

Proyecto de Autogestión: Capacitación en la Elaboración de Productos de Aseo Personal y Reparación de Electrodomésticos para Jóvenes de la Provincia de Bolívar

1. Portada

Título del Proyecto: Capacitación para el Emprendimiento: Formación en Elaboración de Productos de Aseo Personal y Reparación de Electrodomésticos para Jóvenes de la Provincia de Bolívar.

Organización/Proponente: FUNDACIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO CONSTRUYENDO SEÑOS

Coordinador de Proyecto: Graciela Paulina Hernández Medina

Ubicación: Provincia de Bolívar, Ecuador

Fecha: Agosto, 2024

2. Resumen Ejecutivo

El presente proyecto busca fortalecer las capacidades técnicas y de emprendimiento de jóvenes en situación de vulnerabilidad de la provincia de Bolívar. A través de un programa de capacitación integral, se enseñarán habilidades prácticas en dos áreas de alta demanda local: la elaboración artesanal de productos de aseo personal (jabones, champús, cremas) y la reparación básica de electrodomésticos comunes (licuadoras, planchas, ventiladores). El objetivo es dotar a los participantes de herramientas que les permitan generar ingresos de manera autónoma, fomentando la creación de microemprendimientos y mejorando su calidad de vida. El proyecto tendrá una duración de seis meses, beneficiando directamente a 30 jóvenes y se enfocará en un modelo de aprendizaje práctico, mentoría y desarrollo de planes de negocio sostenibles.

3. Contexto y Justificación

La provincia de Bolívar enfrenta desafíos económicos significativos, incluyendo una tasa de desempleo juvenil superior a la media nacional. Muchos jóvenes, al terminar su educación formal, carecen de oportunidades laborales y de las habilidades técnicas necesarias para integrarse al mercado o iniciar sus propios negocios. Esta situación genera migración hacia las grandes ciudades y aumenta la vulnerabilidad social.

Este proyecto se justifica por la necesidad urgente de crear alternativas económicas viables para la juventud bolivarense. La elaboración de productos de aseo personal aprovecha recursos locales y responde a una demanda constante del mercado. Por otro lado, la reparación de electrodomésticos es un servicio esencial en cualquier comunidad, con un bajo costo de entrada y un alto potencial de ingresos. Al combinar estas dos áreas, se ofrece un abanico de posibilidades que permite a los jóvenes diversificar sus fuentes de ingreso y responder a necesidades reales de su entorno, promoviendo una economía circular y el desarrollo local.

4. Objetivos del Proyecto

Objetivo General:

- Fomentar la autogestión y el emprendimiento en 30 jóvenes de la provincia de Bolívar, mediante la capacitación técnica en la elaboración de productos de aseo personal y la reparación de electrodomésticos, para que puedan generar sus propios ingresos y mejorar sus condiciones de vida.

Objetivos Específicos:

1. Capacitar a 30 jóvenes en las técnicas de formulación, producción y empaque de al menos cinco tipos de productos de aseo personal.
2. Instruir a los participantes en el diagnóstico y reparación de fallas comunes en al menos cuatro tipos de electrodomésticos de uso doméstico.
3. Desarrollar habilidades de gestión empresarial en los participantes, incluyendo costos, marketing básico, atención al cliente y elaboración de un plan de negocio.
4. Promover la creación de al menos 5 microemprendimientos (individuales o asociativos) al finalizar el ciclo de capacitación.

5. Metodología

El proyecto se desarrollará bajo una metodología de "aprender haciendo", combinando la teoría con la práctica intensiva. Las fases metodológicas son:

- **Fase 1: Convocatoria y Selección:** Se realizará una convocatoria abierta a través de medios locales y redes sociales. La selección se basará en el interés, la necesidad y el compromiso de los postulantes.
- **Fase 2: Capacitación Técnica (Teórico-Práctica):** Se impartirán talleres modulares. Cada módulo tendrá una duración de 40 horas (20 para aseo y 20 para electrodomésticos), divididas en sesiones teóricas cortas y extensas jornadas de práctica en talleres equipados.
- **Fase 3: Formación en Gestión y Emprendimiento:** Paralelamente, se dictarán talleres sobre cómo iniciar y gestionar un negocio. Se guiará a cada participante o grupo en la creación de su propio modelo de negocio.
- **Fase 4: Mentoría y Acompañamiento:** Un equipo de mentores (artesanos y técnicos locales) acompañará a los jóvenes durante la fase final para resolver dudas, perfeccionar sus productos/servicios y dar los primeros pasos en el mercado.
- **Fase 5: Feria de Emprendimiento:** Se organizará un evento final para que los participantes presenten y comercialicen sus productos y servicios a la comunidad, sirviendo como lanzamiento oficial de sus emprendimientos.

6. Actividades y Cronograma

Fase	Actividad	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes
		1	2	3	4	5	6

Planificación	Diseño de módulos y compra de materiales	X				
Convocatoria	Difusión y selección de participantes	X				
Capacitación	Taller de Productos de Aseo	X	X			
	Taller de Reparación de Electrodomésticos			X	X	
	Taller de Gestión Empresarial	X	X	X	X	
Acompañamiento	Sesiones de mentoría y desarrollo de planes				X	X
Cierre	Feria de Emprendimiento y Evaluación Final					X

7. Resultados Esperados

- **R1:** 30 jóvenes (mínimo 50% mujeres) han completado satisfactoriamente el 80% del programa de capacitación.
- **R2:** El 100% de los participantes graduados son capaces de elaborar al menos 3 productos de aseo de calidad y diagnosticar 5 fallas comunes en electrodomésticos.
- **R3:** Al menos el 70% de los participantes cuenta con un plan de negocio estructurado para su idea de emprendimiento.
- **R4:** Se han establecido al menos 5 nuevos microemprendimientos funcionales que generan ingresos tres meses después de finalizado el proyecto.
- **R5:** Se ha creado una red de apoyo entre los jóvenes emprendedores para colaborar y compartir recursos.

8. Presupuesto

Categoría	Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total (USD)
Recursos Humanos	Coordinador de Proyecto (6 meses)	\$250	1	\$1,500
	Instructor Taller Aseo (40h)	\$20/h	1	\$800
	Instructor Taller Electrodomésticos (40h)	\$20/h	1	\$800
	Mentor de Negocios (20h)	\$20/h	1	\$400
Materiales	Insumos para taller de aseo (glicerina, esencias, etc.)	-	Lote	\$1,500
	Kit de herramientas básicas para reparación	\$50	15	\$750
	Electrodomésticos para prácticas	-	Lote	\$100
Operativos	Alquiler de taller/espacio	\$100/mes	6	\$600
	Material de oficina y difusión	-	Lote	\$300

	Refrigerios para participantes	\$2/día	40 días	\$2,400
Evento Final	Logística y promoción de la feria	-	Lote	\$300
TOTAL				\$9,450

9. Plan de Sostenibilidad

La sostenibilidad del proyecto se basa en tres pilares:

1. **Sostenibilidad Económica:** Los emprendimientos generados serán la principal fuente de sostenibilidad. Se fomentará la reinversión de las ganancias y se buscará conectar a los jóvenes con fondos de capital semilla y mercados locales (tiendas, ferias).
2. **Sostenibilidad Técnica:** Se crearán manuales sencillos y guías en video que quedarán a disposición de la comunidad. Los graduados más destacados podrán convertirse en futuros capacitadores, creando un ciclo de transferencia de conocimiento.
3. **Sostenibilidad Social:** Se establecerá una "Red de Jóvenes Emprendedores de Bolívar" que funcionará de manera autónoma para compartir experiencias, realizar compras conjuntas de insumos y apoyarse mutuamente, garantizando la continuidad del impacto más allá del financiamiento inicial.

10. Plan de Monitoreo y Evaluación

El seguimiento se realizará de forma continua para asegurar el cumplimiento de los objetivos.

Objetivo Específico	Indicador de Verificación	Herramienta de Monitoreo
OE1: Capacitar aseo	en 24 de 30 jóvenes aprueban la evaluación práctica.	Listas de asistencia, evaluación práctica final.
OE2: Capacitar reparación	en 24 de 30 jóvenes aprueban el test de diagnóstico.	Pruebas prácticas, registro de reparaciones exitosas.
OE3: Desarrollar habilidades	21 de 30 participantes presentan un plan de negocio.	Revisión de planes de negocio, encuestas de autoevaluación.
OE4: Crear emprendimientos	5 nuevos emprendimientos reportan ventas mensuales.	Encuestas de seguimiento (3 y 6 meses post-proyecto).

Se realizará una evaluación inicial (línea de base), una intermedia (al tercer mes) y una final para medir el impacto y ajustar la estrategia si es necesario.

11. Equipo de Trabajo

- **Coordinador/a del Proyecto:** Responsable de la gestión general, administrativa y logística del proyecto. [Nombre y breve perfil]
- **Capacitador/a Técnico en Productos de Aseo:** Experto/a en la elaboración de productos artesanales. [Nombre y breve perfil]

- **Capacitador/a Técnico en Electrodomésticos:** Técnico/a con experiencia en reparación de aparatos de línea blanca y menores. [Nombre y breve perfil]
- **Mentor/a de Emprendimiento:** Profesional con experiencia en desarrollo de negocios y marketing. [Nombre y breve perfil]

12. Anexos

Anexo 1: Modelo de formulario de inscripción.

Formulario de Postulación al Programa de Capacitación para Jóvenes Emprendedores *¡Aprende a crear productos de aseo y a reparar electrodomésticos!*

Fecha límite de entrega: [Insertar Fecha] *Por favor, llena todos los campos con letra clara.*

Sección 1: Datos Personales

Nombres _____ **y** _____ **Apellidos** _____ **Completo:**

Número de Cédula de Identidad: _____ **Fecha de Nacimiento:** ____/____/____

Dirección _____ **de** _____ **Domicilio** _____ **(Cantón/Parroquia):**

Teléfono _____ **de** _____ **Contacto:** _____ **Correo** _____ **Electrónico:**

Sección 2: Información Adicional

1. Nivel de estudios alcanzado: () Primaria () Secundaria Incompleta () Bachillerato () Superior/Técnico

2. Situación laboral actual: () Desempleado/a () Trabajo a tiempo parcial () Trabajo a tiempo completo () Estudiante

Sección 3: Motivación e Interés

1. ¿Por qué te interesa participar en este programa de capacitación?

2. ¿Cuál de las dos áreas te llama más la atención y por qué? () Elaboración de productos de aseo () Reparación de electrodomésticos ¿Por qué?

3. ¿Qué te gustaría lograr al finalizar la capacitación?

Sección 4: Compromiso

[] Declaro que he leído la información del programa y me comprometo a asistir puntualmente a todas las sesiones de capacitación y a participar activamente en las actividades propuestas.

¿Cómo te enteraste de este programa? () Redes Sociales () Radio Local () Un amigo/familiar () Otro: _____

_____ Firma del Postulante

Fecha: ____/____/____

Anexo 2: Contenido Detallado de los Módulos de Capacitación

Módulo 1: Elaboración de Productos de Aseo Personal (40 horas)

- **Objetivo:** Al finalizar el módulo, los participantes podrán formular, elaborar y envasar de manera segura y eficiente al menos cinco tipos de productos de aseo personal, listos para su comercialización.
- **Contenido:**
 - **Unidad 1: Introducción a la Cosmética Artesanal (4 horas)**
 - Normas de higiene y seguridad en el taller.
 - Reconocimiento de materiales, insumos y herramientas.
 - Diferencias entre cosmética natural y comercial.
 - Propiedades de los principales aceites, mantecas y extractos naturales locales.
 - **Unidad 2: Elaboración de Jabones Sólidos (10 horas)**
 - Técnica de saponificación con base de glicerina.
 - Formulación: colorantes, aromas y aditivos (avena, café, arcillas).
 - Práctica: Elaboración de jabón exfoliante, jabón hidratante y jabón antibacterial.
 - **Unidad 3: Elaboración de Productos Capilares (10 horas)**
 - Formulación de champú líquido y acondicionador base.
 - Personalización según tipo de cabello (seco, graso, normal).
 - Práctica: Elaboración de champú de romero y acondicionador de coco.
 - **Unidad 4: Elaboración de Productos Corporales (10 horas)**
 - Técnica de emulsión para crear cremas y lociones.
 - Formulación de cremas de manos, exfoliantes corporales y bálsamos labiales.

- Práctica: Elaboración de crema corporal de karité y exfoliante de azúcar y café.
- **Unidad 5: Empaque y Etiquetado (6 horas)**
 - Diseño de marca y logo.
 - Normativa básica de etiquetado (ingredientes, fecha de caducidad).
 - Técnicas de envasado y presentación atractiva del producto.
- **Evaluación:** Elaboración autónoma de un producto (a elección del participante) desde la formulación hasta el empaque final.

Módulo 2: Reparación Básica de Electrodomésticos (40 horas)

- **Objetivo:** Al finalizar el módulo, los participantes podrán diagnosticar fallas comunes, desarmar, reparar y rearmar de forma segura al menos cuatro tipos de electrodomésticos de uso doméstico.
- **Contenido:**
 - **Unidad 1: Principios Básicos y Seguridad (6 horas)**
 - Conceptos fundamentales de electricidad (voltaje, corriente, resistencia).
 - Uso correcto del multímetro y herramientas básicas (destornilladores, pinzas, cautín).
 - Protocolos de seguridad: cómo evitar descargas eléctricas y cortocircuitos.
 - **Unidad 2: Diagnóstico y Reparación de Licuadoras (10 horas)**
 - Despiece y reconocimiento de componentes: motor, carbones, acople, vaso.
 - Fallas comunes: no enciende, pérdida de fuerza, fugas en el vaso.
 - Práctica: Cambio de carbones, sustitución de acoples y sellado de vasos.
 - **Unidad 3: Diagnóstico y Reparación de Planchas (8 horas)**
 - Componentes: resistencia, termostato, cable de alimentación.
 - Fallas comunes: no calienta, calienta demasiado, cortocircuitos.
 - Práctica: Medición de continuidad en resistencia y cable, limpieza de termostato.
 - **Unidad 4: Diagnóstico y Reparación de Ventiladores (10 horas)**
 - Componentes: motor, bujes, capacitor de arranque, sistema de oscilación.
 - Fallas comunes: aspas no giran, lentitud, no oscila.
 - Práctica: Limpieza y lubricación de bujes, cambio de capacitor.
 - **Unidad 5: Atención al Cliente y Presupuestos (6 horas)**
 - Cómo recibir un equipo y registrar la falla.
 - Elaboración de presupuestos de reparación (costo de repuestos + mano de obra).
 - Buenas prácticas y garantía del servicio.
- **Evaluación:** Diagnóstico y reparación exitosa de una falla real en un electrodoméstico asignado.

Módulo 3: Gestión de Emprendimientos (20 horas)

- **Objetivo:** Al finalizar el módulo, los participantes habrán desarrollado un plan de negocio básico y adquirido las herramientas fundamentales para iniciar y administrar su microemprendimiento.
- **Contenido:**
 - **Unidad 1: Mi Idea de Negocio (4 horas)**
 - Identificación de oportunidades en el mercado local.
 - Definición de la propuesta de valor: ¿qué me hace diferente?
 - Introducción al modelo de negocio Canvas.
 - **Unidad 2: ¿Cuánto Cuesta y a Cuánto Vendo? (6 horas)**
 - Cálculo de costos de producción (materia prima, insumos).
 - Diferencia entre costos fijos y variables.
 - Estrategias para fijar el precio de venta al público.
 - **Unidad 3: Marketing y Ventas para Emprendedores (6 horas)**
 - Creación de perfiles de negocio en redes sociales (Facebook, WhatsApp Business).
 - Técnicas de fotografía de producto con el celular.
 - Estrategias de venta directa y atención al cliente.
 - **Unidad 4: Mi Plan de Negocio (4 horas)**
 - Estructura de un plan de negocio sencillo.
 - Proyecciones de ventas iniciales.
 - Mentoría para la redacción final del plan de cada participante.
- **Evaluación:** Presentación final del plan de negocio de su emprendimiento.

Anexo 3: CVs Resumidos del Equipo de Trabajo

Perfil 1: Capacitador/a Técnico en Productos de Aseo

- **Nombre:** Elena Faustina Flores Chiluisa
- **Perfil:** Artesana y emprendedora con más de 10 años de experiencia en la formulación y producción de cosmética natural. Fundadora de "Aroma de Montaña", un microemprendimiento local de jabones y cremas que utiliza insumos de la región.
- **Experiencia Clave:**
 - **2015 - Presente:** Propietaria y productora principal en "Aroma de Montaña".
 - **2018 - 2024:** Ha dictado más de 20 talleres de jabonería artesanal en ferias y centros comunitarios de la provincia.
 - Especialista en el uso de plantas nativas y aceites esenciales para la creación de productos con identidad local.
- **Habilidades:** Formulación de productos, técnicas de saponificación, manejo de buenas prácticas de manufactura, pedagogía para adultos.

Perfil 2: Capacitador/a Técnico en Electrodomésticos

- **Nombre:** Carlos Raúl Benítez Martínez
- **Perfil:** Técnico en Electromecánica con 15 años de experiencia en el servicio de reparación de electrodomésticos menores. Propietario del taller "ServiHogar" en Guaranda, reconocido por su honestidad y eficiencia.
- **Experiencia Clave:**
 - **2010 - Presente:** Dueño y técnico principal en "ServiHogar".
 - **2008 - 2010:** Técnico de servicio para una reconocida marca de electrodomésticos a nivel nacional.
 - Experiencia comprobada en la reparación de más de 30 modelos diferentes de licuadoras, planchas, ventiladores y microondas.
- **Habilidades:** Diagnóstico de fallas eléctricas y mecánicas, soldadura con estaño, uso de multímetro, manejo de inventario de repuestos, atención al cliente.

Perfil 3: Mentor/a de Emprendimiento

- **Nombre:** Sofía Justina Maldonado Cárdenas
- **Perfil:** Ingeniera Comercial con especialización en Marketing y un postgrado en Desarrollo de Proyectos Sociales. Apasionada por el fomento del emprendimiento juvenil.
- **Experiencia Clave:**
 - **2019 - Presente:** Consultora independiente, ha asesorado a más de 50 pequeños negocios y emprendedores de la región en la elaboración de sus planes de negocio y estrategias de marketing digital.
 - **2017 - 2019:** Coordinadora de Proyectos en una ONG de desarrollo local, enfocada en la creación de cadenas de valor para productos artesanales.
- **Habilidades:** Modelo de negocio Canvas, cálculo de costos y fijación de precios, estrategias de marketing en redes sociales, finanzas para no financieros, mentoría y coaching.

Anexo 4: Informes de Monitoreo y Evaluación

Este anexo presenta una simulación de los informes clave para medir el impacto del "Proyecto de Autogestión: Capacitación para Jóvenes en la Provincia de Bolívar".

Informe 1: Evaluación Inicial (Línea de Base)

Fecha: 15 de Octubre, 2024 (Mes 1) **Elaborado por:** [Nombre del Coordinador/a del Proyecto]

1. Propósito del Informe Establecer el punto de partida de los 30 participantes seleccionados antes del inicio de las actividades de capacitación. Esta línea de base servirá como referencia para medir el progreso y el impacto final del proyecto.

2. Metodología Se aplicó una encuesta socioeconómica y de conocimientos a cada participante y se realizaron entrevistas grupales para evaluar sus expectativas y habilidades blandas iniciales.

3. Hallazgos Principales

- **Perfil de los Participantes:** Se seleccionaron 30 jóvenes (16 mujeres y 14 hombres) de entre 18 y 25 años. El 60% ha completado la educación secundaria y el 40% no ha finalizado sus estudios.
- **Situación Laboral:** El 85% de los participantes se encuentra desempleado. El 15% restante realiza trabajos esporádicos con ingresos inferiores al salario básico.
- **Conocimientos Técnicos Previos:**
 - El 100% de los participantes no posee conocimientos formales sobre la elaboración de productos de aseo.
 - El 95% no tiene experiencia en la reparación de electrodomésticos; un 5% afirma haber realizado reparaciones menores de manera intuitiva.
- **Habilidades de Emprendimiento:** Ninguno de los participantes ha recibido formación previa en gestión de negocios. El 90% manifiesta un alto interés en emprender, pero expresa una baja confianza en su capacidad para hacerlo con éxito debido a la falta de conocimientos y capital.

4. Indicadores de Línea de Base

- **OE1 y OE2 (Habilidades Técnicas):** 0/30 participantes son capaces de elaborar productos de aseo o reparar electrodomésticos siguiendo un proceso técnico.
- **OE3 (Habilidades de Gestión):** 0/30 participantes cuentan con un plan de negocio.
- **OE4 (Emprendimientos):** 0 emprendimientos establecidos.

5. Conclusión Inicial Los datos confirman la pertinencia del proyecto. Existe una clara necesidad de formación técnica y de gestión empresarial en el grupo objetivo. Las expectativas son altas, lo que representa un factor motivacional clave para el inicio de las capacitaciones.

Informe 2: Evaluación Intermedia

Fecha: 15 de Enero, 2025 (Final del Mes 3) **Elaborado por:** [Nombre del Coordinador/a del Proyecto]

1. Propósito del Informe Evaluar el progreso del proyecto a mitad de su ejecución, identificar desafíos y proponer ajustes estratégicos para la segunda mitad.

2. Metodología Se revisaron las listas de asistencia, se realizaron evaluaciones prácticas del módulo de productos de aseo, y se llevó a cabo una sesión de grupo focal para recoger las percepciones de los participantes.

3. Avance Respecto a los Objetivos

- **Asistencia y Participación:** Se registra una tasa de asistencia promedio del 95%, lo cual es excelente.
- **OE1 (Capacitación en Aseo):** El módulo ha finalizado con éxito. El 90% de los participantes (27/30) ha superado la evaluación práctica, demostrando ser capaces de elaborar 3 tipos de productos (jabón de glicerina, champú líquido y crema corporal) con la calidad esperada.
- **OE3 (Capacitación en Gestión):** Los talleres de gestión han comenzado. Los participantes muestran gran interés, pero se ha detectado una dificultad generalizada en la comprensión de la estructura de costos y la fijación de precios.

4. Desafíos Identificados

- **Dificultad en Costos:** La abstracción de los conceptos de costos fijos y variables resulta compleja para la mayoría.
- **Cohesión Grupal:** Aunque la participación es alta, aún no se han formado de manera natural los grupos o asociaciones para futuros emprendimientos.

5. Ajustes y Recomendaciones

1. **Acción Correctiva:** Programar un taller de refuerzo de 4 horas enfocado exclusivamente en "Cálculo de Costos y Precios para Emprendedores", utilizando ejemplos prácticos con sus propios productos.
2. **Ajuste Estratégico:** Introducir en el próximo módulo una actividad para que los participantes desarrollen un "mini-proyecto" de reparación en equipos, fomentando la colaboración y la identificación de socios potenciales.

Informe 3: Evaluación Final

Fecha: 30 de Abril, 2025 (Final del Mes 6) **Elaborado por:** [Nombre del Coordinador/a del Proyecto]

1. Propósito del Informe Medir el impacto global del proyecto, comparar los resultados finales con los objetivos y la línea de base, y documentar las lecciones aprendidas.

2. Metodología Se realizaron evaluaciones prácticas finales de ambos módulos, se analizaron los planes de negocio entregados, se condujo una encuesta de satisfacción y se recopilaron datos de ventas de la Feria de Emprendimiento.

3. Resultados Finales vs. Metas

Indicador	Meta del Proyecto	Resultado Final	Nivel de Cumplimiento
R1: Jóvenes que completan el 80% del programa	24 de 30	28 de 30	116%
R2: Graduados con habilidades técnicas	100% de graduados	100% de los 28 graduados	100%

R3: Graduados con plan de negocio	70% de graduados (17)	25 de 28 graduados	147%
R4: Nuevos microemprendimientos creados	5	7 (4 individuales, 3 asociativos)	140%
R5: Red de apoyo creada	1 red funcional	1 red creada ("Jóvenes Emprendedores de Bolívar")	100%

4. Impacto Cualitativo

- **Empoderamiento:** Las encuestas finales revelan un aumento del 95% en la autoconfianza de los participantes para generar sus propios ingresos.
- **Generación de Ingresos:** Durante la Feria de Emprendimiento, los participantes generaron un total de \$1,250 en ventas en un solo día, validando la demanda de sus productos y servicios.
- **Reconocimiento Comunitario:** El proyecto y los nuevos emprendedores recibieron una cobertura positiva en medios locales, fortaleciendo su posicionamiento.

5. Lecciones Aprendidas

- **Éxito:** La metodología "aprender haciendo" fue el factor más valorado por los participantes y clave para el desarrollo de habilidades.
- **A mejorar:** Se necesita asignar más horas a la mentoría personalizada de planes de negocio en futuras ediciones.
- **Inesperado:** La sinergia entre las dos áreas fue mayor de la esperada; varios emprendimientos ofrecen "combos" de productos de aseo junto con servicios de reparación a domicilio.

6. Conclusión y Sostenibilidad El proyecto superó todas las metas propuestas, demostrando ser un modelo eficaz para el fomento del autoempleo juvenil en la provincia. La creación de la red de emprendedores y el éxito comercial inicial sientan una base sólida para la sostenibilidad a largo plazo de los microemprendimientos. Se recomienda buscar financiamiento para una segunda fase con un enfoque en la consolidación comercial y el acceso a nuevos mercados.

EVIDENCIAS







