

ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL
JÓVENES EMPRENDEN NEGOCIOS EXITOSOS EN LA
REGIÓN MOQUEGUA "JENE - MOQUEGUA"

PROYECTO C-13-32

INSTITUCIÓN EVALUADORA
EL TALLER ASOCIACIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO

Consultor: Héctor Madariaga Tapia

Arequipa, Marzo 2016

CRÉDITOS

JEFE DEL EQUIPO TÉCNICO

Jhon, Loayza

PROFESIONAL TEMÁTICO

Héctor Madariaga Tapia

EQUIPO DE CAMPO

Maritza Yolanda, Butrón Carbajal (Supervisor de Campo)

María Luisa, Nuñonca Rodríguez (Critico - digitador)

Sayda, Colque Phatti (Encuestador)

Silvia, Quispe Flores (Encuestador)

CONTENIDO

LISTA DE ACRÓNIMOS	5
1. RESUMEN EJECUTIVO	6
2. ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO	10
2.1 Período de vida del proyecto	11
2.2 La Focalización	11
2.2.1 Estrategias de Focalización	11
2.2.2 Convocatoria de beneficiarios: estrategias y medios de difusión utilizados	12
2.3 Fase de selección de beneficiarios.....	12
2.4 Fase de capacitación en planes de negocio.....	13
2.5 Costo del Proyecto	16
2.6 Vinculación del proyecto con instituciones de la zona de intervención.....	16
3. ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO	17
3.1 Objetivo General.....	17
3.2 Objetivo Específicos.....	17
3.3 Metodología del estudio	17
3.3.1 Encuesta a beneficiarios	17
3.3.1.1 Diseño muestral aplicado	17
3.3.1.2 Sobre el trabajo de campo	17
3.3.2 Focus group y entrevistas a profundidad	18
3.3.3 Revisión documentaria.....	19
3.4 Período de referencia del estudio.....	19
4. RESULTADOS DE LA ENCUESTA	20
4.1 Caracterización de la población beneficiaria	20
4.2 Evolución de los indicadores del marco lógico, antes y después del proyecto.....	46
4.3 Análisis de la pertinencia, eficacia, eficiencia y sostenibilidad del proyecto	47
4.3.1 Pertinencia	47
4.3.2 Eficacia.....	51
4.3.3 Eficiencia.....	54
4.3.4 Sostenibilidad.....	55

5. LECCIONES APRENDIDAS	58
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	60
6.1 Conclusiones.....	60
6.2 Recomendaciones.....	61
7. REFERENCIAS	62
8. ANEXOS.....	63

LISTA DE ACRÓNIMOS

DRP	:	Dirección Regional de la Producción
DRTPE	:	Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo
E.I.R.L.	:	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
ELB	:	Estudio de Línea de Base
ESEE	:	Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento
ET	:	Equipo Técnico
FE	:	FONDOEMPLEO
GIN	:	Genere su Idea de Negocio
IE	:	Institución Ejecutora
IEv	:	Institución Evaluadora
INEI	:	Instituto Nacional de Estadística e Informática
ISUN	:	Inicie Su Negocio
JENE	:	Jóvenes emprenden negocios exitosos
MTPE	:	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
p.p	:	Puntos porcentuales
R.E.I.R.	:	Régimen Especial de Impuestos a la Renta
REMYPE	:	Registro Nacional de Micro y Pequeña Empresa
RMV	:	Remuneración Mínima Vital
RUC	:	Registro Único del Contribuyente
R.U.S.	:	Registro Único Simplificado
SISFOH	:	Sistema de Focalización de Hogares
SUNARP	:	Superintendencia Nacional de los Registros Públicos
SUNAT	:	Superintendencia Nacional de Aduanas y de administración Tributaria
TDR	:	Términos de Referencia
UNA	:	Universidad Nacional del Altiplano

1. RESUMEN EJECUTIVO

Este documento presenta el EEF del proyecto C-13-32 “Jóvenes emprenden negocios exitosos en la Región Moquegua JENE – Moquegua”, 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 inicio, y el contexto socioeconómico y laboral en el ámbito de intervención del mismo.

Dicho proyecto fue implementado por el Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes Productivos" del MTPE, en los distritos de Moquegua, Samegua e Ilo, de las provincias Mariscal Nieto e Ilo, Región Moquegua a partir del 07 julio del 2014 hasta el 31 de diciembre del 2015, y tuvo como propósito “Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de las provincias Mariscal Nieto e Ilo, para generar emprendimientos sostenibles”.

Con relación a la organización institucional para la ejecución y desarrollo del proyecto, la IE contó con un ET profesional conformado por la Jefa de Proyecto, el Asistente Administrativo, el Supervisor de proyecto y el focalizador. Contaron asimismo con un el apoyo del Jefe de Sede.

Para el levantamiento de la información del EEF se ha aplicado la ESEE suministrada por FE a una muestra de 132 beneficiarios que representa el 66% de la población total atendida por el proyecto (200). Igualmente se han aplicado otros instrumentos cualitativos para obtener información primaria de los diferentes actores (beneficiarios, ET, representantes de la DRTPE y de la DRP).

Fueron cuatro los componentes que implementó el proyecto: **Componente 1** - Los jóvenes de las provincias de Mariscal Nieto e Ilo 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; **Componente 3** - Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado; **Componente 4** - Manejo de proyecto. De acuerdo al Documento del Proyecto y al Informe de Cierre del mismo, para el Componente 1 el indicador fue 180 beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria, logrando la IE un porcentaje de ejecución de 95,0% (171 beneficiarios); en el Componente 2 el indicador fue al menos 40 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos que se implementan al término del proyecto, logrando la IE una ejecución de 105,0% (42 jóvenes); en el Componente 3 el indicador establecido fue por lo menos 32 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado comercial local al culminar el proyecto, logrando la IE el 88,0% (28 jóvenes); finalmente, el Componente 6 cuyo indicador fue 03 informes de seguimiento, la IE tiene un logro de 100%.

Otros resultados del EEF muestran que el 34,1% de los beneficiarios del proyecto eran dueños o socios de un negocio, taller o empresa; que el 67,4% de beneficiarios se encontraba trabajando lo que significó un incremento de 3,8 p.p. con relación a los que lo hicieron en el contexto del ELB.

De los beneficiarios con ocupación dependiente sólo el 31,9% contaba con seguro de salud y el 28,9% con pensión en la ONP y en la AFP. El 21,7% contaba con contrato a plazo fijo; el 14,5% tenía locación de servicios, SNP; el 10,1% hacía prácticas pre profesionales; el 4,3% tenía contrato indefinido y el 1,4% CAS; el 47,8% no tenía ningún tipo de contrato. En cuanto al número de trabajadores en las empresas, la mayor concentración se encuentra en empresas con menos de 10 personas donde trabajaba el 63,8% y le sigue con un 13,0% en empresas de 11 a 20 personas.

De la población beneficiaria con negocio, la mayor parte se dedicaba principalmente a tres actividades: al comercio 35,0% con una disminución de 15 p.p. respecto al ELB; restaurantes y hoteles 35,0% con un incremento de 10 p.p. y servicios prestados a empresas con 15,0% y un incremento de 6,7 p.p., comparado con los resultados del ELB. El 70,0% de los beneficiarios tenía socios familiares y el 30,0% eran los únicos dueños de sus negocios; y la mayor parte, el 70,0% se encontraba registrado como persona natural con negocio propio y R.U.S.; asimismo, tuvieron 2 razones principales para formar sus empresas en determinados giros: porque era un giro rentable el 70,0% y sin ninguna variación porcentual respecto al ELB y porque era un giro fácil de manejar 55,0% con un incremento de 5 p.p.

La mayoría de negocios se ubican dentro de la vivienda (30,0%) con un decremento de 3,3 p.p. en relación al ELB; el 25,0% tenía su negocio fuera de la vivienda con un incremento de 16,7 p.p. y el 20,0% en la vía pública sin puesto fijo con una disminución de 21,7 p.p. Por otro lado, el 50,0% de beneficiarios precisaron que el negocio que tenían después de finalizado el proyecto era el mismo que tenían antes del mismo. El 50,0% de los negocios tenía una antigüedad mayor a los 24 meses y en igual porcentaje de 25,0% era hasta 6 meses y de 7-12 meses; el promedio de antigüedad era de 28,5 meses.

El 95% de negocios contaba con registro de ventas informal, el 85,0% con registro de compras informal y el 80,0% con RUC, resultados que significan con relación al ELB, un incremento de 11,7 p.p. en cuanto al registro de ventas, de 85,0 p.p. en lo referido al registro de compras y de 71,7 p.p. en cuanto al RUC. El 45,0% de los negocios emitía factura o boleta cuando el cliente lo pedía, el 35,0% siempre y el 20,0% nunca. Asimismo el 85,0% de negocios llevaba un registro de compras a sus proveedores y el 70,6% de los mismos lo consideraba útil para saber cuánto gastaba en el negocio. Para elegir a sus proveedores, el 50,0% tomaba en cuenta que le ofrezcan un producto de calidad y en segundo orden (26,7%) tener el producto cuando lo solicitan.

El 45,0% de los beneficiarios con negocio determinan el precio de sus productos aplicando lo aprendido en las capacitaciones brindadas por el proyecto; el 35,0% agregando un porcentaje de ganancia al costo del producto y el 20,0% averiguando el precio en otros negocios. Así mismo, el 60,0% tiene el afán de conseguir nuevos clientes principalmente a través de volantes (58,3%) y haciendo promociones (25,0%).

El promedio de ventas anuales de los negocios es de S/.23 318,30 y de las ganancias anuales de S/.12 286,00; en el primer caso menor en S/. 5 589,40 y en el segundo caso mayor en S/.845,10 en comparación a los resultados obtenidos en el ELB. Estos negocios tenían un promedio de 1,0 trabajadores y la venta promedio anual por trabajador fue de S/.14 319,70.

El 95,0% de negocios se financiaban principalmente con recursos propios, el 50,0% con recursos de familiares y el 40,0% a partir del capital semilla recibido del proyecto; lo que significó un incremento de 11,7 p.p. en el primer caso, de 33,3 p.p. en el segundo caso y de 40,0 p.p. en el tercer caso. Para el 95,0% de negocios fueron los consumidores individuales sus principales clientes, así como también los familiares o amigos (25,0%), los ambulantes (10,0%) y empresas de más de 10 trabajadores (5,0%), que en comparación a los resultados del ELB significaron para los dos primeros casos un decremento de 5,0 p.p. y de 16,7 p.p. y para los otros dos casos significó un incremento de 1,7 p.p. y 5,0 p.p. Sus clientes procedían principalmente del mismo distrito donde se ubicaban sus negocios (45,0%) así como de la provincia donde está ubicado el negocio (45,0%).

El 50,0% tenían sus negocios en una zona céntrica y comercial; el 40,0% tenían sus negocios en la ubicación actual porque vivían allí o muy cerca; para el 10,0% porque los clientes están cerca. Sólo el 2,5% de negocios tenían competencia directa de otros dedicados al mismo giro; y sólo el 30,0% pertenecía a alguna organización, asociación o gremio, mayor en 21,7 p.p. a los que pertenecían en el contexto del ELB, cuya principal ventaja de esa pertenencia era el acceder a información sobre nuevos proveedores (83,3%) mayor en 83,3 p.p. que en el ELB.

El 93,9% del total de beneficiarios culminó la capacitación; y en cuanto a los niveles de satisfacción sobre la capacitación e información recibida la mayor concentración de respuestas está en “parcialmente de acuerdo” en función a los diez indicadores de satisfacción considerados.

En cuanto a la elaboración e implementación de los planes de negocio, el 88,6% consideró que el contenido del curso de capacitación así como su duración fueron suficientes para implementar o fortalecer sus negocios. El 76,5% de participantes elaboraron y culminaron sus planes de negocios durante la ejecución del proyecto; de los que el 89,5% fue para crear un negocio y el 10,5% para fortalecer el que ya tenían. El 82,6% de los que acabaron el curso de capacitación se presentaron al concurso de planes de negocio, de los que el 42,9% obtuvo su capital semilla que lo invirtieron totalmente en la implementación de sus negocios.

Del total de beneficiarios el 24,2% ya estaba implementando su plan de negocio, el 22,0% ya se encontraba en operación y el 53,8% no llegó a implementar sus negocios, de los que el 95,8% señaló como razón principal de la no implementación, el hecho de no contar con los recursos económicos; aunque el 71,4% pensaba implementar su plan de negocios en algún momento para lo cual necesitar tener principalmente más recursos económicos (83,1%).

El proyecto asimismo, fue pertinente por cuanto la IE ha tenido una lectura adecuada del contexto socio económico laboral y de emprendimiento en la que se ejecutó el proyecto, salvo que faltara resaltar el sector servicios donde también se enmarcan buen número de negocios de los beneficiarios. Así mismo, los componentes, actividades y productos acompañados de supuestos y riesgos en la práctica se demostraron como válidos.

El proyecto no ha logrado la eficacia esperada, si bien todas las actividades se han desarrollado con normalidad se ha dado muchas distancias entre la realización de una y otra que ha obligado redoblar esfuerzos del ET para evitar desánimo y deserción de beneficiarios.

El proyecto logró una ejecución total de 87% a nivel de indicadores de actividades que coadyuvó al logro de cerca del 100% de resultados. Asimismo, Los recursos asignados al proyecto fueron los necesarios para la implementación del proyecto.

Como una aproximación a la sostenibilidad del proyecto, la IE logró articularse y comprometer la participación de entidades gubernamentales, aunque del estudio realizado si bien se constata la firma de Actas de Compromiso no se evidencian los presupuestos que permitan su implementación. Asimismo, a partir de los beneficiarios, el proyecto es sostenible en términos también de la sostenibilidad de sus negocios desde la entrega del capital semilla hasta la formalización de sus negocios dejándolos en funcionamiento y articulados al mercado.

2. ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO

CUADRO 2.1 REGIÓN MOQUEGUA: INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

Nombre del Proyecto	Jóvenes emprenden Negocios Exitosos en la Región Moquegua "JENE – Moquegua"
Código del Proyecto	C-13-32
Institución Ejecutora	Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes Productivos"
Instituciones colaboradoras o asociadas	Entidad de Capacitación: Universidad Nacional del Altiplano de Puno y Gobiernos Locales de Moquegua, Samegua e Ilo
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: Moquegua, Samegua e Ilo del Departamento de Moquegua, para generar emprendimientos sostenibles
Población Beneficiaria	200 jóvenes de 18 – 29 años de edad en situación de pobreza y/o vulnerabilidad de las provincias de Mariscal Nieto e Ilo
Ámbito de ejecución del Proyecto	Región: Moquegua
	Provincias: Mariscal Nieto e Ilo
	Distritos: Moquegua, Samegua e Ilo
Estrategia de intervención del proyecto	La estrategia de intervención del proyecto se concentra en las 4 siguientes etapas: (1) Identificación y selección del joven emprendedor: Focalización, selección y registro de beneficiarios. (2) Capacitación en emprendimiento: Programa de capacitación y Concurso de planes de negocio. (3) Programa de asistencia técnica/ acompañamiento. (4) Articulación comercial.
Duración del proyecto	18 meses
Presupuesto del Proyecto	S/. 1,153,287.85
FONDOEMPLEO	S/. 916,443.45
Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes Productivos"	S/. 236,844.40

Fuente: MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos - Proyecto C-13-32 Jóvenes emprenden Negocios Exitosos en la Región Moquegua – JENE Moquegua, 2013.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

2.1 Período de vida del proyecto

CUADRO 2.2 REGIÓN MOQUEGUA: PERIODO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

	Periodo programado	Periodo ejecutado
Inicio	20 enero de 2014	07 julio de 2014
Término	19 julio de 2015	31 diciembre de 2015

Fuentes: Diana G. Huanqui Sanabria - Informe Final del Proyecto JENE Moquegua, diciembre de 2015. MTPE.

Ficha Técnica del Proyecto C-13-32, febrero de 2014. Gestión de Proyectos. FONDOEMPLEO.

Elaborado por: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

De acuerdo a la Ficha Técnica del proyecto C-13-32, la fecha de inicio del mismo se estableció para el 20 de enero de 2014 y la fecha de término el 19 de julio de 2015; sin embargo, la Jefa del proyecto, informó que el inicio del mismo fue el 07 de julio de 2014 y la fecha de culminación el 31 de diciembre de 2015, no siendo de su manejo las causas que originaron esta postergación, pero que las fechas vigentes fueron aprobadas por FE, lo que no tuvo mayor significación con relación al cumplimiento de metas.

2.2 La Focalización

2.2.1 Estrategias de Focalización

Los mecanismos de focalización han sido implementados por la IE a través de las siguientes acciones:

- Coordinaciones con aliados estratégicos del ámbito de intervención del proyecto, principalmente con la Gerencia de Desarrollo Económico Social de los Gobiernos Locales así como con representantes y dirigentes de Centros Poblados y Organizaciones Sociales (Juntas vecinales, Asociaciones juveniles, Comités del Vaso de leche, Comedores populares); con quienes desarrollaron reuniones para establecer acuerdos y compromisos para que apoyen en la difusión del proyecto.
- Campañas de difusión y promoción del proyecto entre agosto y octubre de 2014, la IE desarrolló 3 campañas; en el distrito de Samegua principalmente en los Centros Poblados de San Francisco y San Antonio, socializando información referida al proyecto entre las entidades convocadas así como con los Agentes Municipales exhortándoles a que informen a los jóvenes de su jurisdicción sobre los beneficios del proyecto; complementariamente, la comuna distrital facilitó el apoyo de 4 personas para que ayuden en el proceso de focalización e inscripción de los jóvenes interesados.

En el distrito de Moquegua, la IE contó con el local de la Casa de la Cultura para las reuniones promocionales del proyecto lo que a su vez facilitó la ejecución de nuevas reuniones específicas con las organizaciones sociales de la zona.

En el distrito de Ilo, el ET de la IE se concentró en dos lugares estratégicos, la Casa de la Cultura y la Pampa Inalámbrica para hacer lo propio en términos de socialización de la información correspondiente al proyecto e inscripción de posibles beneficiarios; asimismo, el personal de la Gerencia de Desarrollo Social de la Municipalidad apoyó entregando información, en sus propias instalaciones, a las personas interesadas.

2.2.2 Convocatoria de beneficiarios: estrategias y medios de difusión utilizados

- Con la finalidad de sensibilizar a los jóvenes de las zonas de intervención, se implementaron estrategias promocionales de difusión a través de la gestión de espacios gratuitos en medios radiales y televisivos, este último no trascendió ya que no les brindaron el espacio correspondiente. Radio América y Studio 92, sin embargo, les brindaron espacios gratuitos para entrevistas en programas noticieros (por lo menos una a dos veces por semana).
- La Universidad Nacional del Altiplano de Puno, entidad capacitadora del proyecto, hizo un spot radial que fue transmitido diariamente en un programa musical de una radio local durante los meses de octubre y noviembre.
- El ET se apostó en ferias locales distritales, mercados, plazas y parques para, a través de perifoneo, convocar a los futuros beneficiarios; asimismo, participaron de eventos públicos como el aniversario de Samegua para continuar con la difusión.
- Utilizaron medios físicos de difusión como banner, afiches, volantes, polos y lapiceros que en algunos casos eran colocados en puntos estratégicos de las diferentes zonas y en otros, distribuidos entre la población objetivo. Asimismo, el ET se identificó permanentemente con un chaleco institucional del MTPE.

2.3 Fase de selección de beneficiarios

La selección de los jóvenes fue hecha teniendo en cuenta los criterios básicos establecidos por FE:

- 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.

También se tomaron en cuenta algunos criterios complementarios determinados por la IE:

- Cumplan con los rangos de SISFOH
- No ser desertor en alguna convocatoria o curso anterior del Programa “Jóvenes Productivos”
- Contar con alguna idea de negocio
- Recibo de agua o luz o declaración jurada por ser jefe de familia o tener a cargo una persona (en el caso de tener la condición de no pobre)

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
- c) La FOC - 03 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.

Resultado de este proceso, fue la selección de los 200 jóvenes beneficiarios.

2.4 Fase de capacitación en planes de negocio

– Entidad de Capacitación

En el documento del Proyecto C-13-32 figura como responsable de la capacitación la Pontificia Universidad Católica del Perú, sin embargo, quien se hizo cargo de dicho proceso fue la Universidad Nacional del Altiplano que ganó el concurso público para ECAPs del MTPE.

– Número de Beneficiarios capacitados

La capacitación se inició con 200 beneficiarios de los que 171 concluyeron satisfactoriamente, que significa el 95% de los 180 jóvenes fijados como meta. Por referencias tanto del Supervisor Externo de FE así como de la Jefa del proyecto, las deserciones han sido producto de las oportunidades de trabajo, viajes fuera de la región y estudios en marcha de los beneficiarios.

– Metodología de la capacitación

La propuesta técnica de la ECAP UNA, adopta la metodología elaborada por la OIT en su Manual denominado Genere su Idea de Negocio (GIN), así como en su Manual Inicie Su Negocio (ISUN). Articulada a esta metodología y previo a su desarrollo con los beneficiarios, la ECAP implementó el módulo referido a habilidades cognitivas y socioemocionales para el emprendimiento.

La metodología utilizada por la ECAP en la capacitación, según la Jefa del proyecto, ha sido la activa participativa con un enfoque vivencial, para obtener logros de aprendizaje asociados a las emociones; lúdico y dinámico, utilizando juegos y dinámicas, como un ejercicio de aprendizaje estructurado. Esta metodología posibilitó la interacción entre los beneficiarios participantes y sus docentes en este proceso de enseñanza aprendizaje en el tratamiento de los temas, orientado especialmente al desarrollo y logro de sus habilidades y capacidades emprendedoras.

Esta metodología ha sido complementada con la utilización de diversas técnicas y herramientas tales el diálogo didáctico, lecturas grupales, trabajos individuales, trabajo en grupo, plenarias, juego de roles, lluvia de ideas, mini conferencias, etc.

Los cursos desarrollados en el proyecto han estado organizados en módulos y cada uno de ellos ha tenido un propósito específico. Así, el módulo de habilidades cognitivas y socioemocionales para el emprendimiento busca 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 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 esta fase de capacitación la IE, mediante la ECAP, 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.

Igualmente la IE, tuvo un equipo de facilitadores que al mismo tiempo eran catedráticos de la UNP, todos ellos profesionales con experiencia en el tratamiento de la temática, de los contenidos, de las formas organizativas, del manejo de la metodología, y comprometidos con el aprendizaje y la formación integral de los beneficiarios.

De igual modo, los facilitadores contaron con Guías como herramientas de enseñanza-aprendizaje y se distribuyeron manuales por cada módulo entre los jóvenes beneficiarios.

– **Periodo de inicio y duración del Programa de capacitación**

La fase de capacitación duró del 09 de noviembre del 2014 al 24 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 1 Desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales para el emprendimiento, 6 sesiones para el Módulo 2 Identificación de ideas de negocio y 28 sesiones para el Módulo 3 Capacitación en la Elaboración de Planes de Negocio.

– **Capacidades emprendedoras que se generan en los beneficiarios**

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

Igualmente, identifica sus capacidades emprendedoras personales (CEP) como su 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 4 P (producto, precio, promoción y plazo) 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 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 sustentación del mismo.

– **Aspectos limitantes o favorecedores**

La disponibilidad de tiempo de los beneficiarios se constituía en un obstáculo durante la capacitación, toda vez que un gran porcentaje (56% según el ELB) se encontraba cursando estudios superiores o en un CETPRO, o en su defecto se encontraba trabajando por lo que su asistencia a los cursos de capacitación era en oportunidades irregular. De acuerdo a referencias de la Jefa de proyecto, esta situación fue superada a través de las nivelaciones que realizaban los facilitadores fuera del horario de la capacitación.

2.5 Costo del Proyecto

CUADRO 2.3 REGIÓN MOQUEGUA: NIVEL DE EJECUCIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO Y PARTICIPACIÓN SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Recursos por fuente	Presupuesto Aprobado S/.	Presupuesto Ejecutado S/.	% de Presupuesto Ejecutado / Presupuesto Aprobado
FONDOEMPLEO	916 443,45	739 683,81	80,71
Programa Jóvenes Productivos	236 844,40	212 250,72	89,62
TOTAL	1 153 287,85	951 934,53	82,54

Fuente: Diana G. Huanqui Sanabria - Informe Final del Proyecto JENE Moquegua, diciembre de 2015. MTPE.
Elaborado por: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

2.6 Vinculación del proyecto con instituciones de la zona de intervención

El proyecto, durante su ejecución, trabajó articuladamente con las siguientes entidades:

- Universidad Nacional del Altiplano, fue la ECAP del proyecto por lo que firmaron un convenio interinstitucional. La UNA tuvo a su cargo tanto el proceso de capacitación y de acompañamiento contemplado por el proyecto, asimismo, apoyaron en la etapa de focalización.
- Municipalidades Provinciales de Ilo y Mariscal Nieto, Municipalidad Distrital de Samegua y Municipalidades del Centro Poblado San Francisco y del Centro Poblado de Moquegua; con quienes tuvieron vinculaciones de hecho y apoyaron en la etapa de focalización del proyecto asumiendo compromisos que facilitaron la difusión y promoción de la intervención del proyecto.
- Gobierno Regional de Moquegua, Municipalidad Provincial de Mariscal Nieto y Municipalidad Distrital de Samegua, con quienes se firmó Actas de Compromiso para darle sostenibilidad a las acciones desarrolladas por el proyecto.
- Representantes de las Organizaciones sociales de base y de Asociaciones de los diferentes ámbitos de intervención del proyecto, quienes apoyaron con la transmisión y socialización de información entre sus miembros sobre los objetivos y beneficios del proyecto.

3. ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL 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 Objetivo Específicos

3.2.1 Identificar el nivel de logro de los objetivos del proyecto, mediante el análisis de los resultados esperados versus los obtenidos.

3.2.2 Señalar la pertinencia e innovación de la estrategia del proyecto para el logro de sus metas y objetivos.

3.2.3 Analizar y establecer la eficiencia y efectividad del proyecto.

3.2.4 Determinar el efecto del proyecto en los diferentes actores (beneficiarios, ejecutores del proyecto, entre otros).

3.2.5 Analizar la sostenibilidad de la intervención realizada.

3.2.6 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 han sido encuestados para el EEF, tal como se aprecia en la siguiente tabla:

TABLA 3.1 REGIÓN MOQUEGUA: MUESTRA Y ENCUESTAS REALIZADAS EN EEF

Proyecto	Muestra determinada	Encuestas realizadas en ELB	Encuestas realizadas en EEF	Tasa de respuesta
C-13-32	132	132	132	100,0%

Fuente: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo - Estudio de Línea de Base Proyecto C-13-32, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo

3.3.1.2 Sobre el trabajo de campo

a. Actividades preparatorias: capacitación a encuestadores

Los encuestadores que destacaron, por su eficiencia y calidad en el trabajo en el ELB, fueron convocados directamente y sin un proceso evaluativo para la aplicación de la ESEE en el EEF.

La metodología de capacitación comprendió un taller activo participativo el 02 de enero del presente año, siendo el instrumento analizado la encuesta y complementariamente el

Manual del encuestador y el Diccionario de variables, previamente distribuidos entre los encuestadores como materiales de capacitación; asimismo, se utilizó un espacio físico adecuado con mobiliario, equipos y documentos técnico-educativos. Se realizó de igual modo 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 del supervisor de campo quien durante el proceso del trabajo de campo para la aplicación del cuestionario ha sido responsable de revisar la consistencia interna de cada encuesta y verificar aleatoriamente la consistencia de la información obtenida.

b. Trabajo de campo

El personal encargado de desarrollar el trabajo de campo ha estado conformado por el Profesional Temático, el Supervisor de Campo y los encuestadores; quienes han realizado dicha labor entre el 04 enero y el 29 febrero de 2015 para recabar tanto la información cualitativa como cuantitativa.

Entre las limitaciones enfrentadas en este proceso, podemos señalar:

- No haber podido contar con la presencia del ET en pleno, sólo con la Jefa de Proyecto, ya que a más de que la relación contractual de los miembros del ET con el MTPE terminó, éstos se encontraban trabajando y por lo tanto sin tiempo para entrevistarse con la IEv. De igual modo el Jefe de Sede de Moquegua (quien tuvo una dedicación del 40% de su tiempo según el Documento del Proyecto C-13-32), se encontraba en Comisión de Servicio.
- La Jefa de Proyecto no conocía nada sobre la ejecución financiera del proyecto, señalando que este proceso fue llevado a cabo íntegramente por la sede central del MTPE en Lima.
- El cambio de domicilio, de lugar de trabajo y de números telefónicos de los jóvenes encuestados hizo que los encuestadores los busquen en más de una oportunidad hasta ubicarlos; este procedimiento demoró el trabajo de campo.

3.3.2 Focus group y entrevistas a profundidad

Para la realización del EEF se han aplicado los siguientes instrumentos:

TABLA 3.2 REGIÓN MOQUEGUA: INSTRUMENTOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS APLICADOS EN EL EEF

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	Relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del proyecto

TABLA 3.2 REGIÓN MOQUEGUA: INSTRUMENTOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS APLICADOS EN EL EEF

Instrumentos	Objetivo	Temas abordados
	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
Entrevista al Representante del Ministerio de la Producción e Industria 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 Ministerio de la Producción y la opinión del sector sobre la intervención realizada	Implementación de proyectos de emprendimiento juvenil; conocimiento sobre el proyecto implementado por la IE; sostenibilidad de iniciativas de emprendimiento en la región
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.

3.3.3 Revisión documentaria

Se ha procedido con la revisión, análisis y contrastación de la siguiente información documentaria proporcionada tanto por FE como por la IE:

- Documento de proyecto (incluyendo aspectos técnicos y económicos).
- Estudio de Línea de Base del Proyecto C-13-32.
- Informes de avance y final del proyecto, presentado por la IE a FE así como los medios de verificación.
- Informes de supervisión externos de FE.
- Informe de Cierre del Proyecto emitido por la Supervisión externa de FE.
- Plan Operativo Anual del proyecto aprobado por FE.
- 10 Planes de Negocio.

Así mismo, se ha realizado una revisión detallada de los instrumentos, cuadros comparativos y base de datos antes de su aplicación en el trabajo de campo para el EEF.

3.4 Período de referencia del estudio

El periodo de referencia de la información recogida (cuantitativa y cualitativa) para el presente estudio, es del 27 de diciembre 2015 al 29 de febrero de 2016.

4. RESULTADOS DE LA ENCUESTA

4.1 Caracterización de la población beneficiaria

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

Entre la población encuestada, únicamente el 16,7% de los mismos siguió un curso de corta duración sobre capacitación laboral como se muestra el siguiente cuadro.

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

Indicador	Resultado
Beneficiarios con estudios de corta duración	
Sí	16,7
No	83,3
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

Del total de resultados obtenidos en el EEF referidos a la condición de actividad de los beneficiarios, el 34,1% era dueño o socio de un negocio, taller o empresa; mientras que el 65,9% no tenía esta condición (132); de estos últimos, el 4,6% (6) trabajaba en un negocio, taller o empresa familiar; y de los que no trabajaban en estos negocios familiares (126) el 45,8% respondió que realiza algún trabajo o cachuelo(58); y del 54,2% (68) que no realizaban ningún trabajo cachuelo, el 4,4% (3) manifestó que si tenía algún trabajo al que seguramente iba a volver, por lo que se desprende que el 95,6% que no tenía algún trabajo donde volver se encontraba en condición de inactividad laboral (65).

De este último grupo, de los beneficiarios que se encontraban en condición de inactivos económicamente, el 51,2% indicó como motivo principal de su situación el que sus estudios no se lo permitían, seguidos por el 25,6% que señalaron que sus tareas del hogar se lo impidieron y, en menor medida, los que indicaron falta de documentos y otros motivos, tales el estar en servicio militar obligatorio o estar acompañando una campaña política con el 9,3% y 7,0%, respectivamente. Los porcentajes menores se presentaron por problemas de salud (4,7%) y porque se cansó de buscar (2,3%).

De los beneficiarios que se encontraban finalmente ocupados (74), el 67,3% (50) realizaba trabajos como dependiente, de los cuales el 12,1% (6) tenía como ocupación principal el trabajo en el negocio y el 87,9% (44) tenía trabajo estrictamente dependiente.

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

(Porcentaje)

Indicador	Resultado
Dueño o socio de un negocio/taller/empresa	
Si	34,1
No	65,9
Total	100,0
Beneficiarios	200
Trabaja en un negocio/taller/empresa familiar	
Si	4,6
No	95,4
Total	100,0
Beneficiarios	132
Realiza algún trabajo o cachuelo	
Si	45,8
No	54,2
Total	100,0
Beneficiarios	126
Tenía algún trabajo al que seguramente iba a volver	
Si	4,4
No	95,6
Total	100,0
Beneficiarios	68
Motivos de inactividad	
No hay trabajo	-
Se cansó de buscar	2,3
Por su edad	-
Falta de experiencia	-
Sus estudios no lo permiten	51,2
Falta de documentos	9,3
Las tareas del hogar se lo impidieron	25,6
Problema de salud	4,7
Otro 1/	7,0
Total	100,0
Beneficiarios	65
Trabajo como dependiente, además del negocio	
Si	67,3
No	32,7
Total	100,0
Beneficiarios	74
Ocupación principal	
El trabajo en el negocio	12,1
El trabajo dependiente	87,9
Total	100,0
Beneficiarios	50

1/ Se refiere a servicio militar voluntario y apoyo en campaña política.

Fuente: Ficha 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

Los resultados del EEF muestran además, que el 67,4% de los beneficiarios realizaba algún trabajo, y se encontró que esto representa un aumento de 3,8 puntos porcentuales en

relación a los resultados del ELB; por otro lado el 32,6% de los encuestados no trabaja con lo que se observa una disminución de 3,8 puntos porcentuales respecto de los resultados obtenidos en el ELB.

CUADRO 4.3 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN CONDICIÓN DE ACTIVIDAD ACTUAL, A FEBRERO DE 2016. (Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Realiza algún trabajo			
Trabaja	63,6	67,4	3,8
No trabaja	36,4	32,6	-3,8
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-13-32, 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

Para los beneficiarios con ocupación dependiente, el promedio de horas trabajadas por semana es 45,4 horas.

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

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Varianza
Horas trabajadas por semana	45,4	48,0	106,6
Beneficiarios	105		

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

Según los datos de la población beneficiaria con ocupación dependiente, el 31,9% y el 27,5% contaban con seguro de salud, mediante ESSALUD y SIS, respectivamente, es decir el 59,4% del total de los encuestados; de esta cifra el 41,5% de seguros fue entregado por sus empleadores. Únicamente el 28,9% de los beneficiarios cuenta con acceso a un sistema de pensiones, AFP (18,8%) y ONP (10,1%).

Para la misma población de beneficiarios, según el tipo de contrato, se observa que un importante 47,8% no tienen ningún tipo de contrato, el 21,7% tienen la modalidad a plazo fijo, 14,5% para Locación de servicios, SNP, el 10,1% como Prácticas pre profesionales, el 4,3% indicó Contrato indefinido, permanente y finalmente el 1,4% de los encuestados respondió Contrato CAS. En empresas con menos de 10 personas laborando se ubicó el 63,8%, el

13,0% en empresas de 11 a 20 personas, el 11,6% en empresas de 51 a 100 personas, el 8,7% en empresas de 21 a 50 personas y el 1,4% en empresas de 101 a 500 trabajadores, al igual que para la categoría “Sólo yo”.

CUADRO 4.5 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON OCUPACIÓN DEPENDIENTE, SEGÚN INDICADORES DE RÉGIMEN LABORAL, PENSIONES Y SALUD, A FEBRERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicador	Resultado
¿Tiene seguro de salud?	
Si, ESSALUD	31,9
Sí, SIS	27,5
Sí, Seguro privado	-
No	40,6
Total	100,0
Beneficiarios	105
¿Este seguro de salud ha sido entregado por tu empleador?	
Sí	41,5
No	58,5
Total	100,0
Beneficiarios	62
Acceso a sistema de pensiones	
AFP	18,8
ONP	10,1
Otro	-
Ninguno	71,0
Total	100,0
Beneficiarios	105
Tipo de contrato	
Contrato indefinido, permanente	4,3
Contrato a plazo fijo	21,7
Estuvo en período de prueba	-
Convenio de Formación Laboral Juvenil	-
Prácticas pre profesionales	10,1
Contrato de aprendizaje	-
Locación de servicios, SNP	14,5
Otro 1/	1,4
No sabe	-
Sin contrato	47,8
Total	100,0
Beneficiarios	105
Cuántas personas trabajan	
Solo yo	1,4
Menos de 10 personas	63,8
De 11 a 20 personas	13,0
De 21 a 50 personas	8,7
De 51 a 100 personas	11,6
De 101 a 500 personas	1,4
Más de 500 personas	-
Total	100,0
Beneficiarios	105

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 giro del negocio, rangos de años de antigüedad, propiedad e indicadores de gestión y organización del negocio

Para la población beneficiaria con negocio, los negocios se dedicaban mayormente a las siguientes actividades: Comercio y Restaurantes y Hoteles; en ambos casos, el 35,0 % de los negocios pertenecía a estos rubros, con una disminución de 15,0 p.p. respecto del ELB, para Comercio y un aumento de 10,0 p.p para los Restaurantes y Hoteles. Un 15,0% para Servicios prestados a empresa, con un aumento de 6,7 p.p. Agricultura y Ganadería, al igual que Industria registran el 5,0% de los negocios; y se observa una disminución de 8,3 p.p respecto del ELB para negocios de Servicios sociales, comunales y de recreación.

En lo referente a la propiedad de los negocios, el 60,0% de los encuestados manifestó ser el único dueño y el 70,0% que tenía socios familiares como copropietarios. Los propietarios de negocios manifestaron como una de sus varias razones el querer ser independiente (70,0%), así como, el querer controlar su tiempo (60,0%), no haber encontrado trabajo asalariado (40,0%), el obtener mayores ingresos que como trabajador independiente (30,0%) y en menor medida por tradición familiar (10,0%).

En lo referido al registro formal de los negocios (RRPP y/o SUNAT), 70,0% de los mismos está declarado como persona natural con negocio propio y Registro Único Simplificado (R.U.S.), el 20,0% señala no contar con registro alguno y el 10,0% indica ser persona natural con negocio propio y Régimen Especial de Impuestos a la Renta (R.E.I.R.).

Son múltiples las razones que indican los beneficiarios con negocio para formar sus negocios en los giros elegidos, de las que resaltan como principales las siguientes: que se trata de un giro rentable con el 70,0% de los beneficiarios, sin variación respecto del ELB y que es un giro fácil de manejar con el 55,0%, nuevamente sin variación. Otras razones con menor peso porcentual fueron las siguientes: el 25,0% porque los beneficiarios o uno de sus socios habían tenido un negocio en ese giro, en el que hay un aumento de 15 p.p. en comparación con lo visto en ELB; el 20,0% porque es un giro con demanda actual y/o potencial con un incremento de 20,0 p.p.; el 5,0% para tres alternativas: porque los beneficiarios o uno de sus socios habían trabajado como dependientes en ese giro (con una disminución de 5,0 p.p), porque en la zona no había muchos competidores (menor en 5,0 p.p.) y por tradición familiar (mayor en 5,0 p.p.).

Finalmente, con relación a la ubicación de sus negocios, la distribución de porcentajes es la siguiente: el 30,0% tenía su taller o local comercial dentro de la vivienda menor en 3,3 p.p. respecto del ELB, el 25,0% en un local diferente a la vivienda, mayor en 16,7 p.p.; el 20,0% en la vía pública, sin puesto fijo, menor en 21,7 p.p.; el 15,0% en la vía pública, con puesto fijo, menor en 1,7 p.p.; el 5,0% poseía un puesto fijo improvisado en mercado de abastos, aumentando en su totalidad el porcentaje respecto del ELB, con 5,0 p.p., al igual que en el domicilio de los clientes con el mismo porcentaje y aumento en puntos porcentuales.

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

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Giro del negocio			
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	-	5,0	5,0
Pesca	-	-	-
Minería	-	-	-
Industria	-	5,0	5,0
Electricidad, gas y agua	-	-	-
Construcción	-	-	-
Comercio	50,0	35,0	-15,0
Restaurantes y hoteles	25,0	35,0	10,0
Transportes y comunicaciones	8,3	5,0	-3,3
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles	-	-	-
Servicio prestados a empresas	8,3	15,0	6,7
Enseñanza	-	-	-
Servicios sociales, comunales y de recreación	8,3	-	-8,3
Hogares	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	18	30	
Propiedad del negocio			
Sí, Soy el único dueño		30,0	
Tengo socios familiares		70,0	
Tengo socios que no son familiares		-	
Total		100,0	
Beneficiarios		15	
Razones para formar el negocio			
No encontró trabajo asalariado		40,0	
Obtiene mayores ingresos como trabajador independiente		30,0	
Por tradición familiar		10,0	
Quiere ser independiente		70,0	
Controlo mi tiempo		60,0	
Otro		-	
Total		100,0	
Beneficiarios		15	
El negocio/taller/empresa está registrado			
Persona natural con negocio propio con R.U.C.		-	
Persona Natural con negocio propio y R.U.S.		70,0	
Persona Natural con negocio propio y R.E.I.R.		10,0	
Persona Jurídica como E.I.R.L.		-	
Ninguno		20,0	
Total		100,0	
Beneficiarios		15	
Razones para formar la empresa en ese giro del negocio 1/			
Yo o uno de mis socios habíamos tenido un negocio en ese giro	10,0	25,0	15,0
Yo o uno de mis socios habíamos trabajado como dependiente en ese giro	10,0	5,0	-5,0
Es un giro que requiere poca inversión	10,0	10,0	0,0
En la zona no había muchos competidores	10,0	5,0	-5,0
Es un giro con demanda (actual y/o potencial)	-	20,0	20,0
Es un giro fácil de manejar	50,0	55,0	5,0
Es un giro rentable	70,0	70,0	0,0

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

Indicador	ELB	EEF	Variación
	(a)	(b)	(b-a)
Por tradición familiar	-	5,0	5,0
Por recomendación del proyecto	-	-	-
Otro	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	15	30	
Ubicación del negocio			
Taller o local comercial dentro de la vivienda	33,3	30,0	-3,3
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	8,3	25,0	16,7
En la vía pública, sin puesto fijo	41,7	20,0	-21,7
En la vía pública, puesto fijo	16,7	15,0	-1,7
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	-	5,0	5,0
En el domicilio de los clientes	-	5,0	5,0
Otro	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	18	30	

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 la variable Razones para formar la empresa en ese giro del negocio, es de opción múltiple.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-32, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

La población beneficiaria en lo referido a la creación del negocio antes del proyecto, se distribuye en igual medida en 50,0% para los beneficiarios cuyo negocio era el mismo que tenían y de los que lo crearon después de haber empezado el proyecto.

CUADRO 4.7 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO, SEGÚN NEGOCIO ACTUAL, A FEBRERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicador	Resultado
¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto?	
Si	50,0
Antes del proyecto no tenía negocio/taller/ empresa	50,0
No	-
Total	100,0
Beneficiarios	30

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

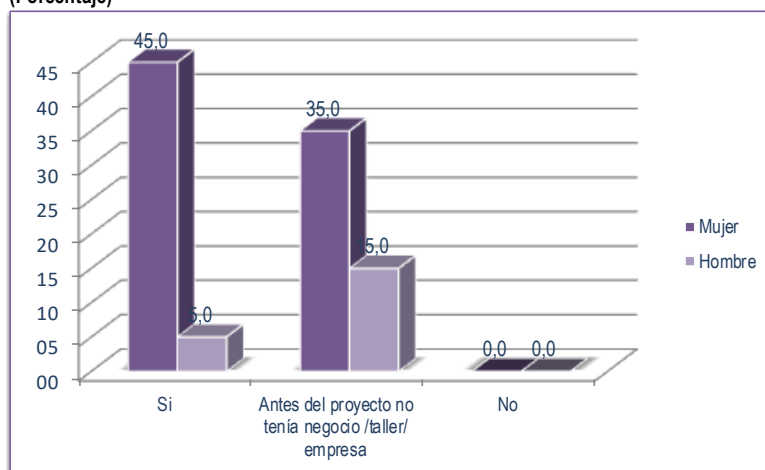
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Según sexo se observa por los datos obtenidos en el EEF, que el 50,0% de beneficiarios con negocio ya lo habían constituido antes del proyecto, de los cuales todos se mantenían en el

mismo negocio; de estos el 45,0% eran mujeres y el 5,0% hombres; El 50,0% de beneficiarios con negocio lo emprendieron en fecha posterior al inicio del proyecto, de los que 35,0% eran mujeres y 15,0% hombres.

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

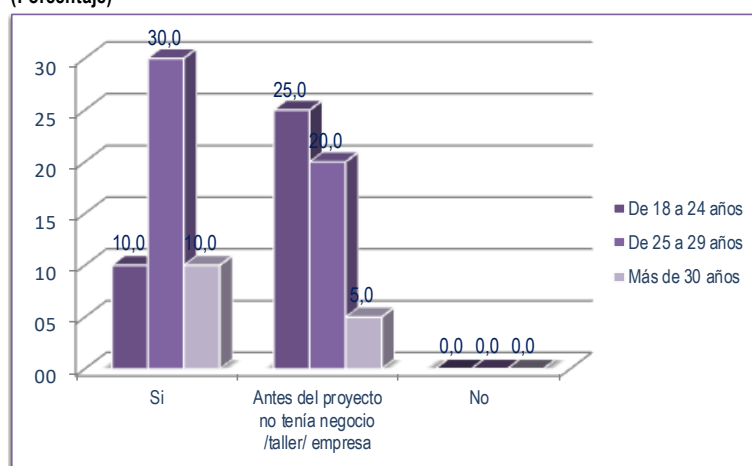


Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El 50,0% de beneficiarios que se mantenían en el mismo negocio, muestran la siguiente distribución de porcentajes para los rangos de edades: el 10,0% se encontraba entre los 18 y 24 años de edad; el 30,0% entre los 25 y 29 años; y el 10,0% igualmente tenían 30 o más años de edad. Del 50,0% de beneficiarios que no tuvieron negocio antes del proyecto, el 25,0% tenía entre los 18 y 24 años; el 20,0% entre los 25 y 29 años; y el 5,0% tenían 30 o más años de edad.

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



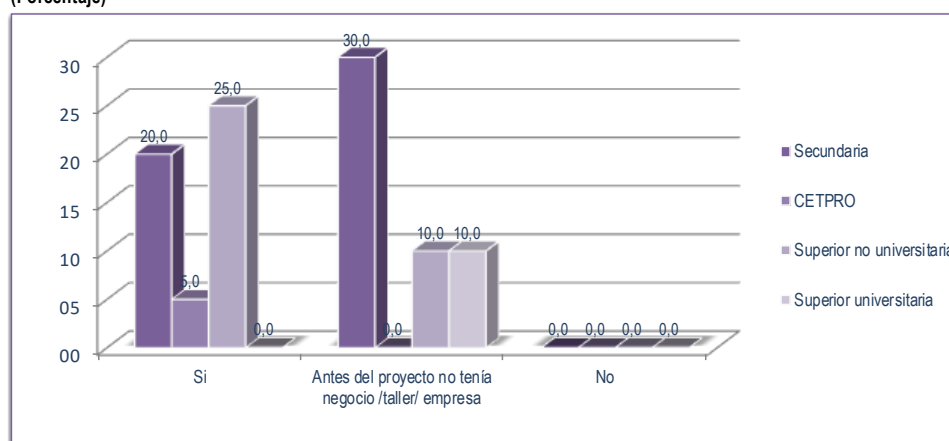
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Del 50,0% de beneficiarios que se mantenían en el mismo negocio, el 20,0% realizó sus estudios en un nivel secundario, el 5,0% lo hizo en un CETPRO, y el 25,0% como superior no universitaria. Del 50,0% de beneficiarios que no tuvieron negocio antes del proyecto, el 30,0% alcanzó la secundaria y en igual porcentaje, 10,0%, alcanzaron la superior no universitaria y la superior universitaria.

GRÁFICO 4.3 REGIÓN MOQUEGUA: 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, diciembre 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 obtenidos, de los que poseen negocios, el 50,0% tiene una antigüedad mayor a los 24 meses, disminuyendo en 8,3 p.p. respecto al ELB; para el 25,0% su antigüedad es de 7 a 12 meses, mayor en 25,0 p.p. que en el ELB; en igual porcentaje que en el caso anterior, se encuentran los negocios con antigüedad de hasta 6 meses, mayor en 16,7%. No se presentan beneficiarios con negocios entre 13 a 24 meses de antigüedad, por lo que se aprecia una disminución de 33,3 p.p. en ese rango respecto del ELB.

CUADRO 4.8 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN RANGO DE MESES DE ANTIGÜEDAD, A FEBRERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Meses de antigüedad del negocio (Promedio)	34,2 (21,3)	28,5 (26,6)	-5,7
Rango de meses de antigüedad del negocio			
Hasta 6 meses	8,3	25,0	16,7
De 7 a 12 meses	-	25,0	25,0
De 13 a 24 meses	33,3	-	-33,3
Mayor de 24 meses	58,3	50,0	-8,3
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	18	30	

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-32, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

De la población beneficiaria que ya contaba con negocio y según los resultados del EEF, el 95% de los encuestados contaba con registro de ventas informal, con incremento de 11,7 p.p. con relación a los resultados del ELB., el 85,0% lo hacía con el registro de compras informal, lo que significó un incremento de 85,0 p.p. respecto de los resultados mencionados; el 80,0% contaba con registro en el RUC, mayor en 71,7 p.p.; el 70,0% con Licencia de funcionamiento, mayor en 61,7 p.p.

Asimismo, el 20,0% realizó su declaración anual ante la SUNAT, con 20,0 p.p. de incremento con relación al ELB; el 10,0% contaba con cuenta bancaria, frente a ningún beneficiario que en el ELB no tenía, siendo los mismos valores los que se presentan para quienes cuentan con página web. El 5,0% contaba con minuta de constitución, al igual que los que indicaron (también con el 5,0%) que realizaron su inscripción en SUNARP, que poseían libros contables y/o que contaban con cuenta de correo electrónico, en los cuatro últimos casos, el incremento fue de 5,0 p.p, ya que en el ELB los porcentajes de referencia fueron de 0,0%.

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

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Constitución del negocio			
RUC	8,3	80,0	71,7
Minuta de Constitución	-	5,0	5,0
Inscripción en SUNARP	-	5,0	5,0
Libros contables	-	5,0	5,0
Planilla de personal	-	-	-
Licencia de funcionamiento	8,3	70,0	61,7
Declaración Anual ante SUNAT	-	20,0	20,0
Inscripción en REMYPE	-	-	-
Cuenta bancaria	-	10,0	10,0
Cuenta de correo electrónico	-	5,0	5,0
Página web	-	10,0	10,0
Registro de ventas informal	83,3	95,0	11,7
Registro de compras informal	-	85,0	85,0
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	18	30	

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.
EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-32, abril 2015.
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Indicaron los beneficiarios que en sus negocios, el 45,0% emitía facturas o boletas sólo cuando el cliente lo pedía, el 35,0% siempre lo hacía y en menor medida se tiene el 20,0% que nunca emitía este tipo de comprobantes.

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

Indicadores	Resultado
Emisión de facturas o boletas	
Sí, siempre	35,0
Sólo cuando el cliente lo pedía	45,0
Nunca	20,0
Total	100,0
Beneficiarios	30

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

Quienes llevan un registro de compras de sus proveedores representan el 85,0% de los beneficiarios propietarios de negocios (26), de los cuales, el 82,4% indica que no es un registro formal sino más bien un cuaderno de apuntes o similares, aun cuando realiza dicho registro siempre (21); y el 17,6% que siendo el mismo tipo de registro lo realiza de vez en cuando (5).

Para el 70,6% (18) de los que cuentan con registro de compras, su utilidad se basa en saber cuánto gastó en el negocio; para el 29,4% (8) es saber la ganancia obtenida en el mismo.

Con relación a sus proveedores, los beneficiarios con negocio toman en cuenta los siguientes criterios para elegirlos: el 50,0% que los productos ofrecidos sean de calidad; el 25,0% que cuenten con el producto cuando lo solicitan; el 15,0% que le ofrezcan cancelar el producto después y el 10,0% que ofrezcan descuentos.

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

Indicadores	Resultado
¿Tu negocio lleva un registro de las compras a tus proveedores?	
Si	85,0
No	15,0
Total	100,0
Beneficiarios	30
Formalidad y frecuencia del registro de compras	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	17,6
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	82,4
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando	-
Total	100,0
Beneficiarios	26
Utilidad del registro de compras	
Para saber cuánto gasto en el negocio	70,6
Para saber la ganancia de mi negocio	29,4
No lo uso para nada	-
Otro	-

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

Indicadores	Resultado
Total	100,0
Beneficiarios	26
¿Qué tomas en cuenta para elegir a tus proveedores?	
Que sean mis amigos	-
Que me ofrezcan un producto de calidad	50,0
Que me ofrezcan descuentos	10,0
Que me ofrezcan cancelar el producto después	15,0
Que tengan el producto cuando lo solicito	25,0
Que estén ubicados cerca de mi negocio	-
Que sean recomendados por un amigo / familiar	-
Otra	-
Total	100,0
Beneficiarios	30

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

En la población beneficiaria con negocio, se observa que en su mayoría (95,0%), cuentan con un tipo de registro de ventas, este es: un registro informal realizado siempre (94,7%) y un registro en un libro formal que se realiza siempre (5,3%). El 5,0% no cuenta con registro de ventas. Estos registros se utilizan principalmente para saber los valores de ingresos en sus negocios (73,7%) y el 26,3% lo lleva para conocer la ganancia obtenida.

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

Indicadores	Resultado
¿Tu negocio lleva un registro de ventas realizadas en tu negocio?	
Si	95,0
No	5,0
Total	100,0
Beneficiarios	30
Formalidad y frecuencia del registro de ventas	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	5,3
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	-
Es un registro informal y lo realizo siempre	94,7
Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando	-
Total	100,0
Beneficiarios	29
Utilidad del registro de ventas	
Para saber cuánto ingresa a mi negocio	73,7
Para saber la ganancia de mi negocio	26,3
No lo uso para nada	-
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	29

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

Según los resultados del EEF el 50,0% de la producción, venta o servicio de los negocios, lo realiza sólo el beneficiario; el 25,0% con la participación de sus socios; el 20,0% con intervención de sus trabajadores y el 5,0% se realiza por los trabajadores.

Acercas de quién o quiénes controlan los gastos de los negocios, el 90,0% lo realizan sólo los beneficiarios y, en menor medida, el 10,0% los beneficiarios con sus socios.

La decisión de la compra de equipos la toma sólo el beneficiario en un 90,0% de los casos y el beneficiario con los socios en un 10,0% de los negocios.

Sobre la negociación con los proveedores, deciden hacerla únicamente los beneficiarios, el 70,0%; y el beneficiario con sus socios el restante 30,0%.

Al momento de determinar el precio de venta de los productos o servicios de los negocios de los beneficiarios, el 90,0% indica que ellos solos lo hacen, frente a un 10,0% que cuenta con la ayuda y participación de sus socios para hacerlo.

El 65,0% de los beneficiarios determinan solos la ganancia de los productos o servicios de sus negocios, el 35,0% cuenta con intervención de sus socios para tomar esas decisiones.

En el 85,0% de los casos, son sólo los beneficiarios los encargados de conseguir los clientes y en un 15,0% los beneficiarios reciben ayuda de sus socios.

CUADRO 4.13 REGIÓN MOQUEGUA: 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?	50,0	25,0	-	5,0	20,0	-	-	100,0
¿Quién controla los gastos de la empresa?	90,0	10,0	-	-	-	-	-	100,0
¿Quién decide la compra de equipos?	90,0	10,0	-	-	-	-	-	100,0
¿Quién negocia con los proveedores?	70,0	30,0	-	-	-	-	-	100,0
¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?	90,0	10,0	-	-	-	-	-	100,0
¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?	65,0	35,0	-	-	-	-	-	100,0
¿Quién consigue los clientes?	85,0	15,0	-	-	-	-	-	100,0

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

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

Se presentan varias alternativas para determinar el precio de los productos ofrecidos por los beneficiarios. Así, el 45,0% aplicaron lo aprendido en las capacitaciones brindadas por el proyecto; el 35,0% le agrega un porcentaje de ganancia al costo del producto y el 20,0% averigua el precio en otros negocios cercanos.

Un importante 60,0% de los beneficiarios toma medidas para conseguir nuevos clientes, de los cuales: el 58,3% reparte volantes; 25,0% realiza promociones; y en igual porcentaje de 8,3% difunden sus productos por internet y asisten a ferias.

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

Indicadores	Resultado
Actualmente ¿cómo determina el precio de sus productos?	
Averiguo el precio en otros negocios cercanos	20,0
Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto	35,0
Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindadas por el proyecto	45,0
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	30
¿Haces algo para conseguir nuevos clientes?	
Si	60,0
No	40,0
Total	100,0
Beneficiarios	30
¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?	
Reparto volantes	58,3
Realizo promociones	25,0
Difundo mis productos por el internet	8,3
Asisto a ferias	8,3
Hago visitas puerta a puerta	-
Otra	-
Total	100,0
Beneficiarios	18

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El promedio de las ventas anuales de los negocios de los beneficiarios fue de S/. 23 318,30 según los resultados del EEF y de S/. 28 907,80 según el ELB, por lo que se habría dado un decremento de S/. 5 589,40 en este promedio; los promedios mensuales fueron de S/. 1 943,20 (EEF) y de 2 409,00 (ELB) con una variación negativa de S/. 465,80 entre ambos estudios.

Las ganancias anuales en promedio fueron de S/. 12 286,00 (EEF) y de S/. 11 440,90 (ELB), con un aumento de S/. 845,10 entre ambos periodos; y los promedios mensuales

fueron de S/. 1 023,80 (EEF) y de S/. 953,40 (ELB), igualmente con un aumento ahora equivalente a S/. 70,40.

CUADRO 4.15 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PROMEDIO DE VENTAS Y GANANCIAS ANUALES Y MENSUALES, A FEBRERO DE 2016.

Indicador	ELB		EEF		Variación (b-a)
	(a)		(b)		
Promedio de ventas anuales (S/./año)	28907,8	(21699,7)	23318,3	(14924,0)	-5589,4
Promedio de ventas mensuales (S/./mes)	2409,0	(1808,3)	1943,2	(1243,7)	-465,8
Promedio de ganancias anuales (S/./año)	11440,9	(8212,5)	12286,0	(7622,5)	845,1
Promedio de ganancias mensuales (S/./mes)	953,4	(684,4)	1023,8	(635,2)	70,4

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-32, 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 promedio de trabajadores por negocio

Según los resultados obtenidos, el promedio de ventas anuales de los negocios emprendidos por los beneficiarios fue de S/. 23 318,30; y el promedio de las ganancias anuales tiene un valor de S/. 12 286,00. En el caso de los trabajadores la media resultante es de 1,5.

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

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Desviación
Venta anual (S/./año)	23318,3	20633,3	(14924,0)
Ganancia anual (S/./año)	12286,0	11975,0	(7622,5)
Total de Trabajadores	1,5	1,0	(0,7)

Fuente: Ficha 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 venta anual por trabajador

El promedio de venta anual por trabajador, de conformidad con la data del cuadro siguiente, es de S/. 14 319,70.

CUADRO 4.17 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PROMEDIO DE VENTA ANUAL POR TRABAJADOR, A FEBRERO DE 2016.

Indicadores	Resultado
Venta anual por trabajador (promedio)	14319,7 (8089,2)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.21 Población beneficiaria con negocio, según estabilidad laboral y parentesco de los trabajadores con los dueños del negocio

El promedio de trabajadores por negocio fue de 1,5 de los que según su estabilidad laboral 1,0 tenían carácter permanente y 0,5 carácter eventual; y según el nivel de parentesco con los propietarios de los negocios 0,5 eran familiares remunerados; 0,9 eran trabajadores no familiares y 0,2 TFNR

CUADRO 4.18 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PROMEDIO DE TRABAJADORES POR NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016.

Indicadores	Resultado	
Trabajadores por Negocio (Promedio)	1,5	(0,7)
Permanentes	1,0	(0,4)
Eventuales	0,5	(0,5)
Familiares remunerados	0,5	(0,5)
TFNR	0,2	(0,4)
No Familiares	0,9	(0,5)
Beneficiarios	17	

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El estudio muestra los siguientes promedios según las horas de atención: de lunes a viernes los negocios de los beneficiarios atendían un promedio de 36 horas, es decir, 7,2 horas por día. Los días sábado atendían un promedio de 7,3 horas y los días domingo dedicaban un menor tiempo de atención a los clientes con un promedio de 6,4 horas.

CUADRO 4.19 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN HORAS AL DÍA DE ATENCIÓN A LOS CLIENTES, A FEBRERO DE 2016.

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Desviación
Horas promedio al día de atención a los clientes			
Lunes a Viernes	36,0	40,0	(12,6)
Sábado	7,3	8,0	(2,5)
Domingo	6,4	5,0	(2,5)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.23 Población beneficiaria con negocio, según fuentes de financiamiento

Existen diversas fuentes de financiamiento para los negocios de los beneficiarios siendo la principal, los recursos propios, con un 95,0% mayor en 11,7 p.p. comparando estos valores con los obtenidos en el ELB. Se utilizaron además otras fuentes de financiamiento como sigue: el 50,0% provenientes de recursos de familiares y amigos (33,3 p.p. mayor que en el ELB); el 40,0% de Otro (Capital Semilla), considerado como fuente de financiamiento por los beneficiarios únicamente en el periodo del EEF; el 15,0% por préstamos de Bancos (menor en 10,0 p.p.) y el 10,0% igualmente préstamos pero de Cajas Municipales o Rurales (mayor en 1,7 p.p.).

**CUADRO 4.20 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO, A FEBRERO DE 2016.
(Porcentaje)**

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Fuentes de financiamiento 1/			
Recursos propios	83,3	95,0	11,7
Recursos de familiares/amigos	16,7	50,0	33,3
Préstamo de proveedores	-	-	-
Préstamo de clientes	-	-	-
Préstamo de Bancos	25,0	15,0	-10,0
Préstamo de Cajas Munic./Rurales	8,3	10,0	1,7
Préstamo de ONG	-	-	-
Otro 2/	-	40,0	40,0
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	18	30	

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

2/ Se refiere a capital semilla.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-32, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Los principales clientes de los beneficiarios con negocio, fueron (como se puede apreciar en el cuadro) los consumidores individuales, para el 95,0% de beneficiarios, menor en 5,0 p.p. comparado con el ELB; para el 25,0% de beneficiarios lo fueron sus familiares, amigos o vecinos, menor en 16,7 p.p. respecto del ELB; para el 10,0% los ambulantes fueron sus principales clientes, mayor en 1,7 p.p.; en tanto que empresas de más de 10 trabajadores si fueron principales clientes para el 5,0% de los beneficiarios, no así para los resultados del ELB.

Los principales clientes de los beneficiarios procedían de manera similar de los mismos distritos donde estaban ubicados los negocios (45,0%) y de otros distritos de la misma provincia (45,0%), mayor en 11,7 y menor 13,3 p.p., respectivamente, comparado con los resultados del ELB; el 10,0 de los clientes procedía de la misma región donde estaba ubicado el negocio, mayor en 1,7 p.p. y el 5,0% de otras regiones, con una disminución de 3,3 p.p. en referencia al ELB.

Los motivos para ubicar a sus negocios en sus actuales lugares fueron diversos, por lo que se tiene la siguiente distribución de porcentajes: el 50,0% lo decidió porque es una zona muy céntrica y comercial; el 40,0% (decremento de 10,0 p.p. respecto del ELB) vivían allí o estaba muy cerca de sus casas; el 10,0% porque los clientes están cerca, resultado del EEF menor en 6,7 p.p. que en el ELB.

CUADRO 4.21 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE PRINCIPALES CLIENTES, PROCEDENCIA DE LOS MISMOS Y MOTIVOS DE UBICACIÓN DEL NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Principales clientes			
Ambulantes	8,3	10,0	1,7
Mayoristas	-	-	-
Consumidores individuales	100,0	95,0	-5,0
Empresas de menos de 10 trabajadores	-	-	-
Empresas de más de 10 trabajadores	-	5,0	5,0
Estado	-	-	-
Agente/empresa exportadora	-	-	-
Familiares/amigos/vecinos	41,7	25,0	-16,7
Otro	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	18	30	
Procedencia de principales clientes			
Distrito donde está ubicado el negocio	33,3	45,0	11,7
Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior)	58,3	45,0	-13,3
Región donde está ubicado el negocio	8,3	10,0	1,7
En otras regiones	8,3	5,0	-3,3
En el extranjero	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	18	30	
Motivos de ubicación			
Vivo aquí/está muy cerca de mi casa	50,0	40,0	-10,0
Es una zona muy céntrica y comercial	50,0	50,0	0,0
Los proveedores están cerca	-	-	-
Los clientes están cerca	16,7	10,0	-6,7
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	-	-	-
Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros)	-	-	-
Otros	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	18	30	

Nota: La información para los 3 indicadores del cuadro, es de opción múltiple.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-32, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

De los beneficiarios con negocio, sólo el 2,5% de ellos encontraron otras empresas dedicadas al mismo giro del negocio en las mismas zonas donde estaban ubicados.

CUADRO 4.22 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN NÚMERO DE EMPRESAS DEDICADAS AL MISMO GIRO DEL NEGOCIO, A FEBRERO DE 2016.

Indicadores	Resultado
Empresas dedicadas al mismo giro	2,5 (3,0)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.26 Población beneficiaria con negocio, según pertenencia a alguna organización empresarial

Según los resultados del EEF, el 30,0% de los beneficiarios pertenecía a alguna organización o gremio, lo que resultaba mayor en 21,7 p.p. que en el ELB. Al observar las ventajas que esa pertenencia les proporcionaba, indicaron que el 83,3% encontró acceso a información sobre nuevos proveedores; el 66,7% acceso a información sobre nuevos clientes y el 16,7% en mejorar la producción, en ninguno de los casos anteriores se muestran valores de referencia respecto del ELB, a diferencia de la ventaja de capacitación sobre técnicas de producción, que en el ELB fue del 100,0% de los casos y en el EEF no fue mencionada por ninguno de los beneficiarios.

CUADRO 4.23 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PERTENENCIA A ALGUNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL, A FEBRERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Pertenencia a Organización/Asociación/ Gremio			
Si	8,3	30,0	21,7
No	91,7	70,0	-21,7
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	18	30	
Ventajas de pertenencia a Organización/Asociación/Gremio 1/			
Acceder a información sobre nuevos clientes	-	66,7	66,7
Acceder a información sobre nuevos proveedores	-	83,3	83,3
Acceder a información sobre técnicas de producción	-	-	-
Capacitación en mercado	-	-	-
Capacitación sobre técnicas de producción	100,0	-	-100,0
Mejorar la producción	-	16,7	16,7
Mejorar la calidad de mi producto	-	-	-
Red de contactos	-	-	-
Otro	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	2	9	

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

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016,
EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-32, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.27 Población beneficiaria con negocio, según su culminación de la capacitación y razones de no culminación

En cuanto a la culminación de la capacitación, el 93,9% de los beneficiarios lo hizo; por otro lado, sólo el 6,1% no la culminaron (12), para lo que expusieron los siguientes motivos: sus estudios se los impidieron (25,0%), no les gustó la capacitación (25,0%); los horarios de la capacitación no les convenían (25,0%); se los impidió su trabajo (12,5%) y en igual porcentaje (12,5%) por problemas familiares y/o de salud fueron motivos que impidieron que continúen, en ningún caso el motivo fue por lejanía del lugar de capacitación.

CUADRO 4.24 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN CULMINACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y RAZONES DE NO CULMINACIÓN, A FEBRERO DE 2016.

(Porcentaje)	
Indicador	Resultado
Beneficiarios que culminaron la capacitación	
Sí, culminé	93,9
No culminé	6,1
No participé en la capacitación	-
Total	100,0
Beneficiarios	200
Motivos de no culminación de la capacitación	
Mis estudios me lo impidieron	25,0
Mi trabajo me lo impidió	12,5
No me gustó la capacitación	25,0
Los horarios de la capacitación no me convenían	25,0
El lugar de capacitación quedaba lejos	-
Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe	12,5
Total	100,0
Beneficiarios	12

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.28 Población beneficiaria con negocio, según indicadores del nivel de satisfacción sobre la capacitación e información recibida del proyecto

Los resultados de la EEF respecto a los niveles de satisfacción sobre la capacitación e información recibida del proyecto por parte de los beneficiarios, presentan lo siguiente:

Estuvieron totalmente de acuerdo con que el proyecto les brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio, el 53,2% de los participantes y el 46,8% indicaron estar parcialmente de acuerdo con esta premisa. Sobre si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio, el 33,9% indicó estar totalmente de acuerdo, 60,5% estar parcialmente de acuerdo, el 3,2% en desacuerdo y el 2,4% totalmente en desacuerdo.

Acercas de si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio, el 37,9% opinó estar totalmente de acuerdo, el 54,0% parcialmente de acuerdo, en tanto que el 5,6 y el 2,4% manifestaron estar en desacuerdo y totalmente en desacuerdo.

A la pregunta de si el proyecto les brindó información sobre cómo buscar financiamiento las respuestas fueron como sigue: el 37,9% opinó estar totalmente de acuerdo, el 50,8% parcialmente de acuerdo, el 8,1% en desacuerdo y el 3,2% totalmente en desacuerdo.

Con respecto a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a sus proveedores, el 38,7% declara estar totalmente de acuerdo, el 50,8% parcialmente de acuerdo, el 7,3% en desacuerdo y el 3,2% totalmente en desacuerdo.

En los relacionado a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio, el 42,7% opinó estar totalmente de acuerdo con haber recibido tal información, el 52,4% estuvo parcialmente de acuerdo con

esto, el 3,2% en desacuerdo y el 1,6% en total desacuerdo.

Otra de las interrogantes enunciadas fue la referida a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados, en este caso el 33,9% señaló su total acuerdo, el 56,5% estar parcialmente de acuerdo y el 9,7% mostró su desacuerdo.

En cuanto a si el proyecto les brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de sus negocios los beneficiarios indicaron: totalmente de acuerdo (46,8%), parcialmente de acuerdo (49,2%), en desacuerdo (3,2%) y en total desacuerdo (0,8%).

Si el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de sus negocios, los niveles de satisfacción quedan descritos de la siguiente forma: el 44,4% opinó estar totalmente de acuerdo, el 48,4% parcialmente de acuerdo y el 7,3% en desacuerdo.

Finalmente, si el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos, el 45,2% manifestó su total acuerdo y satisfacción, el 48,4% su acuerdo parcial, el 5,6% en desacuerdo y el 0,8% indicó estar totalmente en desacuerdo.

CUADRO 4.25 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES DEL NIVEL DE SATISFACCIÓN SOBRE LA CAPACITACIÓN E INFORMACIÓN RECIBIDA DEL PROYECTO, A FEBRERO DE 2016.**(Porcentaje)**

Indicador	Resultado			Totalmente en desacuerdo	Total
	Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	En desacuerdo		
Beneficiarios que culminaron la capacitación					
El proyecto me brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio	53,2	46,8	-	-	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio	33,9	60,5	3,2	2,4	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio	37,9	54,0	5,6	2,4	100,0
El proyecto me brindó información sobre cómo buscar financiamiento	37,9	50,8	8,1	3,2	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a mis proveedores	38,7	50,8	7,3	3,2	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio	42,7	52,4	3,2	1,6	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre como buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados	33,9	56,5	9,7	-	100,0
El proyecto me brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de mi negocio	46,8	49,2	3,2	0,8	100,0
El proyecto me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de mi negocio	44,4	48,4	7,3	-	100,0
El proyecto me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos	45,2	48,4	5,6	0,8	100,0

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.29 Población beneficiaria con negocio, según indicadores sobre elaboración e implementación del plan de negocios

El 88,6% 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; en cambio, el 11,4% opinó lo contrario.

De la totalidad de participantes, el 76,5% elaboró su plan de negocios hasta su culminación; el 9,8% lo elaboró pero sin culminarlo y el 13,6% no elaboró su plan. Del 86,3% que elaboraron su plan culminándolo o no (173), el 89,5% (155) lo hicieron para crear un negocio y el 10,5% (18) restante para fortalecer el negocio que ya tenían.

De otra parte, del total de beneficiarios, el 82,6% participó en el concurso de capital semilla de los que el 42,9% (73) lo obtuvieron e invirtieron totalmente en la implementación de sus negocios.

Por otro lado, del total de participantes el 24,2% implementó sus negocios (48), el 22,0% incluso ya estaba operando (44) y el 53,8% (108) no lo implementó. De los que no implementaron sus negocios, el 95,8% (103) arguyó como razón el que no tenían recursos económicos para implementarlos; el 1,43% (1) porque requería más capacitación para llevarlo a efecto; y el 2,8% indicó que no le interesaba implementarlo.

De estos mismos beneficiarios que no implementaron sus negocios, el 71,4%% pensaba implementarlos en algún momento y el 28,6%% no pensaba hacerlo; sin embargo, de estos mismos beneficiarios (108) el 83,1% opinó que lo que tendría que pasar para que implementen sus planes de negocio sería el hecho de tener más recursos económicos, y el 16,9% tener más tiempo.

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

Indicadores	Resultado
¿Consideras que el contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio?	
Si	88,6
No	11,4
Total	100,0
Beneficiarios	200
¿Elaboraste un plan de negocios en el proyecto?	
Si, lo elaboré y lo terminé	76,5
Sí, lo elaboré pero no lo terminé	9,8
No elaboré el plan de negocios	13,6
Total	100,0
Beneficiarios	200
¿Tu plan de negocios fue para crear un negocio o para fortalecer el negocio que ya tienes?	
Fue para crear un negocio	89,5
Fue para fortalecer el negocio que ya tengo	10,5
Total	100,0
Beneficiarios	173

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

Indicadores	Resultado
Como parte del proyecto, ¿participaste en un concurso para obtener capital semilla?	
Si	82,6
No	17,4
Total	100,0
Beneficiarios	200
¿Obtuviste el capital semilla?	
Si	42,9
No	57,1
Total	100,0
Beneficiarios	170
¿Qué hiciste con el dinero del capital semilla?	
Lo invertí en el negocio	100,0
Lo gasté en otras actividades	-
Nada, lo tengo guardado	-
Otra	-
Total	100,0
Beneficiarios	73
¿Llegaste a implementar tu plan de negocios?	
Sí, estoy implementándolo	24,2
Si, ya estoy operando	22,0
No	53,8
Total	100,0
Beneficiarios	200
¿Por qué no llegaste a implementar tu plan de negocios?	
No tengo recursos económicos para implementarlo	95,8
Requiero más capacitación para implementarlo	1,4
No me interesa implementarlo	2,8
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	108
¿Piensas implementar tu plan de negocios en algún momento?	
Si	71,4
No	28,6
Total	100,0
Beneficiarios	106
¿Qué tendría que pasar para que implementes tu plan de negocios?	
Tener más recursos económicos	83,1
Tener más tiempo	16,9
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	108

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.30 Población beneficiaria con negocio, según temas que debieron ser profundizados en la capacitación

El 88,3% de beneficiarios no mencionó algún tema que debiera haber sido profundizado en la capacitación; y de los que sí lo hicieron, el 1,5% en cada caso, mencionó los siguientes temas: cómo llegar a más clientes, elaboración del presupuesto y marketing empresarial.

Por otro lado, el 0,8%, también en cada caso, mencionó los siguientes temas: cómo gestionar financiamiento, cómo llegar a ser empresarios, contabilidad empresarial, determinación de los costos, Excel empresarial, los procesos productivos del negocio, manipulación de alimentos, marketing empresarial y liderazgo y promoción y difusión del negocio.

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

Indicadores	Resultado
¿Qué temas crees que debieron ser profundizados/ desarrollados?	
Cómo gestionar financiamiento	0,8
Cómo llegar a más clientes	1,5
Cómo llegar a ser empresarios	0,8
Contabilidad empresarial	0,8
Determinación de los costos	0,8
Elaboración del presupuesto	1,5
Excel empresarial	0,8
Los procesos productivos del negocio	0,8
Manipulación de alimentos	0,8
Marketing empresarial	1,5
Marketing empresarial y liderazgo	0,8
Promoción y difusión del negocio	0,8
No mencionó algún tema	88,3
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

CUADRO 4.28 REGIÓN MOQUEGUA: CUADRO COMPARATIVO DE INDICADORES EX-ANTE Y EX-POST DEL PROYECTO

Objetivos	Indicadores	ELB	EEF
FIN			
Contribuir a la generación de empleo decente en los jóvenes de las provincias de Mariscal Nieto e Ilo			
PROPÓSITO			
Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de las provincias Mariscal Nieto e Ilo, para generar emprendimientos sostenibles			
COMPONENTES			
1. Los jóvenes de las provincias de Mariscal Nieto e Ilo cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial	180 beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria al 1er año de ejecución del proyecto	0 beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria	171 beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria
2. Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios	Al menos 40 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos se implementan al término del proyecto	0 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos se implementan al término del proyecto	42 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos se implementan al término del proyecto
3. 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 local al culminar el proyecto	0 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado comercial local	28 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado comercial local
6. Manejo de proyecto	03 informes de seguimiento (1 al 6to mes, 2 al año y 3 al año y medio)	0 informes de seguimiento remitidos a FE	3 informes de seguimiento remitidos a FE, uno por cada Entregable

Fuentes: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo - Estudio de Línea de Base Proyecto C-13-32, abril 2015.

FONDOEMPLEO - Supervisor Externa Sonia O. Pezo Bolívar - Informe de Cierre del Proyecto C-13-32, diciembre de 2015.

MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos - Plan Operativo Anual Proyecto C-13-32, febrero 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo

El indicador del Componente 1 alcanzó un porcentaje de ejecución de 95%, toda vez que la IE logró que 171 jóvenes de un total de 180 culminen el proceso de capacitación; a decir del Supervisor Externo de FE, los beneficiarios se encontraban acreditados en el SISFOH sin embargo un gran porcentaje de ellos estaba estudiando o trabajando durante el proceso de capacitación, lo que dificultó alcanzar la meta del proyecto.

En referencia al Componente 2, la IE logra una ejecución de 105% ya que realizaron el acompañamiento a 42 beneficiarios con igual número de planes de negocio (la meta de este componente era de 40 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos).

El indicador del Componente 3 alcanzó un porcentaje de ejecución de 88%, ya que 28 de 41 jóvenes que iniciaron emprendimientos se articularon al mercado -de acuerdo a lo señalado por el Supervisor Externo de FE- a través de las 2 ferias realizadas por la IE y con el apoyo de instituciones locales.

Finalmente, el Componente 6 Manejo del Proyecto logra una ejecución del 100%.

4.3 Análisis de la pertinencia, eficacia, eficiencia y sostenibilidad del proyecto

4.3.1 Pertinencia

Contexto socioeconómico de la propuesta:

- De acuerdo al Documento del proyecto, las actividades más importantes a nivel de las zonas de intervención y aunque no se precise el orden de importancia son: sector agrario, pecuario, pequero, manufactura y turismo. Dichos sectores y de acuerdo al mismo Documento *“constituyen los ejes de desarrollo económico más importantes del Departamento de Moquegua que permitirá promover iniciativas empresariales en jóvenes de 18 a 29 años de edad, a partir de un valor agregado que se pudiera generar en los productos y/o servicios como resultado del fortalecimiento de capacidades con la intervención del proyecto”*.

Asimismo, según el BCRP de acuerdo a la caracterización del Departamento de Moquegua, el VAB de Moquegua aporta el 1,9% al total nacional, y de acuerdo a su estructura el mayor porcentaje corresponde a la actividad manufacturera con el 43,7%; sigue la actividad minera con el 33,3%; luego la actividad de construcción con el 6,3% y otros servicios con 5,8%. En este contexto la propuesta del proyecto estuvo alineada principalmente al sector económico de manufactura donde se enmarcan los emprendimientos juveniles, no obstante, es importante señalar que si bien el Documento del proyecto no lo ha contemplado explícitamente en su diseño, gran parte de los emprendimientos de los beneficiarios han estado dentro del sector servicios con presencia de negocios relacionados a restaurantes; información recogida en la entrevista con la Jefa de proyecto.

Conforme a la entrevista realizada al Director Regional de la Producción, el mercado del trabajo está fuertemente basado en la minería, la pesca y los servicios conexos a estas, principalmente por la actividad de Southern Perú y la presencia del puerto de Ilo; de este

modo la Dirección de Producción, precisa, está comprometida con el apoyo a nuevas iniciativas de negocios en estos sectores, tal es el caso de la promoción de negocios en acuicultura que se viene dando en la provincia de Ilo.

- La identificación y establecimiento de sinergias con aliados y socios de la zona de intervención 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 las Municipalidades, conocedores de la realidad de la zona de intervención y particularmente de su población; para la capacitación, acompañamiento y asistencia técnica con los docentes de la ECAP UNA especializada en los cursos que desarrollaron.

Problemática laboral juvenil desde la perspectiva de la DRTPE:

A decir del representante de la DRTPE en relación a la problemática laboral, en la región se mantiene una amplia brecha entre la demanda laboral del mercado y la educación básica regular y superior tecnológica, esta es la principal causa de desempleo, dado que la mano de obra con la que se cuenta no cumple los requerimientos de las empresas asentadas en la zona. Es por ello que la DRTPE a través del Programa “Educación para el Empleo”, financiado por el gobierno canadiense, viene promoviendo el fortalecimiento de capacidades técnicas en el Instituto de Educación Superior Tecnológico Luis E. Valcárcel de Ilo y el Centro de Formación Agropecuaria de Moquegua, a modo de experiencia piloto que permita mejorar las capacidades de empleabilidad de los jóvenes moqueguanos.

Así mismo, se recoge de la entrevista con la DRTPE que ésta promueve el acceso a empleo de los jóvenes de la región a través del Centro Empleo, por ejemplo, en el caso de la apertura del Supermercado Plaza Vea se hicieron cargo de la intermediación para cubrir los puestos de trabajo requeridos por dicha empresa.

Estrategias de intervención del proyecto:

- El fin, el propósito y los componentes del proyecto están claramente definidos y establecidos en el marco lógico del mismo, y a partir de ellos, así como de los productos y actividades, la estrategia de intervención. El fin, el propósito y los resultados, son consistentes, existiendo igualmente una relación de consistencia entre los mismos, cuyo eje articulador es el desarrollo de capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes de las provincias de Mariscal Nieto e Ilo, para generar emprendimientos sostenibles.
- Por otro lado, los indicadores del marco lógico a nivel de componentes, productos y actividades, estuvieron bien definidos, puesto que cada uno de ellos explicitaba especificidad, confiabilidad, alcance; significativos y relevantes, verificables y reproducibles, lo que permite medir los resultados obtenidos por el proyecto en sus diferentes niveles.

Los riesgos y supuestos establecidos en el ML tuvieron en cuenta algunos aspectos del contexto en el cual se iba a desarrollar el proyecto, y fueron validados una vez ejecutado éste. Asimismo, la IE realizó un análisis de riesgo identificando los efectos de éstos y las acciones correspondientes de prevención y mitigación. En el cuadro siguiente se presentan estos elementos así como la evaluación realizada por la IEv.

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

Riesgo identificado	Efectos del riesgo identificado	Acciones de prevención y mitigación	Evaluación
Filtración y sub cobertura, beneficiando a jóvenes que no están en condición de pobreza para ser seleccionados por el programa o no se evidencia tal situación en el SISFHO estando en una situación de pobreza o vulnerabilidad	Beneficiarios que no cumplen con los requisitos del proyecto	Se realizará visitas domiciliarias al 100% de los potenciales beneficiarios con casos especiales que solicitan participar en el programa. Y visita domiciliarias a una muestra de 15% casos acreditados por el SISFOH. El costo de estas visitas está como parte de gastos administrativos de la gestión del proyecto	Si bien la IE ha recabado las fichas SISFHO en unos casos, y en otros ha completado declaraciones juradas, más del 50% de beneficiarios tienen nivel superior (egresados o se encuentran estudiando) así como también se encuentran trabajando
La población objetiva del proyecto, por su situación económica, no permitiría cubrir sus gastos de pasaje, para acudir a los centros de capacitación	Deserción de beneficiarios	El proyecto contempla brindar a los beneficiarios pasaje de ida y vuelta durante toda la etapa de capacitación, los costos de este rubro están incluidos en el costo de capacitación	Se otorgaron estipendios que significaron una motivación e impulso para la asistencia de los beneficiarios al proceso de capacitación
Entorno familiar o social genera temor e inseguridad de los jóvenes beneficiarios del curso de capacitación, a la implementación de sus emprendimientos económicos	Desmotivación e incertidumbre del beneficiario	Se exigirá a las ECAP utilizar de manera complementaria a la metodología de capacitación, dinámicas motivadora y de reforzamiento a la autoestima, presentar casos prácticos de experiencias exitosas de emprendedores y contar además con un psicólogo/a que oriente a los jóvenes y refuerce aspectos emocionales	Se entregó el capital semilla a 42 jóvenes, y sus familiares –en muchos casos- participan de la puesta en marcha de los emprendimientos
Población beneficiaria del proyecto, por su situación económica de pobreza, se ven con limitaciones de recursos para la implementación de sus negocios	Escaso número de jóvenes implementen su plan de negocio	El Programa tiene previsto otorgar capital semilla a los beneficiarios ganadores del Concurso “Jóvenes Emprendedores”. Vale decir a los 25 mejores planes negocio	Si bien la IE ha recabado las fichas SISFHO en unos casos, y en otros ha completado declaraciones juradas, más del 50% de beneficiarios tienen nivel superior (egresados o se encuentran estudiando) así como también se encuentran trabajando
No todos los beneficiarios que participan en el Concurso de los Planes de Negocio recibirán capital semilla. De tal manera que el resto de beneficiarios puede verse imposibilitado de implementar sus planes de negocio	Jóvenes desmotivados por no contar con apoyo para implementar su negocio	La estrategia propone organizar mini ferias en las que se presenten los planes de negocio más, con el fin de propiciar espacios de acercamiento entre el sistema financiero y los jóvenes con planes de negocio a fin de promover la vinculación financiera. A los jóvenes que no resulten ganadores del concurso las ECAP pondrán a su disposición algunos	La IE ha realizado 2 ferias de articulación con el mercado donde han participado los beneficiarios presentando sus emprendimientos

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

Riesgo identificado	Efectos del riesgo identificado	Acciones de prevención y mitigación	Evaluación
		servicios institucionales para motivarles a implementar sus planes de negocios	
Los jóvenes ganadores del capital semilla no aplican estos recursos en la implementación efectiva de sus planes de negocio	Mal uso del capital semilla	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capital semilla se entregará progresivamente según el cronograma de implementación del plan de negocio ▪ La administración de los recursos del capital semilla estará a cargo de la ECAP <p>Los jóvenes ganadores firmarán una carta de compromiso para aplicar los equipos e insumos efectivamente en el negocio, caso contrario se evidencie un mal uso el saldo pendiente sería devuelto al proyecto</p>	La IE junto con la ECAP han implementado el proceso de acompañamiento y asesoría, asimismo, la ejecución de gasto del capital semilla se ha realizado con participación de cada beneficiario
Retiro de la ECAP (socio estratégico) durante el proceso de capacitación o acompañamiento	Interrupción o demora en los procesos de capacitación o acompañamiento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incluir en el convenio con la ECAP que el retiro de la alianza se realice con un mes de anticipación mínima. Asimismo comprometer a la ECAP que los contratos de su equipo de consultor se realice por módulo de tal manera que concluya cada módulo iniciado al margen de la voluntad de la ECAP de retirarse. ▪ Jóvenes Productivos cuenta con una base amplia de ECAPs que manejan la metodología de capacitación propuesta por el proyecto con experiencia en la zona de intervención 	Si bien la ECAP ha tenido ciertos retrasos tanto en la etapa de capacitación como en el acompañamiento, ello no ha generado mayores inconvenientes en la implementación del proyecto

Fuente: MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos - Proyecto C-13-32 Jóvenes emprenden Negocios Exitosos en la Región Moquegua – JENE Moquegua, 2013.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

Asimismo, en cuanto a los Supuestos identificados en el ML, para el Componente 1 del proyecto: Los jóvenes cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en gestión empresarial, los supuestos como el interés de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto así como jóvenes sensibilizados en el autoempleo digno y formal; de la entrevista con la Jefa de proyecto así como del FG con los beneficiarios se verificó que si bien hubo interés de participar, los tiempos de los jóvenes han sido muy restringidos por encontrarse estudiando y/o trabajando. En lo referente al segundo supuesto del proyecto, los negocios de los jóvenes se han formalizado (ejemplo venta de jugos, de refrescos) y aun teniendo boletas de venta gestionadas con apoyo del proyecto, no emiten por las características del negocio.

Para el Componente 2: Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios; los supuestos sobre el compromiso de los jóvenes con sus planes de negocio así como los jóvenes utilizan los recursos del

proyecto en sus negocios; de la entrevista con la Jefa del proyecto así como del FG se deduce como válidos aunque no se haya cumplido con la meta de entregar cofinanciamiento a 50 jóvenes (se logró entregar a 42 jóvenes), quienes destinaron dicho financiamiento a su emprendimiento.

Para el Componente 3: Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado, el supuesto contemplado en el proyecto sobre la estabilidad social y económica en el país y en el ámbito de intervención sí se ha mantenido durante la implementación del proyecto.

- La estrategia de selección de los beneficiarios ha estado en función de la estrategia de focalización de los potenciales beneficiarios, es decir, que la selección se ha realizado sobre la base de los participantes registrados (260), aquellos que cumplían con los criterios establecidos tanto por FE como por la propia IE.

De los requisitos para la selección final de los beneficiarios, la IE estableció el alcanzar vacante en base al orden de puntaje obtenido en la aplicación del test THAE (Test de habilidades empresariales) que permitió elegir a 230 candidatos con vocación emprendedora, de los que mediante una entrevista a cada uno, la IE procedió a seleccionar finalmente a los 200 beneficiarios que iniciaron su participación en el proyecto.

Asimismo y si bien no era limitante (para ser seleccionado como beneficiario) el contar con estudios superiores, la IE tuvo que lidiar con las inasistencias tanto en la capacitación como en el acompañamiento producto de que los jóvenes priorizaban sus estudios así como también sus trabajos.

- Los temas de capacitación para la elaboración de los planes de negocio propuestos y desarrollados por la IE en cooperación con la ECAP UNA, han permitido que los beneficiarios cuenten con las competencias requeridas, ya que tanto la temática como la metodología provienen de los Manuales de GIN e ISUN de la OIT a los que se ha sumado el aporte del conocimiento y experiencia de la ECAP UNA en el desarrollo de este tipo de cursos.

En el Módulo 1 han desarrollado sus habilidades cognitivas, socioemocionales y las competencias emprendedoras personales. En el Módulo 2 de GIN los beneficiarios han generado sus ideas de negocio a partir de diversas estrategias y en el Módulo 3 de ISUN los beneficiarios manejan los alcances de sus negocios.

- En cuanto a la asistencia técnica y acompañamiento en la implementación de los planes de negocio, y de acuerdo al Informe de Cierre del Supervisor Externo de FE, la IE a través de la ECAP realizó el acompañamiento a 42 beneficiarios con asesores en temas productivos y económicos por un periodo de 5 meses realizando en promedio 29 horas de asesoría productiva y 18 horas de asesoría económica.

4.3.2 Eficacia

A nivel de ejecución física del proyecto:

Si bien todas las actividades se desarrollaron de acuerdo al cronograma general del proyecto, éstas tuvieron algunos retrasos principalmente por la demora para completar el ET (la asistente administrativa se incorpora 9 meses después de iniciado el proyecto), y por otro lado –a decir de la Jefa de proyecto– por los procesos burocráticos del MTPE que ha generado espacios de tiempo prolongados entre la culminación de una actividad y el inicio de otra. Como ejemplo, señala, que la elección de los planes de negocio se da a fines de enero y un mes después se hace la entrega de capital semilla, el acompañamiento para la implementación del negocio se realiza a partir de la quincena de junio y las ferias para generar la articulación con el mercado se da casi a fines de noviembre.

Por otro lado, si bien han existido los retrasos señalados, la IE logra algunos resultados así no sea en toda su globalidad (Ver Cuadro 4.28 Región Moquegua: Cuadro comparativo de indicadores ex-ante y ex-post del proyecto); para lo cual, implementa algunas actividades imprescindibles:

- Las actividades que corresponden al primer Componente Los jóvenes de las provincias de Mariscal Nieto e Ilo cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial, han logrado un porcentaje de ejecución del 100%, en ese sentido, las actividades imprescindibles para el logro del Componente 1 han sido: 1.1.2. Difusión de los objetivos y beneficios del proyecto; 1.1.4. Identificación y selección de jóvenes con vocación emprendedora; 1.2.2. Desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales; 1.2.3. Identificación de ideas de negocio y 1.2.4. Elaboración de Plan de Negocios. Estas actividades, desarrolladas conjuntamente entre la IE y la ECAP.
- En el indicador del Componente 2 Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios, se supera la meta ya que de 40 planes de negocio planteados para ser acompañados y asistidos la IE realiza 42 (105%) aunque a nivel de las actividades -de acuerdo asimismo al Informe de Cierre del Supervisor Externo de FE- 2.1.1 Entrega de capital semilla y 2.1.2. Acompañamiento personalizado durante la implementación del negocio de acuerdo a un plan establecido; se logra un porcentaje de ejecución de 84% en ambos casos.
- En el Componente 3 Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado, no se logra alcanzar la meta prevista del Componente ya que sólo 28 (88%) de 32 jóvenes con planes de negocio se articulan al mercado; lo mismo ocurre a nivel de las actividades donde sólo una actividad 3.1.1. Organización de la feria sobre pasa la meta, toda vez que la IE logra organizar 2 ferias en lugar de 1; la actividad 3.1.2. Asesoría especializada a los jóvenes que participen en las ferias locales, donde la IE desarrolló en lugar de 8 sesiones de asesoría, 4 de forma grupal e individual, debido a la dispersión de los beneficiarios y la demora de la contratación del especialista y finalmente la actividad 3.1.3 Desarrollo de una página web para emprendedores que de acuerdo también al Informe de Cierre del proyecto, dicha actividad se encontraba en proceso.

A nivel de focalización y capacitación de los beneficiarios:

En el proceso de focalización, la IE logra inscribir a 260 jóvenes que tenía como meta y de los cuales son acreditados y seleccionados -previa evaluación vía aplicación del THAE- 200 jóvenes; resultados que evidencian una focalización efectiva aunque con ciertas limitaciones, entre las que resaltan:

- De acuerdo a la entrevista con la Jefa de proyecto, la ECAP UNA tenía entre sus responsabilidades participar activamente del proceso de focalización, sin embargo, se limitó sólo a algunas acciones, lo que generó recarga de trabajo en el ET.
- No contar con el Focalizador ni Supervisor de Sede, conforme a la propuesta del proyecto.
- De acuerdo a los requisitos para ser beneficiario, gran parte de los jóvenes no estaban integrados al SISFOH lo que el ET subsana con declaraciones juradas.

En cuanto a las metodologías de capacitación, estas han sido activo participativas con un enfoque vivencial para obtener logros de aprendizaje en los jóvenes, posibilitando la interacción entre ellos y sus docentes en este proceso de enseñanza aprendizaje en el tratamiento de los temas, orientado especialmente al desarrollo y logro de sus habilidades y capacidades emprendedoras.

La Jefa del proyecto opinó que la mayoría de jóvenes lograron las capacidades y competencias brindadas por el proyecto, sin embargo, resaltó que hubo jóvenes cuyo logro fue de mediano a bajo y que puede deberse a la falta de base en temas relacionados a emprendimientos por lo que sugiere se aborden, en las primeras sesiones de clase, temas referidos a matemática básica, cálculo de porcentajes, entre otros. De igual manera, en opinión de los beneficiarios a partir del FG, mostraron por un lado su satisfacción por acceder a este tipo de oportunidades y por otro, sugirieron se incorpore como parte de los cursos de capacitación un tema sobre informática, ya que indicaron, que sobretodo sus compañeros que no han accedido a estudios superiores han presentado serias dificultades para el manejo de la computadora.

Monitoreo y mecanismos de implementación:

A decir de la Jefa del proyecto, el supervisor del proyecto era quien realizaba las actividades de monitoreo y seguimiento de la fase de capacitación a partir de la supervisión de administración y servicios (verificación de las condiciones de espacios físicos, equipamiento, mobiliario); y la supervisión técnico pedagógica (visitas inopinadas al aula para ver el avance del contenido curricular, el desempeño de los docentes, verificación del cumplimiento de horas de clases teórico prácticas). De igual manera, se encargaba de la supervisión del proceso de acompañamiento que realizaban los especialistas de la UNA para la implementación de los negocios (verificación en la entrega del kit emprendedor, formalización del negocio y asistencia técnica en sí misma).

Con relación a las recomendaciones del monitoreo externo de FE, la IE las ha ido incorporando y/o ajustando según sea el caso durante la ejecución del proyecto.

4.3.3 Eficiencia

Recursos asignados a la IE:

Los recursos asignados desde FE a la IE fueron los determinados en el Documento del Proyecto C-13-32 y en su Sistema Presupuestal, logrando el proyecto –de acuerdo al Informe de Cierre del Proyecto del Supervisor Externo de FE– una ejecución total de 79% a nivel de indicadores de productos y de 87% a nivel de actividades; con una ejecución presupuestal total de 82,54% (*Ver Cuadro 2.3 Región Moquegua: Nivel de Ejecución Financiera del Proyecto y participación según Fuentes de Financiamiento*).

El personal contratado para el ET del proyecto si bien se abastecía en sus funciones, hubiera sido mejor, considerando la opinión de la Jefa de proyecto que se cuente tanto con el focalizador como con el supervisor de Sede del MTPE en Moquegua, es decir, se cumpla con lo establecido en el Documento del proyecto, de modo tal aporten en el empoderamiento del focalizador y supervisor del proyecto sobre los procedimientos propios de su cargo aunque cabe señalar que dichas funciones fueron de alguna manera cubiertas por el Jefe de Sede además de sus funciones asignadas dentro el proyecto.

En cuanto a la infraestructura, el primer año de ejecución del proyecto el ET tuvo asignada una oficina en las instalaciones de la DRTE, que además de reducida tenía un equipamiento mínimo, posteriormente -entre julio y diciembre de 2015- se hace efectivo el alquiler de un local más amplio y con mejores condiciones.

Capacidad de gasto y administración de recursos:

La IE depende directamente de su Sede Central en Lima, por lo que los recursos financieros han sido manejados íntegramente por ellos. En la entrevista con la Jefa de proyecto, señala haberse enterado de la ejecución presupuestal cuando elaboró el informe final del proyecto, antes de esto indica no haber recibido reporte alguno de su Sede.

De acuerdo al Informe Final del Proyecto JENE Moquegua, la IE alcanzó una ejecución presupuestal de 80,71% de lo desembolsado por FE y 89,62% de aportes de contrapartida.

Asimismo, en ninguna de las actividades programadas se ha gastado más de lo previsto sino por debajo, por ejemplo en el proceso de acompañamiento para la implementación de los negocios en oportunidades la IE lo realizó en lugar de individualizado de forma grupal porque se trataba de negocios del mismo sector, de igual forma aprovecharon la realización de una feria agropecuaria local para participar de forma conjunta con los beneficiarios y en coordinación con los organizadores.

Calidad de la capacitación recibida por los beneficiarios medida a partir de la revisión de sus planes de negocio:

En función a los documentos de 10 Planes de Negocios elaborados por los beneficiarios durante el periodo de capacitación, la evaluación (*Ver anexo 5*) concluye que ésta ha cumplido con las condiciones suficientes para que el beneficiario aprenda a formular su Plan. También se concluye que los temas de la capacitación para la elaboración de Planes de

Negocios propuesto por la IE, asegura a los beneficiarios contar con las competencias ofrecidas en el proyecto para la formulación de los siguientes temas:

- Presentación ordenada y clara del respectivo plan.
- Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar.
- Se identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado.
- Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado.
- Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación.
- Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio.
- Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa.
- Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción.
- Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado.
- Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto de Equilibrio.

En general se observa que el Facilitador Edgar Ñaupá Choquemamani realizó una mejor capacitación.

4.3.4 Sostenibilidad

Aproximaciones hacia la sostenibilidad:

- Para garantizar la continuidad del proyecto la IE ha logrado la firma de 3 Actas de Compromiso con los gerentes de desarrollo social de la Municipalidad Distrital de Samegua, Municipalidad Provincial de Mariscal Nieto y el Gobierno Regional de Moquegua; sin embargo, y de acuerdo al Informe de Cierre del Supervisor Externo de FE se firmó sólo un Acta de compromiso con la Subgerencia de Participación Social-Gerencia Regional de Desarrollo Social del Gobierno Regional de Moquegua.

En dichas Actas, se plasman los compromisos de las instituciones mencionadas:

- Incorporar/fortalecer el tema de emprendimientos en sus herramientas de gestión como los Planes de Desarrollo
- Promover la organización de ferias y encuentros de emprendedores
- Dar continuidad al trabajo desarrollado por el proyecto
- Fortalecer las iniciativas emprendedoras de los beneficiarios del proyecto

- Facilitar la asistencia técnica a los beneficiarios en su proceso de producción
- Fortalecer las capacidades de los jóvenes en la gestión de pequeños negocios

Cabe señalar, que si bien son compromisos importantes no se indica cómo lo harán considerando que el proyecto ya culminó y la IE no tiene los mecanismos para su seguimiento.

Así mismo y a decir del Administrador de la Sub Dirección Técnica Administrativa de la DRTPE de Moquegua, para el tema de emprendimientos la DRTPE directamente no ha realizado acciones de promoción o fortalecimiento, sin embargo a través del Proyecto C-13-32 manifiestan indirectamente haber promovido el emprendimiento y autoempleo. Considera que la Dirección Regional de Producción debiera involucrarse en este tipo de proyectos ya que, señala, les compete como autoridad en el tema de micro y pequeña empresa.

De igual modo, en opinión del Director Regional de la Producción de Moquegua, no hay mayor articulación con las otras direcciones regionales (adscritas a la Gerencia Regional de Desarrollo Económico) o una estrategia conjunta para mejorar las oportunidades de trabajo de la población, cada dirección regional desarrolla sus planes y acciones en función de las prioridades establecidas por sus equipos técnicos. De este modo no hay un marco normativo o políticas regionales que promuevan decididamente el empleo y el emprendimiento.

- Del Informe Final del proyecto JENE - Moquegua, se puede extraer asimismo como perspectivas del proyecto lo siguiente:
 - Los beneficiarios han desarrollado a través del proceso de capacitación, competencias en gestión empresarial al mismo tiempo que cuentan con redes de soporte y acompañamiento en la implementación de sus negocios, a decir de los mismos jóvenes en el FG, son principalmente sus familiares quienes les brindan el soporte para mantenerse en sus emprendimientos.
 - Los beneficiarios que implementan sus planes de negocio se han articulado al mercado a través de las ferias de emprendimiento, espacios que les ha ayudado a interactuar con nuevos clientes, mejorar sus estrategias de ventas, la pertinencia de los productos y servicios que ofrecen.
 - Interés de las autoridades locales (municipios y gobierno regional) en la implementación de proyectos de emprendimiento.

Vinculación de los objetivos del proyecto con políticas públicas y participación de los actores sociales en las diferentes etapas del proyecto:

Según el Documento del Proyecto C-13-32, los objetivos del mismo han sido alineados a las siguientes políticas:

- Lineamientos de política socio laboral 2012 –2016, el proyecto se encuadra al objetivo estratégico general 2: 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.

- Plan Bicentenario El Perú hacia el 2021, en el eje estratégico 4: Economía, Competitividad y Empleo, en los lineamientos 3 y 5 de la política en materia de empleo: promover el acceso de las mujeres, los jóvenes, los adultos mayores y los discapacitados a los mercados de trabajo y 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, respectivamente.
- Ley Orgánica de Municipalidades Ley N° 27972 Título V las Competencias y Funciones Específicas de los Gobiernos Locales. Capítulo II Artículo 84.- Programas Sociales Defensa y Promoción de los Derechos, Enciso II, Numeral 2.9 “Promover el Desarrollo Integral de la Juventud para Logro de su bienestar físico, psicológico, social, moral y espiritual, así como su participación activa en la vida política, social, cultural y económica del gobierno local”.
- Plan de Desarrollo Regional Concertado 2003 – 2021 Gobierno Regional de Moquegua, dentro del eje temático de la dimensión económico productivo, enmarca sus políticas de trabajo a promover la promoción y desarrollo de la asociatividad y la articulación por cadenas productivas bajo una política regional agresiva en la producción agraria y ampliación de fronteras productivas, mejorando las condiciones en: infraestructura productiva, priorizando al sector agrario, pesquero e industrial, para la competitividad macro regional, nacional e internacional.
- Plan Estratégico Regional de exportación de Moquegua – 2007, El Gobierno Regional de Moquegua de acuerdo a sus lineamientos de facilitador y movilizador promueve iniciativas emprendedoras y juega un papel importante en: a) Desarrollo de las pequeñas unidades agrarias b) Escalera de empresarialidad d) Integración de los sectores económicos regionales e) Ejecutabilidad del Plan Estratégico Regional Exportador, rol del Comité Ejecutivo Regional de Exportaciones y Mesas de Trabajo f) La Carretera Interoceánica como factor de integración territorial e internacionalización de Moquegua. De acuerdo al Documento del Proyecto, estas iniciativas promueven el desarrollo económico y territorial del Departamento de Moquegua.

Asimismo, fueron varias las entidades que se involucraron satisfactoriamente en las diferentes etapas del proyecto, a saber:

- En la focalización, convocatoria y selección de beneficiarios del proyecto; la UNA Puno, la Gerencia de Desarrollo Económico Social de los Gobiernos Locales de Moquegua, Ilo, Samegua así como también con representantes y dirigentes de Centros Poblados y Organizaciones Sociales del ámbito de intervención del proyecto.
- En el proceso de capacitación; la UNA Puno y con el acompañamiento constante del ET, se encargó del desarrollo de la capacitación técnica de los 3 módulos propuestos

en el Documento del proyecto.

- En el proceso de acompañamiento y asistencia técnica para la implementación de los planes de negocio; la ECAP UNA Puno puso a disposición 14 especialistas (9 en la parte productiva y 5 en la parte económica), de tal modo acompañen de manera grupal e individual tanto la formalización del negocio como la asesoría misma del negocio, aunque en la entrevista con la Jefa de proyecto ésta señaló que los asesores pusieron más énfasis en lo primero, es decir, en la formalización del negocio.
- En el proceso de articulación al mercado, el proyecto se vinculó con el Gobierno Regional y con los productores locales para participar conjuntamente en la Feria agropecuaria, artesanal e industrial Moquegua donde los beneficiarios han tenido la oportunidad de exponer y vender lo que ofrecen sus negocios.

5. LECCIONES APRENDIDAS

- Contar con el equipo técnico completo desde la primera etapa del proyecto y conforme a lo comprometido en el Documento del Proyecto, con la finalidad de cumplir con la ejecución de las metas y objetivos trazados.
- Disponer en forma suficiente y oportuna de los recursos comprometidos (humanos, materiales, financieros, tecnológicos, etc.) que permita desarrollar eficientemente cada etapa del proyecto.
- Generar estrategias que permitan a la IE lidiar con las prioridades de gran parte de los beneficiarios (tienen estudios superiores en proceso o culminados) así como con los jóvenes que se encuentran trabajando mientras el proyecto está en marcha.
- Los tiempos entre la culminación de una actividad y el inicio de otra debe ser lo mínimo posible de tal modo los beneficiarios no ocupen y prioricen sus tiempos en actividades diferentes al proyecto.
- Contar con propuestas de capacitación técnica que asegure en los beneficiarios el desarrollo de capacidades y competencias sobre emprendimientos; propuestas que cuenten asimismo con metodología y herramientas pedagógicas adecuadas para el logro en la elaboración e implementación de los planes de negocio.
- Que la asistencia técnica productiva especializada así como la asistencia técnica económica desarrollada por la ECAP a los beneficiarios tanto en forma individual como grupal, atienda sus inquietudes, dudas, aciertos, experiencia, etc., de manera activa, haciendo que los propios beneficiarios vayan asumiendo el protagonismo en la toma de sus propias decisiones, de manera que queden empoderados una vez concluya el proyecto y de cara a la sostenibilidad de sus negocios.
- En lo concerniente a la articulación con el mercado es necesario no sólo las competencias y capacidades adquiridas por los beneficiarios, sino también de los gobiernos locales para promover la demanda de los negocios vía ferias o mecanismos similares, sobre todo en las

fases iniciales de los negocios en su articulación con el mercado para procurar su consolidación y no su desaparición temprana.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- La IE ha cumplido con el perfil de los beneficiarios establecido tanto por FE como por ellos mismos, aunque es de resaltar que si bien la IE ha recabado las fichas SISFHO en unos casos, y en otros ha completado declaraciones juradas, más del 50% de beneficiarios tienen nivel educativo superior (egresados o se encuentran estudiando) así como también se encuentran trabajando.
- De los 200 jóvenes que iniciaron la capacitación, culminaron 171 (la meta del proyecto era de 180 jóvenes) ya que un buen número de ellos se encontraba estudiando o trabajaba durante el proceso de capacitación, lo que dificultó la asistencia al total de sesiones.
- La capacitación ha sido realizada con metodologías activo participativas tomando como modelo la metodología elaborada por la OIT, se contó asimismo con una programación curricular que comprendía 3 Unidades Didácticas, una por cada módulo de capacitación; y con manuales de capacitación. La supervisión de este proceso estuvo a cargo de un miembro del ET.
- La fase de capacitación culminó con la realización del concurso de planes de negocio, resultando ganadores 42 jóvenes que se hicieron acreedores a un capital semilla de S/. 2500,00 para la implementación de sus negocios.
- La ECAP UNA realizó el acompañamiento y la asesoría técnica y económica a los 42 jóvenes que accedieron al capital semilla y por un periodo de 5 meses, en ese proceso los jóvenes emprendedores han tramitado y obtenido su licencia de funcionamiento y sus boletas de venta, aunque por las características del negocio no son utilizadas con frecuencia.
- Las ferias organizadas por la IE permitió el inicio de la articulación al mercado de los negocios de los jóvenes a través de la venta de sus productos y acceso a nuevos clientes.
- El diseño del proyecto ha tenido en cuenta el contexto socio económico laboral y de emprendimiento, aunque faltara resaltar el sector servicios donde predominan los emprendimientos de los beneficiarios (restaurantes, juguerías, servicios de fotocopias, librerías, etc.). Asimismo, el proyecto es pertinente en la medida de las sinergias logradas con los aliados para la ejecución y sostenibilidad del mismo.
- El proyecto no ha logrado la eficacia esperada debido a que se ha habido demoras entre la realización de una actividad y otra que ha obligado a duplicar esfuerzos del ET para evitar la deserción de los beneficiarios.
- El proyecto logró una ejecución total de 87% a nivel de indicadores de actividades que coadyuvó al logro de cerca del 100% de resultados. Asimismo, Los recursos asignados al proyecto fueron los necesarios para la implementación del proyecto.
- Se ha logrado la suscripción de Actas de Compromiso con las municipalidades aliadas mediante las que se comprometen a dar continuidad a los resultados positivos logrados

por el proyecto y a promover iniciativas emprendedoras al finalizar la intervención, aunque no se evidencian los presupuestos que permitan su implementación. Asimismo, a partir de los beneficiarios, el proyecto es sostenible en términos también de la sostenibilidad de sus negocios desde la entrega del capital semilla hasta la formalización de sus negocios dejándolos en funcionamiento y articulados al mercado.

6.2 Recomendaciones

- El equipo técnico debe estar conformado al inicio del proyecto, para lo cual sugerimos que la Sede Central del MTPE en Lima considerando la experiencia y conocimientos capitalizados en la implementación de proyectos con FE, garantice que las convocatorias de personal así como su contratación sean de manera oportuna asegurando la permanencia del personal para el logro de metas y resultados del proyecto.
- Desde que inicia sus acciones el proyecto, debe haber un trabajo articulado con la DRTPE específicamente con el Programa Jóvenes Productivos, compartiendo estrategias de focalización y acreditación para garantizar este proceso, base de datos de jóvenes.
- Se debe garantizar que todos los recursos necesarios estén disponibles de manera oportuna y suficiente, de tal manera no dificulte el logro de metas y objetivos del proyecto, teniendo el equipo técnico mayor independencia en la ejecución de gasto.
- Los materiales de difusión y promoción del proyecto, deben ser más específicos en sus contenidos incorporando no sólo información general sino también resaltando los logros de las entidades que hacen posible su financiamiento.
- Recomendamos que los procesos de acompañamiento y seguimiento en la implementación de los planes de negocio, prioricen la asistencia técnica al negocio antes que sólo la formalización del mismo.
- Se recomienda que desde la Sede Central de la IE a través del Programa Jóvenes Productivos se realice un seguimiento y acompañamiento a las municipalidades aliadas para que, en cumplimiento de las actas de compromiso firmadas, desarrollen las acciones allí contempladas.

7. REFERENCIAS

- BCRP. Departamento de Estudios Económicos de la Sucursal Arequipa. Subgerencia de Sucursales (octubre 2015). *CARACTERIZACIÓN del Departamento de Moquegua*. Arequipa, Perú.
- EL TALLER Asociación de Promoción y Desarrollo (abril 2015). *ESTUDIO de Línea de Base Proyecto C-13-32 Jóvenes emprenden Negocios Exitosos en la Región Moquegua - JENE Moquegua*. Arequipa, Perú.
- FONDOEMPLEO (2013). *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, Perú.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Estudios y Medición de Impacto (julio 2014). *DICCIONARIO de Variables - Segunda Parte, Encuesta Socioeconómica y Laboral - Línea 3 Línea de Base - 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO*. Lima, Perú.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Estudios y Medición de Impacto (agosto 2015). *MANUAL del Encuestador: Ficha Socioeconómica y de emprendimiento Línea 3- Evaluación Final 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO*. Lima, Perú.
- FONDOEMPLEO. Supervisión Externa. Pezo Bolívar, Sonia O.- Practical Action (diciembre 2015). *INFORME de Cierre del Proyecto C-13-32*. Lima, Perú.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Evaluación y Medición de Impacto (2015). *MANUAL para la presentación del Estudio de Evaluación Final de Proyectos de la Línea 3 Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO*. Lima, Perú.
- MTPE Programa Nacional de empleo juvenil Jóvenes Productivos (2013). *FORMATO N° 2-A Propuesta Técnica y Económica de la Línea 3 Proyectos de Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento: Proyecto C-13-32 Jóvenes emprenden Negocios Exitosos en la Región Moquegua JENE-Moquegua*. Moquegua, Perú.
- MTPE Programa Nacional de empleo juvenil Jóvenes Productivos (diciembre 2015). *INFORME Final del Proyecto C-13-32*. Moquegua, Perú.
- MTPE Programa Nacional de empleo juvenil Jóvenes Productivos (febrero 2014). *PLAN Operativo Anual*. Moquegua, Perú.

8. ANEXOS

ANEXO 1: INSTRUMENTOS DE FOCALIZACIÓN



FOC - 01: FICHA DE FOCALIZACION



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

I. DATOS PERSONALES DEL JOVEN

Apellido Paterno	<input type="text"/>	Apellido Materno	<input type="text"/>	Nombres completos	<input type="text"/>
N° DNI	<input type="text"/>	Fecha de nacimiento	<input type="text"/>	EDAD	<input type="text"/>
					Sexo <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/>
Estado Civil:	Soltero <input type="checkbox"/>	Casado/conviniente <input type="checkbox"/>	Divorciado / Separado / Viudo <input type="checkbox"/>		
¿Tienes hijos (as) ?	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	N° hijos menores de 05 años	<input type="text"/>	
			N° hijos mayores de 05 años	<input type="text"/>	
			Total	<input type="text"/>	
¿Presentas alguna discapacidad?	<input type="checkbox"/>				
	<input type="checkbox"/> A. Mental	<input type="checkbox"/> B. Sensorial	<input type="checkbox"/> Visión	<input type="checkbox"/> Audición	
	<input type="checkbox"/> C. Física	<input type="checkbox"/> Miembros superiores	<input type="checkbox"/> Miembros inferiores		
Especifique:	<input type="text"/>				
¿Puedes trasladarte solo?	Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>			
Cuántas horas demoras en llegar desde tu vivienda a la capital distrital	<input type="text"/>				
Anote de 01 a 24 horas en el recuadro (si es menor a una hora anote 00)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Mas de 24 horas	<input type="checkbox"/> Vive en la capital	

2. DATOS PARA COMUNICARSE CON EL JOVEN

Indica un número de teléfono donde podamos ubicarte:

Teléfono 1:	<input type="text"/>	Dejar mensaje a:	<input type="text"/>
Teléfono 2:	<input type="text"/>	Dejar mensaje a:	<input type="text"/>

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	<input type="text"/>	No Universitaria	<input type="text"/>
---------------	----------------------	------------------	----------------------

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:



F0C - 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.

A 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 3. Sólo colaboro cuando me lo piden. <input type="checkbox"/>	4. Siempre colaboro así no me lo pidan. <input type="checkbox"/>
C 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"/>
D 7. Me gusta tomar decisiones, es fácil. <input type="checkbox"/>	8. Se me hace difícil tomar decisiones. <input type="checkbox"/>
E 9. Prefiero situaciones fáciles y cómodas para mí. <input type="checkbox"/>	10. A pesar de los problemas, siempre salgo adelante. <input type="checkbox"/>
F 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"/>
G 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"/>
H 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"/>
I 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"/>
J 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"/>
K 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"/>
L 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"/>
M 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"/>
N 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"/>
O 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"/>
P 31. No me gusta negociar, prefiero hacer lo que otros me digan. <input type="checkbox"/>	32. Me gusta negociar, siempre gano. <input type="checkbox"/>
Q 33. Me gusta arriesgarme ante una buena oportunidad. <input type="checkbox"/>	34. No me gusta arriesgarme, aun cuando puedo salir ganando. <input type="checkbox"/>
R 35. Tengo problemas para expresar mis ideas. <input type="checkbox"/>	36. Cuando converso, entiendo y me entienden todos. <input type="checkbox"/>
S 37. Me adapto fácilmente a los cambios. <input type="checkbox"/>	38. Me cuesta mucho adaptarme a los cambios. <input type="checkbox"/>
T 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

Proyecto

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 la hago bien.
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 lo que me gusta.
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			
TOTAL				

(*) 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 4: 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 Sí 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"/> | | |
| 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

ANEXO 4-A

Instrumentos metodológicos cualitativos – Línea 3

Metodología para evaluar a la Institución Ejecutora

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 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.

Anexo-4B

Instrumentos metodológicos cualitativos – Línea 3

Entrevista al MTPE de la región donde interviene el proyecto

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?

LINEA 3: PROMOCION Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PARA EL EMPRENDIMIENTO

GUIÓN DE DESARROLLO DEL GRUPO FOCAL

BENEFICIARIOS DEL PROYECTO

Región / Provincia:

Código de proyecto:

I. DATOS GENERALES

Participante	De 8 a 10 jóvenes beneficiarios del proyecto
Equipo Moderador	Das 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

II. OBJETIVO : 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

III. GUÍA TEMÁTICA PARA EL DESARROLLO DEL GRUPO FOCAL

ACERCA DE LA CAPACITACIÓN EN IDEAS Y PLANES DE NEGOCIO

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 Negocio?, ¿cómo ha sido el proceso y la duración de los mismos?
3	¿Consideran que el proyecto ha contribuido en algo para mejorar su forma de ser?
4	¿El ambiente y los recursos utilizados para su formación ha sido, en vuestra opinión, adecuado? ¿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?

ACERCA DE LA ASISTENCIA TÉCNICA

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 minimizarlas?
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?

PREGUNTAS GENERALES

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 tienen ustedes al esta experiencia se repitiera?

ANEXO 5: EVALUACIÓN DE LA CALIDAD EN LA CAPACITACIÓN RECIBIDA POR LOS BENEFICIARIOS, A PARTIR DE LA REVISIÓN CRÍTICA DE 10 PLANES DE NEGOCIO

PLAN DE NEGOCIO	ROXANA VANESA PEÑALOZA MAMANI
------------------------	--------------------------------------

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	

PLAN DE NEGOCIO	SONIA VENTURA SOTOMAYOR
------------------------	--------------------------------

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	

PLAN DE NEGOCIO	LILIANA ZAMATA CONDORI
------------------------	-------------------------------

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	

PLAN DE NEGOCIO	VILCA CORDOVA, DEYSI JUANA
------------------------	-----------------------------------

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	

PLAN DE NEGOCIO	LUISA, OSNAYO MAMANI
------------------------	-----------------------------

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	

PLAN DE NEGOCIO	YUDITH TINTAYA CCOPACATI
------------------------	---------------------------------

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	

PLAN DE NEGOCIO	CANDY MACARENA QUISPE MARON
------------------------	------------------------------------

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	

PLAN DE NEGOCIO	ELIZABETH DORIS GUTIERREZ SAMO
------------------------	---------------------------------------

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	

PLAN DE NEGOCIO	NIFA QUISPE GARCIA
------------------------	---------------------------

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	

PLAN DE NEGOCIO	ELSA ROSMERY MANZANO MEDINA
------------------------	------------------------------------

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	