trámite nos envían la ficha RUC.

- \***Ejecución y acompañamiento a los participantes para la formalización**

En todos los procesos de formalización está bajo seguimiento y acompañamiento personalizado del asesor de negocios en coordinación con el coordinador del proyecto. También dentro del proceso está la participación de nuestro aliado estratégico de "Tu empresa" que cumple un papel importante como especialista en formalización y como vinculante para la formalización, esto con estrecha coordinación con el asesor de negocio.

- \* **Entrega de ficha "Consulta Ruc" con la verificación de la formalización**

En esta etapa los emprendedores envían su ficha Ruc con la formalización al asesor de negocios o en varios casos envían su número de RUC como persona natural con negocio, o como persona jurídica para nosotros poder hacer la consulta vía "Consulta SUNAT" para corroborar su formalización. Posteriormente esta información es corroborada por el coordinador del proyecto.

## ACT. 2 capacitación de su plan de negocios

- **Capacitación sobre contenidos de plan de negocios**

**\*Taller del contenido del plan de negocio y la importancia de su desarrollo.**

En este taller se da a conocer el contenido del formato el plan de negocio y la secuencia lógica que tiene con su manual del participante, donde ellos aprecian los temas que se van a ir tratando, escuchando algunas sugerencias que sean de su mayor interés para poder dar mayor énfasis en el tema. Asimismo, se les hace entrega física de manual de plan de negocio en las instalaciones de CEDNA y virtual a través de sus correos electrónicos.

- **Los beneficiarios organizan sus procesos técnicos y de administración (stock de productos a ofrecer, agenda de proveedores, análisis de costos de producción o de comercialización, gastos generales, cálculo de utilidades y/o pérdida) para poner en marcha sus negocios que se proponen desarrollar**

**\*Taller de elaboración de la propuesta de valor del negocio**

Los participantes aprenden a realizar una propuesta de valor diferencial, a diferenciarse de la competencia y el por qué los clientes tendrían que ir a comprar sus productos con ellos y no con otros.

**\*Taller de Análisis FODA / Misión Visión**

Dentro de este tema se toca el FODA, describiendo las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, también la misión y visión del negocio, en el mediano y largo plazo.

**\*Taller de investigación del mercado - herramientas de recojo de información**

Dentro de este taller, una vez entregada la información y con ejercicio desarrollado del caso de ANA, los participantes tienen como trabajo ir a realizar la investigación del mercado de acuerdo con el rubro de negocio que poseen.

**\*Taller de Comercialización - Identificar las 4Ps del Marketing**

Se explica las 4Ps del marketing Mix desarrollando cada uno de ellos con ejercicios práctico viendo que es el Producto, precio, plaza, promoción. A esto con el avance del tiempo y la actualización, nos indican que existen 3Ps más, desarrollándolo de igual manera, entre ellas se encuentran personas, procesos y pruebas físicas.

**\*Taller de Comercialización - redes sociales**

En este punto explicamos la importancia de los medios digitales, y como este medio se ha vuelto importante por el contexto de la pandemia, ya que los clientes en su mayoría se encuentran en redes sociales, explicándoles desde la creación de un fan page, la realización de páginas que nos permite crear logos para el negocio, creación de catálogos virtuales, las formas de poder tomar fotografías a los productos, el de vender el detrás del producto, la utilización de la plataforma CANVAS, que nos permite la creación de post para ir publicando y finalmente la estructura de textos de cómo se debe de escribir antes de publicar, llamado la atención del cliente, junto con los hashtag.

**\*Taller de Compras e inventarios**

Explicar el proceso de realizar su lista antes de ir hacer las compras según lo faltante para el negocio, realizando un inventario importante para el negocio y tener más claro para poder organizar el negocio con las finanzas.

**\*Taller de Costos de producción (costos fijos, variables, depreciación)**

Dentro de este punto se aprende a diferenciar que son los costos fijos y variables, la importancia de conocer la depreciación y saber calcularlo, para tener más a detalle los costos en los que incurre el negocio para una buena determinación del precio de venta y ser más competitivos en el mercado.

**\*Taller de precios de venta y punto de equilibrio**

Los participantes aprenden a evaluar cómo se está comportando el mercado en el rubro del negocio y que así sería mejor determinar el precio de venta para ser más competitivos. Dentro del punto de equilibrio verifican el número mínimo de venta que ellos deben de tener para no ganar ni perder, que en determinada cantidad ellos ya estarían generando ganancias, donde ellos mismos planifican sus estrategias para llegar a su meta en ventas.

**\*Taller de planificación financiera**

Dentro de la planificación financiera se les enseña el de planificar sus estrategias, para alcanzar las metas financieras.

**\*Taller de proyecciones de venta**

Dentro de este tema se les indica la importancia de realizar sus proyecciones de ventas según sus temporadas, viendo las temporadas bajas y alta, e indicando el motivo del porque es alto y bajo, y qué estrategia podría utilizar para alcanzar más ventas.

**\*Taller de estados de ganancia y pérdidas del negocio**

Dentro de este punto los emprendedores ya conocen cómo serían sus ganancias y pérdidas por las proyecciones realizadas que ellos colocaron donde se dan cuenta que podrían mejorar.

**\*Taller de flujo de caja**

En el flujo de caja los emprendedores aprenden la importancia de realizarlo, y el porqué es necesario ya que ellos se dan cuenta que les sirve para realizar sus proyecciones y vean que meses puedan realizar compras, para dar un vistazo más panorámico del negocio.

**PRINCIPALES LOGROS DEL RESULTADO 2**

- Se logro ejecutar los talleres de formalización con los aliados estratégicos Ministerio de la producción, los cuales brindaron información de lo que engloba la formalización, tipos, requisitos y beneficios.
- En este resultado se logró ejecutar con éxito todos los talleres de gestión empresarial por la asesora de negocios.
- Se logro la formalización del 72% con respecto a la meta (70%) de participantes en el periodo de un año de ejecución.
- Se logro ejecutar la asistencia técnica personalizada de los aliados estratégicos y la asesora de negocios de cada participante para la formalización durante la ejecución de proyecto.

**Resultado 3: El 70% del grupo objetivo son sujetos de crédito del sistema financiero local (bancos, cajas municipales, cooperativas y otros). Asumiendo los beneficiarios la necesidad del crédito para la sostenibilidad de su emprendimiento.**

### Actividades del resultado 3

#### ACT 1 Capacitación de la cultura del financiamiento

- **Qué es el financiamiento y cómo sirve para mejorar los negocios**

- **\*Taller de que es el financiamiento y la importancia**

Dentro de este ítem, se tuvo la participación de nuestros aliados estratégicos de las entidades financieras como las CAJA CUSCO, CAJA AREQUIPA, y CREDINKA, para que los emprendedores conozcan la importancia de un crédito y sobre todo de estar en regla el sistema financiero para no tener problemas futuros y su negocio siga creciendo.

De igual forma se tocó el tema de educación financiera con nuestros aliados estratégicos de Ruway Yachay y la OIT (Organización Internacional del Trabajo)

**EDUCACIÓN FINANCIERA:** Es un programa de la OIT, que nace de la crisis generada por el COVID-19. La pandemia ha agravado la situación económica de muchos trabajadores, tanto formales como informales. En el marco de la necesidad de implementar soluciones innovadoras con foco en la protección social, recuperación de medios de vida y transición hacia el empleo decente.

#### OBJETIVOS DE LA FORMACIÓN

- Facilitar a los participantes tomar decisiones financieras informadas.
- Promover actitudes responsables y productivas respecto al ahorro, gastos y endeudamiento.
- Promover cambios en el comportamiento al administrar las finanzas personales y familiares.
- Promover la igualdad de género y fortalecer el rol de la mujer en la gestión financiera.

En el programa se tocó temas desde gestionar de manera eficaz tu presupuesto, conocer los productos de ahorro, usar inteligentemente productos de crédito y evitar el endeudamiento, entender los medios de pagos y utilizarlos en forma segura, establecer una buena relación con las instituciones financieras y gestionar los riesgos.

- **Exposiciones de oferta financiera para pequeñas empresas por parte de la oferta financiera existente en la ciudad del Cusco a cargo de las entidades de financiamiento**

- **\* Talleres de los aliados estratégicos "Entidades Financieras" sobre financiamiento virtual o presencial**

Dentro de este punto las entidades financieras expusieron los temas de las tasas de interés y porcentajes que manejan cada entidad financiera, recordándoles que el porcentaje puede variar según la calificación que tenga cada uno de los emprendedores según su riesgo.

- ➔ CAJA CUSCO – Expusieron sobre uso del crédito (entender la diferencia entre usar dinero propio y/o ahorro) y el prestado (préstamo), reflexionar en torno de cuando es conveniente un crédito y cuando no, que debemos saber y entender antes de solicitar un crédito, como manejar adecuadamente un crédito, tipos de tasas de interés, etc.

- CAJA AREQUIPA: Temas expuestos: Que es un crédito, tipos de crédito, créditos para personas jurídicas y naturales, requisitos para solicitar un crédito, segmentación de cliente, ciclo para otorgamiento de un crédito.
- CREDINKA: Temas expuestos: Inclusión financiera y bancarización, score crediticio, evaluación, campañas y beneficios.

- **Talleres interactivos sobre financiamiento a microempresas**

Con toda la información brindada por nuestros aliados estratégicos, los emprendedores pusieron en práctica los conocimientos adquiridos, a través de talleres interactivos donde ellos individualmente investigaron cómo se comportan otros negocios. Se realizaron un pequeño cuestionario de preguntas en el que obtuvieron información básica para el análisis de ventajas de obtener un crédito y de qué manera esto les ayudará al crecimiento de su negocio y de esa manera lograr su sostenibilidad a través del tiempo.

## **ACT 2 Formulación del plan de negocios**

- **Capacitación sobre la formulación de planes de negocios**

- **\*Asesoría grupal sobre la formulación de plan de negocio**

Dentro de este punto se tuvo la asesoría personalizada con cada emprendedor ya sea de manera presencial en las instalaciones de CEDNA y de forma virtual a través de la plataforma Zoom para poder avanzar y explicar su plan de negocio, ya que cada negocio es diferente uno a otro, dándoles las recomendaciones necesarias para mejorar su plan.

- **Talleres de formulación de planes de negocios**

Cada emprendedor debe de culminar con su plan de negocio que es muy importante para poder conocerlo de manera más técnica y sobre todo evaluar sus riesgos y plantear estrategias para mejorar.

- **Taller de formulación del plan de negocios de cada microempresario**

- **\*Asesorías personalizada para la corrección y finalización del plan de negocio**

En este punto los emprendedores entregan su plan de negocio al asesor de negocios donde se les revisa y se levanta las observaciones si hay que mejorar algo, dándole las recomendaciones necesarias en cada rubro de negocio. Además, se les da la asistencia técnica virtual y presencial para que logren tener un plan adecuado para ejecutarlo. Además, logren sustentarlo ante jurados calificadores y asesor de negocios.

- **Presentación de los planes de negocios ante las entidades financieras preferidas**

- **\*Seguimiento y acompañamiento para la solicitud del préstamo**

En este punto, el asesor de negocios con los emprendedores que ya están decididos a sacar un préstamo financiero, se les hace el acompañamiento previamente coordinando con la entidad financiera que escogieron para sacar el préstamo, asimismo se entrega medios de verificación a coordinación de proyecto.

### PRINCIPALES LOGROS DEL RESULTADO 3

- Se logró consolidar los talleres con las entidades financieras, los cuales otorgaron una variedad de opciones de acceso a crédito de acuerdo con las necesidades de cada participante, tipo de negocio, etc.
- Se logró el acompañamiento personalizado en cada etapa de acceso a crédito e inversión de este.
- Los participantes lograron culminar sus planes de negocio y sustentarlo. Así como, ponerlos en práctica para la mejora de sus emprendimientos y conseguir su sostenibilidad.
- El 64% de participantes con respecto a la meta (70%) lograron acceder a un crédito financiero en el año de ejecución del proyecto.

#### ● Clausura de grupos (tres grupos)

En clausura se organizó la exposición de planes de negocio de forma presencial y virtual de los participantes. Se tuvo la presencia de los aliados estratégicos para ser los jurados en la evaluación de la sustentación de los planes de negocio. Al finalizar las sustentaciones los directivos dan palabras de motivación para que continúen mejorando sus emprendimientos, finalizando se les da la entrega de las constancias de agradecimiento a nuestros aliados, y sus certificados de participación a los emprendedores, para que finalmente acabe en palabras de agradecimiento cumpliendo todos los protocolos de bioseguridad ante la emergencia sanitaria.

#### ● Cierre de proyecto

En esta actividad se tuvo la presencia de los participantes (emprendedores) en un acto de presentar los logros en sus emprendimientos a través de una exposición, asimismo demostrar el impacto del proyecto en el crecimiento, mejora y sostenibilidad de sus emprendimientos. Presentaron sus proyectos antes los directivos de nuestra organización CEDNA, aliados, equipo ejecutor y técnico. Dentro de este evento se corroboró el éxito del proyecto. Los criterios de avance calificados y constatados fueron: crecimiento en nivel de ventas, manejo de plataformas digitales financieras, avance en el uso de redes sociales, exploración de nuevos de comercialización, elaboración y ejecución del plan de negocio, estrategias de atención al cliente y ventas, presentación de sus productos, formalización y acceso a créditos. Los participantes lograron sustentar y demostrar los avances individuales y grupales de esos criterios.

Al finalizar el evento se otorgó los certificados de participación y pequeños premios (incentivos económicos) a todos los participantes que lograron presentar sus proyectos.

## 2.5 ACOMPAÑAMIENTO, SEGUIMIENTO Y MONITOREO

### De los participantes - emprendedores

El asesor de negocios realizó el seguimiento y acompañamiento de los emprendedores mediante llamadas telefónicas, asesorías mediante Zoom y las visitas domiciliarias, visitas a sus negocios, así como también el seguimiento en sus actividades como las ferias. Para el proceso de formalización y acceso a crédito financiero se realizó el seguimiento personalizado en coordinación con los aliados estratégicos.

### **Del asesor de negocios**

El coordinador del proyecto realizó el seguimiento y monitoreo al asesor de negocios, asistencia a talleres ejecutados, mediante reuniones presenciales periódicas, visitas inopinadas, reuniones por Zoom, reuniones por Google Meet, llamadas telefónicas, etc. Asimismo, se les consultó a los emprendedores de cómo veían los talleres el cual ellos tuvieron un alto grado de apreciación y valoración del trabajo y profesionalismo del asesor de negocio, ya que gracias a este programa mejoraron en gran magnitud sus negocios, a través de la formalización y el acceso a crédito financiero.

### **De los aliados estratégicos**

El coordinador de proyecto y asesor de negocios realizaron el seguimiento a los talleres brindados por los aliados estratégicos, coordinando fechas y horarios de talleres, corroborando la participación de los emprendedores, monitoreando asistencias, consultas, etc. Asimismo, coordinando los temas y alcances de cada taller. Dentro de este proceso se tuvo la participación comprometida de los aliados estratégicos.

### **3. MÁS IMPORTANTES CONCLUSIONES**

- ✓ La virtualidad fue un mecanismo importante e innovador que permitió brindar los cursos de capacitación virtual del proyecto a participantes que habitan fuera de la ciudad de Cusco, esta modalidad fue inclusiva a su vez fue enriquecedora para el desarrollo de las sesiones. Las diferentes experiencias de los participantes ayudó a ver otros aspectos importantes que tomaron como aprendizaje en cada sesión.
- ✓ CEDNA innovó un proyecto acorde a la problemática latente de la informalidad en el Perú.
- ✓ CEDNA contribuyó a la reactivación económica en el Cusco con la participación de los participantes en ferias.
- ✓ CEDNA contribuyó con la formalización de pequeños emprendedores reduciendo así la informalidad y limitaciones que este conlleva.
- ✓ CEDNA otorgó alternativas de crecimiento a pequeños emprendedores, a través de alternativas de financiamiento y formalización, capacitación en gestión empresarial, educación financiera y otros.
- ✓ El proyecto ejecutado por CEDNA consiguió su propósito, apoyar a pequeños emprendedores en el proceso de hacer sostenible su emprendimiento a través de la formalidad y el acceso a créditos financieros. De esa manera incrementar sus ingresos económicos para asegurar su calidad de vida y de su familia; y enfrentar de mejor forma las dificultades que trajo la pandemia.

**ANEXO:** Fotos proyecto

❖ PROMOCION, DIFUSIÓN Y SELECCIÓN DE PARTICIPANTES





❖ PARTICIPACION EN FERIAS DE EMPRENDIMIENTO (TALLERES PRACTICOS DE GESTIÓN EMPRESARIAL)













❖ EVENTOS ORGANIZADOS CON ALIADOS ESTRATÉGICOS



Organización  
Internacional  
del Trabajo



## I FERIA EMPRESARIAL BINACIONAL

 PERU - VENEZUELA 

# EMPRENDE SEGUR@2 - CUSCO



DOMINGO 28 DE  
NOVIEMBRE DEL 2021



PLAZOLETA  
DE SANTIAGO - CUSCO

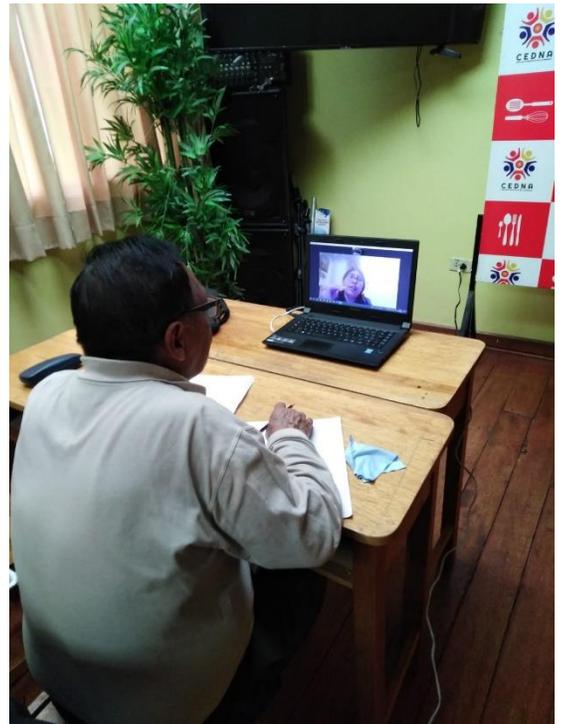
COMIDA, PASTELERÍA, FRUTOS SECOS  
PLANTAS NATURALES Y  
PRODUCTOS ECOLÓGICOS  
MANUALIDADES  
FRUTAS Y FLORES

- ▶ **ACTIVIDADES**
- ▶ CONCURSO DE TORTAS TEMÁTICA "BIENVENIDA NAVIDAD"
- ▶ SHOW PARA NIÑOS
- ▶ ARTISTAS INVITADOS



❖ SEGUIMIENTO, VISITAS PERSONALIZADAS Y ACOMPAÑAMIENTO A EMPRENDEDORES (INDIVIDUAL/ GRUPAL)







❖ SEGUIMIENTO PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL DE EMPRENDIMIENTOS (VIDEOS PROMOCIONALES)





❖ TALLERES DE GESTION EMPRESARIAL VIRTUAL CON EQUIPO CEDNA: DIRECTORA, ASESORA DE NEGOCIOS Y COORDINADOR PROYECTO



PROYECTO FORTALECIMIENTO DE CAPACITACIÓN PARA LA SOSTENIBILIDAD DE EMPRENDIMIENTOS 2021-2022

Zoom Reunión

Grabando

CEDNA JUAN JOSE HECTOR BECERRA Romulo villalba

Nadia Huilca

Participantes (22)

Q Buscar un participante

NH Nadia Huilca

A AlexBena

A Ana

Angel Mendoza

A ARIANNY

EL Every Leidy Quijada

HB HECTOR BECERRA

JJ JUAN JOSE

MF María Flores

MM Maribel, masajes spa cusco

Olinda Quispe

P Pablo

RV Romulo villalba

V Verónica DWS

21°C Muy nublado

21:44 23/11/2021

Zoom Meeting

Turn on Original Sound Recording... Speaker View

Nadia Huilca

Kely Sandra Hua...

Yuliana

Teresa Elizabeth ...

Yishar Miranda...

Adrielix

Mariela Tillero

Miluska Go

Jessica Campos

Ernesto Aysa

Romulo villalba

Igor Temoche

Alicia Pereyra

Julia Zoraida Cc...

Johana Morillo

Cinthya Arroyo B.

Carmen

Duendeandino

Cristina Choque

Participantes (19)

Find a participant

KS Kely Sandra ... (Co-host, me)

NH Nadia Huilca (Host)

Miluska Go

A Adrielix

AP Alicia Pereyra

C Carmen

CA Cinthya Arroyo B.

CC Cristina Choque

D Duendeandino

EA Ernesto Aysa

IT Igor Temoche

JC Jessica Campos

Johana Morillo

JZ Julia Zoraida Ccahuana Eguluz

11°C

19:37 29/11/2021

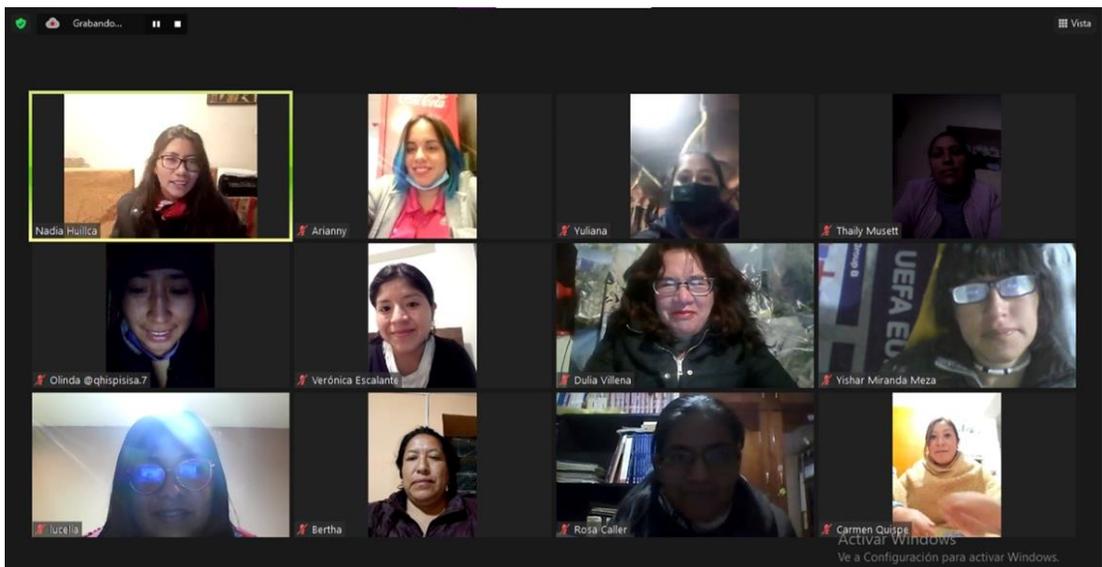
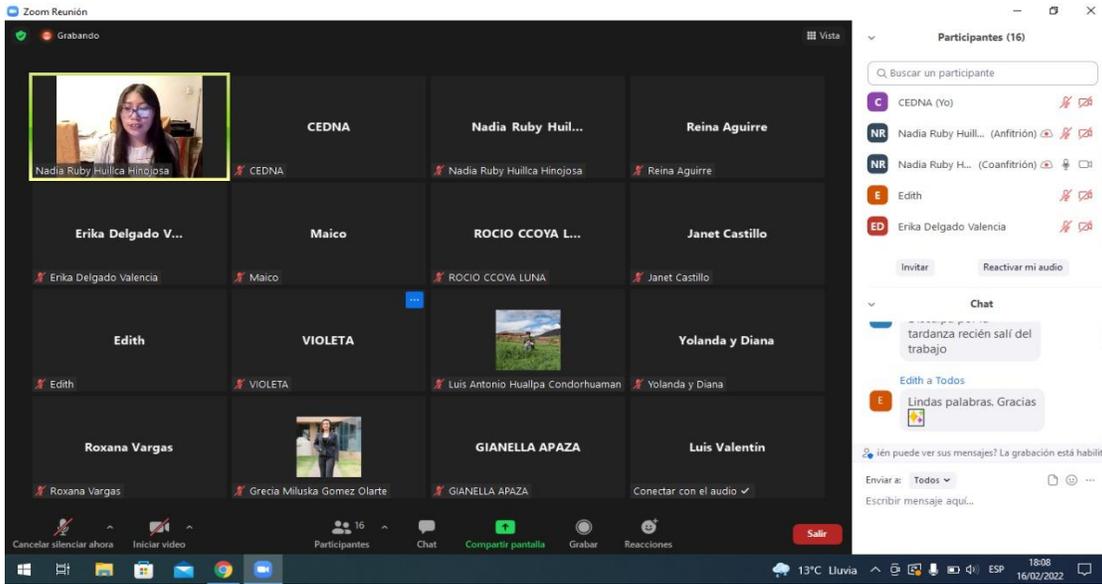
PROYECTO FORTALECIMIENTO DE CAPACITACIÓN PARA LA SOSTENIBILIDAD DE EMPRENDIMIENTOS 2021-2022

This screenshot shows a Zoom meeting in progress. The main content is a slide titled 'Producto' featuring a stack of colorful macarons. Below the image, a question is posed: '¿Qué necesidad específica se va a satisfacer?'. The Zoom interface includes a top bar with participant names (Jessica Campos, Mariela Tilleró, Remigio Flores..., Cinthya Arroyo B.), a 'Recording' indicator, and a 'Participants' list on the right with 16 members. The Windows taskbar at the bottom shows the time as 21:04 on 6/12/2021.

This screenshot displays a Zoom meeting with a slide titled '¿Quiénes podrían ser sus clientes?' and '¿Tienen alguna necesidad insatisfecha?'. The slide features a pyramid diagram representing Maslow's hierarchy of needs, with levels labeled A through E. The levels are: A (Necesidades fisiológicas o básicas), B (Necesidad de seguridad), C (Necesidades sociales), D (Necesidad de Autoestima), and E (Necesidad de Autorrealización). The Zoom interface shows participants ARIANNY, Nadia Ruby Huilca..., Romulo, and Verónica. The Windows taskbar indicates the time is 16:08 on 26/11/2021.

This screenshot shows a Zoom meeting where a Microsoft Word document is being shared. The document is a registration form with the following fields: 'Capacitado (a)', 'Nº de DNI', 'Nombre del Negocio', 'Facilitador(a)', 'Lugar', and 'Provincia'. The Zoom interface shows participants Cinthya Arroyo B., Yuliana, William Tupayachi, and Yishar Miranda... The Windows taskbar shows the time as 19:35 on 29/11/2021.

PROYECTO FORTALECIMIENTO DE CAPACITACIÓN PARA LA SOSTENIBILIDAD DE EMPRENDIMIENTOS 2021-2022



❖ TALLERES CON TU EMPRESA MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN “FORMALIZACIÓN”

Zoom meeting interface showing a presentation slide from the Ministry of Production. The slide title is "PROGRAMA NACIONAL TU EMPRESA" and the subtitle is "Plataforma de Apoyo al Emprendedor". The slide features the logos of the Ministry of Production and "Tu Empresa". A list of participants is visible on the right side of the screen.

Zoom meeting interface showing a presentation slide titled "Diferencias básicas entre una persona natural con negocio y una persona jurídica". The slide contains a table comparing characteristics of natural persons with and without a business versus legal persons.

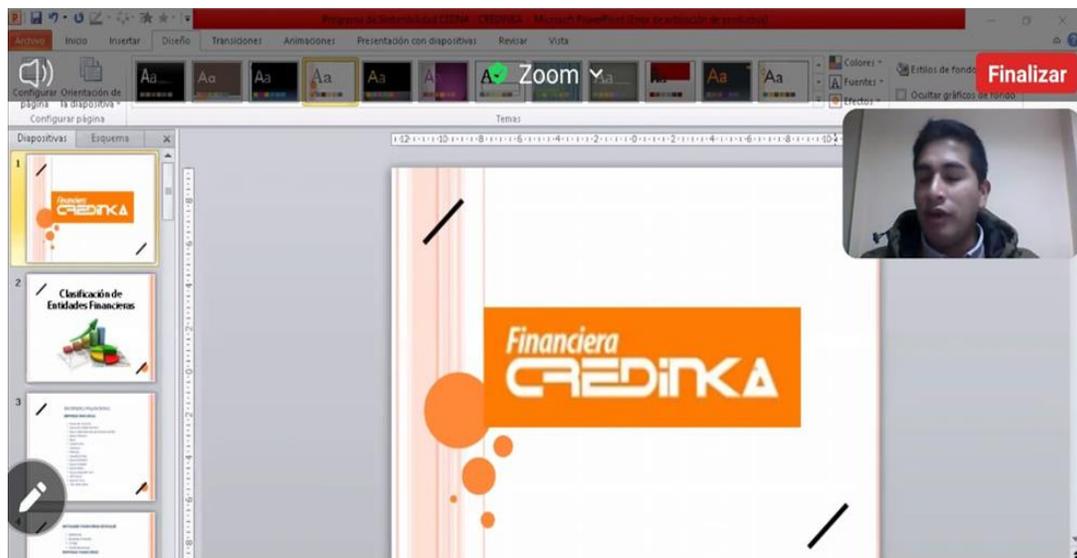
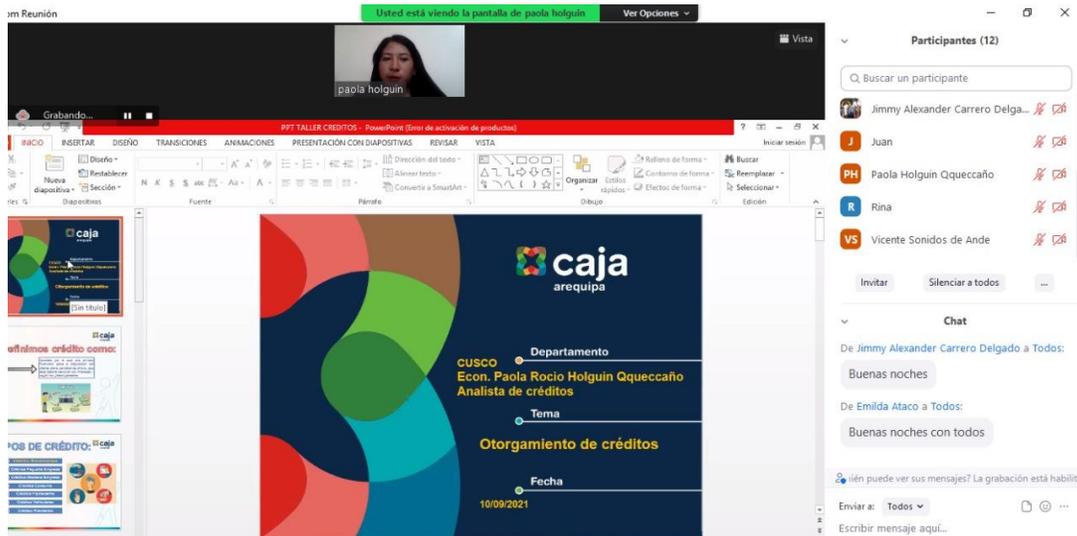
Característica	Persona natural con negocio	Persona jurídica
Número de personas	Una sola	De una a más
Responsabilidad	Ilimitada	Limitada
Capital social	No requiere demostrar	Requiere demostrar <sup>(1)</sup>
RUC	Inicia con 10	Inicia con 20
Régimen tributario	NRUS, RER, RMT, RG	RER, RMT, RG
Órganos	Solo el dueño	Según forma empresarial elegida

Nota 1/: Si bien la Ley no exige un mínimo o un máximo de capital social, el Centro Tu Empresa, CDE o Agente CDE trabaja con un monto mínimo de S/ 1000 y un máximo de 7 UIT. Según la notaría, este capital social deberá demostrarse mediante depósito en cuenta bancaria o declaración jurada.

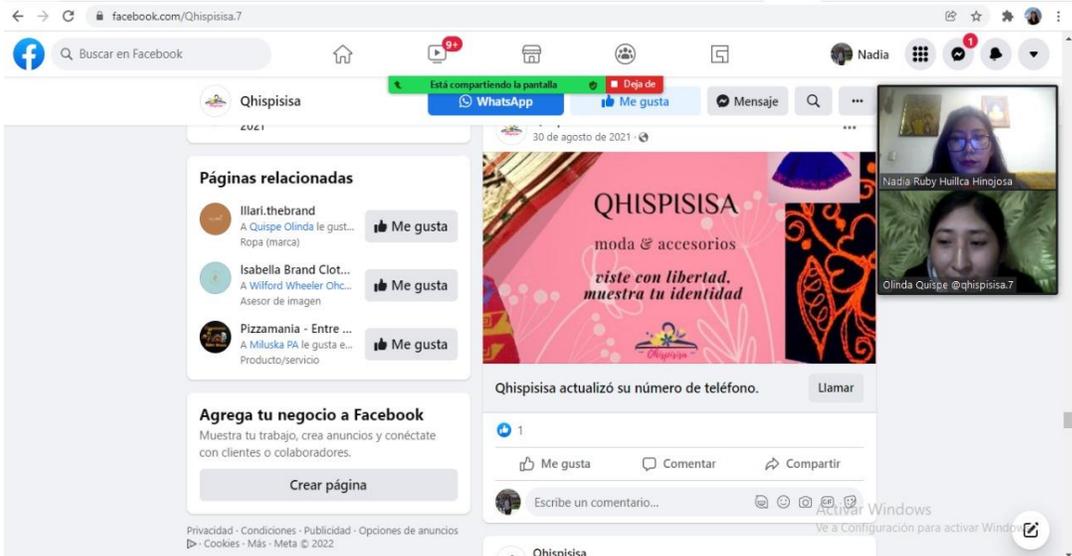
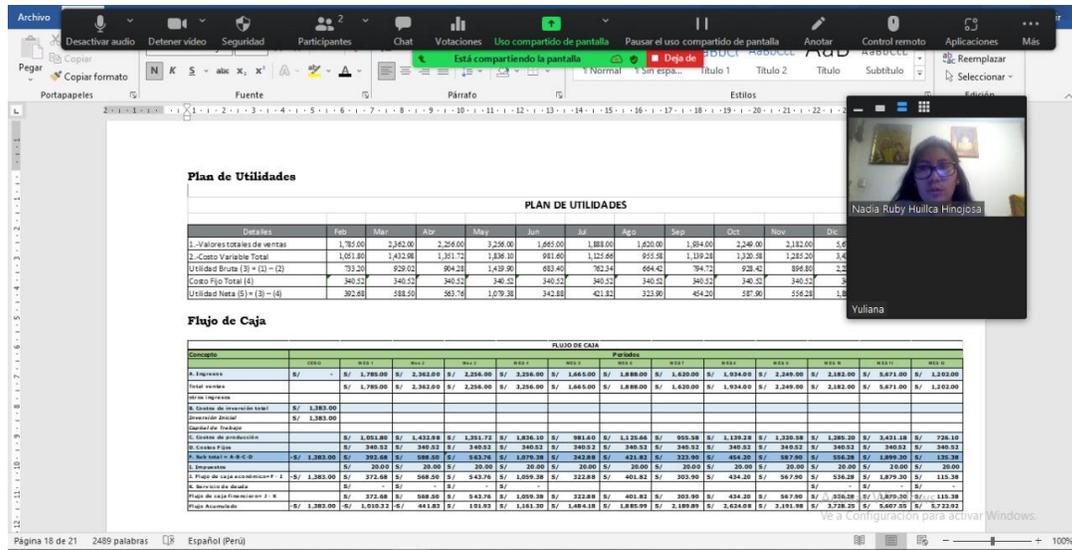
Zoom meeting interface showing a presentation slide titled "ESTRATEGIA DE FORMALIZACIÓN COMO PERSONA NATURAL CON Y SIN NEGOCIO". The slide discusses the impact of COVID-19 and provides information about the "Centro de servicios VIRTUAL" and a table of parameters for formalization.

Categorías	Parámetros		
	Total Ingresos brutos mensuales (Hasta S/)	Total de adquisiciones mensuales (Hasta S/)	Cuota mensual (S/)
1	5,000	5,000	20
2	8,000	8,000	50

❖ TALLERES CON ALIADOS ESTRATEGICOS ENTIDADES FINANCIERAS



❖ ASESORIAS PERSONALIZADAS Y FINALIZACIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIO DE LOS EMPRENDEDORES



Zoom Reunión Usted está viendo la pantalla de Nadia Ruby Huilca Hinojosa

Producto	Costo Variable por Unidad	Costo Variable Total (\$)
Plantas ornamentales grandes	8.49	67.88
Producto 6	4.20	17.00
Vela de soya 30gr	71.35	8.00
Plantas ornamentales grandes	46.08	128.08
Producto 7	12.00	12.00
Vela de soya 70gr	5.76	69.12
Costo Variable producción	704.66	704.66

Zoom interface includes: Sonido original: desactivado, Opciones de vista, Vista, Participantes, Chat, Compartir pantalla, Grabar, Reacciones, Salir.

Zoom Reunión Usted está viendo la pantalla de Nadia Ruby Huilca Hinojosa

### 3.3 Análisis FODA del negocio.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p><b>MI EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tener el manejo y técnica en el bordado.</li> <li>Contar con los conocimientos de programas computarizados para los diseños en m negocio.</li> <li>Condicimiento en Costura básica.</li> </ul>	<p><b>PODER ACCEDER A LOS CLIENTES</b></p>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

Zoom interface includes: Desactivar audio, Detener vídeo, Seguridad, Participantes, Chat, Votaciones, Uso compartido de pantalla, Pausar el uso compartido de pantalla, Anotar, Control remoto, Más.

Zoom Reunión Usted está viendo la pantalla de Nadia Ruby Huilca Hinojosa

Facebook page for 'Plantas Y Huertas' (@plantasyhuertasoficial). Bio: 5 (1 opinión) · Jardinero. A 'Seguir' button is visible.

Zoom interface includes: Desactivar audio, Detener vídeo, Seguridad, Participantes, Chat, Votaciones, Uso compartido de pantalla, Pausar el uso compartido de pantalla, Anotar, Control remoto, Aplicaciones, Más.



PROYECTO FORTALECIMIENTO DE CAPACITACIÓN PARA LA SOSTENIBILIDAD DE EMPRENDIMIENTOS 2021-2022

Archivos | Desactivar audio | Detener video | Seguridad | Participantes | Chat | Votaciones | Uso compartido de pantalla | Pausar el uso compartido de pantalla | Anotar | Control remoto | Aplicaciones | Más | ipatr

Está compartiendo la pantalla | Deja de compartir

Portapapeles | Fuente | Alineación | Número | Formato condicional | Dar formato como tabla | Estilos de celdas | Eliminar | Formato - Celdas

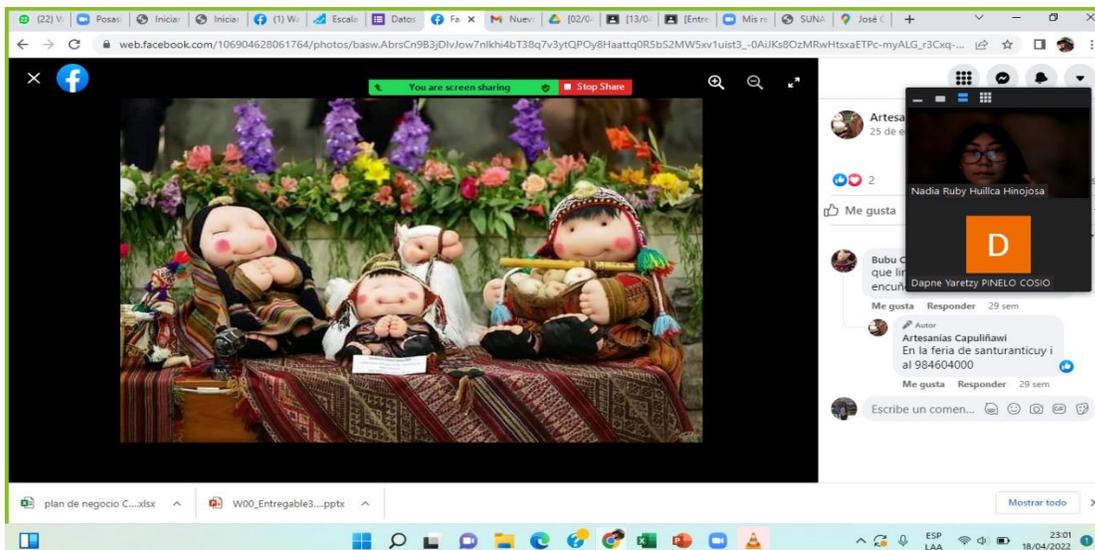
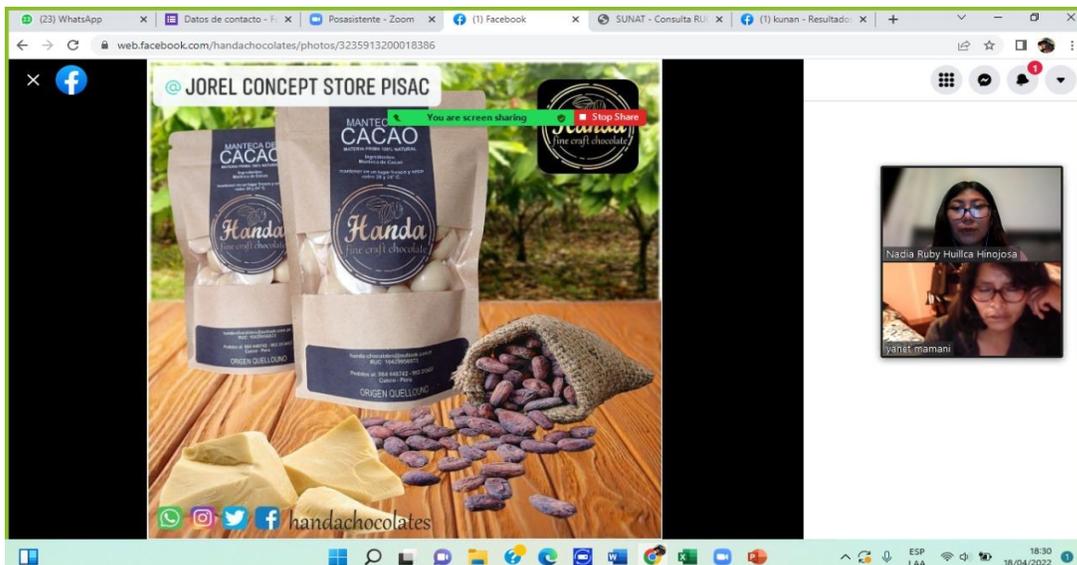
C17

Estimacion de ventas en Cantidades											
Nombre de Producto / Servicio	Unidad de Medida	M1 Marz	M3 May	M3 May	M4 Jun	M5 Jul	M6 Ago	M7 Set	M8 Oct		
COLCHAS	und.	45	50	55	60	65	70	75	80		
FRAZADAS	und.	35	40	45	50	55	60	65	70	75	65
EDREDONES QUEEN	und.	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
EDREDONES KING	und.	40	5	10	17	19	21	25	25	27	20
MOCHILAS	und.	5	8	12	15	18	22	25	25	28	20
ZAPATOS	und.	20	22	24	26	28	30	32	32	34	30
TERNOS	und.	10	13	16	19	22	26	29	30	32	30
ABRIGOS	und.	20	24	28	32	36	40	44	48	45	40
ROPA	kg	315	330	345	360	375	390	405	420	435	435
ROPA EXPRESS	kg	10	15	20	25	30	35	40	45	50	50
SABANAS	kg	420	435	450	470	490	520	535	550	570	600
CASACAS	und.	36	40	44	47	49	53	57	59	62	50

PLAN DE VENTAS EN NUEVOS SOLES S/

proyecciones | %PARTICIPACION | Depreciacion | CVU1 | CVU2 | CVU3 | CVU4 | CVU5 | CVU6 | CVU7 | CVU8 | CVU9 | CVU10 | CVL ... | CVL ...

Listo



❖ ALIADOS ESTRATEGICOS, EMPRENDEDORES Y EQUIPO CEDNA



❖ CLAUSURA DE GRUPOS Y CIERRE PROYECTO (EXPOSICIONES DE PLANES DE NEGOCIO Y ENTREGA DE CERTIFICADOS)





PROYECTO FORTALECIMIENTO DE CAPACITACIÓN PARA LA SOSTENIBILIDAD DE EMPRENDIMIENTOS 2021-2022





