

ESTUDIO EVALUACIÓN FINAL

**JÓVENES EMPRENDIENDO PARA EL ÉXITO:
FORTALECIENDO EL EMPRENDIMIENTO Y
DESARROLLANDO NUEVOS NEGOCIOS EN LAS PROVINCIAS
DE ILO Y MARISCAL NIETO, REGIÓN MOQUEGUA.**

PROYECTO C-13-33

INSTITUCIÓN EVALUADORA

EL TALLER ASOCIACIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO

Consultor: Héctor Gumelino Madariaga Tapia

Arequipa, Marzo 2016

CRÉDITOS

JEFE DEL EQUIPO TÉCNICO

Jhon Ricardo Loayza Borja

PROFESIONAL TEMÁTICO

Héctor Gumelino Madariaga Tapia

EQUIPO DE CAMPO

Maritza Yolanda Butrón Carbajal (Supervisor de Campo)

María Luisa Nuñonca Rodríguez (Critico - digitador)

Sayda Elizabeth, Colque Phatti (Encuestador)

Emilia Carmela Phatti Cauna (Encuestador)

Silvia Quispe Flores (Encuestador)

Wilson Eduardo Rojas Tarqui (Encuestador)

CONTENIDO

LISTA DE ACRÓNIMOS	4
1. RESUMEN EJECUTIVO	5
2. EL PROYECTO	8
2.1 Período de vida del proyecto	8
2.2 La focalización	9
2.3 Fase de selección de beneficiarios	9
2.4 Fase de capacitación en planes de negocios y planes de mejora	10
2.5 Costo del proyecto	11
2.6 Vinculación del proyecto con otras instituciones, organizaciones y otras intervenciones de la zona.....	12
3. ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO	14
3.1 Objetivo General.....	14
3.2 Objetivos Específicos.....	14
3.3 Metodología del estudio.....	14
3.3.1 Encuesta a beneficiarios	14
3.3.2 Focus group y entrevistas a profundidad	15
3.3.3 Revisión documentaria	16
3.4 Período de referencia del estudio.....	16
4. RESULTADOS	17
4.1 Caracterización de la población beneficiaria	17
4.2 Evolución de los indicadores del marco lógico, antes y después del proyecto	42
4.3 Análisis de la relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del proyecto	44
5. LECCIONES APRENDIDAS	52
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	53
6.1 Conclusiones.....	53
6.2 Recomendaciones.....	54
7. REFERENCIAS	56
8. ANEXOS	57

LISTA DE ACRÓNIMOS

AFP	:	Administradora de Fondo de Pensiones
DRP	:	Dirección Regional de la Producción
DRTPE	:	Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo
EEF	:	Estudio de Evaluación Final
E.I.R.L.	:	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
ELB	:	Estudio de Línea de Base
ESEE	:	Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento
ESSALUD	:	Seguro Social de Salud
ET	:	Equipo Técnico
FE	:	FONDOEMPLEO
IE	:	Institución Ejecutora
IEv	:	Institución Evaluadora
INEI	:	Instituto Nacional de Estadística e Informática
ML	:	Marco Lógico
MTPE	:	Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo
ONP	:	Oficina de Normalización Previsional
POA	:	Plan Operativo Anual
p.p.	:	Puntos porcentuales
R.E.I.R.	:	Régimen Especial de Impuestos a la Renta
REMYPE	:	Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
RMV	:	Remuneración Mínima Vital
RUC	:	Registro Único de Contribuyentes
RUS	:	Registro Único Simplificado
SIS	:	Sistema Integral de Salud
SUNARP	:	Superintendencia Nacional de los Registros Públicos
SUNAT	:	Superintendencia Nacional de Aduanas y de administración Tributaria
TDR	:	Términos de Referencia
TFNR	:	Trabajador Familiar No Remunerado

1. RESUMEN EJECUTIVO

El documento presenta el EEF del proyecto C-13-33 “*Jóvenes emprendiendo para el éxito: fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto, región 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 acceso al mismo, y el contexto socioeconómico y laboral en el ámbito de intervención del proyecto.

El proyecto fue diseñado e implementado por la IE APRENDA S.A. en las provincias de Mariscal Nieto e Ilo, en la región Moquegua, teniendo una duración de 22 meses, desarrollando sus actividades del 01 de febrero del 2014 hasta el 28 de noviembre del 2015. Para la ejecución del proyecto la IE contó con un ET conformado por una Coordinadora de Proyecto y una Asistente Administrativa que estuvieron contratados durante toda la duración del proyecto (en planilla), así también se contó con los servicios profesionales de un Coordinador de Capacitación por 10 meses y de un Coordinador de Asesoría por 15 meses.

Para el levantamiento de la información del EEF se ha aplicado la ESEE suministrada por FE, a una muestra de 217 beneficiarios, que representan el 43,4% de la población total atendida, muestra que igualmente fue considerada en el ELB. De igual modo se han aplicado instrumentos cualitativos para levantar información proporcionada por los beneficiarios del proyecto, la coordinadora del proyecto y actores locales.

El propósito u objetivo del proyecto fue “Fortalecer y promover el desarrollo de nuevos emprendimientos de los jóvenes de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto en la región Moquegua”, para el logro se plantearon 04 componentes o resultados. Componente 1, “*Jóvenes entre 18-29 años de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto cuentan con habilidades y capacidades para el emprendimiento*”; Componente 2, “*Jóvenes entre 18-29 años de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto se articulan comercialmente en función de la demanda del mercado*”; Componente 3, “*Jóvenes de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto acceden a capital semilla*” y Componente 4, “*Se desarrolla un adecuado manejo del proyecto*”.

Sobre el cumplimiento de las metas planteadas por el proyecto, se tiene que en el Componente 1, (a) 380 jóvenes con negocios en marcha hacen uso de 3 herramientas de gestión empresarial y (b) 120 jóvenes con ideas de negocio hacen uso de 3 herramientas de gestión empresarial, se cumplieron se cumplieron con ligera sobre meta, de 383 y 125 jóvenes respectivamente; para el Componente 2, (a) 80 jóvenes con negocios en marcha y con cartera de clientes logran al menos algún contrato de bienes o servicios respecto a su cartera, (b) 20 jóvenes con ideas de negocio y con cartera de clientes logran al menos algún contrato de bienes o servicios respecto a su cartera y (c) al menos 10 jóvenes con ideas de negocio se organizan para participar en diferentes modalidades de articulación (ferias, concursos), se lograron en un 100%; mientras que (d) 40 jóvenes con negocios en marcha se asocian para participar en diferentes modalidades de articulación con el mercado, reportó un logro de 125% (10 jóvenes adicionales) y (e) al menos 3 alianzas estratégicas promovidas son suscritas por jóvenes emprendedores, evidenció un logro de

166% (02 alianzas adicionales). Con respecto al Componente 3, (a) 35 jóvenes reciben capital semilla y (b) 35 jóvenes que reciben capital semilla se encuentran bancarizados, en ambos casos se logró el 100% de cumplimiento de la meta; para el caso del Componente 4, (a) *100% de cumplimiento sobre el cronograma detallado de actividades al finalizar el proyecto*, se reporta un 95% de cumplimiento de las actividades y el 100% de cumplimiento de productos, (b) *90% de las contrataciones y alquileres son realizados a tiempo*, no ha sido posible cuantificar este cumplimiento, por cuanto la información brindada no detallada si cada contratación fue ejecutada a tiempo y varios de los alquileres previstos fueron aportados como contrapartida por los aliados; finalmente (c) *100% de ejecución monetaria del proyecto al final del mismo*, se ha logrado el 85,7% de ejecución presupuestal del proyecto.

El proyecto atendió una gran mayoría de jóvenes (82,0%) que no había seguido algún curso sobre capacitación laboral y a la finalización del mismo se logró que el 43,3% de beneficiarios sea dueño o socio de un negocio. Así mismo el 67,3% de los beneficiarios reportan trabajar en alguna actividad luego de su participación en el proyecto, menor al 87,1% que lo hacían antes del proyecto (disminución del 19,8 p.p.).

De los beneficiarios con ocupación dependiente el 47,9% contaba con algún seguro de salud, sin embargo sólo el 36,4% fue asegurado por su empleador. En cuanto a afiliación al sistema de pensiones el 31,1% de beneficiarios con trabajo dependiente, reportó estar en alguna AFP o en la ONP. Es importante señalar que el 37,0% de dicho jóvenes con trabajo dependiente, trabajaban sin contrato de trabajo alguno.

Considerando que el desarrollo y fortalecimiento de negocios, es la orientación principal del proyecto, se tiene en cuanto a los indicadores de gestión y organización de los negocios, que los principales giros de los negocios de los beneficiarios son: Comercio (56,2%), Servicio prestados a empresas (19,2%) y Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (8,2%); de dichos beneficiarios que tenían su negocio el 46,6% tenía su taller o local comercial en un establecimiento diferente a la vivienda; así mismo el 23,5% de los beneficiarios se declaró como persona natural con negocio propio y RUS, mientras que de los beneficiarios con negocio el 63,0% contaba con RUC y el 58,9% llevaba un registro de ventas. Cabe resaltar que el 76,7% de los beneficiarios con negocio, ya tenía el mismo negocio antes de su ingreso al proyecto y el 45,2% pertenecía a una organización o gremio empresarial.

En cuanto a la satisfacción de los beneficiarios sobre la capacitación e información recibida del proyecto, el 75,1% estuvo en total acuerdo en que el proyecto les brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio, así también el 60,1% opinó estar totalmente de acuerdo en que el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio. Del mismo modo el 55,9% opinó estar totalmente de acuerdo en que el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de sus negocios y el 88,9% de beneficiarios consideró que el contenido desarrollado y el número de horas de capacitación fueron suficientes para implementar o fortalecer sus negocios.

Sobre los planes de negocios (y mejora), el 47,5% de beneficiarios culminó con la elaboración de su plan de negocios y el resto no lo elaboró o no lo terminó; el 45,2% de beneficiarios participaron en el concurso para el capital semilla, siendo el 16,3% de dichos participantes quienes obtuvieron

el premio de capital semilla para la implementación o mejora de sus negocios. A la finalización del proyecto el 21,2% de beneficiarios estaba implementando sus negocios, el 18,0% ya estaba operando y el 60,8% no había logrado implementar su negocio.

El proyecto ha identificado correctamente los sectores económicos a priorizar para el desarrollo de los emprendimientos a impulsar, la región tiene una fuerte presencia de las empresas mineras, siendo oportuna la alianza y apoyo recibido de Southern Perú. El riesgo de inestabilidad política en las municipalidades se dio, afectando la no contribución de la Municipalidad Provincial de Ilo, sin embargo la IE supo responder gestionando otros recursos de nuevos aliados.

En cuanto a la efectividad del proyecto, destaca el desarrollo de las actividades de acuerdo al cronograma previsto en el POA, lográndose el 100% de los indicadores para Componentes 1, 2 y 3 y muy cercano al cumplimiento de la meta en el Componente 4. Es importante mencionar la muy buena convocatoria de la IE, logrando 1263 personas inscritas las que pasaron una entrevista psicológica para ser seleccionados como beneficiarios. El proyecto ha sido efectivo en cuanto a la capacitación de sus beneficiarios, logrando la culminación y aprobación del 100% de los mismos.

En la evaluación de eficiencia, se tiene una ejecución presupuestal del 89,17% del presupuesto aprobado, pero a nivel del cumplimiento de productos se ha logrado completar el 100%. De otro lado, la IE ha administrado los recursos financieros desde su sede central en Lima.

Pese a que a nivel nacional y regional se cuenta con un marco normativo de promoción a los emprendimientos, desde las instancias regionales no se aprecia mayor involucramiento para apoyar este tipo de proyectos. Sin embargo han sido los municipios locales y la empresa privada quienes han apoyado mayormente las actividades del proyecto, debiéndose aprovechar su apertura y compromiso para lograr la sostenibilidad del proyecto, en beneficio de los jóvenes emprendedores.

2. EL PROYECTO

En el cuadro siguiente se presenta la información general del proyecto:

CUADRO 2.1 REGIÓN MOQUEGUA: INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

Título del Proyecto:		Jóvenes emprendiendo para el éxito: fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto, región Moquegua.
Código del Proyecto (FE):		C-13-33
Nombre de la Jefa de Proyecto:		Sara Mercedes Contreras Zegarra
Ubicación:	Departamento	Moquegua
	Provincia(s)	Ilo y Mariscal Nieto
	Distritos	Ilo, Algarrobal, Pacocha Moquegua, Torata
Institución Ejecutora		APRENDA S.A.
Instituciones Asociadas o Colaboradoras		Somos Empresa Southern Perú Perú 2021 Cámara de Comercio e Industria de Ilo Municipalidad Provincial de Mariscal Nieto Gobierno Regional de Moquegua Universidad Nacional de Moquegua Cámara de Comercio de Mariscal Nieto Centro Psicológico.
N° de beneficiarios		500 jóvenes.
Propósito del Proyecto		Fortalecer y promover el desarrollo de nuevos emprendimientos de los jóvenes de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto en la región Moquegua.
Fecha Inicio del proyecto		01/02/2014
Fecha de término del proyecto		28/11/2015
Presupuesto del Proyecto		
	Aprobado (S/.)	Ejecutado (S/.)
FONDOEMPLEO	973,160.76	767,385.52
Aprenda S.A. - Somos Empresa	236,986.00	236,986.00
Southern Perú	200,000.00	200,000.00
Perú 2021	19,000.00	19,000.00
Cámara de Comercio e Industria de Ilo	7,000.00	10,000.00
Municipalidad Provincial de Mariscal Nieto	25,900.00	17,840.00
Municipalidad Provincial de Ilo	25,900.00	0
Gobierno Regional de Moquegua, Universidad Nacional de Moquegua, Cámara de Comercio de Mariscal Nieto	0	31,14
Total	1,487,946.76	514,968.00

Fuente: APRENDA S.A. - Proyecto C-13-33 Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto de la Región Moquegua, 2013.

FONDOEMPLEO, Sally Vasco, Informe de Cierre de Proyecto C-13-33 Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto de la Región Moquegua, 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

2.1 Período de vida del proyecto

De acuerdo a lo reportado por la IE, corroborado por la Coordinadora del proyecto y los informes de la supervisión externa y de cierre del gestor de proyectos de FE, el proyecto inició el 01 de

febrero del 2014, tal como estaba previsto, y se extendió conforme lo programado hasta el 28 de noviembre de 2015.

CUADRO 2.2 REGIÓN MOQUEGUA: PERIODO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO.

	Período programado	Período ejecutado
Inicio	01/02/2014	01/02/2014
Término	28/11/2015	28/11/2015

Fuente: FONDOEMPLEO, Sally Vasco, Informe de Cierre de Proyecto C-13-33 Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto de la Región Moquegua, 2016.

Elaborado por: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

2.2 La focalización

La Coordinadora del ET informó que en general la focalización se implementó en todos los distritos de las provincias de Mariscal Nieto e Ilo, tomándose en cuenta el perfil establecido por FE y el proyecto.

Las actividades de sensibilización y difusión se realizaron en forma independiente en cada una de las 02 provincias definidas por el proyecto, en las que se llevaron a efecto diversas reuniones con el Presidente del Gobierno Regional de Moquegua, Alcalde de la Municipalidad de Ilo, Alcalde de la Municipalidad de Mariscal Nieto y Presidente de la Cámara de Comercio de Moquegua, ratificando su compromiso de ser aliado del Programa Éxito en la región. Igualmente, se mantuvieron reuniones con las Asociaciones de Microempresarios, de Artesanos y de Carpinteros de la Provincia de Ilo, invitando a todos sus asociados a participar.

Se visitó a las autoridades del sector educación obteniéndose la autorización para el ingreso a todos a los Institutos Superiores y CETPRO's de ambas provincias e, igualmente, se mantuvieron reuniones con Rectores y Coordinadores de diferentes carreras de estudios de las universidades, tales la Universidad Alas Peruanas, Universidad Nacional de Moquegua, Universidad José Carlos Mariátegui, instituciones en las que realizaron charlas de información y sensibilización. Se hizo así en el entendido de que estos centros de estudios albergaban a jóvenes con el perfil requerido.

Adicionalmente, y por iniciativa de Southern Perú, se realizaron dos grandes eventos de difusión, de manera coordinada con Aprenda, en los que participaron más de 500 jóvenes y autoridades representativas de la provincia de Ilo: el primero, sobre presentación del Programa y el segundo, de lanzamiento del Programa.

A nivel de medios de difusión en medios de comunicación masiva, principalmente en la provincia de Ilo se dio la difusión de spots publicitarios y entrevistas en diferentes emisoras locales, tales Radio Olivar, Radio Altamar y Radio Líder, lo que dio muy buenos resultados de convocatoria.

2.3 Fase de selección de beneficiarios

Para el proceso de selección de beneficiarios, la IE ha tenido en cuenta los criterios establecidos por FE para este fin: que sean jóvenes de ambos sexos de 18 a 29 años de edad con ideas de

negocio o iniciativas en marcha, preferentemente en situación de pobreza y vulnerabilidad, jefas de hogar, personas con discapacidad y población afro descendiente o indígena.

La selección de los beneficiarios se realizó a través de una entrevista psicológica, convocando para este proceso a todos los (1 263) jóvenes que registraron sus datos de inscripción y que se consideraba dentro del perfil establecido. A quienes resultaron seleccionados (508) se les llamó por teléfono para confirmarles el inicio de las sesiones de capacitación.

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

La capacitación planteó una metodología con solidez pedagógica, con enfoque participativo y práctica para el desarrollo de planes de negocios. Según los propios beneficiarios la metodología APRENDA, tuvo sus “puntos fuertes” y “puntos débiles”, en lo negativo se indica que varios de los temas presentados en los módulos, que no se encuentran acordes a la realidad local (descontextualizados), sin embargo en lo positivo los jóvenes valoran lo aprendido, porque les sirvió en la construcción de sus planes de negocio.

La metodología de capacitación utilizada por la IE, se basa en el APRENDER-HACIENDO, ya que mediante esta metodología los jóvenes estimularon sus habilidades más fuertes y desarrollan algunas nuevas relacionadas a la búsqueda de fortalecer sus facilidades emprendedoras motivando en ellos el interés por el aprendizaje.

La aplicación de la metodología reduce la competencia entre los participantes y les permite colaborar más, frente a competir unos contra otros, ya que el formador o facilitador construye conjuntamente con los beneficiarios los conceptos, y los trabajos son conducidos por el participante; estas actividades estuvieron orientadas a la formulación del plan de negocio.

El contexto en que trabajaron los beneficiarios/as, fue mediante una propuesta de práctica de aplicación, con problemas y dificultades que probablemente el joven enfrentara en el mercado. El docente es un orientador del proceso educativo, ya que los verdaderos responsables del éxito del mismo son los participantes.

El docente- facilitador realizó en sus sesiones las siguientes actividades:

- Planificó actividades de aprendizaje que respondieran a los intereses de los participantes.
- Propició un ambiente de respeto y confianza, valorando los aportes de los participantes.
- Promovió canales de comunicación.
- Facilitó que los participantes aprendan a conocer, a hacer y a ser.
- Valoró el esfuerzo de los participantes.
- Conoció las características de los participantes.
- Estimuló la creatividad, promoviendo la actividad mental de los participantes.
- Ofreció apoyo para la construcción de nuevos aprendizajes.
- Desarrollo todas sus actividades educativas a partir de la identificación y valoración de los conocimientos previos de los participantes.

Para lograr ello, APRENDA contó con sus materiales de apoyo validados a nivel nacional, sin embargo no se aprecia que se desarrollasen materiales específicos para los beneficiarios de las dos provincias atendidas por el proyecto.

A decir de la coordinadora de proyecto, el sistema de seguimiento y evaluación contempló una primera etapa donde se recogió información relevante sobre el perfil de los participantes, en base a ello se diseñaron y plantearon acciones a implementar en su participación en la capacitación, y enseguida a quienes continuaron en la asistencia técnica, luego, en una segunda etapa se verificó el nivel de aplicación de lo aprendido durante las capacitaciones y asistencia técnica, reforzando aquellos temas donde el participante tenía mayor dificultad, finalmente el sistema permitió mejorar los contenidos de los cursos y el desarrollo de la asistencia técnica.

En cuanto a la duración del proceso de capacitación se estructuró de la siguiente manera:

CUADRO 2.3 REGIÓN MOQUEGUA: SESIONES, HORAS Y GRUPOS DE CAPACITACIÓN.

Nº de sesiones	Nº de horas pedagógicas	Nº de grupos	Zonas de Intervención
408 sesiones de aprendizaje	1 632 horas pedagógicas	24 grupos de trabajo	Moquegua e Ilo.

Fuente: APRENDA S.A., Informe Final Proyecto C-13-33 "Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto de la Región Moquegua", Ilo 2013.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

Se tuvo la participación de 11 facilitadores los cuales orientaron y usaron la metodología APRENDA en sus sesiones de aprendizaje, que previamente les fue transferida por una especialista designada desde la sede central de la IE¹, quien realizó los talleres de transferencia en el local de la IE en Ilo.

De acuerdo a lo informado por la IE los beneficiarios de las provincias de Mariscal Nieto e Ilo, culminaron la capacitación con las siguientes herramientas y técnicas:

- Plan de Marketing.
- Plan de Negocio.
- Manejo de herramientas para la gestión administrativa.
- Procesos administrativos para la formalización.

2.5 Costo del proyecto

A pesar de haberse ejecutado el 100% de las actividades previstas, según informe de la IE, se tiene que esta sólo ejecutó el 89,17% del presupuesto aprobado para el proyecto, cifra que se reduce al 83,11% si se considera sólo lo que corresponde al monto aportado por FE.

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

¹ La especialista fue la Lic. Doris Caballero.

CUADRO 2.4 REGIÓN MOQUEGUA: NIVEL DE EJECUCIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO Y PARTICIPACIÓN SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	Presupuesto Aprobado S/.	Presupuesto Ejecutado S/.	Presupuesto Ejecutado / Presupuesto Programado %
FONDOEMPLEO	923 255,08	767 385,52	83,11%
Aprenda S.A. - Somos Empresa	236 986,00	236 986,00	100,00%
Southern Perú	200 000,00	200 000,00	100,00%
Perú 2021	19 000,00	19 000,00	100,00%
Cámara de Comercio e Industria de Ilo	7 000,00	10 000,00	100,00%
Municipalidad Provincial de Mariscal Nieto	25 900,00	17 840,00	100,00%
Municipalidad Provincial de Ilo	25 900,00	0	0%
Gobierno Regional de Moquegua, Universidad Nacional de Moquegua, Cámara de Comercio de Mariscal Nieto, Centro Psicológico.	0	31 142,00	100,00%
Total	1 438 041,08	1 282 353,52	89,17%

Fuente: Fuente: APRENDA S.A., Informe Final Proyecto C-13-33 Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto de la Región Moquegua, 2013.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

A nivel de los componentes del proyecto, el de menor ejecución es el Componente 1, donde sólo se logró ejecutar el 66,38% del presupuesto aprobado, y el Componente 3 fue el de mayor ejecución llegando al 91,91% de ejecución de lo presupuestado.

De acuerdo a lo indicado por la Coordinadora de proyecto, el manejo financiero se ha realizado de manera centralizada desde la oficina principal de la IE en Lima, por tanto no dispone de mayor información en ese tema.

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

El proyecto ha logrado articular y comprometer, desde su diseño, a múltiples actores de la región, indicador de ello es el alto porcentaje de contrapartida ejecutada, como se deduce del cuadro anterior el 40,2% provino de fuentes de contrapartida, frente al 60,2% aportadas por FE, dentro de las vinculaciones más importantes desarrolladas por la IE se tiene:

- Compañía Minera Southern Perú, empresa que además del aporte económico brindado (15,6% del total ejecutado) participó activamente en la mayor parte de actividades, especialmente en las de promoción del proyecto (eventos de lanzamiento y certificación de los participantes) y articulación de los emprendedores al mercado (ferias), así mismo brindaron importante cantidad de recursos promocionales (block y lapiceros). Se comprometió a continuar apoyando el desarrollo de los emprendimientos promovidos desde el proyecto.

-
- Municipalidad Provincial Mariscal Nieto, Municipalidad Provincial de Ilo y la Municipalidad Distrital de Samegua, entidades que a través de sus Gerencias de Desarrollo Económico facilitaron la difusión y focalización de los beneficiarios para el proyecto; sumado a ello las Municipalidades Provinciales (incluida la de Ilo con la que se firmó convenio a la finalización del proyecto) facilitaron los trámites para la obtención de Licencias de Funcionamiento de los emprendedores.
 - El Gobierno Regional de Moquegua, que sirvió de soporte para la participación de los beneficiarios en las ferias promovidas por la misma, brindando facilidades de pago en los derechos de participación a los jóvenes emprendedores.
 - La Universidad Nacional de Moquegua, que brindó de manera gratuita 05 aulas equipadas durante 01 mes de capacitación en la sede de Mariscal Nieto, hecho que repercutió en el ahorro por alquiler de ambientes y equipos previstos por el proyecto. Así también facilitó la participación de sus profesionales para la evaluación de los participantes en el Concurso para el Capital Semilla. De otro lado, se tuvo también el apoyo de las Universidades Alas Peruanas y José Carlos Mariátegui, realizándose en cada una de ellas charlas de sensibilización a los jóvenes y entrega de material de difusión.
 - Finalmente se contó con la colaboración de la Cámara de Comercio de Moquegua, que apoyo con profesionales para el desarrollo de la capacitación, y de las Asociaciones de Microempresarios, de Artesanos y de Carpinteros de la provincia de Ilo, quienes promocionaron entre sus socios las bondades del proyecto invitando a participar a todos quienes cumplieran los requisitos.

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 Objetivos Específicos

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

3.3 Metodología del estudio

3.3.1 Encuesta a beneficiarios

3.3.1.1 Diseño muestral aplicado

Para el ELB se determinó un tamaño de muestra de 217 beneficiarios los mismos que fueron encuestados para el EEF, ubicándose al 100% de participantes encuestados en el ELB, sin embargo debe mencionarse que 22 beneficiarios de la muestra encuestada fueron retirados del proyecto, por indicación de FE a la IE, debido a que dichos beneficiarios se encontraban prestando su Servicio Militar Voluntario en los cuarteles del ejército de Ilo y Mariscal Nieto. La siguiente tabla detalla la muestra determinada y su aplicación en el ELB y el EEF:

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-13-33	217	217	217	100,0%

Fuente: EL TALLER, Estudio de Línea de Base del Proyecto C-13-33, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

3.3.1.2 Sobre el trabajo de campo

a. Actividades preparatorias: capacitación a encuestadores

Fueron 04 los encuestadores convocadas directamente por la IEV, para la aplicación de la ESEE para el EEF del proyecto, en el caso de 02 personas por su desempeño en el

trabajo de campo para estudios anteriores con FE y para otros 02 encuestadores por referencia de su trabajo en otros proyectos desarrollados por la IEV en la región Moquegua.

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

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

b. Trabajo de campo

La realización del trabajo de campo se ha dado a dos niveles, a nivel de la aplicación de las ESEE a los beneficiarios del proyecto y a nivel de las entrevistas con la Coordinadora del proyecto en Ilo, beneficiarios, representante de la DRTPE (administrador) en Mariscal Nieto y el representante de la DRP (director) en Ilo.

Para el nivel de aplicación de encuestas, ha participado la Supervisora de campo y 04 encuestadores, quienes han realizado dicha labor entre el 09 de diciembre de 2015 y el 30 de enero de 2016.

El especialista temático fue quien tuvo a su cargo el nivel de trabajo cualitativo de campo, que se dio entre el 22 y 29 de febrero de 2016, tanto en las provincias de Mariscal Nieto (Moquegua) e Ilo.

3.3.2 Focus group y entrevistas a profundidad

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

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

Instrumentos	Objetivo	Temas abordados
Encuesta Socioeconómica y de emprendimiento – Línea 3 Evaluación Final	Determinar la situación social, laboral y económica del beneficiario antes y después de la intervención del proyecto	Datos generales del beneficiario, capacitación para el trabajo, condición de actividad, ocupación dependiente, sobre el negocio, acerca de la participación del beneficiario en el proyecto financiado por FE y sobre la aplicación de la ficha
Anexo 4-A Metodología para evaluar a la IE	Determinar la relevancia, la eficiencia, la efectividad y la aproximación a la sostenibilidad del proyecto	Relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del proyecto

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

Instrumentos	Objetivo	Temas abordados
Anexo 4-B Entrevista al MTPE de la región donde interviene el proyecto	Conocer la problemática del empleo en la región, la promoción del emprendimiento juvenil en la zona de intervención, el tipo de articulación realizada por el proyecto con el MTPE y la opinión del sector sobre la intervención realizada	Problemática laboral de los jóvenes en la región; componentes indispensables de un proyecto que promueve el emprendimiento juvenil; riesgos que afronta este tipo de proyectos; promoción del emprendimiento juvenil en la región; conocimiento del proyecto; instituciones y actores y cómo deberían involucrarse en proyectos similares
Guía de Desarrollo del Grupo Focal	Conocer la opinión, percepción y experiencia de los jóvenes beneficiarios acerca del proyecto y de cómo éste ha contribuido en su formación, entrenamiento e inserción laboral	Datos generales sobre los participantes y organización de la reunión; acerca de la capacitación técnica laboral; acerca de la inserción laboral; cuestiones generales referidas a beneficios otorgados por el proyecto, su opinión sobre las instituciones que apoyaron el proceso, qué es lo que más y lo que menos les ha gustado; enseñanzas que les ha dejado el proyecto y sus recomendaciones

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

3.3.3 Revisión documentaria

Se ha contado y revisado los siguientes documentos:

- Documento de proyecto (aprobado en la Convocatoria 13 de FE).
- Plan Operativo Anual del proyecto.
- Informes de Avance presentado por la IE a FE.
- Informe Final presentado por la IE a FE.
- Informes de supervisión de FE.
- 10 Planes de Mejora y 04 Planes de Negocio presentadas remitidas por FE.

3.4 Período de referencia del estudio

El periodo dentro del cual se ha recogido la información para el presente estudio, ha sido entre el 18 de diciembre 2015 al 17 de febrero de 2016, considerándose la semana de referencia correspondiente (la finalización de aplicación de encuestas fue el 30 de enero de 2016), según el Manual del Encuestador para el EEF de la Línea 3, una semana anterior a la fecha de la aplicación de la ESEE.

4. RESULTADOS

4.1 Caracterización de la población beneficiaria

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

De los beneficiarios del proyecto el 18,0% indica haber seguido un curso de capacitación laboral de corta duración, mientras que el 82,0% de beneficiarios indica no haber seguido alguno.

CUADRO 4.1 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA SEGÚN INDICADORES DE ESTUDIOS DE CORTA DURACIÓN PARA LA CAPACITACIÓN LABORAL, A ENERO DE 2016. (Porcentaje)

Indicador	Resultado
Beneficiarios con estudios de corta duración	
Sí	18,0
No	82,0
Total	100,0
Beneficiarios	500

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

4.1.2 Población beneficiaria según indicadores de condición de actividad

Los resultados obtenidos para el EEF, después de culminado el proyecto, muestran que el 43,3% era dueño de un negocio, taller o empresa; que del 56,7% que no era dueño, el 9,8% trabajaba en un negocio, taller o empresa familiar; y de los que no trabajaban en estos negocios familiares el 34,2% realizaba algún trabajo o cachuelo. De los beneficiarios que no realizaban algún trabajo o cachuelo, sólo el 2,7% tenía algún trabajo al que seguramente iba a volver, por lo que el 97,3% restante se encontraba en condición de inactivo.

De dichos beneficiarios inactivos económicamente, el 40,8% señaló que su inactividad se debía a que sus estudios no lo permitían (trabajar), el 11,3% por falta de experiencia, el 8,5% porque las tareas del hogar se lo impedían, el 5,6% indicó por falta de documentos, mientras que el 1,4% señaló por falta de trabajo e igualmente el 1,4% porque su edad no lo permitía.

Por otro lado, el 32,1% de los que se encontraban ocupados trabajaban además como dependientes, de ellos sólo un 2,9% consideraba su ocupación en el negocio como principal, mientras que el 97,1% indicó que su trabajo dependiente era su ocupación principal.

CUADRO 4.2 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES DE CONDICIÓN DE ACTIVIDAD, A ENERO DE 2016. (Porcentaje)

Indicador	Resultado
Dueño o socio de un negocio/taller/empresa	
Sí	43,3
No	56,7
Total	100,0

CUADRO 4.2 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES DE CONDICIÓN DE ACTIVIDAD, A ENERO DE 2016. (Porcentaje)

Indicador	Resultado
Beneficiarios	500
Trabaja en un negocio/taller/empresa familiar	
Si	9,8
No	90,2
Total	100,0
Beneficiarios	283
Realiza algún trabajo o cachuelo	
Si	34,2
No	65,8
Total	100,0
Beneficiarios	256
Tenía algún trabajo al que seguramente iba a volver	
Si	2,7
No	97,3
Total	100,0
Beneficiarios	168
Motivos de inactividad	
No hay trabajo	1,4
Se cansó de buscar	-
Por su edad	1,4
Falta de experiencia	11,3
Sus estudios no lo permiten	40,8
Falta de documentos	5,6
Las tareas del hogar se lo impidieron	8,5
Problema de salud	-
Otro 1/	31,0
Total	100,0
Beneficiarios	164
Trabajo como dependiente, además del negocio	
Si	32,1
No	67,9
Total	100,0
Beneficiarios	244
Ocupación principal	
El trabajo en el negocio	2,9
El trabajo dependiente	97,1
Total	100,0
Beneficiarios	78

1/ Comprende a Jóvenes con Servicio Militar Voluntario.

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.3 Población beneficiaria según condición de actividad actual

Según los resultados de la ESEE aplicada para el EEF, después de culminado el proyecto, el 67,3% de los beneficiarios realizaba algún trabajo, lo que significa una disminución de 19,8 p.p.

respecto de los resultados del ELB; en contraste el 32,7% de beneficiarios no trabajaba, lo que equivale a un incremento de 19,8 p.p. respecto de los resultados obtenidos en el ELB.

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

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Realiza algún trabajo			
Trabaja	87,1	67,3	-19,8
No trabaja	12,9	32,7	19,8
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	500	500	

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-33, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Los beneficiarios con trabajo dependiente laboran en promedio 44,7 horas a la semana. Sin embargo el 6,9% de beneficiarios laboran un número mayor a una jornada de 48 horas semanales.

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

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Varianza
Horas trabajadas por semana	44,7	46,0	99,6
Beneficiarios	168		

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

De la población beneficiaria con ocupación dependiente, el 47,9% contaba con algún seguro de salud, 26,0% afiliados a ESSALUD y 21,9% afiliados al SIS; de estos beneficiarios sólo el 36,4% ha sido asegurado por sus empleadores. Así mismo, de esta misma población beneficiaria, el 31,1% accede al sistema de pensiones, 27,4% a través de alguna AFP y 2,7% a través de la ONP.

En cuanto al tipo de contrato, la mayoría, 37,0% no contaba con contrato, el 28,8% se encontraba bajo la modalidad de contrato a plazo fijo, el 23,3% bajo la modalidad de locación de servicios - SNP, el 4,1% por contrato indefinido, permanente; igualmente 4,1% como prácticas profesionales, el 1,4% en contrato de aprendizaje, al igual que el 1,4% restante por otras modalidades (CAS).

El 64,4% de estos beneficiarios trabajaba en empresas que contaban con menos de 10 trabajadores, el 15,1% en empresas de 21 a 50 personas, el 6,8% en empresas de 11 a 20 personas, igualmente 6,8% en empresas de 51 a 100 trabajadores, el 2,7% en empresas de 101 a 500 trabajadores, al igual que el 2,7% en empresas de más de 500 trabajadores, sólo el 1,4% señaló ser trabajador único.

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

(Porcentaje)

Indicador	Resultado
¿Tiene seguro de salud?	
Si, ESSALUD	26,0
Si, SIS	21,9
Si, Seguro privado	-
No	52,1
Total	100,0
Beneficiarios	168
¿Este seguro de salud ha sido entregado por tu empleador?	
Si	36,4
No	63,6
Total	100,0
Beneficiarios	101
Acceso a sistema de pensiones	
AFP	27,4
ONP	2,7
Otro	-
Ninguno	69,9
Total	100,0
Beneficiarios	168
Tipo de contrato	
Contrato indefinido, permanente	4,1
Contrato a plazo fijo	28,8
Estuvo en período de prueba	-
Convenio de Formación Laboral Juvenil	-
Prácticas pre profesionales	4,1
Contrato de aprendizaje	1,4
Locación de servicios, SNP	23,3
Otro 1/	1,4
No sabe	-
Sin contrato	37,0
Total	100,0
Beneficiarios	168
Cuántas personas trabajan	
Solo yo	1,4
Menos de 10 personas	64,4
De 11 a 20 personas	6,8
De 21 a 50 personas	15,1
De 51 a 100 personas	6,8
De 101 a 500 personas	2,7

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

(Porcentaje)

Indicador	Resultado
Más de 500 personas	2,7
Total	100,0
Beneficiarios	168

1/ Se refiere a Contratos Administrativos de Servicios (CAS).

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

En cuanto al giro de los negocios de los beneficiarios, que contaban con alguno, se tiene en el EEF que el 56,2% se dedica al comercio, teniendo un incremento de 6,2 p.p. respecto del ELB; así mismo el 8,2% tiene su negocio en agricultura, ganadería, caza y silvicultura, mayor en 0,2 p.p. respecto al ELB; sin embargo se aprecia una importante disminución de 8,5 p.p. en el giro de industria, de igual modo en el giro de construcción donde hay una reducción de 2,0 p.p. en comparación con el ELB; así mismo en el giro de transporte y comunicaciones con una reducción de 0,6 p.p. Se aprecia un nuevo giro de negocio en el EEF, cual es la prestación de servicios a empresas, siendo el 19,2% de beneficiarios dedicados a este negocio.

En cuanto a la propiedad de los negocios, el 70,6 % de los beneficiarios señaló que eran los únicos propietarios, el 23,5% tenía socios familiares y el 5,9% tenía socios no familiares. Se han tenido diversas razones para formar los negocios tales como el querer controlar su tiempo (56,3%), ser independiente (43,8%), el obtener mayores ingresos que como trabajador independiente (31,3%), y por no haber encontrado trabajo asalariado (25,0%).

Sobre el registro de los negocios en RRPP y/o la SUNAT, el 23,5% de los beneficiarios se declaró como persona natural con negocio propio y RUS, y el 11,8% como persona natural con negocio propio con RUC. Destaca que el 64,7% señala no contar con registro alguno.

Las razones, señaladas en el EEF, que tuvieron los beneficiarios con negocio para formar sus empresas en los giros elegidos han sido (y su diferencia frente al ELB): 47,9% porque es un giro rentable (menor en 6,7 p.p.), 43,8% porque es un giro fácil de manejar (mayor en 11,2 p.p.), 23,3% porque es un giro con demanda (menor en 10,0 p.p.), 19,2% porque es un giro que requiere poca inversión (menor en 1,5 p.p.), 5,5% porque yo o uno de mis socios habíamos trabajado como dependiente en ese giro (mayor en 1,5 p.p.), 4,1% porque en la zona no había muchos competidores (menor en 16,6 p.p.), 1,4% porque yo o uno de mis socios habíamos tenido un negocio en ese giro (menor en 8,0 p.p.). Se nota una nueva razón en el EEF: 6,8% por tradición familiar.

Con relación a la ubicación de sus negocios, el 46,6% tenía su taller o local comercial en un establecimiento diferente a la vivienda, mayor en 21,9 p.p. con relación al ELB; el 31,5% lo tenía dentro de la vivienda, menor en 20,5 p.p.; el 8,2% tenía un puesto fijo/improvisado en mercado de abastos, mayor en 1,6 p.p., el 6,8% tenía su taller o local comercial en el domicilio de los clientes, mayor en 4.8 p.p., el 5,5% lo tenía en la vía pública, sin puesto fijo, menor en

1,9 p.p., y el 1,4% estaba en la vía pública, puesto fijo, menor en 4,6 p.p. frente a lo reportado en el ELB.

CUADRO 4.6 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN GIRO DEL NEGOCIO, RANGO DE AÑOS DE ANTIGÜEDAD Y PROPIEDAD INDICADORES DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL NEGOCIO, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Giro del negocio			
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	8,0	8,2	0,2
Pesca	-	-	-
Minería	-	-	-
Industria	15,3	6,8	-8,5
Electricidad, gas y agua	-	-	-
Construcción	2,0	-	-2,0
Comercio	50,0	56,2	6,2
Restaurantes y hoteles	4,0	5,5	1,5
Transportes y comunicaciones	3,3	2,7	-0,6
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles	-	-	-
Servicio prestados a empresas	8,0	19,2	11,2
Enseñanza	-	-	-
Servicios sociales, comunales y de recreación	9,3	1,4	-8,0
Hogares	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	346	168	
Propiedad del negocio			
Sí, Soy el único dueño	-	70,6	-
Tengo socios familiares	-	23,5	-
Tengo socios que no son familiares	-	5,9	-
Total	-	100,0	-
Beneficiarios	-	39	-
Razones para formar el negocio			
No encontró trabajo asalariado	-	25,0	-
Obtiene mayores ingresos como trabajador independiente	-	31,3	-
Por tradición familiar	-	-	-
Quiere ser independiente	-	43,8	-
Controlo mi tiempo	-	56,3	-
Otro	-	-	-
Total	-	100,0	-
Beneficiarios	-	37	-
El negocio/taller/empresa está registrado			
Persona natural con negocio propio con RUC	-	11,8	-
R.U.S	-	23,5	-
R.E.I.R.	-	-	-
E.I.R.L.	-	-	-
Ninguno	-	64,7	-
Total	-	100,0	-
Beneficiarios	-	39	-
Razones para formar la empresa en ese giro del negocio 1/			
Yo o uno de mis socios habíamos tenido un negocio en ese giro	9,3	1,4	-8,0
Yo o uno de mis socios habíamos trabajado como dependiente en ese giro	4,0	5,5	1,5
Es un giro que requiere poca inversión	20,7	19,2	-1,5

CUADRO 4.6 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN GIRO DEL NEGOCIO, RANGO DE AÑOS DE ANTIGÜEDAD Y PROPIEDAD INDICADORES DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL NEGOCIO, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
En la zona no había muchos competidores	20,7	4,1	-16,6
Es un giro con demanda (actual y/o potencial)	33,3	23,3	-10,0
Es un giro fácil de manejar	32,7	43,8	11,2
Es un giro rentable	54,7	47,9	-6,7
Por tradición familiar	-	6,8	6,8
Por recomendación del proyecto	-	-	-
Otro	0,7	-	-0,7
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	346	168	
Ubicación del negocio			
Taller o local comercial dentro de la vivienda	52,0	31,5	-20,5
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	24,7	46,6	21,9
En la vía pública, sin puesto fijo	7,3	5,5	-1,9
En la vía pública, puesto fijo	6,0	1,4	-4,6
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	6,7	8,2	1,6
En el domicilio de los clientes	2,0	6,8	4,8
Otro 2/	1,3	-	-1,3
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	346	168	

Nota: La información sobre propiedad del negocio, razones para formar el negocio y el negocio / taller / empresa está registrado. Los datos en EEF solo corresponden a los beneficiarios que si indicaron tener un nuevo negocio después de la capacitación recibida. No se realiza comparación con EEF, debido a que en la ficha no recoge información de los beneficiarios que indicaron tener el mismo negocio al momento de la aplicación de la misma.

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

2/ Se refiere a una parcela o chacra.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-33, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Con respecto a los negocios creados antes del proyecto, el 76,7% de los beneficiarios con negocio, ya tenía el mismo negocio antes de su ingreso al proyecto; el 17,8% no tenían el mismo negocio antes del proyecto y el 5,5% de beneficiarios no tenía negocio.

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

Indicador	Resultado
¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto	
Si	76,7
Antes del proyecto no tenía negocio /taller/ empresa	5,5
No	17,8
Total	100,0
Beneficiarios	168

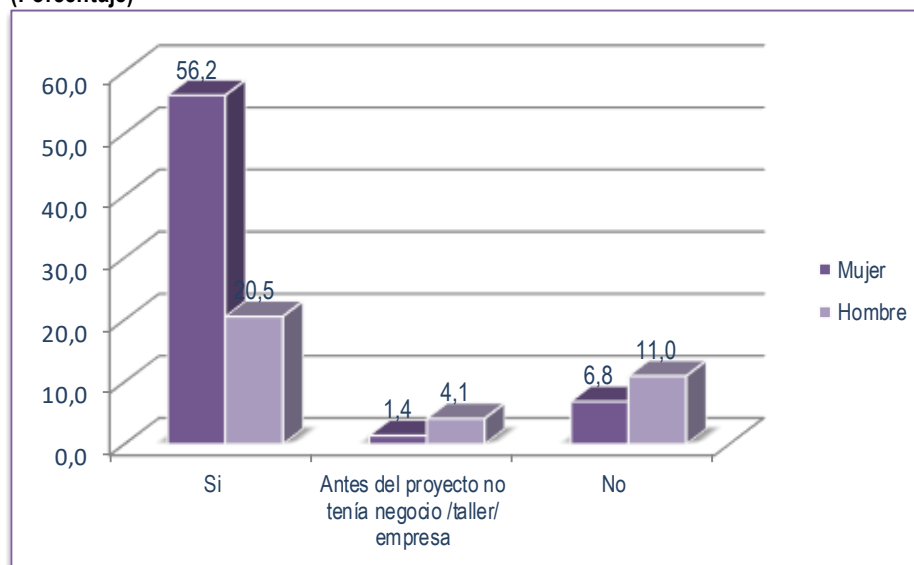
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Enero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Es importante anotar que el 64,4% de beneficiarios que cuentan con un negocio son mujeres, 56,7% lo tenían antes de iniciar el proyecto, 6,8% cambiaron de negocio y 1,4% lo tuvieron luego de iniciar el mismo. Mientras que en el caso de los hombres 11,0% cambiaron de negocio, 4,1% no lo tenía y el 20,5% tenía el mismo negocio antes del proyecto.

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



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

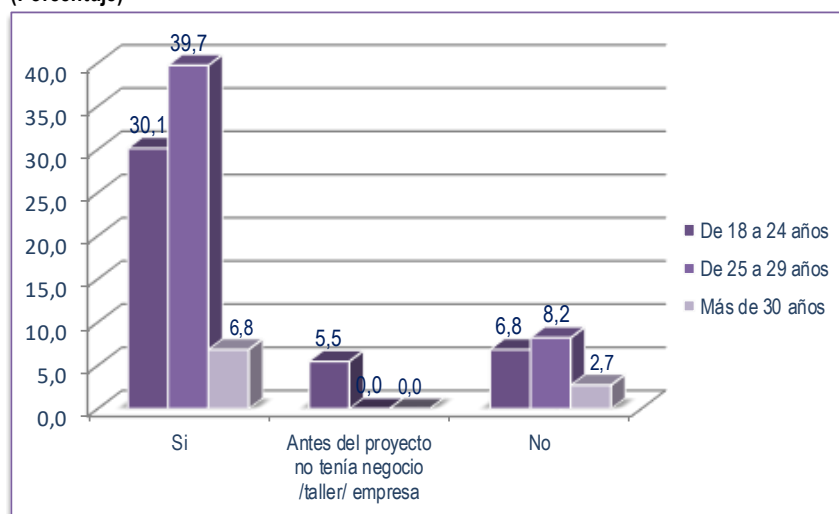
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Según rangos de edades la concentración total de nuevos emprendedores se ubica en el rango de los 18 a 24 años de edad (5,5%), en el caso de quienes ya contaban con negocio se ubica en primer lugar a quienes están en el rango de 25 a 29 años de edad (39,7%), en segundo lugar quienes se ubican entre los 18 a 24 años (30,1%) y en tercer lugar a quienes se encuentran en el grupo de más de 30 años (6,8%). Con respecto a aquellos beneficiarios que cambiaron de negocio, en relación al que tenían antes de su ingreso al proyecto, el 6,8% se ubica en el rango de 18 a 24 años, el 8,2% en el grupo de 25 a 29 años y el 2,7% en el rango de más de 30 años de edad.

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

(Porcentaje)



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

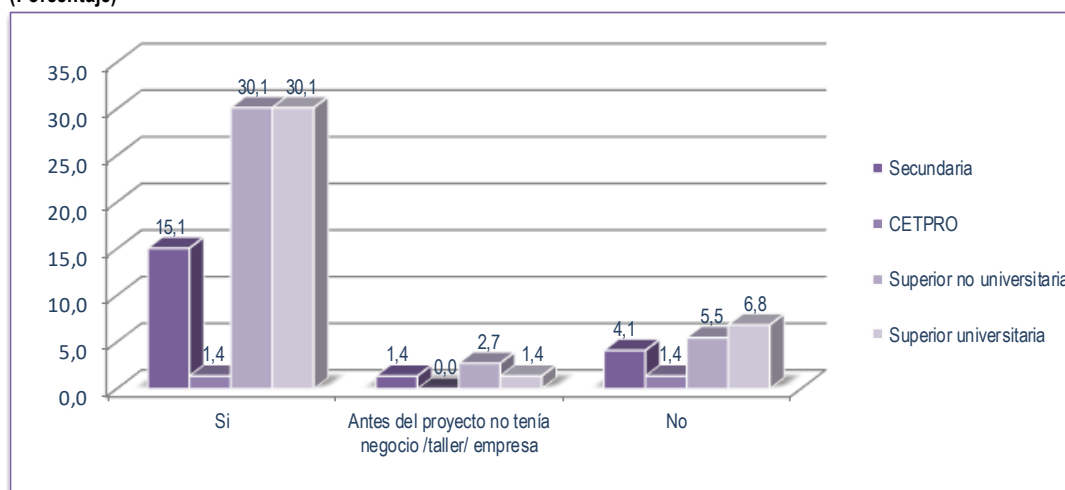
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

En cuanto al nivel educativo de quienes contaban con negocio antes de iniciar el proyecto, el 15,1% alcanzó la secundaria; el 1,4% CETPRO; el 30,1% la superior no universitaria; al igual que el 30,1% la superior universitaria. De los beneficiarios que no tuvieron negocio antes del proyecto, el 1,4% tenía estudios secundarios, el 2,7% contaba con estudios de nivel superior no universitario y el 1,4% de nivel superior universitario. Sobre los beneficiarios que cambiaron de negocio, luego de ingresar al proyecto, el 4,1% contaba con secundaria, 1,4% con estudios en CETPRO, el 5,5% con estudios de superior no universitaria y el 6,8% con estudios de nivel superior universitario.

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

(Porcentaje)



Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Enero 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 de la ESEE para el EEF del proyecto, el 67,1% de los negocios de los beneficiarios tienen una antigüedad mayor a los 24 meses, que se incrementa en 17,1 p.p. respecto al ELB; el 12,3% de 13 a 24 meses, menor en 11,7 p.p., mayor en 2,3 p.p. frente al ELB; y el 9,6% de negocios tienen de 7 a 12 meses, menor en 7,7 p.p. Los negocios más recientes suman el 11,0%, no teniendo más de 6 meses de iniciados.

CUADRO 4.8 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN RANGO DE MESES DE ANTIGÜEDAD, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Meses de antigüedad del negocio (Promedio)	33,8 (29,9)	39,8 (30,7)	5,9
Rango de meses de antigüedad del negocio			
Hasta 6 meses	8,7	11,0	2,3
De 7 a 12 meses	17,3	9,6	-7,7
De 13 a 24 meses	24,0	12,3	-11,7
Mayor de 24 meses	50,0	67,1	17,1
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	346	168	

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-33, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Según los resultados de la aplicación de la ESEE para el EEF, el 63% de los beneficiarios con negocio contaba con RUC, lo que significó un incremento de 41.0 p.p. con relación a los resultados del ELB; el 58,9% de beneficiarios disponía de un registro de compras informal, lo cual significó un incremento del 58,9 p.p., el 24,7% tenía página web, con un incremento de 22,0 p.p., el 17,8% contaba con una cuenta de correo electrónico, mayor en 11,8 p.p. con relación a los resultados del ELB. Es importante señalar que tras la implementación del proyecto los beneficiarios han logrado una mayor formalización de sus negocios, incorporando el 58,9% registro de compras informal, obteniendo el 26% licencia de funcionamiento, logrando minutas de constitución, declaración anual ante SUNAT y cuentas bancarias en 8,2% en cada caso, así también el 6,8% logró su inscripción en SUNARP, el 4,1% implementó planilla de personal y el 2,7% cuenta con libros contables.

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

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Constitución del negocio			
RUC	22,0	63,0	41,0
Minuta de Constitución	0,7	8,2	7,6
Inscripción en SUNARP	1,3	6,8	5,5

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

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Libros contables	-	2,7	2,7
Planilla de personal	-	4,1	4,1
Licencia de funcionamiento	2,7	26,0	23,4
Declaración Anual ante SUNAT	1,3	8,2	6,9
Inscripción en REMYPE	-	-	-
Cuenta bancaria	-	8,2	8,2
Cuenta de correo electrónico	6,0	17,8	11,8
Página web	2,7	24,7	22,0
Registro de ventas informal	45,3	58,9	13,6
Registro de compras informal	-	58,9	58,9
No tiene	18,0	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	346	168	

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-33, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

En cuanto a la emisión de comprobantes de pago, sólo el 19,2% de beneficiarios con negocio siempre emite facturas o boletas, el 41,1% sólo cuando el cliente lo pide y el 39,7% nunca lo hace.

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

Indicadores	Resultado
Emisión de facturas o boletas	
Sí, siempre	19,2
Sólo cuando el cliente lo pedía	41,1
Nunca	39,7
Total	100,0
Beneficiarios	168

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Se ha logrado que el 58,9% de la población beneficiaria con negocio lleve un registro de compras, de los cuales, el 62,8% corresponde a un cuaderno de apuntes o similar y se realiza siempre; el 30,2% lleva un registro en libro formal y lo hace siempre, y el 7,0% lleva su registro también en un cuaderno y lo realiza de vez en cuando.

El 86,0% de los beneficiarios lleva un registro de compras para saber cuánto gastaron en el negocio, mientras que al 14,0% le es útil para saber cuánto es la ganancia de su negocio.

Con relación a los proveedores, el 58,9% de beneficiarios con negocio toma en cuenta para elegirlos que les ofrezcan un producto de calidad; el 17,8% que les ofrezcan descuentos, el 11,0% que les ofrezcan cancelar el producto después, el 5,5% que tengan el producto cuando lo soliciten, el 4,1% que sean amigos o recomendados por amigos o familiares, el 2,7% que estén ubicados cerca de su negocio.

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

Indicadores	Resultado
¿Tu negocio lleva un registro de las compras a tus proveedores?	
Si	58,9
No	41,1
Total	100,0
Beneficiarios	168
Formalidad y frecuencia del registro de compras	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	30,2
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	-
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre	62,8
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando	7,0
Total	100,0
Beneficiarios	99
Utilidad del registro de compras	
Para saber cuánto gasto en el negocio	86,0
Para saber la ganancia de mi negocio	14,0
No lo uso para nada	-
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	99
¿Qué tomas en cuenta para elegir a tus proveedores?	
Que sean mis amigos	4,1
Que me ofrezcan un producto de calidad	58,9
Que me ofrezcan descuentos	17,8
Que me ofrezcan cancelar el producto después	11,0
Que tengan el producto cuando lo solicito	5,5
Que estén ubicados cerca de mi negocio	2,7
Que sean recomendados por un amigo / familiar	-
Otra	-
Total	100,0
Beneficiarios	168

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Un importante 58,9% de la población beneficiaria con negocio lleva su registro de ventas, de los que el 58,1% tiene un registro de ventas informal y lo realiza siempre, el 27,9% tiene un registro en un libro formal y lo realiza siempre, el 14,0% lleva un registro informal y lo realiza de vez en cuando. Para el 81,4% de los que tienen este registro, les es útil para saber cuánto ingresa a sus negocios y para el 18,6% para saber las ganancias de sus negocios.

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

Indicadores	Resultado
¿Tu negocio lleva un registro de ventas realizadas en tu negocio?	
Si	58,9
No	41,1
Total	100,0
Beneficiarios	168
Formalidad y frecuencia del registro de ventas	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	27,9
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	-
Es un registro informal y lo realizo siempre	58,1
Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando	14,0
Total	100,0
Beneficiarios	99
Utilidad del registro de ventas	
Para saber cuánto ingresa a mi negocio	81,4
Para saber la ganancia de mi negocio	18,6
No lo uso para nada	-
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	99

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

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

En cuanto a la gestión del negocio, mayormente es sólo el beneficiario con negocio quien realiza la producción, controla los gastos, compras, define precio de venta y consigue nuevos clientes. En detalle se aprecia que el 63,0% de la producción, venta o servicio de los negocios, lo realiza sólo el beneficiario; el 8,2% lo realiza el beneficiario conjuntamente con sus socios y el 28,8% los beneficiarios con sus trabajadores.

Con relación al control de los gastos de los negocios, el 94,5% lo realiza sólo los beneficiarios y el 5,5% el beneficiario con sus socios. El 83,6% de la compra de equipos lo decide sólo el beneficiario; el 9,6% el beneficiario con los socios.

El 90,4% de las negociaciones con los proveedores las realiza solamente el beneficiario, el 8,2% las realiza el beneficiario con sus socios y el 1,4% el beneficiario con sus trabajadores. Quien determina el precio de venta de los productos o servicios de los negocios, en un 79,5% lo hace solamente el beneficiario, el 12,3% el beneficiarios con sus trabajadores, el 6,8% el beneficiario con sus socios y el 1,4% otras personas.

La ganancia de los productos o servicios de los negocios de los beneficiarios es determinado por un 91,8% sólo por ellos mismos, el 6,8% entre los beneficiarios y sus socios y el 1,4% otras personas. En el 79,5% de los casos, son sólo los beneficiarios los encargados de conseguir los clientes, el 11% los beneficiarios con sus socios y en un 9,6% el beneficiario con sus trabajadores.

CUADRO 4.13 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN DEL NEGOCIO, A ENERO 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?	63,0	8,2	-	-	28,8	-	-	100,0
¿Quién controla los gastos de la empresa?	94,5	5,5	-	-	-	-	-	100,0
¿Quién decide la compra de equipos?	83,6	9,6	-	-	-	-	6,8	100,0
¿Quién negocia con los proveedores?	90,4	8,2	-	-	1,4	-	-	100,0
¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?	79,5	6,8	-	-	12,3	1,4	-	100,0
¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?	91,8	6,8	-	-	-	1,4	-	100,0
¿Quién consigue los clientes?	79,5	11,0	-	-	9,6	-	-	100,0

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Los beneficiarios con negocio determinan el precio de sus productos de diferentes maneras, así, el 45,2% le agrega un porcentaje de ganancia al costo del producto; el 37,0% averigua el precio en otros negocios cercanos y el 17,8% aplica lo aprendido en las capacitaciones brindadas por el proyecto.

El 53,4% de los beneficiarios con negocio hace algo para conseguir nuevos clientes, de ellos el 53,8% realiza promociones, el 23,1% difunde sus productos por el internet, el 12,8% reparte volantes, y el 10,3% asiste a ferias.

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

Indicadores	Resultado
Actualmente ¿cómo determina el precio de sus productos?	
Averiguo el precio en otros negocios cercanos	37,0
Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto	45,2
Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindadas por el proyecto	17,8
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	168
¿Haces algo para conseguir nuevos clientes?	
Si	53,4
No	46,6
Total	100,0
Beneficiarios	168
¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?	
Reparto volantes	12,8
Realizo promociones	53,8
Difundo mis productos por el internet	23,1
Asisto a ferias	10,3
Hago visitas puerta a puerta	-
Otra	-
Total	100,0
Beneficiarios	90

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

En función del procesamiento de los datos señalados por los beneficiarios con negocios para el EEF, el promedio de las ventas anuales de los negocios fue de S/. 36 633,40, con lo que se habría dado una disminución de S/. 31 312,40 frente a lo obtenido en el ELB; así mismo el promedio de venta mensuales fue de S/. 3 052,80, con una disminución de S/. 2 609,40 en relación al resultado de la ELB. De igual modo las ganancias anuales promedio fue de S/. 21 445,20 con un incremento de S/. 2 101,40 en comparación al ELB y el promedio de ganancia mensual fue de S/. 1 787,10, con un incremento de S/. 175,10 frente al ELB. Sin embargo la dispersión de los montos de ventas y ganancias anuales o mensuales es

bastante alta, tal cual se aprecia en las respectivas desviaciones estándar del Cuadro 4.15, por tanto deben de tomarse sólo referencialmente.

De este modo, haciendo un mayor análisis de los resultados obtenidos para los beneficiarios con negocio (EEF), se determina que la mayoría de negocios (52,1%) reporta ventas anuales por debajo de los S/. 20 000.00 y ganancias menores a los S/. 10 000.00., mientras que sólo un 6,3% de beneficiarios con negocio reporta ingresos por ventas anuales mayores a los S/. 110 000.00 con ganancias anuales mayor a los S/. 70 000.00 en cada negocio.

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

Indicador	ELB		EEF		Variación (b-a)
		(a)		(b)	
Promedio de ventas anuales (S/./año)	67945,7	(150660,1)	36633,4	(29780,2)	-31312,4
Promedio de ventas mensuales (S/./mes)	5662,1	(12555,0)	3052,8	(2481,7)	-2609,4
Promedio de ganancias anuales (S/./año)	19343,8	(25498,9)	21445,2	(17084,6)	2101,4
Promedio de ganancias mensuales (S/./mes)	1612,0	(2124,9)	1787,1	(1423,7)	175,1

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-33, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

De acuerdo a los resultados obtenidos para el EEF, el promedio de ventas anuales de los negocios de los beneficiarios fue de S/. 36 633,40 y las ganancias anuales de los mismos, también en promedio, fue de S/. 21 445,20. Sin embargo siendo las desviaciones estándar muy amplias, los promedios referidos no tienen mayor representatividad, verificándose que hay beneficiarios con ventas por encima de los S/. 40 000,00 y otros que no superan los S/. 1 000,00, lo mismo ocurre con las ganancias donde podemos encontrar beneficiarios con ganancias sobre los S/. 20 000,00 al año, mientras que otros no superan los S/. 500,00.

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

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Desviación
Venta anual (S/./año)	36633,4	31500,0	(29780,2)
Ganancia anual (S/./año)	21445,2	18300,0	(17084,6)
Total de Trabajadores	1,5	1,0	(0,7)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El promedio de trabajadores por negocio fue de 1,5; de los que a nivel de estabilidad, 0,9 son permanentes y 0,6 eventuales; y según nivel de parentesco 0,5 eran familiares remunerados, 0,1 TFNR y 0,9 eran trabajadores no familiares.

CUADRO 4.17 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PROMEDIO DE TRABAJADORES POR NEGOCIO, A ENERO DE 2016.

Indicadores	Resultado
Trabajadores por Negocio (Promedio)	1,5 (0,7)
Permanentes	0,9 (0,6)
Eventuales	0,6 (0,8)
Familiares remunerados	0,5 (0,6)
TFNR	0,1 (0,2)
No Familiares	0,9 (0,8)
Beneficiarios	115

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

De lunes a viernes los negocios de los beneficiarios atendían un promedio de 36,2 horas, es decir, 5,2 horas por día. Los días sábado atendían un promedio de 7,7 horas y los días domingo un promedio de 2,7 horas.

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

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Desviación
Horas promedio al día de atención a los clientes			
Lunes a Viernes	36,2	40,0	(14,4)
Sábado	7,7	8,0	(2,5)
Domingo	2,7	0,0	(3,5)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.22 Población beneficiaria con negocio, según fuentes de financiamiento

La principal fuente de financiamiento de los negocios de los beneficiarios fue en la EEF 84,9% proveniente de recursos propios, mayor en 12,3 p.p. frente a la ELB; el 32,9% de préstamos en bancos, mayor en 5,5 p.p. frente al ELB; el 6,8% provenientes de recursos de familiares o amigos, menor en 21,8 p.p. en comparación con la ELB. En porcentajes menores los beneficiarios también se financiaron de préstamos de proveedores, préstamos de Cajas Municipales o Rurales y mediante préstamo de ONG, en todos los casos en un 2,7% cada uno. Finalmente el 1,4% recurrió a un préstamo de un cliente y el 1,4% a otros medios.

CUADRO 4.19 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO, A ENERO DE 2016. (Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Fuentes de financiamiento 1/			
Recursos propios	72,7	84,9	12,3
Recursos de familiares/amigos	28,7	6,8	-21,8
Préstamo de proveedores	1,3	2,7	1,4
Préstamo de clientes	1,3	1,4	0,0
Préstamo de Bancos	27,3	32,9	5,5
Préstamo de Cajas Munic./Rurales	8,0	2,7	-5,3
Préstamo de ONG	1,3	2,7	1,4
Otro 2/	1,3	1,4	0,0
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	346	168	

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

2/ Se refiere en EEF a capital semilla.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-33, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Los consumidores individuales fueron los principales clientes para el 86,3% de beneficiarios con negocio, mayor en 13,6 p.p. comparado con el ELB; para el 19,2% de beneficiarios lo fueron familiares, amigos o vecinos, menor en 16,2 p.p. frente a el ELB. Con menor participación como principales clientes se tiene 8,2% a empresas de menos de 10 trabajadores, 6,8% empresas de más de 10 trabajadores, 4,1% mayoristas y 1,4% ambulantes y en igual porcentaje (1,4%) agente o empresa transportadora.

Los principales clientes de los beneficiarios procedían especialmente de la provincia donde está ubicado el negocio (55,3%), mayor en 16,8 p.p. frente al ELB; de los mismos distritos donde estaban ubicados los negocios (36,7%), menor en 10,1 p.p. en relación al ELB; de la región donde está ubicado el negocio (12%), menor en 6,5 p.p. en relación al ELB; y de otras regiones (6%), menor en 3,3 p.p. en comparación con los resultados del ELB.

Los beneficiarios tuvieron diversos motivos para ubicar a sus negocios en sus actuales lugares, para el 37,0% porque vivían allí o estaba muy cerca de sus casas, menor en 17,7 p.p. frente a el ELB; el 47,9% porque es una zona muy céntrica y comercial, mayor en 11,9 p.p. en relación al ELB; el 20,5% porque los clientes están cerca, mayor en 7,2 p.p. que en el ELB, y el 4,1% porque varias empresas del rubro se ubican allí, menor en 0,6 p.p. que el ELB.

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

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Principales clientes 1/			
Ambulantes	12,7	1,4	-11,3
Mayoristas	6,7	4,1	-2,6
Consumidores individuales	72,7	86,3	13,6
Empresas de menos de 10 trabajadores	8,7	8,2	-0,4
Empresas de más de 10 trabajadores	11,3	6,8	-4,5
Estado	4,7	-	-4,7
Agente/empresa exportadora	-	1,4	1,4
Familiares/amigos/vecinos	35,3	19,2	-16,2
Otro	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	346	168	
Procedencia de principales clientes 2/			
Distrito donde está ubicado el negocio	36,7	53,4	16,8
Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior)	55,3	45,2	-10,1
Región donde está ubicado el negocio	12,0	5,5	-6,5
En otras regiones	6,0	2,7	-3,3
En el extranjero	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	346	168	
Motivos de ubicación 3/			
Vivo aquí/está muy cerca de mi casa	54,7	37,0	-17,7
Es una zona muy céntrica y comercial	36,0	47,9	11,9
Los proveedores están cerca	0,7	-	-0,7
Los clientes están cerca	13,3	20,5	7,2
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	4,7	4,1	-0,6
Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros)	6,7	-	-6,7
Otros 4/	2,7	-	-2,7
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	346	168	

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

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

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

4/ Se refiere a no tener competencia en la zona.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-33, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Los beneficiarios tienen sus negocios en una zona o ubicación donde en promedio se pueden encontrar 3,7 negocios dedicadas al mismo giro del negocio.

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

Indicadores	Resultado
Empresas dedicadas al mismo giro	3.7 (4.3)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Según los resultados del EEF, el 45,2% de los beneficiarios pertenecía a alguna organización o gremio, lo que resultaba mayor en 28,5 p.p. frente al ELB. Las ventajas que esa pertenencia les proporcionaba para el 33,3% era acceder a información sobre nuevos clientes, mayor en 10,3 p.p. que en el ELB; para el 30,3% era para mejorar la calidad del producto, mayor en 18,8 p.p. que en el ELB, el 12,1% para acceder a nueva información sobre proveedores, menor en 3,3 p.p.; el 9,1% para acceder a información sobre técnicas de producción, menor en 21,7 p.p., igualmente para capacitación en mercado, menor en 14,0 p.p. y así mismo para red de contactos, mayor en 9,1 p.p. en relación al ELB, y el 6,1% era para mejorar la producción, menor en 13,2 p.p. en comparación a los resultados del ELB.

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

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Pertenencia a Organización/Asociación/ Gremio			
Si	16,7	45,2	28,5
No	83,3	54,8	-28,5
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	346	168	
Ventajas de pertenencia a Organización/Asociación/Gremio 1/			
Acceder a información sobre nuevos clientes	23,1	33,3	10,3
Acceder a información sobre nuevos proveedores	15,4	12,1	-3,3
Acceder a información sobre técnicas de producción	30,8	9,1	-21,7
Capacitación en mercado	23,1	9,1	-14,0
Capacitación sobre técnicas de producción	19,2	-	-19,2
Mejorar la producción	19,2	6,1	-13,2
Mejorar la calidad de mi producto	11,5	30,3	18,8
Red de contactos	-	9,1	9,1
Otro 2/	19,2	-	-19,2
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	60	76	

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

2/ Se refiere a temas de formalización.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-33, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El 98,2% de los beneficiarios culminaron la capacitación y el 1,8% que no la culminaron, no lo hicieron porque al 50,0% sus estudios lo impidieron, al 25,0% los horarios de trabajo no le convenían, y al 25,0% los problemas familiares y/o de salud se lo impidieron.

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

Indicador	Resultado
Beneficiarios que culminaron la capacitación	
Sí, culminé	98,2
No culminé	1,8
No participé en la capacitación	-
Total	100,0
Beneficiarios	500
Motivos de no culminación de la capacitación	
Mis estudios me lo impidieron	50,0
Mi trabajo me lo impidió	-
No me gustó la capacitación	-
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	25,0
Total	100,0
Beneficiarios	9

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

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

En relación a si el proyecto les brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio, el 75,1% de los participantes expresó su total acuerdo y el 24,4% restante opinó estar parcialmente de acuerdo y un 0,5% estuvo en desacuerdo. Sobre si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio, el 58,7% opinó estar totalmente de acuerdo, el 40,4% parcialmente de acuerdo y el 0,5% en desacuerdo y total desacuerdo.

Sobre si proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio, el 60,1% opinó estar totalmente de acuerdo y el 38,5% parcialmente de acuerdo, el 0,9% en desacuerdo y el 0,5% en total desacuerdo. Acerca de si el proyecto les brindó información sobre cómo buscar financiamiento, el 59,2% opinó estar totalmente de acuerdo y el 38,5% parcialmente de acuerdo, el 1,4% en desacuerdo y el 0,9% en total desacuerdo.

Con respecto a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a sus proveedores, el 70,4% opinó estar totalmente de acuerdo, el 27,7% parcialmente de acuerdo, el 1,4% en desacuerdo y el 0,5% en total desacuerdo. Relacionado a si el proyecto les brindó

información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio, el 55,4% opinó estar totalmente de acuerdo, el 43,2% parcialmente de acuerdo y el 1,4% en desacuerdo.

En relación a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados, el 60,6% opinó estar totalmente de acuerdo, el 38,5% parcialmente de acuerdo, el 0,5% en desacuerdo, al igual que el 0,5% en total desacuerdo. En cuanto a si el proyecto les brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de sus negocios, el 57,3% opinó estar totalmente de acuerdo, el 35,7% parcialmente de acuerdo y el 7,0% en total desacuerdo.

En cuanto a si el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de sus negocios, el 55,9% opinó estar totalmente de acuerdo, el 42,3% parcialmente de acuerdo y el 1,9% en desacuerdo. Y, finalmente, si el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos, el 52,1% opinó estar totalmente de acuerdo, el 46,9% parcialmente de acuerdo y el 0,9% en desacuerdo.

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

Indicador	Resultado				Total
	Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Beneficiarios que culminaron la capacitación					
El proyecto me brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio	75,1	24,4	0,5	-	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio	58,7	40,4	0,5	0,5	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio	60,1	38,5	0,9	0,5	100,0
El proyecto me brindó información sobre cómo buscar financiamiento	59,2	38,5	1,4	0,9	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a mis proveedores	70,4	27,7	1,4	0,5	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio	55,4	43,2	1,4	-	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre como buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados	60,6	38,5	0,5	0,5	100,0
El proyecto me brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de mi negocio	57,3	35,7	7,0	-	100,0
El proyecto me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de mi negocio	55,9	42,3	1,9	-	100,0
El proyecto me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos	52,1	46,9	1,0	-	100,0

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El 88,9% de beneficiarios consideró que el contenido del curso de capacitación y el número de horas dedicadas para tales fines, fueron suficientes para implementar o fortalecer sus negocios. El 11,1% opinó lo contrario.

Con respecto a la elaboración del Plan de Negocios el 47,5 de beneficiarios elaboró su plan de negocios hasta su culminación; el 41,5% no elaboró el plan de negocios y el 11,1% lo elaboró pero no lo terminó. De quienes concluyeron la elaboración de su plan de negocios, el 66,1% lo hicieron para fortalecer el negocio que ya tenían y el 33,9% para crear un negocio.

Por otro lado, del total de participantes el 45,2% participó en el concurso de capital semilla, de los que sólo 16,3% se hicieron acreedores a dicho capital. El 100% de los ganadores del capital semilla indican haber invertido el dinero en la implementación de sus negocios.

Del total de beneficiarios, el 21,2% estaba implementando sus negocios, el 18,0% ya estaba operando y el 60,8% no había implementado sus negocios. De los que no lograron implementar sus negocios, el 77,3% indicó como razón el que no tenían recursos económicos para hacerlo, el 14,4% porque requería mayor capacitación, al 0,8% no le interesa implementarlo y el 7,6% por otras razones. Así mismo, de los beneficiarios que no implementaron sus negocios, el 97,0% piensa implementar su negocio en algún momento y el 3,0% no piensa hacerlo; sin embargo, para el 77,3% de estos beneficiarios tendrían que tener más recursos económicos para lograr implementar su negocio, para el 17,4% tener más tiempo para implementar su negocio y el 5,3% por otras razones.

CUADRO 4.25 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES SOBRE ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS, A ENERO DE 2016.

Indicadores	Resultado
¿Consideras que el contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio?	
Si	88,9
No	11,1
Total	100,0
Beneficiarios	500
¿Elaboraste un plan de negocios en el proyecto?	
Si, lo elaboré y lo terminé	47,5
Sí, lo elaboré pero no lo terminé	11,1
No elaboré el plan de negocios	41,5
Total	100,0
Beneficiarios	500
¿Tu plan de negocios fue para crear un negocio o para fortalecer el negocio que ya tienes?	
Fue para crear un negocio	33,9
Fue para fortalecer el negocio que ya tengo	66,1
Total	100,0
Beneficiarios	293

CUADRO 4.25 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES SOBRE ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
Como parte del proyecto, ¿participaste en un concurso para obtener capital semilla?	
Si	45,2
No	54,8
Total	100,0
Beneficiarios	500
¿Obtuviste el capital semilla?	
Si	16,3
No	83,7
Total	100,0
Beneficiarios	226
¿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	37
¿Llegaste a implementar tu plan de negocios?	
Si, estoy implementándolo	21,2
Si, ya estoy operando	18,0
No	60,8
Total	100,0
Beneficiarios	500
¿Por qué no llegaste a implementar tu plan de negocios?	
No tengo recursos económicos para implementarlo	77,3
Requiero más capacitación para implementarlo	14,4
No me interesa implementarlo	0,8
Otro	7,6
Total	100,0
Beneficiarios	304
¿Piensas implementar tu plan de negocios en algún momento?	
Si	97,0
No	3,0
Total	100,0
Beneficiarios	304
¿Qué tendría que pasar para que implementes tu plan de negocios?	
Tener más recursos económicos	77,3
Tener más tiempo	17,4
Otro	5,3
Total	100,0
Beneficiarios	304

1/ Se refiere a que el beneficiario requiere más tiempo para hacerlo.

2/ Se refiere a concluir sus estudios y a culminar su servicio militar voluntario.

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El 10,6% de los beneficiarios precisaron algún tema que debió ser profundizado o desarrollado en la capacitación, sin embargo la gran mayoría (89,4%) no señaló ninguno. Dentro de los temas indicados destacan plan de marketing (2,3%), atención al cliente (1,8%), financiamiento empresarial (1,8%) y formalización de empresas (1,4%).

CUADRO 4.26 REGIÓN MOQUEGUA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN TEMAS QUE DEBIERON SER PROFUNDIZADOS EN LA CAPACITACIÓN, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
¿Qué temas crees que debieron ser profundizados/ desarrollados?	
Administración de negocios, buscar nuevos clientes	0,5
Atención al cliente	1,8
Estrategias de venta por internet	0,5
Financiamiento empresarial	1,8
Formación de una empresa de acuerdo al mercado local	0,5
Formalización de empresa	1,4
Liderazgo	0,9
Manejo contable de negocio	0,9
Plan de Marketing	2,3
No mencionó algún tema	89,4
Total	100,0

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

En base a lo informado por la Coordinadora del Proyecto, los Informes del Supervisor Externo del Proyecto, y el Informe Final del Gestor de Proyectos de FE, el proyecto ha logrado el siguiente cumplimiento de los indicadores propuestos en la formulación aprobada del proyecto y el respectivo POA:

Para el *primer componente* del proyecto: *Jóvenes entre 18 - 29 años de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto cuentan con habilidades y capacidades para el emprendimiento*, se ha superado ligeramente la meta establecida (500 beneficiarios) en 1,6%, al lograr que 383 jóvenes con negocios en marcha y 125 con ideas de negocio, hagan uso de tres herramientas de gestión empresarial.

En el *segundo componente*: *Jóvenes entre 18-29 años de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto se articulan comercialmente en función de la demanda del mercado*, se plantearon 05 indicadores, cumpliéndose todos ellos en un 100%, cabe resaltar que en el caso del número de alianzas logradas (03 previstas), se reporta 66,7% (02 adicionales) por encima de la meta.

Para el *tercer componente*: *Jóvenes de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto acceden a capital semilla*, igualmente se reporta el cumplimiento del 100% de la meta propuesta, al haber recibido 35 jóvenes el capital semilla programado, realizándose la entrega a través del sistema bancario local.

En relación al *cuarto componente*: Se desarrolla un adecuado manejo del proyecto, se ha completado el 95% de actividades y el 100% de cumplimiento de productos, a pesar de sólo ejecutar el 83,1% del presupuesto previsto.

En el cuadro siguiente se detalla el cuadro comparativo de indicadores logrados para el ELB y EEF en función del marco lógico del proyecto.

CUADRO 4.27 REGIÓN MOQUEGUA: CUADRO COMPARATIVO DE INDICADORES EX-ANTE Y EX-POST DEL PROYECTO.

Objetivos	Indicadores ML	Indicadores en el ELB	Indicadores en la EEF
FIN			
Mejorar la calidad de vida de los jóvenes de las provincias Ilo y Mariscal Nieto en la región Moquegua.			
PROPÓSITO			
Fortalecer y promover el desarrollo de nuevos emprendimientos de los jóvenes de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto en la región Moquegua.			
COMPONENTES			
1.- Jóvenes entre 18 - 29 años de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto cuentan con habilidades y capacidades para el emprendimiento.	380 jóvenes con negocios en marcha hacen uso de 3 herramientas de gestión empresarial: tales como (i) plan de marketing ideas de negocio, (ii) plan de negocios y (iii) manejo de flujo de caja al 11avo mes de iniciado el proyecto.	00 jóvenes con negocios en marcha.	383 jóvenes con negocios en marcha aplican herramientas en sus planes de mejora.
	120 jóvenes con ideas de negocio hacen uso de 3 herramientas de gestión empresarial: tales como (i) plan de marketing ideas de negocio, (ii) plan de negocios y (iii) manejo de flujo de caja al 11avo mes de iniciado el proyecto.	00 jóvenes con ideas de negocio.	125 jóvenes con idea de negocios aplican herramientas en sus planes de negocios.
2.- Jóvenes entre 18 - 29 años de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto se articulan comercialmente en función de la demanda del mercado.	80 jóvenes con negocios en marcha y con cartera de clientes logran al menos algún contrato de bienes o servicios respecto a su cartera al 20avo mes de ejecutado el proyecto.	00 jóvenes con negocios en marcha.	80 jóvenes con negocios en marcha logran al menos un contrato al 20avo mes de ejecución del proyecto.
	20 jóvenes con ideas de negocio y con cartera de clientes logran al menos algún contrato de bienes o servicios respecto a su cartera al 20avo mes de ejecutado el proyecto.	00 jóvenes con ideas de negocio.	20 jóvenes con idea de negocios logran al menos un contrato al 20avo mes de ejecución del proyecto.
	40 jóvenes con negocios en marcha se asocian para participar en diferentes modalidades de articulación con el mercado (ferias, concursos	00 jóvenes con negocios en marcha.	50 jóvenes con negocios en marcha participan de las Ferias del proyecto.

CUADRO 4.27 REGIÓN MOQUEGUA: CUADRO COMPARATIVO DE INDICADORES EX-ANTE Y EX-POST DEL PROYECTO.

Objetivos	Indicadores ML	Indicadores en el ELB	Indicadores en la EEF
	privados-públicos entre otros) al 20avo mes de ejecutado el proyecto.		
	Al menos 10 jóvenes con ideas de negocio se organizan para participar en diferentes modalidades de articulación con el mercado (ferias, concursos privados-públicos entre otros al 20avo mes de ejecutado el proyecto.	00 jóvenes con ideas de negocio.	10 jóvenes con idea de negocios participan de las Ferias del proyecto.
	Al menos 3 alianzas estratégicas promovidas son suscritas por jóvenes emprendedores.	00 jóvenes con ideas de negocio.	5 alianzas estratégicas suscritas por jóvenes.
3.- Jóvenes de las provincias de Ilo y Mariscal Nieto acceden a capital semilla.	35 jóvenes reciben capital semilla.	00 jóvenes con ideas de negocio	35 jóvenes reciben capital semilla.
	35 jóvenes que reciben capital semilla se encuentran bancarizados.	00 jóvenes con ideas de negocio	35 jóvenes que reciben capital semilla se encuentran bancarizados.
4.- Se desarrolla un adecuado manejo del proyecto.	100% de cumplimiento sobre el cronograma detallado de actividades al finalizar el proyecto.	Actividades del proyecto en inicio.	95% de cumplimiento de Actividades. 100% cumplimiento de productos.
	90% de las contrataciones y alquileres son realizados a tiempo.	Actividades del proyecto en inicio.	No es posible cuantificar.
	100% de ejecución monetaria del proyecto al final del mismo.	Actividades del proyecto en inicio.	85,7% de ejecución presupuestal.

Fuentes: APRENDA S.A. - Proyecto C-13-33 Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto de la Región Moquegua, 2013.

FONDOEMPLEO, Sally Vasco, Informe de Cierre de Proyecto C-13-33 Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto de la Región Moquegua, 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

4.3.1 Pertinencia

Entre las actividades más importantes a nivel de las zonas de intervención del proyecto se tiene el sector agrario, pecuario, pesquero, manufactura, turismo, comercio y servicios; dichos sectores, de acuerdo al documento de formulación de proyecto, *“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”*. En base a ello el proyecto ha identificado correctamente en su diseño los sectores a priorizar y ha respondido en su

implementación la alta demanda de oportunidades de los jóvenes para emprender un negocio. 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. De este modo el diseño del proyecto ha guardado la debida pertinencia con la realidad socio económica de la región.

El fin, el propósito y los componentes del proyecto han estado claramente definidos y establecidos la estrategia de intervención, han sido consistentes y se observa un eje articulador entre ellos, cual es el desarrollo de capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes de las provincias de Mariscal Nieto e Ilo, para la generación de emprendimientos sostenibles.

Del lado de los indicadores del marco lógico del proyecto y las actividades, estuvieron bien definidas, puesto que se explicitaban objetivamente verificables, lo que se tradujo en la medición real de cada uno de ellos en cada entregable y a la finalización del proyecto.

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 4.28 REGIÓN MOQUEGUA: EVALUACIÓN DE LOS FACTORES DE RIESGO IDENTIFICADOS EN EL PROYECTO.

Riesgo Identificado	Efectos del Riesgo Identificado	Acciones de prevención/mitigación	Evaluación
Alto costo de oportunidad de los jóvenes para participar de las capacitaciones, asesorías e implementar lo aprendido.	Presencia de factores ajenos a la voluntad que impiden la continuidad en la participación del beneficiario y aplicación de los conocimientos adquiridos.	Realizar una selección adecuada de beneficiarios donde se profundice criterios relacionados a su disponibilidad de tiempo, a las actividades cotidianas que realiza a su carga familiar, etc. condición de la salud de padres, hijos, tipo de empleo, etc.	El gran interés de los jóvenes en participar en el proyecto y la estrategia de difusión contribuyó de sobre manera a que la oferta de capacitación presentada por APRENDA, demande un alto grado de inscripción.
Presencia de conflictos sociales en las zonas de intervención	Paralizaciones de las actividades económicas en la zona, bloqueo de las carreteras, incertidumbre en la población.	Diálogo con los jóvenes acerca de la importancia de encontrar los espacios para continuar con el proyecto sin poner en riesgo su seguridad.	El compromiso de los participantes y de la IE ha hecho que las paralizaciones por movimientos sociales y otros conflictos no dilate el dictado de proceso de capacitación
Capital semilla sea utilizado en otras actividades y no sea invertido en el negocio.	Disminución del capital para ser invertido en el negocio.	El dinero debe ser entregado a través de una cuenta generada por un banco y los desembolsos corresponden a un cronograma de hitos a cumplir por el participante.	Fue muy buena la estrategia de bancarizar los montos de capital semilla, no sólo por cumplimiento de uno de los indicadores, sino por la seguridad y transparencia del

CUADRO 4.28 REGIÓN MOQUEGUA: EVALUACIÓN DE LOS FACTORES DE RIESGO IDENTIFICADOS EN EL PROYECTO.

Riesgo Identificado	Efectos del Riesgo Identificado	Acciones de prevención/mitigación	Evaluación
			proceso hacia los ganadores del concurso.
Presencia de fenómeno natural en la zona de intervención	Paralización de las actividades del proyecto.	Diálogo y coordinación con los jóvenes para retomar lo más pronto posible las actividades del proyecto.	No se presentó fenómeno natural, sin embargo se aprecia una buena coordinación entre la IE y los jóvenes beneficiarios.
Las Municipalidades provinciales de Ilo y Mariscal Nieto presentan inestabilidad política.	Cambios en el personal de la Municipalidad lo cual genera que no se cumplan con los acuerdos.	Afianzar vínculos con todos los niveles de la Municipalidad de manera que personas claves conozcan el proyecto y se pueda restablecer el contacto en caso se den cambios.	No se tomó en cuenta el cambio de autoridades locales, mismo que estaba previsto por las elecciones regionales y municipales, producto de ello no se logró el aporte de la Municipalidad Provincial de Ilo dado que sus autoridades cambiaron.
Inestabilidad económica en el país.	Inflación de costos de productos y servicios.	Reservar una parte del presupuesto en contingencias.	No hubo necesidad de utilizar el presupuesto de imprevistos, ya que no hubo impacto negativo por la situación económica del país.

Fuentes APRENDA S.A. - Proyecto C-13-33 Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto de la Región Moquegua, 2013.

Entrevista a Coordinadora de Proyecto y Jóvenes beneficiarios.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

Asimismo, en cuanto a los Supuestos identificados en el ML, para el Componente 1, *existen políticas de fomento del emprendimiento en las provincias Ilo y Mariscal Nieto*, en base a lo expuesto por el Administrador de la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo, si bien es cierto no hay un marco regional normativo que promueva los emprendimientos, no se presentan restricciones para que algún emprendedor de la región pueda implementar su negocio.

Para el supuesto del Componente 2, *la economía de las Provincias de Ilo y Mariscal Nieto continúa creciendo de modo que respalda y permite el crecimiento del consumo interno*, en base a lo presentado por el Director Regional de la Producción, el crecimiento en la región se ha mantenido estable, pese a un ligero descenso de la actividad minera, sin embargo los sectores comercio y servicios continúan en crecimiento.

En relación al supuesto del Componente 3, *el costo de oportunidad de emprender es menor que otra alternativa que tenga el beneficiario*, no se ha dado en todos los casos, ya que un buen grupo, según los beneficiarios entrevistados, preferiría tener un trabajo dependiente que le ofrezca mayor estabilidad económica.

En el caso del supuesto planteado para el Componente 4, *no existen dificultades sociales ni fenómenos naturales que retrasen la ejecución del proyecto*, en el desarrollo del proyecto no

se ha tenido mayores retrasos en general y ninguno atribuible a la ocurrencia de fenómenos naturales (o sociales).

4.3.2 Eficacia

Las actividades en general se han desarrollado de acuerdo al cronograma previsto en el POA del proyecto, lográndose el 100% de los indicadores previstos para los tres primeros componentes (Ver Cuadro 4.27 Región Moquegua: Cuadro comparativo de indicadores ex-ante y ex-post del proyecto), y para el cuarto componente se aprecia el 95% de cumplimiento de actividades y el 85,7% de ejecución presupuestal. De este modo y de acuerdo a lo reportado por la IE, en los 22 meses de ejecución del proyecto se ha logrado:

- En el Componente 1: 508 jóvenes capacitados (de 500 planificados) siendo el 100% de ellos aprobados, además 383 jóvenes con negocios en marcha (de 380 comprometidos) y 125 jóvenes con ideas de negocio (de 120 planificados) hacen uso de 3 herramientas de gestión empresarial: (i) plan de marketing, (ii) plan de negocios y (iii) manejo de flujo de caja.
- En el Componente 2: 80 jóvenes con negocios en marcha y 20 jóvenes con ideas de negocio lograron incrementar su cartera de clientes, 50 jóvenes con negocios en marcha (de 40 comprometidos) y 10 jóvenes con ideas de negocio se organizaron y participaron en ferias organizadas por el proyecto y los gobiernos locales. Adicionalmente 5 alianzas estratégicas (de 3 previstas) fueron suscritas por los jóvenes beneficiarios.
- En el Componente 3: 35 jóvenes recibieron su capital semilla, en una cuenta de ahorros previamente gestionada por el proyecto. Además existe una buena predisposición de los jóvenes para formalizar sus negocios ante SUNAT (RUC) y la municipalidad (licencia de funcionamiento).

A nivel de la focalización de beneficiarios, la IE logró sensibilizar e inscribir a 1 263 jóvenes (siendo 503 de la provincia de Ilo y 750 de la provincia de Mariscal Nieto), de los cuales previo procesos de selección y entrevista psicológica se acreditaron a 508 beneficiarios, cumpliendo todos ellos el perfil requerido por FE y el proyecto.

En cuanto al proceso de capacitación de los beneficiarios, se ha realizado mediante 11 facilitadores, que recibieron la transferencia de la metodología de APRENDA, organizando a los beneficiarios en 24 secciones o grupos, recibiendo cada uno de ellos un total de 17 sesiones de aprendizaje vivencial mediante dinámicas y en base a la metodología de “aprender haciendo”, durante 04 horas por sesión. Los beneficiarios opinaron satisfactoriamente sobre la forma como los facilitadores llevaron a cabo sus sesiones y resolvían sus dudas, sin embargo también opinan que el material entregado no se ajustaba en sus contenidos a la realidad de su localidad.

Sobre el seguimiento y monitoreo del proyecto, estuvo en general a nivel interno a cargo de la coordinadora del proyecto, quien a su vez delegaba esta función a su ET, de acuerdo a la etapa de implementación; en la fase de Capacitación a cargo del Coordinador de Capacitación, quien realizaba las actividades de monitoreo y seguimiento en las dos provincias, velando por el

cumplimiento de las mejores condiciones de infraestructura y técnicas pedagógicas en el desarrollo de cada una de las sesiones; en la fase de acompañamiento y asesoría a cargo del Coordinador de Asesoría, quien coordinaba con el equipo de asesores y verificaba que se completase lo comprometido para las asistencias técnicas a los beneficiarios. Adicionalmente se ha tenido las visitas de Supervisión de la sede central de la IE y de las Supervisiones Externas del Proyecto para cada entregable realizado a FE, en ambos casos las recomendaciones realizadas fueron incorporadas en el proceso de ejecución del proyecto.

4.3.3 Eficiencia

Sobre los recursos asignados y la capacidad de gasto en el proyecto, se puede afirmar, de acuerdo al Informe Final del Gestor de Proyecto de FE, que el presupuesto aprobado fue de S/ 1 487 946,76, siendo 973 160,76 los que correspondían a FE y la diferencia a ser provista por las contrapartidas; al cierre del proyecto se registró un gasto de S/ 1 282 353,52 que representa el 85,7% del total aprobado. El aporte ejecutado por FE sólo llegó al 83,11% de lo previsto, teniendo una no ejecución de S/. 155 869,56, en el caso de los aportes de Southern Perú, APRENDA S.A. y Perú 2021 se efectivizaron y ejecutaron al 100%, aportando un 42,86% adicional la Cámara de Comercio de Ilo (S/. 3 000,00), la Municipalidad Provincial de Mariscal Nieto realizó un aporte valorizado de S/. 17 840,00 (31% por debajo de lo comprometido) y adicionalmente entre el Gobierno Regional de Moquegua, la Universidad Nacional de Moquegua, la Cámara de Comercio de Mariscal Nieto y el Centro Psicológico se logró un aporte (no monetario) no previsto de S/. 31 142,00 que permitió superar el no aporte comprometido de la Municipalidad Provincial de Ilo.

Con respecto al ET del proyecto, el personal asignado fue el suficiente, sin embargo la Coordinadora del Proyecto hubiere deseado un mayor periodo de contrato para el Coordinador de Asesoría (03 meses adicionales) de modo de asegurar su mayor participación en la fase de capacitación, así mismo, dado que el proyecto abarcaba 02 provincias, hubiese sido conveniente contar con una movilidad para el proyecto, ya que se invertía mucho tiempo en el traslado entre las provincias, y dentro de ella para el monitoreo a los jóvenes en los diferentes distritos.

La oficina del proyecto estuvo debidamente acondicionada en la provincia de Ilo y se implementó apropiadamente con todo el equipamiento y mobiliario previsto por el proyecto, allí mismo se brindaba asesoría a los jóvenes de la provincia.

Sobre la administración del proyecto, es importante señalar que la sede central de la IE (APRENDA Lima) realizó directamente la gestión de los recursos financieros, si bien es cierto no se tuvieron mayores demoras, en opinión de la Coordinadora del Proyecto, hubiese sido mejor tener una administración local o un mayor acceso a los reportes financieros.

En cuanto a la calidad de la capacitación recibida por los beneficiarios medida a partir de la revisión de sus planes de negocio, se tiene que en función de los documentos de (10) Planes de Mejora y (04) Planes de Negocios elaborados por los Beneficiarios durante el periodo de capacitación, la evaluación concluye que esta ha cumplido parcialmente con las condiciones suficientes para que el beneficiario aprenda a formular su Plan de Negocios, así también se

concluye que los temas de la capacitación para la elaboración de Planes de Mejora propuesto por la IE, han asegurado solo parcialmente a los beneficiarios contar con las competencias ofrecidas en el proyecto. A continuación se presentan los temas y la evaluación realizada de su cumplimiento (en el Anexo 4 se presenta el detalle de la evaluación de cada Plan):

- Presentación ordenada y clara del respectivo plan, se cumplió en un 87%.
- Descripción y análisis (diagnóstico) del negocio en marcha, se cumplió en un 100%.
- Identificación y análisis a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado, se cumplió en un 87%.
- Descripción de las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado, se cumplió en un 100%.
- Análisis de las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación, no se cumplió.
- Consideración de los diferentes recursos necesarios para realizar las mejoras pertinentes, se cumplió en un 87%.
- Descripción de la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa, no se cumplió.
- Análisis detallado de los costos de inversión y de producción, se cumplió en un 87%.
- Análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado, no se cumplió.
- Análisis detallado acerca de la rentabilidad del negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio, no se cumplió.

4.3.4 Sostenibilidad

A efectos de garantizar la continuidad del proyecto, Destaca principalmente, el apoyo brindado por los aliados de la intervención, tal es el caso de la empresa Southern Perú, que, además de su importante aporte económico, comprometió la presencia de sus funcionarios en la mayoría de actividades del proyecto y facilitó la organización de eventos de difusión, comprometiéndose de manera pública en continuar apoyando la viabilidad de los emprendimientos implementados por los beneficiarios. Así también es notable la participación del Gobierno Regional de Moquegua, a través de su Gerencia de Desarrollo Económico, brindando facilidades en la formalización de los emprendedores y su participación en ferias promovidas por dicha instancia.

De otro lado, considerando lo informado por la IE en su Informe Final de proyecto, se puede indicar como condiciones positivas, que le dan perspectivas de corto y mediano plazo al proyecto, las siguientes:

- Gran porcentaje de jóvenes demostraron participación y compromiso en la capacitación y elaboración de sus planes de negocios.
- La asociatividad de los emprendedores para mejorar y ampliar la cobertura de sus servicios, que ha permitido a emprendimientos de un mismo rubro (eventos) a complementarse, ofertando una mayor gama servicios o productos (floristería, filmación, sonido).

- Las asesorías han permitido que los jóvenes ordenen el manejo de sus negocios y los encaminen a la formalización, lo que les permitirá inscribirse en la REMYPE del MTPE, estar en condiciones de participar de otros mercados y ser proveedor del Estado.
- El gobierno local de Mariscal Nieto ratificó su compromiso de seguir apoyando a los beneficiarios, en especial dándoles facilidades en sus trámites de licencia de funcionamiento.
- El proyecto ha podido socializarse en diferentes eventos provinciales, dando a conocer sus logros y promoviendo en la ciudadanía el apoyo a los negocios de los nuevos emprendedores, con la adquisición de sus productos o servicios.

En cuanto a la relación del proyecto con las políticas locales y nacionales, el proyecto ha estado alineado a las siguientes:

- Lineamientos de política socio laboral 2012 –2016, el proyecto se enmarcó al objetivo estratégico 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”.
- 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 empresariedad 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.*

Sin embargo pese esta articulación de políticas, desde las instancias regionales no se aprecia mayor involucramiento para apoyar este tipo de proyectos. De lo indicado por el 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, su intervención se ha limitado a apoyar indirectamente un proyecto del Programa Jóvenes Productivos². Señala así mismo que se debe de promover una articulación de los sectores involucrados (Producción, Trabajo, Educación).

² Se refiere al Proyecto C-13-32, para el cual facilitaron oficinas en su local de Centro Empleo.

5. LECCIONES APRENDIDAS

- Priorizar en el plan de comunicaciones del proyecto, la difusión por medios de comunicación radial, ya que dieron muy buen resultado en Ilo, especialmente las entrevistas y los spots publicitarios.
- Realizar la transferencia de la metodología APRENDA a profesionales de la zona, a cargo de los talleres y asistencia técnica del proyecto, y no sólo a la Coordinadora del Proyecto y luego pedir que ella haga la réplica; fue oportuna la designación de una especialista de la sede central de la IE para que pueda realizar la transferencia de la metodología en la sede local del proyecto, y así garantizar el correcto manejo de la metodología planteada en el diseño del mismo.
- Disponer en forma suficiente y oportuna de los recursos comprometidos para el proyecto que permita desarrollar eficientemente cada etapa del proyecto, mayormente se tuvieron a tiempo dichos recursos, sin embargo -según los beneficiarios-, hubieron retrasos para la transferencia económica a los ganadores del capital semilla, dado que este proceso se realizaba desde la sede central de la IE (Lima).
- Garantizar que el acompañamiento y asistencia técnica brindada por la IE, cuente con profesionales especializados y con experiencia en el desarrollo de acciones de asistencia técnica y monitoreo de pequeños negocios. Esta ha sido una fortaleza a la hora de consolidar los procesos productivos de muchos negocios, y una debilidad para otros negocios (cuando el especialista designado no tenía experiencia previa en el rubro del emprendimiento).
- Prever de mejor manera los riesgos que supone establecer compromisos con gobiernos locales *ad portas* de un proceso electoral, dado el no cumplimiento de contrapartida de la Municipalidad Provincial de Ilo.
- Lograr una efectiva relación de compromiso permanente con los aliados, manteniéndolos informados de las actividades del proyecto y motivándolas a apoyarlas en la medida de sus posibilidades, a efectos de lograr la relación con la Empresa Minera Southern Perú quien se involucró positivamente con las actividades del proyecto (probablemente en este caso, por un interés de visualización de su actuar en la comunidad).

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

Sobre la focalización y selección de beneficiarios

- El proceso de focalización y selección de beneficiarios la IE ha tenido en cuenta el perfil de los beneficiarios, establecido por FE y la IE en su proyecto.
- Ha sido favorable incorporar una entrevista psicológica a todos los postulantes, para determinar su acreditación como beneficiario.
- Se logró focalizar a 1 263 jóvenes y seleccionar a 508 beneficiarios para su capacitación, de los cuales 120 correspondían Jóvenes con Ideas de Negocio y 388 a Jóvenes con Negocios en Marcha.

Sobre la capacitación, capital semilla, acompañamiento en planes de negocio y mejora de negocio y articulación al mercado.

- Se logró capacitar a 508 beneficiarios, de los que concluyeron satisfactoriamente el 100%, superando la meta planificada (500).
- La IE ha transferido su metodología “APRENDA” a 11 facilitadores de la región, teniendo ahora Moquegua nuevos profesionales que manejan dicha metodología.
- La IE ha desarrollado la capacitación en las 02 provincias, habiendo garantizado locales con la infraestructura y equipamiento adecuado. Se desarrolló un total de 408 sesiones de aprendizaje de 04 horas pedagógicas cada una.
- La IE realizó 02 concursos de planes de negocio en la que participaron 250 beneficiarios, de los que luego de la evaluación respectiva, 35 fueron declarados ganadores y se hicieron acreedores de un capital semilla ascendente a S/. 2 500,00.
- La entrega del Capital Semilla se efectivizó previa bancarización de los 35 beneficiarios, haciendo la transferencia del dinero a sus respectivas cuentas de ahorros.
- Se seleccionaron 250 jóvenes para el proceso de asesoría a sus planes de negocio o mejora, realizándose un total de 750 visitas de asesoramiento, realizadas por 08 asesores.
- 194 emprendedores recibieron un acompañamiento de 06 meses para implementar su negocio, reportando un total de 1119 visitas realizadas por 04 asesores.
- Se logró la participación de los jóvenes emprendedores en 10 ferias, organizadas por el proyecto, el Gobierno Regional, las municipalidades provinciales y Southern Perú, permitiendo la articulación comercial de 30 jóvenes, llegando 14 a firmar alianzas comerciales con clientes.

Sobre la pertinencia, eficiencia, eficacia y sostenibilidad

- El diseño del proyecto ha tenido en cuenta el contexto socio económico laboral y de emprendimiento en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto; sin embargo no consideró

adecuadamente el riesgo de establecer acuerdos previos a un proceso electoral municipal y regional, de este modo el nuevo gobierno en la Municipalidad Provincial de Ilo no cumplió con el aporte de contrapartida comprometido.

- Se logró un nivel de cumplimiento del 95,0% en cuanto a las actividades del proyecto y del 100% en cuanto a los productos comprometidos.
- La ejecución presupuestal del proyecto ha estado por debajo de lo aprobado en el POA, teniendo una ejecución del 89,17% del presupuesto total, y del 83,11% del monto comprometido por FE.
- Para el 75,1% de los beneficiarios la capacitación del proyecto le brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio, mientras que sólo para el 55,9% de participantes la capacitación del proyecto le brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de su negocio.
- Los temas abordados en la capacitación fueron los pertinentes, sin embargo los productos (planes de negocios y planes de mejora) no lograron cumplir todos los estándares previstos (para similares productos).
- La IE se vinculó acertadamente con las municipalidades provinciales y el gobierno regional, logrando su apoyo desde la focalización hasta la realización de las ferias para articulación comercial de los jóvenes, además se ha tenido un relacionamiento positivo con la empresa Southern Perú quien se ha comprometido en continuar apoyando a los emprendedores.
- A pesar de que el proyecto se ha alineado -desde su diseño- a políticas nacionales y regionales existentes, la realidad en la región es que la promoción del emprendimiento juvenil no se encuentra dentro de las prioridades de las políticas regionales.

6.2 Recomendaciones

- En el proceso de selección de proyectos en FE dentro de un mismo concurso, no se debe considerar la aprobación de proyectos que atiendan a la misma población beneficiaria dado que en su implementación competirán innecesariamente, puesto que el presente proyecto tuvo como par al Proyecto C-13-32, que atendía las mismas provincias y distritos, generándose algunas dificultades al momento de la focalización y las gestiones ante las Municipalidades.
- Debe de fortalecer la alianza con Southern Perú, de modo que su apoyo comprometido con los beneficiarios del proyecto se canalice oportunamente.
- Se recomienda ampliar la edad máxima de ingreso para este tipo de proyectos, al menos hasta los 40 años de edad.
- Así mismo, se debe definir en las bases de la convocatoria de FE, que los jóvenes que estén prestando su servicio militar voluntario al momento de la capacitación del proyecto, no son considerados elegibles, dado que la IE tuvo que retirar un grupo de beneficiarios luego de su capacitación por indicación de FE.

-
- La administración de los recursos financieros debe ser directamente gestionada por la sede local de la IE, bajo la supervisión y reporte a su sede central.
 - Los manuales de capacitación de la metodología APRENDA deben ser contextualizados a la realidad donde se interviene, debe considerar casuística y temas específicos para los dos grupos de beneficiarios (jóvenes con ideas de negocio y jóvenes con negocios en marcha).
 - Se debe identificar de mejor manera los negocios a emprender por los beneficiarios, de manera que el 100% responda efectivamente a la dinámica comercial y la vocación económico productiva de las provincias
 - Debe de generarse estrategias que permitan a la IE lidiar con las prioridades de los beneficiarios que vienen estudiando en institutos o universidades, en especial al momento de las asesorías.

7. REFERENCIAS

- APRENDA S.A. (2013). Proyecto C-13-33 “Jóvenes emprendiendo para el éxito: fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto, región Moquegua”, Lima, Perú.
- APRENDA S.A. (2014). Plan Operativo del Proyecto C-13-33, Moquegua, Perú.
- APRENDA S.A. (2015). Informe Final del Proyecto C-13-33, Moquegua, Perú.
- El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo (2015). ESTUDIO de Línea de Base Proyecto C-13-33 “Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Arequipa – JENE AREQUIPA”. Arequipa, Perú.
- FONDOEMPLEO (2013). Términos de Referencia Elaboración de Estudios de Línea de Base y Evaluación Final de Proyectos de Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles del 13° Concurso de FONDOEMPLEO.
- FONDOEMPLEO. Gestión de Proyectos, Informe de Cierre del Proyecto C-13-33, Lima, Perú.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Estudios y Medición de Impacto (agosto 2014). MANUAL del Encuestador: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento Línea 3 – Evaluación Final - 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO. Lima, Perú.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Evaluación y Medición de Impacto (mayo 2015). MANUAL para la presentación del Estudio de Evaluación Final de Proyectos 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO. Lima, Perú.

8. ANEXOS

ANEXO 1: LISTA DE BENEFICIARIOS DEL MARCO POBLACIONAL

				
Proyecto: "Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Ilo y Mariscal Nieto"				
Institución Ejecutora: Aprende S.A				
Código del proyecto: C13-33				
Relación de beneficiarios al: 30/10/2015				

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Distrito	Región
Afarava	Vilca	Meladv	46657015	Moquegua	Moquegua
Alave	Peña	Eli Mariela	44842976	Ilo	Moquegua
Alca	Soto	Franz Littman	71477349	Moquegua	Moquegua
Almonte	Rojas	Carmen yulissa	44750495	Ilo	Moquegua
Alvarado	Flores	Ayesha Arianne	45469437	Moquegua	Moquegua
Alvarez	Loayza	Ana Lucia	71211768	Ilo	Moquegua
Alvarez	Pullches	Tania Andrea	70616917	Moquegua	Moquegua
Amachi	Pacho	Luz Ayde	73088315	Moquegua	Moquegua
Añamuro	Lopez	Rafael	47860576	Moquegua	Moquegua
Apaza	Quispe	Marco Junior	47722640	Moquegua	Moquegua
Apomayta	Diaz	Luis Miguel	44076756	Ilo	Moquegua
Arguedas	Ticona	Lesly Liseth	46506073	Moquegua	Moquegua
Arocutipá	Chambilla	Yonny Fabio	44002699	Moquegua	Moquegua
Arocutipá	Mamani	Wilmer Jorge	74303604	Moquegua	Moquegua
Arpasi	Espezua	Ricky Alfonsin	43529167	Moquegua	Moquegua
Avendaño	Sinticala	Freddy Felix	44386981	Ilo	Moquegua
Balboa	Reyes	Brisette	76786077	Moquegua	Moquegua
Baldarrago	Alca	Tania Alexandra	48151480	Ilo	Moquegua
Baltazar	Guzman	Reliquias	48206359	Ilo	Moquegua
Bamberger	Condorchoa	Yennifer Victoria	44165131	Ilo	Moquegua
Barriga	Hinojosa	Eddy Santiago	71984610	Moquegua	Moquegua
Bayona	Saldívar	Veronica	48349218	Moquegua	Moquegua
Bedon	Ramirez	Jessica Jasmina	70216103	Ilo	Moquegua
Benavides	Flores	Joel Walther	71576901	Ilo	Moquegua
Bermudez	Guzman	Jaklyn Milagros	43308003	Ilo	Moquegua
Berrocal	Huaman	Kety Daniela	48606272	Samegua	Moquegua
Bojorquez	Huanca	Erick Steve	43970118	Ilo	Moquegua
Bravo	Ascencio	Brigitte Karla	76968794	Ilo	Moquegua
Buendía	Huillca	Yecenia	43431534	Ilo	Moquegua
Cairo	Diaz	Camila Teresa	72891021	Moquegua	Moquegua
Calamullo	Arpasi	Caroll Noemí	72816615	Ilo	Moquegua
Calatayud	Galarza	Alex	47036046	Moquegua	Moquegua
Calderon	Pilco	Fray Beto	70157752	Moquegua	Moquegua
Calderón	Huanca	Yoel Deivy	44805659	Ilo	Moquegua
Calizaya	Aguilar	Cintia	45469439	Moquegua	Moquegua
Calizaya	Cocasaca	Fredy Arturo	75890018	Moquegua	Moquegua
Calizaya	Salamanca	Ana Haydee	45223249	Moquegua	Moquegua
Calla	Tala	Frank Wilmer	48373589	Moquegua	Moquegua
Calla	Tala	Gary Devin	71796845	Moquegua	Moquegua
Callirgos	Saavedra	Fiorela Nathaly	44909273	Ilo	Moquegua
Calsin	Ari	Maria Isabel	71821124	Moquegua	Moquegua
Calsin	Cruz	Aydee	46724850	Moquegua	Moquegua
Cama	Mamani	Roxana Lizeth	47972154	Moquegua	Moquegua
Camacho	Bravo	Maydu Elena	72714564	Ilo	Moquegua
Cambar	Ascencio	Alberto Julian	72290131	Ilo	Moquegua
Canaza	Ramos	Alberto Epifanio	75015857	Moquegua	Moquegua
Canaza	Tarqui	Reyna Virginia	71713860	Ilo	Moquegua
Cancho	Gutierrez	Eyner Humberto	46393919	Moquegua	Moquegua

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Distrito	Región
Candia	Zapana	Delia	43414748	Ilo	Moquegua
Carbajal	Puma	Angel Jhonatan	47496459	Moquegua	Moquegua
Carbajal	Rodriguez	Flor de Mariel	45737918	Ilo	Moquegua
Carbajo	Diaz	Marcela Roxana	43957813	Moquegua	Moquegua
Cardenas	Barrera	Diego Alembert	46327558	Moquegua	Moquegua
Cardenas	Zevallos	Adriana Lidia	71818564	Moquegua	Moquegua
Cari	Koga	Kumiko Yoshie	74658083	Moquegua	Moquegua
Carpio	Muchica	Guadalupe Mirian	43530868	Ilo	Moquegua
Carrillo	Rojas	Jesus Manuel	46337383	Moquegua	Moquegua
Carrillo	Torres	Paolo Fernando	47704567	Moquegua	Moquegua
Carvallo	Medina	Alisson Tatiana	71707536	Ilo	Moquegua
Casani	Manchego	Roosevelt Brandon	70681275	Moquegua	Moquegua
Castro	Huanca	Christian Moises	73466490	Ilo	Moquegua
Castro	Mamani	Abel Alejandro	72554037	Moquegua	Moquegua
Catacora	Balta	Carmen Milagros	46888335	Moquegua	Moquegua
Catacora	Capujra	Moises	42762358	Ilo	Moquegua
Catacora	Choque	Rosa Maria	47945412	Moquegua	Moquegua
Catacora	Condori	Edson Alex	47658204	Samegua	Moquegua
Catare	Lopez	Cristhian Salvador	46975093	Moquegua	Moquegua
Catare	Mamani	Rubi Crisalia	43101045	Moquegua	Moquegua
Catari	Benavente	Rocio Paola	75784498	Ilo	Moquegua
Cauna	Huillca	Franklin	44028899	Moquegua	Moquegua
Ccallata	Mamani	Nely	46266252	Moquegua	Moquegua
Ccapa	Yujra	Maribel Jusmenia	47160267	Ilo	Moquegua
Ccoapaza	Paco	Luis Segundo	44319392	Ilo	Moquegua
Ccollque	Choquepuma	Herly Duguesclin	45781006	Moquegua	Moquegua
Ccopa	Mollocondo	Alex Francisco	70097031	Moquegua	Moquegua
Ccorimanya	Quispe	Jaime David	48018728	Moquegua	Moquegua
Centty	Vera	Walter Yandir	71821123	Moquegua	Moquegua
Chacolli	Estrella	Leonida Denys	43009240	Samegua	Moquegua
Chambeaz	Zapata	Cesar Nolberto	43002497	Ilo	Moquegua
Chambi	Vilca	Brian Lewis	47809772	Ilo	Moquegua
Chambilla	Callohuari	Blanca Milagros	48453468	Moquegua	Moquegua
Chambilla	Tico	Roberto Carlos	73767957	Moquegua	Moquegua
Chanini	Quispe	Heizmy Judith	47502473	Moquegua	Moquegua
Chavez	Caceres	Consuelo Leticia	72769876	Moquegua	Moquegua
Chavez	Cavero	Tamar Yasnaia	77816434	Ilo	Moquegua
Chavez	Ocsa	Alex Martin	72126101	Moquegua	Moquegua
Chavez	Zanja	Jonas Banny Moises	44831872	Ilo	Moquegua
Chávez	Saire	Yessica Antonieta	47593205	Ilo	Moquegua
Checalla	Mamani	Wilber	47303897	Ilo	Moquegua
Chijcheapaza	Herrera	Yaneth	44075628	Moquegua	Moquegua
Chino	Maque	Jose Carlos	43365810	Moquegua	Moquegua
Chipana	Quiñones	Geraldine	47103726	Moquegua	Moquegua
Choque	Chuyacama	Limber Alexander	44288851	Ilo	Moquegua
Choque	Fernandez	Angela Lizeth	71880496	Ilo	Moquegua
Choque	Flores	Ruth Leonor	72297290	Moquegua	Moquegua
Choque	Vilcapaza	Ruiz Mao	44004288	ilo	Moquegua
Choque	Vizcarra	Suggey Emily	72912781	Moquegua	Moquegua
Choquegonza	Mallea	Roxana	44038500	Ilo	Moquegua
Chuquihuanca	Misme	Elvis	47719246	Moquegua	Moquegua
Coacollo	Pilco	Joel Swelky	48633915	Moquegua	Moquegua
Coaguila	Gonza	Milagros Maribel	47799819	Moquegua	Moquegua
Coaila	Fernandez	Gregorio Pedro Juan	48056807	Moquegua	Moquegua
Coaquira	Apaza	Jose David	72162998	Moquegua	Moquegua
Coayla	Curasi	Juan Pedro Ruyer	72250687	Moquegua	Moquegua
Colan	Chavez	Veronica Lidia	44164575	Moquegua	Moquegua
Colque	Quenaya	Jorge Luis	44164583	Moquegua	Moquegua
Condori	Aroapaza	Cerelonio Corcino	73187183	Moquegua	Moquegua
Condori	Ccahuana	Ana Maria	43340008	Moquegua	Moquegua
Condori	Chambi	Jose Antonio	70262401	Ilo	Moquegua
Condori	Chambilla	Patricia Mercedes	45531549	Moquegua	Moquegua
Condori	Diaz	Lizeth	71752841	Ilo	Moquegua
Condori	Llanos	Reyna Beatriz	46835272	Moquegua	Moquegua
Condori	Mendoza	Gina Sandra	47128382	Moquegua	Moquegua
Condori	Pacha	Alicia Nancy	45781344	Ilo	Moquegua

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Distrito	Región
Condori	Quispe	Yuliana Gaby	75853362	Moquegua	Moquegua
Contreras	Bedregal	Jackelin Jusahara	45329510	Ilo	Moquegua
Contreras	Zuñiga	Jazmin Alejandra	45519450	Ilo	Moquegua
Cordova	Coaquira	Ernestina Sabina	43076399	Torata	Moquegua
Cordova	Huarache	Yanira Miguelina	46343780	Moquegua	Moquegua
Cordova	Medina	Gabriel Antonio	48496580	Moquegua	Moquegua
Cornejo	Lecaros	Wilber Martin	70460943	Moquegua	Moquegua
Coronado	Chunga	Luis Jhordan	48562313	Ilo	Moquegua
Cristobal	Coaguila	Berly David	46061125	Moquegua	Moquegua
Cruz	Quispe	Caleb Ruben	70162987	Ilo	Moquegua
Cruz	Quispe	Hilda Elena	45142468	Ilo	Moquegua
Cruz	Silva	Elisa Catherine	47674859	Ilo	Moquegua
Cruz	Ticona	Ringer Oreste	72269074	Samegua	Moquegua
Cuayla	Mamani	Mirelia Fany	44687271	Moquegua	Moquegua
Cuayla	Mamani	Cindy Milagros	72496466	Moquegua	Moquegua
Cueva	Serra	Cleide Rossie	70301308	Ilo	Moquegua
Cuevas	Chayña	Plinio German	42751234	Moquegua	Moquegua
Cuevas	Mansilla	Guadalupe	47935269	Ilo	Moquegua
Cuno	Coila	Antonia	43966569	Ilo	Moquegua
Curo	Quispe	Fredy Winston	72890980	Moquegua	Moquegua
Cusacani	Sayra	Luz Mery	71821128	Moquegua	Moquegua
Cutipa	Montanchez	David Rolando	71821214	Moquegua	Moquegua
Cutipa	Morales	Katherine Julia	73274112	Ilo	Moquegua
Cutipa	Nina	Ricardo	71925976	Moquegua	Moquegua
Cutipa	Nina	Julio Cesar	71974294	Moquegua	Moquegua
Cutipa	Viza	Delia	47162624	Ilo	Moquegua
Delgado	Rospigliosi	Carlo Andre	70283313	Ilo	Moquegua
Diaz	Quispe	Bertha Janeth	46343789	Moquegua	Moquegua
Diaz	Vilca	Anyela Amada	44223346	Ilo	Moquegua
Dioses	Pretell	Jhonmark Oscar	76915762	Ilo	Moquegua
Dongo	Caceres	Maigret Melissa	43743449	Ilo	Moquegua
Dueñas	Ramos	Teresa	72240538	Samegua	Moquegua
Durand	Llanos	Harold Harrison	70617773	Ilo	Moquegua
Enao	Nina	Edwin Bryan	47110322	Moquegua	Moquegua
Espinoza	Cardoza	Brian Alberto	70319609	Ilo	Moquegua
Espinoza	Romero	Leonardo Eder	46125115	Moquegua	Moquegua
Esteba	Colque	Digna	45015668	Moquegua	Moquegua
Esteba	Flores	Angel Helio	44458158	Torata	Moquegua
Esteba	Vilca	Elva Liliana	46221452	Ilo	Moquegua
Farfan	Quispe	Shirley Mercedes	46933633	Ilo	Moquegua
Farfan	Quispe	Katherine Fabiola	70218281	Ilo	Moquegua
Flores	Apaza	Jennifer Gulnara	71200550	Moquegua	Moquegua
Flores	Apaza	Franky	46859850	Moquegua	Moquegua
Flores	Becerra	Ayerim Marleny	46859845	Moquegua	Moquegua
Flores	Calizaya	Wilver Rony	73378129	Moquegua	Moquegua
Flores	Calizaya	Pilar Haydee	46829025	Moquegua	Moquegua
Flores	Castillo	Jhosep Anthony	71235954	Ilo	Moquegua
Flores	Checalla	Calixto Gerardo	74560888	Ilo	Moquegua
Flores	Cutipa	Luismanuel	71248648	Moquegua	Moquegua
Flores	Cutipa	Brigida Catalina	48529808	Moquegua	Moquegua
Flores	Dueñas	Gleny Mileyda	46908519	Moquegua	Moquegua
Flores	Durand	Gladis	46333266	Moquegua	Moquegua
Flores	Huañec	Cristhian Fernan	45579550	Ilo	Moquegua
Flores	Llampi	Camila Deyanira	71990037	Moquegua	Moquegua
Flores	Machaca	Elisban	70188656	Moquegua	Moquegua
Flores	Mamani	Jaime Victor	45265391	Moquegua	Moquegua
Flores	Manzano	Jose Luis	45503307	Moquegua	Moquegua
Flores	Nina	Gladys Alejandra	47838648	Moquegua	Moquegua
Flores	Ramos	Diana Liseth	46973545	Ilo	Moquegua
Flores	Ramos	Vladimir Edwin	73269316	Moquegua	Moquegua
Flores	Ramos	Paulino Amador	46955585	Ilo	Moquegua
Flores	Roque	Vanesa Tatiana	72253971	Moquegua	Moquegua
Flores	Suarez	Kathyuska Yamilett	72838234	Moquegua	Moquegua
Flores	Torres	Veronica Reyna	43816404	Ilo	Moquegua
Fuentes	Flores	Grecia Dayana	46791863	Ilo	Moquegua
Gallegos	Pineda	Brigitte Shabely	44488568	Ilo	Moquegua

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Distrito	Región
Gamez	Rospigliosi	Gonzalo Josue	70298355	Moquegua	Moquegua
Garcia	Estrada	Kattia Fiorella	45778909	Moquegua	Moquegua
Garcia	Neyra	Owkaris Michelly	47961921	Ilo	Moquegua
Garrido	Tuesta	Walter Raúl	43757734	Ilo	Moquegua
Geronimo	Tineo	Elizabeth	46658424	Moquegua	Moquegua
Gil	Cotrina	Fami Edit	43834399	Ilo	Moquegua
Giron	Nonajulca	Ruth	46645177	Moquegua	Moquegua
Gomez	Arocutipá	Fanny	46760589	Moquegua	Moquegua
Gomez	Chahua	Hermelinda	46677114	Moquegua	Moquegua
Gomez	Llactahuamani	Irma	46616800	Ilo	Moquegua
Gomez	Peñaloza	Wilberth Roberto	46367277	Moquegua	Moquegua
Gomez	Picon	Katherine Fabiola	78236742	Ilo	Moquegua
Gomez	Quispe	Edwin Sandoval	47077871	Moquegua	Moquegua
Grosso	Frisancho	Vivian Estefany	44028924	Moquegua	Moquegua
Guerra	Aquise	Richar Sebastian	42743830	Moquegua	Moquegua
Guerra	Muñoz	Yeny	44165122	Ilo	Moquegua
Guillen	Acero	Sonia	43622648	Moquegua	Moquegua
Gutierrez	Cacallica	Lizbeth Marjorie	71984651	Moquegua	Moquegua
Gutierrez	Gutierrez	Heidi Maricielo	75998359	Ilo	Moquegua
Gutierrez	Quispe	Yovana Milagros	43384330	Ilo	Moquegua
Gutierrez	Salas	Isidio	74160984	Moquegua	Moquegua
Guzman	Peña	Jesus Menandro	46900296	Ilo	Moquegua
Gúzman	Herrera	Zulady Bozsua	71982250	Ilo	Moquegua
Helfer	Alvarado	Miguel Alfredo	70133218	Ilo	Moquegua
Herrera	Sanchez	Carolina Lisseth	47518335	Ilo	Moquegua
Huacasi	Apaza	Luis Miguel	75945823	Moquegua	Moquegua
Huacasi	Aragon	Marisol Margarita	74621597	Ilo	Moquegua
Huacasi	Aragon	Mariluz Diana	70753944	Ilo	Moquegua
Huacca	Vela	Juan Luis	44299253	Ilo	Moquegua
Huallpa	Quispe	Jesus Manuel	44069812	Ilo	Moquegua
Hualpa	Copacati	Maria del Rosario	72360433	Moquegua	Moquegua
Huaman	Checca	Danica	74174846	Moquegua	Moquegua
Huanca	Arias	Sugeil Xiomara	74297807	Ilo	Moquegua
Huanca	Escarsina	Milagros Lizeth	47251715	Moquegua	Moquegua
Huanca	Llanos	Carlos Rafael	44141052	Ilo	Moquegua
Huayhua	Mamani	Katherine Eluz	73989693	Moquegua	Moquegua
Huaylla	Gutierrez	Christian Elmer	44440960	Moquegua	Moquegua
Huayllane	Choquehuanca	Valery Yajaira	70208234	Ilo	Moquegua
Huillca	Mamani	Danitza	46768937	Moquegua	Moquegua
Huillcamascco	Espino	Carmen Rosa	70319574	Ilo	Moquegua
Huiza	Loza	Giuliana Alexa	70566290	Ilo	Moquegua
Humiri	Ccopa	Nicanor	48273058	Moquegua	Moquegua
Hurtado	Farje	Renato	43992880	Moquegua	Moquegua
Hurtado	Portilla	Edison Snyder	75167125	Moquegua	Moquegua
Ibañez	Catacora	Karen Desiree	44727158	Moquegua	Moquegua
Ibañez	Mauri	Elena Sabrina	72351198	Moquegua	Moquegua
Ilasaca	Quispe	Rodrigo David	47448745	Moquegua	Moquegua
Incacutipá	Jacinto	Rodrigo	43228288	Moquegua	Moquegua
Infante	Gil	Debora Noelia	45404985	ilo	Moquegua
Ito	Arraya	Cinthya Idania	44497427	Moquegua	Moquegua
Jahuirá	Pierola	Kelly Katherine	48055249	Moquegua	Moquegua
Jorge	Mamanchura	Aquiles	74083397	Moquegua	Moquegua
Juarez	Luna	Glenda Neyser	70136217	Ilo	Moquegua
Larico	Flores	Liseth Yanina	48373528	Moquegua	Moquegua
Lastra	Flores	Deyvi Jhon	70446296	Ilo	Moquegua
Layme	Poma	Elmer	70503864	Moquegua	Moquegua
Leon	Aguilar	Katherin Roxana	45869177	Moquegua	Moquegua
Leon	Condori	Dajana Yennifer	46743616	Ilo	Moquegua
León	Valdez	Diego Rafael	71267316	Moquegua	Moquegua
Linarez	Pari	Fiorella Luz	46823842	Moquegua	Moquegua
Llaimi	Aquise	Anthony Martin	47479114	Samegua	Moquegua
Llano	Cutipá	Wilber Hemy	45122992	Ilo	Moquegua
Llanos	Peñañiel	Josselin Marluve	76459059	Ilo	Moquegua
Llanque	Flores	Alex Alberto	45729646	Ilo	Moquegua
Lonconi	Paredes	Erick Josue	46181544	Ilo	Moquegua
Lopez	Gomez	Elvis Joel	46472457	Moquegua	Moquegua

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Distrito	Región
Lopez	Vasquez	Maria Angelica	74565074	Moquegua	Moquegua
Loza	Quispe	Leydy	44282568	Moquegua	Moquegua
Luis	Rodriguez	Veronica Elizabeth	44763757	Moquegua	Moquegua
Luis	Rodriguez	Katherine Lizbeth	46092928	Moquegua	Moquegua
Lujan	Medina	Jose Omar	44316195	Ilo	Moquegua
Luna	Quispe	Yesica	47216676	Moquegua	Moquegua
Luna	Quispe	Irene	75110518	Moquegua	Moquegua
Macedo	Nodre de Ticona	Diore del Pilar	44792142	Moquegua	Moquegua
Machaca	Aparicio	Milagros Alejandrina	46143962	Ilo	Moquegua
Machaca	Aparicio	Judith Veronica	70495223	Ilo	Moquegua
Machaca	Turpo	Angel	73749760	Moquegua	Moquegua
Madariaga	Olivares	Irene Pilar	46281694	Ilo	Moquegua
Madueño	Cereceda	Kathiza Annais	75911302	Moquegua	Moquegua
Malaga	Copa	Baldo Renato	46101479	Moquegua	Moquegua
Maldonado	Farje	Gonzalo André	71193516	Ilo	Moquegua
Maldonado	Fernandez	Luis Augusto	47532023	Moquegua	Moquegua
Maldonado	Vilca	Jorge Luis	43655401	Moquegua	Moquegua
Mamani	Cabana	Lidia Isalina	43644527	Moquegua	Moquegua
Mamani	Chambi	Nelly Maritza	43944356	Ilo	Moquegua
Mamani	Chicalla	Yamir Christian	72301449	Moquegua	Moquegua
Mamani	Falcon	Benilde Dora	43640004	Ilo	Moquegua
Mamani	Feliciano	Juana	43573333	Moquegua	Moquegua
Mamani	Gallegos	Viviana Fiorella	44802241	Moquegua	Moquegua
Mamani	Guerrero	Yarinett Sheylli	70322699	Ilo	Moquegua
Mamani	Hinojosa	Andy lener	72448454	Samegua	Moquegua
Mamani	Laura	Merica	72320721	Ilo	Moquegua
Mamani	Laura	Fredy Raul	47411560	Moquegua	Moquegua
Mamani	Mamani	Andrei Boris	70276513	Ilo	Moquegua
Mamani	Mamani	Rina Yolanda	70791609	Ilo	Moquegua
Mamani	Mamani	Americo Aquiles	47182218	Ilo	Moquegua
Mamani	Mamani	Fernando	72438526	Moquegua	Moquegua
Mamani	Mamani	Aide	76695448	Moquegua	Moquegua
Mamani	Nina	Elvis Wilfredo	47164795	Moquegua	Moquegua
Mamani	Ramos	Paul Renato	43741673	Moquegua	Moquegua
Mamani	Tipo	Samuel	71725424	Moquegua	Moquegua
Mamani	Torres	Ana Diana	45040498	Moquegua	Moquegua
Mamani	Vizcarra	Rud Ilda	48067009	Moquegua	Moquegua
Manchego	Ramos	Elva Lourdes	47528019	Moquegua	Moquegua
Manrique	Linare	Marie Malu	72436102	Moquegua	Moquegua
Manrique	Sierra	Briana Carol	73770636	Ilo	Moquegua
Manrique	Tipo	Elizabeth Carolina	44171196	Moquegua	Moquegua
Maquera	Mamani	Jhoselin Edith	47530316	Ilo	Moquegua
Maquera	Quispe	Richar Javier	46614575	Moquegua	Moquegua
Maquera	Ramos	Mirian Lisbeth	45130015	Moquegua	Moquegua
Marca	Arambulo	David Lucio	72438605	Torata	Moquegua
Marca	Aro	Patricia	70017934	Moquegua	Moquegua
Marca	Cuarite	Mirian Yaracely	42916913	Moquegua	Moquegua
Marca	Marca	Edyth Mary	72114227	Moquegua	Moquegua
Marca	Vizcarra	Yesenia Susan	76535844	Moquegua	Moquegua
Marmanillo	Silva	Nikoll Alejandra	70425978	Moquegua	Moquegua
Maron	Jacinto de Ccama	Julia	44777632	Ilo	Moquegua
Martinez	Vizcardo	Frank Jesus	46580299	Moquegua	Moquegua
Mayta	Flores	Bertin Luciano	73494610	Ilo	Moquegua
Medina	Gutierrez	Ashley	47982912	Moquegua	Moquegua
Medina	Japura	Agustina	61564204	Moquegua	Moquegua
Melendez	Ramos	Alexander	47604324	Moquegua	Moquegua
Mendoza	Carrasco	Jackeline Isabel	42908429	Ilo	Moquegua
Mendoza	Jorge	Milton Friedrich	46640199	Moquegua	Moquegua
Mendoza	Ramos	Honorato	71956713	Moquegua	Moquegua
Mendoza	Soncco	Ulberth Arnulfo Paul	47858072	Ilo	Moquegua
Meneses	Ilasaca	Remi Petra	45076610	Moquegua	Moquegua
Meneses	Zapana	Isabel Maryorie	71988014	Moquegua	Moquegua
Mercado	Mendoza	Maria Alisson	45351415	Ilo	Moquegua
Mercado	Rueda	Carlos Alonso	46859839	Moquegua	Moquegua
Mestas	Andrade	Maria Isabel	73647524	Moquegua	Moquegua
Mio	Olave	Fabiana	45686258	Moquegua	Moquegua

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Distrito	Región
Miovich	Hurtado	Mariam Luisa Mae	46272463	Ilo	Moquegua
Miranda	Quilca	Fernando Andre	46708428	Ilo	Moquegua
Mitma	Canales	Nancy	45341943	Ilo	Moquegua
Mollocondo	Mamani	Elizabeth Ruth	45980916	Moquegua	Moquegua
Monje	Araujo	Alex Sandro	45462430	Moquegua	Moquegua
Monrroy	Escobar	Kely Shiomara	47627413	Ilo	Moquegua
More	Sanjinez	Angelica Maria	45319691	Ilo	Moquegua
Moroco	Quispe	Delia	47701384	Ilo	Moquegua
Moyano	Vera	Lucero Dianne	70501953	Ilo	Moquegua
Munarriz	Condori	Meybie Wendy	73669309	Moquegua	Moquegua
Muñoz	Yarleque	Dery Gustavo	70525577	Ilo	Moquegua
Musuya	Paye	Josefa Maria	43637851	Moquegua	Moquegua
Muto	Koctong	Diego Miguel	45619855	Ilo	Moquegua
Navarro	Caceres	Raul	43923991	Moquegua	Moquegua
Navarro	Chile	Rosmery del Carmen	43640863	Ilo	Moquegua
Nieto	Cuayla	Romario	72496468	Moquegua	Moquegua
Nina	Curahua	Jordan Ángel	47122389	ilo	Moquegua
Nina	Huiza	Milagros Heyddy	71975968	Moquegua	Moquegua
Nina	Sotomayor	Karina Gloria	45047282	Ilo	Moquegua
Nina	Valdivia	Yordan Mauricio	71274133	Moquegua	Moquegua
Nuñez	Cieza	Alison Brighith	70453192	Ilo	Moquegua
Nuñonca	Romero	Evelyn Geovanna	76338214	Ilo	Moquegua
Ochochoque	Chayña	Jampier Isaac	48008783	Ilo	Moquegua
Oquendo	Quispe	Ronnie	71990174	Moquegua	Moquegua
Ormeño	Abril	Rosswel Axel	72034219	Ilo	Moquegua
Ortega	Chipana	Jackeline	48683263	Moquegua	Moquegua
Osnayo	Huacan	Brislyn Marolay	48412127	Moquegua	Moquegua
Otero	Durand	Deisy	47281519	Moquegua	Moquegua
Oviedo	Quispe	Jose Luis	72250684	Moquegua	Moquegua
Paccara	Cutipa	Yanet	70194486	Ilo	Moquegua
Pacheco	Flores	Juan Damian	72498576	Ilo	Moquegua
Pacheco	Salas	Huber Rodrigo	45026714	Moquegua	Moquegua
Pacho	Budiel	Miluska Syndi	47390259	Moquegua	Moquegua
Pacori	Huaranca	Jhoselin Estefani	70170830	Ilo	Moquegua
Palomino	Flores	Jennifer	76502881	Moquegua	Moquegua
Paquera	Quispe	Felix Alexander	46889597	Moquegua	Moquegua
Paredes	Ayma	Karolyn Susan	71518467	Ilo	Moquegua
Paredes	Mamani	Saenz Edson	72496431	Moquegua	Moquegua
Pari	Cordova	Renzon Martir	47021622	Moquegua	Moquegua
Parillo	Cruz	Freddy Cristhian	75951500	Moquegua	Moquegua
Paripanca	Quispe	Olinda Maribel	45747994	Moquegua	Moquegua
Pastor	Apaza	Carlos	47365365	Moquegua	Moquegua
Peralta	Cordova	Carmen Juana	43194462	Ilo	Moquegua
Perca	Jorge	Elizabeth Diana	48042610	Moquegua	Moquegua
Perez	Totocayo	Kattia Treycy	47530194	Ilo	Moquegua
Pilco	Mamani	Juan Manuel	48280662	Moquegua	Moquegua
Pilco	Mestas	Nilton Renato	72541906	Moquegua	Moquegua
Pilco	Mestas	Irma Karina	46113679	Moquegua	Moquegua
Pimentel	Gavancho	Karina	46932408	Moquegua	Moquegua
Pineda	Colla	Rocio Brendalid	46506106	Ilo	Moquegua
Pineda	Ocola	Isabel del Rosario	46051942	Ilo	Moquegua
Pinto	Silva	Alan Raul	43101047	Moquegua	Moquegua
Poma	Mamani	Melissa Yulendy	74404328	Ilo	Moquegua
Poma	Mamani	Pedro Luis	45410685	Moquegua	Moquegua
Ponce	Huanca	Jose Luiz	71029877	Torata	Moquegua
Pongo	Cutipa	Richard Steven	44913316	Ilo	Moquegua
Portilla	del Carpio	Tania Katherine	43975067	Moquegua	Moquegua
Portilla	Flores	Elvis Alberto	72517755	Moquegua	Moquegua
Postigo	Lama	Rosa Melida	44233514	Ilo	Moquegua
Prieto	Mamani	Gustavo	46268528	Ilo	Moquegua
Puma	Apaza	Noemi Beatriz	46876909	Moquegua	Moquegua
Puma	Calsin	Ricardo Teofilo	70780867	Moquegua	Moquegua
Pumacahua	Gutierrez	Eloisa Paulina	44403630	Moquegua	Moquegua
Quenallata	Ccama	Jorge Luis	46938251	Ilo	Moquegua
Quintanilla	Acero	Yovana Alejandra	43813607	Moquegua	Moquegua
Quintanilla	Portocarrero	Ana Lucia	70126808	Ilo	Moquegua

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Distrito	Región
Quiso	Yabar	Maria del Pilar	47009068	Moquegua	Moquegua
Quispe	Aruata	Juana Sofia	47344842	Ilo	Moquegua
Quispe	Bonifacio	Armando	47012364	Moquegua	Moquegua
Quispe	Casani	Sindy Edenith	44592742	Moquegua	Moquegua
Quispe	Ccoyo	Katya Pamela	70323192	Ilo	Moquegua
Quispe	Hanco	Yenni Yesica	76447093	Ilo	Moquegua
Quispe	Ilaquita	Hernan Willy	43933809	Moquegua	Moquegua
Quispe	León	Abel Henry	74312371	Moquegua	Moquegua
Quispe	Mamani	Edmen Alexander	47025706	Ilo	Moquegua
Quispe	Mamani	Lizbeth Guisela	46758553	Moquegua	Moquegua
Quispe	Mamani	Jhon Walter	47507257	Moquegua	Moquegua
Quispe	Maquera	Jesus David	45676919	Ilo	Moquegua
Quispe	Marca	Sheyla Melissa	70319614	Ilo	Moquegua
Quispe	Murillo	Jak Stell	70212349	Ilo	Moquegua
Quispe	Oporto	Katherine Eulalia	43514522	Moquegua	Moquegua
Quispe	Ponce	Yolanda Jakeline	47872180	Moquegua	Moquegua
Quispe	Ramos	Marina	43724318	Moquegua	Moquegua
Quispe	Romero	Susana Liz	43229882	Moquegua	Moquegua
Quispe	Sucacahua	Lizbeth Patricia	46207216	Ilo	Moquegua
Quispe	Vasquez	Beatriz	46387751	Moquegua	Moquegua
Quispecondori	Escobar	Ida	71874539	Moquegua	Moquegua
Ramirez	Montalico	Luis Andrés	45319687	Ilo	Moquegua
Ramirez	Peña	Mayra Giselle	74707798	Ilo	Moquegua
Ramirez	Peña	Sheila Valeria	47876437	Ilo	Moquegua
Ramos	Bermejo	Elisban Maryn	45449341	Moquegua	Moquegua
Ramos	Ccopa	Sabina	43335945	Moquegua	Moquegua
Ramos	Checalla	Virginia Luz	46062287	Moquegua	Moquegua
Ramos	Gallegos	Rosalía Isabel	74141082	Moquegua	Moquegua
Ramos	Lopez	Maycol Romero	47928172	Ilo	Moquegua
Ramos	Lopez	Oscar Armando	46048072	Ilo	Moquegua
Ramos	Mamani	Erick Jhordan	72736398	Moquegua	Moquegua
Ramos	Mamani	Fidel	47436851	Moquegua	Moquegua
Ramos	Poma	Elizabeth	44433187	Ilo	Moquegua
Ramos	Quispe	Renato	47520240	Moquegua	Moquegua
Ramos	Ramos	Liner Henry	48040662	Moquegua	Moquegua
Ramos	Torres	Aliria Deysi	45628481	Moquegua	Moquegua
Retamozo	Cayetano	Walter Emilio	43057334	Ilo	Moquegua
Retamozo	Linares	Gabriela Ana	72719778	Moquegua	Moquegua
Revilla	Nina	Erika Elena	72550778	Moquegua	Moquegua
Rios	Sandy	Estela	47574596	Moquegua	Moquegua
Ripas	Lanza	Yocasta Alana Ly	73235939	Moquegua	Moquegua
Rivera	Mostajo	Jean Piero	72712866	Ilo	Moquegua
Rodriguez	Castro	Emanuel Josue	43855851	Moquegua	Moquegua
Rodriguez	Coayla	Aracely Rosselyn	76619747	Ilo	Moquegua
Rodriguez	Mamani	Gisela Yuniko	45874156	Moquegua	Moquegua
Rodriguez	Soto	Christian Abel	70194519	Ilo	Moquegua
Rodriguez	Vasquez	Mario Pedro	43036851	Moquegua	Moquegua
Rojas	Paredes	Maycool Jeferson	72695209	Moquegua	Moquegua
Rojas	Robles	Rolando Berner	72170774	Ilo	Moquegua
Rojas	Tarqui	Wilson Eduardo	47095968	Moquegua	Moquegua
Romero	Alcalaico	David	48809052	Ilo	Moquegua
Romero	Tejada	Jenny Elizabeth	70132734	Ilo	Moquegua
Rosales	Quintana	Emory Silvia	44176380	Ilo	Moquegua
Ruffràn	Peña	Emy Belen	73571087	Moquegua	Moquegua
Ruiz	Aragon	Nadir Angelica	43411963	Ilo	Moquegua
Saira	Alarcon	Diana Elizabeth	70503901	Moquegua	Moquegua
Sairitupac	Juarez	Isabel Rocio	44000247	Moquegua	Moquegua
Salas	Cortéz	Dayana Milagros	70604300	Ilo	Moquegua
Salazar	Caceres	Asunta Guadalupe	70520930	Ilo	Moquegua
Salazar	Culqui	Crely	44700974	ilo	Moquegua
Salinas	Valdivia	Raul	70030019	Ilo	Moquegua
Salluca	Umiña	Erika Rosario	73132433	Moquegua	Moquegua
Salluca	Umiña	Jessica Elvira	46770257	Moquegua	Moquegua
Sanchez	Saldaña	José Antonio	73468577	Ilo	Moquegua
Sandoval	Chambilla	Joel Gusman	75853163	Moquegua	Moquegua
Santos	Quispe	karol katia	72855585	Moquegua	Moquegua

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Distrito	Región
Santos	Ruiz	Ronald Esmi	44313520	Moquegua	Moquegua
Saraza	Nina	Deyvi	45833341	Ilo	Moquegua
Seminario	Juarez	Ander Limber	47570659	Ilo	Moquegua
Serrano	Zea	Treysi Mittzy	71332580	Moquegua	Moquegua
Siancas	Chauca	Julisa Katherine	77217567	Ilo	Moquegua
Silva	Mercado	Alexandra Lucia	70383221	Ilo	Moquegua
Sosa	Maquera	Claudia Isabel	70446110	Moquegua	Moquegua
Soto	Soto	Swyll	72724987	Moquegua	Moquegua
Suca	Colana	Ciro Royci	47247973	Moquegua	Moquegua
Suca	Tunquipa	Yulmer Yoseph	45766545	Ilo	Moquegua
Tapia	Taco	Solangel del Carmen	76442819	Ilo	Moquegua
Tarqui	Pari	Eder Rosinaldo	46506080	Moquegua	Moquegua
Tarqui	Pari	Elida	46985976	Moquegua	Moquegua
Ticona	Banegas	Viky Mariela	45575397	Moquegua	Moquegua
Ticona	Chahuares	Carlos Jimmy	47259414	Moquegua	Moquegua
Ticona	Ticona	Clarisa Mirely	74841857	Moquegua	Moquegua
Ticona	Velasquez	Cristhian Elthon	71707531	Moquegua	Moquegua
Ticona	Yucra	Wilber Rene	42471349	Ilo	Moquegua
Toledo	Cerrato	Claudia Stefany	70187208	Ilo	Moquegua
Torres	Humire	Yaice Madeleine	45324996	Moquegua	Moquegua
Ttola	Arpasi	Jose Luis	46546120	Moquegua	Moquegua
Tunco	Salazar	Mirian Edith	70201291	Moquegua	Moquegua
Tunque	Cruz	Svetlana Corina	46394542	Ilo	Moquegua
Turpo	Condori	Jonathan Adolfo	75722805	Moquegua	Moquegua
Valdez	Espinoza	Clara Ines	70147286	Moquegua	Moquegua
Valdiviezo	Banegas	Gloria Juana	73543523	Ilo	Moquegua
Valeriano	Huahuachampi	Fanny Solar	76311607	Moquegua	Moquegua
Valeriano	Lopez	Karla Patricia	47077881	Ilo	Moquegua
Valeriano	Quispe	Jonnathan Roky	46367275	Ilo	Moquegua
Valverde	Valverde	Jeniffer Natalia	70127480	Ilo	Moquegua
Vargas	Contreras	Karla Gaby	44499423	Moquegua	Moquegua
Vargas	Contreras	Monica Beatriz	46888323	Moquegua	Moquegua
Vargas	Juarez	Oscar Joel	70412750	Moquegua	Moquegua
Vasquez	Machaca	Mirna Viviana	46892937	Moquegua	Moquegua
Vasquez	Roque	Kiara Asltid	73004304	Moquegua	Moquegua
Vasquez	Valderrama	Frida Alisha	70895889	Ilo	Moquegua
Velasquez	Apaza	Melissa Jasmin	44025944	Ilo	Moquegua
Velasquez	Velasquez	Deginia	44832732	Moquegua	Moquegua
Velazco	Florez	Vilma Marizol	44693872	Ilo	Moquegua
Velazquez	Olaechea	Andrea Reyna	70289229	Ilo	Moquegua
Ventura	Candia	Marianela Maribel	45076611	Moquegua	Moquegua
Ventura	Roque	Elizabeth Xandra	72858826	Moquegua	Moquegua
Vilca	Apomayta	Elar Smith	47746281	Moquegua	Moquegua
Vilca	Aragon	Michell Robbinson	45227647	Ilo	Moquegua
Vilca	Cabrera	Wilman Franz	74822462	Moquegua	Moquegua
Vilca	Cuayla	Marlit Sonia	73190590	Moquegua	Moquegua
Vilca	del Carpio	David Gary	45973303	Samegua	Moquegua
Vilcapaza	Fernandez	Anthony Jodie	72774592	Moquegua	Moquegua
Vilcapuma	Ccuno	Katherine Rosmery	72087193	Moquegua	Moquegua
Vilchez	Eyzaguirre	Shiomira Kristhel	70762947	Ilo	Moquegua
Villalobos	Valverde	Catherine Jessica	46239465	Moquegua	Moquegua
Villalta	Arpasi	Jhonatan German	47432259	Moquegua	Moquegua
Villanueva	Ale	Cynthia Katherine	46524725	Ilo	Moquegua
Villegas	Flores	Anthony Dickson	76825648	Moquegua	Moquegua
Vizcarra	Alarcón	Brishel Marilyn	46799185	Moquegua	Moquegua
Vizcarra	Condori	Gabriela Yangali	46888621	Moquegua	Moquegua
Vizcarra	Viza	Jeancarlo	47937953	Moquegua	Moquegua
Yucra	Huanco	Nestor	44470646	Ilo	Moquegua
Zabala	Murriel	Milagros Deisy	72781269	Ilo	Moquegua
Zapana	Catacora	David Sabino	44909278	Ilo	Moquegua
Zapana	Flores	Maria del Pilar	45080480	Moquegua	Moquegua
Zapata	Hurtado	Paola Angelica	44734445	Ilo	Moquegua
Zarate	Vilca	Jorge Luis	77671939	Moquegua	Moquegua
Zeballos	Sucari	Kelly Vanessa	45737476	Ilo	Moquegua

ANEXO 2: LISTA DE BENEFICIARIOS ENCUESTADOS

Codigo de Proyecto	Codigo de Encuesta	Nombre completo del beneficiario	N° de DNI	SEXO	EDAD
C-13-33	1	Alca Soto, Franz Littman	71477349	Hombre	21
C-13-33	2	Alfaraya Vilca, Medaly	46657015	Mujer	25
C-13-33	3	Almonte Rojas, Carmen Yulissa	44750495	Mujer	28
C-13-33	4	Alvarado Flores, Ayesha Arianne	45469437	Mujer	27
C-13-33	5	Alvarez Loayza, Ana Lucia	71211768	Mujer	21
C-13-33	6	Alvarez Pullches, Tania Andrea	70616917	Mujer	20
C-13-33	7	Apaza Quispe, Marco Junior	47722640	Hombre	22
C-13-33	8	Apomayta Diaz, Luis Miguel	44076756	Hombre	29
C-13-33	9	Arpasi Espezua, Ricky Alfonsin	43529167	Hombre	29
C-13-33	10	Barriga Hinojosa, Eddy Santiago Gerard	71984610	Hombre	23
C-13-33	11	Bedón Ramírez, Jessica Jasmina	70216103	Mujer	21
C-13-33	12	Bermudez Guzman, Jaklyn Milagros	43308003	Mujer	30
C-13-33	13	Berrocal Huaman, Katy Daniela	48606272	Mujer	22
C-13-33	14	Bojorquez Huanca, Erick Steve	43970118	Hombre	29
C-13-33	15	Buendía Huilca, Yecenia	43431534	Mujer	30
C-13-33	16	Cahuari Ponce, Jhon	47991779	Hombre	22
C-13-33	17	Cairo Diaz, Camila Teresa	72891021	Mujer	19
C-13-33	18	Calatayud Galarza, Alex	47036046	Hombre	23
C-13-33	19	Calderon Huanca, Yoel Deivy	44805659	Hombre	29
C-13-33	20	Calizaya Aguilar, Cintia	45469439	Mujer	27
C-13-33	21	Carbajal Rodríguez, Flor de Mariel	45737918	Mujer	26
C-13-33	22	Cardenas Barrera, Diego Alembert	46327558	Hombre	25
C-13-33	23	Carpio Muchica, Guadalupe Mirian	43530868	Mujer	29
C-13-33	24	Castillo Cáceres, Jhon Kennedy	48398392	Hombre	21
C-13-33	25	Castro Huanca, Christian Moises	73466490	Hombre	21
C-13-33	26	Catacora Cutipa, Roger	73380949	Hombre	20
C-13-33	27	Catari Benavente, Rocio Paola	75784498	Mujer	21
C-13-33	28	Ccapa Yujra, Maribel Jusmenia	47160267	Mujer	24
C-13-33	29	Ccoapaza Paco, Luis Segundo	44319392	Hombre	28
C-13-33	30	Ccori Laura, Hugo Dario	70780916	Hombre	21
C-13-33	31	Ccoyccosi Quispe, Joel	71801396	Hombre	20
C-13-33	32	Chacolli Estrella, Leonidas Denys	43009240	Hombre	29
C-13-33	33	Chavez Ocsa, Alex Martin	72126101	Hombre	22
C-13-33	34	Chavez Salas, Santos Cipriano	45568791	Hombre	27
C-13-33	35	Chavez Zanga, Jonas Banny Moises	44831872	Hombre	28
C-13-33	36	Checalla Mamani, Wilber	47303897	Hombre	23
C-13-33	37	Chino Maque, José Carlos	43365810	Hombre	30
C-13-33	38	Choque Chuyacama, Limber Alexander	44288851	Hombre	29
C-13-33	39	Choque Vizcarra, Sugghey Emily	72912781	Mujer	23
C-13-33	40	Choquegonza Mallea, Roxana	44038500	Mujer	29
C-13-33	41	Chura Ccollanque, Rosendo	71661371	Hombre	20
C-13-33	42	Coacollo Pilco, Joel Swelky	48633915	Hombre	24
C-13-33	43	Coaguila Gonza, Milagros Maribel	47799819	Mujer	24
C-13-33	44	Coaila Fernández, Gregorio Pedro Juan	48056807	Hombre	22
C-13-33	45	Coaquira Apaza, José David	72162998	Hombre	21
C-13-33	46	Coayla Curasi, Juan Pedro Ruyser	72250687	Hombre	19
C-13-33	47	Colán Chávez, Verónica Lidia	44164575	Mujer	29
C-13-33	48	Colque Ajahuana, Reny Elvis	46607763	Hombre	25
C-13-33	49	Condori Aropaza, Cerelonio Corcino	73187183	Hombre	21
C-13-33	50	Condori Chui,Rodrigo	48598831	Hombre	19
C-13-33	51	Condori Mendoza, Gina Sandra	47128382	Mujer	23
C-13-33	52	Cruz Cauna, Nancy	48099005	Mujer	21
C-13-33	53	Cruz Quispe, Caleb Rubén	70162987	Hombre	25

C-13-33	54	Cruz Silva, Elisa Catherine	47674859	Mujer	23
C-13-33	55	Cuevas Chayña, Plinio German	42751234	Hombre	31
C-13-33	56	Delgado Rospigliosi, Carlo Andre	70283313	Hombre	22
C-13-33	57	Dongo Cáceres, Maigret Melissa	43743449	Mujer	29
C-13-33	58	Dueñas Ramos, Teresa	72240538	Mujer	22
C-13-33	59	Escudero Mozombite, Anibal	61088581	Hombre	23
C-13-33	60	Espinoza Romero, Leonard Eder	46125115	Hombre	26
C-13-33	61	Esteba Colque , Digna	45015668	Mujer	27
C-13-33	62	Farfan Quispe, Shirley Mercedes	46933633	Mujer	25
C-13-33	63	Flores Becerra, Ayerim Marleny	46859845	Mujer	24
C-13-33	64	Flores Checalla, Calixto Gerardo	74560888	Hombre	21
C-13-33	65	Flores Dueñas, Gleny Mileyda	46908519	Mujer	25
C-13-33	66	Flores Duran, Gladis	46333266	Mujer	25
C-13-33	67	Flores Lampi, Camila Deyanira	71990037	Mujer	19
C-13-33	68	Flores Ramos, Paulino Amador	46955585	Hombre	23
C-13-33	69	Flores Ramos, Vladimir Edwin	73269316	Hombre	20
C-13-33	70	Flores Roque, Vanesa Tatiana	72253971	Mujer	21
C-13-33	71	Flores Torres, Verónica Reyna	43816404	Mujer	29
C-13-33	72	Fuentes Flores, Grecia Dayana	46791863	Mujer	24
C-13-33	73	Gil Cotrina, Fami Edit	43834399	Mujer	29
C-13-33	74	Giron Nonajulca, Ruth	46645177	Mujer	25
C-13-33	75	Gómez Llactahuamani, Irma	46616800	Mujer	26
C-13-33	76	Gomez Picón, Katherine Fabiola	78236742	Mujer	20
C-13-33	77	Grosso Frisancho, Vivian Estefany	44028924	Mujer	29
C-13-33	78	Guerra Muñoz, Yeny	44165122	Mujer	29
C-13-33	79	Guillen Acero, Sonia	43622648	Mujer	29
C-13-33	80	Gutierrez Cacallica, Lizbeth Marjorie	71984651	Mujer	21
C-13-33	81	Gutierrez Gutierrez, Heidi Maricielo	75998359	Mujer	19
C-13-33	82	Gutierrez Quispe, Yovana Milagros	43384330	Mujer	30
C-13-33	83	Guzman Herrera, Zulady Bozsua	71982250	Mujer	22
C-13-33	84	Guzman Parqui, Marcos	74316025	Hombre	19
C-13-33	85	Hanco Quenaya, Elvis William	75796561	Hombre	19
C-13-33	86	Herrera Sanchez, Carolina Liseth	47518335	Mujer	23
C-13-33	87	Huiza Loza, Giuliana Alexa	70566290	Mujer	20
C-13-33	88	Huacasi Aragon, Mariluz Diana	70753944	Mujer	20
C-13-33	89	Huacasi Aragon, Marisol Margarita	74621597	Mujer	19
C-13-33	90	Hualpa Mamani, Eulogio Tomas	71107558	Hombre	20
C-13-33	91	Huayhua Mamani, Katherine Eluz	73989693	Mujer	20
C-13-33	92	Huillcamascco Espino, Carmen Rosa	70319574	Mujer	26
C-13-33	93	Humiri Ccopa, Nicanor	48273058	Hombre	21
C-13-33	94	Ibañez Catacora, Karen Desirée	44727158	Mujer	28
C-13-33	95	Incacutipa Jacinto, Rodrigo	43228288	Hombre	30
C-13-33	96	Infante Gil, Debora Noelia	45404985	Mujer	27
C-13-33	97	Iquise Bautista, Javier	70757119	Hombre	24
C-13-33	98	Ito Araya, Cinthya Idania	44497427	Mujer	28
C-13-33	99	Juarez Luna, Glenda Neyser	70136217	Mujer	25
C-13-33	100	Larico Flores, Liseth Yanina	48373528	Mujer	21
C-13-33	101	Lastra Flores, Deyvi Jhon	70446296	Hombre	25
C-13-33	102	León Condori, Dajana Yennifer	46743616	Mujer	24
C-13-33	103	Leon Valdez, Diego Rafael	71267316	Hombre	23
C-13-33	104	Llaiqui Aquispe, Anthony Martin	47479114	Hombre	23
C-13-33	105	Loza Quispe, Leydy	44282568	Mujer	28
C-13-33	106	Luis Rodriguez, Katherine Lizbeth	46092928	Mujer	26
C-13-33	107	Luis Rodriguez, Verónica Elizabeth	44763757	Mujer	28
C-13-33	108	Luque Roman, Jean Carlos	71695575	Hombre	21

C-13-33	109	Machaca Turpo, Ángel	73749760	Hombre	22
C-13-33	110	Madariaga Olivares, Irene Pilar	46281694	Mujer	25
C-13-33	111	Maldonado Condori, Deiby Pablo	72489540	Hombre	20
C-13-33	112	Maldonado Vilca, Jorge Luis	43655401	Hombre	29
C-13-33	113	Mamani Cahuana, Alexander Fermin	76238823	Hombre	20
C-13-33	114	Mamani Calcina, Edgar	48466171	Hombre	21
C-13-33	115	Mamani Falcon, Benilde Dora	43640004	Mujer	29
C-13-33	116	Mamani Feliciano, Juana	43573333	Mujer	29
C-13-33	117	Mamani Guerrero, Yannett Sheylli Fortuna	70322699	Mujer	22
C-13-33	118	Mamani Laura, Merica	72320721	Mujer	20
C-13-33	119	Mamani Mamani, Americo Aquiles Roman	47182218	Hombre	25
C-13-33	120	Mamani Mamani, Andrei Boris	70276513	Hombre	19
C-13-33	121	Mamani Nina, Elvis Wilfredo	47164795	Hombre	23
C-13-33	122	Mamani Nina, Jhilton Baggio	77150436	Hombre	20
C-13-33	123	Mamani Ramos, Paúl Renato	43741673	Hombre	29
C-13-33	124	Mamani Torres, Ana Diana	45040498	Mujer	27
C-13-33	125	Manrique Sierra, Briana Carol	73770636	Mujer	20
C-13-33	126	Manrique Tipo, Elizabeth Carolina	44171196	Mujer	28
C-13-33	127	Maquera Mamani, Jhoselin Edith	47530316	Mujer	23
C-13-33	128	Maquera Quispe, Richar Javier	46614575	Hombre	25
C-13-33	129	Maquera Ramos, Mirian Lisbeth	45130015	Mujer	28
C-13-33	130	Marca Cuarite, Mirian Yaracely	42916913	Mujer	30
C-13-33	131	Marmanillo Silva, Nikoll Alejandra	70425978	Mujer	21
C-13-33	132	Martínez Vizcardo, Frank Jesus	46580299	Hombre	25
C-13-33	133	Mayta Flores, Bertin Luciano	73494610	Hombre	20
C-13-33	134	Medina Gutierrez, Askley	47982912	Hombre	22
C-13-33	135	Mendez Fructuoso, Eder Einer	70185341	Hombre	25
C-13-33	136	Meneses Zapana, Isabel Maryorie Alejandra	71988014	Mujer	22
C-13-33	137	Miovich Hurtado, Mariam Luisa Mae	46272463	Mujer	26
C-13-33	138	Miranda Quilca, Fernando Andre	46708428	Hombre	25
C-13-33	139	More Sanjinez, Angelica María	45319691	Mujer	27
C-13-33	140	Moyano Vera, Lucero Dianne	70501953	Mujer	23
C-13-33	141	Navarro Cáceres, Raúl	43923991	Hombre	30
C-13-33	142	Nina Curahua, Jordán Ángel	47122389	Hombre	24
C-13-33	143	Nina Sotomayor, Karina Gloria	45047282	Mujer	30
C-13-33	144	Ninacanzaya Pumaleque, Eemetaño Nereida	71641304	Hombre	19
C-13-33	145	Nuñonca Romero, Evelyn Geovanna	76338214	Mujer	20
C-13-33	146	Ojeda Bernal, Willian Segundo	73623699	Hombre	20
C-13-33	147	Ortega Chipana, Jackeline	48683263	Mujer	21
C-13-33	148	Osmayo Huacán, Brislyn Marolay	48412127	Mujer	23
C-13-33	149	Paccara Cutipa, Yanet	70194486	Mujer	27
C-13-33	150	Pacheco Flores, Juan Damian	72498576	Hombre	20
C-13-33	151	Pacho Budiel, Miluska Syndi	47390259	Mujer	24
C-13-33	152	Pacori Huaranca, Jhoselin Estefani	70170830	Mujer	22
C-13-33	153	Perez Paredes, Alex Yordan	77567884	Hombre	19
C-13-33	154	Perez Tobcayo, Kattia Treycy	47530194	Mujer	23
C-13-33	155	Pilco Mamani, Juan Manuel	48280662	Hombre	21
C-13-33	156	Pilco Mestas, Irma Karina	46113679	Mujer	26
C-13-33	157	Pilco Mestas, Nilton Renato	72541906	Hombre	23
C-13-33	158	Pongo Cutipa, Richard Steven	44913316	Hombre	29
C-13-33	159	Portilla Flores, Elvis Alberto	72517755	Hombre	24
C-13-33	160	Puma Calsin, Ricardo Teofilo	70780867	Hombre	24
C-13-33	161	Quenta Ttica, Alexander	72019239	Hombre	19
C-13-33	162	Quintanilla Acero, Yovana Alejandra	43813607	Mujer	29
C-13-33	163	Quintanilla Portocarrero, Ana Lucia	70126808	Mujer	23

C-13-33	164	Quispe Anco, Yimi Alfredo	48032905	Hombre	22
C-13-33	165	Quispe Aruata, Juana Sofia	47344842	Mujer	23
C-13-33	166	Quispe Bonifacio, Armando	47012364	Hombre	25
C-13-33	167	Quispe Esteba, Branny Deyvis	72609465	Hombre	19
C-13-33	168	Quispe Farfan, Edwin	70058549	Hombre	20
C-13-33	169	Quispe Flores, Erexon	70310913	Hombre	23
C-13-33	170	Quispe Mamani, Lizbeth Guisela	46758553	Mujer	24
C-13-33	171	Quispe Maquera, Jesus David	45676919	Hombre	26
C-13-33	172	Quispe Murillo, Jak Stell	70212349	Hombre	26
C-13-33	173	Quispe Oporto, Katherine Eulalia	43514522	Mujer	29
C-13-33	174	Ramos Ccopa, Sabina	43335945	Mujer	30
C-13-33	175	Ramos Poma, Elizabeth	44433187	Mujer	28
C-13-33	176	Ramos Torres, Aliria Deysi	45628481	Mujer	28
C-13-33	177	Retamozo Cayetano, Walter Emilio	43057334	Hombre	30
C-13-33	178	Revilla Nina, Erika Elena	72550778	Mujer	23
C-13-33	179	Rivera Mostajo, Jean Piero	72712866	Hombre	22
C-13-33	180	Rodriguez Coayla, Aracely Rosselyn	76619747	Mujer	21
C-13-33	181	Rodríguez Vásquez, Mario Pedro	43036851	Hombre	30
C-13-33	182	Rojas Robles, Rolando Berner	72170774	Hombre	20
C-13-33	183	Ruiz Aragón, Nadir Angélica	43411963	Mujer	30
C-13-33	184	Sairitupac Juarez, Isabel Rocío	44000247	Mujer	29
C-13-33	185	Salazar Culqui, Crely	44700974	Mujer	28
C-13-33	186	Salinas Valdivia, Raul	70030019	Hombre	26
C-13-33	187	Salluca Umiña, Erika Rosario	73132433	Mujer	23
C-13-33	188	Santos Ruiz, Ronald Esmi	44313520	Hombre	28
C-13-33	189	Saraza Nina, Deyvi	45833341	Hombre	26
C-13-33	190	Semirario Juarez, Ander Limber	47570659	Hombre	20
C-13-33	191	Silva Mercado, Alexandra Lucia	70383221	Mujer	23
C-13-33	192	Sosa Maquera, Claudia Isabel	70446110	Mujer	22
C-13-33	193	Tapia Taco, Solangel del Carmen	76442819	Mujer	20
C-13-33	194	Ticona Banegas, Viky Mariela	45575397	Mujer	27
C-13-33	195	Ticona Ticona, Clarisa Mirely	74841857	Mujer	20
C-13-33	196	Toledo Cerrato, Claudia Stefany	70187208	Mujer	25
C-13-33	197	Turpo Condori, Alan Marquiño	73250298	Hombre	20
C-13-33	198	Valdiviezo Banegas, Gloria Juana	73543523	Mujer	20
C-13-33	199	Valeriano Lopez, Karla Patricia	47077881	Mujer	24
C-13-33	200	Valeriano Quispe, Jonnathan Roky	46367275	Hombre	25
C-13-33	201	Valeriano Quispe, Reynaldo	70244418	Hombre	21
C-13-33	202	Vargas Contreras, Karla Gaby	44499423	Mujer	28
C-13-33	203	Vargas Juarez, Oscar Joel	70412750	Hombre	26
C-13-33	204	Vazquez Valderrama, Frida Alisha	70895889	Mujer	23
C-13-33	205	Vilca Apomayta, Elar Smith	47746281	Hombre	23
C-13-33	206	Vilca Ccapatinta, Cesar Ulises	70924519	Hombre	23
C-13-33	207	Vilca del Carpio, David Gari	45973303	Hombre	26
C-13-33	208	Vilcapuma Ccuno, Katherine Rosmery	72087193	Mujer	20
C-13-33	209	Villalobos Valverde, Catherine Jessica	46239465	Mujer	27
C-13-33	210	Villanueva Ale, Cynthia Katherine	46524725	Mujer	25
C-13-33	211	Vizarreta Naveros, Placido	70237495	Hombre	26
C-13-33	212	Vizcarra Alarcón, Brishel Marilyn	46799185	Mujer	25
C-13-33	213	Vizcarra Condori, Gabriela Yangali	46888621	Mujer	25
C-13-33	214	Yanque Cuaresma, Elvis Anthony	72610332	Hombre	23
C-13-33	215	Yujra Mamani, Ronald Emanuel	75938837	Hombre	19
C-13-33	216	Zapana Flores, María del Pilar	45080480	Mujer	27
C-13-33	217	Zeballos Sucari, Kelly Vanesa	45737476	Mujer	27

ANEXO 3: EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DE LOS PLANES DE NEGOCIO PRESENTADOS POR LOS BENEFICIARIOS

PLAN DE MEJORA

Ruiz Mao Choque Vilcapaza

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.					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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE MEJORA**Maycol Ramos López**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.	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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE MEJORA**Jak Quispe**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.					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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE MEJORA**Yamir Mamani Chicalla**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.					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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE MEJORA**Joel Sandoval Chambilla**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.					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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE MEJORA**Andy Mamani Hinojosa**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.					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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE MEJORA**Jaime Ruiz**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.					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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE MEJORA**Elvis Portilla**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.					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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE MEJORA**Cerelonio Condori Aroapaza**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.					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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE MEJORA**José Coaquira Apaza**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.				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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE NEGOCIOS**Deyvi Saraza**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.					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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE NEGOCIOS**Lucero Moyano Vera**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.					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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE NEGOCIOS**Jack Quispe Murillo**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.					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 realizar las mejoras pertinentes.					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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

PLAN DE NEGOCIOS**Brian Cardoza**

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 del diagnóstico del negocio ya en marcha.				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 realizar las mejoras pertinentes.	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 negocio ya en marcha: VAN, TIR, Punto Equilibrio.	X					

ANEXO 4: INSTRUMENTOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS APLICADOS EN EL EEF

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

C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD

(Período de referencia:

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

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

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

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

1 Si 2 No (Ir a E.1)

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

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

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

(Período de referencia:

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

Cod.

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

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

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

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

Cod.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

E. SOBRE EL NEGOCIO (Sólo si C.1=1)

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

Cod.

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

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

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

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

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

E.4 ¿Quién formó el negocio?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 Si 2 No (Ir a E.15)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

E.19 En tu negocio/taller o empresa:

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

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

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

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

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

E.22 ¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Lunes a viernes	2. Sábado	3. Domingo

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Instrumentos metodológicos cualitativos – Línea 3

Metodología para evaluar a la Institución Ejecutora

ANEXO 4-A (TDR)

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

- a. **Relevancia:** Está relacionada con el diseño del proyecto y se refiere a si se establecieron los objetivos correctos de acuerdo a la identificación de los problemas o necesidades reales. Su análisis debe enfocar los siguientes aspectos:
- Si la identificación de los problemas o necesidades de los beneficiarios fue adecuada.
 - Verificar si la propuesta estuvo alineada a un sector económico dinámico y/o con potencial de desarrollo en la zona de intervención (región/provincia/distrito).
 - Analizar si la identificación y establecimiento de sinergias con aliados/socios de la zona de intervención fue adecuada.
 - Identificar si hubo complementariedad y coherencia de las actividades con las realizadas por otras instituciones en el mismo entorno territorial.
 - El proyecto y la estrategia de intervención, tuvieron los siguientes aspectos:
 - La claridad y consistencia de los objetivos, propósito y resultados.
 - Si los indicadores de los objetivos estuvieron bien definidos y si permitieron medir adecuadamente los resultados obtenidos.
 - La estrategia de selección de los beneficiarios permite identificar a beneficiarios que cumplan los requisitos indicados en las bases del concurso.
 - Los temas de la capacitación para la elaboración de Planes de Negocios propuesto por la IE les asegura a los jóvenes contar con las competencias ofrecidas en el proyecto (en cuanto a temas y duración de la capacitación para la elaboración de los Planes de Negocios).
 - Los otros componentes diseñados por el proyecto brindan elementos suficientes para que los emprendimientos de los jóvenes sean viables en términos económicos y financieros.
 - Los riesgos y supuestos establecidos se adecúan a la realidad del proyecto y están adecuadamente definidos.
- b. **Eficiencia:** Este criterio identifica cómo las actividades se han materializado en resultados, en términos de cantidad, calidad y cronograma previsto. La pregunta que se busca responder es: ¿Se hubiese podido lograr similares resultados con medios más económicos y con el mismo (o menor) tiempo de ejecución? El análisis de la eficiencia se debe enfocar en los siguientes aspectos:
- Manejo y gestión del proyecto por parte de la IE.
 - Manejo de la información del proyecto por parte de la IE.
 - Calidad de la focalización realizada.
 - Calidad de la capacitación recibida por los beneficiarios. Medida a partir de la revisión crítica de 10 Planes de Negocios elaborados por los jóvenes.
 - Calidad del monitoreo interno de la IE y de los mecanismos establecidos por la IE para incorporar las recomendaciones del monitoreo externo de FE.
 - Existencia de resultados no planificados.

- c. **Efectividad.** El criterio de la efectividad, en relación al Marco Lógico (ML), es si se lograron los objetivos del proyecto después de su terminación. Esta relación se centra en la relación causal establecida en el ML entre componentes, propósito y fin del proyecto. Se centra en los siguientes aspectos:
- Si los servicios planificados fueron entregados y recibidos adecuada y efectivamente. Por tal razón, es importante conocer la percepción tanto de los beneficiarios como de la IE y organizaciones relacionadas al proyecto.
 - Si los supuestos y riesgos fueron inválidos, o si no se tomaron en cuenta otros factores externos.
 - Si la IE fue flexible para atender cambios del entorno.
 - Si el compromiso y participación entre las instituciones que intervinieron fue el adecuado.
 - Si resultados no planificados afectaron los beneficios recibidos.
- d. **Sostenibilidad.** Este criterio analiza la probabilidad de que los resultados positivos del proyecto, a nivel de propósito, continúen después de que el financiamiento del proyecto termine. El análisis de la sostenibilidad podría enfocar los siguientes aspectos:
- La relación de los objetivos del proyecto con las políticas locales, regionales y nacionales, y si en la práctica existe la intención de ser replicadas por las autoridades distritales, provinciales y/o de la región.
 - La capacidad organizacional e institucional, analizando el grado de compromiso de los beneficiarios y de sus organizaciones con el proyecto y si estas condiciones favorecen la sostenibilidad del proyecto.
 - Si el presupuesto del proyecto fue adecuado para su propósito.
 - Factores socio-culturales, es decir, si el proyecto está en sintonía con las percepciones de los beneficiarios sobre sus necesidades, problemas y posibles soluciones.

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

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

LINEA 3: PROMOCION Y FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS JUVENILES - FONDO EMPLEO	
GUIÓN DE DESARROLLO DEL GRUPO FOCAL	
BENEFICIARIOS DEL PROYECTO	
Región / Provincia:	<input type="text"/>
Código de proyecto:	<input type="text"/>
1. DATOS GENERALES	
Participantes	De 08 a 10 jóvenes beneficiarios del proyecto
Equipo Moderador	Dos personas, donde una modera la discusión y la otra lleva la relatoría y hace un trabajo de observación del comportamiento asociado de los asistentes
Sobre la reunión	a) Local:
	b) Configuración en U del grupo focal
	c) Tiempo: dos horas entre la apertura y el cierre del trabajo grupal
	d) Recursos: grabadora, refrigerio, identificación
2. 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.	
3. 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 Negocios?, ¿cómo ha sido el proceso y la duración de los mismos?
3	¿Consideran que el proyecto ha contribuido en algo para mejorar vuestra forma de ser?
4	¿El ambiente y los recursos utilizados para su formación ha sido, en vuestra opinión, adecuados? ¿Por qué?
5	¿Los insumos, herramientas y materiales utilizados durante la capacitación, han sido en vuestra opinión, adecuados y suficientes? ¿Por qué?
6	¿La forma cómo se han desempeñado los profesores ha sido adecuada? ¿Por qué?
7	Durante la capacitación ¿Les han preguntado sobre los cursos, sobre sus aprendizajes, sobre sus docentes?
ACERCA DE LA ASISTENCIA TECNICA	
8	¿Qué opinan sobre la asistencia técnica recibida para el diseño de sus Planes de Negocio?, ¿la forma como se ha desarrollado ha sido adecuada?
9	¿En promedio cuántos Planes de Negocio fueron presentados a concurso para otorgamiento de capital semilla?, ¿se respetaron los criterios utilizados en la evaluación y selección de los planes ganadores?
10	¿Cómo se ha dado el proceso de acompañamiento y asistencia técnica después de adjudicado el financiamiento?, ¿la frecuencia, duración y contenidos han sido pertinentes y suficientes?
11	¿Cómo se ha dado el acompañamiento técnico operativo del asesor en el uso y destino del capital semilla?
12	El proyecto ¿ha canalizado el acceso a financiamiento y puesta en marcha de los negocios que no fueron acreedores de capital semilla?
13	¿Qué restricciones y/o limitaciones se vienen presentando en la implementación y puesta en marcha de los negocios?, ¿qué estrategias y/o acciones está implementado el proyecto para minimizarlos?
14	¿Sienten que están aplicando o llevando a la práctica los conocimientos y destrezas logrados durante la capacitación y asistencia técnica?
15	¿Los miembros del proyecto, los han visitado en sus negocios? ¿cada cuánto tiempo? ¿con qué motivos?
CUESTIONES 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 harían ustedes si esta experiencia se repitiera?