

# Una mirada en la dinámica económica en Unidades Productivas del departamento de Oruro

Mas allá de las cifras



## 1. Introducción

El proyecto **Ventanilla Económica Local** fue financiado por la Cooperación de Lovaina LC "Louvain Coperation"<sup>1</sup> y ejecutado localmente por APROSAR "Asociación de Promotores de Salud de Área Rural"<sup>2</sup> ambas organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro tienen presencia en el área Periurbana para el desarrollo de este proyecto.

LC y APROSAR vieron la necesidad de sistematizar el trabajo desarrollado de este proyecto tomando como eje principal los Servicios de Desarrollo Empresarial que comprende su actividad central.

El objetivo propósito de la sistematización de la información es de ver el impacto que tuvo nuestra intervención dentro de cada una de las Unidades Productivas peri urbana y algunas en el área rural y analizar la incidencia que se tuvo dentro de cada una de las Unidades Productivas.

Este trabajo es el resultado del esfuerzo del equipo LC – APROSAR; a través de este documento se espera tener una base para posibles nuevas intervenciones, contribuyendo de esa manera al mejoramiento de las condiciones de vida de cada una de las personas que son parte de las Unidades Productivas.

---

<sup>1</sup> Louvain Développement es una Organización no Gubernamental perteneciente a la Universidad Católica de Lovaina (Bélgica) cuyo componente principal es su política de cooperación internacional. Su visión de desarrollo es la de conseguir un proceso de transformación social permanente en medio de las poblaciones desfavorecidas, a fin de construir una sociedad más justa dentro de la cual cada uno pueda llevar a cabo sus aspiraciones . Su trabajo consiste por un lado en reducir la inseguridad alimentaria y económica y por otro lado, para el mejoramiento de los sistemas locales de asistencia médica y a su acceso.

En la actualidad Louvain Développement es una organización no gubernamental de tamaño medio reconocida al interior de la Un

iversidad y por otras instituciones de desarrollo; por la calidad de su trabajo a favor de las poblaciones más desfavorecidas del hemisferio sur.

<sup>2</sup> APROSAR "Asociación de Promotores de Salud de Área Rural", organización de estructura comunitaria conformadas por promotores rurales de salud del territorio boliviano. Creada el año 1992 cuyos componentes de trabajo están vinculados a Salud, Seguridad Alimentaria y Desarrollo Económico, su misión: Preservar la salud en las comunidades de escasos recursos respetando sus costumbres y cultura, haciendo énfasis en su autocuidado de la salud para coadyuvar al desarrollo comunal. Su visión: Comunidades contextualizadas gozando de buena salud y siendo actores de su propio desarrollo.

## 2. Antecedentes

Louvain Coperation es una Cooperación No Gubernamental de origen Belga, que junto a APROSAR (Asociación de Promotores de Salud de Área Rural), ONG Nacional de cultura y estructura comunitaria; desarrolla Proyectos, Capacitaciones, Asistencias Técnicas en diferentes municipios y comunidades del departamento de Oruro.

Es así que se crea la Ventanilla Económica Local (VEL) que realiza intervenciones centradas en el fortalecimiento y crecimiento de las Unidades Productivas ya constituidas mediante Servicios de Desarrollo Empresarial y Gestión Administrativa en distintas áreas.

La VEL busca fortalecer el sistema de capacitación de manera continua destinado a mejorar las capacidades, es bajo este lineamiento que se conforma el Proyecto Tendiendo Puentes LC-SAE que su principal objetivo de manera inicial es la creación de la Plataforma virtual; como plataforma de directorio de Servicios de Desarrollo Empresarial y Gestión Administrativa.

El objetivo de la plataforma virtual es que cada uno de los integrantes de las Unidades Productivas formen parte de esta plataforma para que puedan comercializar sus productos, al inicio con APROSAR como intermediario pero con la visión de que se conforme un directorio en cual sean partícipes instituciones y organizaciones como LC, FEDEMyPE, GADOR, federación de empresarios privados, las mismas unidades productivas y de esa manera se independice.

Para la sistematización de la información se tomó al azar 16 Unidades Productivas Asociativas y Unipersonales, como muestra, las cuales llegan a tener un total de 125 beneficiarios que representa el 31,56%, siendo el total del proyecto 396 beneficiarios al momento de la toma de la muestra.

### **3. Lineamientos para la sistematización (estructura de funcionamiento de VEL)**

Los siguientes son los pasos que se siguieron para la sistematización de la información:

#### **1. Recopilación de datos**

La recolección de la información fue hecha durante las asistencias técnicas con todas las UPR.

#### **2. Digitalización de los datos**

El equipo de VEL – CERSER PUENTES digitalizó la información para su fácil uso y acceso a la misma.

#### **3. Tabulación de los datos**

Con los datos ya de manera digital se procedió a la tabulación de los mismos, obteniendo de los mismos datos estadísticos en forma de tablas y/o gráficos.

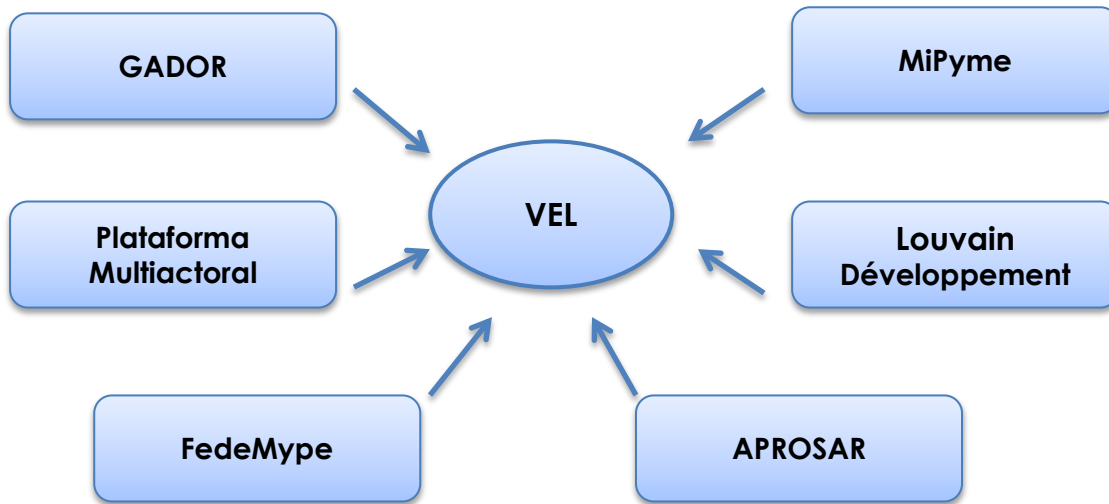
#### **4. Interpretación de los datos obtenidos**

Analizar e interpretar mediante los datos estadísticos las experiencias vividas y el impacto que tuvo en cada UPR.

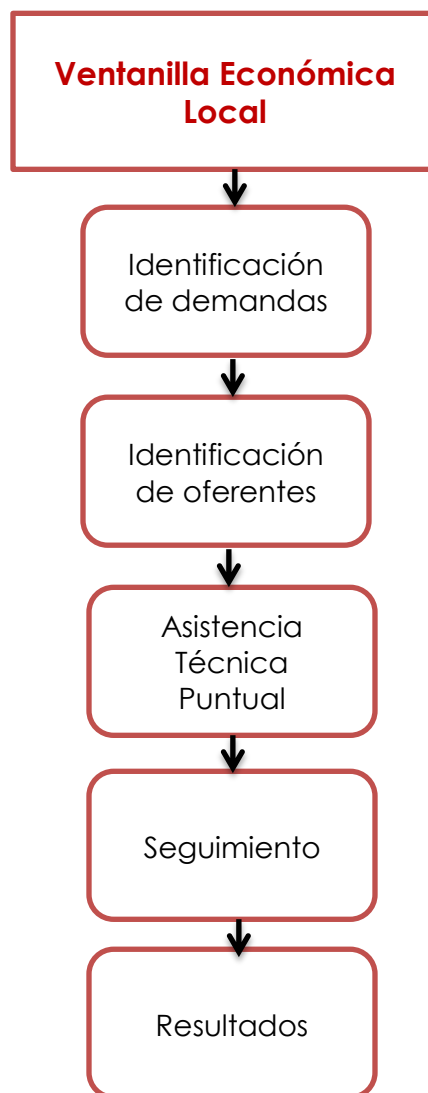
##### **3.1. Objetivo de la sistematización**

Desarrollar un proceso de verificación sobre el avance y estado actual de las Unidades Productivas que desarrollan actividades de fortalecimiento ofertadas por el proyecto CRESER – PUENTES.

### 3.2. Identificación de actores



### 3.3. Estructura de funcionamiento de la VEL



#### 4. Área Geográfica en la que se enmarcó la Asistencia Técnica

El proyecto fue desarrollado en el departamento de Oruro, en las siguientes zonas Periurbanas del municipio de Oruro:

1. Zona Sud
2. Centro de la ciudad
3. Zona Este
4. Zona Norte
5. Zona Chancadora 1
6. Municipio de Salinas Garci Mendoza

ZONA	Nº	NOMBRE DE LA UPR	RUBRO	TIEMPO DE EXPERIENCIA
SUD	1	ABEJITAS	REPOSTERÍA	18 MESES
	2	REPOSTERÍA PETRY	REPOSTERÍA	24 MESES
	3	SOLEDAD NICOLAS LAURA	REPOSTERÍA	36 MESES
	4	PASTELERÍA MIL SABORES	REPOSTERÍA	36 MESES
	5	PASTELERÍA GATE	REPOSTERÍA	24 MESES
	6	ROSSEMARY REPOSTERÍA	REPOSTERÍA	24 MESES
	7	VICTORIA	REPOSTERÍA	36 MESES
	8	CENTRO DE MADRES SAN FRANCISCO	REPOSTERÍA	48 MESES
CENTRO	9	LAS DELICIAS DE LULÚ	REPOSTERÍA	24 MESES
	10	OPEN	APOYO EDUCACIONAL	48 MESES
	11	E.M.A.O.	REPOSTERÍA	24 MESES
ESTE	12	ACORDE	TEXTIL	48 MESES
NORTE	13	ASOCIACIÓN MANOS TRABAJADORAS	REPOSTERÍA	60 MESES
	14	FRUGOZZ	ALIMENTACIÓN SALUDABLE	24 MESES
	15	PASTELERÍA PRISBELL	REPOSTERÍA	48 MESES

MUNICIPIO SALINAS GARCÍ MENDOZA	16	23 DE JULIO	REPOSTERÍA	48 ESES
--	----	-------------	------------	---------

#### 4.1. Contexto Local

En la siguiente tabla podemos apreciar el crecimiento del PIB en el departamento de Oruro en las últimas tres gestiones.

En la misma podemos observar que dentro de la Industria Manufacturera específicamente el sector de alimentos creció entre las gestiones 2016 – 2017 en un 0.21%, teniendo una leve caída para la gestión 2018 de 0.72% para la gestión de 2017; mismo sector que tiene al 82% de nuestras Unidades Productivas en el rubro de repostería, las mismas que muestran un avance y crecimiento de sus actividades dentro de las gestiones 2018 – 2019.

Al igual que el rubro de textil, que representa el 6% de nuestras Unidades Productivas donde ha tenido un gran avance económico entre las gestiones 2016 – 2018.

#### ORURO: CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA (En porcentaje)

DESCRIPCIÓN	2016(p)	2017(p)	2018(p)
<b>PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)</b>	1,33	6,52	1,53
Derechos s/Importaciones, IVA nd, IT y otros Imp. Indirectos	5,23	6,05	1,19
<b>PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios básicos)</b>	1,15	6,54	1,55
<b>1. Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca</b>	1,06	2,51	4,01
- Productos Agrícolas no Industriales	0,30	2,32	3,42
- Productos Agrícolas Industriales			
- Coca			
- Productos Pecuarios	2,95	2,95	5,78
- Silvicultura, Caza y Pesca	3,40	3,16	-8,49
<b>2. Extracción de Minas y Canteras</b>	-3,34	16,94	-1,56
- Petróleo Crudo y Gas Natural			
- Minerales Metálicos y no Metálicos	-3,34	16,94	-1,56
<b>3. Industrias Manufactureras</b>	4,55	1,44	-3,96
- Alimentos	3,66	3,87	3,15
- Bebidas y Tabaco	4,99	3,30	4,76
- Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	0,12	0,87	1,81
- Madera y Productos de Madera	1,97	1,54	0,67

- Productos de Refinación del Petróleo			
- Productos de Minerales no Metálicos	5,32	-7,84	-45,57
- Otras Industrias Manufactureras	7,56	2,96	-2,12
4. Electricidad, Gas y Agua	3,72	2,84	4,05
5. Construcción	7,42	4,56	7,61
6. Comercio	-10,88	9,33	-0,83
7. Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	2,17	4,56	1,72
- Transporte y Almacenamiento	2,30	4,77	1,83
- Comunicaciones	1,45	3,37	1,02
8. Establecimientos Financieros, Seguros, Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas	3,80	3,73	4,07
- Servicios Financieros	10,74	5,12	7,61
- Servicios a las Empresas	-4,15	3,58	0,90
- Propiedad de Vivienda	4,45	3,27	3,86
9. Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos	4,47	2,67	1,16
10. Restaurantes y Hoteles	4,09	3,45	3,34
11. Servicios de la Administración Pública	4,21	4,63	6,90
Servicios Bancarios Imputados	10,69	5,48	7,59

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

## 4.2. Datos generales de Oruro



**Creación:** 5 de septiembre de 1826 por decreto supremo promulgado por el Mariscal de Ayacucho, Antonio José de Sucre.



**Población:** 494.587 habitantes de los cuales 244.818 son hombres y 249.769 son mujeres.

**Clima:** Al ubicarse en la zona altiplánica de Bolivia, el clima de Oruro es frío en gran parte del año, de esta manera en invierno llega a promediar 16 grados bajo cero, pero en las estaciones más cálidas, la temperatura llega a los 20 °C y su temperatura media es de 9 °C.

**Límites:** Limita al Norte con La Paz; al Sur con Potosí; al Este con Cochabamba y Potosí, al Oeste con la República de Chile.

**Superficie:** 53.558 Km<sup>2</sup>, está a una altura de 3.706 msnm.

**Capital:** La Villa de San Felipe de Austria, hoy Municipio de Oruro, es la capital del departamento, cuenta con una población de 264.683 habitantes; está a una altura de 3.706 msnm. Su fiesta cívica es el 10 de Febrero, cuando se recuerda la revolución de 1781.

**División Política:** Está dividido en 16 provincias: Cercado, Pantaleón Dalence, Saucarí, Eduardo Avaroa, Sebastián Pagador, Poopó, Sur Carangas, Nor Carangas, Carangas, Ladislao Cabrera, San Pedro de Totora, Sajama, Mejillones, Tomás Barrón, Sabaya y Litoral. Cuenta con 35 municipios y 175 cantones.

**Producción:** La producción que tiene Oruro se basa en la papa, quinua, oca, haba, cebada, cebolla, zanahoria, entre otros. Es para destacar que la quinua es uno de los productos más comercializados a nivel nacional e internacional.

En la cría de ganado camélido están las llamas, considerado como uno de los departamentos más productores, sin dejar de lado al ganado ovino, bovino.

Pero no cabe duda que la mayor productividad económica fue la minería ya que cuenta con recursos naturales extraordinarios, que fueron el principal sostén de la economía boliviana.

La minería y su producción se basan en la explotación del estaño, teniendo riquísimos yacimientos como el Cerro Posokoni de Huanuni donde continúa la extracción de plata, plomo, zinc y oro.

**Servicios básicos:** De un total de 152.061 viviendas habitadas, 119.981 tienen energía eléctrica, 97.370 obtienen agua de cañería de red, 24.592 tiene gas domiciliario, 60.998 tienen el servicio sanitario conectado al alcantarillado y 15.208 depositan su basura en un contenedor o un carro basurero.

**Educación:** 122.334 personas en edad escolar, pero 13.922 no asiste al colegio.

**Salud:** 110.713 personas están aseguradas a la Caja Nacional de Salud (CNS), Cossmil u otras; 44.474 cuenta con un seguro privado; 291.508 asisten a establecimientos de salud pública; 93.954 recurren al médico tradicional y 236.099 se auto medican.

**Turismo:** La tierra de los "Urus" cuenta con un sin fin de lugares para ofrecer a sus visitantes, por supuesto la principal atracción es el Carnaval declarado como Obra Maestra del Patrimonio Oral e Intangible de la Humanidad, por la Unesco. Además resaltan las riquezas naturales, como las aguas termales, arenales, lago Poopó, salar de Coipasa, Parque Nacional Sajama, Pueblo de Chipaya, Paria, Cala Cala, Machacamarca entre algunos de los atractivos del departamento.

**Gastronomía:** Oruro cuenta con una variada gastronomía, con la preparación de opulentos platillos entre la comida típica más conocida se puede destacar el charquekan, el rostro asado, las tostaditas, api con pastel e intendente, entre otros.

Fuente: INE

### 4.3. Características generales de las Unidades Productivas en intervención

Para el presente documento se trabajó con 16 UPR, las mismas se detalla a continuación:

**Tabla #1**

N°	NOMBRE DE LA UPR	RUBRO	EDAD PROMEDIO	PARTICIPACIÓN		ÁREA DE ENFOQUE DE LA ASISTENCIA TECNICA
				MUJER	VARÓN	
1	Abejitas	Repostería	49	13	0	Repostería
2	Open	Apoyo educacional	32	7	0	Gestión administrativa
3	E.M.A.O.	Repostería	34	13	7	Repostería
4	Acorde	Textil	43	5	22	Textil
5	Repostería Petry	Repostería	40	1	0	Repostería
6	Pastelería Gate	Repostería	41	2	2	Repostería
7	Pastelería mil sabores	Repostería	39	1	0	Repostería

<b>8</b>	Repostería Soledad	Repostería	24	2	0	Repostería
<b>9</b>	Asociación manos trabajadoras	Repostería	35	13	1	Repostería
<b>10</b>	Repostería Victoria	Repostería	45	1	0	Repostería
<b>11</b>	Centro de madres san francisco	Repostería	35	13	2	Repostería
<b>12</b>	Rossemary Repostería	Repostería	43	3	0	Repostería
<b>13</b>	Pastelería Prisbell	Repostería	32	1	0	Repostería
<b>14</b>	Las delicias de Lulú	Repostería	40	2	0	Repostería
<b>15</b>	23 de julio	Repostería	40	16	0	Repostería
<b>16</b>	Frugozz	Alimentación saludable	27	2	0	Gestión administrativa

Como podemos observar en la tabla anterior de 16 Unidades Productivas que se tomó como muestra, tenemos 13 que se dedican a repostería, que representa el 82% de asistencia técnica en ese rubro; el 12% en gestión administrativa y el 6% en el área textil; también podemos observar la participación mayoritaria de mujeres dentro de cada Unidad Productiva, importante para nuestro proyecto ya que buscamos que exista una participación real de las mujeres dentro de cada Unidad Productiva, de la misma manera se busca que se disminuyan las brechas de género, que es uno de los objetivos de ITV; en las Unidades Productivas del proyecto la mujer tiene presencia dominante con el 80% de participación de mujeres y un 20% de varones. Con un 50% que está entre los 40 y 49 años de edad, el 37% entre los 30 y 39 años de edad y por último con un 13% entre los 20 y 29 años de edad; que nos indica que la mayoría de los participantes de nuestras Unidades Productivas son personas con familia, que tienen como actividad económica principal su negocio.

#### 4.4. Tabla de Incidencia de la Asistencia Técnica

Nº	NOMBRE DE LA UPR	PRODUCTOS INICIO	PRODUCTOS ACTUALES	ACEPTACION DE LA COMUNIDAD	NIVEL DE PRODUCTIVIDAD	EXPERIENCIA
1	Abejitas	Empanadas	Empanadas, Queques, Tortas Pucakapa	Buena	Regular	18 Meses
2	Open	Apoyo Escolar	Apoyo Escolar Y Clase Por Hora	Buena	Regular	48 Meses
3	E.M.A.O.	Queque	Empanadas tortas	Buena	Regular	24 meses
4	Acorde	Poleras	Deportivos, Ropa De Trabajo Y Poleras	Buena	Regular	48 Meses
5	Repostería Petry	Tortas	Tortas, alfajores y masitas	Buena	Regular	24 meses
6	Pastelería Gate	Tortas	Tortas, empanadas y brazo gitano	Buena	Regular	24 meses
7	Pastelería mil sabores	Tortas	Galletas, tortas y queques	Buena	Regular	36 meses
8	Repostería Soledad	Tortas	Masitas y tortas a pedido	Buena	Regular	36 meses
9	Asociación manos trabajadoras	Tortas de matrimonio	Tortas, masas finas y galletas	Buena	Regular	60 meses
10	Repostería Victoria	Tortas De Cumpleaños	Tortas Y Queques	Buena	Regular	36 Meses
11	Centro de madres san francisco	Queques y tortas	Tortas, queques, masitas	Buena	Regular	48 meses
12	Rossemary Repostería	Tortas de matrimonio	Tortas, masitas, empanadas, rollos de queso	Buena	Regular	24 meses
13	Pastelería Prisbell	Tortas, queques	Tortas, galletas, rollos, masitas en general	Buena	Regular	48 meses
14	Las delicias de Lulú	Tortas de cumpleaños	Rollos de queso, empanadas de queso y de pollo, masitas, tortas.	Buena	Regular	24 meses
15	23 de julio	Refrigerios saludables	Galletas de quinua, granola de quinua, galletas de zanahoria, galletas de avena, tortas.	Buena	Regular	48 meses
16	Frugozz	Jugos Naturales	Jugos Naturales, Queques Veganos Y Meriendas Saludables	Buena	Regular	24 Meses

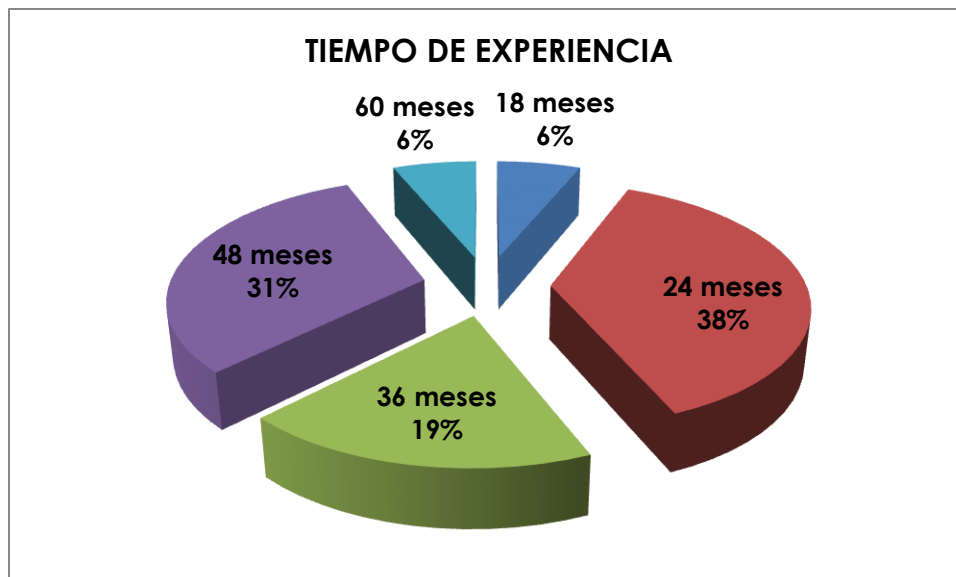
En la tabla #2 podemos apreciar la diferencia existente en cada una de las Unidades Productivas, después de la Asistencia Técnica recibida, en todos los rubros la mayoría de las Unidades Productivas tenían un solo producto y/o servicio y con la asistencia técnica recibida lograron diversificar sus productos y/o servicios, tener un producto de mejor calidad, con una presentación superior, tomando en cuenta más factores al momento de la producción y comercialización de su producto.

También se debe denotar (gráfico #4) la experiencia de las Unidades Productivas con las que se trabajó, todas con una experiencia igual o mayor a los 18 meses, la intervención fue en Unidades Productivas con experiencia dentro de su rubro, pero que desconocían de factores importantes dentro de producción, calidad, y comercialización de sus productos y/o servicios.

Ambos indicadores nos muestran el impacto positivo que tiene la asistencia técnica en las Unidades Productivas y el progreso que las mismas tuvieron durante la ejecución del proyecto.

El apoyo que se está dando es a Unidades Productivas ya establecidas, que desean crecer y que dependen económicamente de su actividad para sus ingresos mensuales.

**Gráfico #4**



#### 4.5. Comparación de progreso en las UPR mediante asistencia técnica

Nº	NOMBRE DE UPR	PROCESO DE PRODUCCION ANTES DE A.T.	PROCESO DE PRODUCCION DESPUES DE A.T.
1	Abejitas	Elaboración de productos por intuición	Siguen recetas y medidas específicas y han reducido el tiempo de producción
2	Open	Se mantenían en el punto de equilibrio sin buscar crecer o ampliar su mercado	Buscan nuevos clientes, expandirse y hacer crecer sus ganancias
3	E.M.A.O.	No tenían ningún producto a la venta	Venden los productos que aprendieron a hacer en las asistencias técnicas
4	Acorde	Elaboración empírica de las prendas	Mediante programas de computación, mejoraron diseños y calidad del producto
5	Repostería Petry	Tenía pocas ventas	Mis ventas y mis productos mejoraron notablemente
6	Pastelería Gate	Tenía ventas muy bajas	Aumentaron mis ventas incluso ya tengo algunos pedidos
7	Pastelería mil sabores	No sabía las técnicas para que el producto sea de muy buena calidad	Con los ingredientes exactos y ver cada detalle para que los clientes tengan una buena impresión
8	Repostería Soledad	Tenía productos de baja calidad, ventas bajas y pocos productos	Mejoro mucho la calidad de mis productos aumentaron mi ventas y diversifique mis productos
9	Asociación Manos Trabajadoras	Nuestras ventas eran bajas, no teníamos variedad de productos	Diversificamos nuestros productos, incrementaron nuestras ventas y tenemos nuevos clientes

10	Repostería Victoria	El decorado de mis tortas no era bueno, tenía bajas ventas	Mi presentación mejoró notablemente y mis ventas subieron
11	Centro de madres san francisco	No tenía productos de buena calidad	Ahora tengo diversos productos y todos de buena calidad
12	Rossemay repostería	Tenía ventas muy bajas	La presentación de mi producto mejoró y mis ventas subieron
13	Pastelería Prisbell	Elaboraba dos tipos de productos con el bizcocho tradicional de queque	Ahora tengo productos diversificados y novedosos con bizcocho de masa fina
14	Las delicias de Lulú	Mi producción era limitada, de baja calidad	Productos de buena calidad, diversificación de productos
15	23 de julio	Poca variedad de productos	Diversificación de productos
16	Frugozz	Manejo económico empírico	Sacan costos de producción, utilidad, costos de producción y realizan publicidad

Mediante la comparación del proceso de producción de cada una de las Unidades Productivas antes y después de la asistencia técnica recibida, vemos que algunas Unidades Productivas producían de manera empírica y ahora lo hacen siguiendo recetas, con medidas exactas,  **aumentaron la calidad de su producto y/o servicio, diversificaron sus productos,** computarizando sus procesos productivos en el área textil; podemos ver el avance y progreso de las Unidades Productivas, ya que  **gracias a que mejoraron la calidad de su producto y/o servicio incrementaron sus ventas y por ende sus ingresos;** donde mediante el cálculo de la media aritmética tenemos una diferencia total de 1013,25 bolivianos, de esta manera se demuestra que en cada una de las Unidades Productivas en las que se intervino tuvo crecimiento económico. Teniendo un  **porcentaje de crecimiento, en la mayoría de las Unidades Productivas, menor al 5% con excepción de 3 que tuvieron un crecimiento mayor al 5%** que demuestra que con la asistencia técnica puntual por parte del proyecto CRECER – TENDIENDO PUENTES, esas Unidades Productivas tuvieron un impacto mayor en la

calidad de su producto y/o servicio, la comercialización y diversificación de los mismos.

#### 4.6. Proyección de la Unidades Productivas

Mediante datos tomados para el proyecto a cada una de las Unidades Productivas, se pudo obtener las fortalezas de cada una de ellas y de esta manera plasmarlas en una proyección y/o objetivos a cumplir en cada Unidad Productiva para la siguiente gestión.

Nº	NOMBRE DE UPR	FORTALEZA	PROYECCION 2020
1	Abejitas	Mayores conocimientos y diversidad de productos	Ingreso a nuevos mercados
2	Open	Atención personalizada	Apertura de sucursal
3	E.M.A.O.	No tienen miedo a arriesgarse	Obtención de nuevos contratos
4	ACORDE	Calidad	Lograr contrato con la municipalidad
5	Repostería Petry	Productos de buena calidad y buen sabor	Subir el porcentaje de contratos
6	Pastelería Gate	Variedad de productos de buena calidad y sabor	Tener más clientes regulares
7	Pastelería mil sabores	Venta asegurada	Expansión del negocio
8	Repostería Soledad	Buena afluencia de clientes	Innovación de productos
9	Asociación manos trabajadoras	Innovación en técnicas de decorado	Apertura de tienda, participación en ferias locales
10	Repostería Victoria	Diversidad de productos	Apertura de tienda
11	Centro de madres san francisco	Productos de buena calidad	Subir el porcentaje de contratos
12	Rossemay Repostería	Contratos privados	Mejorar la comercialización de los productos
13	Pastelería Prisbell	Contratos mensuales asegurados	Mayor comercialización de sus productos
14	Las delicias Lulú	Productos de buena calidad	Diversificación de productos, aumento de ingresos
15	23 de julio	Equipo de producción de alta capacidad	Buscar más contratos con diferentes instituciones de la comunidad



16	Frugozz	Productos novedosos	Incremento de ventas a través del crecimiento de su clientela
----	---------	---------------------	---

Estos datos hacen notar las metas a poder cumplir en la siguiente gestión con cada Unidad Productiva, mediante una posible nueva intervención, el trabajo por realizar aún en las Unidades Productivas por parte del proyecto CRECER – TENDIENDO PUENTES, para que de esa manera las Unidades Productivas **con los conocimientos adquiridos, sigan creciendo, puedan fortalecerse y establecerse hasta poder llegar a formalizarse en su rubro, que dentro de nuestro proyecto es llegar al nivel máximo.**

#### 4.7. Áreas por trabajar en las UPR

Mediante las debilidades encontradas en cada Unidad Productiva, se pudo enfocar las mismas en el trabajo por realizar dentro de cada una de ellas.

Nº	NOMBRE DE UPR	DEBILIDAD	ASISTENCIA TECNICA EN
1	Abejitas	Técnicas de decoración	Nuevas técnicas de decoración
2	Open	No saber ofrecer el servicio	Marketing y ventas
3	E.M.A.O.	Impuntualidad	Calidad de atención al cliente
4	Acorde	Encontrar mano de obra calificada para subcontratación	Capacitación constante al personal
5	Repostería Petry	Impuntualidad	Calidad de atención al cliente
6	Pastelería Gate	Tiempo de producción	Gestión administrativa
7	Pastelería mil sabores	Cálculo de costos empírico	Gestión administrativa
8	Pastelería Soledad	poca variedad de productos	Diversificación de productos
9	Asociación manos trabajadoras	Producto de baja calidad, no calculo costos de producción	Repostería avanzada y gestión administrativa
10	Pastelería Victoria	Baja producción y de baja calidad	Diversificación de productos, mejora de la calidad

11	Centro de madres san francisco	Poco conocimiento en nuevas técnicas de repostería	Nuevas técnicas de repostería
12	Rossemary repostería	No se tiene diversificación de productos	Diversificación de productos
13	Pastelería Prisbell	Baja producción, deficiencia en el cálculo de costo de producción	Diversificación de productos y gestión administrativa
14	Las delicias de lulú	Ventas bajas, falta de conocimiento del mercado	Gestión administrativa y marketing
15	23 de julio	Poca variedad de productos, comunidad alejada	Diversificación de productos, canales de distribución
16	Frugozz	Atención al cliente	Calidad de atención al cliente,

Conociendo ya cuáles son las áreas más débiles de cada Unidad Productiva, dentro del Proyecto se tiene una idea clara de cuáles son los puntos a seguir trabajando y poder darles asistencia técnica puntual, como se realizó en la presente gestión, para poder reforzar los conocimientos en las distintas áreas de cada Unidad Productiva y de esa manera hacer que cada una pueda llegar a cumplir sus metas la siguiente gestión.

#### 4.8. Elementos de Producción

Utilizando el diagnóstico integral, podemos observar el nivel que tienen las Unidades Productivas en distintas áreas pertenecientes a los elementos de producción como son:

- Área de recursos humanos
- Área de recursos físicos
- Área materiales
- Área financiera
- Área conocimiento
- Área producto
- Área entorno

Dónde se evaluó con una escala simple diferentes funciones que se debe cumplir en las áreas anteriormente especificadas, las mismas nos dan una noción de la situación en la que se encuentra cada Unidad Productiva en las distintas áreas y el apoyo que se puede realizar a las mismas.

A continuación se presenta el resultado que tiene cada Unidad Productiva en las áreas ya mencionadas. Las misma nos muestra las áreas que todavía se debe reforzar en cada Unidad Productiva.

ABEJITAS	REPOSTERIA LOUVAIN COFFEE ERATION	PASTELERIA GATE	OPEN	E.M.A.O.	ACORDE	PASTELERIA MIL SABORES	REPOSTERIA SOLEDAD	LAS DELICIAS DE LULÚ	ROSSEMARY REPOSTERIA	REPOSTERÍA VICTORIA	PASTELERIA PRISBELL	CENTRO DE MADRES SF	ASO. MANOS TRABAJADORAS	23 DE JULIO
----------	---	--------------------	------	----------	--------	------------------------------	-----------------------	----------------------------	-------------------------	------------------------	------------------------	------------------------------	----------------------------	----------------

**ÁREA:**

**FUNCIÓN: CLIMA ORGANIZACIONAL**

BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
BUENO	REGULAR	REGULAR	MALO	MALO	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
MALO	REGULAR	REGULAR	MALO	MALO	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR

**FUNCIÓN ASPECTOS DE GENERO**

REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	BUENO	BUENO	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
---------	---------	---------	------	-------	-------	------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

**ÁREA: RECURSOS HUMANOS**

**FUNCIÓN: REGISTRO DE RECURSOS FÍSICOS**

REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO
MALO	REGULAR	REGULAR	MALO	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO

**FUNCIÓN: MANTENIMIENTO**

**ÁREA: MATERIALES**

BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
-------	---------	---------	-------	---------	-----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	-------

**ÁREA: FINANCIERA**

**FUNCIÓN: FINANZAS**

BUENO	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO
MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR

REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	
<b>ÁREA: CONOCIMIENTO</b>															
<b>FUNCIÓN: GERENCIA DE LA ORGANIZACIÓN</b>															
REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	MALO
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
BUENO	REGULAR	REGULAR	MALO	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	BUENO
BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
<b>FUNCIÓN: CULTURA DE CALIDAD</b>															
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
<b>INNOVACIÓN</b>															
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MUY BUENO	MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
<b>MANEJO DE LA INFORMACIÓN</b>															
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR

<b>FUNCIÓN: GESTIÓN ADMINISTRATIVA</b>															
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
<b>FUNCIÓN: GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN</b>															
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
<b>FUNCIÓN: GESTIÓN DE LA CALIDAD</b>															
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
<b>ÁREA: PRODUCTO</b>															
<b>FUNCIÓN: ANÁLISIS DEL PRODUCTO</b>															
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
<b>FUNCIÓN: COMERCIALIZACIÓN</b>															
BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
MUYBUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR

BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO
REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO
MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	MUY BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
BUENO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR

**FUNCIÓN: DESARROLLO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS**

BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
BUENO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO

**ÁREA: ENTORNO**

**MANEJO DEL FACTOR COMPETENCIA**

PESIMO	MALO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	MALO	MALO	REGULAR	MALO
PESIMO	MALO	REGULAR	BUENO	MALO	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	MALO	MALO	REGULAR	MALO

**MANEJO DEL FACTOR TIEMPO**

PESIMO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	MALO
PESIMO	REGULAR	REGULAR	BUENO	REGULAR	BUENO	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	MALO

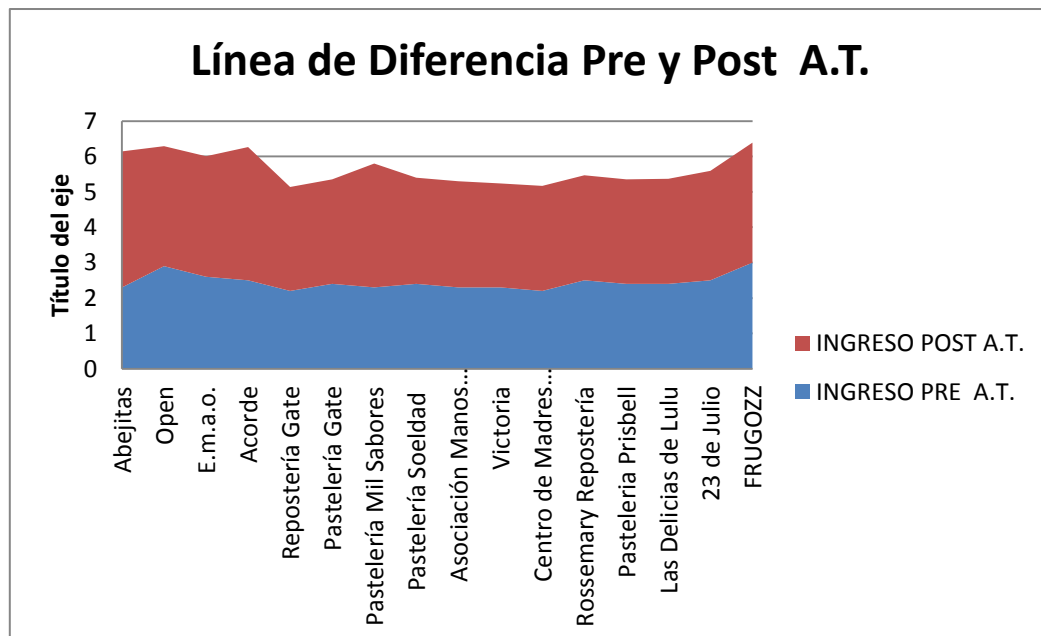
**RELACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN CON SOCIOS ESTRATÉGICOS**

REGULAR	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR
---------	---------	---------	------	---------	---------	------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

**FUNCIÓN: MEDIO AMBIENTE**

REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO	BUENO	MALO	MALO	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	REGULAR	BUENO
---------	---------	---------	-------	-------	------	------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	-------

Gráfico #5



En el gráfico anterior podemos observar la diferencia entre la evaluación de los elementos de producción antes de la asistencia técnica y después de la asistencia técnica recibida se puede notar un avance en las distintas áreas que comprende esta evaluación. Para cuantificar esta información se le dio valores del 1 al 5 (de pésimo a muy bueno) y se sacó un promedio total por Unidad Productiva tanto para los datos tomados antes de la asistencia técnica como para los de después de la asistencia técnica.

#### 4.9. Test general

Dentro del test general se quiere destacar algunas preguntas que se consideran de mayor importancia como ser:

##### ¿Qué es para usted ser un empresario?

Donde la mayoría de las Unidades Productivas tiene respondieron con conceptos elementales, pero teniendo una idea clara de lo que significa ser un empresario.

A continuación mencionamos los más sobresalientes:

*“Ser empresario es poder ayudar a la comunidad y enseñarle los beneficios de un producto y/o servicio y generar ingresos”*



*“Manejar una Unidad Productiva, donde tienen gente a su cargo y tienen un producto para ofertar a la sociedad”*

“Es poder tener una fuente de trabajo independiente, generar sus propios recursos con sus propias herramientas”

Otra de las preguntas importantes es:

**¿Qué características o habilidades cree que tiene un empresario?**

Esta pregunta nos permite analizar las características o habilidades que cada uno de los entrevistados ve en sí mismo en una manera idealista; características que nos ayudan a analizar las fortalezas que cada uno de ellos pueda tener.

Dentro de las características que la mayoría de las Unidades Productivas cree que un empresario debe tener están: ser líder, responsable, organizado, puntual e innovador.

**En la pregunta: ¿Cómo ve esta actividad la comunidad y su familia?**

Más del 95% de las Unidades Productivas respondió que tienen apoyo, la comunidad se ve como una actividad positiva, que tienen aceptación tanto de la comunidad como de sus familias; la mayoría de las Unidades Productivas dijo que sus familias ven esta actividad como la forma de establecerse económicamente, lo que demuestra que la Asistencia Técnica tiene un impacto positivo en cada Unidad Productiva.

#### 4.10. Determinación de las características empresariales personales con necesidad de Servicios de Desarrollo Empresarial

Dentro del test del emprendedor tenemos 10 características empresariales, donde el puntaje menor es de 4 y el mayor de 21 por característica, las cuales nos permite calificar a las Unidades Productivas si son emprendedoras o no. A continuación presentamos los resultados de cada característica:

Nº	UNIDAD PRODUCTIVA	Búsqueda de oportunidades	Persistencia	Cumplimiento de Compromisos	Auto exigencia de calidad	Correr riesgos	Fijar metas	Conseguir información	Planificación Sistemática	Persuasión y redes de apoyo	Autoconfianza
1	Abejitas	17	17	9	15	11	16	19	18	12	19
2	Open	18	14	11	6	12	15	15	9	11	15
3	E.m.a.o.	18	15	13	4	15	15	15	14	6	15
4	Acorde	14	12	17	10	11	15	15	15	7	18
5	Repostería Petry	13	16	18	12	12	18	18	18	13	19
6	Pastelería Gate	13	15	18	11	14	18	18	18	13	19
7	Pastelería Mil sabores	15	17	19	14	15	10	15	14	113	19
8	Repostería Soledad	15	15	15	12	12	12	12	12	12	15
9	Asociación Manos Trabajadoras	15	15	15	14	16	17	18	18	15	19

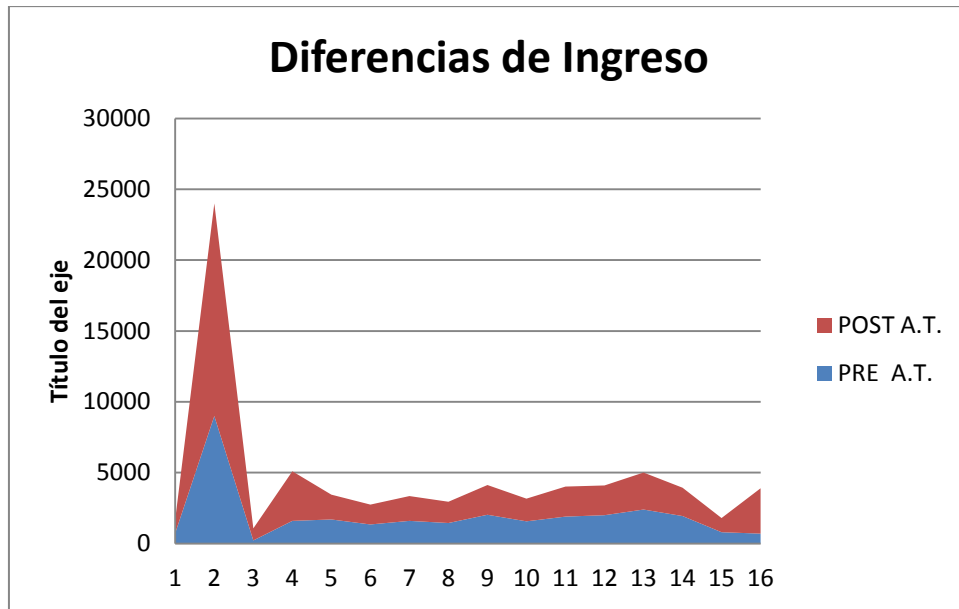
10	Repostería Victoria	15	18	19	14	13	15	16	17	16	19
11	Centro de Madres San francisco	15	5	19	9	9	19	19	17	13	19
12	Rossemary Repostería	15	5	18	11	12	18	18	18	9	19
13	Pastelería Prisbell	18	17	18	12	14	19	19	18	15	19
14	Las Delicias de Lulú	15	13	18	13	17	18	18	18	3	19
15	23 de Julio	9	11	12	9	10	14	13	12	9	14
16	FRUGOZZ	18	13	8	15	9	15	19	15	11	19

Sacando un promedio total de las calificaciones de cada Unidad Productiva, tomando en cuentas las 10 características del emprendedor, tenemos a una Unidad Productiva con 11 puntos; 4 con 13 puntos; 3 con 14 puntos, 3 con 15 puntos; 4 con 16 puntos; 1 con 17 puntos. Teniendo en cuenta que el parámetro de calificación promedio es de 11 puntos que significa que la Unidad Productiva es emprendedora, cualquier puntaje menor a este demuestra lo contrario; podemos observar que la mayoría de las Unidades Productivas esta sobre el promedio mínimo que nos muestra que todas las Unidades Productivas de la muestra son emprendedoras, teniendo aún algunas falencias dentro de cada característica del test, falencias que pueden ser reforzadas mediante una nueva intervención del Proyecto.

#### 4.11. Impacto en los ingresos económicos

Nº	NOMBRE DE UPR	INGRESO NETO ANTES DE LA ASISTENCIA TECNICA	INGRESO NETO DESPUES DE LA ASISTENCIA TECNICA
1	Abejitas	750	1000
2	Open	9000	15000
3	E.m.a.o.	220	850
4	Acorde	1600	3500
5	Repostería Petry	1700	1750
6	Pastelería Gate	1348	1400
7	Pastelería mil sabores	1600	1750
8	Pastelería Soledad	1450	1500
9	Asociación manos trabajadoras	2030	2100
10	Pastelería Victoria	1800	1600
11	Centro de Madres San francisco	1900	2120
12	Rossemary Repostería	2000	2100
13	Pastelería Prisbell	2400	2610
14	Las delicias de Lulú	1950	2000
15	23 de Julio	800	1000
16	Frugozz	700	3200

En la tabla anterior podemos observar las diferencias en los ingresos económicos de cada Unidad Productiva. Lo cual se hace más evidente con el siguiente gráfico:



En todas las Unidades Productivas hay un crecimiento económico después de recibir la asistencia técnica puntual ofrecida por el proyecto CRESER – PUENTES. Lo cual verifica el impacto positivo que ha tenido el proyecto en cada una de las Unidades con las que se ha trabajado.

## 5. Conclusiones

Después de sistematizar la información del proyecto CRESER – PUENTES se ha podido constatar que ha existido un avance y crecimiento en todas las Unidades Productivas, los avances están en los procesos de producción, calidad, comercialización de su producto y/o servicio y por ende en los ingresos de cada Unidad Productiva, todo esto como resultado de la asistencia técnica recibida por parte del proyecto, comprobando el impacto positivo que tiene el mismo en el crecimiento y fortalecimiento de cada una de las Unidades Productivas.

# ANEXOS

**Instrumentos de captación de datos. Etapa 1**

**B.1 Instrumento de Captación de datos  
Proceso de Sistematización de Experiencias  
VEL – Proyecto BOL - 110**

El presente instrumento permitirá captar datos sobre las experiencias que se van suscitando como consecuencia de la dotación de servicios de desarrollo empresarial a las unidades productivas los mismos que fueron planificados por el proyecto de la Ventana Económica Local.

**Ficha General de la Experiencia / Dirigida a Unidades Productivas.**

Nombre de la UPR	
Área Temática	
Área de Intervención	<input type="checkbox"/> Capacitación
	<input type="checkbox"/> Asistencia técnica
	<input type="checkbox"/> Asesoramiento
	<input type="checkbox"/> Otro Especificar: ..... .....
Nivel de Intervención Especificar	
Región de Intervención	Municipio:
Grupo Meta	UPR:  Rango de Edad:  Sexo: Varones <input type="checkbox"/> Mujeres <input type="checkbox"/> Total <input type="checkbox"/>  Nivel de Estudio Promedio:
Periodo y duración de la actividad	
Fuentes de Financiamiento	



**B.2 Instrumento de Captación de datos**  
**Proceso de Sistematización de Experiencias**  
**Dirigido a beneficiarios Proyecto VEL – BOL - 110**

Es para nosotros de gran importancia saber que es aquello que usted necesita para mejorar sus actividades productivas, para lo cual le pedimos su opinión al ayudarnos a llenar este formulario, gracias.

**PARTE I. Test general**

1. Nombre de la unidad productiva a la que representa					
2. Área Productiva a la que se dedica?					
3. Tiempo que se dedica a esa actividad?					
4. Que tipo de productos genera en su organización?					
5. Esta actividad cuanto le permite generar económicamente?	Tipo de Producto	Cuanto genera	Costo de Producción	Cuanto Vende	Precio de Venta del producto
a) Diariamente					
b) Semanalmente					
c) Quincenalmente					
d) Mensualmente					
6. Que es para usted ser un empresario?					
7. Como cree que debe ser un empresario?	Debe saber utilizar todos los recursos que tiene a su alrededor ¿Cómo y porque?	Generar beneficios tanto para el como para las personas que utilizan su empresa ¿Cómo y porque?	Tener la capacidad de crear planes y organizarlos ¿Cómo y para que?		

8. <i>Que características o habilidades cree que tiene un empresario?</i>			
9. <i>Que deficiencias cree que tiene el empresario?</i>			
10. <i>Como ve ésta actividad la comunidad?</i>			
11. <i>Como ve ésta actividad su familia?</i>			

<p>12. <i>Usted ha recibido algún tipo de capacitación, asistencia u otro servicio técnico en su unidad productiva?</i></p> <p><b>NO</b></p> <p><input type="checkbox"/></p>	<p><b>SI</b></p> <p>→</p> <p><input type="checkbox"/></p>	<p><i>Que tipo de servicio recibió?</i></p>	<p><i>Describa como eran las cosas antes de recibir el servicio?</i></p>	<p><i>Como son ahora? Describa como hace las mismas cosas ahora</i></p>
		<p><input type="checkbox"/> <i>Capacitación en:</i></p>		
		<p><input type="checkbox"/> <i>Asistencia técnica en:</i></p>		
		<p><input type="checkbox"/> <i>Asesoría en:</i></p>		

		<input type="checkbox"/> <i>Apoyo en:</i>		

<i>13. Como califica usted la capacitación o el servicio que recibió?</i>	<input type="checkbox"/>	<b>Criterio</b> <i>Satisfactorio</i>	<b>Por que piensa esto?</b>
	<input type="checkbox"/>	<i>Útil pero no entendí bien</i>	
	<input type="checkbox"/>	<i>No se para que sirve la misma</i>	
	<input type="checkbox"/>	<i>No se ajusta a mis necesidades</i>	
	<input type="checkbox"/>	<i>No entendí como</i>	
<i>14. Aplicación teórico práctica.</i>	<b><i>En que le ayudó como productor el servicio que recibió en su unidad productiva?</i></b>		<b><i>Que limitaciones encuentra en la aplicación de la misma?</i></b>
	a)		a)
	b)		b)
	c)		c)
	d)		d)

15. Como ha recibido su comunidad el servicio con el que contaron?	<b>Aspectos Positivos</b>		<b>Aspectos negativos</b>
16. Que elementos más cree usted que son necesarios para éstos servicios en su unidad productiva?	<b>De parte de Aprosar y LD</b>	<b>De parte de la comunidad</b>	<b>De parte de la Municipalidad</b>
	a)	a)	a)
	b)	b)	b)
	c)	c)	c)
	d)	d)	d)

**PARTE II. Test del emprendedor. Se llenará cada cuadro con el número de criterio de calificación.**

*Criterios de calificación:*

- 1 = Nunca
- 2 = Raras veces
- 3 = Algunas veces
- 4 = Usualmente
- 5 = Siempre

*Característica 1.*

<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>
<b>Me esmero en buscar qué hacer</b>		<b>Hago lo que se necesita hacer sin que otras</b>		<b>Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades</b>		<b>Prefiero realizar tareas que domino a</b>		<b>Me aventuro a hacer cosas nuevas y diferentes de</b>

		<i>personas me lo pidan</i>				<i>la perfección y en las que me siento seguro</i>		<i>lo que he hecho en el pasado</i>
--	--	-----------------------------	--	--	--	--	--	-------------------------------------

*Característica 2.*

<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>
<i>Cuando me enfrento a un problema difícil, dedico gran cantidad de tiempo en encontrar una solución</i>		<i>Insisto para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero</i>		<i>Cuando algo se interpone en lo que estoy tratando de hacer, persisto en mi objetivo</i>		<i>Cuando me enfrento a serias dificultades, cambio rápidamente a otras actividades</i>		<i>Trato formas diferentes para superar obstáculos que se interponen en lograr mis metas</i>

*Característica 3.*

<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>
<i>Termino mi trabajo a tiempo</i>		<i>Cumplo con las promesas que hago</i>		<i>Si es necesario, hago el trabajo de otras personas para cumplir y entregar un trabajo a tiempo</i>		<i>Cuando estoy haciendo trabajo para otra persona me esfuerzo mucho por lograr su satisfacción</i>		<i>Mi familia y vida personal son más importantes que entregar un trabajo a tiempo</i>

*Característica 4.*

<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>
<i>Me molesto cuando las cosas no se hacen correctamente</i>		<i>Mi rendimiento trabajo es mejor que el de otras personas con quienes trabajo</i>		<i>Me molesta perder el tiempo</i>		<i>Me es difícil quedar totalmente satisfecho con la forma en que se hacen las cosas</i>		<i>Me apuro para terminar lo que inicio, tanto en el trabajo como en el hogar</i>

*Característica 5.*

<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>
<i>Prefiero situaciones en las que puedo controlar al máximo el resultado final</i>		<i>No me involucro en algo si no tengo la seguridad del éxito</i>		<i>Antes de actuar considero mis posibilidades de éxito y de fracaso</i>		<i>Llevo a cabo tareas arriesgadas</i>		<i>Hago cosas que otras Personas consideran arriesgadas</i>

*Característica 6.*

<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>
<i>Me gusta pensar en el futuro</i>		<i>Pienso que es perder tiempo preocuparme sobre que haré con mi vida</i>		<i>Pienso que mientras más concreto es lo que quiero lograr, mayores son mis posibilidades de éxito</i>		<i>Cuento con un plan definido respecto a mi vida</i>		<i>Me preocupa tanto alcanzar mis metas semanales como mis metas anuales</i>

*Característica 7.*

<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>
<i>Cuando comienzo una Tarea o un nuevo proyecto,</i>		<i>Busco el consejo de personas especialistas en las actividades</i>		<i>Actúo sin perder tiempo buscando información</i>		<i>Cuando me encargan un trabajo , hago preguntas para</i>		<i>Me valgo de varias fuentes De información para llevar</i>

<i>antes busco toda la información posible</i>		<i>que me estoy desempeñando</i>				<i>asegurarme de lo que esperan de mí</i>		<i>a cabo tareas o proyectos</i>
--	--	----------------------------------	--	--	--	---	--	----------------------------------

Característica 8.

<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>
<i>Planifico un proyecto grande dividiéndolo en pequeñas tareas</i>		<i>Para realizar un trabajo considero diferentes alternativas, con sus ventajas y desventajas</i>		<i>Al hacer una tarea trato de anticiparme a los problemas para planificar que hacer</i>		<i>Me enfrento a los problemas a medida que surgen, sin perder el tiempo tratando de anticiparlos</i>		<i>Si una estrategia no resulta para enfrentar un problema, busco otra</i>

Característica 9.

<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>
<i>Logro que otros apoyen mis recomendaciones</i>		<i>No pienso en influenciar a otras personas</i>		<i>Recurro a personas influyentes para alcanzar mis metas</i>		<i>Al enfrentar problemas que afectan el logro de mis metas, busco soluciones que beneficien a todos los involucrados</i>		<i>Logro que personas con firmes convicciones cambien de modo de pensar</i>

Característica 10.

<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>
<i>Confío que lograré el éxito en cualquier actividad que me propongo</i>		<i>Cambio de manera de pensar si otras personas difieren enérgicamente con mis puntos de vista</i>		<i>Cuando estoy desempeñándome en algo difícil, siento confianza en que lo resolveré</i>		<i>El trabajo que realizo es excelente</i>		<i>Me mantengo firme en mis decisiones, aún cuando otras personas me contradigan</i>

*Característica 11.*

<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	+	<input type="checkbox"/>
<i>Sin importar con quién hablo, siempre escucho con atención</i>		<i>Me resiento cuando no logro lo que quiero</i>		<i>He sufrido fracasos en el pasado</i>		<i>Saco ventaja de otras personas</i>		<i>Cuando no sé algo, no tengo problemas en aceptarlo</i>

**PARTE III. Test de transversalización.**

<p>1. ¿Si Usted necesita financiación externa, tiene un grupo de amigos o socios que le aporten los recursos?</p> <p style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> NO  <input type="checkbox"/> SI         </p>	<p>SI <input type="checkbox"/></p>	<i>Que tipo de personas</i>		
		<i>¿Sus amigos?</i>	<i>¿Su familia?</i>	<i>¿Otros?</i>
<p>2. ¿Tiene un producto o servicio que esté en demanda?</p> <p style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> NO  <input type="checkbox"/> SI         </p>	<p>SI <input type="checkbox"/></p>	<i>Que producto</i>		



**C. Plantilla para los diagnósticos integrales**  
**DIAGNÓSTICO INTEGRAL**

**Empresa:**.....**Rubro:**.....  
**Municipio:**.....  
**Fecha:**.....

1. *Antecedentes*
2. *Características de la Empresa*

1	<i>Razón social:</i>	
2	<i>Dirección:</i>	
3	<i>Municipio:</i>	
4	<i>Teléfono:</i>	
5	<i>NIT:</i>	
6	<i>Rubro:</i>	
7	<i>Productos/servicios principales:</i>	
8	<i>Número Total de empleados:</i>	
9	<i>Personal Contratado:</i>	
10	<i>Personal eventual:</i>	
11	<i>Ventas mensuales Bs. :</i>	
12	<i>Producción mensual:</i>	
13	<i>Superficie Terreno:</i>	
14	<i>Superficie Construida</i>	
15	<i>Ubicación:</i>	
16	<i>Principal equipo con el que cuenta</i>	
17	<i>Materia Prima</i>	
18	<i>Experiencia en el rubro</i>	

*Organigrama de la empresa:*

*Diagrama de Flujo del proceso de elaboración del producto/servicio principal que realiza la empresa:*

3. *Análisis FODA*

<i>FORTALEZAS</i>	<i>OPORTUNIDADES</i>
<i>DEBILIDADES</i>	<i>AMENAZAS</i>

--	--

.....

**4. Auditoria a los elementos de producción**

**ÁREA: RECURSOS HUMANOS**  
(Puntos 6 hasta el 6151)

<i><b>FUNCIÓN: Clima Organizacional</b></i>		<i><b>Pésimo</b></i>	<i><b>Malo</b></i>	<i><b>Regular</b></i>	<i><b>Bueno</b></i>	<i><b>Muy Bueno</b></i>
	<i>Objetivos y metas</i>					
	<i>Toma de decisiones</i>					
	<i>Capacitación</i>					
	<i>Incentivos, motivación al personal</i>					
	<i>Reclutamiento de personal</i>					
	<i>Ubicación del personal</i>					
<i><b>FUNCIÓN: Aspectos de Género</b></i>						
	<i>Igualdad de oportunidad de trabajo tanto a varones como mujeres</i>					

.....

**ÁREA: RECURSO FÍSICOS**  
(Puntos 6.2 hasta 6.2.1)

<i><b>FUNCIÓN: Registro de recursos físicos</b></i>		<i><b>Pésimo</b></i>	<i><b>Malo</b></i>	<i><b>Regular</b></i>	<i><b>Bueno</b></i>	<i><b>Muy Bueno</b></i>
	<i>Inventario</i>					
<i><b>FUNCIÓN: Mantenimiento</b></i>						
	<i>Mantenimiento preventivo</i>					
	<i>Mantenimiento correctivo</i>					
	<i>Capacitación en mantenimiento</i>					

**ÁREA: MATERIALES**  
(Puntos 6.2 hasta 6.21)

<b><i>FUNCIÓN: Sistema de Proveedores</i></b>		<i>Pésimo</i>	<i>Malo</i>	<i>Regular</i>	<i>Bueno</i>	<i>Muy Bueno</i>
	<i>Identificación de proveedores de materia prima</i>					

.....

**ÁREA: FINANCIERA**  
(64 hasta 643)

<b><i>FUNCIÓN: Finanzas</i></b>		<i>Pésimo</i>	<i>Malo</i>	<i>Regular</i>	<i>Bueno</i>	<i>Muy Bueno</i>
	<i>Conocimiento de fuentes de crédito</i>					
	<i>Posibilidad de acceso a crédito</i>					
	<i>Control económico</i>					
	<i>Cálculo de costos</i>					
	<i>¿Alguna vez accedió a algún crédito financiero?</i>	<i>Si</i>		<i>No</i>		

.....

**ÁREA: CONOCIMIENTO**  
(Puntos 4 hasta 5.4)

<b><i>Gerencia y la Organización</i></b>		<i>Pésimo</i>	<i>Malo</i>	<i>Regular</i>	<i>Bueno</i>	<i>Muy Bueno</i>
	<i>Conocimiento Visión y misión</i>					
	<i>Capacitación (Superación constante</i>					
	<i>Decisiones gerenciales transmitidas y compartidas por todos los integrantes de la empresa</i>					
	<i>Conocimiento de los problemas de la empresa</i>					
	<i>Conocimiento del mercado laboral</i>					
	<i>Planeación del negocio</i>					
	<i>Organización</i>					
	<i>Dirección</i>					
	<i>Control</i>					
<b><i>Cultura de Calidad</i></b>		<i>Pésimo</i>	<i>Malo</i>	<i>Regular</i>	<i>Bueno</i>	<i>Muy Bueno</i>
	<i>Enfoque hacia la satisfacción completa del cliente</i>					

	<i>Auto evaluación</i>					
<b><i>Innovación</i></b>		<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>
	<i>En los procesos productivos</i>					
	<i>En el producto y/o servicio</i>					
	<i>En los procesos administrativos</i>					
<b><i>Manejo de la información</i></b>		<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>
	<i>Sistema ordenado de información</i>					
	<i>Sistema de recolección de información</i>					
	<i>Sistema de utilización de la información</i>					
<b><i>FUNCIÓN: Gestión Administrativa</i></b>		<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>
	<i>Conocimiento de un sistema de gestión administrativa</i>					
	<i>Conocimiento de la estructura organizacional</i>					
<b><i>FUNCIÓN: Gestión de la Producción</i></b>		<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>
	<i>Capacidad de producción</i>					
	<i>Sistema de transporte de insumos</i>					
	<i>Control de la producción</i>					
	<i>Sistema de subcontratación</i>					
	<i>Tecnología</i>					
<b><i>FUNCIÓN: Gestión de la calidad</i></b>		<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>
	<i>Conocimiento del concepto de calidad</i>					
	<i>Conocimiento de Calidad Total</i>					
	<i>Sistema de producción orientado al cliente</i>					

.....

**ÁREA: PRODUCTO**  
**(Puntos 6.3 hasta 6344)**

<b><i>FUNCIÓN: Análisis del producto</i></b>	<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>
--	----------------------	--------------------	-----------------------	---------------------	-------------------------

	<i>Define los tipos de productos</i>					
	<i>Entiende el concepto de posicionamiento</i>					
	<i>Define la calidad de un producto</i>					
<b><i>FUNCIÓN: Comercialización</i></b>		<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>
	<i>Conocimiento del mercado del producto y/o servicio</i>					
	<i>Conocimiento de los deseos y expectativas del cliente</i>					
	<i>Expectativas del cliente satisfechas</i>					
	<i>Canales de distribución</i>					
	<i>Cartera de clientes</i>					
	<i>Registro de pedidos</i>					
	<i>Sistema de vendedores</i>					
	<i>Conocimiento de las tendencias del mercado de su producto y/o servicio</i>					
	<i>Presentación del Producto</i>					
	<i>Publicidad del producto y/o servicio</i>					
<b><i>FUNCIÓN: Desarrollo de productos y servicios</i></b>		<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>
	<i>Venta de productos y/o servicios nuevos</i>					
	<i>Introducción de nuevos productos y/o servicios por iniciativa propia</i>					

.....

**ÁREA: ENTORNO**  
(Puntos sin numeración)

<b><i>El manejo del factor competencia</i></b>		<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>
	<i>Conocimiento de las fortalezas de la competencia</i>					
	<i>Conocimiento de las debilidades de la competencia</i>					
<b><i>El manejo del factor tiempo</i></b>		<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>

	<i>Situación tecnológica respecto a la competencia</i>					
	<i>Innovaciones, respecto a la competencia</i>					
	<b><i>Relación de la organización con socios estratégicos</i></b>	<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>
	<i>Alianzas estratégicas</i>					
	<b><i>FUNCIÓN: Medio ambiente</i></b>	<b><i>Pésimo</i></b>	<b><i>Malo</i></b>	<b><i>Regular</i></b>	<b><i>Bueno</i></b>	<b><i>Muy Bueno</i></b>
	<i>Acciones de conservación del medio ambiente</i>					

*Firma*  
*Aclaración de firma*

*Sello*

**GRÁFICO DE COMPORTAMIENTO**

**EMPRESA:**

**FECHA:**

10		<i>Zona Buena</i>						
9								
8								
7		<i>Zona Regular</i>						
6								
5								
4		<i>Zona Débil</i>						
3								
2								
1								
		<i>ÁREA Recursos Humanos</i>	<i>ÁREA Recursos Físicos</i>	<i>ÁREA Materiales</i>	<i>ÁREA Finanzas</i>	<i>ÁREA Conocimiento</i>	<i>ÁREA Producto</i>	<i>ÁREA Entorno</i>

**D. Ficha para la evaluación de la satisfacción**

<p><b>FICHA DE SATISFACCIÓN DEL OFERENTE</b></p> <p><b>POR EL SERVICIO DE LA ANTENA VEL</b></p>				
1. Código Oferente	2. Fecha de Registro	3. Operador		
<b>I. General</b>				
<b>a) Datos del Municipio</b>				
4. Código Antena	5. Nombre Municipio			
<b>b) Datos del Oferente</b>				
6. Código Oferente	7. Nombre del Oferente de Servicios de Desarrollo Empresarial			
<b>c) Datos de la información brindada</b>				
8. Objetivo General de la información solicitada				
<b>II. Cumplimiento</b>				
<b>a) Elementos Generales sobre la información brindada</b>				
9. Nivel general de la información brindada	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
10. Cumplimiento de metas y objetivos de la visita	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
11. Cumplimiento de cronogramas y horarios	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
12. Comprensión de la información brindada	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
<b>b) Desempeño del personal consultado</b>				
13. Conocimientos aplicados	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
14. Experiencia	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
15. Destrezas	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
16. Habilidades	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
17. Actitudes	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
18. Comportamiento	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte



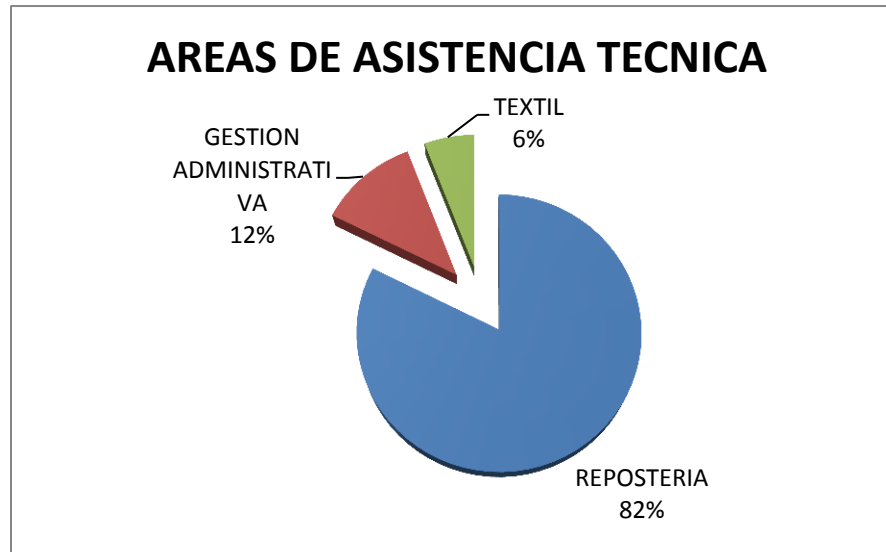
<b>c) Otros aspectos del personal que le atendió</b>				
19. Utilidad del servicio	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
20. Cambios positivos en unidad de DEL	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
21. Cambios positivos en el personal	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
22. Aumento en las UPRs que solicitan información	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
23. Facilidad de expresión	Débil <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	4 <input type="checkbox"/> Fuerte
<b>d) Comentarios</b>				
24. Comentarios que considere necesarios				
25. Sugerencias para mejorar el servicio				
<b>III. Resultados de la Satisfacción del oferente de Servicios de Desarrollo Empresarial por la información brindada por la antena VEL</b>				
26. Muy satisfecho <input type="checkbox"/>	27. Satisfecho <input type="checkbox"/>	28. Regularmente satisfecho <input type="checkbox"/>	29. Insatisfecho <input type="checkbox"/>	
30. ¿Cuáles son las Razones?				
31. Nombres de la persona entrevistada			32. Cargo	
33. Nombre del Operador			34. Firma	
35. Lugar			36. Fecha	

## 2. Tabulación de la información

Nº	NOMBRE DE LA UPB	PRODUCTOS INICIO	PRODUCTOS ACTUALES	ACEPTACION DE LA COMUNIDAD	NIVEL DE PRODUCTIVIDAD	EXPERIENCIA
1	ABEJITAS	EMPANADAS	EMPANADAS, QUEQUES, TORTAS PUCAKAPA	BUENA	REGULAR	18 MESES
2	OPEN	APOYO ESCOLAR	APOYO ESCOLAR Y CLASE POR HORA	BUENA	REGULAR	48 MESES
3	E.M.A.O.	QUEQUE	EMPANADAS TORTAS	BUENA	REGULAR	24 MESES
4	ACORDE	POLERAS	DEPORTIVOS, ROPA DE TRABAJO Y POLERAS	BUENA	REGULAR	48 MESES
5	REPOSTERIA PETRY	TORTAS	TORTAS, ALFAJORES Y MASITAS	BUENA	REGULAR	24 MESES
6	PASTELERIA GATE	TORTAS	TORTAS, EMPANADAS Y BRAZO GITANO	BUENA	REGULAR	24 MESES
7	PASTELERIA MIL SABORES	TORTAS	GALLETAS, TORTAS Y QUEQUES	BUENA	REGULAR	36 MESES
8	SOLEDAD NICOLAS LAURA	TORTAS	MASITAS Y TORTAS A PEDIDO	BUENA	REGULAR	36 MESES
9	Asociación Manos Trabajadoras	Tortas de matrimonio	Tortas, Masas Finas y Galletas	Buena	Regular	60 meses
10	Victoria	Tortas de cumpleaños	Tortas y queques	Buena	Regular	36 meses
11	Asociación Multidisciplinaria San francisco	Queques y Tortas	Tortas, Queques, Masitas	Buena	Regular	48 meses
12	Rossemary Repostería	Tortas de Matrimonio	Tortas, masitas, empanadas, rollos de queso	Buena	Regular	24 meses
13	Pastelería Prisbell	Tortas, queques	Tortas, galletas, rollos, masitas en general	Buena	Regular	48 meses

14	Las Deliciasd Lulu	Trotas de cumpleaños	Rollos de queso, empanadas de queso y de pollo, masitas, tortas.	Buena	Regular	24 meses
15	23 de Julio	Refrigerios Saludables	Galletas de quinua, granola de quinua, galletas de zanahoria, galletas de avena, tortas.	Buena	Regular	48 meses
16	FRUGOZZ	Jugos Naturales	Jugos Naturales, Queques Veganos y Meriendas saludables	Buena	Regular	24 meses

**Gráfico #1**

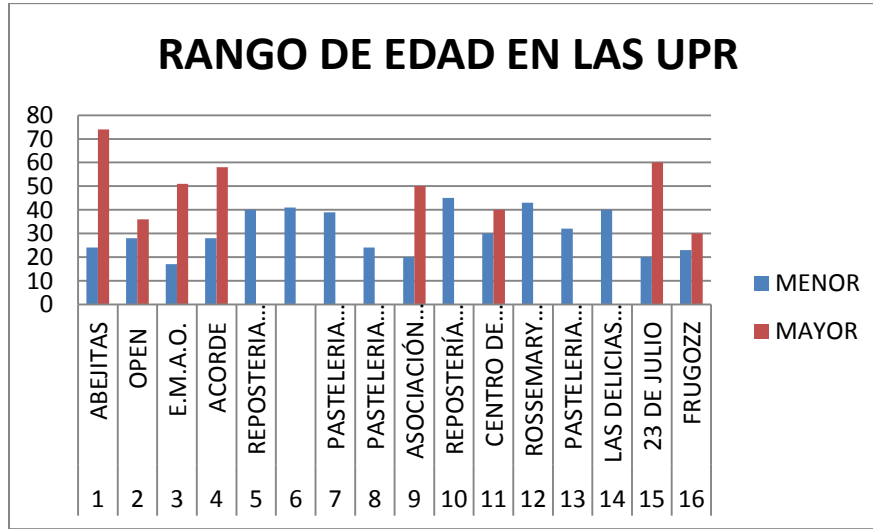


**Interpretación:**

En el grafico #1, podemos observar que de un total de 16 unidades productivas que recibieron asistencia técnica, el 82% se enfocó en el área de repostería, el 12% en gestión administrativa y por último el 6% en textil.

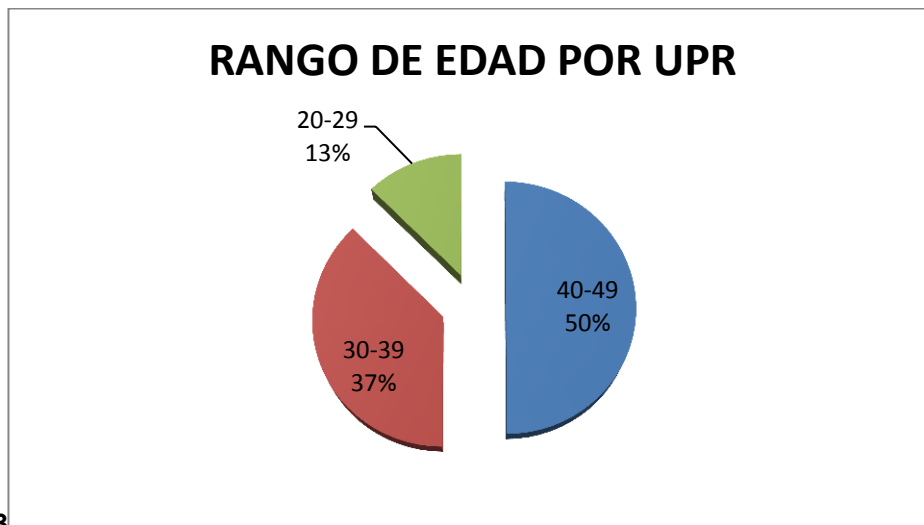
**RANGO DE EDAD**

**Gráfico #2**



**Interpretación:**

En el grafico #2 podemos observar el rango de edad que existe dentro de las UPR, siendo que de Abejitas va desde los 24 hasta los 74, OPEN de los 28 a los 36, E.M.A.O. de los 17 a los 51, ACORDE de los 28 a los 58, OLGA GALLEGOS 40, PASTELERIA CAFÉ 39, PASTELERIA MIL SABORES 39 Y PASTELERIA SOLEDAD 24; ASOCIACION MANOS TRABAJADORAS de los 20 a los 50 ; VICTORIA 45; ASOCIACION MULTIDISCIPLINARIA SAN FRANCISCO de los 30 a los 40; ROSSEMARY REPOSTERIA 43; PASTELERIA PRISBELL 32; LAS DELICIAS DE LULU 40; 23 DE JULIO de 20 a los 60 y FRUGOZZ de los 23 a los 30 años, mostrando así la diversidad de edad existente en cada UPR.



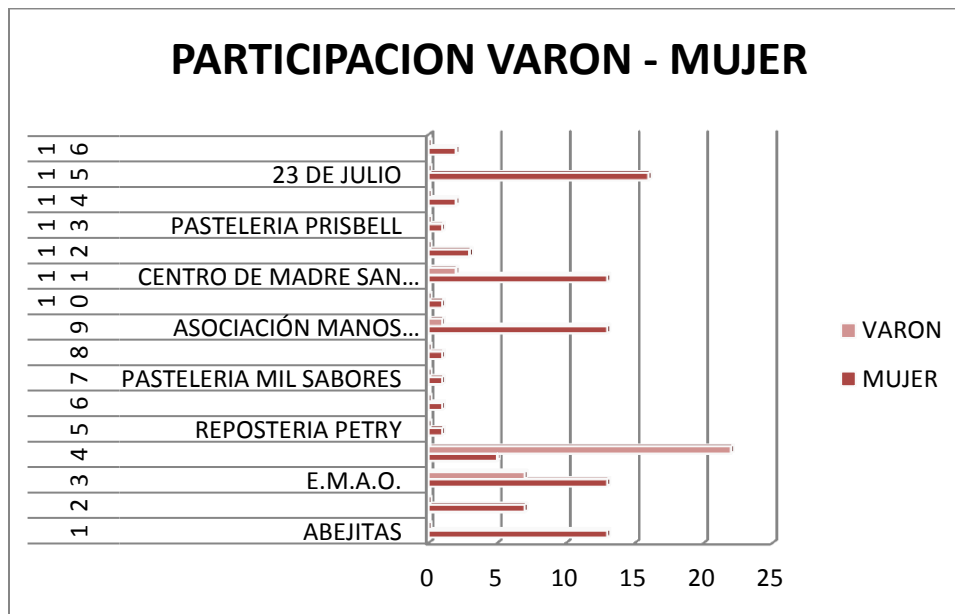
**Gráfico #3**

**Interpretación:**

En el gráfico #3 podemos observar el promedio de edad total que existe en las distintas UPR, siendo la mayoría con un 50% que está entre los 40 - 49 años de edad, el 37% entre los 30 - 39 años de edad y por último con el 13% entre los 20 y 29 años de edad.

**PARTICIPACIÓN VARON – MUJER**

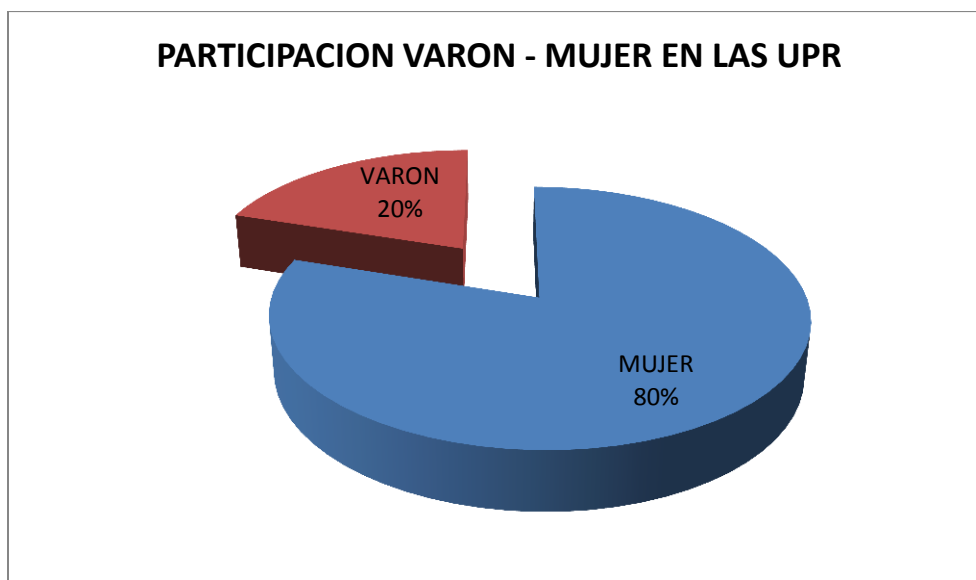
**Gráfico #4**



**Interpretación:**

En el grafico #4 podemos observar la participación varón - mujer dentro de cada UPR siendo que ABEJITAS tiene 13 mujeres y 0 varones, OPEN 7 mujeres y 0 varones, E.M.A.O. 13 mujeres y 7 varones; ACORDE 5 mujeres y 22 varones; OLGA GALLEJOS 1 mujer y 0 varones; PASTELERIA CAFE 1 mujer y 0 varones, PASTELERIA MIL SABORES 1 mujer y 0 varones; SOLEDAD NICOLAS LAURA 1 mujer y 0 varones; ASOCIACION MANOS TRABAJADORAS 13 mujeres y 1 varón; VICTORIA 1 mujer y 0 varones; ASOCIACION MULTIDISCIPLINARIA SAN FRANCISCO 13 mujeres y 2 varones; ROSSEMARY REPOSTERIA 3 mujeres y 0 varones; PASTELERIA PRISBELL 1 mujer y 0 varones; LAS DELICIAS DE LULU 2 mujeres; 23 DE JULIO 16 mujeres y FRUGOZZ 2 mujeres y 0 varones, mostrando así que existe una mayor participación de mujeres dentro de las distintas Unidades Productivas.

**Gráfico #5**



**Interpretación:**

En el gráfico #5 podemos observar la participación varón - mujer dentro de cada UPR, siendo dominante la mujer con un 80%, a diferencia de los varones con un 20% de participación dentro de las Unidades Productivas.

**COMPARACION DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS ANTES Y DESPUES DE LA ASISTENCIA TÉCNICA**

<b>N</b>	<b>NOMBRE DE UPR</b>	<b>PROCESO DE PRODUCCION ANTES DE A.T.</b>	<b>PROCESO DE PRODUCCION DESPUES DE A.T.</b>
<b>1</b>	Abejitas	Elaboración de productos por intuición	Siguen recetas y medidas específicas y han reducido el tiempo de producción
<b>2</b>	Open	Se mantenían en el punto de equilibrio sin buscar crecer o ampliar su mercado	Buscan nuevos clientes, expandirse y hacer crecer sus ganancias
<b>3</b>	E.M.A.O.	No tenían ningún producto a la venta	Venden los productos que aprendieron a hacer en las asistencias técnicas
<b>4</b>	Acorde	Elaboración empírica de las prendas	Mediante programas de computación, mejoraron diseños y calidad del producto

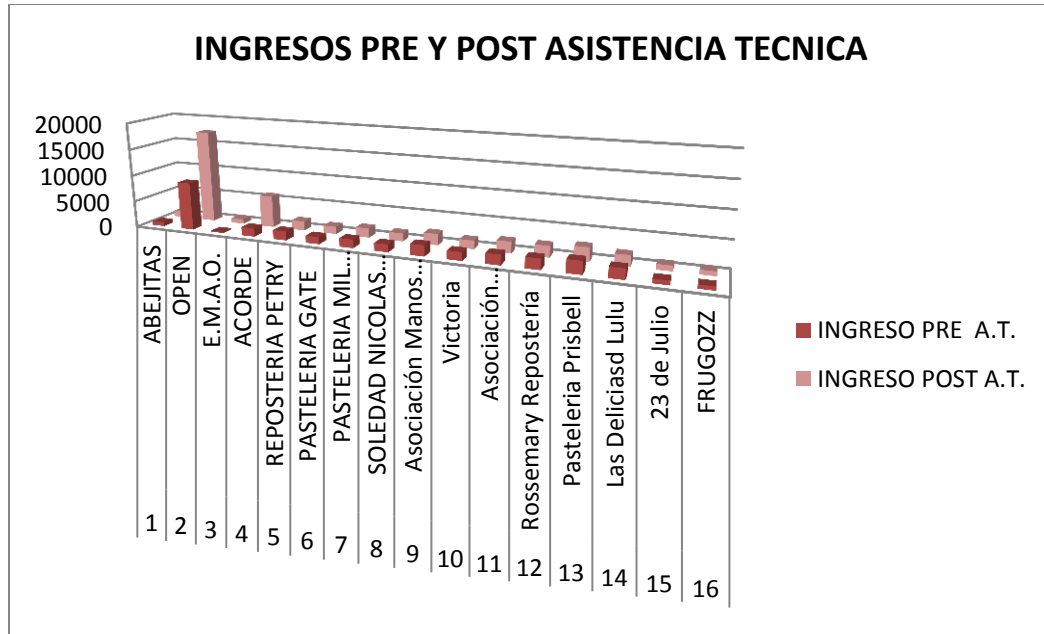
5	Repostería Petry	Tenía pocas ventas	Mis ventas y mis productos mejoraron notablemente
6	Pastelería Gate	Tenía ventas muy bajas	Aumentaron mis ventas incluso ya tengo algunos pedidos
7	Pastelería mil sabores	No sabía las técnicas para que el producto sea de muy buena calidad	Con los ingredientes exactos y ver cada detalle para que los clientes tengan una buena impresión
8	Repostería Soledad	Tenía productos de baja calidad, ventas bajas y pocos productos	Mejoro mucho la calidad de mis productos aumentaron mi ventas y diversifique mis productos
9	Asociación Manos Trabajadoras	Nuestras ventas eran bajas, no teníamos variedad de productos	Diversificamos nuestros productos, incrementaron nuestras ventas y tenemos nuevos clientes
10	Repostería Victoria	El decorado de mis tortas no era bueno, tenía bajas ventas	Mi presentación mejoró notablemente y mis ventas subieron
11	Centro de madres san francisco	No tenía productos de buena calidad	Ahora tengo diversos productos y todos de buena calidad
12	Rossemary repostería	Tenía ventas muy bajas	La presentación de mi producto mejoró y mis ventas subieron
13	Pastelería Prisbell	Elaboraba dos tipos de productos con el bizcocho tradicional de queque	Ahora tengo productos diversificados y novedosos con bizcocho de masa fina
14	Las delicias de Lulú	Mi producción era limitada, de baja calidad	Productos de buena calidad, diversificación de productos
15	23 de julio	Poca variedad de productos	Diversificación de productos
16	Frugozz	Manejo económico empírico	Sacan costos de producción, utilidad, costos de producción y realizan publicidad

INGRESOS ANTES Y DESPUÉS DE LA ASISTENCIA TÉCNICA **línea de crecimiento** diferencia de análisis estadístico con dos tablas que digan su crecimiento y el impacto ,ayor de los que exceden el crecimiento del 5%

N	NOMBRE DE UPR	INGRESO NETO ANTES DE LA ASISTENCIA TECNICA	INGRESO NETO DESPUES DE LA ASISTENCIA TECNICA
1	Abejitas	750	1650
2	Open	9000	17500
3	E.m.a.o.	220	1150
4	Acorde	1600	6000
5	Repostería Petry	1700	1750
6	Pastelería Gate	1348	1400
7	Pastelería mil sabores	1600	1750
8	Repostería soledad	1450	1500
9	Asociación manos trabajadoras	2030	2100
10	Repostería victoria	1800	2000
11	Centro de Madres San Francisco	1900	2120
12	Rossemay Repostería	2000	2200
13	Pastelería Prisbell	2400	2610
14	Las Delicias de Lulú	1950	2000
15	23 de Julio	800	900
16	Frugozz	700	830

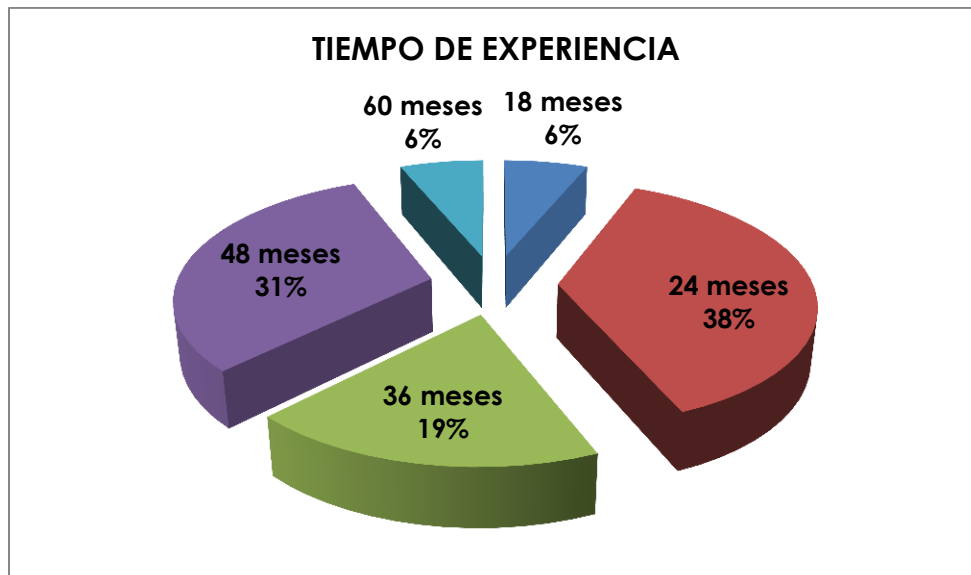
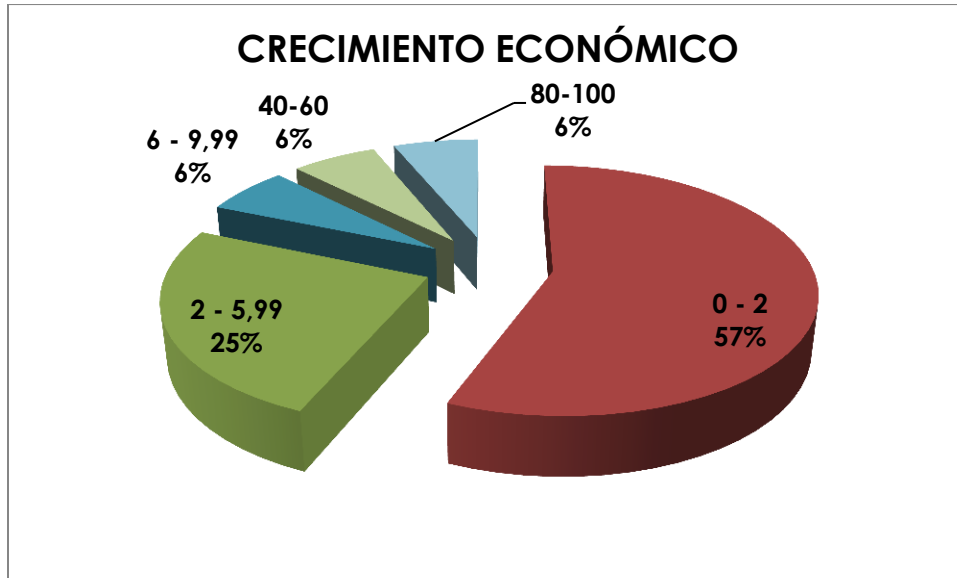
Gráfico #6





**Interpretación:**

En el grafico #6 podemos observar la diferencia de ingresos netos existente antes de la asistencia y después de la asistencia técnica como ser ABEJITAS antes 750 después 2980, OPEN antes 9000 y después 17500, PASTELERIA CAFÉ ANTES 1400 después 2900, PASTELERIA MIL SABORES antes 1750 después 2000, SOLEDAD NICOLAS LAURA antes 1500 después 2620, ASOCIACIÓN MANOS TRABAJADORAS antes 2030 después 2100, VICTORIA antes 1800 después 2000, ASOCIACION MULTIDISCIPLINARIA SAN FRANCISCO antes 1900 después 2120, ROSSEMARY REPOSTERIA antes 2000 después 2200, PASTELERIA PRISBELL antes 2400 después 2610, LAS DELICIAS DE LULU antes 1950 después 2000, 23 DE JULIO antes 800 después 900, FRUGOZZ ANTES 700 después 830 bs, como se puede observar hay crecimiento en los ingresos de las UPR después de recibir la asistencia técnica.



**Interpretación:**

El 38% de las Unidades Productivas tiene 24 meses de experiencia en su rubro; 31% tiene 48 meses de experiencia; 19% tiene 36 meses; 6% con 60 meses y con 18 meses de experiencia en su rubro.