

**ESTUDIO EVALUACIÓN FINAL**

**Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos  
en la Región Arequipa  
JENE – Arequipa**

**PROYECTO C-13-19**

**INSTITUCIÓN EVALUADORA**

**EL TALLER ASOCIACIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO**

*Consultor: Bernabé Pacheco Santos*

**Arequipa, Marzo 2016**

## **CRÉDITOS**

### **JEFE DEL EQUIPO TÉCNICO**

Jhon Loayza Borja

### **PROFESIONAL TEMÁTICO**

Bernabé Pacheco Santos

### **EQUIPO DE CAMPO**

María Nuñonca Rodríguez (Supervisor de campo)

Carlos Israel Caballero Chang (Critico - digitador)

Maureem Ruth Vera Tapia (Encuestadora)

Yesenia Pacco Churqui (Encuestadora)

María Elena Oré Canzaya (Encuestadora)

**CONTENIDO**

- LISTA DE ACRÓNIMOS ..... 5**
- 1. RESUMEN EJECUTIVO ..... 6**
- 2. EL PROYECTO ..... 9**
  - 2.1 Período de vida del proyecto ..... 9
  - 2.2 La focalización ..... 10
  - 2.3 Fase de selección de beneficiarios ..... 11
  - 2.4 Fase de capacitación en planes de negocios y planes de mejora ..... 11
  - 2.5 Costo del proyecto ..... 16
  - 2.6 Vinculación del proyecto con otras instituciones, organizaciones y otras intervenciones de la zona ..... 16
- 3. ESTUDIO DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO ..... 17**
  - 3.1 Objetivo General ..... 17
  - 3.2 Objetivos Específicos ..... 17
  - 3.3 Metodología del estudio ..... 17
    - 3.3.1 Encuesta a beneficiarios ..... 17
      - 3.3.1.1 Diseño muestral aplicado ..... 18
      - 3.3.1.2 Sobre el trabajo de campo ..... 18
    - 3.3.2 Focus group y entrevistas a profundidad ..... 19
    - 3.3.3 Revisión documentaria ..... 20
  - 3.4 Período de referencia del estudio ..... 20
- 4. RESULTADOS ..... 20**
  - 4.1 Caracterización de la población beneficiaria ..... 20
  - 4.2 Evolución de los indicadores del marco lógico, antes y después del proyecto ..... 45
  - 4.3 Análisis de la relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del proyecto ..... 47
    - 4.3.1 Pertinencia ..... 47
    - 4.3.2 Eficiencia ..... 50
    - 4.3.3 Efectividad ..... 52
    - 4.3.4 Sostenibilidad ..... 53
- 5. LECCIONES APRENDIDAS ..... 54**
- 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES ..... 55**

6.1 Conclusiones ..... 55

6.2 Recomendaciones ..... 57

**7. REFERENCIAS ..... 58**

**8. ANEXOS ..... 59**

**LISTA DE ACRÓNIMOS**

AFP	:	Administradora de Fondo de Pensiones
GRTPE	:	Gerencia Regional de Trabajo y Promoción de Empleo
ECAP	:	Entidad de Capacitación
EEF	:	Estudio de Evaluación Final
EIRL.	:	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
ELB	:	Estudio de Línea de Base
ESEE	:	Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento
ESSALUD	:	Seguro Social de Salud
ET	:	Equipo Técnico
FE	:	FONDOEMPLEO
GIN	:	Genera tu idea de negocio
IE	:	Institución Ejecutora
IEv	:	Institución Evaluadora
INEI	:	Instituto Nacional de Estadística e Informática
ISUN	:	Inicie su negocio
ML	:	Marco Lógico
MTPE	:	Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo
ONG	:	Organización No Gubernamental
ONP	:	Oficina de Normalización Previsional
POA	:	Plan Operativo Anual
p.p.	:	Puntos porcentuales
REIR	:	Régimen Especial de Impuestos a la Renta
RMV	:	Remuneración Mínima Vital
RUC	:	Registro Único de Contribuyentes
RUS	:	Registro Único Simplificado
SIS	:	Sistema Integral de Salud
SUNARP	:	Superintendencia Nacional de los Registros Públicos
SUNAT	:	Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria
TDR	:	Términos de Referencia
TFNR	:	Trabajador Familiar No Remunerado

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

El documento presenta el EEF del *proyecto C-13-19 “Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Arequipa – JENE AREQUIPA”*, encargado por FE en el marco de su 13° Concurso de Proyectos y que corresponde a la Línea 3 Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos. El EEF responde a los procesos regulares de evaluación de FE, estudio que ha permitido conocer la situación socioeconómica laboral de los beneficiarios después de la intervención del proyecto, comparada con la que se tuvo antes de su acceso al mismo, y el contexto socioeconómico y laboral en el ámbito de intervención del proyecto.

El proyecto fue ejecutado y desarrollado por la IE “Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos” en 04 provincias de la región Arequipa, específicamente en los distritos de Arequipa, Alto Selva Alegre, Cayma, Cerro Colorado, Miraflores Paucarpata y Sabandia de la provincia de Arequipa; en el distrito de Chivay de la provincia de Caylloma; en el distrito de Camaná de la provincia de Camaná y en el distrito de Matarani de la provincia de Islay; en la región Arequipa.

El proyecto tuvo una duración de 18 meses, siendo implementado del 07 de julio del 2014 hasta el 31 de diciembre del 2015, tuvo como propósito u objetivo principal *“Desarrollar Capacidades y habilidades emprendedoras de jóvenes de 18 a 29 años de edad en situación de pobreza de los distritos de: Arequipa, Chivay, Camaná e Islay del Departamento de Arequipa, para generar emprendimientos sostenibles”*.

Para la ejecución del proyecto la IE contó con un ET conformado por 01 Jefe de Proyecto y 01 Asistente Administrativo que estuvieron contratados durante toda la duración del proyecto (18 meses) y por 01 Focalizador para la etapa inicial del proyecto (03 meses) y 01 Supervisor de proyecto para las fases de capacitación (04 meses) y acompañamiento (03 meses).

Para el levantamiento de la información del EEF se ha aplicado la ESEE suministrada por FE, a una muestra de 130 beneficiarios, que representan el 65% de la población total atendida por el proyecto (200) y el 98% de los 132 originalmente encuestados en el ELB. Igualmente se han aplicado instrumentos cualitativos para levantar información proporcionada por los beneficiarios del proyecto y actores locales.

Fueron tres los componentes que desarrollo el proyecto: **Componente 1** - Los jóvenes de las provincia de Arequipa, Caylloma, Camaná e Islay cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial; **Componente 2** - Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios; y **Componente 3** - Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado.

Sobre el cumplimiento de las metas planteadas por el proyecto, se tiene que la meta del primer componente “180 beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria al primer año de ejecución del proyecto”, se cumplió en un 100%. En el caso de la meta del segundo componente “50 planes de negocios de jóvenes acompañados y asistidos se implementan al término del proyecto” se logró en un 34% debido al incumplimiento de la ECAP en el número de horas brindadas para la asistencia técnica. Finalmente, la meta del tercer componente “por lo menos 32 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado

comercial local al culminar el proyecto”, se logró en un 140%<sup>1</sup>, ya que se logró articular 13 jóvenes más en la feria regional desarrollada.

El proyecto atendió una gran mayoría de jóvenes (86,2%) que no había seguido algún curso de capacitación laboral y a la finalización del mismo se logró que el 42,3% de beneficiarios sea dueño o socio de un negocio. Así mismo el 83,1% de los beneficiarios reportan trabajar en alguna actividad luego de su participación en el proyecto, mayor al 72,3% que lo hacían antes del proyecto.

De los beneficiarios con ocupación dependiente el 50,8% contaba con algún seguro de salud, sin embargo sólo el 40,6% fue asegurado por su empleador. En cuanto a afiliación al sistema de pensiones sólo el 20,6% de beneficiarios reporto estar en alguna AFP o la ONP. Llama la atención que el 60,3% de los jóvenes con trabajo dependiente trabajen sin contrato de trabajo.

Siendo el desarrollo y fortalecimiento de negocios, la orientación principal del proyecto, se tiene en cuanto a los indicadores de gestión y organización de los negocios, que los principales giros de los negocios de los beneficiarios son: Comercio (26,7%), Restaurantes y Hoteles (17,8%) y Servicio prestados a empresas (17,8%); de dichos beneficiarios que tenían su negocio el 53,3% tenía su taller o local comercial dentro de su vivienda, así mismo sólo el 29,4% estaba registrado como persona natural con RUC, persona natural con R.E.I.R. o como E.I.R.L. Cabe resaltar que de dichos beneficiarios el 75,6% no contaba con negocio alguno antes del proyecto y el 22,2% pertenecía a una organización o gremio empresarial.

En cuanto a la satisfacción de los beneficiarios sobre la capacitación e información recibida del proyecto, el 67,2% estuvo en total acuerdo en que el proyecto les brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio, así también el 66,4% opinó estar totalmente de acuerdo en que el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio. Del mismo modo el 63,3% opinó estar totalmente de acuerdo en que el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de sus negocios y el 70,5% consideró que el contenido desarrollado y el número de horas de capacitación fueron suficientes para implementar o fortalecer sus negocios.

Sobre los Planes de Negocios, el 73,1% de beneficiarios culminó con la elaboración de su plan de negocios y el resto no completó o no lo elaboró; de este modo el 66,9% de beneficiarios participaron en el concurso de capital semilla, obteniendo el 37,9% el premio del capital semilla la implementación de sus negocios. A la finalización del proyecto, el 10,0% de beneficiarios estaba implementando sus negocios, el 37,7% ya estaba operando y el 52,3% no logró implementar su negocio.

El proyecto se ha ido ajustando a las condiciones encontradas en su implementación, dado que su diseño no tuvo adecuada lectura de la realidad socio económico laboral en los distritos seleccionados, por ello se tuvo que solicitar la ampliación de zona de intervención a FE, para tener posibilidad de cubrir las metas propuestas. Sin embargo el desarrollo de la capacitación ha sido considerado satisfactorio para los beneficiarios.

---

<sup>1</sup> Información reportada en el Informe de Cierre de Proyecto de la Entidad Supervisora.

En la evaluación de eficiencia, la IE ha administrado los recursos financieros desde su sede central en Lima, lo que generó retrasos en la operativización de gastos requeridos por el proyecto, se ha completado una ejecución presupuestal del 79,7% del presupuesto aprobado, pero a nivel técnico se ha logrado el 100% de las actividades previstas (pese a la contratación tardía del ET).

El proyecto ha sido efectivo en cuanto a la atención de sus beneficiarios, logrando la culminación de al menos el 90% de los mismos, mismos que mayormente manifiestan sentirse satisfechos por lo recibido en el proyecto, por la capacitación recibida para crear sus negocios o para fortalecerlos, se aprecia igualmente efectividad en las relaciones establecidas con aliados estratégicos de la zona, logrando el apoyo logístico de municipios y empresas para las actividades del proyecto.

A pesar que la promoción de actividades socio económicas como el emprendimiento juvenil, se encuentra dentro de un amplio marco de políticas nacionales y regionales, estas no son priorizadas en la región. Pese a ello el proyecto ha logrado el compromiso formal de 06 municipalidades para dar continuidad a los resultados logrados por el proyecto y la promoción de iniciativas emprendedoras luego de finalizado el mismo.



## 2. EL PROYECTO

A continuación se presenta la información general del proyecto:

**CUADRO 2.1 REGIÓN AREQUIPA: INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO**

Nombre del proyecto	Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Arequipa JENE – Arequipa
Institución ejecutora	Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes Productivos" <sup>2</sup>
Instituciones Asociadas	Entidad de Capacitación (ECAP) Universidad Nacional Mayor de San Marcos UNMSM
Instituciones Colaboradoras	Gobiernos locales de los Distritos Arequipa, Alto Selva Alegre, Cayma, Cerro Colorado, Miraflores Paucarpata y Sabandia y las Provincias de Caylloma, Camaná e Islay.
Objetivos del Proyecto	Desarrollar Capacidades y habilidades emprendedoras de jóvenes de 18 a 29 años de edad en situación de pobreza de los distritos de: Arequipa, Chivay, Camaná e Islay del Departamento de Arequipa, para generar emprendimientos sostenibles.
Población Beneficiaria	200
Ámbito de ejecución del Proyecto	Región: Arequipa
	Provincia: Arequipa, Caylloma, Camaná e Islay
	Distritos: Arequipa, Caylloma (Chivay), Camaná e Islay (Matarani).
Duración del proyecto	18 meses
Presupuesto aprobado del Proyecto:	S/. 1 153 287,85
Aporte FONDOEMPLEO	S/. 916 443,45
Contrapartida Institución Ejecutora	S/. 236 844,40

Fuente: MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes a la Obra" – POA Proyecto C-13-19 Jóvenes emprenden Negocios Exitosos en la Región Arequipa – JENE Arequipa, febrero de 2014.

MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes Productivos" – Informe de Ejecución Tercer Entregable Proyecto C-13-19 Jóvenes emprenden Negocios Exitosos en la Región Arequipa – JENE Arequipa, diciembre de 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo

### 2.1 Período de vida del proyecto

De acuerdo al documento de Plan Operativo Anual aprobado por FE y el Informe de Ejecución del Tercer Entregable proporcionado por FE, la fecha de inicio del proyecto fue el 07 de julio del 2014 estando la fecha de culminación prevista para el 07 de diciembre del 2015, sin embargo el cierre final del proyecto se dio el 31 de diciembre del 2015, fecha dentro del plazo de los 18 meses aprobados por FE al proyecto.

<sup>2</sup> La IE inicialmente se denominaba Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes a la Obra" pero por D.S. N° 004-2015 cambio de denominación a Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes Productivos".

**CUADRO 2.2 REGIÓN AREQUIPA: PERIODO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO**

	Período programado	Período ejecutado
<b>Inicio</b>	07 julio de 2014	07 julio de 2014
<b>Término</b>	07 diciembre de 2015	31 diciembre de 2015

Fuente: MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes a la Obra – POA Proyecto C-13-19 Jóvenes emprenden Negocios Exitosos en la Región Arequipa – JENE Arequipa, febrero de 2014.

MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes a la Obra – Informe de Ejecución Tercer Entregable Proyecto C-13-19 Jóvenes emprenden Negocios Exitosos en la Región Arequipa – JENE Arequipa, diciembre de 2015.

Elaborado por: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

## 2.2 La focalización

Esta etapa del proyecto ha sido implementada por la IE a través de las siguientes acciones:

- Coordinaciones a nivel Provincial. Se coordinaron acciones de difusión y promoción con las 04 Municipalidades Provinciales donde se desarrolló el Proyecto, en Arequipa a través de la Oficina de Juventudes y en Camaná, Islay y Caylloma a través de las Gerencias de Desarrollo Económico Social o Desarrollo Humano.
- Coordinaciones en Distritos. De igual modo se coordinó con las Subgerencias de Desarrollo Económico de las Municipalidades de Cayma, Cerro Colorado en Arequipa y de Islay en Islay, así como con representantes o dirigentes de Organizaciones Sociales (Juntas vecinales, Comités del Vaso de leche) de dichos distritos y sus Gobernaturas.
- Como resultados de estos acercamientos y presentaciones, en general, las municipalidades apoyaron en la promoción y difusión del proyecto en sus respectivos ámbitos convocando a jóvenes para que participen en el mismo, en la prestación de sus locales para la realización de eventos promocionales y la preinscripción de los jóvenes interesados.
- Campañas de difusión y promoción del proyecto, entre agosto y octubre de 2014 la IE desarrolló 04 campañas (01 Campaña por provincia), las mismas tuvieron el apoyo de la oficina Zonal del Programa Jóvenes a la Obra de Arequipa.

Con la finalidad de sensibilizar a los jóvenes de las zonas de intervención, se implementaron estrategias promocionales de difusión a través de entrevistas y difusión de notas de prensa en medios radiales locales, principalmente de Radio Melodía (ubicada en la provincia de Arequipa, pero con alcance regional). Sin embargo, no se logró la elaboración del spot radial que se tenía previsto para esta etapa.

La difusión y promoción se realizó mayormente en las ferias locales, mercados y plazas de los distritos, así también en los locales de las organizaciones sociales de los mismos. Durante los primeros meses del proyecto el Jefe de Proyecto cumplió el rol de Focalizador, ya que recién a setiembre del 2014 se logró contratar al responsable de esta función.

Se utilizaron diversos medios físicos de difusión como banner y afiches que eran colocados en puntos de mayor concurrencia en las zonas de intervención del proyecto; se contó también con material promocional como volantes, polos y lapiceros que fueron distribuidos entre la población

objetivo. El equipo técnico del proyecto cumplió estas actividades identificándose con un chaleco institucional del Programa Jóvenes a la Obra.

### 2.3 Fase de selección de beneficiarios

La selección de los jóvenes fue hecha teniendo en cuenta los criterios básicos establecidos por FE (Convocatoria 13) y la propia IE, siendo estos:

- Personas entre los 18 y 29 años de edad, con ideas de negocio o iniciativas en marcha.
- Preferentemente en situación de pobreza y de vulnerabilidad, más precisamente, cumplan con los rangos del SISFHO para ser calificado como pobre.
- No ser desertor en alguna convocatoria o curso anterior del Programa “Jóvenes a la Obra”
- Contar con alguna idea de negocio o negocio en marcha pero que no esté formalizado.
- Recibo de agua o luz o constancia de posesión.

El proceso de selección de los jóvenes comprendió una entrevista final a cada joven de los que fueron calificados como candidatos a participar en el proyecto, y en la que la IE procedió a aplicar:

- a) La FOC – 01 Ficha de Focalización.
- b) La FOC – 02 Ficha Informativa, para la identificación de los jóvenes y la ubicación de sus domicilios.
- c) La aplicación del Test de Habilidades y Actitudes Emprendedoras (THAE), con la finalidad de determinar.
  - Su interés en el proyecto, para evitar posteriores deserciones.
  - Si tenía o no alguna idea de negocio que le interesase implementar y desarrollar o si tenían algún negocio en marcha.

El THAE fue el filtro para la selección final de candidatos, comprendió una calificación de 0 a 20, sin embargo, según manifestó el Jefe de Proyecto, algunos ingresaron al programa con nota desaprobatória.

Finalmente la IE procedió a determinar con los jóvenes su disponibilidad real de sus tiempos para su participación en el proyecto, como resultado de este proceso se cumplió con la meta definida en el proyecto de seleccionar a 200 jóvenes beneficiarios.

### 2.4 Fase de capacitación en planes de negocios y planes de mejora

Esta fase se ha desarrollado del 9 de noviembre del 2014 al 31 de enero del 2015 y ha estado a cargo de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, ECAP<sup>3</sup> ganadora de la convocatoria pública realizada por la IE. La capacitación se inició con 200 beneficiarios, pero concluyeron satisfactoriamente 195 (de acuerdo al registro de la ECAP), es decir se logró superar la meta

---

<sup>3</sup> El programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes Productivos” le otorga dicha denominación: Entidad de Capacitación (ECAP).

propuesta de 180 beneficiarios que concluyen la capacitación. Se ha tenido entonces una menor tasa de deserción (2.5%) que la inicialmente prevista (10,0%). La ECAP desarrolló los siguientes cursos:

**TABLA 2.3 REGIÓN AREQUIPA: CURSOS DESARROLLADOS EN LA CAPACITACIÓN REALIZADA POR LA ECAP**

Cursos	Nº de beneficiarios	Horas pedagógicas de capacitación
Desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales	200 / curso	32
Generación de ideas de negocio (ISUN)	200 / curso	24
Elaboración de planes de negocio	200 / curso	112
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>168</b>

Fuente: MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes a la Obra – Informe de Ejecución Tercer Entregable Proyecto C-13-19 Jóvenes emprenden Negocios Exitosos en la Región Arequipa – JENE Arequipa, diciembre de 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

### *Metodología de capacitación*

Según lo reportado por el Jefe de Proyecto, la metodología utilizada por la ECAP, ha sido la elaborada por la OIT<sup>4</sup> en su Manual Genere su Idea de Negocio (GIN) y Manual Inicie Su Negocio (ISUN), adaptada a las condiciones concretas y específicas de los distritos de Arequipa intervenidos. Articulada a esta metodología de capacitación, la ECAP desarrolló el módulo de Desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales<sup>5</sup> como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades. La implementación de este módulo de habilidades blandas, ayudó a los beneficiarios a elevar su autoestima y mejorar sus niveles de relacionamiento y cohesión social para las etapas de capacitación y de asesoramiento.

La metodología general propuesta y utilizada por la ECAP en la capacitación, ha sido la activa participativa, utilizando juegos y dinámicas para el logro de un mejor aprendizaje. Esta metodología posibilitó la interacción entre los beneficiarios y sus docentes, redundando en un mayor desarrollo habilidades y capacidades emprendedoras.

Los cursos desarrollados en el proyecto han estado organizados en módulos y cada uno de ellos ha tenido un objetivo específico. Así, el módulo de Habilidades Cognitivas y Socioemocionales buscó el fortalecimiento de las competencias emprendedoras personales de los beneficiarios participantes; el módulo de Ideas de Negocio (GIN) está diseñado para asistir a los potenciales emprendedores (beneficiarios) en: a) llevar a efecto una auto evaluación sobre su capacidad emprendedora y empresarial y en base a los resultados, identificar cómo puede mejorar ciertas características empresariales, b) Generar ideas de negocios y cómo aprovechar al máximo sus conocimientos y capacidades para poner en marcha su empresa; y c) el módulo sobre Planes de Negocio (ISUN) está diseñado para elaborar una estrategia de mercadeo, diseñar y planificar el proceso de

<sup>4</sup> Organización Internacional del Trabajo.

<sup>5</sup> Para este módulo, el proyecto contó con 09 psicólogos y 01 sociólogo organizacional especializados en Coaching Comunitario.

producción, planificar las necesidades de capital humano, materiales e infraestructura, costear sus productos y servicios, proyectar sus finanzas, decidir sobre las formas de su negocio y formular, organizar e implementar el plan de negocio.

Para la capacitación se contó con una programación curricular que comprendía 3 Unidades Didácticas, una por cada módulo de capacitación, y en cada una de estas se consideró las capacidades terminales a lograr, los criterios de desempeño y evaluación, los contenidos de la Unidad Didáctica por competencias (conceptuales, procedimentales y actitudinales), la estrategia metodológica, los recursos, materiales e insumos, la duración en horas y las respectivas sesiones.

Se contó igualmente con diversos equipos de facilitadores para cada una de las 10 aulas de 20 beneficiarios cada una, equipos conformados por un capacitador en GIN-ISUN, un capacitador en habilidades cognitivas y socioemocionales y una consejera de aula, todos ellos profesionales con experiencia en el tratamiento de la temática.

La ECAP dispuso también de materiales de capacitación que fueron entregados a los participantes, tales como: Manual de Habilidades Cognitivas y Socioemocionales (editado por la IE), Manual Jóvenes Emprendedores Generan Ideas de Negocios y Manual Jóvenes Emprendedores Inician su Negocio (editado por el MTPE y el Fondo para el logro de los ODM). También se les brindó a los beneficiarios el pago de estipendios para la movilidad a fin de que desarrollen su capacitación con la mayor normalidad posible.

Las sedes del curso de capacitación en los 03 módulos estuvieron distribuidos de la siguiente manera:

PROVINCIA	SECCIÓN	Nº DE BENEFICIARIOS	LOCAL DE CAPACITACIÓN
AREQUIPA	A	20	IE. INDEPENDENCIA AMERICANA
	B	20	IE. INDEPENDENCIA AMERICANA
	C	20	IE. INDEPENDENCIA AMERICANA
	D	20	IE. INDEPENDENCIA AMERICANA
CAYLLOMA	E	20	INSTITUTO TÉCNICO SUPERIOS DE CHIVAY
	F	20	INSTITUTO TÉCNICO SUPERIOS DE CHIVAY
CAMANA	G	20	IE. JOSÉ CARLOS MARÍATEGUI-CAMANA
	H	20	IE. JOSÉ CARLOS MARÍATEGUI-CAMANA
ISLAY	I	20	CENTRO DE ENSEÑANZA DE MATARANI
	J	20	CENTRO DE ENSEÑANZA DE MATARANI
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>200</b>	

### *Periodo en que inició y duración*

La fase de capacitación duró del 09 de noviembre del 2014 al 31 de enero del 2015, con un total de 168 horas pedagógicas distribuidas en 42 sesiones de 4 horas cada una: 8 sesiones para el módulo de habilidades cognitivas, 6 sesiones para el módulo de GIN y 28 sesiones para el módulo de ISUN.

### *Capacidades emprendedoras que se generan en los beneficiarios/as*

Con el módulo de habilidades cognitivas y socioemocionales, el proyecto ha contribuido al logro de capacidades básicas indispensables de los beneficiarios/as para el desarrollo de sus capacidades emprendedoras, teniendo como resultado inmediato el de: identificar y elaborar su proyecto de vida, conociendo las características más resaltantes de un emprendedor/a y empresario/a; se autoevalúa como emprendedor (a), desarrollando, evaluando y analizando los resultados del test de habilidades emprendedoras; conociendo las herramientas para formularla e iniciando el proceso de realización de su proyecto.

Igualmente, identificó sus capacidades emprendedoras personales (CEP) tales las de autoestima y auto realización, valorándose a sí mismos, reforzando sus capacidades y estimulando la superación de sus limitaciones; de liderazgo, reconociendo sus propias aptitudes y desarrollándolas; de trabajo en equipo, empoderándose de los beneficios que esta forma de trabajo trae consigo; y de desarrollo de habilidades cognitivas relacionadas con la comprensión lectora y el razonamiento lógico matemático.

### *Competencias empresariales que se desarrollan y/o fortalecen en los beneficiarios*

Mediante el módulo de GIN, los beneficiarios generan sus ideas de negocio aprendiendo a evaluar la técnica de identificación de ideas de negocios, los procedimientos de selección de las ideas de negocio, el análisis de información consignada de las mejores ideas de negocios y mediante la revisión y análisis del documento FODA formulado por cada participante.

Con el módulo de ISUN, los beneficiarios reconocen la importancia de la planificación en los negocios, diferenciando la idea del plan de negocio y definiendo las partes básicas del mismo; conocen a los potenciales clientes, identificándolos mediante la evaluación de una lista de cotejo y definiendo su mercado meta; conocen a sus potenciales competidores, identificándolos y evaluando la información de los negocios de sus competidores con una escala de medición de actitudes y definiendo su competencia; conocen el mercado, evaluando la información obtenida de las 4P (producto, precio, promoción y plaza) y caracterizando la estrategia de sus competidores; determina la promoción de su producto, estableciendo diferencias con el resto del mercado.

Así mismo, desarrolla procesos de organización, identificando la estructura de organizaciones locales y evaluando la funcionalidad del organigrama y la información del producto; identifica y desarrolla los procesos de producción y las herramientas, evaluando los procedimientos aplicados por los beneficiarios en la utilización de herramientas, equipo y materia prima para su negocio mediante la escala de estimación numérica; elabora plan de financiamiento, evaluando y analizando los mapas conceptuales elaborados por los beneficiarios para el desarrollo de sus negocios y reconociendo la oferta local de crédito.

Por otro lado, calcula costos (costos fijos y variables) y proyecta ventas y el precio unitario, diferenciando costos fijos de variables, analizando costos de otros negocios, evaluando el manejo de los costos y su proyección de ventas que previamente los beneficiarios han desarrollado; elabora el plan de ventas y costos, estableciendo planes diferenciados para compras y ventas, anticipando políticas de pago de proveedores y compradores y evaluando el manejo de los planes de ventas y el plan de costos; determina el punto de equilibrio, ensayando la aplicación del VAN, TIR y punto de equilibrio.

De igual manera, determina la constitución del negocio, analizando la formalidad de las empresas cercanas a su rubro y evaluándose con relación a la constitución de la empresa; desarrolla el plan de implementación del negocio, evaluándose sobre el mismo (tipo de producto o servicio, sector, beneficiarios potenciales, etc.); revisa su plan de negocio, evaluando su portafolio (carpetas, trabajos, exámenes, exposiciones, etc.); y presenta su plan de negocio, evaluándose, mediante una exposición de su plan de negocios.

#### *Acompañamiento para la implementación de los planes de negocio*

Esta fase igualmente ha estado a cargo de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos UNMSM, contando con el soporte del ET del proyecto y la participación activa de los 50 beneficiarios ganadores del capital semilla en el concurso de planes de negocio. Esta fase se desarrolló desde el 01 de agosto de 2015 hasta el 28 de diciembre de 2015.

Para esta fase se planificó la asesoría y asistencia técnica especializada a los 50 beneficiarios ganadores del capital semilla. Se cumplieron con las 32 horas de asistencia técnica prevista con sólo 17 beneficiarios, el resto de beneficiarios recibió entre 10 y 30 horas de acompañamiento por la ECAP.

La asistencia técnica comprendió la siguiente temática:

- Gestión de la formalización del negocio: gestión del RUC y de la licencia municipal de funcionamiento y emisión de comprobantes de pago.
- Gestión de la puesta en marcha del negocio.
- Mejora de los procesos del negocio.
- Acompañamiento a actividades del negocio.
- Desarrollo del módulo de capacitación de formación y formalización del negocio.
- Desarrollo del módulo de capacitación de gestión de la calidad.
- Marketing Mix.
- Alfabetización digital.

Como resultado de esta asistencia técnica y acompañamiento, se logró:

- Iniciar la formalización de los negocios con su inscripción en el RUC y la obtención de las respectivas licencias municipales de funcionamiento, otorgadas de manera gratuita por las correspondientes municipalidades.
- El empoderamiento de los beneficiarios en la gestión de sus negocios logrando que cada uno de ellos emitiera el primer comprobante de pago y entregado a sus respectivos clientes.

- Cada beneficiario cuenta con su plan de negocio consolidado como resultado del acompañamiento y asistencia técnica tanto productiva como económica brindada por la ECAP.

Por otra parte, esta fase comprendió la adquisición de los kits del emprendedor con el capital semilla obtenido por parte de cada uno de los 50 beneficiarios ganadores del concurso. Sin embargo los plazos con que se dieron las compras y entregas de dichos kits, fueron muy tardíos, con una demora inclusive de 04 meses luego de lo ofrecido por la IE. En general, lo que se adquirió fueron muebles, enseres, artículos y otros bienes necesarios para la implementación inicial de los negocios, sin embargo para la mayoría de beneficiarios no fue satisfactorio estas compras.

## 2.5 Costo del proyecto

A pesar de haberse ejecutado el 100,0% de las actividades previstas, según informe de la IE, se tiene que esta sólo ejecutó el 79,7% del presupuesto aprobado para el proyecto, cifra que se incrementa al 78,2% si consideramos sólo lo que corresponde al monto aportado por FE, si se descuenta el 4,0% que FE administra directamente (ELB y EEF), se tiene que hubo un sobre costeo del 17,8% en el presupuesto del proyecto.

En el cuadro siguiente se presenta el resumen de la actuación financiera del proyecto:

**TABLA 2.4 REGIÓN AREQUIPA: NIVEL DE EJECUCIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO Y PARTICIPACIÓN SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO.**

Aportantes	Presupuesto Aprobado S/.	Presupuesto Ejecutado S/.	% de Presupuesto Ejecutado / Presupuesto Programado
FONDOEMPLEO	S/. 916,443.45	S/. 716,679.81	78.2%
Programa Jóvenes Productivos	S/. 236,844.40	S/. 202,967.74	85.7%
<b>Total</b>	<b>S/. 1,153,287.85</b>	<b>S/. 919,647.55</b>	<b>79.7%</b>

Fuente: MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos, Anexo 3 - FE Arequipa, Diciembre 2015  
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

A nivel de los componentes del proyecto, el de menor ejecución es el Componente de Manejo de Proyecto, donde sólo se ejecutó el 45,0% y el Componente 3 (Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado) se ejecutó al 100,0%.

Cabe destacar, de acuerdo a lo informado por el Jefe de Proyecto, que los tiempos presupuestados del Jefe de sede (apoyo en la coordinación al Jefe de proyecto, dedicación 40,0%), Focalizador de sede (dedicación 100,0%) y Supervisor de sede (apoyo en supervisión, dedicación 80,0%) no se efectivizaron en el desarrollo del proyecto, teniéndose un mínimo apoyo del Focalizador de sede; estos rubros del presupuesto representan el 44,6% del aporte de contrapartida (S/. 202 967,74) reportado por la IE, que aparentemente no habrían sido invertidos en el proyecto.

## 2.6 Vinculación del proyecto con otras instituciones, organizaciones y otras intervenciones de la zona

La vinculación del proyecto y sus beneficiarios se dio a dos niveles:



- a) A nivel de la articulación de la IE con los municipios del ámbito de intervención, se ha logrado la vinculación y apoyo con las comunas provinciales y distritales de procedencia de los beneficiarios del proyecto (Islay, Camaná, Caylloma, Arequipa, Alto Selva Alegre, Cayma, Cerro Colorado, Miraflores Paucarpata y Sabandia) de quienes se obtuvo apoyo logístico para el desarrollo de la focalización y selección de beneficiarios y de igual modo en el proceso de formalización (licencias municipales) de los emprendimientos apoyados con capital semilla.
- b) A nivel de la organización de una Feria Regional (plaza España de Arequipa, 26 y 27 de noviembre), donde se tuvo la participación de 45 jóvenes, con los gastos de traslado, alimentación y hospedaje cubiertos por el proyecto, este evento tuvo como finalidad propiciar la articulación de los negocios de los jóvenes al mercado local. En la organización y realización de este evento participaron y apoyaron activamente las municipalidades aliadas y algunas empresas.

A pesar que la IE depende directamente del MTPE, no se ha tenido vinculación directa con GRTPE y menos aún de otras dependencias del Gobierno Regional de Arequipa como la Gerencia de Producción o de Comercio.

### **3. ESTUDIO DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

#### **3.1 Objetivo General**

Identificar el nivel de logro de los objetivos del proyecto, mediante el análisis de los indicadores de Propósito y Componentes.

#### **3.2 Objetivos Específicos**

- i. Identificar el nivel de logro de los objetivos del proyecto, mediante el análisis de los resultados esperados versus los obtenidos.
- ii. Señalar la pertinencia e innovación de la estrategia del proyecto para el logro de sus metas y objetivos
- iii. Analizar y establecer la eficiencia y efectividad del proyecto.
- iv. Determinar el efecto del proyecto en los diferentes actores (beneficiarios, ejecutores del proyecto, entre otros).
- v. Analizar la sostenibilidad de la intervención realizada.
- vi. Explicar las lecciones aprendidas, así como los factores facilitadores y limitantes que enfrentó el proyecto en su ejecución.

#### **3.3 Metodología del estudio**

##### **3.3.1 Encuesta a beneficiarios**

### 3.3.1.1 Diseño muestral aplicado

Para el ELB se determinó un tamaño de muestra de 132 beneficiarios los mismos que debieran ser encuestados para el EEF, no obstante, se tuvo una pérdida de 02 casos<sup>6</sup>. La siguiente tabla detalla la muestra determinada y su aplicación en el ELB y el EEF:

**TABLA 3.1 REGIÓN AREQUIPA: MUESTRA Y ENCUESTAS REALIZADAS EN EEF**

Proyecto	Muestra determinada	Encuestas realizadas en ELB	Encuestas realizadas en EEF	Tasa de respuesta (en EEF)
C-13-19	132	132	130	98,48%

Fuente: FONDOEMPLEO, Estudio de Línea de Base del Proyecto C-13-19.

El Taller, Documento de Reporte de ESEE Proyecto C-13-19.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo

### 3.3.1.2 Sobre el trabajo de campo

#### a. Actividades preparatorias: capacitación a encuestadores

Fueron 03 las encuestadoras convocadas directamente del staff de la IEV, para la aplicación de la ESEE para el EEF del proyecto, debido a su buen desempeño en el trabajo de campo para estudios anteriores con FE.

La metodología de capacitación comprendió un taller activo participativo de 01 día, siendo el instrumento analizado la encuesta y complementariamente el Manual del encuestador y el Diccionario de variables, materiales previamente distribuidos entre los encuestadores. Considerando que el proyecto se implementó en Arequipa, la capacitación se desarrolló en la sede central de la IEV (ubicada en el Cercado de Arequipa), donde se contó con un auditorio equipado para la capacitación requerida. Como parte del taller de capacitación se realizó la aplicación de la encuesta entre los participantes, de modo tal, medir los tiempos de aplicación, coherencia dentro del instrumento, saltos en la encuesta; con el objeto de que se familiaricen y dominen la ESEE.

Finalmente, se realizó el mapeo y distribución de carga por cada encuestador, a cargo de la supervisora de campo asignada.

#### b. Trabajo de campo

La realización del trabajo de campo se ha dado a dos niveles, a nivel de la aplicación de las ESEE a los beneficiarios del proyecto y a nivel de las entrevistas con el Coordinador del proyecto, beneficiarios y representante de la GRTPE.

Para el nivel de aplicación de encuestas, ha participado la Supervisora de campo y 03 encuestadoras, quienes han realizado dicha labor entre el 18 de diciembre de 2015 y el 17 de febrero de 2016. Principalmente se ha tenido como limitación la no ubicación de los jóvenes para aplicar la ESEE, ya sea porque se cambiaron de domicilio, estuvieron de viaje, cambiaron de celular o en varios casos no querían participar de la encuesta.

<sup>6</sup> El detalle de estos dos casos se presentan en el Anexo 4.

El especialista temático fue quien tuvo a su cargo el nivel de trabajo cualitativo de campo, este se dio principalmente<sup>7</sup> entre el 01 y 05 de febrero de 2015. La principal limitante fue la no disponibilidad de los miembros del equipo técnico para participar de la entrevista requerida, es así que sólo se ha podido contar con la participación de quien fuera Jefe de Proyecto, a través de comunicaciones telefónicas y vía mail, ya que el mismo se encuentra laborando en el Programa de Jóvenes Productivos de la región Ica y radica mayormente allí. Así mismo no se ha tenido acceso a ningún otro documento generado por el proyecto y el Jefe de Proyecto no tenía mayor conocimiento del tema financiero, ya que el mismo se gestionaba desde la sede central de la IE en el MTPE.

### 3.3.2 Focus group y entrevistas a profundidad

Para la realización del Focus Group y las Entrevistas requeridas se han aplicado los siguientes instrumentos:

**TABLA 3.2 REGIÓN AREQUIPA: INSTRUMENTOS APLICADOS PARA ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD Y FOCUS GROUP.**

Instrumentos	Objetivo	Temas abordados
Encuesta Socioeconómica y de emprendimiento – Línea 3 Evaluación Final	Determinar la situación social, laboral y económica del beneficiario antes y después de la intervención del proyecto	Datos generales del beneficiario, capacitación para el trabajo, condición de actividad, ocupación dependiente, sobre el negocio, acerca de la participación del beneficiario en el proyecto financiado por FE y sobre la aplicación de la ficha
Anexo 4-A Metodología para evaluar a la IE	Determinar la relevancia, la eficiencia, la efectividad y la aproximación a la sostenibilidad del proyecto	Relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del proyecto
Anexo 4-B Entrevista al MTPE de la región donde interviene el proyecto	Conocer la problemática del empleo en la región, la promoción del emprendimiento juvenil en la zona de intervención, el tipo de articulación realizada por el proyecto con el MTPE y la opinión del sector sobre la intervención realizada	Problemática laboral de los jóvenes en la región; componentes indispensables de un proyecto que promueve el emprendimiento juvenil; riesgos que afronta este tipo de proyectos; promoción del emprendimiento juvenil en la región; conocimiento del proyecto; instituciones y actores y cómo deberían involucrarse en proyectos similares
Guía de Desarrollo del Grupo Focal	Conocer la opinión, percepción y experiencia de los jóvenes beneficiarios acerca del proyecto y de cómo éste ha contribuido en su formación, entrenamiento e inserción laboral	Datos generales sobre los participantes y organización de la reunión; acerca de la capacitación técnica laboral; acerca de la inserción laboral; cuestiones generales referidas a beneficios otorgados por el proyecto, su opinión sobre las instituciones que apoyaron el proceso, qué es lo que más y lo que menos les ha gustado; enseñanzas que les ha dejado el proyecto y sus recomendaciones

Fuente: Términos de Referencia para la elaboración de Estudios de Línea de Base y Evaluación Final de Proyectos de Promoción y fortalecimiento de emprendimientos juveniles del 13° Concurso de FONDOEMPLEO, Lima 2013.  
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

<sup>7</sup> Con quien fuera Jefe del proyecto se ha tenido trabajo fuera de esas fechas.

### 3.3.3 Revisión documentaria

- Documento de proyecto (aprobado en la Convocatoria 13 de FE).
- Plan Operativo Anual del proyecto (aprobado por FE, elaborado en febrero de 2014).
- Informes de Avance presentado por la IE a FE (06 últimos meses del proyecto).
- Informe Final presentado por la IE a FE.
- Informes de supervisión de FE (segundo y tercer entregable).
- 10 Planes de Negocio presentadas al concurso de capital semilla.

Cabe destacar que no se ha contado con el Informe de Cierre del Proyecto elaborado por el Gestor del Proyecto de FE.

### 3.4 Período de referencia del estudio

El periodo dentro del cual se ha recogido la información para el presente estudio, ha sido entre el 18 de diciembre 2015 al 17 de febrero de 2016, considerándose la semana de referencia correspondiente, según el Manual del Encuestador para el EEF de la Línea 3, una semana anterior a la fecha de la aplicación de la ESEE.

## 4. RESULTADOS

### 4.1 Caracterización de la población beneficiaria

#### 4.1.1 Población beneficiaria según estudios de corta duración sobre capacitación para el trabajo

De los participantes, sólo el 13,8% indica haber seguido un curso de capacitación laboral de corta duración, mientras que el 86,2% de beneficiarios no lo hizo.

**CUADRO 4.1 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA SEGÚN INDICADORES DE ESTUDIOS DE CORTA DURACIÓN SOBRE CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)**

Indicador	Resultado
<b>Beneficiarios con estudios de corta duración</b>	
Sí	13,8
No	86,2
Total	100,0
Beneficiarios	200

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.2 Población beneficiaria según indicadores de condición de actividad

Los resultados obtenidos en el EEF con relación a la condición de actividad de los beneficiarios, después de culminado el proyecto, muestran que el 42,3% era dueño de un negocio, taller o empresa; que del 57,7% que no era dueño, el 13,3% trabajaba en un negocio, taller o empresa

familiar; y de los que no trabajaban en estos negocios familiares el 61,5% realizaba algún trabajo o cachuelo. De los beneficiarios que no realizaban algún trabajo o cachuelo, el 12,0% de los mismos tenía algún trabajo al que seguramente iba a volver, por lo que el 88,0% restante se encontraba en condición de inactivo.

De dichos beneficiarios inactivos económicamente, el 31,8% señaló como motivo de su inactividad, la falta de experiencia; el 18,2% por falta de documentos; el 13,6% porque las tareas del hogar se lo impidieron, el 13,6% señaló por problemas de salud e igualmente 13,6% porque no hay trabajo; para el 9,1% de beneficiarios sus estudios no le permitían estar en actividad.

Por otro lado, el 38,5% de los que se encontraban ocupados trabajaban además como dependiente, de ellos sólo un 20,0% consideraba su ocupación en el negocio como principal, mientras que el 80,0% indicó que su trabajo dependiente era su ocupación principal.

**CUADRO 4.2 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES DE CONDICIÓN DE ACTIVIDAD, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)**

Indicador	Resultado
<b>Dueño o socio de un negocio/taller/empresa</b>	
Si	42.3
No	57.7
Total	100.0
Beneficiarios	200
<b>Trabaja en un negocio/taller/empresa familiar</b>	
Si	13.3
No	86.7
Total	100.0
Beneficiarios	115
<b>Realiza algún trabajo o cachuelo</b>	
Si	61.5
No	38.5
Total	100.0
Beneficiarios	100
<b>Tenía algún trabajo al que seguramente iba a volver</b>	
Si	12.0
No	88.0
Total	100.0
Beneficiarios	38
<b>Motivos de inactividad</b>	
No hay trabajo	13.6
Se cansó de buscar	-
Por su edad	-
Falta de experiencia	31.8
Sus estudios no lo permiten	9.1
Falta de documentos	18.2
Las tareas del hogar se lo impidieron	13.6
Problema de salud	13.6
Otro	-
Total	100.0
Beneficiarios	34
<b>Trabajo como dependiente, además del negocio</b>	

**CUADRO 4.2 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES DE CONDICIÓN DE ACTIVIDAD, A FEBRERO DE 2016.**

<b>(Porcentaje)</b>	
Si	38.5
No	61.5
Total	100.0
Beneficiarios	100
<b>Ocupación principal</b>	
El trabajo en el negocio	20.0
El trabajo dependiente	80.0
Total	100.0
Beneficiarios	38

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.3 Población beneficiaria según condición de actividad actual

Según los resultados de la ESEE aplicada para el EEF, después de culminado el proyecto el 83,1% de los beneficiarios realizaba algún trabajo, lo que significa un incremento de 10,8 p.p. respecto de los resultados del ELB; en contraste el 16,9% de beneficiarios no trabajaba, lo que equivale a una disminución de 10,8 p.p. respecto de los resultados obtenidos en el ELB.

**CUADRO 4.3 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN CONDICIÓN DE ACTIVIDAD ACTUAL, A FEBRERO DE 2016.**

<b>Indicador</b>	<b>ELB</b>	<b>EEF</b>	<b>Variación</b>
	<b>(a)</b>	<b>(b)</b>	<b>(b-a)</b>
<b>Realiza algún trabajo</b>			
Trabaja	72,3	83,1	10,8
No trabaja	27,7	16,9	-10,8
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	200	200	

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-19, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.4 Población beneficiaria con ocupación dependiente, según promedio de horas trabajadas por semana en su ocupación principal

Los beneficiarios con trabajo dependiente laboran en promedio 42,6 horas a la semana. Siendo un 12,7% de beneficiarios que laboran un número mayor a la jornada de 48 horas semanales.

**CUADRO 4.4 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON OCUPACIÓN DEPENDIENTE, SEGÚN PROMEDIO DE HORAS TRABAJADAS POR SEMANA EN SU OCUPACIÓN PRINCIPAL, A FEBRERO DE 2016.**

<b>Indicadores</b>	<b>Resultado</b>		
	<b>Media</b>	<b>Mediana</b>	<b>Varianza</b>
<b>Horas trabajadas por semana</b>	42,6	48,0	156,4
Beneficiarios	97		

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.5 Población beneficiaria con ocupación dependiente según indicadores de régimen laboral, pensiones y salud

De la población beneficiaria con ocupación dependiente, el 50,8% contaba con algún seguro de salud, 27,0% afiliados a ESSALUD y 23,8% afiliados al SIS; de estos beneficiarios sólo el 40,6% ha sido asegurado por sus empleadores. Así mismo se tiene que de la población beneficiaria con ocupación dependiente, el 20,7% accedió a un seguro de pensiones y lo hizo a través de alguna AFP (17,5%) o de la ONP (3,2%).

En cuanto al tipo de contrato, resalta que la gran mayoría (60,3%) no tenía contrato alguno, estando el 15,9% bajo la modalidad de contrato a plazo fijo, el 7,9% por contrato indefinido, permanente; el 9,5% bajo la modalidad de locación de servicios - SNP, el 3,2% como prácticas profesionales, el 1,6% en periodo de prueba y el 1,6% en otro tipo de contrato (CAS). El 74,2% de estos beneficiarios trabajaba en empresas que contaban con menos de 10 trabajadores, el 11,3% en empresas de 11 a 20 personas, el 6,5% en empresas de 21 a 50 personas, el 4,8% en empresas de 101 a 500 trabajadores y el 3,2% en empresas de 51 a 100 trabajadores.

**CUADRO 4.5 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON OCUPACIÓN DEPENDIENTE, SEGÚN INDICADORES DE RÉGIMEN LABORAL, PENSIONES Y SALUD, A FEBRERO DE 2016.  
(Porcentaje)**

Indicador	Resultado
<b>¿Tiene seguro de salud?</b>	
Si, ESSALUD	27,0
Si, SIS	23,8
Si, Seguro privado	-
No	49,2
Total	100,0
Beneficiarios	97
<b>¿Este seguro de salud ha sido entregado por tu empleador?</b>	
Si	40,6
No	59,4
Total	100,0
Beneficiarios	49
<b>Acceso a sistema de pensiones</b>	
AFP	17,5
ONP	3,2
Otro	-
Ninguno	79,4
Total	100,0
Beneficiarios	97
<b>Tipo de contrato</b>	
Contrato indefinido, permanente	7,9
Contrato a plazo fijo	15,9
Estuvo en periodo de prueba	1,6
Convenio de Formación Laboral Juvenil	-
Prácticas pre profesionales	3,2
Contrato de aprendizaje	-
Locación de servicios, SNP	9,5
Otro 1/	1,6
No sabe	-
Sin contrato	60,3

**CUADRO 4.5 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON OCUPACIÓN DEPENDIENTE, SEGÚN INDICADORES DE RÉGIMEN LABORAL, PENSIONES Y SALUD, A FEBRERO DE 2016.  
(Porcentaje)**

Indicador	Resultado
Total	100,0
Beneficiarios	97
<b>Cuántas personas trabajan</b>	
Solo yo	-
Menos de 10 personas	74,2
De 11 a 20 personas	11,3
De 21 a 50 personas	6,5
De 51 a 100 personas	3,2
De 101 a 500 personas	4,8
Más de 500 personas	-
Total	100,0
Beneficiarios	95

1/ Se refiere a contrato CAS

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.6 Población beneficiaria con negocio, según indicadores de gestión y organización del negocio

Se tiene, en cuanto al giro de los negocios de los beneficiarios que contaban con alguno, para el EEF que el 17,8% se dedica a la industria y en igual porcentaje a restaurantes y hoteles, teniendo en ambos casos un incremento de 5,3 p.p. respecto del ELB, así mismo el 13,3% tiene su negocio en agricultura, ganadería, caza y silvicultura, mayor en 7,1 p.p. respecto al ELB; sin embargo se aprecia una importante disminución de 20,6 p.p. en el giro servicios sociales, comunales y de recreación, de igual modo en el giro de comercio donde hay una reducción de 17,1 p.p. en comparación con el ELB. En el EEF se evidencia nuevos giros de negocio como la prestación de servicios a empresas, teniendo a 17,8% de beneficiarios dedicados a este negocio, y el de transportes y comunicaciones, con 2,2% de beneficiarios en el mismo.

En cuanto a la propiedad de los negocios, el 76,5% de los beneficiarios señalaron que eran los únicos propietarios, el 20,6% tenía socios familiares y el 2,9% tenía socios no familiares. Se han tenido diversas razones para formar los negocios tales como el querer ser independiente (67,6%), no haber encontrado trabajo asalariado (32,4%), el obtener mayores ingresos que como trabajador independiente (26,5%), el querer controlar su tiempo (23,5%) y por tradición familiar (5,9%).

Sobre el registro de los negocios en RRPP y/o la SUNAT, el 5,9% de los mismos se declara persona natural con negocio propio con RUC; el 20,6% como persona natural con negocio propio y RUS, el 2,9% como persona jurídica como E.I.R.L. Destaca que el 70,6% señala no contar con registro alguno.

Las razones que tuvieron los beneficiarios con negocio para formar sus empresas en los giros elegidos han sido según el EEF, porque es un giro fácil de manejar (44,0%, mayor en 31,9 p.p. que en el ELB), porque es un giro rentable (33,3%, menor en 2,1 p.p. menor que en el ELB), porque es un giro que exige poca inversión (26,7%, mayor en 7,9 p.p.), porque es un giro con demanda actual y/o potencial (22,2%, menor en 2,8 p.p.), porque los beneficiarios o uno de sus socios habían tenido un negocio en ese giro y porque en la zona no había muchos competidores (17,8% en



ambos casos, menor en 32,2 p.p. en el primero y mayor en 5,3 p.p. en el segundo frente al ELB). En el EEF aparecen dos nuevas razones porque los beneficiarios o uno de sus socios habían trabajado como dependientes en ese giro (8,9%) y porque es una tradición familiar (4,4%).

Con relación a la ubicación de sus negocios, el 53,3% tenía su taller o local comercial dentro de la vivienda, mayor en 15,8 p.p. con relación al ELB; el 42,2% lo tenía en un establecimiento diferente a la vivienda, menor en 14,0 p.p.; se aprecia que desaparece la ubicación del negocio en la vía pública, reducción de 6,3 p.p. frente al ELB, pero aparece en el EEF dos nuevas ubicaciones, el 2,2% en el domicilio de los clientes y el 2,2% en otro.

**CUADRO 4.6 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN DEL NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016.  
(Porcentaje)**

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>Giro del negocio</b>			
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	6,3	13,3	7,1
Pesca	-	-	-
Minería	-	-	-
Industria	12,5	17,8	5,3
Electricidad, gas y agua	-	-	-
Construcción	-	-	-
Comercio	43,8	26,7	-17,1
Restaurantes y hoteles	12,5	17,8	5,3
Transportes y comunicaciones	-	2,2	2,2
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles	-	-	-
Servicio prestados a empresas	-	17,8	17,8
Enseñanza	-	-	-
Servicios sociales, comunales y de recreación	25,0	4,4	-20,6
Hogares	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	25	69	
<b>Propiedad del negocio</b>			
Sí, Soy el único dueño		76,5	
Tengo socios familiares		20,6	
Tengo socios que no son familiares		2,9	
Total		100,0	
Beneficiarios		52	
<b>Razones para formar el negocio</b>			
No encontró trabajo asalariado		32,4	
Obtiene mayores ingresos como trabajador independiente		26,5	
Por tradición familiar		5,9	
Quiere ser independiente		67,6	
Controlo mi tiempo		23,5	
Otro		0,0	
Total		100,0	
Beneficiarios		52	
<b>El negocio/taller/empresa está registrado</b>			
Persona natural con negocio propio con RUC		5,9	
R.U.S		20,6	
R.E.I.R.		-	
E.I.R.L.		2,9	
Ninguno		70,6	
Total		100,0	
Beneficiarios		52	

**CUADRO 4.6 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN DEL NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016.  
(Porcentaje)**

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>Razones para formar la empresa en ese giro del negocio 1/</b>			
Yo o uno de mis socios habíamos tenido un negocio en ese giro	50,0	17,8	-32,2
Yo o uno de mis socios habíamos trabajado como dependiente en ese giro	-	8,9	8,9
Es un giro que requiere poca inversión	18,8	26,7	7,9
En la zona no había muchos competidores	12,5	17,8	5,3
Es un giro con demanda (actual y/o potencial)	25,0	22,2	-2,8
Es un giro fácil de manejar	12,5	44,4	31,9
Es un giro rentable	31,3	33,3	2,1
Por tradición familiar	-	4,4	4,4
Por recomendación del proyecto	-	-	-
Otro	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	25	69	
<b>Ubicación del negocio</b>			
Taller o local comercial dentro de la vivienda	37,5	53,3	15,8
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	56,3	42,2	-14,0
En la vía pública, sin puesto fijo	-	-	-
En la vía pública, puesto fijo	6,3	-	-6,3
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	-	-	-
En el domicilio de los clientes	-	2,2	2,2
Otro 2/	-	2,2	2,2
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	25	69	

Nota: La información sobre "propiedad del negocio", "razones para formar el negocio" y "el negocio / taller / empresa está registrado", corresponde a los beneficiarios que indicaron tener un nuevo negocio después de la capacitación recibida del proyecto.

1/ La información para razones para formar la empresa en ese giro del negocio, es de opción múltiple.

2/ Se refiere negocio ubicado en la estancia (chacra o campo).

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-19, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.7 Población beneficiaria con negocio creado antes del proyecto, según negocio actual

El 24,4% de los beneficiarios con negocio, ya lo tenían antes de su ingreso al proyecto, mientras que el 75,6% de beneficiarios no tenía negocio.

**CUADRO 4.7 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO, SEGÚN NEGOCIO ACTUAL, A FEBRERO DE 2016.  
(Porcentaje)**

Indicador	Resultado
<b>¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto</b>	
Si	24.4
Antes del proyecto no tenía negocio /taller/ empresa	75.6
No	-
Total	100.0
Beneficiarios	69

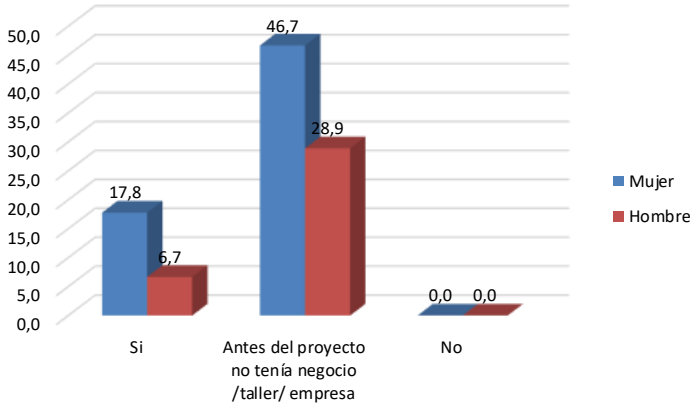
Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.8 Población beneficiaria con negocio creado antes del proyecto, según sexo

Es importante anotar que el 65,5% de beneficiarios que cuentan con un negocio son mujeres, 17,8% lo tenían antes de iniciar el proyecto y 46,7% lo tuvieron luego de iniciar el mismo. Mientras que en el caso de los hombres 6,7% tenía negocio antes del proyecto y 28,9% no lo tenía. Un dato adicional que se puede apreciar es que ninguno de los beneficiarios cambio de negocio.

GRÁFICO 4.1 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO, SEGÚN SEXO, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)

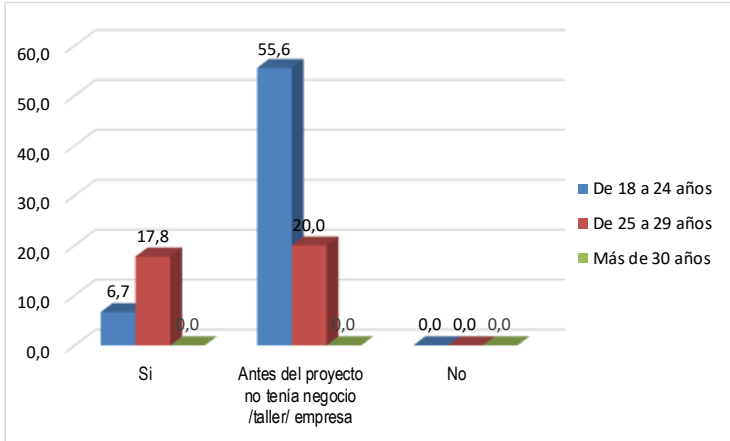


Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016. Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.9 Población beneficiaria con negocio creado antes del proyecto, según rangos de edades

Según rangos de edades la mayor concentración de nuevos emprendedores se ubica en el rango de los 18 a 24 años de edad (55,6%), frente a quienes se ubican entre los 25 a 29 años (20%); caso contrario en el caso de quienes ya contaban con negocio, dado que en primer lugar se tiene a quienes se ubican en el rango de 25 a 29 años de edad (17,8%), frente a quienes se ubican entre los 18 a 24 años (6,7%). Se verifica que ninguno de los participantes tiene 30 o más años.

GRÁFICO 4.2 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO, SEGÚN RANGO DE EDADES, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)



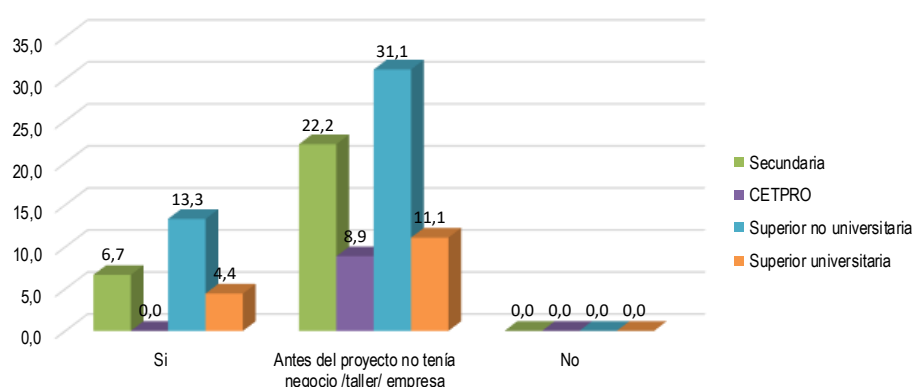
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016. Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.10 Población beneficiaria con negocio creado antes del proyecto, según nivel educativo

En cuanto al nivel educativo de quienes contaban con negocio antes de iniciar el proyecto, el 6,7% alcanzó la secundaria; el 13,3% la superior no universitaria; y el 4,4% la superior universitaria. De los beneficiarios que no tuvieron negocio antes del proyecto, el 22,2% tenía estudios secundarios, el 8,9% estudió en CETPRO, el 31,1% contaba con estudios de nivel superior no universitario y el 11,1% de nivel superior universitario.

**GRÁFICO 4.3 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, A FEBRERO DE 2016.**

(Porcentaje)



Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.  
EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-33, noviembre 2014.  
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.11 Población beneficiaria con negocio, según rangos de meses de antigüedad

Según los resultados del ESEE para el EEF, el 53,3% de los negocios de los beneficiarios tienen una antigüedad no mayor a los 6 meses, con un incremento de 40,8 p.p. respecto al ELB; el 22,2% una antigüedad entre 7 a 12 meses, mayor en 3,5 p.p. frente al ELB; el 20,0% de negocios tienen más de 24 meses, menor en 23,8 p.p.; y el 4,4% entre los 13 a 24 meses, menor en 20,6 p.p. Queda más claro así, que el 74,4% de negocios se han formado o iniciado durante la implementación del proyecto.

**CUADRO 4.8 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN RANGOS DE MESES DE ANTIGÜEDAD, A FEBRERO DE 2016.**

(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>Meses de antigüedad del negocio (Promedio)</b>	26,125 (18,1)	14,3 (19,5)	-11,8
<b>Rango de meses de antigüedad del negocio</b>			
Hasta 6 meses	12,5	53,3	40,8
De 7 a 12 meses	18,8	22,2	3,5
De 13 a 24 meses	25,0	4,4	-20,6
Mayor de 24 meses	43,8	20,0	-23,8
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	25	69	

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.  
EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-19, abril 2015.  
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.12 Población beneficiaria con negocio, según indicadores de formalización del negocio

Según los resultados de la aplicación de la ESEE para el EEF, el 77,8% de los beneficiarios con negocio contaba con registro de ventas informal, lo que significó un incremento de 21,5 p.p. con relación a los resultados del ELB; el 37,8% contaba con RUC, menor en 0,3 p.p. en comparación a los resultados del ELB, así mismo una reducción de 1,8 p.p. de los beneficiarios que contaban con cuenta de correo electrónico. Es importante señalar que tras la implementación del proyecto los beneficiarios han logrado una mayor formalización de sus negocios, incorporando el 53,3% registro de compras informal, obteniendo el 46,7% licencia de funcionamiento, logrando minutas de constitución y libros contables (6,7% en cada caso), así también cuentas bancarias e inscripción en SUNARP (4,4% en cada caso).

**CUADRO 4.9 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE FORMALIZACIÓN DEL NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016.**  
(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>Constitución del negocio</b>			
RUC	37,5	37,8	0,3
Minuta de Constitución	-	6,7	6,7
Inscripción en SUNARP	-	4,4	4,4
Libros contables	-	6,7	6,7
Planilla de personal	-	-	-
Licencia de funcionamiento	-	46,7	46,7
Declaración Anual ante SUNAT	-	-	-
Inscripción en REMYPE	-	-	-
Cuenta bancaria	-	4,4	4,4
Cuenta de correo electrónico	6,3	4,4	-1,8
Página web	-	-	-
Registro de ventas informal	56,3	77,8	21,5
Registro de compras informal	-	53,3	53,3
No tiene	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	25	69	

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-19, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.13 Población beneficiaria con negocio, según emisión de facturas o boletas

Sólo el 48,9% de beneficiarios con negocio siempre emite facturas o boletas, el 37,8% nunca, y el 13,3% sólo cuando el cliente lo pide.

**CUADRO 4.10 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN EMISIÓN DE FACTURAS O BOLETAS, A FEBRERO DE 2016.**  
(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
<b>Emisión de facturas o boletas</b>	
Sí, siempre	48,9
Sólo cuando el cliente lo pedía	13,3
Nunca	37,8
Total	100,0

**CUADRO 4.10 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN EMISIÓN DE FACTURAS O BOLETAS, A FEBRERO DE 2016.**  
(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
Beneficiarios	69

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.14 Población beneficiaria con negocio, según indicadores de registro de compras y proveedores

Se ha logrado que el 53,3% de la población beneficiaria con negocio lleve un registro de compras, de los cuales, el 54,5% corresponde a un cuaderno de apuntes o similar y se realiza siempre; el 27,3% lleva su registro también en un cuaderno y lo realiza de vez en cuando y el 18,2% lleva un registro en libro formal y lo hace siempre.

El 72,7% de los beneficiarios lleva un registro de compras para saber cuánto gastaron en el negocio, mientras que al 27,3% le es útil para saber cuánto es la ganancia de su negocio.

Con relación a los proveedores, el 80% de beneficiarios con negocio toma en cuenta para elegirlos que les ofrezcan un producto de calidad; el 8,9% que tengan el producto cuando lo soliciten, el 6,7% que les ofrezcan descuentos y el 2,2% que sean amigos o recomendados por amigos o familiares.

**CUADRO 4.11 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE REGISTRO DE COMPRAS Y PROVEEDORES, A FEBRERO DE 2016.**  
(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
<b>¿Tu negocio lleva un registro de las compras a tus proveedores?</b>	
Si	53,3
No	46,7
Total	100,0
Beneficiarios	69
<b>Formalidad y frecuencia del registro de compras</b>	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	18,2
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	-
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre	54,5
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando	27,3
Total	100,0
Beneficiarios	17
<b>Utilidad del registro de compras</b>	
Para saber cuánto gasto en el negocio	72,7
Para saber la ganancia de mi negocio	27,3
No lo uso para nada	-
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	17
<b>¿Qué tomas en cuenta para elegir a tus proveedores?</b>	
Que sean mis amigos	2,2
Que me ofrezcan un producto de calidad	80,0
Que me ofrezcan descuentos	6,7
Que me ofrezcan cancelar el producto después	-
Que tengan el producto cuando lo solicito	8,9
Que estén ubicados cerca de mi negocio	-

**CUADRO 4.11 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE REGISTRO DE COMPRAS Y PROVEEDORES, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)**

Indicadores	Resultado
Que sean recomendados por un amigo / familiar	2,2
Otra	-
Total	100,0
Beneficiarios	69

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.15 Población beneficiaria con negocio, según indicadores de registro de ventas

Un importante 77,8% de la población beneficiaria con negocio lleva su registro de ventas, de los que el 65,7% tiene un registro de ventas informal y lo realiza siempre, el 28,6% también tiene un registro de ventas informal pero lo realiza de vez en cuando y el 5,7% lleva un registro formal y lo realiza siempre. Para el 68,6% de los que tienen este registro, les es útil para saber cuánto ingresa a sus negocios y para el 31,4% para saber las ganancias de sus negocios.

**CUADRO 4.12 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE REGISTRO DE VENTAS, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)**

Indicadores	Resultado
<b>¿Tu negocio lleva un registro de ventas realizadas en tu negocio?</b>	
Si	77,8
No	22,2
Total	100,0
Beneficiarios	69
<b>Formalidad y frecuencia del registro de ventas</b>	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	5,7
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	-
Es un registro informal y lo realizo siempre	65,7
Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando	28,6
Total	100,0
Beneficiarios	54
<b>Utilidad del registro de ventas</b>	
Para saber cuánto ingresa a mi negocio	68,6
Para saber la ganancia de mi negocio	31,4
No lo uso para nada	-
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	54

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.16 Población beneficiaria con negocio, según indicadores de gestión del negocio

El 55,6% de la producción, venta o servicio de los negocios, lo realiza sólo el beneficiario; el 22,2% lo realiza el beneficiario conjuntamente con sus socios; el 17,8% los beneficiarios con sus trabajadores, el 2,2% solo con los socios de los beneficiarios y el 2,2% sólo lo realizan los trabajadores.

Con relación al control de los gastos de los negocios, el 77,8% lo realizan sólo los beneficiarios;

el 17,8% los beneficiarios con sus socios y el 4,4% sólo sus socios.

El 73,3% de la compra de equipos lo decide sólo el beneficiario; el 26,7% el beneficiario con los socios.

El 80% de las negociaciones con los proveedores las realiza solamente el beneficiario, el 17,8% las realiza el beneficiario con sus socios y el 2,2% solo sus socios.

Quien determina el precio de venta de los productos o servicios de los negocios, en un 75,6% lo hace solamente el beneficiario, el 24,4% el beneficiarios con sus socios.

La ganancia de los productos o servicios de los negocios de los beneficiarios es determinado por un 75,6% sólo por ellos mismos, mientras el 24,4% entre los beneficiarios y sus socios.

En el 62,2% de los casos, son sólo los beneficiarios los encargados de conseguir los clientes y en un 22,2% los beneficiarios con sus socios.



**CUADRO 4.13 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN DEL NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016.  
(Porcentaje)**

Indicadores	Resultado							Total
	Solo yo	Yo con mis socios	Solo con mis socios	Trabajadores	Trabajadores y yo	Otras personas	No corresponde/ no se realiza la actividad	
¿Quién realiza la producción/venta/servicio?	55.6	22.2	2.2	2.2	17.8	-	-	100.0
¿Quién controla los gastos de la empresa?	77.8	17.8	4.4	-	-	-	-	100.0
¿Quién decide la compra de equipos?	73.3	26.7	-	-	-	-	-	100.0
¿Quién negocia con los proveedores?	80.0	17.8	2.2	-	-	-	-	100.0
¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?	75.6	24.4	-	-	-	-	-	100.0
¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?	75.6	24.4	-	-	-	-	-	100.0
¿Quién consigue los clientes?	62.2	22.2	-	-	15.6	-	-	100.0

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.17 Población beneficiaria con negocio, según precios de sus productos y clientes

Los beneficiarios con negocio determinan el precio de sus productos de diferentes maneras, así, el 40,0% averigua el precio en otros negocios cercanos, el 35,6% le agrega un porcentaje de ganancia al costo del producto; y el 24,4% aplica lo aprendido en las capacitaciones brindadas por el proyecto.

El 46,7% de los beneficiarios con negocio hace algo para conseguir nuevos clientes, de ellos el 52,4% reparte volantes, el 28,6% realiza promociones, el 9,5% asiste a ferias y también un 9,5% lo realiza de otra manera.

**CUADRO 4.14 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PRECIOS DE PRODUCTOS Y CLIENTES A FEBRERO DE 2016.  
(Porcentaje)**

Indicadores	Resultado
<b>Actualmente ¿cómo determina el precio de sus productos?</b>	
Averiguo el precio en otros negocios cercanos	40.0
Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto	35.6
Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindadas por el proyecto	24.4
Otro	-
Total	100.0
Beneficiarios	69
<b>¿Haces algo para conseguir nuevos clientes?</b>	
Si	46.7
No	53.3
Total	100.0
Beneficiarios	69
<b>¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?</b>	
Reparto volantes	52.4
Realizo promociones	28.6
Difundo mis productos por el internet	-
Asisto a ferias	9.5
Hago visitas puerta a puerta	-
Otra	9.5
Total	100.0
Beneficiarios	32

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.18 Población beneficiaria con negocio, según distribución de ventas y ganancias anuales y mensuales

El promedio de las ventas anuales de los negocios, para los beneficiarios fue de S/. 13 837,8 según los resultados del EEF y de S/ 17 352,2 según el ELB, con lo que se habría dado una disminución de S/. 3 514,4. Así mismo los promedios de ventas mensuales fueron de S/. 1 153,1 (EEF) y de S/1 446,0 (ELB) con una variación negativa de S/. 292,9 entre ambos estudios.

Las ganancias anuales en promedio fueron de S/. 7 137,6 (EEF) y de S/. 6 794,6 (ELB), con un incremento de S/. 343,1 entre ambos periodos; y los promedios mensuales fueron de S/. 594,8 (EEF) y de S/. 566,2 (ELB), con un incremento de 28,6.

**CUADRO 4.15 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS Y GANANCIAS ANUALES Y MENSUALES, A FEBRERO DE 2016.**

Indicador	ELB		EEF		Variación (b-a)
	(a)	(b)	(a)	(b)	
Promedio de ventas anuales (S./año)	17352.2	(15216.6)	13837.8	(13618.1)	-3514.4
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	1446.0	(1268.0)	1153.1	(1134.8)	-292.9
Promedio de ganancias anuales (S./año)	6794.6	(5375.4)	7137.6	(6406.7)	343.1
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	566.2	(448.0)	594.8	(533.9)	28.6

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-19, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.19 Población beneficiaria con negocio, según promedio de ventas y ganancias anuales y mensuales y trabajadores

De acuerdo a los resultados obtenidos para el EEF, el promedio de ventas anuales de los negocios de los beneficiarios fue de S/. 13 837,80 y las ganancias anuales de los mismos, también en promedio, fue de S/. 7 137,60. Sin embargo siendo las desviaciones estándar muy amplias, los promedios referidos no tienen mayor representatividad, verificándose que hay beneficiarios con ventas por encima de los S/. 40 000.00 y otros que no superan los S/. 1 000.00, lo mismo ocurre con las ganancias donde podemos encontrar beneficiarios con ganancias sobre los S/. 20 000.00 al año, mientras que otros no superan los S/. 500.00.

**CUADRO 4.16 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PROMEDIO DE VENTAS Y GANANCIAS ANUALES Y PROMEDIO DE TRABAJADORES, A FEBRERO DE 2016.**

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Desviación
<b>Venta anual (S./año)</b>	13 837.8	9 600.0	(13 618.1)
<b>Ganancia anual (S./año)</b>	7 137.6	5 400.0	(6 406.7)
<b>Total de Trabajadores</b>	1.5	1.0	(0.9)

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.20 Población beneficiaria con negocio, según promedio de trabajadores por negocio

El promedio de trabajadores por negocio fue de 1,5, de los que a nivel de estabilidad 0,8 son permanentes y 0,7 eventuales; y según nivel de parentesco 0,4 eran familiares remunerados, 0,3 TFNR y 0,8 eran trabajadores no familiares. Sin embargo, es importante señalar que el 33,3% de negocios no tienen trabajadores dependientes.

**CUADRO 4.17 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PROMEDIO DE TRABAJADORES POR NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016.**

Indicadores	Resultado	
<b>Trabajadores por Negocio (Promedio)</b>	1.5	(0.9)
Permanentes	0.8	(1.0)
Eventuales	0.7	(0.6)

**CUADRO 4.17 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PROMEDIO DE TRABAJADORES POR NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016.**

Indicadores	Resultado	
	Familiares remunerados	0.4
TFNR	0.3	(0.6)
No Familiares	0.8	(0.9)
Beneficiarios	46	

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.21 Población beneficiaria con negocio, según horas al día de atención a los clientes

De lunes a viernes los negocios de los beneficiarios atendían un promedio de 37,2 horas, es decir, 7,4 horas por día. Los días sábado atendían un promedio de 7,4 horas y los días domingo un promedio de 1,4 horas.

**CUADRO 4.18 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN HORAS AL DÍA DE ATENCIÓN A LOS CLIENTES, A FEBRERO DE 2016.**

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Desviación
<b>Horas promedio al día de atención a los clientes</b>			
Lunes a Viernes	37.2	40.0	(14.1)
Sábado	7.4	8.0	(2.8)
Domingo	1.4	-	(3.0)

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.22 Población beneficiaria con negocio, según fuentes de financiamiento

La principal fuente de financiamiento de los negocios de los beneficiarios fue en la EEF 80% proveniente de recursos propios, mayor en 23,8 p.p. frente a la ELB; el 26,7% provenientes de recursos de familiares o amigos, mayor en 1,7 p.p. en comparación con la ELB. En porcentajes menores, los beneficiarios también se financiaron de otras fuentes, el 6,7% de préstamos de Cajas Municipales o Rurales, mayor en 6,7 p.p. con relación al ELB, el 2,2% lo hizo de otras fuentes de financiamiento. Los beneficiarios dejaron de buscar financiamiento en bancos y de los clientes.

**CUADRO 4.19 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)**

Indicador	ELB	EEF	Variación
	(a)	(b)	(b-a)
<b>Fuentes de financiamiento 1/</b>			
Recursos propios	56.3	80.0	23.8
Recursos de familiares/amigos	25.0	26.7	1.7
Préstamo de proveedores	-	-	-
Préstamo de clientes	6.3	-	-6.3

**CUADRO 4.19 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)**

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Préstamo de Bancos	43.8	-	-43.8
Préstamo de Cajas Munic./Rurales	-	6.7	6.7
Préstamo de ONG	-	-	-
Otro	-	2.2	2.2
Total	100.0	100.0	
Beneficiarios	25	69	

1/ La información para fuentes de financiamiento, es de opción múltiple.

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-19, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.23 Población beneficiaria con negocio, según indicadores de principales clientes, procedencia de los mismos y ubicación del negocio

Los consumidores individuales fueron los principales clientes para el 91,1% de beneficiarios con negocio, menor en 2,6 p.p. comparado con el ELB; para el 22,2% de beneficiarios lo fueron familiares, amigos o vecinos, mayor en 16,0 p.p. frente a el ELB. Con menor participación como principales clientes se tiene 4,4% a empresas de menos de 10 trabajadores, 2,2% a ambulantes, al Estado y a empresas de más de 10 trabajadores (cada uno).

Los principales clientes de los beneficiarios procedían especialmente de los mismos distritos donde estaban ubicados los negocios (66,7%) y también de otros distritos de la misma provincia (26,7%), menores en 2,1 p.p. y 4,6 p.p. respectivamente en comparación con los resultados del ELB.

Los beneficiarios tuvieron diversos motivos para ubicar a sus negocios en sus actuales lugares, para el 44,4% porque vivían allí o estaba muy cerca de sus casas, menor en 0,7 p.p. frente a el ELB; el 28,9% porque es una zona muy céntrica y comercial, menor en 21,1 p.p. en relación al ELB; el 22,2% porque los clientes están cerca, mayor en 9,7pp que en el ELB, el 6,7% porque los proveedores están cerca, mayor en 0,4pp que el ELB, el 4,4% porque el pago de alquiler del local es económico, menor en 8,1 que el ELB y el 2,2% por que varias empresas del rubro se ubican allí, mayor en 2,2 p.p. que el ELB.

**CUADRO 4.20 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE PRINCIPALES CLIENTES, PROCEDENCIA DE LOS MISMOS Y UBICACIÓN DEL NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)**

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>Principales clientes 1/</b>			
Ambulantes	6.3	2.2	-4.0
Mayoristas	-	2.2	2.2
Consumidores individuales	93.8	91.1	-2.6
Empresas de menos de 10 trabajadores	12.5	4.4	-8.1
Empresas de más de 10 trabajadores	6.3	2.2	-4.0

**CUADRO 4.20 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE PRINCIPALES CLIENTES, PROCEDENCIA DE LOS MISMOS Y UBICACIÓN DEL NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)**

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Estado	12.5	2.2	-10.3
Agente/empresa exportadora	-	-	-
Familiares/amigos/vecinos	6.3	22.2	16.0
Otro	-	-	-
Total	100.0	100.0	
Beneficiarios	25	69	
<b>Procedencia de principales clientes 2/</b>			
Distrito donde está ubicado el negocio	68.8	66.7	-2.1
Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior)	31.3	26.7	-4.6
Región donde está ubicado el negocio	-	4.4	4.4
En otras regiones	-	4.4	4.4
En el extranjero	-	-	-
Total	100.0	100.0	
Beneficiarios	25	69	
<b>Motivos de ubicación 3/</b>			
Vivo aquí/está muy cerca de mi casa	43.8	44.4	0.7
Es una zona muy céntrica y comercial	50.0	28.9	-21.1
Los proveedores están cerca	6.3	6.7	0.4
Los clientes están cerca	12.5	22.2	9.7
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	-	2.2	2.2
Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros)	12.5	4.4	-8.1
Otros	-	-	-
Total	100.0	100.0	
Beneficiarios	25	69	

1/ La información para principales clientes, es de opción múltiple.

2/ La información para procedencia de principales clientes, es de opción múltiple.

3/ La información para motivos de ubicación, es de opción múltiple.

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-19, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.24 Población beneficiaria con negocio, según empresas dedicadas al mismo giro en la zona donde están ubicados

Los beneficiarios tienen sus negocios en una zona o ubicación donde en promedio se pueden encontrar 4,6 negocios.

**CUADRO 4.21 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN NÚMERO DE EMPRESAS DEDICADAS AL MISMO GIRO DEL NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016.**

Indicadores	Resultado
<b>Empresas dedicadas al mismo giro</b>	4.6 (5.5)

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.25 Población beneficiaria con negocio, según pertenencia a alguna organización empresarial

Según los resultados del EEF, el 22,2% de los beneficiarios pertenecía a alguna organización o gremio, lo que resultaba mayor en 16,0 p.p. frente al ELB. Las ventajas que esa pertenencia les proporcionaba para el 40,0% era mejorar la producción, mayor en 40,0 p.p. que en el ELB; para el 30,0% era porque accedían a información de nuevos clientes, mayor en 30,0 p.p. que el ELB y el 20,0% era porque accedían a red de contactos, mayor en 20,0 p.p. en comparación a los resultados del ELB.

**CUADRO 4.22 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PERTENENCIA A ALGUNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL, A FEBRERO DE 2016.  
(Porcentaje)**

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>Pertenencia a Organización/Asociación/ Gremio</b>			
Si	6.3	22.2	16.0
No	93.8	77.8	-16.0
Total	100.0	100.0	
Beneficiarios	25	69	
<b>Ventajas de pertenencia a Organización/Asociación/Gremio 1/</b>			
Acceder a información sobre nuevos clientes	-	30.0	30.0
Acceder a información sobre nuevos proveedores	-	-	-
Acceder a información sobre técnicas de producción	-	10.0	10.0
Capacitación en mercado	100.0	-	-100.0
Capacitación sobre técnicas de producción	-	-	-
Mejorar la producción	-	40.0	40.0
Mejorar la calidad de mi producto	-	-	-
Red de contactos	100.0	20.0	20.0
Otro	100.0	-	-100.0
Total	-	100.0	
Beneficiarios	2	15	

1/ La información para ventajas de pertenencia a organización/asociación/gremio, es de opción múltiple.

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-19, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.26 Población beneficiaria, según su culminación de la capacitación y razones de no culminación

El 98,5% de los beneficiarios culminaron la capacitación y del 0,8% que no la culminaron u 0,8% que no participaron de la capacitación, no lo hicieron porque su trabajo no se lo permitió (100,0%).

**CUADRO 4.23 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN SU CULMINACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y RAZONES DE NO CULMINACIÓN, A FEBRERO DE 2016.  
(Porcentaje)**

Indicadores	Resultado
<b>Beneficiarios que culminaron la capacitación</b>	
Sí, culminé	98.5
No culminé	0.8
No participé en la capacitación	0.8
Total	100.0
Beneficiarios	200
<b>Motivos de no culminación de la capacitación</b>	

**CUADRO 4.23 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN SU CULMINACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y RAZONES DE NO CULMINACIÓN, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)**

Indicadores	Resultado
Mis estudios me lo impidieron	-
Mi trabajo me lo impidió	100.0
No me gustó la capacitación	-
Los horarios de la capacitación no me convenían	-
El lugar de capacitación quedaba lejos	-
Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe	-
Total	100.0
Beneficiarios	2

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.27 Población beneficiaria según indicadores del nivel de satisfacción sobre la capacitación e información recibida del proyecto

Con respecto a los niveles de satisfacción de los beneficiarios, sobre la capacitación e información recibida del proyecto se tiene que:

El proyecto les brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio, el 67,2% de los participantes expresó su total acuerdo y el 30,5% restante opinó estar parcialmente de acuerdo y un 2,3% estuvo en desacuerdo. Sobre si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio, el 69,5% opinó estar totalmente de acuerdo, el 28,9% parcialmente de acuerdo y el 0,8% en desacuerdo y total desacuerdo.

Sobre si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio, el 66,4% opinó estar totalmente de acuerdo y el 32,0% parcialmente de acuerdo y en desacuerdo 1,6%. Acerca de si el proyecto les brindó información sobre cómo buscar financiamiento, el 52,3% opinó estar totalmente de acuerdo y el 35,2% parcialmente de acuerdo, el 11,7% en desacuerdo y el 0,8% en total desacuerdo.

Con respecto a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a sus proveedores, el 62,5% opinó estar totalmente de acuerdo, el 31,3% parcialmente de acuerdo, el 3,9% en desacuerdo y el 2,3% en total desacuerdo. Relacionado a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio, el 75,8% opinó estar totalmente de acuerdo, el 23,4% parcialmente de acuerdo y el 0,8% en desacuerdo.

En relación a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados, el 69,5% opinó estar totalmente de acuerdo, el 27,3% parcialmente de acuerdo y el 3,1% en desacuerdo. En cuanto a si el proyecto les brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de sus negocios, el 69,5% opinó estar totalmente de acuerdo, el 29,7% parcialmente de acuerdo y el 0,8% en total desacuerdo.

En cuanto a si el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una



mejor gestión de sus negocios, el 63,3% opinó estar totalmente de acuerdo, el 33,6% parcialmente de acuerdo y el 3,1% en desacuerdo. Y, finalmente, si el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos, el 66,3% opinó estar totalmente de acuerdo, el 30,5% parcialmente de acuerdo, el 5,5% en desacuerdo y el 0,8% en total desacuerdo.

**CUADRO 4.24 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN NIVEL DE SATISFACCIÓN SOBRE LA CAPACITACIÓN E INFORMACIÓN BRINDADA POR EL PROYECTO, A FEBRERO DE 2016.****(Porcentaje)**

Indicador	Resultado				Total
	Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
<b>Beneficiarios que culminaron la capacitación</b>					
El proyecto me brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio	67.2	30.5	2.3	0.0	100.0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio	69.5	28.9	0.8	0.8	100.0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio	66.4	32.0	1.6	0.0	100.0
El proyecto me brindó información sobre cómo buscar financiamiento	52.3	35.2	11.7	0.8	100.0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a mis proveedores	62.5	31.3	3.9	2.3	100.0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio	75.8	23.4	0.8	0.0	100.0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre como buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados	69.5	27.3	3.1	0.0	100.0
El proyecto me brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de mi negocio	69.5	29.7	0.0	0.8	100.0
El proyecto me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de mi negocio	63.3	33.6	3.1	0.0	100.0
El proyecto me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos	63.3	30.5	5.5	0.8	100.0

Fuente: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.28 Población beneficiaria según indicadores sobre elaboración e implementación del plan de negocios

El 70,5% de beneficiarios consideró que el contenido del curso de capacitación y el número de horas dedicadas para tales fines, fueron suficientes para implementar o fortalecer sus negocios. El 29,5% opinó lo contrario.

Con respecto a la elaboración del Plan de Negocios el 73,1% de beneficiarios elaboró su plan de negocios hasta su terminación; el 10,0% lo elaboró pero no lo terminó; y el 16,9% no elaboró su plan. De quienes concluyeron la elaboración de su plan de negocios, el 88,0% lo hicieron para crear un negocio y el 12,0% para fortalecer el negocio que ya tenían.

Por otro lado, del total de participantes el 66,9% participó en el concurso de capital semilla, de los que sólo 37,9% se hicieron acreedores a dicho capital. El 100% de los ganadores del capital semilla indican haber invertido el dinero en la implementación de sus negocios.

Del total de beneficiarios, el 10,0% estaba implementando sus negocios, el 37,7% ya estaba operando y el 52,3% no implementó sus negocios. De los que no lograron implementar sus negocios, el 92,6% indicó como razón el que no tenían recursos económicos para hacerlo, el 5,9% porque requería mayor capacitación y al 1,5% no le interesa implementarlo. Así mismo, de los beneficiarios que no implementaron sus negocios, el 88,2% piensa implementar su negocio en algún momento y el 11,8% no piensa hacerlo; sin embargo, para el 72,1% de estos beneficiarios tendrían que tener más recursos económicos para lograr implementar su negocio o para el 27,9% tener más tiempo para implementar su negocio.

**CUADRO 4.26 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES SOBRE ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS, A FEBRERO DE 2016.**  
(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
<b>¿Consideras que el contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio?</b>	
Si	70.5
No	29.5
Total	100.0
Beneficiarios 1/	198
<b>¿Elaboraste un plan de negocios en el proyecto?</b>	
Si, lo elaboré y lo terminé	73.1
Sí, lo elaboré pero no lo terminé	10.0
No elaboré el plan de negocios	16.9
Total	100.0
Beneficiarios	200
<b>¿Tu plan de negocios fue para crear un negocio o para fortalecer el negocio que ya tienes?</b>	
Fue para crear un negocio	88.0
Fue para fortalecer el negocio que ya tengo	12.0
Total	100.0
Beneficiarios	166
<b>Como parte del proyecto, ¿participaste en un concurso para obtener capital semilla?</b>	
Si	66.9
No	33.1

**CUADRO 4.26 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES SOBRE ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS, A FEBRERO DE 2016.  
(Porcentaje)**

Indicadores	Resultado
Total	100.0
Beneficiarios	200
<b>¿Obtuviste el capital semilla?</b>	
Si	37.9
No	62.1
Total	100.0
Beneficiarios	134
<b>¿Qué hiciste con el dinero del capital semilla?</b>	
Lo invertí en el negocio	100.0
Lo gasté en otras actividades	-
Nada, lo tengo guardado	-
Otra	-
Total	100.0
Beneficiarios	51
<b>¿Llegaste a implementar tu plan de negocios?</b>	
Sí, estoy implementándolo	10.0
Si, ya estoy operando	37.7
No	52.3
Total	100.0
Beneficiarios	200
<b>¿Por qué no llegaste a implementar tu plan de negocios?</b>	
No tengo recursos económicos para implementarlo	92.6
Requiero más capacitación para implementarlo	5.9
No me interesa implementarlo	1.5
Otro	-
Total	100.0
Beneficiarios	105
<b>¿Piensas implementar tu plan de negocios en algún momento?</b>	
Si	88.2
No	11.8
Total	100.0
Beneficiarios	105
<b>¿Qué tendría que pasar para que implementes tu plan de negocios?</b>	
Tener más recursos económicos	72.1
Tener más tiempo	27.9
Otro	-
Total	100.0
Beneficiarios	105

1/ El total no es 200, dado que la beneficiaria encuestada Silvia Elena Mamani Llanllaya, refirió que no participó de la Capacitación y sólo participó del concurso de Capital Semilla, por tanto no dio opinión sobre los contenidos del mismo, la expandirse resta dos beneficiarios al total.

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.29 Población beneficiaria, según temas que debieron ser profundizados en la capacitación

El 29,2% de los beneficiarios precisaron algún tema que debió ser profundizado o desarrollado en la capacitación, sin embargo la gran mayoría (70,8%) no señaló ninguno. Dentro de los temas indicados destacan marketing (8,5%), administración y contabilidad (4,6%), como formalizar un negocio (3,1%), financiamiento del negocio (3,1%) y costos y presupuesto (1,5%).

**CUADRO 4.27 REGIÓN AREQUIPA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN TEMAS QUE DEBIERON SER PROFUNDIZADOS EN LA CAPACITACIÓN, A FEBRERO DE 2016.  
(Porcentaje)**

Indicadores	Resultado
<b>¿Qué temas crees que debieron ser profundizados/ desarrollados?</b>	
Administración y contabilidad	4.6
Atención al cliente	0.8
Buscar nuevos mercados y gestión de clientes	0.8
Como formalizar un negocio	3.1
Cómo hacer un plan de mercadeo	0.8
Como superar a la competencia	0.8
Compras, ventas y estadística	0.8
Contabilidad	0.8
Costos y presupuestos	1.5
Creación de negocios	0.8
Demanda del mercado	0.8
Emprendimiento financiero	0.8
Financiamiento del negocio	3.1
Formalizar negocio, financiamiento, riesgos	0.8
Manejo de ingresos y egresos	0.8
Marketing	8.5
No mencionó algún tema	70.8
Total	100.0
Beneficiarios	200

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.2 Evolución de los indicadores del marco lógico, antes y después del proyecto

De acuerdo a lo informado por la Entidad Supervisora del Proyecto<sup>8</sup> (Practical Action), se tiene el siguiente cumplimiento de los indicadores propuestos:

Para el primer componente del proyecto se ha logrado la meta de 180<sup>9</sup> participantes que culminan satisfactoriamente la capacitación, lo que equivale a un logro al 100% de la meta planificada.

En el segundo componente se verifica que la meta de “50 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos se implementan al término del proyecto”, no ha sido cumplida dado que sólo se habría logrado acompañar a 17 beneficiarios, lo que equivale a un 34% de cumplimiento. Sin embargo, es importante señalar que fueron 50 los jóvenes beneficiarios que ganaron el concurso y se cumplió con entregarles el capital semilla comprometido.

A diferencia del anterior, en el tercer componente se ha logrado una sobremeta de 40%, dado que lo comprometido por el proyecto era de 32 jóvenes que se articulan al mercado comercial, habiéndose obtenido a la finalización del proyecto que 45 jóvenes logren dicha articulación.

En cuanto al componente 6, Manejo del Proyecto, se ha completado al 100% con la entrega de los 03 informes comprometidos por la IE.

<sup>8</sup> Para el EEF no se ha contado con el Informe de Cierre del Gestor de Proyecto de FE.

<sup>9</sup> De acuerdo al Informe de Cierre de la Supervisión Externa, sin embargo de acuerdo a lo reportado por la IE son 200 beneficiarios quienes culminaron la capacitación, no habiendo ninguna deserción.

**CUADRO 6.28 REGIÓN AREQUIPA: COMPARACIÓN DE INDICADORES**

Objetivos	Indicadores ML	Indicadores en el ELB	Indicadores en la EEF
<b>FIN</b>			
Contribuir a la generación de empleo decente en los jóvenes de las provincias de Arequipa, Caylloma, Camaná e Islay.			
<b>PROPÓSITO</b>			
Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de las provincias Arequipa, Caylloma, Camaná e Islay, para generar emprendimientos sostenibles.			
<b>COMPONENTES</b>			
Los jóvenes de las provincias de Arequipa, Caylloma, Camaná e Islay. cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial.	180 de beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria al 1er año de ejecución del proyecto.	00 beneficiarios culminan capacitación de manera satisfactoria	180 beneficiarios culminan capacitación de manera satisfactoria
Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios.	50 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos se implementan al término del proyecto.	00 planes de negocio de acompañados, asistidos e implementados.	17 planes de negocio de acompañados, asistidos e implementados.
Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado.	Por lo menos 32 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado comercial locales al culminar el proyecto.	00 jóvenes con planes de negocios en implementación articulados al mercado.	45 jóvenes con planes de negocios en implementación articulados al mercado.
Manejo de proyecto.	03 informes de seguimiento (1 al 6to mes, 2 al año y 3 al año y medio)	Informe semestrales	03 informes de seguimiento (entregables).

Fuente: MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes a la Obra - Proyecto C-13-19 Jóvenes emprenden Negocios Exitosos en la Región AREQUIPA JENE- AREQUIPA, 2013.

PRACTICAL ACTION, Informe de Cierre Proyecto: "Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Arequipa", diciembre 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

### 4.3 Análisis de la relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del proyecto

#### 4.3.1 Pertinencia

A partir de su lectura del contexto socio económico laboral y de emprendimiento en la región Arequipa, la IE identificó que el problema central a enfrentar con el proyecto son las *“limitadas capacidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de la provincias de Arequipa, Camaná, Caylloma e Islay, para generar emprendimientos sostenibles”*; y que este responde a tres problemas que son sus causas principales: a) *limitado conocimiento de herramientas de gestión empresarial*, debido a su poco contacto con la gestión de negocios y de sus herramientas y sus escasos recursos para capacitarse; b) *escasas redes de soporte y acompañamiento para que los jóvenes en pobreza y extrema pobreza implementen sus negocios*, por su inexperiencia y las barreras de acceso al mercado para iniciar o continuar un negocio; y c) *débil articulación comercial de los jóvenes emprendedores*, debido a sus limitaciones en cuanto a conocimiento y experiencia sobre la dinámica del mercado.

La IE decidió intervenir en la región Arequipa principalmente porque “los jóvenes carecen de oportunidades para acceder a un mercado laboral digno”<sup>10</sup>. Según el documento de proyecto a nivel de los distritos de intervención, la PEA de 15 a 29 años de edad es de 11,266 que representa un promedio de 64,3%, sin embargo a pesar del alto número de posibles beneficiarios, la identificación de dichos distritos no fue bien realizada dado que posteriormente se solicita ampliación del ámbito de intervención para nuevos (05) distritos en la provincia de Arequipa.

Específicamente mediante el proyecto la IE propuso orientar las iniciativas emprendedoras a los sectores servicios, comercio y turismo por el crecimiento de estas actividades en el año 2012, según las cifras indicas el proyecto por la IE y que han coincidido con las iniciativas presentadas y desarrolladas por los jóvenes.

La identificación y establecimiento de sinergias con aliados y socios de la zona de intervención (municipalidades y empresas) fue adecuada, ya que se dio una participación y apoyo de ellos en las diferentes fases del proyecto. Así, en el caso de la focalización y acreditación de los beneficiarios se contó con el apoyo de los Municipios distritales y provinciales y para la etapa de capacitación de la empresa privada como CETICOS y Cerro Verde.

Es de importancia resaltar que 07<sup>11</sup> municipalidades distritales firmaron acuerdos de colaboración como también convenios de apoyo para la formalización en la etapa de acompañamiento.

El fin, el propósito y los componentes del proyecto están claramente definidos y establecidos en el marco lógico del proyecto, así como los productos y actividades. El fin, el propósito y los resultados, son consistentes, existiendo igualmente una relación de consistencia entre los

---

<sup>10</sup> Documento de proyecto C-13-19.

<sup>11</sup> Municipalidad Distritales de Cerro Colorado, Cayma, Sabandia, Miraflores, Alto Selva Alegre, Caylloma e Islay.

mismos, cuyo eje articulador es desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de la provincias de Arequipa, Caylloma, Camaná e Islay, para generar emprendimientos sostenibles y contribuir con el auto empleo en las zonas de intervención en especial de jóvenes de escasos recursos económicos.

Los riesgos y supuestos establecidos en el ML tuvieron en cuenta aspectos del contexto en el cual se iba a desarrollar el proyecto así como del probable comportamiento de los actores participantes en el mismo. En el cuadro siguiente se presentan los factores de riesgo identificados en el proyecto, así como los respectivos efectos de estos riesgos y las acciones correspondientes de prevención y mitigación y su correspondiente evaluación:

**CUADRO 4.29 REGIÓN AREQUIPA: EVALUACIÓN DE LOS FACTORES DE RIESGO IDENTIFICADOS EN EL PROYECTO**

Riesgo identificado	Efectos del riesgo identificados	Acciones de prevención y mitigación	Evaluación
La estrategia comunicacional durante el proceso de focalización es deficiente.	Poco impacto de la convocatoria.	Reuniones de coordinación de incidencia política a nivel de los gobiernos locales y organizaciones sociales de base, los mismos que contribuirán en la promoción y focalización de la población objetiva del proyecto, esta estrategia se complementara con las pautas culturales de la zona.	Se logró el apoyo de las municipalidades provinciales y distritales que facilitaron oficinas.
La situación económica de los jóvenes, muchas veces incide en posponer su capacitación.	Poca tasa de inscripciones y participantes.	Campañas de concientización y sensibilización.	Se realizó focalización en centros de gran afluencia de personas (centros de abastos, ferias semanales, locales comunales, otros)
Jóvenes de bajos recursos, beneficiarios/as del programa, tendrían dificultades económicas para trasladarse a los lugares de capacitación.	Deserción y baja tasa de asistencia.	Otorgamiento de estipendio a los beneficiarios, para cubrir pasajes de ida y vuelta durante toda la etapa de capacitación.	Se otorgaron estipendios comprometidos, que permitieron mejorar la asistencia de los beneficiarios.
Población beneficiaria del proyecto, por su situación económica de pobreza, se ven con limitaciones para la implementación de sus planes de negocio, ya que no cuentan con recursos para su implementación de sus negocios.	Escasa tasa de implementación de los planes de negocio.	Otorgamiento de capital semilla a los beneficiarios ganadores del Concurso "Jóvenes Emprendedores" y apoyo en la vinculación financiera.	Se cumplió con el otorgamiento del capital semilla a los previstos 50 ganadores del concurso, más no así con el apoyo a su vinculación financiera.
Infiltración de jóvenes, que no estén en condiciones de pobreza para participar en el proyecto,	El proyecto no cumple con su finalidad: beneficiar a jóvenes en situación de pobreza.	Realizar visitas domiciliaria al 10% de los beneficiarios seleccionados aleatoriamente para valida situación de pobreza de los acreditados.	A pesar del uso del SISFHO y visitas aleatorias a los domicilios de los beneficiarios, no se logró verificar situación de pobreza de todos los beneficiarios.



**CUADRO 4.29 REGIÓN AREQUIPA: EVALUACIÓN DE LOS FACTORES DE RIESGO IDENTIFICADOS EN EL PROYECTO**

Riesgo identificado	Efectos del riesgo identificados	Acciones de prevención y mitigación	Evaluación
La entidad de capacitación no cumple con las expectativas de los beneficiarios.	Desprestigio y desacreditación del proyecto.	Tener un evento de inducción y evaluación de capacitadores previo al inicio de las capacitación Supervisiones pedagógicas permanentes	Junto con la ECAP se realizó reunión de inducción a los capacitadores y se realizó permanente supervisión.
Descontento de los beneficiarios que no reciban capital semilla.	Impacto social negativo al proyecto y a las entidades participantes.	Organización de ferias en las que se presenten los planes de negocio más destacados; Promover acercamiento al sistema financiero durante la etapa de asesoría y acompañamiento a fin de promover la vinculación financiera.	Hubo descontento de quienes habiendo concursado no ganaron el capital semilla. No se logró promover el acercamiento al sistema financiero.
Recesión económica, producto del impacto de la crisis internacional.	Limitada posibilidad de implementar planes de negocios.	Organización de ferias y promoción de contratos de venta con organizaciones demandantes de productos de los emprendimientos	Se organizó la feria prevista y participaron 47 beneficiarios.
Deserción masiva de participantes, o tasas de deserción más altas que los históricos	Disminución de beneficiarios e impacto del intervención	Entrega de estipendios para cubrir pasajes de los beneficiarios durante los días de capacitación. Liquidación de pago a la ECAP en función a la asistencia y logro de objetivos del proyecto.	Se cumplió con el pago de estipendios que coadyuvó a la asistencia de la mayoría de beneficiarios. No se dispone de información sobre la liquidación de pago a la ECAP.
Retiro del socio estratégico (ECAP)	Paralización y retraso de la ejecución del proyecto	Prever lista ECAP's alternos que puedan suplir ante retiro de la ECAP aliada; Establecer penalidades en el contrato/convenio con la ECAP.	A través de convocatoria nacional se seleccionaron a las ECAP's para los diferentes proyectos JENE de Jóvenes Productivos. De este modo se tuvo varias ofertas para la capacitación.
Mal manejo del capital semilla.	Desvirtuación de la finalidad de la intervención	Entrega de capital semilla una vez iniciado la implementación de los negocios.	El capital semilla fue entregado a los beneficiarios a través de compras de equipamiento y mobiliario para la implementación de los negocios, entre la IE y los beneficiarios.

Fuente: MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos – Documento de proyecto C-13-19 Jóvenes emprenden negocios exitosos en la Región Arequipa –JENE AREQUIPA, 2013.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

Con relación a los supuestos establecidos en el marco lógico del proyecto:

Sobre el componente 1, Los jóvenes de la provincias de Arequipa, Caylloma, Camaná e Islay, cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión

empresarial: los supuestos intereses de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto y los jóvenes se sensibilizan en el autoempleo digno y formal, han sido adecuadamente definidos y se han constatado como válidos ya que el indicador previsto de 90% de beneficiarios que culminan su capacitación en gestión para el emprendimiento fue logrado de manera satisfactoria al primer año de ejecución del proyecto.

Para el componente 2, Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios, el supuesto jóvenes se comprometen con sus planes de negocio, igualmente se ha verificado como válido, por cuanto cada uno de los 180 jóvenes que concluyeron con su capacitación elaboraron su correspondiente plan de negocios de los que el 75% (135) se presentaron al respectivo concurso; y, el segundo supuesto, jóvenes utilizan los recursos del proyecto en sus negocios, no puede ser verificado al 100% ya que sólo se cuenta con información del Jefe de Proyecto, sin embargo los informes presentados por la IE reportan que el capital semilla aportado a los emprendimientos fueron utilizados íntegramente para sus fines.

En el componente 3, los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado, el supuesto hay estabilidad social y económica en el país y en el ámbito de intervención, no se puede verificar como válido, ya que a pesar de haber logrado la participación de 47 jóvenes en una feria regional, esto no demuestra que sus negocios estén articulados al mercado, más aún que el supuesto se ha cumplido.

#### 4.3.2 Eficiencia

El proyecto inició con la conformación tardía de su ET, y ha contado, de acuerdo a lo indicado en las entrevistas al ET para la línea de base y por el Jefe de Proyecto para la evaluación final, con una mínima participación del personal de la oficina local de Jóvenes Productivos, comprometidos como contrapartida en el proyecto; sin embargo se ha el cumplimiento del 100% de actividades y logrado el cumplimiento de metas en tres de los cuatro componentes.

Así mismo el manejo financiero del proyecto ha estado a cargo de la sede central de la IE, generándose retrasos en la operativización y ejecución del gasto, tal es el caso que a la fecha la IE adeuda un mes de honorarios al jefe de proyecto (por el informe final del proyecto), según lo manifestado por el mismo.

En general los recursos asignados han sido los suficientes para el cumplimiento de las actividades previstas, pero es posible mencionar que no se habrían presupuestado correctamente, ya que sólo se han logrado ejecutar el 79,7% del monto total inicialmente previsto, considerando la ejecución de lo aportado por FE sólo se llega al 78,2% de gasto.

El manejo de la información ha sido eficiente por cuanto esta ha sido trabajada de manera ordenada y clasificada, manteniendo una estrecha relación entre la sede local de la IE y su sede central, de igual modo en cuanto a la inter relación con la ECAP.

En cuanto a la evaluación de la calidad de la capacitación a partir de la calidad de los planes de negocio desarrollados se puede decir que esta esta ha cumplido con las condiciones suficientes para que los beneficiarios aprendan a formular sus Planes. También se concluye que los temas de la capacitación para la elaboración de Planes de Negocios o Planes de

Mejora, propuestos por la IE e implementados por la ECAP, aseguran a los beneficiarios contar con las capacidades para:

- Presentación ordenada y clara del respectivo plan.
- Descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.
- Identificación y análisis a profundidad del mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.
- Descripción de las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.
- Análisis riguroso y coherente de las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.
- Identificación de los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.
- Determinación de la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.
- Análisis detallado de los costos de inversión y de producción.
- Análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.
- Análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio.

En el Anexo 6, se presenta las respectivas fichas de evaluación de los 10 Planes remitidos por FE para la evaluación y análisis correspondiente.

Durante el proceso de capacitación la ECAP aplicó a los jóvenes pruebas de entrada, de proceso y de salida, así como encuestas de Satisfacción que fueron sistematizadas y utilizadas para retroalimentar y mejorar los procesos pedagógicos y administrativos. Así también procedió al control de la asistencia diaria de los beneficiarios.

El jefe del proyecto conjuntamente con el supervisor del ET realizaron un trabajo de seguimiento a los jóvenes, atendiendo de manera oportuna los requerimientos que manifestasen, de este modo se han tenido visitas domiciliarias y llamadas telefónicas a los beneficiarios que faltaban a clases, obteniendo como resultado que todos concluyeran la capacitación<sup>12</sup>.

En los procesos de acompañamiento y asistencia técnica así como de la articulación de los beneficiarios ganadores del capital semilla realizada por la ECAP en estrecha coordinación y trabajo de mutuo apoyo con la IE, igualmente se indica que el ET realizó acciones de supervisión y monitoreo a la ECAP, sin embargo en la información proporcionada por FE no es posible confirmar ello.

FE, a través de la consultora Practical Action, ha realizado (03) visitas de supervisión a la sede de la IE en las zonas de intervención, donde se ha reunido con el equipo técnico y verificado

---

<sup>12</sup> Según lo indicado por quien fuera el Jefe de proyecto, de acuerdo a las actas que la ECAP les hiciera llegar.

los medios de sustento técnico de las actividades realizadas, así mismo ha realizado entrevistas a los beneficiarios. Es importante señalar, de acuerdo al Jefe de proyecto que las recomendaciones realizadas por la supervisora externa han sido tomadas en cuenta por el ET en la implementación del proyecto.

La IE no ha obtenido resultados fuera de los previstos o planificados, pero ha logrado el desarrollo de todas sus actividades.

#### 4.3.3 Efectividad

En cuanto a la efectividad del proyecto, para la mayoría de los beneficiarios –entrevistados- se siente satisfecho por lo recibido en el proyecto, lo que se ratifica por lo recogido en la ESEE en lo referido al nivel de satisfacción sobre la capacitación y la información recibidos, donde en promedio el 96,2% de los beneficiarios que culminaron la capacitación consideran que los conocimientos, herramientas, información brindada fue la adecuada, clara o precisa para crear sus negocios o mejorarlos. Así mismo de los beneficiarios entrevistados que tenían negocio, valoraron positivamente lo recibido por el proyecto, lo que se refleja en los resultados de la ESEE donde el 70,5% de los mismos considera que el curso les servirá para implementar o fortalecer su negocio. Sin embargo, se aprecia también descontento entre quienes no lograron implementar su negocio, ya que el proyecto no se preocupó en que culminaran su capacitación con el plan de negocios que les ofrecieron, los que se muestra en la ESEE donde sólo el 73,1% culminó la elaboración de su Plan, de igual manera la IE no les facilitó contacto con entidades financieras para obtener créditos para poner en marcha su negocio.

Desde la opinión del Director de Promoción del Empleo de la GRTPE, el proyecto no ha tenido mayor acercamiento con dicha instancia y tiene conocimiento del mismo, por el convenio firmado con la sede central del MTPE para el funcionamiento de la oficina de Centro Empleo en la ciudad, sin embargo el trabajo de estos programas los coordina directamente el MTPE, sin embargo va alineado a las directivas de su sector de promocionar el empleo y autoempleo en la región, más aún en ámbitos fuera de la ciudad capital (Arequipa), ya que no se conoce otras experiencias similares en las 8 provincias de la región.

De acuerdo a lo referido por el jefe del proyecto, la estandarización de algunos procesos como la convocatoria de ECAP's para la capacitación y asesoramiento, que rigen para todo el Programa de Jóvenes Productivos, no permite realizar una mejor selección de una entidad local para dicha actividad, ya que la ECAP seleccionada era de Lima y subcontrato servicios en Arequipa para su implementación, así mismo uno de los requisitos para participar del concurso es que se sea entidad pública dejándose de lado a entidades privadas reconocidas como la Cámara de Comercio, universidades privadas u otras entidades con experiencia en el tema de la región Arequipa.

En relación a la efectividad de las relaciones con aliados estratégicos de la zona, se ha visto un gran interés de las municipalidades en este tipo de proyectos, dado que aportan directamente en la formación de sus pobladores pobres, de este modo la IE ha logrado una buena relación y compromiso de estos actores con la ejecución del proyecto, así también el proyecto ha logrado comprometer a la empresa privada como CETICOS (Matarani), Cerro

Verde (Arequipa) e Inkabor (Chivay), apoyando directamente a los jóvenes participantes del proyecto con materiales y refrigerios.

#### 4.3.4 Sostenibilidad

Se cuenta con un adecuado marco normativo nacional y regional dentro del cual es posible la continuidad del proyecto en las provincias de Arequipa, de acuerdo al documento de proyecto<sup>13</sup>, sus objetivos fueron alineados a las siguientes políticas:

##### *En lo nacional:*

Al objetivo específico 5, del Eje Estratégico 4: Economía, Competitividad y Empleo del Plan Bicentenario *El Perú hacia el 2021*<sup>14</sup>, que establece “Promover la capacitación para el trabajo, la reconversión laboral y la formación continua en las empresas, así como la orientación vocacional, la información ocupacional y la normalización y certificación de competencias laborales para desarrollar los recursos humanos”.

Al Objetivo Estratégico General 2, de los Lineamientos de Política Socio Laborales 2012 – 2016<sup>15</sup>, que establece “Promover el empleo, la empleabilidad y el emprendimiento a fin de lograr la inserción laboral y autoempleo especialmente de los grupos vulnerables de la población de manera articulada con los gobiernos sub nacionales en un marco de igualdad de oportunidades y respeto al medio ambiente”.

##### *En lo regional:*

Dentro de la Línea Estratégica 4 del Plan de Desarrollo Concertado de la Región de Arequipa 2012 – 2021 (dimensión económica), enmarca su trabajo, en a) Polos de desarrollo interdistritales b) Turismo c) Agricultura d) Industria e) Competitividad y f) Empleo digno, el mismo que viene siendo asumido como parte de las políticas de gobierno regional. Así mismo el Plan Regional de Empleo Juvenil 2011-2014<sup>16</sup>.

Pese a ello, es muy limitado las acciones concretas que viabilicen dichas políticas en la región, limitándose en los dos últimos años al apoyo de AGRO Rural con el apoyo de financiamiento para Agronegocios y el apoyo en capacitación del Ministerio de la Mujer para emprendimientos de beneficiarias de su Programa Yachay. Así mismo las Gerencias de Trabajo y Producción de la región no priorizan el apoyo a este tipo de proyectos o realizan acciones similares, de este modo el proyecto tiene un respaldo de políticas nacionales y regionales para su actuación, pero no para su continuidad o réplica (más allá de la que FONDOEMPLEO promueve o lo que resta de la Cooperación Internacional en la región).

Del lado de las municipalidades a través de (06) acuerdos firmados con el Proyecto, se cuenta con facilidades para el trámite de Licencias de Funcionamiento (gratuitas) y el apoyo en ferias locales para su articulación al mercado local, sin embargo no se visibiliza trabajo particular de

---

<sup>13</sup> MTPE – Programa Nacional de Promoción del Empleo Jóvenes a la Obra, Documento del proyecto “Jóvenes emprenden negocios exitosos en la Región Arequipa, 2013.

<sup>14</sup> CEPLAN -El Perú hacia el 2021. Aprobado mediante DS N° 054-2011-PCM.

<sup>15</sup> Aprobado mediante Resolución Ministerial N° 227-2012-TR.

<sup>16</sup> Gobierno Regional de Arequipa y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

las oficinas de Desarrollo Económico Local de las municipalidades, tanto provinciales como distritales.

La IE ha manifestado su compromiso que a través de su unidad zonal, monitoreará la sostenibilidad de los emprendimientos implementados, así como continuará con el desarrollo de iniciativas similares en la región.

## 5. LECCIONES APRENDIDAS

- La formulación del proyecto debe contar con un mejor diagnóstico de la zona de intervención y recoger información primaria, dado que de acuerdo a la estadística analizada de los distritos inicialmente elegidos para desarrollar el proyecto, es posible que se tenga un buen número de candidatos para beneficiarios al proyecto, sin embargo al implementarse se vieron obligados a pedir ampliación de distritos dado que no se podía cubrir la meta.
- La IE no debe de iniciar el proyecto, sin antes haber completado la contratación del ET en la zona de intervención, esto debe ser condición de FE para la autorización de inicio, ya que en el proyecto se aprecia recarga inicial de actividades y una lenta focalización de beneficiarios.
- La IE debe descentralizar su gestión financiera o hacerla más eficaz, ya que se aprecia, por lo manifestado por el Jefe de Proyecto y la ejecución presupuestal, que los recursos para la operación en la sede (Arequipa) han tenido continuo retraso en su transferencia, especialmente para las actividades de difusión y promoción del proyecto, así como para la convocatoria de los potenciales beneficiarios; de este modo debiera de dotarse de capacidades al ET para que maneje los recursos presupuestarios de manera directa.
- La contratación de la ECAP debiera ser responsabilidad del ET y no de la sede central de la IE, tanto porque el proceso se hace más lento y burocrático, como porque se deja de lado a instituciones locales que pueden atender con mayor prontitud la capacitación.
- La entrega del Kit Emprendedor debe de efectivizarse apenas se declaren los ganadores del capital semilla, la demora en su entrega ocasiona desinterés y frustración en los beneficiarios, peor aún que en algunos casos demoró hasta 04 meses, se debe optimizar a quince días la implementación de las compras.
- Para la articulación de los jóvenes al mercado comercial, es necesario la realización de mayores actividades además de la única Expo Feria realizada, tanto la participación de los beneficiarios en un mayor número de eventos de este tipo, como también el ampliar los compromisos de la ECAP a fin de lograr un mínimo de ventas en los negocios que brinda su asistencia técnica

## 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1 Conclusiones

#### *Sobre la focalización, registro y selección de beneficiarios*

- En el proceso de focalización, convocatoria, registro y selección de beneficiarios la IE ha tenido en cuenta el perfil de los beneficiarios, establecido por FE y la IE en su proyecto.
- Se logró focalizar a 264 jóvenes, acreditar 260 y seleccionar a 200 beneficiarios para su capacitación. Se tuvo adicionalmente una reserva de 30 beneficiarios en el caso de tener algún desertor.

#### *Sobre capacitación en planes de negocio y mejora de los planes de negocio.*

- Se logró iniciar la capacitación con 200 beneficiarios seleccionados, de los que concluyeron satisfactoriamente 180, según lo planificado en el proyecto, lográndose una tasa de efectividad del 90% y el cumplimiento del 100% de la meta planificada.
- La capacitación ha estado a cargo de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, ganadora de la convocatoria realizada por la IE.
- La IE ha contado con 04 sedes descentralizadas<sup>17</sup> y con locales y equipamiento adecuados para el desarrollo de la capacitación.
- Para esta fase la ECAP, contó con una programación curricular que comprendía 3 Unidades Didácticas, una por cada módulo de capacitación: desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales, genere su idea de negocio e inicie su negocio.
- Los facilitadores de la ECAP han utilizado en sus sesiones la metodología activo participativa, adaptando y desarrollando los manuales elaborados por la OIT y MTPE, Manual para el Desarrollo de Habilidades Cognitivas y Socio Emocionales, Manual Genere su Idea de Negocio (GIN) y Manual Inicie Su Negocio (ISUN), ejemplares entregados a los beneficiarios.
- La IE entregó estipendios para la movilidad de los beneficiarios a fin de facilitar su adecuada asistencia y participación en la capacitación.
- La IE cumplió con la realización del concurso de planes de negocio en la que participaron 135 jóvenes, 50 de los cuales fueron los ganadores y se hicieron favorecidos de un capital semilla ascendente a S/. 2 500,00.
- El tiempo de duración de los cursos para la mayoría de beneficiarios ha sido adecuado y suficiente, los que han valorado positivamente la capacitación y servicios recibidos.

---

<sup>17</sup> Arequipa, Caylloma, Camaná e Islay.

*Sobre el acompañamiento y asistencia técnica para la implementación de planes de negocio*

- La ECAP no logró completar la asesoría y asistencia técnica a los ganadores del capital semilla, 50 beneficiarios. Sólo se cumplió con asistir a 17 beneficiarios con el total de (32) horas previstas de asistencia.
- Se logró la formalización del 70% de negocios implementados o mejorados, con su inscripción en el RUC y la obtención de las respectivas licencias municipales de funcionamiento, otorgadas de manera gratuita<sup>18</sup> por las municipalidades de su distrito.
- Se cuenta con 131 planes de negocio elaborados, como resultado de su presentación al concurso de capital semilla.
- Se cumplió tardíamente con la adquisición de los kits del emprendedor para los ganadores del capital semilla, 50 beneficiarios ganadores del concurso, debido al retraso de la autorización de compra respectiva de la sede central de la IE.

*Sobre la articulación al mercado de los negocios de los jóvenes emprendedores*

- La IE organizó una feria regional con la finalidad de propiciar el inicio de la articulación de los jóvenes al mercado, participaron 45 de los 50 jóvenes. Se brindó asistencia técnica grupal a los beneficiarios.

*Sobre la pertinencia*

- El diseño del proyecto no ha tenido una adecuada y coherente lectura del contexto socio económico laboral y de emprendimiento en los distritos inicialmente seleccionados, ya que se tuvo que solicitar ampliación de zona de intervención a FE, para poder cumplir con la meta de beneficiarios.
- Los temas de la capacitación fueron los pertinentes y satisfactorios para los beneficiarios.

*Sobre la eficiencia*

- Se logró la ejecución del 100,0% de las actividades del POA aprobado, a pesar de la conformación tardía del ET, el proyecto se realizó en los 18 meses previstos.
- La ejecución presupuestal del proyecto ha estado por debajo del monto aprobado por FE, efectivizándose sólo el 79,7% de ejecución presupuestal del proyecto.

*Sobre la efectividad*

- Se logró desarrollar positivamente capacidades para la creación o fortalecimiento de negocios en los beneficiarios, de los que la gran mayoría (96,2%) manifiesta sentirse satisfecho.

---

<sup>18</sup> Gracias a los acuerdos de colaboración para la sostenibilidad del Proyecto.



- La IE se vinculó efectivamente con las municipalidades de las zonas de intervención, logrando su apoyo desde la etapa de focalización hasta la actividad final (Expo Feria), así también logro la participación y apoyo de algunas empresas industriales.

#### *Sobre la sostenibilidad*

- La promoción del emprendimiento juvenil no se encuentra dentro de las prioridades de las políticas regionales, pese a que hay políticas aprobadas de nivel nacional y regional que promueven este tipo de acciones.
- Se ha logrado la suscripción de 06 Actas de Compromiso con municipalidades<sup>19</sup> distritales y provinciales, para dar continuidad a los resultados logrados por el proyecto y a promover iniciativas emprendedoras al finalizar la intervención.
- El proyecto no logró la vinculación financiera de los beneficiarios con programas de crédito o entidades financieras locales.

## 6.2 Recomendaciones

- Se recomienda que se tenga una meta de focalización de beneficiarios al menos del 200% de la meta de beneficiarios capacitados, de modo que se tenga un mayor número de candidatos aptos para seleccionar como beneficiarios del proyecto.
- En este mismo sentido, se recomienda que la edad máxima de ingreso para proyectos similares sea extendida por lo menos hasta los 40 años de edad (y no los 29), una mayor edad trae consigo mayor experiencia, capacidades y conocimientos que contribuirán a la implementación y desarrollo del negocio a implementar.<sup>20</sup>
- Se recomienda incrementar el monto de los estipendios para pasajes de los beneficiarios/as durante toda su participación en el proyecto, en especial en la etapa de capacitación.
- Es recomendable ajustar el periodo de capacitación, para los distritos ubicados en la costa, fuera de los meses de verano, ya que en dichos meses los beneficiarios trabajan en las zonas de playa por la gran cantidad de veraneantes (Camaná e Islay).
- Se recomienda realizar seguimiento a los compromisos de sostenibilidad de la IE, particularmente al seguimiento y apoyo que indicaron facilitarían a los beneficiarios del proyecto, vía su sede zonal de Arequipa.
- La administración de fondos debe ser directamente gestionada por el equipo técnico o por la Unidad Zonal del Programa en las regiones, no sólo caja chica sino todo lo referido para a la ejecución del proyecto, esto con el fin de tener mejor eficiencia del gasto y alcanzar los resultados esperados por el proyecto.

---

<sup>19</sup> Distritos de Alto Selva Alegre, Cayma, Cerro Colorado, Miraflores, Sabandia, y provincia de Islay y Caylloma.

<sup>20</sup> De acuerdo al Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2012, el 74% de los emprendedores que ponen un negocio son menores a 44 años, con un promedio de 36,6 años de edad, así mismo el 80% de los emprendedores ya establecidos, es mayor de 34 años, con un promedio de edad de 43.4 años.

## 7. REFERENCIAS

- El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo (2015). ESTUDIO de Línea de Base Proyecto C-13-19 “Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Arequipa – JENE AREQUIPA”. Arequipa, Perú.
- FONDOEMPLEO (2013). Términos de Referencia Elaboración de Estudios de Línea de Base y Evaluación Final de Proyectos de Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles del 13° Concurso de FONDOEMPLEO.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Estudios y Medición de Impacto (agosto 2014). MANUAL del Encuestador: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento Línea 3 – Evaluación Final - 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO. Lima, Perú.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Evaluación y Medición de Impacto (mayo 2015). MANUAL para la presentación del Estudio de Evaluación Final de Proyectos 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO. Lima, Perú.
- MTPE (2013). PROYECTO C-13-19 “Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Huancavelica – JENE AREQUIPA. Arequipa.
- MTPE – Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos (2014). Plan Operativo Primer año, Proyecto C-13-19. Arequipa, Perú.
- MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos (diciembre 2015). ANEXO 3 - Presupuesto Ejecutado acumulado al 31 de diciembre del 2015 - Arequipa.
- MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos (diciembre, 2015). ANEXO 4 - Presupuesto Ejecutado acumulado al 31 de diciembre del 2015 – Contrapartida Fuente: Recursos Ordinarios, Arequipa.
- PRACTICAL ACTION. (diciembre 2015). INFORME de Cierre Proyecto: “Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Arequipa – JENE AREQUIPA”. Lima, Perú.
- Serida, J.; Nakamatsu, K.; Borda, A. y Morales, O., Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2012, Lima, 2013.

## 8. ANEXOS

## ANEXO 1: INSTRUMENTOS DE FOCALIZACIÓN



## FOC - 01: FICHA DE FOCALIZACION



Sede/CR	Atención en Campo <input type="checkbox"/>	Atención en Oficina <input type="checkbox"/>	COD. POSTULANTE	
Fecha entrevista			CONDICION FINAL	Turno
			No Acreditado <input type="checkbox"/>	M <input type="checkbox"/>
			Acreditado no seleccionado <input type="checkbox"/>	T <input type="checkbox"/>
			Acreditado seleccionado <input type="checkbox"/>	N <input type="checkbox"/>
			Sisfoh	Elegible <input type="checkbox"/>
				No Elegible <input type="checkbox"/>

## I. DATOS PERSONALES DEL JOVEN

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres completos	

N° DNI	Fecha de nacimiento	Día	Mes	Año	EDAD	Sexo	<input type="checkbox"/> Hombre	<input type="checkbox"/>

Estado Civil: Soltero  Casado/conviviente  Divorciado / Separado / Viudo

¿Tienes hijos (as) ? SI  NO

N° hijos menores de 05 años

N° hijos mayores de 05 años

Total

¿Presentas alguna discapacidad?

- A. Mental
- B. Sensorial  Visión  Audición
- C. Física  Miembros superiores  Miembros inferiores

Especifique: \_\_\_\_\_

¿Puedes trasladarte solo? SI  No

Cuántas horas demoras en llegar desde tu vivienda a la capital distrital

Anote de 01 a 24 horas en el recuadro (si es menor a una hora anote 00)

Mas de 24 horas  Vive en la capital

## 2. DATOS PARA COMUNICARSE CON EL JOVEN

Indica un número de teléfono donde podamos ubicarte:

Teléfono 1:		Dejar mensaje a:	
Teléfono 2:		Dejar mensaje a:	

Tu correo electrónico es: \_\_\_\_\_ @ \_\_\_\_\_ @

La dirección de la casa donde vives es: \_\_\_\_\_

Distrito: \_\_\_\_\_ Provincia: \_\_\_\_\_ Departamento \_\_\_\_\_

## III. INFORMACIÓN EDUCATIVA DEL JOVEN

¿Cuál es el último año de estudios que aprobaste?

1: Primaria  1°  2°  3°  4°  5°  6°

2: Secundaria  1°  2°  3°  4°  5°

Hasta la fecha ¿has culminado alguna carrera universitaria o no universitaria?  Si (continuar)  No (Pase a la siguiente pregunta)

Universitaria  No Universitaria

Durante el último año (Desde la fecha de entrevista de acreditación)

2. ¿Has estudiado?  Sí  No  (pasar a siguiente pregunta)  
 ¿vienes estudiando?:

Nivel	Modalidad					
Curso		Horas semanales		Semanas estudio		Total horas
Superior universitario	Presencial	Horas semanales		Semanas estudio		Total horas
	Distancia	Ciclos estudiados				> a 1 ciclo
						< / = a 1 ciclo
Superior no universitario		Horas semanales		Semanas estudio		Total horas

**IV. RESUMEN DE LA FOCALIZACIÓN (Marque con una X en la columna que corresponda)**

Sede	Criterios de Evaluación	Cumple	No cumple
Todas las Unidades Zonales	Evaluación Socioeconómica de hogares (Elegible Sisfoh)		
	No ha estudiado un curso u oficio mayor de 480 horas, a nivel de CETPROS, IST'S O Universidades/No se encuentra en el colegio		
	No es desertor ni beneficiario de algún curso o convocatoria del Programa Jóvenes a la Obra		
Condición final		Acreditado Seleccionado	No acreditado

Aplicación de Ficha Socioeconómica  SI  No

Observaciones: -

---



---



---

Nombre del Evaluador:



**FOC - 02: FICHA INFORMATIVA**



CÓDIGO		
--------	--	--

APELLIDOS Y NOMBRES															
TIPO Y N° DE DOCUMENTO	DNI N°						Telefono 1:							Dejar mensaje a :	
							Telefono 2:							Dejar mensaje a :	
LA DIRECCIÓN DE LA CASA DONDE VIVES ES:							Telefono 3:							Dejar mensaje a :	
							CORREO ELECTRÓNICO:							@	
							CORREO ELECTRÓNICO:							@	
DISTRITO:	PROVINCIA:					DNI Padre:							Fecha de Nac.		
DPTO:						DNI Madre:							Fecha de Nac.		
CENTRO POBLADO:															

Dibuja un plano o croquis donde nos indiques como podemos llegar a tu casa (sólo desde la avenida más conocida o paradero cercano hasta tu casa)

Nota: No te olvides de indicar las referencias de: colegios, postas, iglesias, mercados, canchitas, etc

Indica las siguientes referencias para llegar a tu casa  
Avenida más conocida cercana a tu casa y el paradero donde bajas:

\_\_\_\_\_  
Líneas de transporte, combis, ómnibus, o colectivos que pasan por el paradero o avenida más cercana a tu casa.

\_\_\_\_\_  
Avenida principal (céntrica) o paradero donde tomar las combis, ómnibus o colectivos que llevan a tu casa (desde el Ministerio de Trabajo)

\_\_\_\_\_  
Menciona lugares conocidos cerca de tu casa (Ejemplo: Colegio, Posta Médica, Iglesia o Mercado)

Declaro que:

Los datos que brindo al Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes a la Obra" son el fiel contenido de la verdad, son correctos y están completos. Asimismo, no he omitido ni falseado dato alguno por lo que asumo plena responsabilidad administrativa, civil y penal. Por consiguiente, acepto visiten mi domicilio cuando sea necesario asumiendo además, la responsabilidad de ser retirado del Programa.

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL JOVEN



**FOC 03: TEST DE HABILIDADES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS (THAE)**



CÓDIGO:

CALIFICACIÓN:

**NOMBRES Y APELLIDOS:** \_\_\_\_\_

**DNI N°** \_\_\_\_\_ **FECHA:** / / \_\_\_\_\_

**INDICACIONES:**

Lee con cuidado las afirmaciones que se encuentran organizadas desde las filas "A" hasta la "T".

Marca con una "X" la afirmación con la cual te sientas identificada (o).

Recuerda que debes marcar solo un enunciado por cada fila.

<b>A</b> 1. Siempre decido solo sobre el gasto de mi dinero. <input type="checkbox"/>	2. Consulto con mi familia para tomar decisiones sobre el uso de mi dinero. <input type="checkbox"/>
<b>B</b> 3. Sólo colaboro cuando me lo piden. <input type="checkbox"/>	4. Siempre colaboro así no me lo pidan. <input type="checkbox"/>
<b>C</b> 5. Deseo tener un negocio porque quiero tener dinero. <input type="checkbox"/>	6. Deseo tener un negocio para llevar una mejor vida. <input type="checkbox"/>
<b>D</b> 7. Me gusta tomar decisiones, es fácil. <input type="checkbox"/>	8. Se me hace difícil tomar decisiones. <input type="checkbox"/>
<b>E</b> 9. Prefiero situaciones fáciles y cómodas para mí. <input type="checkbox"/>	10. A pesar de los problemas, siempre salgo adelante. <input type="checkbox"/>
<b>F</b> 11. Actúo con decisión y no pienso tanto en lo que pueda ocurrir. <input type="checkbox"/>	12. Actúo con decisión y me adelanto a lo que pueda ocurrir. <input type="checkbox"/>
<b>G</b> 13. Cuando hago lo que me gusta, mis seres queridos me entienden. <input type="checkbox"/>	14. Cuando hago lo que me gusta, mis seres queridos no me apoyan. <input type="checkbox"/>
<b>H</b> 15. Siempre me esfuerzo para hacer lo que me gusta. <input type="checkbox"/>	16. He dejado de hacer lo que me gusta debido a los fracasos. <input type="checkbox"/>
<b>I</b> 17. Cuando he perdido, me ha sido difícil aceptarlo y no lo he superado del todo. <input type="checkbox"/>	18. Cuando he perdido, lo he superado pensando que después me tocará ganar. <input type="checkbox"/>
<b>J</b> 19. No me asusta lo difícil, estoy preparado para hacerle frente. <input type="checkbox"/>	20. Cuando se presenta algo difícil, no puedo enfrentarlo. <input type="checkbox"/>
<b>K</b> 21. Mis familiares y amigos tendrán que pagar por lo que compran de mi negocio. <input type="checkbox"/>	22. A mis familiares y amigos les daré fiado de mi negocio. <input type="checkbox"/>
<b>L</b> 23. Cuando realizo alguna tarea, lo hago sin la necesidad de un plan. <input type="checkbox"/>	24. Cuando realizo alguna tarea, siempre lo hago siguiendo un plan. <input type="checkbox"/>
<b>M</b> 25. Usaré el dinero necesario de mi negocio para sostener a mi familia y a mí. <input type="checkbox"/>	26. Usaré el dinero necesario de mi negocio para todo lo que mi familia necesite. <input type="checkbox"/>
<b>N</b> 27. Siempre aprendo algo en cada trabajo que tengo. <input type="checkbox"/>	28. Solo trabajo para ganar dinero, no me importa aprender. <input type="checkbox"/>
<b>O</b> 29. Me gusta preguntar e informarme antes de tomar una decisión. <input type="checkbox"/>	30. No necesito informarme para tomar una decisión. <input type="checkbox"/>
<b>P</b> 31. No me gusta negociar, prefiero hacer lo que otros me digan. <input type="checkbox"/>	32. Me gusta negociar, siempre gano. <input type="checkbox"/>
<b>Q</b> 33. Me gusta arriesgarme ante una buena oportunidad. <input type="checkbox"/>	34. No me gusta arriesgarme, aun cuando puedo salir ganando. <input type="checkbox"/>
<b>R</b> 35. Tengo problemas para expresar mis ideas. <input type="checkbox"/>	36. Cuando converso, entiendo y me entienden todos. <input type="checkbox"/>
<b>S</b> 37. Me adapto fácilmente a los cambios. <input type="checkbox"/>	38. Me cuesta mucho adaptarme a los cambios. <input type="checkbox"/>
<b>T</b> 39. Cuando he prestado dinero, pido garantías y me aseguro que me paguen. <input type="checkbox"/>	40. Cuando he prestado dinero, no he podido recuperarlo por completo. <input type="checkbox"/>

\_\_\_\_\_  
Firma de postulante

Huella digital



### CALIFICACIÓN FINAL DEL THAE



#### INSTRUCCIONES:

La calificación debe ser realizada solo por el personal focalizador del Programa y/o Proveedor

Si el joven postulante marcó el enunciado correcto, se deberá marcar "X".

Si las claves marcadas por los jóvenes no coinciden con los enunciados acertados, se debe colocar cero ("0")

Sumar todas las respuestas correctas y colocar el total obtenido

ENUNCIADOS ACERTADOS		CLAVES REGISTRADAS POR EL POSTULANTE	Habilidades y aptitudes priorizadas en el "Test de Habilidades y Actitudes Emprendedoras" (THAE)	
A	2		MOTIVACIÓN PARA INICIAR O MEJORAR UN NEGOCIO	2.- Consulta con mi familia para tomar decisiones sobre el uso de mi dinero. 3.- Sólo colaboro cuando me lo piden.
B	3		CAPACIDAD DE ASUMIR RIESGOS	6.- Deseo tener un negocio para llevar una mejor vida. 7.- Me gusta tomar decisiones, es fácil.
C	6		PERSEVERANCIA Y CAPACIDAD DE ENFRENTAR CRISIS	10.- A pesar de los problemas, siempre salgo adelante. 12.- Actúo con decisión y me adelanto a lo que pueda ocurrir.
D	7		ACTITUD HACIA Y DE LA FAMILIA	13.- Cuando hago lo que me gusta, mis seres queridos me entienden. 15.- Siempre me esfuerzo para hacer lo que me gusta.
E	10		EVALUAR RIESGOS	18.- Cuando he perdido, lo he superado pensando que después me tocará ganar 19.- No me asusta lo difícil, estoy preparado
F	12		HABILIDAD PARA CONCILIAR CON LA FAMILIA Y NEGOCIOS	21.- Mis familiares y amigos tendrán que pagar por lo que compran de mi negocio 24.- Cuando realizo alguna tarea, siempre
G	13		HABILIDAD PARA TOMAR DECISIONES	25.- Usaré el dinero necesario de mi negocio para sostener a mi familia y a mí 27.- Siempre aprendo algo en cada trabajo
H	15		CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN A LAS NECESIDADES DEL NEGOCIO	29.- Me gusta preguntar e informarme antes de tomar una decisión. 31.- No me gusta negociar, prefiero hacer
I	18		HABILIDAD PARA NEGOCIAR	33.- Me gusta arriesgarme ante una buena oportunidad. 36.- Cuando converso, entiendo y me explico
J	19		INICIATIVA	37.- Me adapto fácilmente a los cambios. 39.- Cuando he prestado dinero, pido garantía
K	21			
L	24			
M	25			
N	27			
O	29			
P	31			
Q	33			
R	36			
S	37			
T	39			
<b>TOTAL</b>				

(\*) En los casos en que los puntajes alcanzados coincidan, se priorizará a los postulantes con los siguientes criterios y respectivo orden: jóvenes jefes de hogar con carga familiar, igualdad de género y discapacidad.

**ANEXO 2: LISTA DE BENEFICIARIOS DEL MARCO POBLACIONAL****CUADRO CONSOLIDADO DE BENEFICIARIOS DESDE EL INICIO DEL PROYECTO A LA FECHA**

Código del Proyecto:

Nombre del Proyecto: JOVENES EMPRENDEN NEGOCIOS EXITOSOS EN LA REGION AREQUIPA - JENE AREQUIPA

Institución Ejecutora:

Duración del Proyecto: meses

Fecha inicio:

07/07/2014

**RELACION DE BENEFICIARIOS****JENE Arequipa****Actualizado al\_06.11.2015****DATOS GENERALES**

N°	Fecha de incorporación al proyecto	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Provincia
1	10/10/2014	AROTAYPE	GAMARRA	VICENTINA+	44671818	AREQUIPA
2	24/10/2014	CASANI	CABANA	LIZBETH JHASMINA	71326083	AREQUIPA
3	09/10/2014	CASTRO	MAMANI	MAXIMO ELADIO	45550075	AREQUIPA
4	30/10/2014	CCUNO	MENDOZA	MARIA LUISA+	46636680	AREQUIPA
5	14/10/2014	CHACCA	OXA	GILBERTO	45496816	AREQUIPA
6	18/10/2014	COLQUEHUANCA	QUISPE	DULCE MARIA+	47729505	AREQUIPA
7	22/10/2014	CORNEJO	MARROQUIN	DORALI REYNA	47653825	AREQUIPA
8	26/10/2014	DE LAS CASAS	LAZARO	JORGE ENRRIQUE	76930376	AREQUIPA
9	03/10/2014	ESPINOZA	QUILLA	JOSE MIGUEL	44435639	AREQUIPA
10	15/10/2014	FANO	CALANCHO	LEIMY NOELIA	77536384	AREQUIPA
11	18/10/2014	FLORES	QUISPE	KAROL SIDNEY+	72233331	AREQUIPA
12	18/10/2014	GONZALES	PILARES	SILVIA ELIZABETH	72150637	AREQUIPA
13	22/10/2014	HALLASI	HUANCA	DORA	43640881	AREQUIPA
14	27/10/2014	MENDOZA	VILLAFUERTE	TEOFILA+	44095203	AREQUIPA
15	14/10/2014	PARISELA	AIRAMPU	CLAUDIA	60473379	AREQUIPA
16	21/10/2014	PEREIRA	JUAREZ	ALEJANDRO.	47238833	AREQUIPA
17	30/10/2014	PEREZ	CHOQUEHUAYTA	CHRISTIAN JESUS	70393534	AREQUIPA
18	18/10/2014	QUISPE	OLLACHICA	RUTH MERY	45524417	AREQUIPA
19	14/10/2014	SINTICALA	VILCA	RONALD JONATHAN	46908374	AREQUIPA
20	18/10/2014	JOVE	VELASQUEZ	DANIELA PILAR	71933852	AREQUIPA
21	24/10/2014	ACO	MENDOZA	VIRGINIA ANGELICA	71974793	AREQUIPA
22	26/10/2014	ARIAS	QUISPE	ALI NOE	76663697	AREQUIPA
23	30/10/2014	BAUTISTA	CHOQUE	WALKER	45115048	AREQUIPA
24	30/10/2014	CASTRO	MARRON	NELSON ELMER	46784775	AREQUIPA
25	30/10/2014	DIAZ	GRANDE	FELICIANO ELMER	46890107	AREQUIPA
26	10/10/2014	HANCCO	CHAMBI	FLAVIA SOLEDAD	46557176	AREQUIPA
27	24/10/2014	HUAMANI	HUAMANI	NOEMI RUTH+	77384171	AREQUIPA
28	01/10/2014	LOPEZ	QUISPE	LEONOR	44647829	AREQUIPA
29	30/10/2014	LOZA	CASTILLO	ALVARO DANIEL	48029539	AREQUIPA
30	24/10/2014	MAMANI	CONDORI	LILIANA YANET	72440074	AREQUIPA
31	10/10/2014	MAMANI	ESCOBAR	CARLA LUCIA	73264924	AREQUIPA
32	30/10/2014	OROSCO	CONDORI	GINA AMPARO	73471209	AREQUIPA



33	30/10/2014	PACOMPIA	MITTA	LINDA CATHERINE	77043223	AREQUIPA
34	09/10/2014	PFOCCORI	COLQUE	WALTER RAMIRO+	71067508	AREQUIPA
35	24/10/2014	QUISPE	MONTAÑEZ	JUANA+	47509123	AREQUIPA
36	24/10/2014	RANILLIA	LAZARO	CLARITA PIEDAD	48147216	AREQUIPA
37	30/10/2014	SAMANEZ	CCAHUA	SOLANGE MAGALY	45239487	AREQUIPA
38	21/10/2014	SINTICALA	VILCA	JOHN JOEL+	76458369	AREQUIPA
39	10/10/2014	WEILG	ROJAS	BETTY+	45924953	AREQUIPA
40	24/10/2014	MAMANI	MACHACA	MARTHA EVA	77059325	AREQUIPA
41	21/10/2014	APAZA	CHAMBI	EDGAR	48234983	AREQUIPA
42	21/10/2014	ARANGURI	VARGAS	PAUL REYNALDO	71839967	AREQUIPA
43	21/10/2014	CUTIPA	PASCAJA	JOSE ALFONSO	76354645	AREQUIPA
44	01/10/2014	FERNANDEZ	FERNANDEZ	JOAQUIN	70103417	AREQUIPA
45	17/10/2014	GONZALES	QUISPE	DIEGO LEONARDO	75314237	AREQUIPA
46	17/10/2014	HUARCA	VARGAS	ROY KENNY	46560762	AREQUIPA
47	22/10/2014	LAURA	FLORES	WILDER YOSEPH+	74868738	AREQUIPA
48	15/10/2014	LLANOS	QUISPE	AYDEE	74242291	AREQUIPA
49	17/10/2014	LOPEZ	MONTEAGUDO	GUSTAVO DAVID.	70198927	AREQUIPA
50	01/10/2014	LOPEZ	PACURI	DINA	46061997	AREQUIPA
51	21/10/2014	RAMOS	CHOQUEHUANCA	GEANCARLOS+	77057280	AREQUIPA
52	24/10/2014	RIOS	MACHICAO	FANNY+	76337024	AREQUIPA
53	27/10/2014	SACACA	CRUZ	YUDITH LURGIA+	70569189	AREQUIPA
54	17/10/2014	SOLIS	ESPETIA	JANET	77161962	AREQUIPA
55	27/10/2014	SONCCO	QUILLA	CARMELA ROSARIO	71126677	AREQUIPA
56	21/10/2014	TAIÑA	PARIHUANA	YOMER	46955558	AREQUIPA
57	31/10/2014	TOLEDO	HUILLCA	BERNARDINO	72521394	AREQUIPA
58	31/10/2014	TOLEDO	HUILLCA	EDWIN WHALMOR+	47275005	AREQUIPA
59	19/10/2014	VEGA	PEREDO	DIANA CAROLINA	44816487	AREQUIPA
60	24/10/2014	YALLERCCO	TRELLES	JAQUELINE NOHEMI	71907344	AREQUIPA
61	30/10/2014	ALVIS	VALENCIA	RAFAEL	45278268	AREQUIPA
62	01/10/2014	APAZA	YLLACHURA	VERÓNICA ELIZABETH	72212994	AREQUIPA
63	27/10/2014	ARPI	JHUALLANCA	YEEYMI GABRIELA.+	46754735	AREQUIPA
64	29/10/2014	CHOQUEHUAYTA	QUISPE	MARIA DEL CARMEN+	43999710	AREQUIPA
65	17/10/2014	DIAZ	CONDORI	EBER ULISES+	45472599	AREQUIPA
66	21/10/2014	HILACHOQUE	MERMA	YESSICA	72171042	AREQUIPA
67	10/10/2014	ITO	DIAZ	HEIDI NERIDA	46992603	AREQUIPA
68	29/10/2014	MAMANI	QUINTO	CAROLAY EMPERATRIZ+	72369756	AREQUIPA
69	23/10/2014	MAMANI	FLORES	MARIA ELENA	45472533	AREQUIPA
70	29/10/2014	MAMANI	HANCCO	VERONICA SOLEDAD+	46824329	AREQUIPA
71	24/10/2014	MIRAVAl	QUISPE	BLANCA JENNIFER.	48541486	AREQUIPA
72	03/10/2014	MOLLOHUANCA	CHUCTALLA	WILLIAM	46447369	AREQUIPA
73	31/10/2014	PANTIGOSO	VILLALBA	MELISSA MILAGROS.	71864198	AREQUIPA
74	08/10/2014	QUISPE	HUAYHUA	SANDRA BAUTISTA	73627504	AREQUIPA
75	24/10/2014	QUISPE	CRUZ	CELIA CINTHYA	77297506	AREQUIPA
76	29/10/2014	ROJAS	NAVARRO	YONATAN JEREMIAAS.	45835953	AREQUIPA
77	30/10/2014	SALAZAR	LIPE	JOSE JEAN	70162704	AREQUIPA

78	10/10/2014	SAMATA	MALLMA	YONY	46048235	AREQUIPA
79	18/10/2014	SUCLLE	ANCCA	VILMA SOLEDAD	77385940	AREQUIPA
80	14/10/2014	VILLANUEVA	BAUTISTA	JEREMIAS	47244837	AREQUIPA
81	10/10/2014	ANCO	MAMANI	MARTHA MILAGROS+	46889103	CAYLLOMA
82	13/10/2014	CCALACHUA	HUAMANI	CACILDA JOSEFINA	77272805	CAYLLOMA
83	01/10/2014	CCALACHUA	CONDORI	NANCY+	43207352	CAYLLOMA
84	01/10/2014	CHULLO	CHOQUE	MARIA DEL PILAR	47460448	CAYLLOMA
85	10/10/2014	CONDO	BERNAL	CYNTHIA MILAGROS	44813594	CAYLLOMA
86	01/10/2014	CONDORI	ANCONEIRA	NICOLASA	44844989	CAYLLOMA
87	01/10/2014	CUTIPA	SUNI	PASCUALA CARMEN+	72296239	CAYLLOMA
88	01/10/2014	CUTIPA	SUNI	JOSE DENCY	44013794	CAYLLOMA
89	01/10/2014	ESPINEL	MAQUE	MADELYN YANIRA+	72260075	CAYLLOMA
90	13/10/2014	HUAMANI	MALCOACCHA	JUAN DAVID	47650681	CAYLLOMA
91	10/10/2014	LLACHO	ROJAS	DOMINGO GUZMAN CIRIACO	47251500	CAYLLOMA
92	10/10/2014	MAMANI	LLANLLAYA	SILVIA ELENA	43317760	CAYLLOMA
93	13/10/2014	MAMANI	VELASQUEZ	YOURGUEN LEOPOLDO	43521096	CAYLLOMA
94	13/10/2014	MOLLO	SANCA	NOEMI RUTH	48200610	CAYLLOMA
95	01/10/2014	MOROCHARA	COAQUIRA	JOSE NELSON	43287585	CAYLLOMA
96	10/10/2014	PARICAHUA	YANQUE	JEAN CARLOS	43287585	CAYLLOMA
97	01/10/2014	RADA	HUANQUI	CESAR PAUL DIEGO	70608256	CAYLLOMA
98	10/10/2014	SARAYASI	NOA	FREDY HERNAN	47590732	CAYLLOMA
99	10/10/2014	YAHUA	QUISPE	JUAN LUIS+	70285344	CAYLLOMA
100	13/10/2014	CHULLO	CHOQUE	ALDO	45735482	CAYLLOMA
101	18/10/2014	AHUANLLA	TANTANI	CELIA	73815105	CAYLLOMA
102	01/10/2014	AROTAYPE	PALMA	ELIZABETH ROXANA	60062696	CAYLLOMA
103	01/11/2014	CACERES	CCAMA	NANCY YESICA+	43655095	CAYLLOMA
104	01/10/2014	CALCINA	MAMANI	HEBERT	48246160	CAYLLOMA
105	02/10/2014	CASILLA	BAUTISTA	JUAN ROBERTO	44787215	CAYLLOMA
106	10/10/2014	CCASA	HUAMANI	ROSA REYNA+	45036031	CAYLLOMA
107	01/10/2014	CHIPANA	MAMANI	NOEMY	48177920	CAYLLOMA
108	01/10/2014	CHIPANA	MAMANI	JACKELEYN VELINDA	46680487	CAYLLOMA
109	13/10/2014	CHOQUECONDO	CHURO	DANNY ISABEL	77049556	CAYLLOMA
110	09/10/2014	CHOQUEHUANCA	CHURATA	MIRIAM BEATRIZ	47716478	CAYLLOMA
111	01/10/2014	CONDORI	TACO	LAURA EUGENIA	77049553	CAYLLOMA
112	03/10/2014	CRUZ	CHAPI	MARY SOLEDAD+	74690893	CAYLLOMA
113	01/10/2014	HUAMANI	LLACHO	ANA PASCUALA	43898740	CAYLLOMA
114	03/10/2014	HUAMANI	GONZALES	NANCY VERONICA	72283847	CAYLLOMA
115	20/10/2014	LOPEZ	VIZA	JANETH SONIA	76626842	CAYLLOMA
116	03/10/2014	MEJIA	CCOPA	JOSE LUIS+	47348121	CAYLLOMA
117	01/10/2014	SANCA	CHOQUEHUANCA	ANGELICA MARGARITA	46780279	CAYLLOMA
118	01/10/2014	TACO	CACERES	JOSE ANDRES	60362692	CAYLLOMA
119	01/10/2014	TACO	CCAPIRA	FIGRELA FERNANDA+	70282652	CAYLLOMA
120	01/10/2014	TITO	PONCE	ELMER RAUL	45227726	CAYLLOMA
121	13/10/2014	ARTEAGA	SÁNCHEZ	MANUEL ALEJANDRO+	72133922	CAMANA
122	01/10/2014	CANCHOS	QUISPE	KELYN	74446398	CAMANA

123	10/10/2014	CARLOS	CUYO	ELEUDINA	45370389	CAMANA
124	13/10/2014	CCALTA	QUISPE	EDGAR	48350293	CAMANA
125	01/10/2014	CHALLANCA	ALEJO	LUIS MIGUEL	47537083	CAMANA
126	01/10/2014	CHANCAHUIRE	MAMANI	FLOR VANESA	46977991	CAMANA
127	01/10/2014	CHUCTAYA	ZAMATA	ROCIO MILAGROS	71856618	CAMANA
128	13/10/2014	DE LA CRUZ	ESPINAL	BRENO ALBERTO	72136840	CAMANA
129	02/10/2014	GAMARRA	SOTO	YULIANA	47012111	CAMANA
130	01/10/2014	GOMEZ	VALDEZ	JULIAN+	44476494	CAMANA
131	14/10/2014	JUARES	FLORES	MARILYN FABIOLA	43735717	CAMANA
132	01/10/2014	LEANDREZ	ACHATA	JAIME JOSEP	71074815	CAMANA
133	01/10/2014	LLERENA	VILCA	MARBYN ISABEL	70513623	CAMANA
134	02/10/2014	LUNA	HUAMANI	FALON ESTEFANIA	74113485	CAMANA
135	01/10/2014	MOLLO	PUMA	RUTH MERY+	46619649	CAMANA
136	13/10/2014	QUICO	ALVAREZ	DEYSY YOBANA+	45991302	CAMANA
137	04/10/2014	REVILLA	RAMIRES	THAIS ARACELY	48538903	CAMANA
138	01/10/2014	RODRIGUEZ	CUSILAYME	YANET ALEXANDRA	72117529	CAMANA
139	02/10/2014	SILLOCA	CHECCA	GABRIELA+	48067556	CAMANA
140	01/10/2014	TICONA	PUMA	YISELA MARIETA	72162344	CAMANA
141	12/10/1/2014	BATALLANOS	AGUILAR	EDWIN JESUS	42885088	CAMANA
142	01/10/2014	BRICEÑO	QUISPE	SERGIO ALBERTO+	72240438	CAMANA
143	12/10/1/2014	CESPEDES	SIERRA	ARTHUR GABRIEL+	47570652	CAMANA
144	12/10/1/2014	CONDORI	QUISPE	SOFIA VANESA	45500791	CAMANA
145	12/10/2014	DIAZ	YAURI	CAROLINA	48716064	CAMANA
146	01/10/2014	FLORES	CABRERA	OSHING KATHERINE	47306799	CAMANA
147	01/10/2014	GALIANO	SARAYASI	CLAUDIA MILAGROS+	72621434	CAMANA
148	01/10/2014	HUAMAN	NUÑEZ	NATALI ROXANA	48284826	CAMANA
149	01/10/2014	HUARACHA	HUARCAYA	CLAUDIA RUTH	45615685	CAMANA
150	13/10/2014	HUARCA	KANA	ALEJANDRO.	47650642	CAMANA
151	16/09/2014	HUILLCA	MAMANI	JULIA BEATRIZ	42751862	CAMANA
152	01/10/2014	JULI	QUISPE	GABY MILAGROS	48450686	CAMANA
153	01/10/2014	LLANOS	CUTIPA	WILLY EDWIN	47828885	CAMANA
154	23/10/2014	MAMANI	VASQUEZ	LIGIA SVENIA	46711292	CAMANA
155	01/10/2014	MAMANI	VILLAFUERTE	KAREN LUZ	47537132	CAMANA
156	01/10/2014	MENDOZA	PEREYRA	KATHERINE YAMELIN	70519776	CAMANA
157	01/10/2014	NUÑEZ	HUAMANI	LUZ VANESA+	72097339	CAMANA
158	21/10/2014	PASTOR	RIEGA	ERICKA CONSUELO	72156084	CAMANA
159	02/10/2014	PFUÑO	IMA	JULIO CESAR	74601901	CAMANA
160	01/10/2014	SEJE	BENAVENTE	MARY CARMEN+	70927705	CAMANA
161	31/10/2014	ACHAMIZO	QUISPE	CLAUDIA MARYORY	75988877	ISLAY
162	22/10/2014	CACERES	BALLENAS	KENYI HUGO	72470340	ISLAY
163	12/10/2014	CARI	LANDEO	JEANPIER RAUL+	74498811	ISLAY
164	22/10/2014	COA	SUPO	MELIZA LUCERO	74144917	ISLAY
165	16/10/2014	CRUZ	CORNEJO	YIANILDA	72244282	ISLAY
166	16/10/2014	CRUZ	CORNEJO	GIOVANA YESICA.	46770054	ISLAY
167	31/10/2014	CRUZ	YAÑEZ	PIERO NEY	75110432	ISLAY

168	01/10/2014	ESPINOZA	CARLOS	NERY BEATRIZ+	73509367	ISLAY
169	10/10/2014	ESTACA	MAMANI	GERALDINE VIRGINIA	75539699	ISLAY
170	15/10/2014	FLORES	QUISPE	MIGUEL ANGEL	47398764	ISLAY
171	22/10/2014	HUANCA	GOMEZ	MARIELA DEL PILAR	70524269	ISLAY
172	22/10/2014	HUANCA	GOMEZ	ROSA LILIANA	73817648	ISLAY
173	22/10/2014	LUQUE	PIZARRO	ELIANA MARILY+	76636760	ISLAY
174	15/10/2014	PARI	ACUÑA	JESUS FELICIANO	46330336	ISLAY
175	23/10/2014	PUMARINO	MEDINA	MIREYA YANINA+	44906917	ISLAY
176	12/10/2014	QUISPE	ZUÑIGA	PEBELS ALMENDRA.	76765800	ISLAY
177	15/10/2014	QUIZA	MAMANI	MILAGROS JEYDY+	72486809	ISLAY
178	31/10/2014	TACO	CHIPANA	NADIER YAJAIRA.	72720022	ISLAY
179	31/10/2014	TERNERO	DIAZ	DIANIRA DALESKA	73310845	ISLAY
180	12/10/2014	USCAMAYTA	PILCO	LUZ MARINA	73027642	ISLAY
181	01/10/2014	BALDARRAGO	VILCHEZ	JOSE FERNANDO+	46908858	ISLAY
182	12/10/2014	CALCINA	QUISPE	LIZBETH CAROLINA	44068862	ISLAY
183	22/10/2014	CALDERON	VELASQUEZ	LILIANA JOSEFA	73489461	ISLAY
184	16/10/2014	DE PAZ	ANACLETO	MAYBER CLARIZA	71791900	ISLAY
185	01/10/2014	LUNA	CUTIRE	KELY	73953658	ISLAY
186	12/10/2014	MAMANI	ROQUE	VANNY ALEXANDRA	70463608	ISLAY
187	22/10/2014	MENDOZA	PINO	JENIFER ROXANA	77153404	ISLAY
188	12/10/2014	NOA	CHAMBI	FLOR DE MARIA+	44860893	ISLAY
189	22/10/2014	POLO	GRANDA	ALDAIR ALONZO	72516832	ISLAY
190	12/10/2014	QUISPE	ROJAS	MAGALY PAOLA	47394628	ISLAY
191	12/10/2014	REYNOZO	ROMERO	ENITH ROSMERY	76611678	ISLAY
192	12/10/2014	SANTANDER	VILCA	GABRIELA RUTH+	46627165	ISLAY
193	15/10/2014	SANTANDER	VILCA	NOEMI NAYDA	45051189	ISLAY
194	22/10/1994	TERRONES	AGUILAR	KAROLIN MIRELLA	70215642	ISLAY
195	12/10/2014	TERRONES	AROCUTIPA	JORDY GIANMARCO	48093414	ISLAY
196	22/10/2014	USCAMAYTA	MENDOZA	MARIA EUGENIA+	47671881	ISLAY
197	16/10/2014	VENEGAS	CASA	LEONORA YESENIA	45149911	ISLAY
198	31/10/2014	VENTURA	CHAMBI	LUZ VIVIANA+	46974764	ISLAY
199	01/10/2014	VERGARAY	TICONA	SANDRA LIZBETH	44121785	ISLAY
200	12/10/1/2014	ZEVALLOS	NUÑEZ	NAYSHA SHESSYRA	48046460	ISLAY

## ANEXO 3: LISTA DE BENEFICIARIOS ENCUESTADOS

Codigo de Proyecto	Codigo de Encuesta	Nombre completo del beneficiario	N° de DNI	SEXO	EDAD
C-13-19	1	Achamizo Quispe, Claudia Margiory	75988877	Mujer	20
C-13-19	2	Ahuanlla Tantani, Celia	73815105	Mujer	21
C-13-19	3	Apaza Chambi, Edgar	48234983	Hombre	27
C-13-19	4	Apaza Yllachura, Veronica Elizabeth	72212994	Mujer	19
C-13-19	5	Arias Quispe, Ali Noe	76663697	Hombre	21
C-13-19	6	Arpi Jihuallanca, Yeeymi Gabriela	46754735	Mujer	24
C-13-19	7	Arteaga Sanchez, Manuel Alejandro	72133922	Hombre	24
C-13-19	8	Baldarrago Vilchez, Jose Fernando	46908858	Hombre	24
C-13-19	9	Batallanos Aguilar, EdwinJesus	42885088	Hombre	30
C-13-19	10	Briceño Quispe, Sergio Alberto	72240438	Hombre	20
C-13-19	11	Caceres Ccama, Nancy Yesica	43655095	Mujer	29
C-13-19	12	Calcina Quispe, Lizbeth Carolina	44068862	Mujer	29
C-13-19	13	Calderon Velasquez, Liliana Josefa	73489461	Mujer	22
C-13-19	14	Cari Landeo, Jeanpier Raul	74498811	Hombre	21
C-13-19	15	Casani Cabana, Lizbeth Jhasmina	71326083	Mujer	21
C-13-19	16	Castro Marron, Nelson Elmer	46784775	Hombre	24
C-13-19	17	Ccalachua Huamani, Cacilda Josefina	77272805	Mujer	19
C-13-19	18	Ccuno Mendoza, Maria Luisa	46636680	Mujer	25
C-13-19	19	Cespedes Sierra, Arthur Gabriel	47570652	Hombre	23
C-13-19	20	Challanca Alejo, Luis Miguel	47537083	Hombre	24
C-13-19	21	Chancahuire Mamani, Flor Vanesa	46977991	Mujer	25
C-13-19	22	Chipana Mamani, Jackeilyn Velinda	46680487	Mujer	25
C-13-19	23	Chipana Mamani, Noemy	48171920	Mujer	22
C-13-19	24	Choquecondo Churo, Dany Isabel	77049556	Mujer	21
C-13-19	25	Choquehuayta Quispe, Maria del Carmen	43999710	Mujer	29
C-13-19	26	Chuctaya Zamata, Rocio Milagros	71856618	Mujer	19
C-13-19	27	Chullo Choque, Aldo	45735482	Mujer	26
C-13-19	28	Chullo Choque, Maria del Pilar	47460448	Mujer	24
C-13-19	29	Coa Supo, Meliza Lucero	74144917	Mujer	19
C-13-19	30	Colquehuanca Quispe, Dulce Maria	47729505	Mujer	23
C-13-19	31	Condo Bernal, Cynthia Milagros	44813594	Mujer	28
C-13-19	32	Condori Anconeira, Nicolasa	44844989	Mujer	27
C-13-19	33	Condori Quispe, Sofia Vanesa	45500791	Mujer	27
C-13-19	34	Condori Taco, Laura Eugenia	77049553	Mujer	20
C-13-19	35	Cornejo Marroquin, Dorali Reyna	47653825	Mujer	22
C-13-19	36	Cruz Chapi, Mary Soledad	47690893	Mujer	25
C-13-19	37	Cruz Cornejo, Giovana Yesica	46770054	Mujer	25
C-13-19	38	Cruz Cornejo, Yanilda	72244282	Mujer	24
C-13-19	39	Cutipa Pascaja, Jose Alfonso	76354645	Hombre	19
C-13-19	40	Cutipa Suni, Jose Dency	44013794	Hombre	29
C-13-19	41	Cutipa Suni, Pascuala Carmen	72296239	Mujer	23
C-13-19	42	De la Cruz Espinal, Breno Alberto	72136840	Hombre	21
C-13-19	43	De las Casas, Jorge Enrique	76930376	Hombre	21
C-13-19	44	Diaz Grande, Feliciano Elmer	46890107	Hombre	23
C-13-19	45	Espinoza Carlos, Nery Beatriz	73509367	Mujer	21
C-13-19	46	Fano Calancho, Leimy Noelia	77536384	Mujer	19

C-13-19	47	Fernandez Fernandez, Joaquin	70103417	Hombre	23
C-13-19	48	Flores Quispe, Miguel Angel	47398764	Hombre	24
C-13-19	49	Gamarra Soto, Yuliana	47012111	Mujer	23
C-13-19	50	Gomez Valdez, Julian	44476494	Hombre	29
C-13-19	51	Gonzales Pilares, Silvia Elizabeth	72150637	Mujer	20
C-13-19	52	Gonzales Quispe, Diego Leonardo	75314237	Hombre	19
C-13-19	53	Hallasi Huanca, Dora	43640881	Mujer	29
C-13-19	54	Hilachoque Merma, Yessica	72171042	Mujer	20
C-13-19	55	Huaman Nuñez, Natali Roxana	48284826	Mujer	22
C-13-19	56	Huamani Huamani, Noemi Ruth	77384171	Mujer	21
C-13-19	57	Huamani Llacho, Ana Pascuala	43898740	Mujer	29
C-13-19	58	Huanca Gomez, Rosa Liliana	73817648	Mujer	21
C-13-19	59	Huaracha Huarcaya, Claudia Ruth	45615685	Mujer	30
C-13-19	60	Huarca Vargas, Roy Kenny	46560762	Hombre	26
C-13-19	61	Ito Diaz, Heidi Nerida	46992603	Mujer	24
C-13-19	62	Juli Quispe, Gaby Milagros	48450686	Mujer	21
C-13-19	63	Laura Flores, Wilber Yoseph	74868738	Hombre	19
C-13-19	64	Llanos Cutipa, Willy Edwin	47828885	Hombre	22
C-13-19	65	Llanos Quispe, Aydee	74242291	Mujer	19
C-13-19	66	Llerena Vilca Marbyn Isabel	70513623	Mujer	21
C-13-19	67	Lopez Quispe, Leonor	44647829	Mujer	28
C-13-19	68	Lopez Viza, Janeth Sonia	76626842	Mujer	21
C-13-19	69	Loza Castillo, Alvaro Daniel	48029539	Hombre	22
C-13-19	70	Luna Cutire, Kely	73953658	Mujer	22
C-13-19	71	Luna Huamani, Falon Estefania	47113485	Mujer	24
C-13-19	72	Luque Pizarro, Eliana Marily	76636760	Mujer	19
C-13-19	73	Mamani Condori, Liliana Yanet	72440074	Hombre	19
C-13-19	74	Mamani Hancoco, Veronica Soledad	46824329	Mujer	24
C-13-19	75	Mamani Llanllaya, Silvia Elena	43317760	Mujer	30
C-13-19	76	Mamani Machaca, Martha Eva	77059325	Mujer	20
C-13-19	77	Mamani Quinto, Carolay Emperatriz	72369756	Mujer	20
C-13-19	78	Mamani Velasquez, Yourgen Leopoldo	43521096	Hombre	29
C-13-19	79	Mamani Villafuerte, Karen Luz	47537132	Mujer	24
C-13-19	80	Mejia Ccopa, Jose Luis	47348121	Hombre	23
C-13-19	81	Mollo Puma, Ruth Mery	46619649	Mujer	25
C-13-19	82	Morachara Coaquira, Jose Nelson	43287585	Hombre	28
C-13-19	83	Noa Chambi, Flor de Maria	44860893	Mujer	28
C-13-19	84	Nuñez Huamani, Luz Vanesa	72097339	Mujer	20
C-13-19	85	Orosco Condori, Gina Amparo	73471209	Mujer	20
C-13-19	86	Pacompa Mitta, Linda Catherine	77043223	Mujer	19
C-13-19	87	Pantigoso Villalba, Melissa Milagros	71864198	Mujer	22
C-13-19	88	Pari Acuña, Jesus Feliciano	46330336	Hombre	26
C-13-19	89	Parisela Airampu, Claudia	60473379	Mujer	20
C-13-19	90	Pastor Riega, Ericka Consuelo	72156084	Mujer	22
C-13-19	91	Pereira Juarez, Alejandro	47238833	Hombre	24
C-13-19	92	Perez Choquehuayta, Christian Jesus	70393534	Hombre	20
C-13-19	93	Pfño Ima, Julio Cesar	74601901	Hombre	21
C-13-19	94	Pumarino Medina, Mireya Yanina	44906917	Mujer	27
C-13-19	95	Quico Alvarez, Deysy Yobana	45991302	Mujer	26

C-13-19	96	Quispe Cruz, Celia Cinthya	77297506	Mujer	20
C-13-19	97	Quispe Ollachica, Rut Mery	45524417	Mujer	27
C-13-19	98	Quispe Zuñiga, Pebels Almendra	76765800	Mujer	20
C-13-19	99	Rada Huamani, Cesar Paul Diego	70608256	Hombre	21
C-13-19	100	Ramos Choquehuanca, Jean Carlos	77057280	Hombre	21
C-13-19	101	Revilla Ramirez, Thais Aracely	48538903	Mujer	21
C-13-19	102	Reynoso Romero, Enith Rosmery	76611678	Mujer	20
C-13-19	103	Rios Machicao, Fanny	76337024	Mujer	20
C-13-19	104	Rojas Navarro, Jonatan Jeremias	45835953	Hombre	26
C-13-19	105	Sacaca Cruz, Yudith Lurgia	70569189	Mujer	21
C-13-19	106	Salazar Lipe, Jose Jean	70162704	Hombre	21
C-13-19	107	Samanez Ccahua, Solange Magaly	45239487	Mujer	27
C-13-19	108	Samata Mallma, Yony	46048235	Mujer	27
C-13-19	109	Sanca Choquehuanca, Angelica Margarita	46780279	Mujer	25
C-13-19	110	Santander Vilca, Gabriela Ruth	46627165	Mujer	26
C-13-19	111	Santander Vilca, Noemi Nayda	45051189	Mujer	27
C-13-19	112	Sarayasi Noa, Fredi Hernan	47590732	Hombre	25
C-13-19	113	Seje Benavente, Marycarmen	70927705	Mujer	21
C-13-19	114	Silloca Checca, Gabriela	48067556	Mujer	22
C-13-19	115	Sinticala Vilca, John Joel	76458369	Hombre	20
C-13-19	116	Sinticala Vilca, Ronald Jonathan	46908374	Hombre	24
C-13-19	117	Solis Espeta, Yanet	77161962	Mujer	20
C-13-19	118	Soncco Quilla, Carmela Rosario	71126677	Mujer	22
C-13-19	119	Sucle Ancca, Vilma Soledad	77385940	Mujer	20
C-13-19	120	Taco Ccapira, Fiorela Fernanda	70282652	Mujer	21
C-13-19	121	Taco Chipina, Nadier Yajaira	72720022	Mujer	19
C-13-19	122	Taiña Pariguana, Yomer	46955558	Hombre	25
C-13-19	123	Terrones Aguilar, Karolin Mirella	70215642	Mujer	19
C-13-19	124	Tito Ponce, Elmer Raul	45227726	Hombre	27
C-13-19	125	Vega Peredo, Diana Carolina	44816487	Mujer	28
C-13-19	126	Venegas Casa, Leonora Yesenia	45149911	Mujer	27
C-13-19	127	Ventura Chambi, Luz Viviana	46974764	Mujer	23
C-13-19	128	Vergaray Ticona, Sandra Lizbeth	44121785	Mujer	29
C-13-19	129	Villanueva Bautista, Jeremias	47244837	Hombre	23
C-13-19	130	Yahua Quispe, Juan Luis	70285344	Hombre	23

**ANEXO 4: REPORTE DE CAMPO DE LOS BENEFICIARIOS NO UBICADOS  
EN LA APLICACIÓN DE LA ESEL PARA LA EEF**

<b>Beneficiario</b>	<b>Teléfono</b>	<b>Dirección</b>	<b>Motivos de No Ubicación</b>
Mamani Escobar, Carla Lucia	983144104	Av. Camana Mz A Lt 6 / Pedregal, Caylloma	Durante las visitas a su domicilio no se la pudo ubicar, vecinos indican que dueños están de viaje. A llamadas a celular no responde o el mismo estuvo apagado.
Mendoza Pino, Jenifer Roxana		Calle Loreto con Tacna, Lt 6, Islay	Durante las visitas a su domicilio no se la ubica, al parecer era casa alquilada, inquilinos indican no conocerla. No consigna número de teléfono celular u otro de referencia.



## ANEXO 5: EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DE LOS PLANES DE NEGOCIO PRESENTADOS POR LOS BENEFICIARIOS

### ROXANA GUADALUPE CANO YANAC

CRITERIOS DE CALIDAD	No Presenta	Muy Baja calidad	Baja Calidad	Regular Calidad	Buena Calidad	Muy Buena Calidad
Presentación ordenada y clara del respectivo plan.					X	
Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.					X	
Se identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.					X	
Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.				X		
Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.					X	
Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.					X	
Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.				X		
Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción.					X	
Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.					X	
Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio.			X			

**Juana Quispe Montañez**

CRITERIOS DE CALIDAD	No Presenta	Muy Baja calidad	Baja Calidad	Regular Calidad	Buena Calidad	Muy Buena Calidad
Presentación ordenada y clara del respectivo plan.				X		
Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.					X	
Se identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.				X		
Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.				X		
Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.				X		
Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.				X		
Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.			X			
Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción.				X		
Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.					X	
Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio.			X			

**YUDITH LURGIA SACACA CRUZ**

<b>CRITERIOS DE CALIDAD</b>	No Presenta	Muy Baja calidad	Baja Calidad	Regular Calidad	Buena Calidad	Muy Buena Calidad
Presentación ordenada y clara del respectivo plan.				X		
Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.					X	
Se identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.				X		
Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.				X		
Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.				X		
Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.				X		
Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.			X			
Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción.				X		
Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.				X		
Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio.			X			

**YONY SAMATA MALLMA**

<b>CRITERIOS DE CALIDAD</b>	No Presenta	Muy Baja calidad	Baja Calidad	Regular Calidad	Buena Calidad	Muy Buena Calidad
Presentación ordenada y clara del respectivo plan.				X		
Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.					X	
Se identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.				X		
Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.				X		
Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.				X		
Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.				X		
Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.			X			
Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción.				X		
Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.				X		
Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio.			X			

**JUAN LUIS YAHUA QUISPE**

<b>CRITERIOS DE CALIDAD</b>	No Presenta	Muy Baja calidad	Baja Calidad	Regular Calidad	Buena Calidad	Muy Buena Calidad
Presentación ordenada y clara del respectivo plan.						X
Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.					X	
Se identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.					X	
Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.					X	
Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.					X	
Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.					X	
Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.					X	
Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción.				X		
Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.					X	
Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio.				X		

**NANCY YESICA CACERES CCAMA**

<b>CRITERIOS DE CALIDAD</b>	No Presenta	Muy Baja calidad	Baja Calidad	Regular Calidad	Buena Calidad	Muy Buena Calidad
Presentación ordenada y clara del respectivo plan.					X	
Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.					X	
Se identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.					X	
Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.					X	
Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.					X	
Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.					X	
Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.				X		
Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción.				X		
Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.					X	
Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio.			X			

**GABRIELA SILLOCA CHECCA**

<b>CRITERIOS DE CALIDAD</b>	No Presenta	Muy Baja calidad	Baja Calidad	Regular Calidad	Buena Calidad	Muy Buena Calidad
Presentación ordenada y clara del respectivo plan.						X
Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.					X	
Se identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.					X	
Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.					X	
Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.					X	
Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.					X	
Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.					X	
Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción.				X		
Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.					X	
Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio.				X		

**Arthur Gabriel Céspedes Sierra**

CRITERIOS DE CALIDAD	No Presenta	Muy Baja calidad	Baja Calidad	Regular Calidad	Buena Calidad	Muy Buena Calidad
Presentación ordenada y clara del respectivo plan.					X	
Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.				X		
Se identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.					X	
Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.					X	
Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.					X	
Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.					X	
Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.				X		
Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción.				X		
Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.					X	
Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio.			X			



**MILAGROS QUIZÁ MAMANI**

<b>CRITERIOS DE CALIDAD</b>	No Presenta	Muy Baja calidad	Baja Calidad	Regular Calidad	Buena Calidad	Muy Buena Calidad
Presentación ordenada y clara del respectivo plan.						X
Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.						X
Se identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.						X
Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.						X
Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.						X
Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.						X
Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.					X	
Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción.				X		
Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.						X
Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio.				X		

**BALDARRAGO VILCHEZ JOSÉ FERNANDO**

<b>CRITERIOS DE CALIDAD</b>	No Presenta	Muy Baja calidad	Baja Calidad	Regular Calidad	Buena Calidad	Muy Buena Calidad
Presentación ordenada y clara del respectivo plan.					X	
Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.						X
Se identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.						X
Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.						X
Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.						X
Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.						X
Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.					X	
Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción.				X		
Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.						X
Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio.				X		

## ANEXO 6: INSTRUMENTOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS APLICADOS EN EL EEF

ENCUESTA SOCIO ECONÓMICA Y DE EMPRENDIMIENTO - LÍNEA 3  
EVALUACIÓN FINAL - 13° CONCURSO

Código de proyecto

# de encuesta

## A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO

A.1 Nombre completo

A.2 No. de DNI

## B. CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO

B.1 Desde que empezó el proyecto .... (mencionar nombre) hasta el día de hoy, ¿has estudiado algún curso de corta duración?

1 Si  2 No  (Ir a C.1)

B.2 Curso seguido

B.3 Código

<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>

## C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD

(Período de referencia: .....

C.1 Del (día).... al (día).... del (mes) .... ¿eras el dueño o socio de un negocio/taller/empresa? 1 Si  (Ir a C.6) 2 No C.2 Del (día).... al (día).... del (mes) .... ¿trabajaste en un negocio/taller/empresa de tu familia? 1 Si  (Ir a C.6) 2 No C.3 Del (día)... al (día) ... del (mes) .... ¿realizaste algún trabajo o cachuelo? 1 Si  (Ir a D.1) 2 No C.4 Aunque no trabajaste en ese período, ¿tenías algún trabajo al que seguramente ibas a volver? 1 Si  (Ir a D.1) 2 No 

C.5 ¿Por qué no buscaste algún trabajo? (Ir a F.1)

1 No hay trabajo  4 Falta de experiencia  7 Las tareas del hogar se lo impidieron 2 Se cansó de buscar  5 Sus estudios no lo permiten  8 Problema de salud 3 Por su edad  6 Falta de documentos  9 Otro ..... 

C.6 Si C.1=1, Además del negocio/taller, ¿realizaste del (día).... al (día).... del (mes)... algún trabajo como dependiente?

1 Si  2 No  (Ir a E.1)

C.7 ¿Cuál consideras que es tu ocupación principal?

1 El trabajo en el negocio  (Ir a E.1) 2 El trabajo dependiente  (Ir a D.1)

## D. OCUPACIÓN DEPENDIENTE (SOLO SI C.3=1 o C.4=1)

(Período de referencia: .....

D.1 ¿Cuál es la ocupación principal que desempeñaste entre el (día)..... y el (día).....?

Cod. 

D.2 ¿Cuáles son las principales tareas que realizaste en tu ... (mencionar ocupación principal)?

D.3 ¿Este trabajo lo realizaste .....(leer alternativas)?

1 En la chacra/negocio familiar sin pago alguno  4 En una institución del sector público 2 En un hogar  5 Otro (especificar)..... 3 En una empresa privada 

D.4 ¿A qué se dedica el negocio o empresa para la que trabajaste?

Cod. 

D.5 ¿Cuántas horas trabajaste del (día)..... al (día)..... en tu ocupación principal?

1 Domingo  3 Martes  5 Jueves  7 Sábado 2 Lunes  4 Miércoles  6 Viernes  8 Total 

D.6 ¿En tu ocupación (mencionar nombre).... te pagan... (encuestador, leer alternativas)?

1 Diario  2 Semanal  3 Quincenal  4 Mensual D.7 ¿Cuánto fue el último ingreso que recibió por ..... (mencionar ocupación) en .....(mencionar frecuencia de D.6) ? D.8 ¿Tienes seguro de salud? 1 Sí, ESSALUD  2 Sí, SIS  3 Sí, seguro privado  4 No D.9 Sólo si D.8=1 o 2 o 3, ¿Este seguro de salud ha sido entregado por tu empleador? 1 Si  2 No 

D.10 ¿El sistema de pensiones al cuál estás afiliado es.....?

1 Sistema Privado de Pensiones (AFP)  2 Sistema Nacional de Pensiones (ONP)  3 Otro.....  4 Ninguno 

D.11 ¿Bajo qué tipo de contrato trabajaste en esta ocupación?

1 Contrato indefinido, permanente  4 Convenio de Formación Laboral Juvenil  7 Locación de Servicios, SNP 2 Contrato a plazo fijo  5 Prácticas pre profesionales  8 Otro (Especifique) ..... 3 Estuvo en período de prueba  6 Contrato de aprendizaje  9 No Sabe 

D.12 En ese trabajo, negocio o establecimiento ¿cuántas personas trabajan?

1 Sólo yo trabajo  3 De 11 a 20 personas  5 De 51 a 100 personas  7 Más de 500 personas 2 Menos de 10 personas  4 De 21 a 50 personas  6 De 101 a 500 personas

**E. SOBRE EL NEGOCIO (Sólo si C.1=1)**

E.1 ¿A qué se dedica tu negocio/taller/empresa?

Cod.

E.2 ¿En qué fecha se inició tu negocio/taller/empresa?

mes	año
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Nota: Encuestador, verificar la respuesta de E.3 con la información dada por el beneficiario en la línea de base.**

E.3 ¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto ... (mencionar nombre)?

1 Si  (Pasar a E.8)      2 Antes del proyecto no tenía negocio/taller/empresa       3 No

E.4 ¿Quién formó el negocio?

1 Sólo yo       3 Solo familiares       5 Familiares, socios y yo   
 2 Algún familiar y yo       4 Familiares y socios       6 Terceras personas (negocio comprado/transferido)

E.5 ¿Tú eres el único dueño del negocio o tienes socios?

1 Sí, Soy el único dueño       2 Tengo socios familiares       3 Tengo socios que no son familiares

E.6 Sólo si E.4=1, 2, 5 ¿Por qué razón decidiste formar este negocio? (respuesta múltiple)

1. No encontró trabajo asalariado       3. Por tradición familiar       5. Controlo mi tiempo   
 2. Obtiene mayores ingresos como trabajador independiente       4. Quiere ser independiente       6. Otro .....

E.7 ¿El negocio/taller/empresa está registrado como ... (leer alternativas)?

1. Persona natural con negocio propio con RUC   
 2. Persona Natural con negocio propio y Registro Único Simplificado (R.U.S)   
 3. Persona Natural con negocio propio y Régimen Especial de Impuestos a la Renta (R.E.I.R.)   
 4. Persona Jurídica como empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L.)   
 5. Ninguno

E.8 Sólo si E.4=1, 2, 5 ¿Por qué razón formó (ron) la empresa en ese giro del negocio? (respuesta múltiple)

1. Yo o uno de mis socios habíamos tenido un negocio en ese giro       6. Es un giro fácil de manejar   
 2. Yo o uno de mis socios habíamos trabajado como dependiente en ese giro       7. Es un giro rentable   
 3. Es un giro que requiere poca inversión       8. Por tradición familiar   
 4. En la zona no había muchos competidores       9. Por recomendación del proyecto   
 5. Es un giro con demanda (actual y/o potencial)       10. Otro .....

E.9 ¿Tu negocio/taller/empresa está ubicada en ..... (leer alternativas)?

1 Taller o local comercial dentro de la vivienda       5 Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos   
 2 Local en un establecimiento diferente a la vivienda       6 En el domicilio de los clientes   
 3 En la vía pública, sin puesto fijo       7 Otro (especificar) .....   
 4 En la vía pública, puesto fijo

E.10 ¿Tu negocio cuenta con..... (leer alternativas)?      1 = Si, 2 = No

1 RUC       5 Planilla de personal       9 Cuenta bancaria   
 2 Minuta de Constitución       6 Licencia de funcionamiento       10 Cuenta de correo electrónico   
 3 Inscripción en SUNARP       7 Declaración Anual ante SUNAT       11 Página web   
 4 Libros contables       8 Inscripción en REMYPE

E.11 ¿Tu negocio entrega siempre facturas o boletas a tus clientes?

1 Sí, siempre       2 Sólo cuando el cliente lo pedía       3 Nunca

E.12 ¿Tu negocio lleva un registro de las compras a tus proveedores?

1 Si       2 No  (Ir a E.15)

E.13 Sólo si E.11=1, ¿Cómo es el registro de las compras a tus proveedores?

1 Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre       3 Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre   
 2 Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando       4 Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando

E.14 Sólo si E.11=1, ¿el registro de compras de tus proveedores para qué te sirve?

1 Para saber cuanto gasto en el negocio       3 No lo uso para nada   
 2 Para saber la ganancia de mi negocio       4 Otro .....

E.15 ¿Qué tomas en cuenta para elegir a tus proveedores?

1 Que sean mis amigos       5 Que tengan el producto cuando lo solicito   
 2 Que me ofrezcan un producto de calidad       6 Que estén ubicados cerca de mi negocio   
 3 Que me ofrezcan descuentos       7 Que sean recomendados por un amigo/familiar   
 4 Que me ofrezcan cancelar el producto después       8 Otra .....

E.16 ¿Tu negocio lleva un registro de las ventas realizadas en tu negocio?      1 Si       2 No  (Ir a E.19)

E.17 ¿Cómo es el registro de las ventas que realizas en tu negocio?

1 Ea un registro en un libro formal y lo realizo siempre       3 Es un registro informal y lo realizo siempre   
 2 Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando       4 Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando

E.18 ¿El registro de ventas de tu negocio para qué te sirve?

- 1 Para saber cuanto ingresa a mi negocio  3 No lo uso para nada   
 2 Para saber la ganancia de mi negocio  4 Otro .....

E.19 En tu negocio/taller o empresa:

1= Sólo yo, 2=Yo con mis socios, 3 = Sólo mis socios, 4=Trabajadores, 5= Trabajadores y yo, 6=Otras personas, 7=No corresponde/no se realiza la actividad

- E.19.1 ¿Quién realiza la producción/venta/servicio?  E.19.5 ¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?   
 E.19.2 ¿Quién controla los gastos de la empresa?  E.19.6 ¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?   
 E.19.3 ¿Quién decide la compra de equipos?  E.19.7 ¿Quién consigue los clientes?   
 E.19.4 ¿Quién negocia con los proveedores?

E.20 Actualmente, ¿cómo determina el precio de sus productos?

- 1 Averiguo el precio en otros negocios cercanos  3 Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindada por el proyecto   
 2 Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto ..... %  4 Otro .....

E.21 ¿Haces algo para conseguir nuevos clientes? 1 Si  2 No  (Ir a E.23)

E.22 ¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?

- 1 Reparto volantes  3 Difundo mis productos por el internet  5 Hago visitas puerta a puerta   
 2 Realizo promociones  4 Asisto a ferias  6 Otra.....

**Encuestador: En las preguntas E.23 y E.24, el período de referencia son los últimos 12 meses previos a la selección del beneficiario**

**Período de referencia: Desde ..... de 201..... hasta ..... de 201.....**

E.23 Entre (señalar el período de referencia) ¿en qué meses las ventas de su negocio fueron altas/bajas/normales? (Marcar con X donde corresponda)

Temporada	Ene.	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
Alta												
Baja												
Normal												
Ninguna producción/venta												

E.24 Entre (señalar el período de referencia) ¿Cuáles han sido las ventas por temporada de tu negocio/taller/empresa?

De esa cantidad ¿cuánto queda para ti? (En Nuevos Soles)

Entrevistador: Calcule estos montos al término de la entrevista para consistencia de la información.

Temporada	Ventas	Ganancia
Mes de temporada alta		
Mes de temporada baja		
Mes Normal		
Mes sin producción/ventas		

Nº meses con venta: 1/	Total ventas	Total ganancias
	S/.	S/.

E.25 En ... (mes previo a la salida del beneficiario del proyecto), ¿Cuántos trabajadores había en tu negocio? (no considere al beneficiario)

Tipo de trabajadores por permanencia en el negocio/taller o empresa:		
Eventuales	Permanentes	Total

Tipo de trabajadores por relación con el dueño:			
Familiares remunerados	TFNR	No familiares	Total

E.26 ¿Cuántas horas al día estaba abierto tu negocio?

1. Lunes a viernes	2. Sábado	3. Domingo

E.27 ¿Cómo se financiaba tu empresa/taller/negocio? (Marcar todas las alternativas que correspondan)

1. Recursos propios  4. Préstamo de clientes  7. Préstamo de ONG   
 2. Recursos de familiares/amigos  5. Préstamo de Bancos  8. Otro (especificar).....   
 3. Préstamo de proveedores  6. Préstamo de Cajas Munic./Rurales

E.28 El ... (mes previo a la salida del beneficiario del proyecto) ¿Quiénes fueron tus principales clientes? (encuestador, anotar todas las alternativas que correspondan)

- 1 Ambulantes  6 Estado   
 2 Mayoristas  7 Agente/empresa exportadora   
 3 Consumidores individuales  8 Familiares/amigos/vecinos   
 4 Empresas de menos de 10 trabajadores  9 Otro (especifique) .....   
 5 Empresas de más de 10 trabajadores

E.29 ¿De dónde provienen tus clientes (encuestador, leer alternativas)? (marcar todas las alternativas que correspondan)

1. Distrito donde está ubicado el negocio  4. En otras regiones   
 2. Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior)  5. En el extranjero   
 3. Región donde está ubicado el negocio

E.30 En la zona donde queda tu negocio, ¿aproximadamente cuántas empresas dedicadas al mismo giro del negocio existen?

E.31 ¿Por qué motivos tu empresa se encuentra ubicada en esta zona? (de ser el caso, considerar las 2 más importantes respuestas)

- |  |  |
|--|--|
| 1. Vivo aquí/está muy cerca de mi casa <input type="checkbox"/>  | 5. Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí <input type="checkbox"/>                   |
| 2. Es una zona muy céntrica y comercial <input type="checkbox"/> | 6. Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros) <input type="checkbox"/> |
| 3. Los proveedores están cerca <input type="checkbox"/>          | 7. Otros (especificar) ..... <input type="checkbox"/>  |
| 4. Los clientes están cerca <input type="checkbox"/>             |  |

E.32 ¿Tu negocio pertenece a alguna organización/asociación/gremio/red empresarial? 1. Si  2. No  (Pasar a F.1)

E.33 ¿Qué ventajas has conseguido de participar en esa organización/asociación/gremio empresarial?

(de ser el caso, considerar las 2 más importantes respuestas)

- |  |   |  |
|--|---|--|
| 1. Acceder a información sobre nuevos clientes <input type="checkbox"/>        | 5. Capacitación sobre técnicas de producción <input type="checkbox"/> | 9. Otro ..... <input type="checkbox"/> |
| 2. Acceder a información sobre nuevos proveedores <input type="checkbox"/>     | 6. Mejorar la producción <input type="checkbox"/>                     | ..... <input type="checkbox"/>         |
| 3. Acceder a información sobre técnicas de producción <input type="checkbox"/> | 7. Mejorar la calidad de mi producto <input type="checkbox"/>         |  |
| 4. Capacitación en mercado <input type="checkbox"/>                            | 8. Red de contactos <input type="checkbox"/>                          |  |

**F. ACERCA DE LA PARTICIPACIÓN DEL BENEFICIARIO EN EL PROYECTO FINANCIADO POR FONDOEMPLEO**

F.1 ¿Culminaste la capacitación? 1. Si  (Pasar F.3) 2. No  3. No participé de la capacitación

F.2 Sólo si F.1=2, ¿Por qué no la culminaste?

- |   |   |
|---|---|
| 1. Mis estudios me lo impidieron <input type="checkbox"/> | 4. Los horarios de la capacitación no me convenían <input type="checkbox"/>           |
| 2. Mi trabajo me lo impidió <input type="checkbox"/>      | 5. El lugar de la capacitación quedaba lejos <input type="checkbox"/>                 |
| 3. No me gustó la capacitación <input type="checkbox"/>   | 6. Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe <input type="checkbox"/> |

F.3 Sólo si F.1=1, Sobre las siguientes frases, responde si estás "totalmente de acuerdo" "Parcialmente de acuerdo" "en desacuerdo" y "totalmente en desacuerdo"

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| 1 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio                                      | <input type="checkbox"/> |
| 2 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio                     | <input type="checkbox"/> |
| 3 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información clara y precisa sobre como formalizar el negocio                                  | <input type="checkbox"/> |
| 4 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información sobre cómo buscar financiamiento  | <input type="checkbox"/> |
| 5 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información clara y precisa sobre como gestionar a mis proveedores                            | <input type="checkbox"/> |
| 6 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información clara y precisa sobre como identificar las fortalezas y debilidades de un negocio | <input type="checkbox"/> |
| 7 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información clara y precisa sobre como buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados     | <input type="checkbox"/> |
| 8 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de mi negocio     | <input type="checkbox"/> |
| 9 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de mi negocio                   | <input type="checkbox"/> |
| 10 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos productivos de mi negocio   | <input type="checkbox"/> |

F.4 ¿Consideras que el contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio? 1 Si  (Pasar a F.6) 2 No

F.5 Si F.4=1, ¿Qué temas crees que debieron ser profundizados/desarrollados?

F.6 ¿Elaboraste un Plan de Negocios en el proyecto? 1 Si, lo elaboré y lo terminé  2 Si, lo elaboré pero no lo terminé  3 No  (Pasar a F.9)

F.7 ¿Tu Plan de Negocios fue para crear un negocio o para fortalecer el negocio que ya tienes?

- |  |  |
|--|--|
| 1 Fue para crear un negocio <input type="checkbox"/> | 2 Fue para fortalecer el negocio que ya tengo <input type="checkbox"/> |
|--|--|

F.8 ¿Cómo se llamó tu Plan de Negocios? \_\_\_\_\_

F.9 Como parte del proyecto, ¿participaste en un concurso para obtener capital semilla? 1 Si  2 No  (Pasar a F.12)

F.10 ¿Obtuviste el capital semilla? 1 Si  2 No  (Pasar a F.12)

F.11 ¿Qué hiciste con el dinero del capital semilla?

- |   |  |  |                                      |
|---|--|--|--------------------------------------|
| 1 Lo invertí en el negocio <input type="checkbox"/> | 2 Lo gasté en otras actividades <input type="checkbox"/> | 3 Nada, lo tengo guardado <input type="checkbox"/> | 4 Otra..... <input type="checkbox"/> |
|---|--|--|--------------------------------------|

F.12 ¿Llegaste a implementar tu Plan de Negocios?

- |  |   |                               |
|--|---|-------------------------------|
| 1 Si, estoy implementándolo <input type="checkbox"/> (Fin) | 2 Si, ya está operando <input type="checkbox"/> (Fin) | 3 No <input type="checkbox"/> |
|--|---|-------------------------------|

F.13 ¿Por qué no llegaste a implementar tu Plan de Negocios?

- |  |   |
|--|---|
| 1 No tengo recursos económicos para implementarlo <input type="checkbox"/> | 3 No me interesa implementarlo <input type="checkbox"/> |
| 2 Requero más capacitación para implementarlo <input type="checkbox"/>     | 4 Otro (especificar)..... <input type="checkbox"/>      |

F.14 ¿Piensas implementar tu Plan de Negocios en algún momento? 1 Si  2 No



**Instrumentos metodológicos cualitativos – Línea 3<sup>21</sup>****Metodología para evaluar a la Institución Ejecutora****ANEXO 4-A (TDR)**

Los puntos relevantes para evaluar el desempeño de la IE son los siguientes:

- a. **Relevancia:** Está relacionada con el diseño del proyecto y se refiere a si se establecieron los objetivos correctos de acuerdo a la identificación de los problemas o necesidades reales. Su análisis debe enfocar los siguientes aspectos:
- Si la identificación de los problemas o necesidades de los beneficiarios fue adecuada.
  - Verificar si la propuesta estuvo alineada a un sector económico dinámico y/o con potencial de desarrollo en la zona de intervención (región/provincia/distrito).
  - Analizar si la identificación y establecimiento de sinergias con aliados/socios de la zona de intervención fue adecuada.
  - Identificar si hubo complementariedad y coherencia de las actividades con las realizadas por otras instituciones en el mismo entorno territorial.
  - El proyecto y la estrategia de intervención, tuvieron los siguientes aspectos:
    - La claridad y consistencia de los objetivos, propósito y resultados.
    - Si los indicadores de los objetivos estuvieron bien definidos y si permitieron medir adecuadamente los resultados obtenidos.
    - La estrategia de selección de los beneficiarios permite identificar a beneficiarios que cumplan los requisitos indicados en las bases del concurso.
    - Los temas de la capacitación para la elaboración de Planes de Negocios propuesto por la IE les asegura a los jóvenes contar con las competencias ofrecidas en el proyecto (en cuanto a temas y duración de la capacitación para la elaboración de los Planes de Negocios).
    - Los otros componentes diseñados por el proyecto brindan elementos suficientes para que los emprendimientos de los jóvenes sean viables en términos económicos y financieros.
    - Los riesgos y supuestos establecidos se adecúan a la realidad del proyecto y están adecuadamente definidos.
- b. **Eficiencia:** Este criterio identifica cómo las actividades se han materializado en resultados, en términos de cantidad, calidad y cronograma previsto. La pregunta que se busca responder es: ¿Se hubiese podido lograr similares resultados con medios más económicos y con el mismo (o menor) tiempo de ejecución? El análisis de la eficiencia se debe enfocar en los siguientes aspectos:
- Manejo y gestión del proyecto por parte de la IE.
  - Manejo de la información del proyecto por parte de la IE.
  - Calidad de la focalización realizada.
  - Calidad de la capacitación recibida por los beneficiarios. Medida a partir de la revisión crítica de 10 Planes de Negocios elaborados por los jóvenes.
  - Calidad del monitoreo interno de la IE y de los mecanismos establecidos por la IE para

---

<sup>21</sup> Para la elaboración de algunos de estos instrumentos, FONDOEMPLEO ha considerado – total o parcialmente – preguntas formuladas por instituciones evaluadoras de anteriores concursos.



- incorporar las recomendaciones del monitoreo externo de FE.
- Existencia de resultados no planificados.

**c. Efectividad.** El criterio de la efectividad, en relación al Marco Lógico (ML), es si se lograron los objetivos del proyecto después de su terminación. Esta relación se centra en la relación causal establecida en el ML entre componentes, propósito y fin del proyecto. Se centra en los siguientes aspectos:

- Si los servicios planificados fueron entregados y recibidos adecuada y efectivamente. Por tal razón, es importante conocer la percepción tanto de los beneficiarios como de la IE y organizaciones relacionadas al proyecto.
- Si los supuestos y riesgos fueron inválidos, o si no se tomaron en cuenta otros factores externos.
- Si la IE fue flexible para atender cambios del entorno.
- Si el compromiso y participación entre las instituciones que intervinieron fue el adecuado.
- Si resultados no planificados afectaron los beneficios recibidos.

**d. Sostenibilidad.** Este criterio analiza la probabilidad de que los resultados positivos del proyecto, a nivel de propósito, continúen después de que el financiamiento del proyecto termine. El análisis de la sostenibilidad podría enfocar los siguientes aspectos:

- La relación de los objetivos del proyecto con las políticas locales, regionales y nacionales, y si en la práctica existe la intención de ser replicadas por las autoridades distritales, provinciales y/o de la región.
- La capacidad organizacional e institucional, analizando el grado de compromiso de los beneficiarios y de sus organizaciones con el proyecto y si estas condiciones favorecen la sostenibilidad del proyecto.
- Si el presupuesto del proyecto fue adecuado para su propósito.
- Factores socio-culturales, es decir, si el proyecto está en sintonía con las percepciones de los beneficiarios sobre sus necesidades, problemas y posibles soluciones.

**Instrumentos metodológicos cualitativos – Línea 3<sup>22</sup>****Entrevista al MTPE de la región donde interviene el proyecto****Anexo 4-B (TDR)**

1. ¿Cuál es la problemática laboral de los jóvenes en su región?
2. ¿Cuáles son los componentes indispensables que deben contemplarse en un proyecto que promueve el emprendimiento empresarial juvenil en su región?
3. ¿Cuáles son los riesgos que afronta este tipo de proyectos para lograr que los emprendimientos creados por los jóvenes sean viables y sostenibles en el tiempo?
4. ¿La promoción del emprendimiento empresarial juvenil es una prioridad de su institución? Justifique.
5. ¿Conoce del proyecto que viene ejecutando la IE? Explique.
6. Si respondió que sí en la pregunta anterior ¿El equipo del proyecto ha coordinado con su institución para la ejecución conjunta de actividades en apoyo del emprendimiento empresarial juvenil? Explique en qué consistió esa coordinación. Si respondió que sí coordinó, indique si considera que se han alcanzado los resultados esperados en el proyecto. Justifique.
7. En una intervención como la planteada por el proyecto, ¿Cuáles son las instituciones o actores que deberían involucrarse con el proyecto? ¿De qué manera debieran participar o involucrarse?

---

<sup>22</sup> Ídem al anterior.

LINEA 3: PROMOCION Y FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS JUVENILES - FONDO EMPLEO	
GUIÓN DE DESARROLLO DEL GRUPO FOCAL	
<b>BENEFICIARIOS DEL PROYECTO</b>	
Región / Provincia:	
Código de proyecto:	
<b>1. DATOS GENERALES</b>	
Participantes	De 08 a 10 jóvenes beneficiarios del proyecto
Equipo Moderador	Dos personas, donde una modera la discusión y la otra lleva la relatoría y hace un trabajo de observación del comportamiento asociado de los asistentes
Sobre la reunión	a) Local:
	b) Configuración en U del grupo focal
	c) Tiempo: dos horas entre la apertura y el cierre del trabajo grupal
	d) Recursos: grabadora, refrigerio, identificación
<b>2. OBJETIVO :</b> Conocer la opinión, percepción y experiencia de los jóvenes beneficiarios acerca del proyecto y de como éste ha contribuido en la su formación, entrenamiento e inserción laboral.	
<b>3. GUÍA TEMÁTICA PARA EL DESARROLLO DEL GRUPO FOCAL</b>	
<b>ACERCA DE LA CAPACITACIÓN EN IDEAS Y PLANES DE NEGOCIO</b>	
1	¿Qué los ha motivado a participar en el proyecto de emprendimiento?, ¿Sienten que esos motivos se han realizado? ¿Por qué?
2	¿Que les ha parecido los contenidos de la capacitación en los temas concernientes a la generación de ideas de negocios y elaboración del Plan de Negocios?, ¿cómo ha sido el proceso y la duración de los mismos?
3	¿Consideran que el proyecto ha contribuido en algo para mejorar vuestra forma de ser?
4	¿El ambiente y los recursos utilizados para su formación ha sido, en vuestra opinión, adecuados? ¿Por qué?
5	¿Los insumos, herramientas y materiales utilizados durante la capacitación, han sido en vuestra opinión, adecuados y suficientes? ¿Por qué?
6	¿La forma cómo se han desempeñado los profesores ha sido adecuada? ¿Por qué?
7	Durante la capacitación ¿Les han preguntado sobre los cursos, sobre sus aprendizajes, sobre sus docentes?
<b>ACERCA DE LA ASISTENCIA TECNICA</b>	
8	¿Qué opinan sobre la asistencia técnica recibida para el diseño de sus Planes de Negocio?, ¿la forma como se ha desarrollado ha sido adecuada?
9	¿En promedio cuántos Planes de Negocio fueron presentados a concurso para otorgamiento de capital semilla?, ¿se respetaron los criterios utilizados en la evaluación y selección de los planes ganadores?
10	¿Cómo se ha dado el proceso de acompañamiento y asistencia técnica después de adjudicado el financiamiento?, ¿la frecuencia, duración y contenidos han sido pertinentes y suficientes?
11	¿Cómo se ha dado el acompañamiento técnico operativo del asesor en el uso y destino del capital semilla?
12	El proyecto ¿ha canalizado el acceso a financiamiento y puesta en marcha de los negocios que no fueron acreedores de capital semilla?
13	¿Qué restricciones y/o limitaciones se vienen presentando en la implementación y puesta en marcha de los negocios?, ¿qué estrategias y/o acciones está implementado el proyecto para minimizarlos?
14	¿Sienten que están aplicando o llevando a la práctica los conocimientos y destrezas logrados durante la capacitación y asistencia técnica?
15	¿Los miembros del proyecto, los han visitado en sus negocios? ¿cada cuánto tiempo? ¿con qué motivos?
<b>CUESTIONES GENERALES</b>	
16	¿Qué beneficios les ha otorgado el proyecto?
17	¿Qué opinión tienen de las instituciones que han apoyado todo este proceso?
18	¿Qué es lo que más les ha gustado de este proceso y qué es lo que menos les ha gustado?
19	¿Qué enseñanzas les deja este proyecto a ustedes ?
20	¿Qué recomendaciones harían ustedes si esta experiencia se repitiera?