

**ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL**  
**FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES**  
**EMPRESARIALES Y DE GESTIÓN COMERCIAL**  
**DE LOS JÓVENES EMPRENDEDORES DE**  
**TACNA**

**PROYECTO C-13-38**

**INSTITUCIÓN EVALUADORA**

**EL TALLER ASOCIACIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO**

*Consultor: Miguel Arias Lizares*

**TACNA, MARZO 2016**

## **CRÉDITOS**

### **JEFE DEL EQUIPO TÉCNICO**

Jhon Ricardo Loayza Borja

### **PROFESIONAL TEMÁTICO**

Miguel Ángel Arias Lizares

### **EQUIPO DE CAMPO**

Gricelda Beatriz Cutipa Paucarima (Supervisor de Campo)

María Luisa Nuñonca Rodríguez (Critico - digitador)

Pascuala Sofía Calisaya Chipana (Encuestadora)

Judith Marjorie Fernández Yataco (Encuestadora)

Lucy Fabiana Flores Jiménez (Encuestadora)

Catherine Diana Lupaca Aquisé (Encuestadora)

Jessica Milagros Maquera Mamani (Encuestadora)

## CONTENIDO

<b>LISTA DE ACRÓNIMOS</b> .....	5
<b>1. RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	6
<b>2. EL PROYECTO</b> .....	11
2.1 Información general del proyecto .....	11
2.2 Periodo de vida del proyecto.....	11
2.3 Sobre el proceso de focalización .....	12
2.4 Fase de selección de beneficiarios .....	13
2.5 Fase de capacitación en planes de negocio y planes de mejora .....	13
2.6 Acceso a mecanismos de financiamiento .....	17
2.7 Programa de asistencia técnica y seguimiento .....	19
2.8 Fortalecimiento de la articulación comercial de los jóvenes emprendedores.....	19
2.9 Costo del proyecto .....	20
2.10 Vinculación del proyecto con otras instituciones, organizaciones y otras intervenciones en la zona .....	21
<b>3. ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO</b> .....	22
3.1 Objetivos .....	22
3.1.1 Objetivo General .....	22
3.1.2 Objetivos Específicos.....	22
3.2 Metodología del estudio .....	22
3.2.1 Encuesta a beneficiarios .....	22
3.2.2 Focus group y entrevistas a profundidad .....	23
3.2.3 Revisión documentaria.....	24
3.3 Periodo de referencia del estudio.....	25
<b>4. RESULTADOS</b> .....	26
4.1 Caracterización de la población beneficiaria .....	26
4.2 Evolución de los indicadores del marco lógico, antes y después del proyecto .....	52
4.3 Análisis de la pertinencia, eficacia, eficiencia y sostenibilidad del proyecto.....	54
4.3.1 Pertinencia .....	54
4.3.2 Eficiencia.....	59

---

4.3.3	Efectividad.....	60
4.3.4	Sostenibilidad .....	62
<b>5.</b>	<b>LECCIONES APRENDIDAS .....</b>	<b>64</b>
5.1	En la fase de focalización, registro y selección de beneficiarios .....	64
5.2	En la capacitación en planes de negocio y planes de mejora .....	64
5.3	En el acompañamiento y asistencia técnica para la implementación de nuevos negocios o planes de mejora de negocios en funcionamiento de los beneficiarios; en el acceso al financiamiento y en el fortalecimiento comercial de los jóvenes emprendedores .....	65
<b>6.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>66</b>
6.1	Conclusiones .....	66
6.2	Recomendaciones .....	68
<b>7.</b>	<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>70</b>
<b>8.</b>	<b>ANEXOS.....</b>	<b>71</b>

**LISTA DE ACRÓNIMOS**

DRTPE	:	Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo
ECAP	:	Entidad de Capacitación
E.I.R.L.	:	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
ELB	:	Estudio de Línea de Base
EEF	:	Estudio de Evaluación Final
ET	:	Equipo Técnico
ESEE	:	Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento
FE	:	FONDOEMPLEO
GIN	:	Generan su Idea de Negocio
IE	:	Institución Ejecutora
IEv	:	Institución Evaluadora
INEI	:	Instituto Nacional de Estadística e Informática
ISUN	:	Inician su Negocio
JENE	:	Jóvenes emprenden negocios exitosos
MTPE	:	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
MESUN	:	Mejoran su Negocio
p. p	:	Puntos porcentuales
R.E.I.R.	:	Régimen Especial de Impuestos a la Renta
REMYPE	:	Registro Nacional de Micro y Pequeña Empresa
RMV	:	Remuneración Mínima Vital
RUC	:	Registro Único del Contribuyente
R.U.S.	:	Registro Único Simplificado
SISFOH	:	Sistema de Focalización de Hogares
SUNARP	:	Superintendencia Nacional de los Registros Públicos
SUNAT	:	Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria
TDR	:	Términos de Referencia
TFNR	:	Trabajador Familiar No Remunerado

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

El documento presenta el EEF del *proyecto C-13-38 “Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los Jóvenes emprendedores de Tacna”*, encargado por FE en el marco de su 13° Concurso de Proyectos y que corresponde a la Línea 3 Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos.

El EEF responde a los procesos regulares de evaluación de FE, estudio que ha permitido conocer la situación socioeconómica laboral de los beneficiarios después de la intervención del proyecto, comparada con la que se tuvo antes de su inicio, y el contexto socioeconómico y laboral en el ámbito de intervención del mismo.

El proyecto fue ejecutado y desarrollado por la IE CARITAS DEL PERÚ, en los distritos de Alto Alianza, Calana, Ciudad Nueva, y Pocollay de la provincia de Tacna, Región Tacna, a partir del 02 de enero del 2014 hasta el 31 de diciembre del 2015, y tuvo como propósito u objetivo principal *“Fortalecer la gestión empresarial y comercial de los jóvenes de los distritos Alto Alianza, Ciudad Nueva, Pocollay y Calana de la Región Tacna”*.

Para la ejecución y desarrollo del proyecto la IE contó con un ET profesional conformado por una jefa de proyecto, un asistente técnico, un asistente administrativo, un Contador General y un supervisor de proyecto.

Para el levantamiento de la información del EEF se ha aplicado la ESEE suministrada por FE, a una muestra de 183 beneficiarios, que representan el 52% de la población total atendida por el proyecto (350) y el 100% de los 183 originalmente encuestados. Igualmente se han aplicado otros instrumentos para levantar información proporcionada por los beneficiarios del proyecto, el ET y representantes de la DRTPE.

Fueron cuatro los componentes que desarrolló el proyecto: **Componente 1** - Desarrollo de nuevas iniciativas empresariales de los jóvenes; **Componente 2** - Fortalecimiento de negocios de los jóvenes; **Componente 3** - Acceso a mecanismos de financiamiento para jóvenes emprendedores; **Componente 4** - Fortalecimiento de la articulación comercial de los jóvenes emprendedores.

Para el **Componente 1**, se planteó un indicador / meta de: 70 jóvenes implementan sus planes de negocios, lo que se ha logrado en 101,43% (71)<sup>1</sup>. Para el **Componente 2**, se planteó un indicador / meta de: 100 jóvenes emprendedores con negocios funcionando implementan planes de mejoramiento, lo que se ha logrado en 99,0% (99). Para el **Componente 3**, se definieron dos indicadores metas: a) 20 jóvenes emprendedores implementan nuevos planes de negocios mediante capital semilla y b) 20 jóvenes emprendedores fortalecen sus negocios con capital de trabajo mediante el acceso a microcréditos, ambos indicadores se han logrado en 100%. Para el **Componente 4** el indicador / meta fue: 50 jóvenes con negocios implementados y en funcionamiento participan en eventos comerciales, igualmente se alcanzó en un 100%.

---

<sup>1</sup> Según el último Informe de Supervisión del Proyecto (Sexto Entregable) sólo se alcanzó el 74,28% del indicador meta. Más adelante se presenta la explicación de la jefa del proyecto sobre los 71.

### *Sobre la caracterización de los beneficiarios*

Los resultados del EEF muestran que el 21,3% de los beneficiarios del proyecto eran dueños o socios de un negocio, empresa o taller; que el 43,2% de beneficiarios se encontraba inactivo económicamente y que del 56,8% que trabajaba significó una disminución de 3,8 p.p con relación a los que lo hicieron en el contexto del ELB.

De los beneficiarios con ocupación dependiente (el 17,1%), el 38,6% contaba con seguro de salud y sólo el 11,4% con pensión, vía una AFP (7,1%) y ONP (4,3%); el 8,6% contaba con contrato a plazo fijo, el 30,0% brindaba servicios no personales y el 57,1% no tenía ningún tipo de contrato. El 52,9% trabajaba en empresas con menos de 10 personas y el 40% en empresas de 11 a 100 personas.

De la población beneficiaria con negocio (21,3%), la mayor parte se dedicaba principalmente a cuatro actividades: al comercio (35,3%), a servicios sociales, comunales y de recreación (23,5%), a la industria (20,6%), y a restaurantes y hoteles (14,7%), lo que significó un incremento de 2,0 p.p. en el primer caso y 7,3 p.p. en el cuarto caso, y una disminución de 2,4 y 9,0 p.p. en los otros 2 casos, respectivamente, comparando con los resultados del ELB.

El 76,9% de estos beneficiarios eran los únicos dueños de sus negocios y el 23,1% tenía socios familiares; el 7,7% se encontraba registrado como persona natural con negocio propio, el 15,4% se encontraba registrado en el R.U.S. y el 69,2% no tenía ningún registro. Tuvieron 2 razones principales para formar sus empresas en determinados giros: porque era un giro fácil de manejar (67,6%) y porque era un giro rentable (55,9%), lo que significó un incremento de 25,3 p.p con relación al ELB en el primer caso, y en el segundo una disminución de 1,8 p.p.

El 35,3% tenía su negocio dentro de la vivienda, el 55,9% lo tenía en un establecimiento diferente a la vivienda y el 2,9% en la vía pública sin puesto fijo, resultados que supusieron una disminución de 16,6 p.p en el primer caso y un incremento de 7,7 y 2,9 p.p en los otros 2 casos, respectivamente, con relación al ELB. Por otro lado, el 61,8% de beneficiarios precisaron que el negocio que tenían después de finalizado el proyecto era el mismo que tenían antes de haberse iniciado. El 41,2% de los negocios tenía una antigüedad entre los 13 y los 24 meses; y el 35,3% mayor a los 24 meses; el promedio de antigüedad era de 23,3 meses.

El 47,1% de negocios contaba con RUC, el 79,4% con registro de ventas informal y el 58,8% con registro de compras informal, resultados que significan con relación al ELB, un incremento de 2,6 p.p en cuanto al RUC, de 35,0 p.p en lo referido al registro de ventas y de 58,8 p.p en cuanto al registro de compras ya que no hubo beneficiarios con este tipo de registro para el ELB. El 52,9% de los negocios nunca emitía factura, el 41,2% lo hacía siempre y el 5,9% sólo cuando el cliente lo pedía. El 58,8% de negocios llevaba un registro de compras a sus proveedores y el 75,0% de los mismos lo consideraba útil para saber cuánto gastaba en el negocio. Para elegir a sus proveedores, el 50,0% de negocios tomaba en cuenta el que le ofrezcan un producto de calidad y el 23,5% el que le ofrezcan descuentos.

El 79,4% de beneficiarios con negocio llevaba un registro de ventas, el que era uno informal llevado siempre por el 92,6% y de vez en cuando por el 3,7%. Para el 59,3% le era útil para saber cuánto ingresaba a sus negocios y para el 40,7% para saber la ganancia.

En cuanto a otros indicadores de gestión de sus negocios, el 58,8% de beneficiarios realiza la producción, venta o servicio sólo ellos, el 20,6% con sus socios, el 11,8% sólo sus trabajadores y el 8,8% sólo los trabajadores con el beneficiario con negocio. El 79,4% negocian con sus proveedores sólo ellos y el 20,6 con sus socios. En cuanto a otros indicadores de gestión de los negocios (controlar los gastos de la empresa, decidir la compra de equipos, determinar el precio de venta de sus productos o servicios o de la ganancia de los mismos, así como el conseguir clientes), están a cargo principalmente de los propios beneficiarios (81,8% en promedio), y a cargo de los beneficiarios con sus socios en un promedio del 18,2%.

El 38,2% de los beneficiarios con negocio determinan el precio de sus productos averiguando el precio en otros negocios cercanos y el 32,4% agregando un porcentaje de ganancia al costo; del 26,5% que hace algo para conseguir más clientes, el 33,3% realiza promociones y reparten volantes y asiste a ferias (22,2% en cada caso). El promedio de ventas anuales de los negocios es de S/. 33 122,10 y de las ganancias anuales de S/. 16 003,40 menores en S/. 10 125,80 y S/. 4 405,10 en comparación a los resultados obtenidos en el ELB. Estos negocios tenían un promedio de 1,6 trabajadores y la venta promedio anual por trabajador fue de S/. 23 595,80.

El 94,1% de negocios se financiaban principalmente de recursos propios, de préstamos de Bancos (20,6%), de familiares y amigos (14,7%), de préstamo de Cajas Municipales o Rurales (8,8%), al igual que de otros (capital semilla y venta en consignación); lo que significó un incremento de 12,6 p.p en el primer caso, una reducción de 12,7 y 7,5 p.p en el segundo y tercer caso, respectivamente, y un incremento 8,8 p.p para los últimos dos casos. Para el 97,1% de negocios fueron los consumidores individuales sus principales clientes, así como también los ambulantes (17,6%), que en comparación a los resultados del ELB significaron un incremento de 23,0 p.p, y una disminución de 8,3 p.p, respectivamente. El 44,1% de los clientes procedían del mismo distrito donde se ubicaban sus negocios.

El 44,1% tenían sus negocios en la ubicación actual porque era una zona céntrica y comercial, el 41,2% porque vivían allí o muy cerca y para el 29,4% porque los clientes están cerca. En promedio 7,4 negocios eran competencia directa para los negocios ya que estaban dedicados al mismo giro; y el 41,2% pertenecía a alguna organización, asociación o gremio, cuya principal ventaja de esa pertenencia era el acceder a información sobre nuevos clientes (57,1%), ninguno de los negocios tenía esta pertenencia o asociación en el contexto del ELB.

El 60,7% del total de beneficiarios culminó la capacitación; y en cuanto a los niveles de satisfacción sobre la capacitación e información recibida el 53,4% del total de beneficiarios, en promedio, expresó estar totalmente de acuerdo con los 10 indicadores de satisfacción considerados, y el 35,7% manifestó estar parcialmente de acuerdo.

En cuanto a la elaboración e implementación de los planes de negocio, el 90,7% consideró que el contenido del curso de capacitación y las horas de duración fueron suficientes para implementar o fortalecer sus negocios. El 38,3% de participantes elaboraron y culminaron sus planes de negocios durante la ejecución del proyecto; de los que el 80,7% fue para crear un negocio y el 19,3% para fortalecer el que ya tenían. El 38,3% de los que acabaron el curso de capacitación se presentaron al concurso de planes de negocio, de los que el 24,3% obtuvo su capital semilla que lo invirtieron totalmente en la implementación de sus planes de negocio.

Del total de beneficiarios el 5,5% ya estaba implementando su plan de negocio, el 17,5% ya se encontraba en operación y el 77,0% no llegó a implementar sus negocios, de los que el 71,6% señaló como razón de la no implementación, el hecho de no tener recursos económicos para hacerlo, y el 84,4% pensaba implementar su plan de negocios en algún momento.

#### *Sobre la pertinencia*

El diseño del proyecto alineado al desarrollo del emprendimiento urbano, ha tenido una adecuada y coherente lectura del contexto socio económico laboral y de emprendimiento de la provincia de Tacna, lo mismo que una adecuada identificación de problemas y necesidades de los beneficiarios, por cuanto relieves que las actividades económicas relacionadas al comercio y a los servicios tienen presencia y predominio en la zona de intervención del proyecto y son importantes por su valiosa contribución a la generación de empleo y de ingreso sobre todo para los sectores más vulnerables, y, destacar igualmente que el desarrollo del emprendimiento urbano es una alternativa escasamente promovida por el Estado y las instituciones privadas, pero que es necesario promover y desarrollar.

Teniendo en cuenta este contexto, es que la IE en el diseño del proyecto identificó que el problema central a ser afrontado era la “limitada promoción del emprendimiento de los jóvenes de los distritos urbano marginales de la región Tacna” y que el mismo tenía como causas a otros problemas correlacionados. En este sentido, la formulación de los objetivos a ser logrados por el proyecto y a partir de los mismos la formulación de la estrategia de intervención, resultan pertinentes con la problemática que se quiere superar.

#### *Sobre la eficiencia*

La IE ha realizado una gestión mayormente eficiente del proyecto basada en un manejo adecuado de los recursos en las diferentes fases del proyecto, lo que le permitió la ejecución efectiva de las actividades que a su vez posibilitaron el logro de los positivos resultados alcanzados en cuanto a los indicadores de los componentes del proyecto así como por la obtención de los respectivos productos; todo lo que ha sido corroborado por las calificaciones aprobatorias dadas por la supervisión externa del proyecto a cinco de los seis entregables considerados así como por la calificación de aprobado con reservas al cuarto entregable.

Del presupuesto programado para el desarrollo del proyecto se ha ejecutado el 98,68% del mismo, lo que resulta siendo un buen indicador de la eficiencia con que se manejó el proyecto.

#### *Sobre la efectividad*

Los objetivos del proyecto fueron logrados positivamente a la terminación del mismo, ya que el indicador / meta del componente 1 se logró en 101,43%: 71 de 70 jóvenes implementaron sus negocios; el proyecto cumplió con 99 de los 100 planes de mejoramiento programados para el componente 2 y, en cuanto a los indicadores de los otros 2 componentes, se logró el 100% de lo planificado.

Por otro lado, los beneficiarios han percibido que los servicios planificados fueron entregados de manera adecuada y efectivamente recibidos. Así lo manifestaron al responder la ESEE sobre su nivel de satisfacción acerca de la capacitación y la información recibidas: el 53,43% de los

beneficiarios respondieron estar totalmente de acuerdo y el 35,64% parcialmente de acuerdo con los 10 indicadores de satisfacción propuestos en la encuesta.

#### *Sobre la sostenibilidad*

La sostenibilidad del proyecto básicamente descansa en los beneficiarios del mismo, es decir, en las capacidades y habilidades logradas por ellos y ellas para la gestión empresarial y comercial de sus emprendimientos y negocios, capacidades y habilidades logradas a través de los servicios que el proyecto les ha brindado tales los de la capacitación, asistencia técnica, asesoría, acceso al crédito y el fortalecimiento de su articulación al mercado. Capacidades y habilidades logradas que van más allá de la culminación del proyecto.

En función de dar continuidad a los resultados positivos del proyecto, las municipalidades aliadas (Pocollay, Calana, Alto Alianza, Ciudad Nueva) manifestaron la disponibilidad de seguir participando en proyectos de emprendimientos en marcha con la IE u otras instituciones y continuar con el apoyo a los jóvenes empresarios de sus distritos.

Por otro lado, se conformó la "Asociación de Jóvenes Emprendedores Leones del Sur" – AJELSUR con beneficiarios del proyecto que venía tramitando su incorporación a la COREMYPE (Coordinadora Regional de la MYPE) e igualmente coordinaron con la ZOFRA TACNA mediante la Gerencia de Inversiones para participar en sus capacitaciones, siendo igualmente significativo para la sostenibilidad del proyecto, el que un grupo de ocho jóvenes se hayan integrado a la "Asociación de Vitivinicultores Nuevo Amanecer" que ganó un proyecto en el Pro Compite del Municipio de Gregorio Albarracín.

## 2. EL PROYECTO

### 2.1 Información general del proyecto

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

Nombre del Proyecto	Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los Jóvenes emprendedores de Tacna
Institución Ejecutora	Cáritas del Perú
Código del Proyecto	C-13-38
Fecha de Fundación	
Presupuesto manejado por la Institución 2010	
Presupuesto manejado por la Institución 2011	
Presupuesto manejado por la Institución 2012	
Promedio Anual solicitado al Fondo (Monto solicitado al Fondo/ N° de años de ejecución)	S/. 249,165.73
Cuenta con la Capacidad Administrativa: SI/NO (a ser verificado por FONDOEMPLEO)	NO
Monto de la Carta fianza / Modalidad donación	
Instituciones Asociadas	Caritas Tacna – Moquegua
Instituciones Colaboradoras	Municipalidad Distrital Alto Alianza Municipalidad Distrital de Calana, Municipalidad Distrital de Ciudad Nueva, Municipalidad Distrital de Gregorio Albarracín y Municipalidad Distrital de Pocollay.
Objetivo del Proyecto	Fortalecer la gestión empresarial y comercial de los jóvenes de los distritos Alto Alianza, Ciudad Nueva, Pocollay y Calana de la Región Tacna
Población Beneficiaria	350
Ámbito de Ejecución del Proyecto	Región: Tacna
	Provincia: Tacna
	Distritos: Alto Alianza, Calana, Ciudad Nueva y Pocollay.
Duración del proyecto (meses)	24 meses
Presupuesto del Proyecto	S/. 664,794.80
FONDOEMPLEO	S/. 498,331.47
CARITAS PERU	S/. 60,993.33
CARITAS TACNA	S/. 73,310.00
Municipalidades	S/. 32,160.00
Aporte de beneficiarios	S/. 0.00

Fuente: Fuente: CÁRITAS del Perú - Formato 2-C – Propuesta Técnica y Económica - DOCUMENTO de proyecto C-13-38.  
Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna, 2013  
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

### 2.2 Periodo de vida del proyecto

De acuerdo a la jefa del proyecto y al último informe de supervisión del proyecto (sexto entregable), la fecha de inicio del mismo se estableció el 01 de enero del 2014 y la fecha de término el 31 de diciembre de 2015.

## 2.3 Sobre el proceso de focalización

La Jefa del proyecto señaló que la IE desarrolló las siguientes estrategias:

### 2.3.1 Focalización, sensibilización y registro de beneficiarios

La IE estableció convenios y cartas de compromiso con las Municipalidades Distritales de Alto Alianza, Pocollay, Calana, Ciudad Nueva y Gregorio Albarracín, con la finalidad de trabajar conjuntamente, así como comprometer el apoyo de estas entidades en el proceso de focalización.

Según información de la Jefa de Proyecto en cada jurisdicción pública se trabajó con la Gerencia y/o Sub Gerencia de Desarrollo Económico.

La IE asimismo, utilizó los medios de comunicación radial, escrita y televisiva para promocionar el proyecto y motivar la participación de los jóvenes. En esta etapa se apoyaron de las Municipalidades Distritales que, por medio de la Gerencia de Desarrollo Económico, difundieron notas de prensa e identificaron a población objetivo que tuviera interés en el proyecto.

Posterior a esta etapa la IE utilizó dos instrumentos de selección que le permitieron conocer las características socioeconómicas de los jóvenes que postulaban para integrar el grupo de beneficiarios, un primer instrumento fue la Ficha de Postulante, que recogía información relacionada a datos generales, experiencia empresarial, horario de preferencia para la capacitación y temas de interés para capacitarse; en tanto, el segundo instrumento, Ficha de Línea de Base, recogía información relacionada a datos personales, situación económica actual del joven y temas de equipamiento, en caso de contar con un negocio.

Después de analizar las respuestas de los participantes focalizados, la IE identificaba a los que cumplían con el perfil requerido y de acuerdo a los criterios establecidos por FE para luego agregar sus datos al registro de beneficiarios del proyecto.

### 2.3.2 Sobre la convocatoria: estrategias y medios de difusión utilizados

Las estrategias utilizadas por la IE para esta etapa comprendieron la difusión de spot televisivos y cuñas radiales en medios de comunicación social (Radio Uno, Radio Moda y América TV), que eran transmitidos en horarios y programas con mayor audiencia de población juvenil; también se coordinó entrevistas televisivas en programas dirigidos a empresarios como el programa Somos Empresa.

Asimismo, se utilizaron las redes sociales como el Facebook y la página web emprendocaritas.info para informar a la población en general sobre los alcances y beneficios del proyecto, permitiendo a su vez interactuar con los jóvenes beneficiarios del proyecto, principalmente.

Las Alianzas interinstitucionales con los Gobiernos Locales, permitieron reforzar las acciones de focalización y selección de beneficiarios, especialmente en la captación de jóvenes de su jurisdicción a través de las notas de prensa.

### 2.3.3 Sobre los criterios de selección de los beneficiarios

De la base de datos creada con las fichas de los jóvenes inscritos, la IE tuvo 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 de vulnerabilidad: jefas de hogar, personas con discapacidad y población indígena.

### 2.4 Fase de selección de beneficiarios

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

- Personas entre los 18 y 29 años con 6 meses de edad a la fecha de acreditación, y que tuvieran ideas de negocio
- Personas entre los 18 y 29 años con negocios en marcha
- De preferencia mujeres
- Con 5to año de secundaria como mínimo
- Nivel económico medio o bajo
- Domiciliados en los distritos focalizados
- Desempleados o subempleados
- De preferencia con carga familiar

### 2.5 Fase de capacitación en planes de negocio y planes de mejora

Esta fase ha estado a cargo de facilitadores contratados por la IE y la capacitación se inició con 350 beneficiarios, lo que equivale al 100% de lo previsto como indicadores de los componentes 1 y 2. Los cursos desarrollados fueron los siguientes:

**TABLA 2.1 REGIÓN TACNA: CURSOS DESARROLLADOS EN EL PROYECTO**

<b>Cursos</b>	<b>Nº de beneficiarios</b>	<b>Horas de capacitación</b>
Generan Ideas de Negocio (GIN) 1/	200 / curso	25,0
Inician su Negocio (ISUN) 1/	150 / curso	32,5
Mejoran su Negocio (MESUN) 2/	150 / curso	37,5
<b>Totales</b>	<b>350</b>	<b>95,0</b>

1/ Los cursos GIN e ISUN fueron desarrollados para los nuevos emprendedores considerados en el componente 1 del proyecto.

2/ El curso MESUN fue dirigido a beneficiarios con negocios en marcha.

Fuente: CÁRITAS del Perú – INFORME Final - Proyecto Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna, 2013 – Código C.13.38, diciembre 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### *Metodología de capacitación*

De acuerdo a la propuesta técnica de la IE, CARITAS DEL PERU, responsable de la fase de capacitación del proyecto, la metodología utilizada se encuentra validada dentro del programa IMESUN (Inicie/ Mejore su negocio) de la OIT, diseñada para proporcionar un método sostenible

y rentable para formar capacidades de implementación de prácticas exitosas de gestión empresarial a empresarios de pequeñas y microempresas que les permitan alcanzar la rentabilidad y el crecimiento de sus negocios en un ambiente competitivo, La metodología incluye principios de responsabilidad social en el desarrollo de capacidades para el manejo de los negocios, contribuyendo de ese modo al alcance de los objetivos del trabajo decente.

Es así que los cursos de GIN, ISUN y MESUN forman parte del programa de IMESUN, que a su vez está conformado por un conjunto de metodologías de capacitación interrelacionadas y por materiales de soporte dirigidos a desarrollar capacidades en los beneficiarios.

La metodología utilizada durante el proceso de capacitación ha sido la activa participativa donde se motivó a los beneficiarios a participar con ideas creativas, solucionando los casos presentados mediante dinámicas empresariales; relacionando el aprendizaje directamente con las experiencias y vivencias de los participantes, utilizando de esta manera el desenvolvimiento cotidiano como insumo para el desarrollo de conocimientos. Esta metodología ha utilizado diferentes técnicas para asegurar el proceso de enseñanza aprendizaje en el tratamiento de los temas, tales como: juego de roles, demostraciones, exposiciones, lluvia de ideas, dinámicas empresariales, grupos de trabajo entre otras.

Los cursos desarrollados en el proyecto han estado organizados en módulos y cada uno de ellos ha tenido un propósito específico. El módulo de Ideas de Negocio (GIN) está diseñado para asistir a los potenciales emprendedores (beneficiarios) en: a) llevar a efecto una auto evaluación sobre su capacidad emprendedora y empresarial y en base a los resultados, identificar cómo puede mejorar ciertas características empresariales, y b) Generar ideas de negocios y cómo aprovechar al máximo sus conocimientos y capacidades para poner en marcha su empresa.

El módulo sobre Planes de Negocio (ISUN) está diseñado para elaborar una estrategia de mercadeo, diseñar y planificar el proceso de producción, planificar las necesidades de capital humano, materiales e infraestructura, costear sus productos y servicios, proyectar sus finanzas, decidir sobre las formas de su negocio y formular, organizar e implementar el plan de negocio.

El módulo Mejore su Negocio (MESUN), que incluye la elaboración de los planes de mejora de los beneficiarios con negocios ya existentes, está diseñado para mejorar los procesos de gestión de sus negocios, estableciendo procesos estandarizados para la compra, control de stock, contabilidad, costos, previsiones financieras, mercadeo y mejoras en la productividad a través de prácticas laborales mejoradas.

Para la capacitación, la IE ha contado con un equipo de 10 facilitadores capacitadores, uno por cada sección en el desarrollo y tratamiento de cada uno de los módulos mencionados: 10 secciones con 20 beneficiarios en promedio cada uno para el módulo GIN; 10 secciones con 15 beneficiarios en promedio cada uno para el módulo ISUN; y 10 secciones igualmente con 15 beneficiarios en promedio cada uno para el módulo MESUN; es decir, un equipo de 10 facilitadores capacitadores.

Igualmente, para esta fase, la IE dispuso de materiales de capacitación que fueron entregados a los participantes, tales los módulos formativos (uno por curso): Manual Jóvenes Emprendedores Generan Ideas de Negocios (GIN) y Manual Jóvenes Emprendedores Inician su

Negocio (ISUN), ambos editados por el MTPE y el Fondo Para El Logro de los ODM y Manual Jóvenes Emprendedores Mejoran su Negocio (MESUN), editado por la OIT. También se les brindó a los beneficiarios el pago de estipendios para su movilidad, a fin de facilitar su capacitación de la mejor manera posible.

*Periodo en que inició y duración*

La fase de capacitación relacionada al desarrollo y tratamiento de los módulos GIN, ISUN y MESUN se llevaron a efecto de marzo 2014 a mayo de 2015. De acuerdo a la propuesta técnica, el módulo GIN tuvo una duración de 20 horas distribuida en 5 sesiones, pero se desarrollaron 2 sesiones más de lo programado, teniendo una duración de 25 horas distribuidas en 7 sesiones; el módulo ISUN se trabajó durante 32,5 horas distribuidas en 9 sesiones; y el módulo MESUN durante 37,5 horas distribuidas en 10 sesiones. Cabe resaltar que en los tres módulos se incrementó el número de sesiones a fin de cumplir con la meta establecida.

**TABLA 2.2 REGIÓN TACNA: CURSOS DESARROLLADOS EN EL PROYECTO SEGÚN TEMAS DESARROLLADOS**

Módulo	Sesiones	Horas	Temas desarrollados
GIN	7	25	Los jóvenes emprendedores exitosos
			Los emprendedores emprenden negocios
			Generando mis propias ideas de negocios
			Analiza y selecciona la mejor idea de negocio
			Presentando mi idea de negocio
ISUN	9	32,5	Emprendiendo negocios
			Idea de negocio
			Identifica tu mercado y desarrolla un plan de mercadeo
			Organizando mi negocio
			Calculando los costos y organizando el plan de financiamiento
			El plan financiero
			Formalizando mi negocio
			Evalúa la información y elabora un plan de acción
MESUN	10	37,5	Mercadeo
			Compras
			Control de existencias
			Costeo
			Registros Contables
			Planeación del negocio

Fuente: CÁRITAS del Perú – INFORME Final - Proyecto Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna, 2013 – Código C.13.38, diciembre 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

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

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

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

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

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

Con el módulo MESUN, los beneficiarios elaboran sus planes de mejora y mejoran los procesos de gestión de sus negocios a través de prácticas laborales mejoradas para: promocionar sus productos con mayor efectividad, establecer procedimientos de compra, establecer un sistema de control de existencias, pronosticar sus ventas, costos, flujo de caja y producir los balances y estados de pérdidas y ganancias.

#### *Aspectos limitantes o favorecedores*

Para la realización de las actividades se contaron con factores que contribuyeron al cumplimiento de las metas, así como también con factores que limitaron el cumplimiento de las mismas.

Del conjunto de factores analizados por la jefa del proyecto en su informe final, la IEV considera que los siguientes son los principales:

## a) Factores favorecedores:

Contar con facilitadores acreditados por la metodología IMESUN para la capacitación y el desarrollo de emprendimientos y con capacidad para adaptar al contexto contenidos y metodologías; la motivación que significó para los beneficiarios el acceder a capital semilla o a microcréditos para la implementación o mejora de sus negocios; la asistencia técnica y asesoría individualizada y grupal para la consolidación de los planes de negocio y planes de mejora, así como para su mejor implementación; y el seguimiento al manejo del capital semilla y del microcrédito por parte de la IE a los beneficiarios.

## b) Factores limitantes:

De los principales se precisan los siguientes: recursos presupuestales ajustados para una difusión de mayor alcance y para el seguimiento a todos los jóvenes con negocios en marcha, la formación de grupos de acuerdo a las zonas focalizadas no permitió la conformación de grupos con un mínimo de 15 jóvenes; dificultades de los beneficiarios para el análisis de costos, presupuestos, y flujo de caja que requirieron de más horas de asistencia técnica; los beneficiarios con menor preparación y de escasos recursos que no contaban con apoyo informático, encontraron mayor dificultad para en el uso de herramientas informáticas; los beneficiarios presentaron vulnerabilidad e inestabilidad que requieren apoyo del entorno familiar para mejorar autoestima.

## 2.6 Acceso a mecanismos de financiamiento

En el proyecto se consideró 2 mecanismos para el acceso al financiamiento: a) acceso a capital semilla y b) acceso al microcrédito. En el primer caso, para beneficiarios que, habiendo elaborado sus planes de negocio, se presentaron a 2 concursos y a los 20 mejores se les premió con implementación de equipos e insumos para sus negocios con un valor equivalente a S/. 2,000.00 para cada uno.

TABLA 2.3 REGIÓN TACNA: BENEFICIARIOS GANADORES DEL CAPITAL SEMILLA

Apellidos y Nombres	DNI	Giro del Negocio
Herrera Reátegui, Adalid	46204581	Producción de chocolates y similares
Quispe Bustincio, Alipio	45037152	Transformación de bicimotos
Ramos Achor, John Frankler	44680477	Venta de ropa de dama on line
Ticona Maquera, Estéfani Viviana	47128431	Jugos, batidos y surtidos
Valdez Condori, Ketherine Elizabeth	73225866	Comida rápida y cena
Mollo Alanoca, Juan Francisco	42991575	Venta de cera al agua
Ticona Tacca, Maycol Marcos	46214023	Panificación y dulces
Chata Chipana, Carlos Alfredo	47066961	Confeción y diseño de ropa para varón
Reyes Rosales, Rowinsson	71137359	Producción de enchapados de plata
Vicente Durand, Hanzel Iván	47520874	Producción de videos y diseño publicitario
Capacuti Contreras, Vilma	43749739	Producción de cereales
Mamani Mamani, Yhenni Teresa	44827473	Elaboración de camas de mascotas
Julca Maquera, Alberto Jonathan	44179734	Avícola

**TABLA 2.3 REGIÓN TACNA: BENEFICIARIOS GANADORES DEL CAPITAL SEMILLA**

Apellidos y Nombres	DNI	Giro del Negocio
Sosa Mostajo, Jimmy Roy	42556626	Granja de codornices
Mamani Arias, Melvin Haronld	44792146	Elaboración de infusiones, té, zumos, y hierbas aromáticas
Soto Santa María, César	44020867	Producción de estampados en polos
Llanque Lupaca, Nelia Roxana	47798975	Confección de prendas de novia
Mamani Cardozo, Betsy Madai	43148906	Elaboración de helados de fruta y cremoladas
Chipana Quispe, Carolina del Pilar	70389038	Elaboración de chocolates, donuts y cupcakes
Yufra Gutiérrez, Josué	47197043	Producción de tamales

Fuente: CÁRITAS del Perú – RELACIÓN de Beneficiarios al 30 de noviembre del 2015 - Proyecto Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna, 2013 – Código C.13.38, diciembre 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

En el segundo caso, para beneficiarios que elaboraron sus planes de mejora y que se presentaron al Comité de Microcréditos de Caritas, se seleccionaron a los 20 mejores otorgándoseles créditos cuyos montos fueron de S/. 500,00 a S/. 7 500,00. Aparte de ello, Caritas destinó también un monto de S/. 11 800,00 para la renovación del crédito de algunos de estos mismos beneficiarios.

**TABLA 2.4 REGIÓN TACNA: BENEFICIARIOS QUE ACCEDIERON AL MICROCRÉDITO**

Nombres y Apellidos	DNI	Nombre o Razón Social del Negocio
Chávez García, Dolibeth Hermelinda	71281300	Venta de ropa on line
Quispe Bustincio, Alipio	45037152	Transformación de bicimotos
Palli Ururi, Evelyn Elizabeth	44086172	Servicio de laboratorio
Reyes Rosales, Rowinsson	71137359	Enchapados de plata
Vicente Durand, Hanzellván	47520874	Producción de videos y diseño publicitario
Velásquez Quecaño, Rosa	43373423	Venta de bolsas y platos descartables
Delgado Vásquez, Tania	46280853	Producción de chesse cake
Mamani Arias, Melvin Harold	44792146	Elaboración de infusiones, té, zumos, y hierbas aromáticas
Soto Santa María, César	44020867	Producción de estampados en polos
Mamani Cardozo, Betsy Madai	43148906	Elaboración de helados de fruta y cremoladas
Montoya Flores, Dennis Eduardo	73860814	Disc Jockey_DJ
Gonzales Apaza, Doris Jackeline	46574628	Producción de miel
Torres Chambilla, Víctor Edwin	44853034	Productos forestales
Anchapuri Mamani, Jean Carlos	47338592	Márketing digital
Chura Mamani, Kevin Edgar	47069015	Desarrollo de software, web y márketing digital
Linares Vega, JorgeAntonio	56835554	Servicios de informática
Ticona Maron, Julio Andrave	70176743	Servicios de informática

**TABLA 2.4 REGIÓN TACNA: BENEFICIARIOS QUE ACCEDIERON AL MICROCRÉDITO**

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>DNI</b>	<b>Nombre o Razón Social del Negocio</b>
Huaychani Linares, Ricki Bruce	44169061	Bordado industrial de textiles
Loayza Charca, Ricardo Miguel	45379414	Fabricación de muebles de melamina
Anquise Calani, Rosalía Martha	44406577	

Fuente: CÁRITAS del Perú – RELACIÓN de Beneficiarios al 30 de noviembre del 2015 - Proyecto Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna, 2013 – Código C.13.38, diciembre 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

## 2.7 Programa de asistencia técnica y seguimiento

Según la estrategia de intervención de la IE, en el proyecto se desarrolló un Programa de Asistencia Técnica y Asesoría y Seguimiento que se realizó sobre la base de los productos de la capacitación, es decir, para la implementación de nuevos emprendimientos a partir de los planes de negocio elaborados por nuevos emprendedores, en un caso, para la implementación de planes de mejora elaborados por los beneficiarios con negocios ya existentes; seguimiento a los beneficiarios que accedieron al capital semilla; y seguimiento a los beneficiarios que accedieron a microcréditos.

Según el documento del proyecto, este programa de asistencia técnica ha tenido como objetivo “Llevar a la práctica los conocimientos adquiridos en capacitaciones fortaleciendo habilidades y destrezas de los beneficiarios para la implementación de criterios de gestión empresarial y comercial”.

Para la implementación de nuevos emprendimientos, esta asistencia técnica se ha realizado mediante 3 actividades: a) asistencia técnica personalizada (300 visitas, un promedio de 3 visitas por cada uno de los 100 beneficiados), b) asistencia técnica por grupos (22 reuniones), y c) seguimiento a negocios implementados (100 visitas).

Para la implementación de los planes de mejora, igualmente se realizó mediante 3 actividades: a) asistencia técnica por grupos (13 reuniones), b) asistencia técnica personalizada (300 visitas), y c) seguimiento a negocios que han implementado mejoras (100 visitas).

Para los beneficiarios que accedieron a capital semilla y a microcréditos, la IE realizó visitas de seguimiento: 80 en el primer caso y 114 en el segundo caso.

## 2.8 Fortalecimiento de la articulación comercial de los jóvenes emprendedores

Para el fortalecimiento de la articulación comercial de los jóvenes emprendedores al mercado, la IE consideró la organización de los jóvenes beneficiarios, la participación de beneficiarios en ferias de promoción y exposición venta y la realización de encuentros de jóvenes emprendedores.

En el primer caso se conformó la “Asociación de Jóvenes Emprendedores Leones del Sur - AJELSUR”, inscrita en Registros Públicos con una directiva conformada por 5 beneficiarios participantes del componente. Por otro lado, no previsto en el proyecto específicamente, 8 beneficiarios se integraron a la Asociación de Vitivinicultores Nuevo Amanecer”.

En el segundo caso, jóvenes beneficiarios del proyecto participaron en 6 ferias importantes, cuyo detalle se explicita en la Tabla siguiente. Y, en el tercer caso, se realizaron 4 encuentros de intercambio de experiencias, una visita a la ZOFRATACNA que permitió que los jóvenes conozcan los beneficios tributarios para las empresas que se constituyen en Tacna.

**TABLA 2.5 REGIÓN TACNA: FERIAS EN LAS QUE PARTICIPARON BENEFICIARIOS DEL PROYECTO**

Ferias	Lugar	Fecha
Feria Tardes Empresariales	Parque Perú – Pocollay	24-30/08/2014
Feria Exposición Venta de Emprendedores	Av. Bolognesi – Cuadra frente al Mercado Central	12/12/2014
Feria Exposición Venta de Emprendedores	Plaza Vigil con Calle Arica	08/05/2015
Feria Exposición Venta de Emprendedores	Av. Leguía – Cuadra 15	25/07/2015
Feria Exposición Venta de Emprendedores	Parque Perú –Pocollay	24-30/08/2015
Feria Exposición y Venta de Productos	Plaza Juan Pablo II	19/11/2015

Fuente: CÁRITAS del Perú – INFORMES - Actividad: Participación en Ferias - Proyecto Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna, 2013 – Código C.13.38, diciembre 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

## 2.9 Costo del proyecto

**TABLA 2.3 REGIÓN TACNA: NIVEL DE EJECUCIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO Y PARTICIPACIÓN SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Aportantes	Presupuesto Aprobado S/.	Presupuesto Programado S/.	Presupuesto Ejecutado S/. 2/	% de Presupuesto Ejecutado / Presupuesto Programado
FONDOEMPLEO 1/	498 331,47	472 776,01	458 864,69	97,05
Institución Ejecutora – CARITAS PERU	60 993,33	60 993,33	57 493,44	94,26
Instituciones Asociadas CARITAS TACNA-MOQUEGUA	73 310,00	73 310,00	79 686,00	108,70
Municipalidades Distritales	32 160,00	32 160,00	34 740,00	108,02
<b>Total</b>	<b>664 794,80</b>	<b>639 239,34</b>	<b>630 784,13</b>	<b>98,68</b>

1/ Del presupuesto aprobado no incluye S/. 25 555,46 correspondiente a Estudios de Línea de Base y de Evaluación de Impacto.

2/ Según Informe Final de la Jefa del proyecto. En el último informe de supervisión del proyecto aparece un monto menor con relación al presupuesto ejecutado proveniente de fondos de FE, porque aún no había incorporado lo gastado en el componente 6 en el mes de diciembre 2015.

Fuentes: CÁRITAS del Perú - Formato 2-C – Propuesta Técnica y Económica - DOCUMENTO de proyecto C-13-38 Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna, 2013.

CARITAS del Perú – Informe Final – PROYECTO Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna, diciembre 2015.

FONDOEMPLEO - Supervisor Externo - Vania Jordán Araujo - ÚLTIMO Informe de Supervisión del Proyecto (Sexto Entregable), diciembre 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

A noviembre del 2015 (última información disponible) la ejecución presupuestal total del proyecto ha sido del 98,68%; de los recursos aportados por FE, el 97,05%; de los recursos aportados por Cáritas Tacna – Moquegua, el 108,70% y de los recursos aportados por las municipalidades

distritales, el 108,02%. Estas diferencias entre el presupuesto programado y el presupuesto ejecutado, en lo referido a los aportes de FE, se ha debido a una menor ejecución principalmente en lo referido al componente 1 por ahorros generados por la IE; y en cuanto al componente 6 existía un saldo por ejecutar en el mes de diciembre del 2015, según se señala en el informe del sexto entregable de la supervisión externa de FE.

En cuanto a los recursos de las contrapartidas, lo aportado por la IE fue menor en 5,74%; en cuanto a lo aportado por las instituciones asociadas (Caritas Tacna - Moquegua), fue mayor en 8,70%; y el aporte de las instituciones colaboradoras (municipalidades distritales), igualmente mayor en 8,02%.

#### 2.10 Vinculación del proyecto con otras instituciones, organizaciones y otras intervenciones en la zona

Durante su ejecución el proyecto se vinculó con diversas entidades o personas:

- La participación de los municipios aliados (Municipales Distritales de Pocollay, Calana, Alto Alianza, Ciudad Nueva), sobre todo en la promoción, difusión del proyecto y focalización, así como en la facilitación de locales para el desarrollo de capacitaciones y asesorías. Además, la disponibilidad de las autoridades a seguir participando de proyectos de emprendimiento con la IE u otras Instituciones y continuar con el apoyo a los jóvenes empresarios de sus distritos.
- Para la capacitación de los beneficiarios y desarrollo y asistencia técnica, asesoría y seguimiento, así como para el desarrollo e implementación de los módulos referidos a la generación de ideas de negocio (GIN), inician su negocio (ISUN), incluyendo el concurso de planes de negocio, y al mejoramiento de su negocio (MESUN), la IE contrató facilitadores capacitadores con experiencia; lo mismo para el acompañamiento y asistencia técnica en la implementación de los planes de negocio de beneficiarios ganadores del capital semilla y de los planes de mejora de los beneficiarios que acceden a programas de microcrédito, contrató asesores técnicos con el perfil establecido por la IE, así como también para la articulación con el mercado de los jóvenes emprendedores que implementan sus planes de negocio y planes de mejora.
- En perspectivas de la sostenibilidad del proyecto, la IE conjuntamente con la conformada Asociación de Jóvenes Emprendedores Leones del Sur – AJELSUR (beneficiarios del proyecto), ha participado de reuniones con la COREMYPE (Coordinadora Regional de MYPE) en la cual se fue insertando la Asociación participando en eventos de capacitación en gestión empresarial y de la oportunidad de acceder a fondos no reembolsables en innovación tecnológica. Igualmente, la IE ha coordinado con la ZOFRA TACNA, la que a través de la Gerencia de Inversiones desarrolló capacitación en emprendimientos.
- En estas vinculaciones llegaron a acuerdos interinstitucionales tanto no firmados como firmados, pero en todos los casos efectivos, puesto que aportaron al cumplimiento y logro de los objetivos y metas del proyecto, superando en algunos casos lo previsto.

### 3. ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO

#### 3.1 Objetivos

##### 3.1.1 Objetivo General

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

##### 3.1.2 Objetivos Específicos

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

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

3.1.2.3 Analizar y establecer la eficiencia y efectividad del proyecto.

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

3.1.2.5 Analizar la sostenibilidad de la intervención realizada.

3.1.2.6 Explicar las lecciones aprendidas, así como los factores facilitadores y limitantes que enfrentó el proyecto en su ejecución.

#### 3.2 Metodología del estudio

##### 3.2.1 Encuesta a beneficiarios

###### 3.2.1.1 Diseño muestral aplicado

Para la fase de capacitación, la IE seleccionó a 350 beneficiarios según lo previsto y planificado, por lo que en el ELB la muestra resultante fue de 183 beneficiarios los mismos que fueron encuestados nuevamente en función del EEF, tal como puede apreciarse en la tabla siguiente. En este sentido, la muestra tiene un nivel de confianza del 95% y un margen de error de 5%.

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

Proyecto	Muestra determinada	Encuestas realizadas en ELB	Encuestas realizadas en EEF	Tasa de respuesta
C-13-38	183	183	183	100%

Fuente: EL TALLER - ELB Proyecto C-13-38, diciembre 2014.  
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

### 3.2.1.2 Sobre el trabajo de campo

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

Se ha trabajado con 5 de los encuestadores que destacaron por su eficiencia, eficacia y calidad en el trabajo desarrollado para el ELB.

La metodología de capacitación a los encuestadores para el uso y aplicación de la ESEL a utilizarse en el EEF, comprendió un taller activo participativo el 04 de diciembre del 2015, tratándose complementariamente el Manual del Encuestador y el Diccionario de Variables, previamente distribuidos entre los participantes como materiales de capacitación. Igualmente, se aplicó la ESEE entre los mismos participantes a fin de que se familiaricen y la dominen midiendo los tiempos de aplicación, observando la coherencia existente dentro del instrumento y atendiendo los saltos en la misma.

Se concluyó el taller realizándose el mapeo y distribución de carga para cada encuestador a cargo del supervisor de campo, quien durante el proceso del trabajo de campo para la aplicación de la ESEE ha sido responsable de revisar la consistencia interna de cada encuesta y verificar aleatoriamente la consistencia de la información obtenida en campo.

#### B. Trabajo de campo

El personal encargado de desarrollar el trabajo de campo ha estado conformado por el Profesional Temático, el Supervisor de Campo y los encuestadores, quienes han realizado dicha labor entre el 06 de diciembre del 2015 y el 21 de marzo del 2016 para recabar tanto la información cualitativa como cuantitativa, habiéndose producido serios inconvenientes para ubicar a los beneficiarios para la aplicación de la ESEE, como cambio de domicilio, traslado a otras regiones, cambios de número de celular, indisposición de algunos beneficiarios para ser encuestados nuevamente, etc.

De otras limitaciones enfrentadas en este proceso cabe resaltar que se tuvo un acceso limitado a los documentos y medios de verificación relacionados con la ejecución del proyecto, ya que cuando se realizó el presente estudio el proyecto ya había concluido y el ET ya había sido desactivado.

### 3.2.2 Focus group y entrevistas a profundidad

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

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

Instrumentos	Objetivo	Temas abordados
Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento – Línea 3 – Evaluación Final – 13° Concurso	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 FONDOEMPLEO y sobre la aplicación de la ficha
Anexo 4-A / Metodología para evaluar a la IE	Determinar la pertinencia, la eficiencia, la efectividad y la sostenibilidad del proyecto	Relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del proyecto

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

<b>Instrumentos</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Temas abordados</b>
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
Guión de Desarrollo del Grupo Focal	Conocer la opinión, percepción y experiencia de los jóvenes beneficiarios acerca del proyecto y sobre cómo éste ha contribuido en su capacitación, formación y asistencia técnica para el desarrollo e implementación de sus planes de negocio	Datos generales sobre los participantes y organización de la reunión; acerca de la capacitación en ideas de negocios y planes de negocio; acerca de la asistencia técnica; 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: FONDOEMPLEO - 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, Lima 2015. Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

### 3.2.3 Revisión documentaria

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

- Documento del proyecto C-13-38 “Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los Jóvenes emprendedores de Tacna”, Cáritas del Perú. Tacna, 2013.
- Plan Operativo del proyecto actualizado, aprobado por FE, Cáritas del Perú. Tacna, 2014.
- ELB del proyecto C.-13-38 elaborado por el Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.
- Informe Final del proyecto fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna – Código C-13-38, Cáritas del Perú. Tacna, diciembre 2015.
- Último Informe de Supervisión del Proyecto (Sexto Entregable), Supervisor Externo - Vania Jordán Araujo. Tacna, diciembre, 2105.
- Anexo 1 – Cuadro de Avance de Actividades, Cáritas del Perú. Tacna, diciembre 2015.
- Anexo 2 – Cuadro de Avance de Productos, Cáritas del Perú. Tacna, diciembre 2015.
- Anexo 3 – Cuadro de Avance de Resultados, Cáritas del Perú. Tacna, diciembre 2015.
- Anexo 4 – Base de Datos de Beneficiarios, Cáritas del Perú. Tacna, diciembre 2015.
- Informes de avance técnicos y financieros de junio, agosto, setiembre y octubre 2015 elaborados por la IE.
- Informes de Supervisión del tercero al cuarto entregables, elaborados por la supervisión

externa del proyecto.

- Relación de beneficiarios participantes en el proyecto.

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

### 3.3 Periodo de referencia del estudio

El período de referencia de la información cuantitativa y cualitativa recogida a través de la ESEE y otros instrumentos para el presente EEF es del 6 de diciembre de 2015 al 21 de marzo del 2016.

## 4. RESULTADOS

### 4.1 Caracterización de la población beneficiaria

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

Según los resultados obtenidos en el EEF, se observa que el 31,7% de los participantes siguió un curso de corta duración sobre capacitación para el trabajo desde que empezara el proyecto.

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

Indicador	Resultado
<b>Beneficiarios con estudios de corta duración</b>	
Sí	31,7
No	68,3
Total	100,0
Beneficiarios	350

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

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

En el cuadro 4.2 que corresponde a indicadores de condición de actividad, se obtuvo que el 21,3% era dueño o socio de un negocio, taller o empresa familiar; de la diferencia, que representa el 78,7% que no son dueños de negocios, únicamente el 1,4% trabajaba en un negocio, taller o empresa familiar; y del 98,6% que no trabajaban en este tipo de negocio, el 43,7% sí se encontraba realizando algún trabajo o cachuelo.

Seguidamente de los que no se encontraban trabajando en algún negocio u otro tipo de trabajo o cachuelo, existe el 1,3% que tenía algún trabajo al que seguramente iba a volver; se desprende entonces que el 98,8% que no se identifica en ninguna de las categorías anteriores, se encontraba en condición de inactivo económicamente.

De este último grupo de encuestados, indicaron como motivos de inactividad económica lo siguiente: el 78,5% señaló que sus estudios no se lo permitían, siendo este el motivo principal para no realizar actividades laborales; en otros casos, el que las tareas del hogar se lo impidieron, esto para el 16,5% de los beneficiarios inactivos económicamente; y por falta de experiencia, el 5,1% expresó no hallarse apto para actividades laborales.

Finalmente, de los que se encontraban ocupados en un negocio propio o familiar, el 17,1% trabajaba como dependiente, y para el 100,0% de los mismos, el trabajo estrictamente dependiente, fue su ocupación principal.

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

Indicadores	Resultado
<b>Dueño o socio de un negocio/taller/empresa</b>	
Si	21,3
No	78,7
Total	100,0
Beneficiarios	350
<b>Trabaja en un negocio/taller/empresa familiar</b>	
Si	1,4
No	98,6
Total	100,0
Beneficiarios	275
<b>Realiza algún trabajo o cachuelo</b>	
Si	43,7
No	56,3
Total	100,0
Beneficiarios	272
<b>Tenía algún trabajo al que seguramente iba a volver</b>	
Si	1,3
No	98,8
Total	100,0
Beneficiarios	153
<b>Motivos de inactividad</b>	
No hay trabajo	-
Se cansó de buscar	-
Por su edad	-
Falta de experiencia	5,1
Sus estudios no lo permiten	78,5
Falta de documentos	-
Las tareas del hogar se lo impidieron	16,5
Problema de salud	-
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	151
<b>Trabajo como dependiente</b>	
Si	17,1
No	82,9
Total	100,0
Beneficiarios	78
<b>Ocupación principal</b>	
El trabajo en el negocio	-
El trabajo dependiente	100,0
Total	100,0
Beneficiarios	13

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Luego de culminado el proyecto, se observa en los resultados del EEF, que el 56,8% de los beneficiarios realizaba algún trabajo y respecto de los resultados correspondientes de ELB, hay una disminución de 3,8 p.p; por otro lado, el 43,2% no trabajaba y esto implicó un aumento 3,8 p.p tomando como referencia los resultados obtenidos en el ELB.

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

Indicador	ELB	EEF	Variación
	(a)	(b)	(b-a)
<b>Realiza algún trabajo</b>			
Trabaja	60,7	56,8	-3,8
No trabaja	39,3	43,2	3,8
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	350	350	

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-38, 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

Según los datos presentados en el siguiente cuadro, el promedio de horas trabajadas por los beneficiarios con ocupación dependiente fue de 41,0 horas a la semana.

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

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Varianza
<b>Horas trabajadas por semana</b>	41,0	44,0	175,4
Beneficiarios	134		

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Según la información proporcionada por la encuesta, de la población beneficiaria con ocupación dependiente, la mayoría de beneficiarios, el 61,4%, no contaba con seguro de salud; entretanto, el 38,6% estaba acreditado con algún tipo de seguro de salud: a través del SIS el 25,7%; y mediante ESSALUD el 12,9%. Para los beneficiarios que contaban con seguro, para el 23,1% fue el empleador el encargado de proveerlos. El acceso a un sistema de pensiones fue limitado, en tanto que sólo el 11,4% de esta población beneficiaria, contaba algún sistema de pensiones: el 7,1% a través de una AFP y el 4,3% mediante la ONP.

En lo referido al tipo de contrato, para el 57,1% el vínculo laboral fue de condición informal, es decir, sin contrato; el 30,0% indicó que su modalidad de contrato era por locación de servicios no personales; el 8,6% a plazo fijo; el 2,9% otro tipo de contrato (mencionaron contratos CAS) y el 1,4% respondieron que tenía contrato indefinido permanente.

Por otro lado, el 52,9% trabajaba en empresas con una cantidad de trabajadores menor a 10; el 17,1% en empresas de 11 a 20 personas; el 12,9% en empresas de 51 a 100 personas; el 10,0% en empresas de 21 a 50 personas; el 5,7% indicó que sólo el beneficiario trabajaba en tal empresa; y el 1,4% en empresas de 101 a 500 trabajadores.

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

Indicadores	Resultado
<b>¿Tiene seguro de salud?</b>	
Si, ESSALUD	12,9
Si, SIS	25,7
Si, Seguro privado	-
No	61,4
Total	100,0
Beneficiarios	134
<b>¿Este seguro de salud ha sido entregado por tu empleador?</b>	
Si	23,1
No	76,9
Total	100,0
Beneficiarios	50
<b>Acceso a sistema de pensiones</b>	
AFP	7,1
ONP	4,3
Otro	-
Ninguno	88,6
Total	100,0
Beneficiarios	134
<b>Tipo de contrato</b>	
Contrato indefinido, permanente	1,4
Contrato a plazo fijo	8,6
Estuvo en período de prueba	-
Convenio de Formación Laboral Juvenil	-
Prácticas pre profesionales	-
Contrato de aprendizaje	-
Locación de servicios, SNP	30,0
Otro 1/	2,9
No sabe	-
Sin contrato	57,1
Total	100,0
Beneficiarios	134
<b>Cuántas personas trabajan</b>	
Solo yo	5,7
Menos de 10 personas	52,9

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

Indicadores	Resultado
De 11 a 20 personas	17,1
De 21 a 50 personas	10,0
De 51 a 100 personas	12,9
De 101 a 500 personas	1,4
Más de 500 personas	-
Total	100,0
Beneficiarios	134

1/ Se refiere a contrato CAS.

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.6 Población beneficiaria con negocio, según giro e indicadores de gestión del negocio

Según el cuadro 4.6 del estudio EEF sobre indicadores de gestión, respecto del giro de los negocios para los beneficiarios que indicaron que tenían alguno, se encontró lo siguiente: el 35,3% de los negocios se dedicaba a actividades de comercio (cifra mayor con relación al ELB en 2,0 p.p); el 23,5 a servicios sociales, comunales y de recreación (menor en 2,4 p.p); el 20,6% a la industria (menor en 9,0 p.p); el 14,7 a restaurantes y hoteles (mayor en 7,3 p.p); y finalmente, en igual porcentaje de 2,9% a actividades de agricultura y ganadería y servicios prestados a empresas, ambos presentan incrementos respecto de lo hallado en el ELB de 2,9 p.p. Cabe mencionar, que en el caso de negocios dedicados a enseñanza no se presentaron beneficiarios en este rubro, en tanto que, si lo hicieron para el ELB, lo que indica una disminución de 3,7 p.p para este giro del negocio.

Se preguntó a los beneficiarios acerca de la propiedad de los negocios, y el mayoritario 76,9% indicó ser el único dueño del negocio y el 23,1% que tenía socios familiares como copropietarios; del total de este grupo de beneficiarios, las diversas razones mencionadas para la formación de sus empresas se describen de la siguiente manera: el 69,2% por el deseo de ser independiente; el 46,2% porque no encontraba trabajo asalariado; el obtener mayores ingresos que como trabajador independiente y el querer controlar su tiempo fueron razones mencionadas por el 23,1% de los encuestados, para ambos casos; y el 7,7% por tradición familiar.

Se observa además que la mayor parte de los negocios no cuenta con tipo alguno de registro, el 69,2%; inscritos en el RUS, el 15,4%; en igual porcentaje, 7,7%, se encuentran registrados como persona natural con negocio propio con RUC y como E.I.R.L.

Múltiples son las razones que tuvieron los beneficiarios con negocio para formar sus empresas en los giros elegidos, según el EEF y en comparación con lo obtenido en el ELB, los porcentajes y variaciones son como sigue: porque es un giro fácil de manejar (67,6%, mayor en 25,3 p.p que en el ELB); porque es un giro rentable (55,9%, menor en 1,8 p.p); porque es un giro con demanda actual y/o potencial (32,4%, mayor en 1,6 p.p); porque los beneficiarios o uno de sus socios habían trabajado como dependientes en ese giro (14,7%, mayor en 7,0 p.p); en la zona

no había muchos competidores (11,8%, menor en 3,6 p.p); es un giro que exige poca inversión y por tradición familiar (5,9% y mayor en 2,0 p.p para ambos casos); y por recomendación del proyecto (2,9%, menor en ,09 p.p); en el caso del EEF no hubieron beneficiarios que consideraran como razón para formar sus negocios el haber tenido ellos o sus socios un negocio en el mismo giro, lo que significa una disminución de 7,7 p.p respecto de lo señalado en el ELB.

Finalmente, para el 55,9% de los beneficiarios, su negocio, taller o local comercial se ubicaba en un establecimiento diferente de la vivienda, respecto del ELB esta cifra muestra un incremento de 7,7 p.p; el 35,3% lo tenía dentro de su vivienda, menor en 16,6 p.p; el 5,9% en un puesto fijo / improvisado en algún mercado de abastos y el 2,9% en la vía pública, sin puesto fijo, mayor en 5,9 p.p y en 2,9 p.p respectivamente, ya que en el ELB ambos porcentajes fueron 0,0%.

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

Indicadores	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>Giro del negocio</b>			
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	-	2,9	2,9
Pesca	-	-	-
Minería	-	-	-
Industria	29,6	20,6	-9,0
Electricidad, gas y agua	-	-	-
Construcción	-	-	-
Comercio	33,3	35,3	2,0
Restaurantes y hoteles	7,4	14,7	7,3
Transportes y comunicaciones	-	-	-
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles	-	-	-
Servicio prestados a empresas	-	2,9	2,9
Enseñanza	3,7	-	-3,7
Servicios sociales, comunales y de recreación	25,9	23,5	-2,4
Hogares	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	52	65	
<b>Propiedad del negocio</b>			
Sí, Soy el único dueño		76,9	
Tengo socios familiares		23,1	
Tengo socios que no son familiares		-	
Total		100,0	
Beneficiarios		25	
<b>Razones para formar el negocio</b>			
No encontró trabajo asalariado		46,2	
Obtiene mayores ingresos como trabajador independiente		23,1	
Por tradición familiar		7,7	
Quiere ser independiente		69,2	
Controlo mi tiempo		23,1	
Otro		-	
Total		100,0	
Beneficiarios		25	

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

Indicadores	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>El negocio/taller/empresa está registrado</b>			
Persona natural con negocio propio con RUC		7,7	
R.U.S		15,4	
R.E.I.R.		-	
E.I.R.L.		7,7	
Ninguno		69,2	
Total		100,0	
Beneficiarios		25	
<b>Razones para formar la empresa en ese giro del negocio 1/</b>			
Yo o uno de mis socios habíamos tenido un negocio en ese giro	7,7	-	-7,7
Yo o uno de mis socios habíamos trabajado como dependiente en ese giro	7,7	14,7	7,0
Es un giro que requiere poca inversión	3,8	5,9	2,0
En la zona no había muchos competidores	15,4	11,8	-3,6
Es un giro con demanda (actual y/o potencial)	30,8	32,4	1,6
Es un giro fácil de manejar	42,3	67,6	25,3
Es un giro rentable	57,7	55,9	-1,8
Por tradición familiar	3,8	5,9	2,0
Por recomendación del proyecto	3,8	2,9	-0,9
Otro	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	50	65	
<b>Ubicación del negocio</b>			
Taller o local comercial dentro de la vivienda	51,9	35,3	-16,6
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	48,1	55,9	7,7
En la vía pública, sin puesto fijo	-	2,9	2,9
En la vía pública, puesto fijo	-	-	-
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	-	5,9	5,9
En el domicilio de los clientes	-	-	-
Otro	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	52	65	

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

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

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El 61,8% de los beneficiarios indicó que su negocio fue el mismo que tenían antes de iniciado el proyecto, el 35,3% antes del proyecto no tenía negocio, taller o empresa; y el 2,9% había cambiado de negocio.

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

Indicador	Resultado
<b>¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto</b>	
Si	61,8
Antes del proyecto no tenía negocio /taller/ empresa	35,3
No	2,9
Total	100,0
Beneficiarios	65

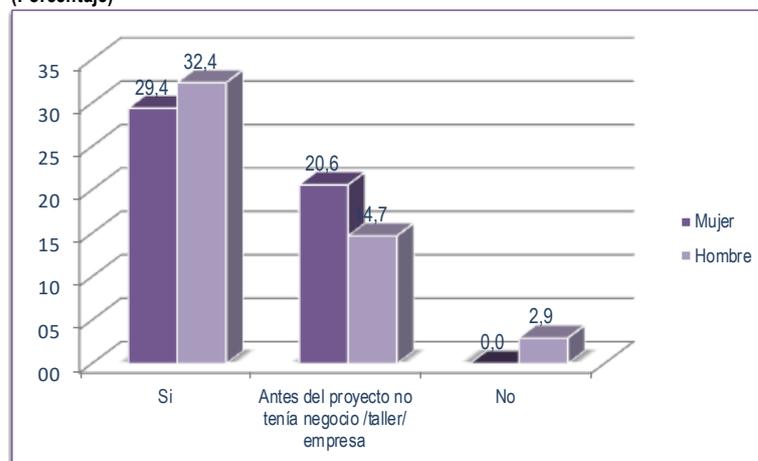
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

En lo referente a los datos obtenidos de los beneficiarios con negocio, de los que mantenían el mismo negocio (61,8%), 32,4% de estos beneficiarios eran hombres y 29,4% mujeres; de los que no tenían negocios antes de iniciado el proyecto (35,3%), el 20,6% eran mujeres y el 14,7% hombres; finalmente, de los que habían cambiado de negocio (2,9%), el total de los mismo eran hombres.

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



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

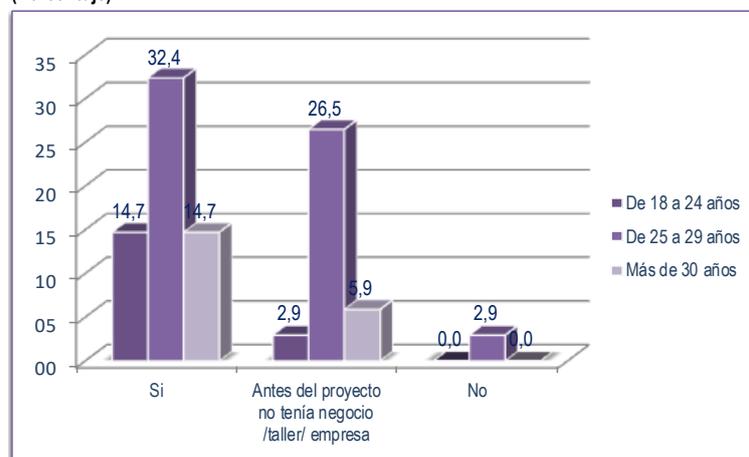
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Del 61,8% de beneficiarios cuyo negocio seguía siendo el mismo luego de iniciado el proyecto, el 32,4% se encontraba entre los 25 y 29 años de edad; y el 14,7% para ambos rangos, entre los 18 y 24 años y de 30 años a más. Del 35,3 de los encuestados que no tenían negocios antes de iniciado el proyecto, el 26,5% tenía entre 25 a 29 años de edad; el 16,7% tenían 30 o más años de edad. De los que habían cambiado de negocio, un 10,0% tenía entre 18 y 24 años; y del 35,3% de beneficiarios que no tuvieron negocio antes del proyecto, el 26,5% se ubicó entre los 25 y 29 años; el 5,9% de 30 años a más; y el 2,9% entre los 18 y 24 años; todos

los beneficiarios que indicaron haber cambiado de negocio luego de iniciado el proyecto (2,9%) indicaron tener entre 25 y 29 años de edad.

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

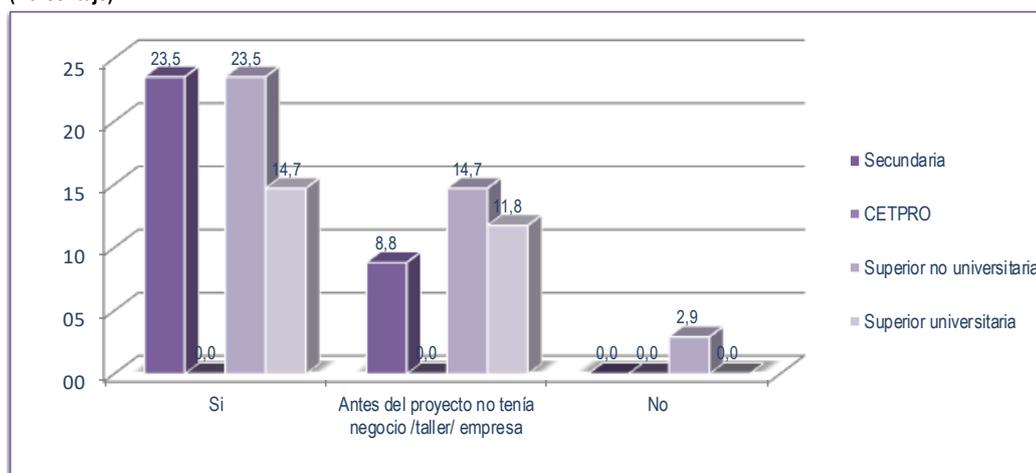


Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.  
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Según niveles educativos, del 61,8% de beneficiarios que se mantenían en el mismo negocio, alcanzaron el nivel secundario y el nivel superior no universitario, en ambos casos el 23,5% de dichos beneficiarios; y el 14,7 lo hizo para el nivel superior universitario. De los que no tuvieron negocio antes del proyecto (35,3%), el 14,7% cursó estudios superiores no universitarios; el 11,8% estudios superiores universitarios; y el 8,8% alcanzó la secundaria. De los que cambiaron de negocio luego de empezar el proyecto (2,9%), todos los beneficiarios en ese grupo alcanzaron la educación superior no universitaria.

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



Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.  
EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-38, diciembre 2014.  
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

De los resultados obtenidos del EFE y para los rangos de meses de antigüedad, el 41,2%, de los negocios existentes de los beneficiarios, tiene una antigüedad mayor a los 13 y menor a los 24 meses, mayor en 15,3 p.p respecto de los valores obtenidos para el ELB; el 35,3% mayor a los 24 meses, con un incremento de 27,9 p.p respecto al ELB; el 17,6% de 7 a 12 meses de antigüedad, menor en 23,1%; y el 5,9% menor o igual a los 6 meses, menor en 20,0 p.p.

La cantidad promedio de meses de antigüedad para el EEF es de 23,3 meses, con lo que se obtiene un incremento en comparación con el ELB de 7,7 meses.

**CUADRO 4.8 REGIÓN TACNA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN RANGOS DE MESES DE ANTIGÜEDAD, A FEBRERO DE 2016.**  
(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>Meses de antigüedad del negocio (Promedio)</b>	15,6 (19,0)	23,3 (19,6)	7,7
<b>Rango de meses de antigüedad del negocio</b>			
Hasta 6 meses	25,9	5,9	-20,0
De 7 a 12 meses	40,7	17,6	-23,1
De 13 a 24 meses	25,9	41,2	15,3
Mayor de 24 meses	7,4	35,3	27,9
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	52	65	

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-38, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

De acuerdo a la información proporcionada por la población beneficiaria con negocio, el 79,4% de los beneficiarios mantenía algún tipo de registro de ventas informal, evidenciando un incremento de 35 p.p respecto a lo obtenido en el ELB; el 58,8% tenía un registro de compras informal, no se presentaron beneficiarios con este tipo de registro para el ELB, por tanto la variación es de 58,8 p.p; el 47,1% contaba con RUC; lo que significó un incremento de 2,6 p.p con relación a los resultados del ELB; el 11,8% manejaba una página web para el negocio, mayor en 8,1 p.p; el 8,8% utiliza y maneja una cuenta de correo electrónico, con un incremento de 1,4 p.p; y, en iguales cifras para porcentajes y variación respecto del ELB, 2,9% y 2,9 p.p respectivamente, cuentan con minuta de inscripción, libros contables y/o cuenta bancaria.

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

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>Constitución del negocio</b>			
RUC	44,4	47,1	2,6
Minuta de Constitución	-	2,9	2,9
Inscripción en SUNARP	-	-	-
Libros contables	-	2,9	2,9
Planilla de personal	-	-	-
Licencia de funcionamiento	-	38,2	38,2
Declaración Anual ante SUNAT	-	-	-
Inscripción en REMYPE	-	-	-
Cuenta bancaria	-	2,9	2,9
Cuenta de correo electrónico	7,4	8,8	1,4
Página web	3,7	11,8	8,1
Registro de ventas informal	44,4	79,4	35,0
Registro de compras informal	-	58,8	58,8
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	52	65	

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-38, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

La emisión de facturas y boletas por parte de los beneficiarios con negocio, se describe como sigue: el 52,9% de beneficiarios nunca lo hacía; el 41,2% siempre emite facturas o boletas, y el 5,9% lo hacía sólo cuando el cliente lo pedía.

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

Indicador	Resultado
<b>Emisión de facturas o boletas</b>	
Sí, siempre	41,2
Sólo cuando el cliente lo pedía	5,9
Nunca	52,9
Total	100,0
Beneficiarios	65

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

De los resultados obtenidos en el estudio, el 58,8% de la población beneficiaria con negocio lleva un registro de compras a sus proveedores, de este porcentaje, el 65,0% es un cuaderno de apunte o similares y lo realiza siempre; el 30,0% igualmente en un cuaderno de apuntes

aunque lo realiza de vez en cuando; y el 5,0% cuenta con un registro formal y lo realiza siempre.

Para cualquiera de los tipos de registros, el 75,0% indica que es utilizado para conocer su nivel de gasto; el 20,0% menciona que la utilidad reside en saber la ganancia de su negocio; en tanto que el 5,0% no hace uso del mismo.

Con relación a sus proveedores, los beneficiarios con negocio toman en cuenta los siguientes criterios para elegirlos: el 50,0% que les ofrezcan un producto de calidad; el 23,5% consideran la oferta de descuentos; el 17,6% que tengan el producto cuando es solicitado; el 5,9% que estén ubicados cerca de sus negocios; y el 2,9% que le ofrezcan cancelar el producto después.

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

Indicadores	Resultado
<b>¿Tu negocio lleva un registro de las compras a tus proveedores?</b>	
Si	58,8
No	41,2
Total	100,0
Beneficiarios	65
<b>Formalidad y frecuencia del registro de compras</b>	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	5,0
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	65,0
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando	30,0
Total	100,0
Beneficiarios	38
<b>Utilidad del registro de compras</b>	
Para saber cuánto gasto en el negocio	75,0
Para saber la ganancia de mi negocio	20,0
No lo uso para nada	5,0
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	38
<b>¿Qué tomas en cuenta para elegir a tus proveedores?</b>	
Que sean mis amigos	-
Que me ofrezcan un producto de calidad	50,0
Que me ofrezcan descuentos	23,5
Que me ofrezcan cancelar el producto después	2,9
Que tengan el producto cuando lo solicito	17,6
Que estén ubicados cerca de mi negocio	5,9
Que sean recomendados por un amigo / familiar	-
Otra	-
Total	100,0
Beneficiarios	65

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Se observa en los resultados del EEF que el 79,4% de los beneficiarios con negocio mantiene un registro de ventas, que en su mayoría es un registro informal, el 92,6% de los mismos lo realiza siempre y el 3,7% lo realiza de vez en cuando. Por otro lado existe también un 3,7 que cuenta con un registro en un libro formal y lo realiza siempre. En cuanto a la utilidad dada a tal registro, para el 59,3% de los que tienen este registro les es útil para saber cuánto ingresa a sus negocios y para el 40,7% para saber las ganancias conseguidas.

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

Indicadores	Resultado
<b>¿Tu negocio lleva un registro de ventas realizadas en tu negocio?</b>	
Si	79,4
No	20,6
Total	100,0
Beneficiarios	65
<b>Formalidad y frecuencia del registro de ventas</b>	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	3,7
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	-
Es un registro informal y lo realizo siempre	92,6
Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando	3,7
Total	100,0
Beneficiarios	52
<b>Utilidad del registro de ventas</b>	
Para saber cuánto ingresa a mi negocio	59,3
Para saber la ganancia de mi negocio	40,7
No lo uso para nada	-
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	52

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

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

El 58,8% de los beneficiarios realiza únicamente él como propietario del negocio las labores de producción, venta o servicio de su negocio; el 20,6% lo hace de manera coordinada con sus socios; el 11,8% delega esas tareas a sus trabajadores; y el 8,8% las realiza el beneficiario con sus trabajadores.

En cuanto al control de los gastos de los negocios o empresas, el 85,3% lo realizan sólo los beneficiarios; y los beneficiarios con sus socios, el 14,7%.

El 79,4% de los beneficiarios toma sólo las decisiones acerca de la compra de equipos; y el 20,6% decide con ayuda de sus socios.

Las negociaciones con los proveedores las realiza solamente el beneficiario en un 79,4% de los casos; y el 20,6% las realiza el beneficiario con sus socios.

El precio de venta de los productos o servicios, lo determina sólo el beneficiario en un 85,3% de los casos; y el 14,7% el beneficiario con sus socios.

En cuanto a las ganancias; en su mayoría son determinadas únicamente por el beneficiario titular o propietario del negocio, 82,4%; en tanto que el 17,6% entre los beneficiarios y sus socios.

En el 76,5% de los casos, son sólo los beneficiarios los encargados de conseguir los clientes y en un 23,5% de los beneficiarios comparte esta tarea con sus socios.

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

Indicadores	Resultado							Total
	Solo yo	Yo con mis socios	Solo con mis socios	Trabajadores	Trabajadores y yo	Otras personas	No corresponde/ no se realiza la actividad	
¿Quién realiza la producción/venta/servicio?	58,8	20,6	-	11,8	8,8	-	-	100,0
¿Quién controla los gastos de la empresa?	85,3	14,7	-	-	-	-	-	100,0
¿Quién decide la compra de equipos?	79,4	20,6	-	-	-	-	-	100,0
¿Quién negocia con los proveedores?	79,4	20,6	-	-	-	-	-	100,0
¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?	85,3	14,7	-	-	-	-	-	100,0
¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?	82,4	17,6	-	-	-	-	-	100,0
¿Quién consigue los clientes?	76,5	23,5	-	-	-	-	-	100,0

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

La población beneficiaria con negocio determina el precio de sus productos de diversas maneras, como se describe a continuación: el 38,2% averigua el precio en otros negocios cercanos con productos similares; el 32,4% le agrega un porcentaje de ganancia al costo del producto; y el 29,4% aplicaba lo aprendido en las capacitaciones brindadas por el proyecto.

El 26,5% de este grupo de beneficiarios hace algo para conseguir nuevos clientes: realiza promociones (33.3%); reparten volantes y asiste a ferias (22,2% en cada caso); difunde sus productos por internet y hace visitas puerta a puerta (ambos, 11,1%).

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

Indicadores	Resultado
<b>Actualmente ¿cómo determina el precio de sus productos?</b>	
Averiguo el precio en otros negocios cercanos	38,2
Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto	32,4
Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindadas por el proyecto	29,4
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	65
<b>¿Haces algo para conseguir nuevos clientes?</b>	
Si	26,5
No	73,5
Total	100,0
Beneficiarios	65
<b>¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?</b>	
Reparto volantes	22,2
Realizo promociones	33,3
Difundo mis productos por el internet	11,1
Asisto a ferias	22,2
Hago visitas puerta a puerta	11,1
Otra	-
Total	100,0
Beneficiarios	17

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El promedio de las ventas anuales de los negocios de los beneficiarios fue de S/. 33 122,1 según los resultados del EEF y de S/. 43 247,8 según el ELB, lo que significa una variación negativa o disminución de S/. 10 125,8; el promedio de venta mensual para el EEF fue de S/. 2 760,2 y S/. 3 604,0 para el ELB con una variación negativa de S/. 843,8 entre ambos estudios.

El promedio de ganancias anuales fue de S/. 16 003,4 en el caso del EEF y de S/. 20 408,4

para el ELB, con una disminución de S/. 4 405,1 entre ambos periodos; y los promedios de ganancias mensuales fueron de S/. 1 333,6 (EEF) y de S/. 1 700,7 (ELB), igualmente con una disminución equivalente a S/. 367,1.

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

Indicadores	ELB		EEF		Variación (b-a)
	(a)	(b)	(a)	(b)	
<b>Promedio de ventas anuales (S./año)</b>	43247,8	(37886,4)	33122,1	(21132,4)	-10125,8
<b>Promedio de ventas mensuales (S./mes)</b>	3604,0	(3157,2)	2760,2	(1761,0)	-843,8
<b>Promedio de ganancias anuales (S./año)</b>	20408,4	(17826,4)	16003,4	(8505,3)	-4405,1
<b>Promedio de ganancias mensuales (S./mes)</b>	1700,7	(1485,5)	1333,6	(708,8)	-367,1

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-38, 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 promedio de trabajadores por negocio.

El promedio de ventas anuales de los negocios de los beneficiarios, según lo que se observa en los resultados del estudio EEF, fue de S/. 33 122,1; y el promedio de las ganancias anuales de los mismos, fue de S/. 16 003,40. Por otro lado, el promedio de número de trabajadores por negocio fue de 1,6.

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

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Desviación
<b>Venta anual (S./año)</b>	33122,1	26950,0	(21132,4)
<b>Ganancia anual (S./año)</b>	16003,4	15100,0	(8505,3)
<b>Total de Trabajadores</b>	1,6	2,0	(0,7)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

#### 4.1.20 Población beneficiaria con negocio, según promedio de venta anual por trabajador

El promedio de venta anual por trabajador de los negocios de los beneficiarios es de S/. 23 595,80, de acuerdo al EEF.

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

Indicador	Resultado
<b>Venta anual por trabajador (promedio)</b>	23595,8 (18923,2)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Para la población beneficiaria con negocios, el promedio de trabajadores fue de 1,6; de los que en promedio 1,0 eran considerados permanentes, con el mismo promedio para trabajadores no familiares, 0,7 con carácter de eventual; 0,4 trabajadores familiares no remunerados; y 0,3 eran familiares remunerados.

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

Indicador	Resultado
<b>Trabajadores por Negocio (Promedio)</b>	1,6 (0,7)
Permanentes	1,0 (0,8)
Eventuales	0,7 (0,7)
Familiares remunerados	0,3 (0,5)
TFNR	0,4 (0,6)
No Familiares	1,0 (1,0)
Beneficiarios	54

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

De lunes a viernes los negocios de los beneficiarios atendían un promedio de 37 horas, es decir, 7,4 horas por día. Los días sábado atendían un promedio de 7,7 horas y los días domingo un promedio de 2,8 horas.

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

Indicador	Resultado		
	Media	Mediana	Desviación
<b>Horas promedio al día de atención a los clientes</b>			
Lunes a Viernes	37,0	40,0	(12,8)
Sábado	7,7	8,0	(2,3)
Domingo	2,8	0,0	(3,7)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El 94,1% de los beneficiarios con negocio encontró en sus ingresos propios su principal fuente de financiamiento, mayor en 12,6 p.p. comparando con los resultados obtenidos en el ELB. El 20,6% de los beneficiarios encontró el financiamiento a través de préstamos en bancos, menor en 12,7 p.p.; 14,7 acudió a recursos provenientes de familiares o amigos, menor en 7,5 p.p.; el 8,8% accedió al financiamiento por medio Cajas Municipales o Rurales, esto para el EEF, ya que no tuvo esta fuente de financiamiento en el periodo del ELB; en los mismo

porcentajes y variación se encuentra el haber obtenido los recursos de otra fuentes en los que mencionaron el capital semilla y venta en consignación. Finalmente el 2,9% obtuvo un préstamo de proveedores, con una disminución de 0,8 p.p. respecto del ELB.

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

Indicador	ELB	EEF	Variación
	(a)	(b)	(b-a)
<b>Fuentes de financiamiento 1/</b>			
Recursos propios	81,5	94,1	12,6
Recursos de familiares/amigos	22,2	14,7	-7,5
Préstamo de proveedores	3,7	2,9	-0,8
Préstamo de clientes	-	-	-
Préstamo de Bancos	33,3	20,6	-12,7
Préstamo de Cajas Munic./Rurales	-	8,8	8,8
Préstamo de ONG	-	-	-
Otro 2/	-	8,8	8,8
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	52	65	

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

2/ Se refiere a capital semilla y venta en consignación.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-38, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Para el 97,1%, la mayoría de beneficiarios con negocio, los consumidores individuales fueron sus principales clientes, mayor en 23,0 p.p comparado con resultados del ELB; para el 17,6% de beneficiarios lo fueron ambulantes, con una disminución del 8,3 p.p; empresas de menos de 10 trabajadores y familiares, amigos o vecinos comparten el mismo porcentaje, el 14,7% (mayor en 11,0 p.p y menor en 0,1 p.p respecto del ELB, respectivamente); en igual porcentaje se observa que mayoristas y empresas de más de 10 trabajadores fueron los principales clientes para el 5,9% de los beneficiarios, menor en 16,3 p.p en el primer caso y menor en 1,5 p.p para el segundo. Para el periodo del estudio EEF, el Estado no fue cliente para ninguno de los beneficiarios con negocio, como si lo fue anteriormente para el ELB, en el cuadro se muestra esta disminución de 3,7 p.p.

Ante la pregunta relacionada con la procedencia de los clientes, los beneficiarios respondieron que provenían de la provincia donde está ubicado el negocio, 52,9% (la variación positiva respecto del ELB fue de 1,1 p.p); del mismo distrito, 44,1% (variación positiva de 21,9 p.p); de la misma región, 5,9%, al igual que provenientes del extranjero (menor en 31,2 p.p y 20,0 p.p en el mismo orden); y 2,9% de otras regiones (menor en 11,9 p.p respecto del ELB).

Los criterios o motivos para ubicar sus negocios en los lugares en los que se encuentran se resumen en los siguientes: el 44,1% porque es una zona muy céntrica y comercial (mayor

comparado con los valores del ELB en 3,4 p.p); el 41,2% porque vive en ese lugar o está muy cerca de su vivienda (mayor en 0,4 p.p); el 29,4% porque sus clientes se ubican cerca de su negocio (mayor en 14,6 p.p); el 14,7% debido a que el pago de los servicios, alquiler y otros, es más económico (menor en 3,8 p.p); el 11,8% porque existen varias empresas del mismo rubro que se ubican en las mismas zonas (mayor en 4,4 p.p); y 2,9% dado que los proveedores se encuentran cerca (menor en 0,8 p.p).

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

Indicadores	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>Principales clientes 1/</b>			
Ambulantes	25,9	17,6	-8,3
Mayoristas	22,2	5,9	-16,3
Consumidores individuales	74,1	97,1	23,0
Empresas de menos de 10 trabajadores	3,7	14,7	11,0
Empresas de más de 10 trabajadores	7,4	5,9	-1,5
Estado	3,7	-	-3,7
Agente/empresa exportadora	-	-	-
Familiares/amigos/vecinos	14,8	14,7	-0,1
Otro	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	52	65	
<b>Procedencia de principales clientes 2/</b>			
Distrito donde está ubicado el negocio	22,2	44,1	21,9
Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior)	51,9	52,9	1,1
Región donde está ubicado el negocio	37,0	5,9	-31,2
En otras regiones	14,8	2,9	-11,9
En el extranjero	25,9	5,9	-20,0
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	52	65	
<b>Motivos de ubicación 3/</b>			
Vivo aquí/está muy cerca de mi casa	40,7	41,2	0,4
Es una zona muy céntrica y comercial	40,7	44,1	3,4
Los proveedores están cerca	3,7	2,9	-0,8
Los clientes están cerca	14,8	29,4	14,6
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	7,4	11,8	4,4
Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros)	18,5	14,7	-3,8
Otros	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	52	65	

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

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

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

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-38, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

## 4.1.25 Población beneficiaria con negocio, según empresas dedicadas al mismo giro del negocio

El 7,4% de los beneficiarios tenían sus negocios en las mismas zonas donde había otros negocios del mismo giro.

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

Indicador	Resultado
<b>Empresas dedicadas al mismo giro</b>	7.4 (15.0)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

De los resultados observados en el EEF, el 41,2% de los beneficiarios pertenecía a alguna organización, asociación o gremio, lo que resultaba mayor en 41,2 p.p. que en el ELB dado que en el caso del primer estudio no hubo beneficiarios afiliados a ninguna de estas organizaciones. Dentro de las ventajas encontradas por los beneficiarios las principales son: para el 57,1% lo fue el acceso a información sobre nuevos clientes; para el 35,7% porque accedían a información sobre nuevos proveedores; para el 14,3% por red de contactos; y en igual porcentaje, 7,1%, lo fue para tres casos, porque accedían a información sobre técnicas de producción, capacitación en mercado y para mejorar su producción. Al observar los resultados del ELB, se aprecia que ningún beneficiario con negocio estuvo asociado a este tipo de organizaciones.

**CUADRO 4.23 REGIÓN TACNA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PERTENENCIA A ALGUNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL, A FEBRERO DE 2016.**

(Porcentaje)

Indicadores	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
<b>Pertenencia a Organización/Asociación/ Gremio</b>			
Si	-	41,2	41,2
No	100,0	58,8	-41,2
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	52	65	
<b>Ventajas de pertenencia a Organización/Asociación/Gremio 1/</b>			
Acceder a información sobre nuevos clientes	-	57,1	57,1
Acceder a información sobre nuevos proveedores	-	35,7	35,7
Acceder a información sobre técnicas de producción	-	7,1	7,1
Capacitación en mercado	-	7,1	7,1
Capacitación sobre técnicas de producción	-	-	-
Mejorar la producción	-	7,1	7,1
Mejorar la calidad de mi producto	-	-	-
Red de contactos	-	14,3	14,3
Otro	-	-	-

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

Indicadores	ELB	EEF	Variación
	(a)	(b)	(b-a)
Total	-	100,0	
Beneficiarios	0	27	

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

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-38, diciembre 2014.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

Con el propósito de determinar los niveles de culminación de la capacitación, se realizó el cuadro 4.24 que muestra lo siguiente: de la población beneficiaria (350), el 60,7% culminó la capacitación (212); de los que no lo hicieron (138), el 31,9% indicó que el motivo fue porque sus estudios se lo impidieron; el 29,2% porque su trabajo se lo impidió; el 25,0% señaló que los horarios no les convenían; el 12,5% por problemas familiares y/o de salud; y finalmente el 1,4% por la lejanía del lugar donde se desarrolló la capacitación.

**CUADRO 4.24 REGIÓN TACNA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN SU CULMINACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y RAZONES DE NO CULMINACIÓN, A FEBRERO DE 2016.**  
(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
<b>Beneficiarios que culminaron la capacitación</b>	
Sí, culminé	60,7
No culminé	39,3
No participé en la capacitación	-
Total	100,0
Beneficiarios	350
<b>Motivos de no culminación de la capacitación</b>	
Mis estudios me lo impidieron	31,9
Mi trabajo me lo impidió	29,2
No me gustó la capacitación	-
Los horarios de la capacitación no me convenían	25,0
El lugar de capacitación quedaba lejos	1,4
Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe	12,5
Total	100,0
Beneficiarios	138

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

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

Sobre si el proyecto les brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio, el 70,3% de los participantes expresó su total acuerdo; el 28,8% dijo estar parcialmente de acuerdo; y el 0,9% estuvo en desacuerdo. Sobre si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio, el 49,5% expresó estar totalmente de acuerdo; el 40,5% parcialmente de acuerdo y el 9,9% en desacuerdo.

Acerca de si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio, el 50,5% dijo estar totalmente de acuerdo; el 38,7% parcialmente de acuerdo y el 10,8% en desacuerdo. Por otro lado, a la pregunta de si el proyecto les brindó información sobre cómo buscar financiamiento, el 36,9% precisó estar totalmente de acuerdo; el 35,1% parcialmente de acuerdo; el 27,0% 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, indicó estar totalmente de acuerdo (38,7%); parcialmente de acuerdo (33,3%); en desacuerdo (27,0%); y totalmente en desacuerdo (0,9%). Relacionado a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio, el 56,8% señaló que estaba totalmente de acuerdo; el 30,6% parcialmente de acuerdo; y el 12,6% manifestó estar en desacuerdo.

En respuesta a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados, expresó estar totalmente de acuerdo (42,3%); parcialmente de acuerdo (45,9%); en desacuerdo (10,8%) y en total desacuerdo (0,9%). En cuanto a si el proyecto les brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de sus negocios, el 60,4% dijo estar totalmente de acuerdo; el 35,1% parcialmente de acuerdo; el 3,6% en desacuerdo; y el 0,9% manifestó estar totalmente en desacuerdo.

Sobre si el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de sus negocios, el 65,8% opinó estar totalmente de acuerdo; el 33,3% dijo estar parcialmente de acuerdo; y el 0,9% en desacuerdo. Si el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos, el 63,1% expresó estar totalmente de acuerdo; el 35,1% parcialmente de acuerdo; y el 1,8% indicó estar en desacuerdo

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

(Porcentaje)

Indicador	Resultado				Total
	Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
<b>Beneficiarios que culminaron la capacitación</b>					
El proyecto me brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio	70,3	28,8	0,9	-	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio	49,5	40,5	9,9	-	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio	50,5	38,7	10,8	-	100,0
El proyecto me brindó información sobre cómo buscar financiamiento	36,9	35,1	27,0	0,9	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a mis proveedores	38,7	33,3	27,0	0,9	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio	56,8	30,6	12,6	-	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre como buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados	42,3	45,9	10,8	0,9	100,0
El proyecto me brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de mi negocio	60,4	35,1	3,6	0,9	100,0
El proyecto me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de mi negocio	65,8	33,3	0,9	-	100,0
El proyecto me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos	63,1	35,1	1,8	-	100,0

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El 90,7% (317) 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 9,3% (33) opinó lo contrario.

El 51,9% del total de la población beneficiaria no elaboró su plan de negocios; el 38,3% lo elaboró y lo terminó; y el 9,8% elaboró su plan, aunque sin culminarlo. De aquellos beneficiarios que elaboraron su plan de negocios (168), el 80,7% (136) lo realizó con la intención de crear un negocio; y el 19,3% (32) lo hizo para fortalecer el negocio que habían emprendido.

Del total de la población beneficiaria, 38,3% (134) participó en el concurso para obtener capital semilla, realizado como parte de la ejecución del proyecto, de los que el 24,3% obtuvieron el capital semilla y lo invirtieron, todos, en la implementación de sus negocios.

Del total de participantes, el 77,0% no logró implementar el plan de negocios elaborado; el 17,5% lo implantó y se encuentra en operación; y el 5,5% se encuentra en proceso de implementación. De los que no implementaron sus planes de negocios, el 71,6% tuvo como justificación el no contar con los recursos económicos para hacerlo; el 19,9% dijo requerir mayor capacitación para implementarlo y el 8,5% no manifestó interés alguno en su implementación.

El 84,4% de los beneficiarios que no llegaron a implementar sus planes de negocios, pensaba hacerlo en algún momento y el 15,6% restante no pensaba hacerlo; por otro lado, de este grupo de beneficiarios, el 70,9% opinó que lo que tendría que pasar para que implementen sus planes de negocios es el hecho de tener más recursos económicos, y el 29,1% consideró que requeriría disponer de más tiempo.

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

Indicadores	Resultado
<b>¿Consideras que el contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio?</b>	
Si	90,7
No	9,3
Total	100,0
Beneficiarios	350
<b>¿Elaboraste un plan de negocios en el proyecto?</b>	
Si, lo elaboré y lo terminé	38,3
Sí, lo elaboré pero no lo terminé	9,8
No elaboré el plan de negocios	51,9
Total	100,0
Beneficiarios	350
<b>¿Tu plan de negocios fue para crear un negocio o para fortalecer el negocio que ya tienes?</b>	
Fue para crear un negocio	80,7

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

Indicadores	Resultado
Fue para fortalecer el negocio que ya tengo	19,3
Total	100,0
Beneficiarios	168
<b>Como parte del proyecto, ¿participaste en un concurso para obtener capital semilla?</b>	
Si	38,3
No	61,7
Total	100,0
Beneficiarios	350
<b>¿Obtuviste el capital semilla?</b>	
Si	24,3
No	75,7
Total	100,0
Beneficiarios	134
<b>¿Qué hiciste con el dinero del capital semilla?</b>	
Lo invertí en el negocio	100,0
Lo gasté en otras actividades	-
Nada, lo tengo guardado	-
Otra	-
Total	100,0
Beneficiarios	33
<b>¿Llegaste a implementar tu plan de negocios?</b>	
Si, estoy implementándolo	5,5
Si, ya estoy operando	17,5
No	77,0
Total	100,0
Beneficiarios	350
<b>¿Por qué no llegaste a implementar tu plan de negocios?</b>	
No tengo recursos económicos para implementarlo	71,6
Requiero más capacitación para implementarlo	19,9
No me interesa implementarlo	8,5
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	270
<b>¿Piensas implementar tu plan de negocios en algún momento?</b>	
Si	84,4
No	15,6
Total	100,0
Beneficiarios	270
<b>¿Qué tendría que pasar para que implementes tu plan de negocios?</b>	
Tener más recursos económicos	70,9
Tener más tiempo	29,1
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	270

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

El 90,7% del total de la población beneficiaria, al ser encuestado no mencionó sobre qué tema alguno debería ser profundizado o desarrollado con mayor amplitud en las capacitaciones; el 2,2% indicó el tema sobre cómo obtener financiamiento y en igual porcentaje marketing empresarial; 1,6% acerca de gestión empresarial; y 0,5% para cada uno de los siguientes seis casos: cómo elaborar presupuesto de gastos, cómo llegar a más clientes, sobre la creación de una empresa paso a paso y con ejemplos reales, formalización de una empresa, gastos, pérdidas y ganancias y acerca de marketing y manejo de libros contables.

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

Indicador	Resultado
<b>¿Qué temas crees que debieron ser profundizados/ desarrollados?</b>	
Cómo elaborar presupuesto de gastos	0,5
Cómo llegar a más clientes	0,5
Cómo obtener financiamiento	2,2
Creación de una empresa paso a paso con ejemplos reales	0,5
Formalización de una empresa	0,5
Gastos, pérdidas y ganancias	0,5
Gestión empresarial	1,6
Marketing empresarial	2,2
Marketing y manejo de libros contables	0,5
Total	100,0
No mencionó algún tema	90,7
Beneficiarios	350

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

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

**CUADRO 4.28 REGIÓN TACNA: COMPARACIÓN DE INDICADORES EX ANTE Y EX POST DEL PROYECTO**

LÓGICA DE INTERVENCIÓN	INDICADORES	LÍNEA DE BASE	EVALUACIÓN FINAL
<b>Fin</b>			
Contribuir a mejorar la calidad de Vida de los Jóvenes emprendedores de los distritos urbanos marginales de la Región Tacna.			
<b>Propósito</b>			
Fortalecer la gestión empresarial y comercial de los jóvenes de los distritos Alto Alianza, Ciudad Nueva, Pocollay y Calana de la Región Tacna.			

**CUADRO 4.28 REGIÓN TACNA: COMPARACIÓN DE INDICADORES EX ANTE Y EX POST DEL PROYECTO**

LÓGICA DE INTERVENCIÓN	INDICADORES	LÍNEA DE BASE	EVALUACIÓN FINAL
Componentes	Indicadores	Línea de Base	Evaluación Final
Desarrollo de nuevas iniciativas empresariales de los jóvenes	70 Jóvenes implementan sus Planes de Negocios	0 de beneficiarios implementan sus planes de negocios al segundo año del proyecto	71 jóvenes implementan sus planes de negocios al segundo año del proyecto
Fortalecimiento de negocios de los jóvenes	100 jóvenes emprendedores con negocios funcionando implementan planes de mejoramiento	0 planes de mejoramiento implementados	99 de planes de mejoramiento se implementaron al término del proyecto.
Acceso a mecanismos de financiamiento para jóvenes emprendedores	20 jóvenes emprendedores implementan nuevos planes de negocios mediante capital semilla.	0 jóvenes emprendedores implementan nuevos planes de negocio mediante capital semilla.	20 jóvenes emprendedores implementan nuevos planes de negocios mediante capital semilla al término del proyecto
	20 jóvenes emprendedores fortalecen sus negocios con capital de trabajo mediante el acceso a microcréditos	0 jóvenes emprendedores fortalecen sus negocios con capital de trabajo mediante el acceso a microcréditos	20 jóvenes emprendedores fortalecen sus negocios con capital de trabajo mediante el acceso a microcréditos al término del proyecto
Fortalecimiento de la articulación comercial de los jóvenes emprendedores	50 jóvenes con negocios implementados y en funcionamiento participan en eventos comerciales	0 jóvenes con negocios implementados y en funcionamiento participan en eventos comerciales.	50 jóvenes con negocios implementados y funcionando participan en eventos comerciales al término del proyecto

Fuentes: CÁRITAS del Perú - Formato 2-C – Propuesta Técnica y Económica - DOCUMENTO de proyecto C-13-38 Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna, 2013.

EL TALLER – Estudio de Línea de Base, Arequipa, diciembre, 2014.

CÁRITAS del Perú – Informe Final del proyecto fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna – Código C-13-38. Tacna, diciembre 2015.

FONDOEMPLEO - Supervisor Externo - Vania Jordán Araujo - ÚLTIMO Informe de Supervisión del Proyecto (Sexto Entregable), diciembre 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

El logro del indicador del primer componente del proyecto ha sido equivalente a un poco más del 100% de lo previsto, ya que en el Cuadro N° 3 del informe final de la coordinadora del proyecto, se indica que 71 beneficiarios implementaron sus planes de negocio satisfactoriamente al culminar el segundo año del proyecto, incluyendo a los 20 jóvenes que recibieron su capital semilla, a 30 jóvenes que iniciaron sus negocios con fondos propios, y a 21 jóvenes que mejoraron sus negocios en marcha mediante los cursos de capacitación GIN e ISUN; sin embargo, en el informe del sexto entregable de la supervisión externa del proyecto, se precisa que fueron sólo 52 planes de negocio implementados según los informes de seguimiento de la IE por lo dificultoso que fue para la IE completar las visitas de asistencia técnica personalizada.

El logro del indicador del segundo componente es del 99%, ya que 99 jóvenes emprendedores con negocio funcionando implementaron sus planes de mejoramiento y recibieron asistencia técnica con el apoyo de un asesor quien realizó el seguimiento en cada negocio sobre el avance de su Plan.

El logro del primer indicador del tercer componente del proyecto ha sido equivalente al 100% de lo planificado, ya que 20 jóvenes beneficiarios ganaron el concurso de planes de negocios y obtuvieron el capital semilla y la asistencia técnica para la implementación de nuevos planes de negocios al término del proyecto.

El logro del segundo indicador del mismo componente del proyecto, igualmente ha sido equivalente al 100% de lo planificado, puesto que 20 beneficiarios fortalecen sus negocios con capital de trabajo mediante el acceso a microcréditos.

El logro del indicador del cuarto componente del proyecto ha sido del 100% de lo previsto, lo que ha permitido desarrollar actividades de fortalecimiento de capacidades organizacionales y comerciales a través de la participación en encuentros donde se identificaron factores de éxito empresarial de las experiencias presentadas por emprendedores locales, así como la participación en eventos comerciales (ferias).

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

##### 4.3.1 Pertinencia

###### *Factores relacionados al desarrollo del proyecto*

En un contexto de fuerte predominio del sector comercio y servicios, el desarrollo del emprendimiento urbano es una alternativa poco promovida desde el Estado y las instituciones privadas, a pesar que se reconoce su valiosa contribución a la generación de empleo e ingreso en beneficio de los más pobres.

Es a partir de ello que la formulación del proyecto por la IE ha tenido una adecuada y coherente lectura del contexto socio económico laboral y de emprendimiento en la que se ejecutó el proyecto.

Por lo cual la IE identificó que el problema central para enfrentar con el proyecto es la “limitada promoción del emprendimiento de los jóvenes de los distritos urbano marginales de la región Tacna”; y que éste responde a cuatro problemas que son causas principales:

- a) Limitada capacidad para la identificación e implementación de ideas de negocio con criterio de mercado debido a los limitados niveles de educación formal, así como ausencia de la temática del emprendimiento y escaso apoyo del Estado y el sector privado para la identificación e implementación de emprendimientos de los jóvenes;
- b) Escaso manejo en la aplicación de elementos básicos de gestión empresarial por jóvenes emprendedores, por limitadas iniciativas públicas y privadas de promoción del emprendimiento (capacitación, asesoría y asistencia técnica), limitado acceso por cuestiones económicas para recibir capacitación en instituciones superiores y tecnológicos, desconocimiento de instrumentos de planificación y control de resultados de los negocios e informalidad de los negocios y uso inadecuado de instrumentos empresariales básicos;
- c) Limitado acceso a capital inicial y de fortalecimiento para pequeños negocios, debido al limitado acceso a microcréditos para el sector juvenil por desconfianza de las

instituciones financieras ya que los jóvenes no cuentan con garantías prendarias para el acceso al crédito y la escasa posibilidad de inversión para nuevos emprendimientos.

- d) Limitada organización de los jóvenes emprendedores para acceder a eventos de promoción de productos y servicios para el desarrollo del emprendimiento, por la poca participación de los jóvenes emprendedores en organizaciones de base de participación ciudadana además del bajo nivel de representatividad en los espacios de participación local y regional, para incidir a nivel de las instituciones estatales que promueven el emprendimiento, y limitada capacidad de gestión de los jóvenes para lograr beneficios a nivel de programas y proyectos que se ejecutan a nivel local.

En este sentido, se ha tenido un adecuado análisis de los problemas principales relacionado con los beneficiarios desde la perspectiva del emprendimiento asumido por el proyecto.

De acuerdo a la estructura empresarial de la Región Tacna, la actividad económica principal es el comercio con el 55.6%, Actividades de Alojamiento y de servicios de comidas con 7.8%, Servicios profesionales del 7.3% y otros servicios con el 11.6%<sup>2</sup>.

En este sentido, la IE considero realizar el proyecto en los distritos de Alto Alianza y Ciudad Nueva, donde se localizan poblaciones periféricas que desarrollan actividades de comercio y servicios, basadas en el esfuerzo de migrantes de procedencia alto andina, principalmente de Puno, que se caracterizan por su reconocido potencial emprendedor. Se incluye también a los distritos de Pocollay y Calana (semi rural y rural), cuyos pobladores desarrollan actividades económicas agrícolas y de servicios de gastronomía, fortalecidos por la demanda que se produce por las visitas diarias que se tiene de turistas del vecino país de Chile.

La identificación y establecimiento de sinergias con aliados y socios de la zona de intervención fue adecuada, ya que se dio una participación y apoyo de ellos en las diferentes fases del proyecto. Así, en el caso de la focalización, acreditación y selección de los beneficiarios se contó con el apoyo de las municipalidades, conocedores de la realidad de la zona de intervención y particularmente de la población objetivo; para la capacitación, con los facilitadores contratados por la IE en los cursos que desarrollaron; para las fases de asistencia técnica y acompañamiento para la implementación de los planes de negocio y de articulación al mercado de los negocios de los jóvenes emprendedores, con los asesores técnicos igualmente contratados por la IE.

En cuanto a la sostenibilidad, se trabajó con las municipalidades ya que estaban dispuestas a impulsar y colaborar con estas iniciativas económicas para el sector juvenil en cada una de sus jurisdicciones; y, de manera particular con los jóvenes integrantes de la "Asociación de Jóvenes Emprendedores Leones del Sur – AJELSUR", a fin de que se inserten a programas o proyectos que promuevan emprendimientos a nivel regional.

#### *Estrategia de intervención del proyecto*

El fin, el propósito y los componentes del proyecto están claramente definidos y constituidos en el marco lógico del mismo, y a partir de ellos, así como de los productos y actividades, la

---

<sup>2</sup> Perú Estructura Empresarial 2012 – INEI

estrategia de intervención. El fin, el propósito y los resultados, son consistentes, existiendo igualmente una relación de consistencia entre los mismos, cuyo eje articulador es desarrollar las capacidades emprendedoras y comerciales de los jóvenes que residen en los distritos de Alto Alianza, Ciudad Nueva, Calana y Pocollay en la región Tacna.

Por otro lado, los indicadores del marco lógico a nivel de componentes, productos y actividades, estuvieron bien definidos, puesto que cada uno de ellos explicitaba especificidad, alcance; significativos y relevantes, verificables y reproducibles, lo que permite medir los resultados obtenidos por el proyecto en sus diferentes niveles.

Los supuestos establecidos en el ML tuvieron en cuenta aspectos del contexto en el cual se iba a desarrollar el proyecto, así como del probable comportamiento de actores participantes en el mismo, y fueron validados una vez ejecutado éste. En cuanto a los riesgos, la IE identificó a los que aparecen en el cuadro siguiente, precisando sus efectos y determinando acciones de prevención y/o mitigación, así como los responsables de llevar a efecto estas acciones. A continuación, va una evaluación de los factores de riesgo identificados:

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

Riesgo identificado	Efectos del riesgo identificado	Acciones de prevención / mitigación	Evaluación
Deserción de participantes	Incumplimiento de metas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Convocatoria dirigida a jóvenes y emprendedores</li> <li>Selección de los participantes de acuerdo al perfil presentado.</li> <li>Incorporación de un 25% más de participantes en relación con la meta propuesta.</li> <li>Motivación permanente.</li> <li>Facilitadores con experiencia de metodología participativa</li> <li>Seguimiento a los beneficiarios</li> </ul>	Durante la ejecución del proyecto se realizó un trabajo permanente de motivación, seguimiento y acompañamiento a los beneficiarios por parte de la IE y de los facilitadores, lo que posibilitó el cumplimiento de las metas previstas en el proyecto
Conflictos sociales con gobiernos locales y sectoriales	Retraso de las actividades planificadas (inasistencia de participantes, facilitadores)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planificación de actividades de acuerdo al contexto</li> <li>Avanzar de acuerdo al cronograma de actividades.</li> </ul>	Durante la ejecución del proyecto no se presentaron conflictos de esta naturaleza, de manera que por este motivo no se presentaron retrasos en las actividades.
Actividades sin presupuestos	Retraso de cumplimiento de metas por falta de disponibilidad de recursos financieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rendiciones de cuenta y cumplimiento de entregables con base a los cronogramas de desembolsos.</li> </ul>	Ni en el diseño del proyecto ni en su implementación y ejecución se dio la falta de disponibilidad de recursos

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

Riesgo identificado	Efectos del riesgo identificado	Acciones de prevención / mitigación	Evaluación
			financieros, evitando posibles retrasos en el cumplimiento de metas. Las rendiciones de cuentas y entregables se entregaron de acuerdo al cronograma.
Incumplimiento de las contrapartidas propuestas por las Municipalidades	Escasa participación de los jóvenes de las zonas focalizadas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Firma de Convenios, estableciéndose los compromisos asumidos</li> </ul>	Las municipalidades en conjunto aportaron 8,02% más de lo comprometido, por lo que no se dio una escasa participación de jóvenes. En este sentido, la firma de convenios fue una adecuada medida de base.

Fuente: CÁRITAS del Perú - Formato 2-C – Propuesta Técnica y Económica - DOCUMENTO de proyecto C-13-38 Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los jóvenes emprendedores de Tacna, 2013.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

La estrategia de selección de los beneficiarios ha estado en función de la estrategia de focalización de los potenciales beneficiarios, aquellos que cumplieran con los criterios básicos establecidos por FE (personas entre 18 y 29 años de edad, con ideas de negocio o iniciativas en marcha, preferentemente en situación de pobreza y de vulnerabilidad), así como con los criterios complementarios aportados por la IE (con quinto año de secundaria como mínimo, domiciliados en los distritos focalizados, de preferencia con carga familiar).

Para la selección de los beneficiarios, la IE utilizó dos instrumentos de selección que le permitieron conocer las características socioeconómicas de los jóvenes que postulaban para integrar el grupo de beneficiarios; un primer instrumento fue la Ficha de Postulante, que recogía información relacionada a datos generales, experiencia empresarial, horario de preferencia para la capacitación y temas de interés para capacitarse; el segundo instrumento, Ficha de Línea de Base, recogía información relacionada a datos personales, situación económica actual del joven y temas de equipamiento, en caso de contar con un negocio. En este sentido, la estrategia de selección fue la más adecuada para contar con beneficiarios que respondan al proyecto.

Los temas de capacitación para la elaboración de los planes de negocio y planes de mejora, propuestos y desarrollados por la IE en cooperación con los facilitadores capacitadores, posibilitaron que los beneficiarios desarrollen las competencias planteadas en el proyecto,

teniendo en cuenta que la temática y la metodología para su desarrollo y tratamiento se llevaron a efecto según los Manuales de GIN, ISUN y MESUN de la OIT, validados sólidamente, a los que se agregó el aporte del conocimiento y experiencia de los facilitadores para adaptarlos al contexto específico de la zona de intervención y a las características educativas y culturales de los beneficiarios. Sin embargo, de acuerdo al informe final de la supervisión externa del proyecto, los facilitadores replantearon la estructura de las inversiones trabajadas con los beneficiarios y en lo que más incidieron fue en el tratamiento de la estructura de costos y los flujos de caja.

Por otro lado, los otros componentes del proyecto brindan elementos suficientes, como son el acompañamiento y la asistencia técnica especializada brindada a los beneficiarios que ganaron el capital semilla, para la implementación de sus planes de negocio y las acciones ejecutadas para articular al mercado a estos beneficiarios (asesoría especializada para que participen en ferias locales), brindaron elementos necesarios y suficientes para que los emprendimientos sean viables económica y financieramente, cabiendo precisar que algunos de los beneficiarios entrevistados manifestaron que el monto del capital semilla debiera ser mayor, a fin de posibilitar que sus negocios pudieran tener una base económico-financiera más sólida que les permita asegurar de mejor modo su permanencia en el mercado y sostenibilidad.

Con relación a los supuestos establecidos en el marco lógico del proyecto, es necesario precisar que en los componentes 3 y 4 la IE no ha considerado los respectivos supuestos; sin embargo, para la elaboración del presente informe se han considerado en términos generales los supuestos referidos a las actividades correspondientes a cada uno de aquellos componentes, por considerar pertinente este recurso.

El supuesto relacionado con los Componentes 1 y 2, Desarrollo de nuevas iniciativas empresariales de los jóvenes y Fortalecimiento de negocios de los jóvenes, respectivamente, el supuesto; políticas locales, regionales y nacionales de promoción del emprendimiento se ha constatado como válido, ya que a nivel de indicadores / meta a nivel de componentes, la IE ha logrado, según la coordinadora del proyecto, que se implementen el 101,43% de los planes de negocios previstos (71 de 70 planes), en el primer caso; y que en el segundo caso se haya logrado que beneficiarios con negocios en marcha hayan implementado sus planes de mejoramiento en un 99,0% de lo previsto (99 de 100 planes).

Para el componente 3, Acceso a mecanismos de financiamiento para jóvenes emprendedores, se ha asumido que el supuesto, la demanda de microcréditos es creciente y las instituciones del sistema financiero y del Estado flexibilizan sus condiciones de accesibilidad, si bien en su formulación es correcto porque en la realidad así se da, es más bien pertinente con las actividades del producto 3.2 acceso al microcrédito que con las actividades del producto 3.1 acceso a capital semilla (al que no se planteó ningún supuesto), ya que los logros de ambos productos por parte del proyecto posibilitó que a nivel de componentes igualmente se logaran los indicadores / meta previstos: 20 jóvenes acceden a capital semilla para implementar nuevos emprendimientos de S/. 2 000,00 cada uno; y que 20 jóvenes con negocios en funcionamiento accedan a microcrédito, igualmente en un monto equivalente a S/. 2 000,00 en cada caso. Pero el logro de este indicador es mayor aún, ya que a algunos de estos 20 jóvenes se les amplió el

microcrédito por un monto adicional de S/. 11 800,00 según lo indicado en el informe de supervisión externa del proyecto.

Para el Componente 4, Fortalecimiento de la articulación comercial de los jóvenes emprendedores, se ha asumido que el supuesto se mantiene en vigencia el calendario local y regional de ferias comerciales de bienes y servicios, es insuficiente para la totalidad de actividades relacionadas con este componente, pero, sin embargo, se ha constatado como válido en cuanto a la participación de los jóvenes en más de las 6 ferias programadas en el proyecto.

#### 4.3.2 Eficiencia

Por los resultados positivos obtenidos durante el desarrollo y ejecución del proyecto, puede afirmarse que ha sido adecuado el manejo y la gestión del mismo por parte de la IE, lo que se confirma por las calificaciones aprobatorias dadas por las supervisiones externas a 5 de los 6 entregables consideradas y la calificación de aprobado con reservas al cuarto entregable.

La información producida por la IE en la ejecución y desarrollo del proyecto ha sido múltiple y ha estado vinculada a procedimientos y protocolos establecidos por la sede central de la IE y por FE. Esta información manejada de manera física y virtual y materializada en variedad de documentos (informes, reportes, listas, fichas, documentos de proyecto, etc.), ha sido organizada y archivada de acuerdo a esos procedimientos, así como a usos y costumbres universalmente válidos (correlatividad en la numeración, fecha de su emisión o de recepción), y clasificados según su naturaleza (oficios emitidos, oficios recibidos, etc.; informes, reportes) o su procedencia.

En este sentido ha sido eficiente el manejo de la información del proyecto, por cuanto ha sido trabajada de manera ordenada oportuna, contribuyendo así a los requerimientos que el desarrollo del proyecto demandó.

El proceso de focalización ejecutado por la IE ha sido eficiente, en la medida que su implementación permitió que los resultados previstos se lograran ya que fueron inscritos 350 jóvenes provenientes de los 4 distritos de intervención del proyecto, los que demostraron las capacidades para convertirse en partícipes directos del proyecto.

Fue eficiente igualmente en el sentido de que el proyecto consideró y permitió la participación, intervención, compromiso y apoyo de instituciones y personas aliadas en este proceso de focalización, conocedoras del medio de intervención así como de los potenciales beneficiarios, tales como los municipios a través de sus Gerencias de Desarrollo Económico o similares, teniendo en cuenta que en algunas de ellas (Pocollay, Alto Alianza) funcionan “ventanillas laborales”, una especie de centro de información laboral en convenio con la dependencia regional del Sector Trabajo y los CETPRO.

La estrategia de difusión estuvo comprendida por spot televisivos y cuñas radiales, perifoneo, volantes, así como el uso de las redes sociales: Facebook y la página web emprendocaritas.info para informar a la población en general sobre los alcances y beneficios del proyecto, permitiendo a su vez interactuar con los jóvenes beneficiarios del proyecto, principalmente.

En función de los documentos de Planes de Mejora elaborados por los beneficiarios durante el periodo de capacitación, que se hicieran llegar para el presente estudio, al ser evaluados críticamente, denota que la capacitación recibida por los beneficiarios no ha cumplido con las condiciones suficientes para que los mismos formularan correctamente sus respectivos planes. También se observa que los temas de la capacitación propuestos por la IE para la elaboración de dichos planes, no han asegurado a los beneficiarios contar con las capacidades ofrecidas en el proyecto para dicha formulación.

La evaluación realizada para cada Plan de Mejora se muestra en el Anexo N° 5.

La IE e instituciones aliadas del proyecto han desarrollado diversas actividades de seguimiento, monitoreo, acompañamiento y supervisión mediante los integrantes del ET, en función de lograr los objetivos y metas del proyecto. Desde el proceso de focalización y selección de beneficiarios, así como otros procesos hasta el término del proyecto.

La IE en el proceso de focalización, registro y selección de beneficiarios, tuvo en cuenta los acuerdos y procedimientos establecidos por FE, además de la Ficha de Postulante y la Ficha de Línea de Base para la selección final de los beneficiarios. Durante el proceso de capacitación la IE a través de los facilitadores y capacitadores aplicó a los jóvenes pruebas de entrada y salida; así mismo la IE procedió al control de asistencia diaria de los beneficiarios y especialistas, así como el avance de las programaciones, cronogramas establecidos y de la elaboración de informes de avance alcanzados por los especialistas a la IE y de la jefatura del proyecto.

De acuerdo al informe final de la IE se indica que un resultado no planificado es que los jóvenes que ganaron el fondo semilla (nuevos emprendedores) participaron también en el desarrollo y tratamiento del módulo MESUN, a fin de mejorar la implementación de sus planes de negocios, lo que facilitó un mayor compromiso con el proyecto, un mejor manejo para la implementación de las herramientas de gestión, el fortalecimiento de los lazos de amistad y la cooperación entre los negocios.

#### 4.3.3 Efectividad

Los beneficiarios perciben que los servicios planificados fueron entregados adecuada y efectivamente recibidos. Así lo manifestaron al responder la ESEE en lo referido al nivel de satisfacción sobre la capacitación y la información recibidos (Ver Cuadro N° 4.25), el 53,43% de los beneficiarios, en promedio, respondieron estar totalmente de acuerdo, y el 35,64% parcialmente de acuerdo con los 10 indicadores de satisfacción propuestos en la encuesta.

Que el proyecto les brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio, les brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio, cómo formalizar el negocio, cómo buscar financiamiento, cómo gestionar a sus proveedores, cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio, cómo buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados, que el proyecto les brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de sus negocios; además les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de sus negocios, así como herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos.

Por otro lado, la IE informa que el proyecto ha logrado todos los indicadores / meta establecidos y comprometidos, verificado mediante este informe con las debidas notas, evidenciándose así que los servicios fueron adecuada y efectivamente entregados y recibidos por los beneficiarios.

En cuanto a los supuestos considerados en el marco lógico del proyecto, estos fueron incompletos y por lo tanto insuficientes ya que no se consideraron los correspondientes a los componentes 3 y 4 ni los referidos a los productos 3 y 4 ni a la mayoría de las actividades; sin embargo, para la elaboración del presente informe se consideraron en términos generales los supuestos referidos a algunas de las actividades correspondientes a cada uno de aquellos componentes, por considerar pertinente este recurso, aunque ello no resultó suficiente. En este sentido, entonces, algunos factores externos quedaron sin ser considerados.

En cuanto a los factores de riesgo identificados estos no se materializaron negativamente, sino más bien tuvieron un comportamiento positivo, precisándose que las acciones previstas para su prevención y/o mitigación, en todo caso fueron pertinentes.

En el proceso de implementación del proyecto no se dieron cambios importantes en el entorno que lograran afectar o favorecer al mismo. Sí se tuvieron en cuenta las características geográficas, sociales, culturales y educativas del entorno para programar, preparar y ejecutar el proyecto, siendo más bien muy flexibles con los beneficiarios en torno a los horarios para la capacitación prevista, teniendo aquellas características mencionadas; todo ello en función de lograr un adecuado y normal desarrollo de los procesos para alcanzar de la mejor manera los resultados previstos.

Durante la ejecución del proyecto se ha mantenido un alto compromiso y participación entre los involucrados para el logro de los objetivos del mismo, lo que se observa por los resultados obtenidos y la culminación exitosa del proyecto.

Así, la IE y gobiernos locales han participado conjuntamente en todo el proceso del proyecto, otorgando las facilidades para realizar las reuniones de promoción, talleres de capacitación, talleres de organización y encuentros de emprendedores, y algunas reuniones de coordinación con los grupos para la asistencia técnica personalizada.

De igual modo se dio entre la IE y los facilitadores en las diferentes etapas del proyecto (capacitación, asistencia técnica, acompañamiento y articulación al mercado), es decir, que la IE, las instituciones y personas cumplieron cada quien, con sus funciones, lo que permitió arribar al logro exitoso de los objetivos y metas de estas fases.

Finalmente, entre la IE y los gobiernos locales se dio la mejor voluntad de estos últimos para comprometerse en la sostenibilidad del proyecto vía la continuidad de los aspectos positivos logrados por el proyecto y a seguir promoviendo el emprendedurismo en sus jurisdicciones.

En la ejecución de este proyecto no se han dado resultados no planificados que afectaran los beneficios recibidos, y sí más bien se dio uno que los consolidó, tal el hecho de que los beneficiarios del componente 1 (nuevos emprendimientos) participaran en el desarrollo del módulo MESUN con los beneficiarios del componente 2 (mejoramiento de negocios en marcha), fortaleciendo sus capacidades.

#### 4.3.4 Sostenibilidad

El proyecto en su diseño ha sido articulado a las siguientes políticas:

*En lo regional:*

El Plan Basadre con el Programa de Reversión Laboral Productiva y de Servicios: Parque Artesanal y del Emprendimiento, parque Automotriz y Parque de Metal Mecánica.

*En lo provincial:*

En el Objetivo Estratégico 2: Desarrollo económico, productivo y competitividad del Plan de Desarrollo de la Provincia que señala, "Promover la producción, el desarrollo empresarial local y el empleo, impulsando las cadenas productivas e industrias de transformación, con base en los sectores de producción exportable", con lo cual se ha propuesto desarrollar programas de promoción empresarial y responsabilidad social.

*En lo local:*

La municipalidad distrital de Pocollay en su Plan de Desarrollo Concertado en el Eje Estratégico 2: Economía, competitividad y empleo señala actividades en programación de inversiones para sector turismo, agricultura, manufactura y otros; se ha considerado el mejoramiento de las habilidades y capacidades empresariales en organizaciones locales.

Las municipalidades distritales de Alto Alianza, Ciudad Nueva y Calana en sus Planes Operativos Institucionales POI, se menciona actividades en fortalecimiento de las microempresas existentes en su jurisdicción, además de realizar acciones de capacitación a través de alianzas estratégicas con instituciones del Estado y Gobierno Regional.

El compromiso de los beneficiarios se ha manifestado básicamente en torno al logro de los indicadores / meta y los objetivos del proyecto. Así, el compromiso de su asistencia, participación y permanencia en el proyecto se dio en torno a su asistencia a las sesiones de capacitación y en torno a su participación hasta la culminación de esta fase.

Para dar continuidad a los resultados positivos del proyecto al término del mismo, las municipalidades aliadas (Pocollay, Calana, Alto Alianza, Ciudad Nueva) tienen la disponibilidad de seguir participando en proyectos de emprendimientos en marcha con la IE u otras instituciones y continuar con el apoyo a los jóvenes empresarios de sus distritos.

Se ha conformado la "Asociación de Jóvenes Emprendedores Leones del Sur" – AJELSUR inscrita en Registros Públicos; la IE ha participado de las reuniones del COREMYPE (coordinadora Regional de la MYPE) en la cual se viene insertando a la asociación de jóvenes para que participen en las capacitaciones de gestión empresarial y la oportunidad de acceder a fondos no reembolsables en innovación tecnológica. Igualmente, se estuvo coordinando con la ZOFRA TACNA para participar en las capacitaciones en emprendimientos que la Gerencia de Inversiones venía realizando.

Lo más significativo para la sostenibilidad del proyecto es que un grupo de ocho jóvenes se han integrado a la "Asociación vitivinicultores Nuevo Amanecer" quienes han ganado un

proyecto en el Pro Compite del Municipio de Gregorio Albarracín.

El presupuesto destinado al proyecto resultó siendo adecuado para el logro de su propósito, pues se ejecutó el 98,68% del mismo lo que posibilitó que los indicadores / meta fueran logrados al 100% según lo planificado, sobre la base de que el 94% de sus actividades fueron ejecutadas en forma positiva y que los productos a lograr se consiguieran en un 99,92%, según lo evaluado en el Informe de Cierre del Proyecto elaborado por el gestor externo del mismo.

Desde el inicio de la ejecución del proyecto el ET de la IE conjuntamente con los facilitadores a cargo de la capacitación tuvieron en cuenta y respetaron los factores socio culturales así como también los usos y costumbres de los beneficiarios, los problemas y necesidades vinculados con su efectiva participación en el proyecto, encontrando que los jóvenes tenían dificultades para la comprensión y el análisis de algunos temas especialmente los referidos a costos, presupuestos y flujo de caja, por lo que se requería de mayor número de horas para la asistencia técnica, las que estuvieron ajustadas a las disponibilidades presupuestales por ser asistencias técnicas personalizadas y no grupales.

Así mismo, los beneficiarios, especialmente los de menor preparación (con estudios secundarios) y de escaso recursos (no contaban con apoyo informático), encontraron mayores dificultades en el uso de herramientas informáticas para realizar determinados trabajos, tales por ejemplo los relativos a los flujos de ingresos y de gastos. En estos casos, los facilitadores capacitadores procuraron apoyarlos con explicaciones más al alcance de los jóvenes.

Por otro lado, los jóvenes emprendedores, igualmente según la jefa del proyecto, eran muy vulnerables e inestables por lo que requerían de apoyo del entorno familiar para mejorar su autoestima.

## 5. LECCIONES APRENDIDAS

### 5.1 En la fase de focalización, registro y selección de beneficiarios

- Contar con un ET competente y comprometido con el logro de los objetivos, metas y resultados del proyecto desde el inicio de la ejecución del mismo y conformado de manera multidisciplinar, a fin de garantizar el manejo eficiente y eficaz de los recursos.
- Contar con un ET que conozca la zona de intervención, así como la cultura e idiosincrasia de los potenciales beneficiarios en función de su focalización y selección, así como también en función de su asistencia, permanencia y activa participación en el desarrollo del proyecto una vez seleccionados.
- Contar con personas e instituciones aliadas que conozcan igualmente las zonas de intervención y en especial la cultura, usos y costumbres de candidatos a beneficiarios de modo que apoyen a una mejor focalización y selección de los mismos y a un mejor desarrollo del proyecto, estableciendo convenios de mutua cooperación, impulsando alianzas y construyendo sinergias.

### 5.2 En la capacitación en planes de negocio y planes de mejora

- Si es que las IE no contaran con los recursos humanos propios con el perfil requerido para la ejecución y desarrollo del conjunto de las actividades del proyecto, se deberá acudir a personas e instituciones con comprobada experiencia en el tratamiento de la temática considerada, de modo que se garantice el desarrollo y logro de las capacidades y habilidades del conjunto de los beneficiarios previstas en el proyecto.
- De las características generales con las que deban contar las personas encargadas de la capacitación, son básicas el conocimiento, experiencia e idoneidad que deben tener para llevar adelante de manera eficiente, eficaz y pertinente los procesos pedagógicos de enseñanza aprendizaje siendo lo central el aprendizaje y formación integral de los beneficiarios para el desarrollo y logro de sus capacidades y habilidades de gestión empresarial y comercial previstas en el proyecto.
- De las características específicas con las que deban contar las personas encargadas de la capacitación, son relevantes aquellas referidas a la capacidad de las mismas para asumir de manera comprometida como propias las propuestas del proyecto y de adaptarlas a las condiciones concretas de los beneficiarios y zonas de intervención, a fin de que obtengan el mayor provecho posible del proyecto.
- Que en los proyectos similares al que se evalúa se incluyan desde su diseño y elaboración módulos referidos al desarrollo de competencias de los beneficiarios en el manejo de herramientas informáticas, teniendo en cuenta la importancia que las mismas tienen en el mundo de los emprendimientos, negocios y en la naturaleza de la comunicación que hoy en día se aplica en todos los terrenos.

- 5.3 En el acompañamiento y asistencia técnica para la implementación de nuevos negocios o planes de mejora de negocios en funcionamiento de los beneficiarios; en el acceso al financiamiento y en el fortalecimiento comercial de los jóvenes emprendedores
- Que el acompañamiento y asistencia técnica brindada por los colaboradores de la IE consideren las posibilidades y limitaciones de los beneficiarios, así como su entorno socio cultural, a fin de que su trabajo se adecúe a la realidad existente en las zonas de intervención, buscando potencializar las capacidades de los beneficiarios mediante su activa participación en la implementación, formalización y articulación de sus negocios con el mercado.
  - Que el acompañamiento y asistencia técnica brindada por la IE a los beneficiarios tanto en forma individual como grupal, atienda de manera interactiva el conjunto de sus demandas, es decir, haciendo que los propios beneficiarios asuman el protagonismo en la toma de sus propias decisiones, empoderándolos de la mejor manera a la terminación del proyecto en función de la sostenibilidad de los negocios.

## 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1 Conclusiones

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

- En el proceso de focalización, convocatoria, registro y selección de beneficiarios la IE ha tenido en cuenta el perfil de los beneficiarios establecido por FE en las respectivas Bases del 13° Concurso de Proyectos y complementada por la IE con otras características, por lo que los participantes del proyecto han sido jóvenes de ambos sexos entre los 18 y 29 años de edad, con ideas de negocio o iniciativas en marcha, de preferencia mujeres, con quinto año de secundaria como mínimo, nivel económico medio o bajo, domiciliados en los distritos focalizados, desempleados o subempleados, de preferencia con carga familiar.
- Cuantificando el número de potenciales beneficiarios y beneficiarios seleccionados para su participación en el proyecto, se tiene lo siguiente:
  - Si bien en el proyecto no se precisa el número de candidatos a ser inscritos para su selección, se inscribieron a 429 personas con el perfil requerido de los que se seleccionaron a los 350 según lo previsto en el ML.
  - De los 429 inscritos, 236 correspondieron a jóvenes con ideas de negocio y 193 jóvenes con negocios en funcionamiento, de los que se seleccionaron a 200 y 150 respectivamente.

#### *Sobre la capacitación en planes de negocio y planes de mejora*

- La capacitación comenzó con 200 beneficiarios con ideas de negocio en el módulo GIN, y de los que concluyeron se seleccionaron a 150 para continuar la capacitación en el módulo ISUN los que como producto elaboraron cada uno su plan de negocios, para finalmente seleccionar a los 100 que recibieron asistencia técnica para implementar sus negocios a partir de los planes elaborados.
- Por otro lado, la capacitación fue brindada a 150 beneficiarios con negocios en funcionamiento en el módulo MESUN los que como producto elaboraron cada uno su plan de mejoramiento, para luego seleccionar a los 100 que recibieron asistencia técnica para la mejora de sus negocios en funcionamiento.
- El proceso ha estado a cargo de colaboradores contratados por la IE, profesionales con conocimiento y experiencia sobre la temática desarrollada y comprometidos con el aprendizaje de los beneficiarios y el logro de los objetivos y metas del proyecto.
- Los cursos desarrollados en el proyecto han estado organizados en módulos, cada uno con un propósito específico y han sido desarrollado con diferentes beneficiarios. Así, el módulo GIN e ISUN se trabajaron con jóvenes que sólo tenían ideas de negocio; el módulo MESUN, que incluye la elaboración de los planes de mejora de los beneficiarios con negocios ya existentes se trabajó con jóvenes con negocios en marcha.

- La metodología utilizada durante el proceso de capacitación ha sido activa participativa mediante la cual se motivó a los beneficiarios a participar creativamente relacionando el aprendizaje directamente con las experiencias y vivencias de los participantes, disponiendo para tales efectos de los Manuales Jóvenes Emprendedores Generan Ideas de Negocios (GIN), Jóvenes Emprendedores Inician su Negocio (ISUN) y Jóvenes Emprendedores Mejoran su Negocio (MESUN). Esto fue complementado con la entrega de estipendios para la movilidad de los beneficiarios a fin de facilitar su adecuada asistencia y participación.
- Para supervisar y garantizar la calidad de la capacitación, la IE implementó procedimientos y mecanismos de supervisión, monitoreo y acompañamiento técnico-pedagógico, lo que contribuyó a garantizar la asistencia y permanencia de los beneficiarios y el logro de los objetivos.

#### *Sobre el acceso a mecanismos de financiamiento*

- En el proyecto se consideró 2 mecanismos para el acceso al financiamiento: a) acceso a capital semilla y b) acceso al microcrédito. En el primer caso accedieron 20 beneficiarios producto de los 2 concursos de planes de negocio realizados, otorgándose a cada uno un capital equivalente a S/. 2 000,00. En el segundo caso, accedieron 20 beneficiarios de los que elaboraron sus planes de mejora y fueron seleccionados por el Comité de Microcréditos de Caritas, con un monto de S/. 2 000,00 a cada uno.

#### *Sobre el programa de asistencia técnica y seguimiento*

- La IE ha desarrollado un programa de asistencia técnica, asesoría y seguimiento sobre la base de los productos de la capacitación, es decir, para la implementación de nuevos emprendimientos a partir de los planes de negocio elaborados por nuevos emprendedores, en un caso, y para la implementación de planes de mejora elaborados por los beneficiarios con negocios ya existentes.
- Igualmente desarrolló acciones de seguimiento a los beneficiarios que accedieron al capital semilla y seguimiento a los beneficiarios que accedieron a microcréditos.

#### *Sobre el fortalecimiento de la articulación comercial de los jóvenes emprendedores*

- El proyecto logró el fortalecimiento de la articulación comercial de los jóvenes emprendedores al mercado mediante la organización de jóvenes beneficiarios particularmente en la Asociación AJELSUR y la participación de los mismos en ferias de promoción y exposición venta de sus productos y la realización de encuentros de jóvenes emprendedores.

#### *Sobre la pertinencia*

- El proyecto ha sido pertinente con la realidad, ya que alineado al desarrollo del emprendimiento urbano ha tenido una adecuada y coherente lectura del contexto socio económico laboral y de emprendimiento de la provincia de Tacna, lo mismo que una adecuada identificación de problemas y necesidades de los beneficiarios, al relieves que las

actividades económicas relacionadas al comercio y a los servicios tienen presencia y predominio en la zona de intervención del proyecto y son importantes por su valiosa contribución a la generación de empleo y de ingreso sobre todo para los sectores más vulnerables, y de destacar que el desarrollo del emprendimiento urbano es una alternativa escasamente promovida por el Estado y las instituciones privadas, pero que es necesario promover y desarrollar.

#### *Sobre la eficiencia*

- La IE ha realizado una gestión del proyecto mayormente eficiente basada en el manejo adecuado de los recursos en las diferentes fases, que ha permitido la ejecución efectiva de las actividades que posibilitaron el logro de los resultados positivos alcanzados en lo referido a los indicadores de los componentes del proyecto y la obtención igualmente positiva de los respectivos productos.

#### *Sobre la efectividad*

- Los objetivos del proyecto fueron logrados positivamente a la terminación del mismo, ya que los indicadores de los componentes del proyecto señalan una efectividad de logro equivalente al 100% en promedio.
- Asimismo, los beneficiarios han percibido que los servicios planificados fueron entregados de manera adecuada por la IE y efectivamente recibidos.

#### *Sobre la sostenibilidad*

- La sostenibilidad del proyecto ha sido lograda mediante los beneficiarios, es decir, en las capacidades y habilidades logradas por los mismos para la gestión empresarial y comercial de sus emprendimientos y negocios, mediante los servicios que el proyecto les brindó tales como la capacitación, asistencia técnica, asesoría, acceso al crédito y el fortalecimiento de su articulación al mercado, y que van más allá de la culminación del proyecto.

## 6.2 Recomendaciones

- Se recomienda que la IE transfiera la sistematización del proyecto a los gobiernos locales e instituciones vinculadas a la promoción del emprendimiento, a fin de que se apropien del proyecto, sean replicadas en ámbitos similares a las zonas de intervención y así se pueda dar continuidad a estos proyectos en base a experiencias exitosas.
- Se recomienda que se ponga especial énfasis en la contratación de colaboradores a cargo de la capacitación y de la asistencia técnica y asesoría a los beneficiarios que cumplan con los perfiles profesionales requeridos, en tanto este es un factor determinante para el logro exitoso de los objetivos y metas de los proyectos.
- Se recomienda que, para futuros proyectos similares al ejecutado por la IE, se planifique la intervención de empresarios en el proceso de capacitación de los beneficiarios, así como en las asesorías para la implementación de sus planes de negocio o planes de mejora,

como una forma de incentivar a los jóvenes y de relacionarlos con el mundo real de los negocios.

- Se recomienda que las fases de capacitación de los proyectos tengan una mayor duración de modo que los contenidos pudieran tratarse con mayor amplitud y profundidad.
- Se recomienda que, en los proyectos de similar intervención, se incluya desde su diseño y elaboración, módulos referidos a la capacitación en el manejo de herramientas informáticas, dada la importancia que las mismas tienen para el mundo actual de los negocios y que los beneficiarios deberían manejar.
- Se recomienda seguir desarrollando este tipo de proyectos particularmente en zonas deprimidas social y económicamente de nuestro país, teniendo en cuenta que las necesidades y demandas de atención de parte de su población son más apremiantes, adecuando y adaptando los proyectos a las realidades concretas de cada zona de intervención.

## 7. REFERENCIAS

- CARITAS DEL PERÚ (2013). DOCUMENTO de proyecto C-13-38 “Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los Jóvenes emprendedores de Tacna”. Tacna, Perú.
- CARITAS DEL PERÚ (2013). PLAN Operativo Primer año. Tacna, Perú.
- EL TALLER Asociación de Promoción y Desarrollo (2015). ESTUDIO de Línea de Base Proyecto C-13-38 “Fortalecimiento de capacidades empresariales y de gestión comercial de los Jóvenes emprendedores de Tacna”. Tacna, Perú.
- FONDOEMPLEO (2013). Términos de Referencia Elaboración de Estudios de Línea de Base y Evaluación Final de Proyectos de Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles del 13° Concurso de FONDOEMPLEO.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Estudios y Medición de Impacto (julio 2014). DICCIONARIO de Variables - segunda parte Encuesta Socioeconómica y Laboral - Línea 3 – Línea de Base - 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO. Lima, Perú.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Estudios y Medición de Impacto (agosto 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 - Presentación del Estudio de Evaluación Final de Proyectos 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO. Lima, Perú.
- SUPERVISOR EXTERNO. Vania Jordán Araujo (diciembre 2015). ÚLTIMO Informe de Supervisión del Proyecto (Sexto Entregable). Tacna, Perú.

## 8. ANEXOS

## ANEXO 1: INSTRUMENTOS DE FOCALIZACIÓN



## FICHA DE POSTULANTE

**DATOS GENERALES**

NOMBRES Y APELLIDOS.....

EDAD..... DNI.....

DIRECCIÓN.....

TELÉFONO..... CELULAR..... RPM.....

CLARO..... E-MAIL.....

GRADO DE INSTRUCCIÓN: SECUNDARIA..... TÉCNICO INCOMPLETO.....

TÉCNICO COMPLETO..... UNIVERSITARIO INCOMPLETO.....

UNIVERSITARIO COMPLETO.....

OCUPACIÓN ACTUAL.....

**EXPERIENCIA EMPRESARIAL**

TRABAJADOR DEPENDIENTE SI.....NO.....

TRABAJADO INDEPENDIENTE SI.....NO.....

TIPO DE NEGOCIO..... TIEMPO EN EL NEGOCIO: COMPLETO..... PARCIAL.....

**HORARIO DE PREFERENCIA PARA LA CAPACITACIÓN**

MAÑANA..... TARDE..... NOCHE.....

**HA RECIBIDO CAPACITACIÓN ANTERIOR EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

SI.....NO.....

CUANTO TIEMPO.....

QUE INSTITUCIÓN/EMPRESA.....

**TEMAS DE INTERES PARA CAPACITARSE:**

1.....

2.....

3.....

4.....

Tacna,.....de.....de 2014.

FIRMA

## ANEXO 2: LISTA DE BENEFICIARIOS DEL MARCO POBLACIONAL

Nombre del Proyecto: **FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES Y DE GESTION COMERCIAL DE LOS JOVENES EMPRENDEDORES DE TACNA**  
 Institución Ejecutora: **CARITAS DEL PERU**  
 Duracion del Proyecto: 36 meses      Fecha inicio: 01/01/2014      Fecha de termino: 31/12/2015

## RELACION DE BENEFICIARIOS AL 30 DE SETIEMBRE DEL 2014

N°	Fecha de incorporación al proyecto	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Teléfonos 2/	Direccion (completa) 1/.	Distrito
1	mar-14	Alarcón	Silva	Paola	70678415	952682794	Av. Celestino Vargas N° 13	Pocollay
2	mar-14	Alfaro	Coaquera	Yornet Olga	47659635	952254336	Pago Sobraya Lateral 7	Pocollay
3	mar-14	Candia	Durand	Robert Giaovani	43715945	984018670	CH Jorge Basadre II Et. A	Pocollay
4	mar-14	Castro	Pacoricona	Henry	71874789	952629431	Asoc. Ramón Copaja M 4	Pocollay
5	mar-14	Ccama	Ccama	Jhon Wilson	45782743	#949457600	Ciudad Nueva Cte 36 Mz 2	Pocollay
6	mar-14	Chávez	Garcia	Dolibeth Hermelinda	71281300	964518450	Asoc. La Florida Mz B Lte	Pocollay
7	mar-14	Herrera	Reategui	Adalid	46204581	#952066363	Calle 7 de junio 1325 L.Pra	Pocollay
8	mar-14	Limache	Flores	Annisce	70574433	#969407830	Asoc. Villa el Triunfo Mz 33	Pocollay
9	mar-14	Mendoza	Copa	Milagros Angela	47445699	952202437	Av. Jorge Basadre C 22	Pocollay
10	mar-14	Miranda	Gutierrez	Lorena Isabel	70078895	#990232461	Villa Magisterial J 7	Pocollay
11	mar-14	Orihuela	Rojas	Ruth Noelith	74282818	952234402	Asoc. Primavera MZ C 8	Pocollay
12	mar-14	Quenta	Ninaja	Jhon Juvenal	45436041	996889808	Urb. Olivar 940	Pocollay
13	mar-14	Quica	Gutierrez	Tania Liseth	71423077	#952815126	Av. Circunvalación Mz 25 L	Pocollay
14	mar-14	Quispe	Bustincio	Alipio	45037152	#985556671	Asoc. Manuel Gonzales Mz	Pocollay
15	mar-14	Ramos	Achor	John Frankler	4680477	995200110	Rusia 1273 La Esperanza	Pocollay
16	mar-14	Ticona	Maquera	Estefani Viviana	47128431	952890111	Asoc. Comerciantes Sudar	Pocollay
17	mar-14	Tinajeros	Fernández	Charlotte	77172484	950900838	Pje Bustios 75 - Calle Arica	Pocollay
18	mar-14	Valdez	Condori	Katherine Elizabeth	73225866	#976531299	Sta Rosa de Lima 1625	Pocollay
19	mar-14	Vera	Mamani	Alissa Anabel	71226440	952205710	Calle Pérez Gamboa 1310	Pocollay
20	abr-14	Alca	Vásquez	César Angel	70016964	942667680	Asoc. Villa Transportista M	G.Albarracin
21	abr-14	Aliaga	Mamani	Tempelton Pedro	47334296	950379014		G.Albarracin
22	abr-14	Chalco	Flores	Manuel Honorio	46469489	#988600302	Av. Industrial 670	G.Albarracin
23	abr-14	Choque	Tapia	Alex Carlos	44590136	#995606823	Asoc. Las Americas K 3	G.Albarracin
24	abr-14	Choquecota	Ancalla	George Jhon	46012881	#953537878	Asoc. Villa Caplina MZ B 2	G.Albarracin
25	abr-14	Cusi	Chino	Jhonatan Wilber	73059239	#985939353	Cesar Vallejo Mz A 14 Frer	G.Albarracin
26	abr-14	Conde	Mamani	Shirley Fiorela	48001246	#994470171	Asoc. Villa San Francisco	G.Albarracin
27	abr-14	Ilasaca	Vargas	Diego Andre	71399356	952604341	San Pedro D 13	G.Albarracin
28	abr-14	Lipa	Cerceda	Heribert Junior		996068638	Villa Viñani Mz 109 Lte 3	G.Albarracin
29	abr-14	Machaca	Maquera	Joham Isaac	76820564	952217457	Paseo de los Héroes Mz 53	G.Albarracin
30	abr-14	Mamani	Mamani	Elizabeth Tabita	42460641	966166911	Los Olivos 35 - 15 P.G.	G.Albarracin
31	abr-14	Mollo	Alanoca	Juan Francisco	42991575	#952817154	Asoc. Héroes del Cenepa	G.Albarracin
32	abr-14	Puscon	Otero	Karen Paola	73274152	958767197	Asoc. Villa Transportista II	G.Albarracin
33	abr-14	Quispe	Surco	Rondel Smith	70015807	#976767606	Rufino Albarracin 959	G.Albarracin
34	abr-14	Quispe	Quispe	Wilson David	45366858	990172404	Sector Piedra Blanca s/n	G.Albarracin
35	abr-14	Quispe	Torres	Claudia	43980848	952934426	Rufino Albarracin 607 Para	G.Albarracin
36	abr-14	Ramos	Chambi	Elizabeth Roxana	46129445	951638504	Paseo los Héroes	G.Albarracin
37	abr-14	Roman	Flores	Juber Enrique	45460027	#964616677	Pampa Baja Lte F D2 D1 IA	G.Albarracin
38	abr-14	Roque	Chambilla	Godofredo Eloy	42794184	952862483	Asoc. Villa La Juventud Mz	G.Albarracin
39	abr-14	Tarapa	Chambilla	Miket John	45928536	#956622669	Av. Cuzco 775 Tacna	G.Albarracin
40	abr-14	Ticona	Tacca	Maycol Marcos	46214023	952216779	Asoc. San Francisco Mz 2	G.Albarracin
41	abr-14	Vargas	Zarate	Richard	46091245	#995587696	Av. Emanipación 284 Para	G.Albarracin
42	abr-14	Vega	Carita	Gino Anghelo	70159079	#985749099	Agrup. Rosa Ara Escorpio	G.Albarracin
43	abr-14	Vega	Rada	Carlos Anthony	44522767	#998402333	Asoc. Pérez Gamboa	G.Albarracin
44	abr-14	Zuñiga	Cornejo	Larissa	72791063	959775583	Agrup. Rosa Ara Escorpio	G.Albarracin
45	abr-14	Casas	Flores	Diego Alonso	71399289	957685786	Asoc. Vista Alegre L 1	Pocollay
46	abr-14	Chávez	Vega	Zhenia Jessenie	43425926	952316112	Urb. Tacna H 21	Pocollay
47	abr-14	Condori	Chanine	Carmen	43674593	975335194	Ciudad Nueva Lte 15 Mz 80	Pocollay
48	abr-14	Cunurana	Salcedo	Milena Stefani Danai	47104214	951093526	Piedra Blanca Km 8.5	Pocollay
49	abr-14	Fernandez	Arocutipa	Mary Isabel	43142913	948420709	Av. Gral Varela S/n	Pocollay
50	abr-14	Gómez	Cáceres	Lizeth Yorleni	46973958	97281792	Pje Jorge Chávez 13 Urb. B	Pocollay
51	abr-14	Gonzales	Belizario	Saly Fiorela	71778134	970956848	Asoc. Héroes del Cenepa	Pocollay
52	abr-14	Herrera	Ticona	Jorge Manuel	71215405	952526258	Terminal Terrestre de Carga	Pocollay
53	abr-14	Justo	Carazas	Jessica Mariela	44649902	987840727	La Gasca 1040	Pocollay
54	abr-14	Mamani	Cunurana	Trehsy Kelly	71322098	#958928015	Santa Rita S/n	Pocollay

N°	Fecha de incorporación al proyecto	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Teléfonos 2/	Dirección (completa) 1/.	Distrito
55	abr-14	Palli	Ururi	Evelynn Elizabeth	44086172	952920616	Coop. Viv. G. Albarracin Mz 1	Pocollay
56	abr-14	Paredes	Lupaca	Sharon	44507609	952283210	AAPITAC C 1	Pocollay
57	abr-14	Paredes	Mamani	Rodrigo	46047145	952866708	Av. Chorrillos 278 Alto Bolo	Pocollay
58	abr-14	Salinas	Falla	Valeria Natali	43171054	#979001410	Av. Gral Varela S/n	Pocollay
59	abr-14	Tito	Romero	Lizeth Raquel	46048438	956942831	Av. Gral Varela S/n	Pocollay
60	abr-14	Vargas	Rivera	Diana Patricia del Rosario	43565631	#943839841	Calle 26 de Mayo 1420 P.J	Pocollay
61	abr-14	Aguilar	Huanacuni	Antonio	48302076	973664505	Los Arenales Mz 452 Lte 2	G.Albarracin
62	abr-14	Araca	Chura	Edwin	76623709	979958659	Asoc. Santa Barbara Mz 12	G.Albarracin
63	abr-14	Bazalar	Pacci	Lizcett Damaris	74094697	#952263557	Jirón La Unión 1052	G.Albarracin
64	abr-14	Chata	Chipana	Carlos Alfredo	47066961	972861346	Ampl. Ciudad Nueva Cte 34	G.Albarracin
65	abr-14	Garcia	Cruz	Frank Christopher	46696526	952007287	Alfonso Ugarte I Etapa 12	G.Albarracin
66	abr-14	Guerra	Alonguia	Jhon Willy	76281819	957479414	Fortunato ZoraCarbajal Mz	G.Albarracin
67	abr-14	Guevara	Lupaca	Yudy	73982773	942191124	28 de Agosto Mz 398 Lte 1	G.Albarracin
68	abr-14	Huanca	Butrón	Brenda	42027023	#988701023	Alfonso Ugarte D 1 Lte 7	G.Albarracin
69	abr-14	Mamani	Laura	Eudocia	47259007	952215690	Calle Alianza 1031	G.Albarracin
70	abr-14	Molina	Ayquipa	Carla Pamela	76385007	952022673	Asoc. Las Bugambillas N 5	G.Albarracin
71	abr-14	Quilcahuanca	Canchari	Angela Sarai	48040447	952027762	José Carlos Mariátegui 129	G.Albarracin
72	abr-14	Quispe	Huayta	Joel Melchor	73694657	#952680680	Av. Internacional 912 c R. F	G.Albarracin
73	abr-14	Ramos	Chambi	Wendy Edith	71651849	979817725	Asoc. Villa El Triunfo Mz 32	G.Albarracin
74	may-14	Alania	Calizaya	Yessica Kely	76758472	952907016	Asoc. San Pedro y San Pa	G. Albarracin
75	may-14	Arana	Iquira	Rivelino Jordy	72905128	#954030033	Villa el Sol Mz A - 11	G. Albarracin
76	may-14	Arias	Vela	Maritza Gladys	47610269	995806337	Coop. 28 de Agosto Parc.1	G. Albarracin
77	may-14	Callocondo	Cruz	Roxana Edith	43281288	978931166	Asoc. Villa Jesús A 06	G. Albarracin
78	may-14	Carrillo	Condori	Rosa Angélica	48491379		Av. Internacional Cte 16 Mz	G. Albarracin
79	may-14	Chura	Ticona	David Emerson	70002313	976925474	Asoc. 28 de Octubre Mz 16	G. Albarracin
80	may-14	Cuyo	Flores	Medaly Mercy	70022762	#952001110	Asoc. Promovi La Unión Mz	G. Albarracin
81	may-14	Espinoza	Bernal	Mario	45255455	#966868605	Abelardo Quiñones Y 19	G. Albarracin
82	may-14	Gomez	Ale	Alejandro		955615966	Calle San Pedro 906 Urb.	G. Albarracin
83	may-14	Hualpa	Huaychani	Daniel Joel	76829465	952836308	Ciudad Nueva Lte 5 Cte 26	G. Albarracin
84	may-14	Huanacuni	Arohuanca	Estefani Betzabé	76197669	975606720	Asoc. Paseo los Héroes Mz	G. Albarracin
85	may-14	Hurtado	Curitomay	Sergio David	46981585	#958801560	Calle 26 de Mayo 1125 L.	G. Albarracin
86	may-14	Inga	Calderón	Gherson Miguel	70285601	978821889	Asoc. 28 de Agosto II Etap	G. Albarracin
87	may-14	Layme	Japura	Christian	73250524	944618982	1 de Mayo Mz H -24	G. Albarracin
88	may-14	Llica	Pilco	Edwin René	75872908	990934254		G. Albarracin
89	may-14	Mamani	Aguilar	Jesús	74575513	952617588	Asoc. San Francisco Mz 12	G. Albarracin
90	may-14	Mamani	Mamani	Jorge Luis	70988173	#952201060	Asoc. Los Proceres Mz 63	G. Albarracin
91	may-14	Maquera	Aguilar	Wilber Rubén	71571660	976492959	Calle Yapeyu 2 -10 P.J Sar	G. Albarracin
92	may-14	Maquera	Jahuirra	César	76660538	943838106	P.J. San Martín Mz F - 27	G. Albarracin
93	may-14	Mayta	Chambilla	Thania	70272273	958304898	Asoc. Tarapaca Mz B -7	G. Albarracin
94	may-14	Pari	Julliri	Luz Beatriz	74525762	952202100	Los Rosales Mz C - 7	G. Albarracin
95	may-14	Quispe	Choque	José	73092622	965607535	Calle Los Granados H 10 A	G. Albarracin
96	may-14	Yana	Ccaso	Yraida	71580860	952249968	Asoc. San Pedro y San Pa	G. Albarracin
97	may-14	Alfaro	Musaja	Jhosmell Gino	77127218	#952614602	Asoc. Túpac Amaru Mz 1 -1	Tacna
98	may-14	Arana	Lovon	Alaan Keny Ricardo	47075215	954067774	Villa Inclán Mz 105 -09	Tacna
99	may-14	Calizaya	Layme	Clelia Betty	43718849	979573065	Cecoavi Mz 49 -8	Tacna
100	may-14	Céspedes	Luque	Katherina Lizeth	47395728	972722665	Teodoro Rodríguez Pisco C	Tacna
101	may-14	Chambilla	Colque	Danitza Ledy	45481073	952225012	Calle Leoncio Prado 901	Tacna
102	may-14	Chávez	Valdivia	Carlos	43707406	952241965	Calle Cahuide 415 Alto Bolo	Tacna
103	may-14	Condori	Condori	Herminia	44209043	#957973192	Asoc. Independiente Mz 13	Tacna
104	may-14	Dávila	Guerrero	Luiggy	71019080	997349167	Habitah Mz Q - 11	Tacna
105	may-14	De la Torre	Bautista	Ofelia	46241679	959807696	Pérez Gamboa 1260	Tacna
106	may-14	Huanacuni	Mamon	Bryam Percy	71080329	941265913	Av. La Cultura Mz 2 - 2	Tacna
107	may-14	Huaynapata	Huaraya	Norma	44184643	#952665816	Asoc. Alto Viñani Mz II - 23	Tacna
108	may-14	Laqui	Rodriguez	Sergio Andrés	46221317	998099494	Calle Cajamarca A 3	Tacna
109	may-14	Mamani	Cahuaya	Yessika	48298277	#952015599		Tacna
110	may-14	Mamani	Calizaya	Beatriz	46091249	#959800723	Asoc. San Francisco Mz 14	Tacna
111	may-14	Navarro	Ponce	Abdolia Nehoda	43806194	#952832508	Asoc. Villa El Salvador Mz	Tacna
112	may-14	Poma	Mamani	Luz María	44890225	#998062282	Asoc. Los Próceres Mz 62	Tacna
113	may-14	Quenta	Quispe	Yudith	70793969	#953609624	San Juan Bautista Mz 432	Tacna
114	may-14	Ramos	Hanco	Edson Nabal	48479186	#950984178	Cuartel Albarracin	Tacna
115	may-14	Reyes	Rosales	Rowinsson	71137359	952903811	Asoc. Las Bugambillas Mz	Tacna
116	may-14	Rivera	Madrid	Kristhell	45021661	#954071291	Urb Los Damascos E 11	Tacna
117	may-14	Salinas	Gutiérrez	Anie María de José	70553416	#951944726	Calle Cristina Vildoso 1830	Tacna
118	may-14	Sánchez	Montalico	Rafael	71025786	965089397	Alfonso Ugarte I Etapa M 4	Tacna
119	may-14	Serrano	Calizaya	Fernanda D'Lucia	48418017	#995746669	Calle Natividad 1927	Tacna

N°	Fecha de incorporación al proyecto	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Teléfonos 2/	Dirección (completa) 1/.	Distrito
120	may-14	Tapia	Cachicatarí	Ledgar Brian	72900036	952639777	Alfonso Ugarte I Etapa Mz	Tacna
121	may-14	Tito	Mamani	José Carlos	42720585	#952681222	Asoc. Villa El Salvador Mz	Tacna
122	may-14	Vicente	Durand	Hanzel Ivan	47520874	952706755	C.A. Jorge Basadre Mz A 6	Tacna
123	may-14	Villamonte	Jaliri	Juana	45517995	952090668	Asoc. Acasias Mz C 07	Tacna
124	jun-14	Aguilar	Mallcco	Elizabeth	46199119	#964485953	Ramón Copaja Mz A - 17	Alto de la Alie
125	jun-14	Apaza	Choque	Karina	44454934	952280530	Coop. G. Albarracín E 20	Alto de la Alie
126	jun-14	Cañari	Barreda	Milagros	46048428	#985055120	Calle Arias Araguez 951 D	Alto de la Alie
127	jun-14	Capacuti	Contreras	Vilma	43749739	951863336	Asoc. Juan Velasco	Alto de la Alie
128	jun-14	Díaz	Condori	Joel Angel	44455601	952638911	Asoc. La Florida Mz C -1	Alto de la Alie
129	jun-14	Escobar	Camapaza	Yesenia Liset	71571781	#952260407	Av. Aviación Mz F - 09 N° 4	Alto de la Alie
130	jun-14	Flores	Calderón	Juan Wilber	44378689	953547216	Asoc. Túpac Amaru Mz M	Alto de la Alie
131	jun-14	Gómez	Quispe	Ivan Fernando	47490205	943613991	Asoc. 22 de julio Viñani	Alto de la Alie
132	jun-14	Guillermo	Choque	Mirian Clara	72092482	#961605454	Oscar Carbajal Mz I - 16 Sa	Alto de la Alie
133	jun-14	Llaihue	Apaza	Abel	72792228	971758057	Villa del Sur Habitat Mz H 3	Alto de la Alie
134	jun-14	Lobón	Hualpa	Edwin César	47874312	#990306572	Juan Velasco Alvarado H 7	Alto de la Alie
135	jun-14	Mamani	Mamani	Yhenry Teresa	44827473	952802179	Urb. Monte Verde C 7 II Eta	Alto de la Alie
136	jun-14	Mamani	Huayta	Franklin Alex	47527926	#952095447	C. Hab. A. Ugarte I A 1. 03	Alto de la Alie
137	jun-14	Quenta	Chambe	César Nicolás	44687431	952518487	Coop. G. Albarracín J 13	Alto de la Alie
138	jun-14	Quispe	Mamani	José Luis	46293499	#950402472	Petit Thours T 10	Alto de la Alie
139	jun-14	Quispe	Copa	Fortunata	42576830	978516033	Jr. La Unión 1061 La Esper	Alto de la Alie
140	jun-14	Rondon	Rojas	Ronald	42706760	986737830	C. Hab. A. Ugarte II K 4 - 4	Alto de la Alie
141	jun-14	Sucasaca	Quenaya	Diego Armando	48505648	988383740	Asoc. Vista Alegre Mz 31 -	Alto de la Alie
142	jun-14	Tintaya	Tintaya	Fiorella Yesenia	44004440	#952007251	Asoc. Juan Velasco A. D -	Alto de la Alie
143	jun-14	Velasquez	Quecaño	Rosa	43373423	945937362	Asoc. Elian K. de Toledo M	Alto de la Alie
144	jul-14	Ajnota	Chura	Cesar	71206222	952262663	Alto Bellavista F 5	G. Albarracín
145	jul-14	Corvacho	Viveros	Sergio Abraham Jared	48568822	956886824	Av. Chorrillos 268	G. Albarracín
146	jul-14	Herrera	Baldarrago	Lizbeth Andrea	48479705	996356482	Av. Tarapaca 98	G. Albarracín
147	jul-14	Julca	Maquera	Alberto Jonathan	44179734	#948802910	Alfonso Ugarte II Etapa C2	G. Albarracín
148	jul-14	Mollo	Aquima	Jackelin Lizeth	46889056	996653819	Alfonso Ugarte III Etapa I 2	G. Albarracín
149	jul-14	Murillo	Cotrado	Jose Luis	76477581	952200301	Urb. Basigalupo 175	G. Albarracín
150	jul-14	Ramos	Maquera	Luz Mary	74470598	952983245	Asoc. Intiorko E 1	G. Albarracín
151	jul-14	Sosa	Mostajo	Jimmy Roy	42556626	953732966	Urb. Monte Verde B 21	G. Albarracín
152	jul-14	Ticona	Mamani	Sonia Valeria	71220688	#988705045	Asoc. Las Americas Q - 7	G. Albarracín
153	jul-14	Ticona	Mamani	Jorge Luis	47646106	945480566	Av. Municipal 7 - 5	G. Albarracín
154	jul-14	Vizcarra	Centón	Jean Pierre	46197672	#998060553	Calle Perú 996 Leoncio Pra	G. Albarracín
155	jul-14	Zamora	Monroy	Jackeline	71571727	955719580	Asoc. La Frontera Los Palc	G. Albarracín
156	jul-14	Aceero	Flores	Dayanira Milagros	47207332	952008710	Alfonso Ugarte J3 Lte 14 I B	Alto de la Alie
157	jul-14	Adriazola	Gonzales	Hillary Nikol	77274961	945511750	CPM Leguia Mz 7 Lte 7	Alto de la Alie
158	jul-14	Ccalli	Catachura	Edy Jonatan	47723908	990896592	Asoc. Vista Alegre Mz 15 L	Alto de la Alie
159	jul-14	Ccama	Huanacuni	Melania Lola	46837841	#999540326	Las Americas A -9	Alto de la Alie
160	jul-14	Chino	Mamani	Walter	45099610	990304529	Alto de la Alianza Mz D -18	Alto de la Alie
161	jul-14	Hilares	Tineo	Jhon Brhyn	73033321	959192642	Agrup. Viv. Tupac Amaru 1	Alto de la Alie
162	jul-14	Huayta	Melchor	Isabel	70479216	978809796	Jr. De la Unión 10 22 La Es	Alto de la Alie
163	jul-14	Machaca	Murillo	César David	43036239	#966907500	Calle Olga Grohmann 916	Alto de la Alie
164	jul-14	Mamani	Mamani	Yenifer	48583855	990025570	Ciudad Nueva Cte 26 Mz 12	Alto de la Alie
165	jul-14	Merma	Cruz	Aracelli Cristtel	74037316	988929927	Calle Ricardo Pimentel 103	Alto de la Alie
166	jul-14	Quispe	Velasquez	Leo Leonardo	76967786	990962736	Asoc. Viv. Mariscal Miller 6	Alto de la Alie
167	jul-14	Valeriano	Quispe	Luis Gustavo	45904727	#957656226	Asoc. San Juan de Dios C	Alto de la Alie
168	jul-14	Yancachajlla	Pampamallco	Pilar	72197730	952245668	Asoc. 23 de junio Viñani	Alto de la Alie
169	ago-14	Arenas	Chicllasto	Dina	44557585	#961008065	Asoc. Villa Transportista IV	Alto de la Alie
170	ago-14	Asqui	Capaquera	Marco	44643851	#990167080	Urb. Tacna G 21	Alto de la Alie
171	ago-14	Caytano	Jimenez	Ricardo Renso	45145500	#966002031	Urb. Tacna G 21	Alto de la Alie
172	ago-14	Delgado	Vásquez	Tania	46280853	#968903401	Federico Barreto 102	Alto de la Alie
173	ago-14	Jimenez	Mamani	Walter	45079164	945091492	El Triunfo Cte 1 Mz 332 Lte	Alto de la Alie
174	ago-14	Mamani	Calla	Luisa	42697005	#958011313	Asoc. Villa Inclán Mz 85 -2	Alto de la Alie
175	ago-14	Maquera	Lupaca	Ruth Noemi	44628989	#955990053	Ciudad Nueva Mz 117 . 15	Alto de la Alie
176	ago-14	Ortiz	Hurtado	Eddy Julio	76230276	956763115	Andres A. Cáceres C 9	Alto de la Alie
177	ago-14	Paxi	Palacios	Jennifer Vanessa	42568293	952847044	Urb. Viacava C 2	Alto de la Alie
178	ago-14	Quispe	Calizaya	Arturo	47923785	987010916	Ciudad Nueva Mz 36 Lte 1	Alto de la Alie
179	ago-14	Quispe	Checa	Antonio Gustavo	47375805	#966176972	Alfonso Ugarte Mz M1 lte 1	Alto de la Alie
180	ago-14	Salazar	Soto	Joaquin	45500104	981905372	Federico Barreto 102	Alto de la Alie
181	ago-14	Salinas	Falla	Victor Jeffery	46632789	#945600105	Gral Varela s/n Alto Calana	Alto de la Alie
182	ago-14	Taype	Hanco	Jonathan	48095452	949780369	Av. Pinto Calle San Martín	Alto de la Alie
183	set-14	Alarcón	Tincopa	María del Carmen	46123420	952980255	Virgen de las Mercedes II	Alto de la Alie
184	set-14	Aduvire	Mamani	Oliver Alexander	71449309	952691723	Calle Perú 1015 B Leoncio	Alto de la Alie
185	set-14	Bernabé	Pari	Augusto Marcelho	42952608	962866705	Av. Los Angeles 176 Alto B	Alto de la Alie
186	set-14	Calizaya	Poma	Kenji Dair	76410614	952540637	28 de Agosto Mz M2 Lte 13	Alto de la Alie

N°	Fecha de incorporación al proyecto	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Teléfonos 2/	Dirección (completa) 1/	Distrito
187	set-14	Chuchon	Juli	Katia Lizeth	46275040	#965616619	Calle V. R Haya de la Torre	Alto de la Alie
188	set-14	Cotrado	Cabrera	Xsenia Amarilis	47252863	976783484	Asoc. Cynthia Mz M - 27 A	Alto de la Alie
189	set-14	Fernández	Catari	Katerin Madeley	46525062	952936641	A.B Leguia 9 - 15 CPM Leg	Alto de la Alie
190	set-14	Justo	Portugal	Diego Enrique	45739873	#999054537	Billungurt 364	Alto de la Alie
191	set-14	Laque	Alvarez	Yosemith	47544383	978622627	Las Casuarinas D 32	Alto de la Alie
192	set-14	Machaca	Perez	Junior Elias	44511090	982745091	Pje Viacaba 179	Alto de la Alie
193	set-14	Mamani	Arias	Melvin Harold	44792146	952218543	Asoc. 1 Mayo H 6	Alto de la Alie
194	set-14	Mamani	Carbajal	Wilber Francisco	47781442	950540899	Asoc. Jorge Chávez E 11	Alto de la Alie
195	set-14	Mollinedo	Alanguia	Yessica	44726144	990727709	Junta compradora Villa Tac	Alto de la Alie
196	set-14	Ope	Huacán	Erika Beatriz	45960829	945180695	Av. Grau 2115 Alto Bologne	Alto de la Alie
197	set-14	Pilcomamani	Arias	Wilson	73071664	#981919127	Asoc. San Juan de Dios F	Alto de la Alie
198	set-14	Roque	Ticona	Francisco	43169224	#952847253	Prolog. Manco Capac 315	Alto de la Alie
199	set-14	Siles	Calizaya	Reynaldo Yeri	70661281	952940000	Asoc. Villa Magisterial K 2	Alto de la Alie
200	set-14	Soto	Santa María	César	44020867	952343003	Av. 28 de Agosto 958	Alto de la Alie
201	set-14	Tacusi	Huancara	Zenaida Yudith	48099188	952000108	Asoc. Bella Vista C 16 Ciud	Alto de la Alie
202	set-14	Yupanqui	Alvarez	Richar Feliz	44419487	999677080	Junta compradora Villa Tac	Alto de la Alie
203	set-14	Alave	Uchusara	María Luisa	42823749	#945906985	Asoc. José Galvez B 1	Alto de la Alie
204	set-14	Boza	Ale	Yonathan	45601127	#968291898	Calle América 402 Leoncio	Alto de la Alie
205	set-14	Callomamani	Arocutipa	Juan	45998213	952536994	Paseo de los Heroes 546 -	Alto de la Alie
206	set-14	Chino	Mendoza	Julio	48281604	952384774	Asoc. Sr. De Locumba F 9	Alto de la Alie
207	set-14	Coaquera	Mamani	Lidia Verónica	47697442	978879251	La Florida B 24	Alto de la Alie
208	set-14	Lazarte	Ponce	Roberto	44899059	#961013876	Ciudad de Dios U 21	Alto de la Alie
209	set-14	Llanque	Lupaca	Nelia Roxana	47798975	#945612145	Av. Industrial 430	Alto de la Alie
210	set-14	Loza	Quispe	Edimho	43246553	952366011	J.Compr. Villa Takana E 1	Alto de la Alie
211	set-14	Mamani	Cardozo	Betsy Madai	43148906	958861200	Saens Peña 606 Para Gran	Alto de la Alie
212	set-14	Montes de Oc	Igarza	Evelyn	70555513	949891885	Calle Mcal Castilla2265 Urb	Alto de la Alie
213	set-14	Montes de Oc	Igarza	Juan Enrique	70555511	943459366	Calle Mcal Castilla2265 Urb	Alto de la Alie
214	set-14	Musaja	Chambilla	Nestor Cirilo	45029579	*0105440	Asoc. Tupac Amaru I 17	Alto de la Alie
215	set-14	Paco	Gutierrez	Yaquelin Yanir	48342833	973971470	1 de Setiembre A 3 Urb Sa	Alto de la Alie
216	set-14	Palomino	Cahuana	Sonia	46255908	952210889	Asoc. Idependencia D 11	Alto de la Alie
217	set-14	Quispe	Huahuachamp	Ana María	71512078	980161352	Paseo de los Heroes 546 -	Alto de la Alie
218	set-14	Sanga	Coarite	Josegabriel Kristofer	71218505	#979005188	Jorge Basadre G C II	Alto de la Alie
219	set-14	Apaza	Leiva	Giulana Milagros	47410531	972963041	Asoc. San José I 7	G. Albarracin
220	set-14	Chambe	Vargas	Rusbel	74282970	952245075	Virgen Candelaria	G. Albarracin
221	set-14	Chipoco	Palo	Juan Angel	70570701	#961008005	Urb. San Martín de Porras	G. Albarracin
222	set-14	Choque	Humires	Brigida	48133505	990445306	CECOAVI 30 - 11 C.P. Leg	G. Albarracin
223	set-14	Conde	Avendaño	Anderson Fabian	71238965	99561933	Calle Tarapaca 929 A Urb.	G. Albarracin
224	set-14	Fernández	Copari	Miduard Alex	45478777	#964418706	Asoc. La Unión 348 - 21	G. Albarracin
225	set-14	Fernández	Carpio	Andrea	70667482	957675342	Urb. Rosa Ara E 21	G. Albarracin
226	set-14	Guevara	Delgado	Rodrigo Manuel	62508007	968367471	Av. Manuel A. Odría 1322 F	G. Albarracin
227	set-14	Inga	Calderon	Jessica Carmen	43727269	#806808	Asoc. 28 de Agosto II Etap	G. Albarracin
228	set-14	Laqui	Velásquez	Brandon	71025845	952225105	Pago Olanique L 7	G. Albarracin
229	set-14	Lerma	Mamani	Rocio de los Angeles	76063959	964533744	Asoc. Villa del Sur Habitat	G. Albarracin
230	set-14	Mamani	Mamani	Yennifer	48583855	990025570	Ciudad Nueva Cte 26 Mz 12	G. Albarracin
231	set-14	Mamani	Arocutipa	María Elena	76802312	504591	Asoc. Jaime Yoshiyama B	G. Albarracin
232	set-14	Musaja	Ordoñez	Carolina Estefany	71908556	#949423010	Villa Militar Saucini 01	G. Albarracin
233	set-14	Pozo	Mamani	Sthefanny	70520332	#952807150	Frontera Sur Mz 6 Lte 13	G. Albarracin
234	set-14	Quintanilla	Huamani	José Manuel	73749654	975225087	Asoc. Rio Bravo B 1	G. Albarracin
235	set-14	Quispe	Mendoza	María Alejandra	47835269	958193490	Alfonso Ugarte 3 Epa Mz L	G. Albarracin
236	set-14	Rivera	Gutierrez	Miguel Antonio	73049798	#052073	Asoc. 24 de Junio P 08	G. Albarracin
237	set-14	Rodriguez	Jarro	David	47080446	952033194	Villa Sausal C 12	G. Albarracin
238	set-14	Romero	Condori	Rosmary	48733815	959043196	El Mirador C 01	G. Albarracin
239	set-14	Salas	Badoino	Jhussara Sholanche	46549708	#996458301	Alto Lima 2031	G. Albarracin
240	set-14	Salazar	Mamani	Anais Fiorela	73444399	992837051	Av. Pinto 1366	G. Albarracin
241	set-14	Salluga	Cuito	Katerine Judhit	76675200	952282315	Asoc. Buena Vista I 3	G. Albarracin
242	set-14	Uchasara	Jimenez	María Lorena	70573638	949906963	Asoc. Las Casuarinas E 3	G. Albarracin
243	set-14	Vargas	Mamani	Luis Carlos	71745088	#945908021	Vista Alegre F 11	G. Albarracin
244	set-14	Zavala	Guillén	Aphsara de Lourdes	73069081	#985005538	Calle Alto Lima 1716	G. Albarracin

## ANEXO 3: LISTA DE BENEFICIARIOS ENCUESTADOS

N°	Apellidos y Nombres	N° DNI	Dirección	N° Celular	Correo electrónico	Facebook
001	Aceros Flores, Dayanira M	47207332	Conjunto Habitat Alfonso	952008710	dayanira_libra@hotmail.	dayanira_libra@hotmail.cc
002	Adriazola Gonzales, Hillar	77274961	PP.JJ. Mz, 7 Lt7	945511750	hillary_nikol@hotmail.co	Nikol Adriazoloa
003	Aduviri Mamani, Oliver A	71449309	Calle Perú N°1015-B, Leon	952691723	oli_alexander1@hotmail.	Oliver Aduvire Mamani
004	Aguilar Mallcco, Elizabeth	46199119	Ramón Copaja Mz A-17 Pe	988811851	carolinagirls5@hotmail.c	Elizabeth Aguilar Mallco
005	Ajnota Chura, Cesar Augu	71206222	Urb. Alto Bellavista Mz, F	952262663	superiorxd7@hotmail.com	superiorxd7@hotmail.com
006	Alarcón Silva, Paola	70678415	Av. Celestino vargas N°13	952682794	pao_paz15@hotmail.com	Paola Alarcón Silva
007	Alarcón Tincopa, María de	46123420	Av. Virgen de las Mercede	952980255	maricarmen_tuamiz@hot	Maricarmen Alarcón ticon
008	Alave Uchasara, María Lui	42823749	Asoc. José Galves Mz B, Lt	945906985	marialuisa@hotmail.com	marialuisa@hotmail.com
009	Alfaro Coaquera, Yornet C	47659635	Asoc. Pago Socabaya N°7	952254336	yornet_22_93@hotmail.co	yornet_22_93@hotmail.com
010	Alfaro Musaja, Jhosmell C	77127218	Asoc. Tupac Amaru Mz I Lt	952614602	jhosmell_14@hotmail.co	jhosmell_14@hotmail.com
011	Araca Chura, Edwin	76623709	Asc. Santa Bárbara Mz 127	979958659	mc_lowi14@hotmail.com	Edwin Araca Chura
012	Arana Iquira, Rivelino Jor	72905128	Asoc. Vista Alegre s/n, Co	954030033	bulgary.93@gmail.com	dereck.king93@hotmail.cc
013	Arenas Chicllasto, Dina	44557585	Asoc. Villa Transportista Iv	961008065	ivone_578@hotmail.com	ivone_578@hotmail.com
014	Asqui Capaquera, Marco A	44643851	Urb. Tacna G-1, Departam	990167080	marco64044@hotmail.com	marco64044@hotmail.com
015	Bazalar Pacci, Lizcett Dam	74094697	Jirón de la Unión 1052	977259963	damarisbazalar@hotmail	Damaris Bazalar
016	Balboa Mamani, Hayde M	41666660	Asoc. La Esperanza, Calle	965676838	dehay_20@hotmail.com	Hayde Balboa
017	Barrios Acaya, Rúben Césa	44825273	Conos sur Las Americas M	952803063	No tiene	Rúben César Barrios
018	Bernabé Pari, Augusto Ma	42952608	Av. Los Angeles N°176, Alt	962866705	augusto_088@hotmail.co	Augusto Bernabe Pari
019	Boza Ale, Yonathan	45601127	Calle America 402-Leoncíd	968291898	yoni_bale@hotmail.com	Yonathan Boza
020	Calizaya Poma, Kenji Dair	76410614	Asoc. 28 de Agosto Mz M,	952540637	kenji_1995@hotmail.com	kenji_1995@hotmail.com
021	Calizaya Layme, Clelia Be	43718849	Asoc. CECOAVI Mz 49, Lt 8	979573065	clélia_06@hotmail.com	Cleila Calizaya
022	Callacondo Cruz, Roxana B	43281288	Asoc. Villa Jesús Mz A, Lt 6	978931166	ovejita.roxana@gmail.co	Roxana Edith
023	Callomamani Arocutipa, J	45998213	Asoc. Paseo de los Heroes	952536994	juanes_jua_7@hotmail.c	juanes_jua_7@hotmail.com
024	Candia Durand, Robert Gi	43715945	Asoc. Villa Progreso Mz F	984018670	Rafo_179@hotmail.com	No tiene
025	Capacuti Contreras, Vilma	43749739	Asoc. Jovenes Unidos Mz	951863336	No tiene	No tiene
026	Casas Flores, Diego Alons	71399289	Asoc. Vista Alegre L- 1	959775583	casass_112@hotmail.com	Diego Casas Flores
027	Castro Pacoricona, Henry	71874789	Asoc. Ramon Copaja Mz 4	952629431	n.castro.pa@gmail.com	n.castro.pa@gmail.com
028	Catacora Conde, Jennyfer	43578945	Asc. Tupac Amaru Mz I Lot	952663262	jennyfert_86@hotmail.co	jennyfert_86@hotmail.com
029	Caytano Jimenez, Ricardo	45145500	Urb. Tacna G-21	966002031	ricardo_rens@hotmail.co	ricardo_rens@hotmail.com
030	Ccama Ccama, Jhon Wilso	45782743	Asoc. Ciudad Nueva Comi	949457600	latin_jhong@hotmail.com	Jhon Wilson Ccama Ccama
031	Centeno Ayma, Lisbeth Ka	47015720	Asoc. Cinthya Guadalupe	952010695	cya_servicios@hotmail.c	Liss Centeno
032	Céspedes Luque, Katherin	47395728	Asoc. Teodoro Rodriguez	972722665	katherinalizethcespedes	Liz Céspedes Luque
033	Chalco Flores, Manuel Ho	46469489	Av. Industrial N°670	988600302	manuel14179@hotmail.co	manuel14179@hotmail.com
034	Chambe Vargas, Rusbel	74282970	Asoc. Virgen Candelaria M	952245075	rusbel.chambi1996@hot	Rusbel Estrada
035	Chavez Garcia, Dolibeth H	71281300	Asoc. La Florida Mz B, Lt 1	964518450	majev_v1@hotmail.com	majev_v1@hotmail.com
036	Chavez Vega, Zhenia Jess	43425926	Av. 27 de Agosto Mz W Lt	952311642	annyeh_16@hotmail.com	Zhenia sk
037	Chino Mendoza, Julio Ces	48281604	Asoc. Señor de Locumba N	952384774	cesarios4321@gmail.com	cesarios4321@gmail.com
038	Chipana García, María Eliz	42837861	Ciudad nueva Comité 08 L	994545431	maechiga_liz@hotmail.c	Elizabeth Layza
039	Chipoco Palo, Juan Angel	70570701	Urb. San Martin de Porras	961008005	jangel3193@hotmail.com	Angel Chipoco
040	Choque Humires, Brigida	48133505	CC.PP. Leguia, CECOAVI M	990445306	brigi_liz_2@hotmail.com	brigi_liz_2@hotmail.com
041	Choque Tapia, Alex Carlos	44590136	Asoc. Las Americas K-3	995606823	alhex_xkarlo@hotmail.co	Alex carlos Choque Tapia
042	Chuchon Juli, Katia Lizeth	46275040	Calle victor Raul Haya de l	965616619	kassiel_sk7@hotmail.com	Kassiel Chuchen
043	Coaquera Mamani, Lidia V	47697442	Urb. La Florida B-24	978879251	aidilvc_216@hotmail.com	Verónica Coaquera Mamar
044	Conde Mamani, Shirley Fi	48001246	Asoc. Villa San Francisco N	994470171	shirley_19@hotmail.com	shirley_19@hotmail.com
045	Condori Chanine, Carmen	43674593	Asoc. Ciudad Nueva Mz 80	975335194	vndg_conta_b@hotmail.c	vndg_conta_b@hotmail.cc
046	Condori Chicani, Wilma	42753384	Av. General Varela s/n , C	952264536	No tiene	No tiene
047	Condori Condori, Hermini	44209043	Asoc. Independiente Mz 1	957973192	lyndag12-3@hotmail.com	lyndag12-3@hotmail.com
048	Corvacho Viveros, Sergio	48568822	Av. Chorrillos N° 268	956886824	jadcovi.1q@hotmail.com	Sergio Corvacho Viveros
049	Cotrado Cabrera, Xenia A	47252863	Asoc. Cinthia Mz M Lt 27, s	942913184	xbayolet_lunita@hotmai	Xenia
050	Cunurana Salcedo, Milena	47104214	Asoc. 11 de Mayo s/n	952003082	No tiene	Milena Cunurana Salcedo
051	Cusi Chino, Jhonatan Will	73059239	Asoc. Cesar Vallejo Mz A L	985939353	jhony_taurus2012@hotma	jhony_taurus2012@hotmail
052	Delgado Vásquez, Tania G	46280853	Villa Panamerica, Calle Cu	968903401	tania_4_05@hotmail.com	tania_4_05@hotmail.com
053	Díaz Condori, Joel Ángel	44455601	Asc. La Florida Mz C Lt 1	952638911	YAXZ2013@GMAIL.COM	Joel Diaz
054	Fernández Arocutipa, Mar	43142913	Av. General Varela s/n , ca	948420709	mnym1@hotmail.com	Mary Isabel fernandez Aroc
055	Fernández Calizaya, Hebe	45378435	Asoc. 28 de Agosto Segun	952842826	leomigliore1@gmail.com	Leo Fernandez
056	Fernández Carpio, Andrea	70667482	Urb. Rosa Ara Mz E Lt 21	957675342	andrea.fernandez.carpio@	andrea.fernandez.carpio@g
057	Fernández Catari, Katerin	46525062	Av. Augusto B Leguia Mz9	952936641	katerin.fernandez6@gma	katerin.fernandez6@gmai
058	Fernández Copari, Miduar	45478777	Asoc. La unión 348 Lote 21	965518706	somic_newstar@hotmail	Miduard Alex Fernandez
059	Flores Calderon, Juan Wil	44378689	Asoc. Tupac Amaru Mz M Lt	953547216	RICHARO_JKL@HOTMAIL	Juan Wilber Flores Calder
060	Gómez Ale, Alejandro		Urb. Bacigalupo, Calle San	955615966	venganza12@hotmail.co	Alejandro Gomez Ale
061	Guevara Delgado, Rodrig	62508007	Av. Manuel Odria N° 1322	968367471	cheche_supapi@hotmail	cheche_supapi@hotmail.c
062	Guevara Lupaca, Yudy	73982773	Av. 28 de Agosto Mz 398, l	942191124	corazon_mia_tly@hotma	corazon_mia_tly@hotmail

N°	Apellidos y Nombres	N° DNI	Dirección	N° Celular	Correo electrónico	Facebook
063	Guillermo Choque, Myriam	72092482	Asoc. Óscar Carbajal Mz I L	961605454	myriam_guillermo@hotn	Myriam Guillermo
064	Herrera Baldarrago, Lizbe	48479705	Asoc. Villa Salaverry, Av. L	958260584	andre.doq@hotmail.es	Andrea Herrera
065	Herrera Ticona, Jorge Mar	71215405	Terminal Terrestre de car	952526258	jorge_nomalito@hotmail	Jorge Manuel Herrera Tico
066	Huanacuni Arohuanca, Est	76197669	Asoc. Paseo de los Héroe	951840108	milagrosdedios2@gmail.c	Stefany Betzabé
067	Huanca Butrón, Brenda	42027023	Urb. Alfonso Ugarte Mz D,	988701023	brendita_j_7@hotmail.co	Canelita Brenda Butrón
068	Huanacuni Mamani, Braya	71080329	Asoc. Héroes del Cenepa	941265913	bpercy.hm.dros@hotmail	Percy Heros
069	Huaynapata Huaraya, Nor	44184643	Asoc. Alto Viñani Mz 11, L	952665816	steff_1027@hotmail.com	Norma Huaynapata
070	Huayta Melchor, Ysabel S	70479216	Jr. De la Unión N°1022	978809796	ysa_xt.a@hotmail.com	ysa_xt.a@hotmail.com
071	Hurtado Curitomay, Sergi	46981585	Calle 26 de Mayo 1125	958801560	davis_hurtado@hotmail.c	davis_hurtado@hotmail.c
072	Ilasaca Vargas, Diego And	71399356	Urb. San Pedro D-13	952604341	diego_ilasaca@hotmail.c	diego_ilasaca@hotmail.co
073	Inga Calderón, Gherson M	70285601	Asoc. 28 de Agosto Maz11,	978821889	caffemaid@gmail.com	Gherson Inga Calderon
074	Inga Calderon, Jessica Car	43727269	Asoc. 28 de Agosto II Eta	981806808	new_16@hotmail.com	new_16@hotmail.com
075	Jimenez Mamani, Walter	45079164	Asoc. El Triunfo Mz 332, Lt	945091492	uriel.7.o@hotmail.com	Walter Jimenez Mamani
076	Julca Maquera, Alberto Jo	44179734	Urb. Alfonso Ugarte II Eta	948802910	betto_julca@hotmail.com	Betto Thot
077	Justo Carazas, Jessica Mar	44649902	Calle la Gasca N°1040	987840727	jessica.justopc@hotmail.	Jessica Justo Carazas
078	Justo Portugal, Diego Enri	45739873	Av. Billingurt N°364	999054537	enriqueportu@hotmail.c	Diego Enrique Justo Portu
079	Laque Alvarez, Yosemite	47544383	Calle Las Casuarinas Mz D	978622627	tortimono@hotmail.com	Yosemite Laque Sabe
080	Laqui Velásquez, Brandon	71025845	Psj. Pago Olanique Mz I, L	952225105	brando_322_1@hotmail.c	brando_322_1@hotmail.c
081	Layme Japura, Christian	73250524	Asoc. Primero de Mayo M	940881252	areen-clj@outlook.com	Christian Layme Japura
082	Limachi Flores, Annis H	70574433	Asoc. Villa El triunfo Mz 3	969407830	nia_nayeli@hotmail.com	Annis Hayeli
083	Llanque Lupaca, Nelía Rox	47798975	Av. Industrial N°430	945612145	nelia_sol@hotmail.com	nelia_sol@hotmail.com
084	Lobón Hualpa, Edwin Césa	47874312	Juan Velasco Alvarado H-7	990306572	edwinlobonh@gmail.com	Edwin Lobón
085	Loza Quispe, Edinho Pasto	43246553	Villa Takana E-1	952366011	ednaloqui_fama@hotmail	Edinho Loza Quispe
086	Luque Luque, Sonia	42741822	Asoc. Cono Sur, villa el so	988662079	malu_n04@hotmail.com	malu_n04@hotmail.com
087	Machaca Maquera, Johan	76820564	Asoc. Paseo de los Héroe	952217467	joham_jimm@hotmail.co	Johan Isaac Machaca M.
088	Machaca Murillo, Cesar Da	43036239	Urb. Bacigalupo, calle Olg	966907500	colvus999@hotmail.com	Cesar David Machaca Muri
089	Machaca Perez, Junior Eli	44511090	Calle Meteoro Pumacaha	982745091	freneticjedix@hotmail.c	Elias Perez
090	Mamani Aguilar, Jesús Eli	74575513	Asoc. San Francisco Mz 12	952617588	mimio_operation_17@ho	Jesus Mamani Aguilar
091	Mamani Arias, Melvin Har	44792146	Asoc. Primero de Mayo M	952218543	melvinharias@gmail.com	Melvin Harold
092	Mamani Arucutipa, Maria	76802312	Asoc. Jaime Yoshiyana B1	No tiene	mariamellaarap_tlb@ho	Maria Elena A rocutipa
093	Mamani Carbajal, Wilber F	47787442	Asoc. Jorge Chavez Mz E L	950540899	wilberfranciscomamanica	wilber Francisco Mamani C
094	Mamani Cardozo, Betsy M	43148906	Asoc. Para Grande, calle S	958861200	madaimc@yahoo.es	madaimc@yahoo.es
095	Mamani Cunurana, Trehis	71322098	Asoc. Santa Rita s/n	958928015	trehis-ylove_15qhotmai.	Trehis Mamani Kunurana
096	Mamani Huayta, Franklin	47527926	Construccion civil Mz L Lot	952095447	yeison_92@hotmail.com	yeison_92@hotmail.com
097	Mamani Mamani, Yennife	48583855	Ciudad nueva comité 26 N	990025570	yennyfer_95_7_6@hotma	Yennifer Mamani
098	Mamani Mamani, Yhenny	44827473	Cercado Monte Verde C-7	952802179	yhenny_te@hotmail.com	feiry_las_amo@hotmail.c
099	Maquera Aguilar, Wilber F	71571660	Calle Yapeyú 2-10 P. J San	976492959	wilsagitano20@hotmail.c	Ruben Mquera Aguilar
100	Maquera Jahuira, César A	76660538	Pueblo joven San Martín M	943838106	CMJ_CUTE_28@HOTMAIL	César Maquera Jahuira
101	Maquera Lupaca, Ruth No	44628989	Ciudad Nueva Mz 117 Lt 1	955990053	mimima_and_rock2004_5	Ruth Maquera Lupaca
102	Mendoza Copa, Milagros A	47445699	Av. Jorge Basadre C-22	952202437	milagrosmendoza@gmai	Mily Mendoza
103	Merma Cruz, Aracelli Gris	74037316	Psj. San Martin Mz 9 Lt 6 N	988929927	hyorinmaru_753@live.co	Aracelli Merma Cruz
104	Miranda Gutierrez, Lorena	70078895	Urb. Villa Magisterial J-7	990232461	lorenaisabelmg@gmail.c	lorenaisabelmg@gmail.co
105	Molina Ayquipa, Carla Par	76385007	Asoc. Las Buganvilas Mz N	952022673	pamela1183@hotmail.c	pamela1183@hotmail.com
106	Mollinedo Alanguia, Yessi	44726144	Junta de comparadores Vil	990927709	pilaxita_87_yk@hotmail.c	Yessica Pilar
107	Mollo Alanoca, Juan Fran	42991575	Asoc. Héroes del Cenepa	952817154	juanfranciscomollon@ho	juanfranciscomollon@hot
108	Mollo Aquima, Jackelin Li	46889056	Alfonso Ugarte tercera eta	996653819	cla_bin_o@hotmail.com	cla_bin_o@hotmail.com
109	Monte de Oca Igarza, Evel	70555513	Urb. Bolognesi, calle Mari	951741410	evelyn.pao.18@hotmail.c	evelyn.pao.18@hotmail.c
110	Monte de Oca Igarza, Juar	70555511	Urb. Bolognesi, calle Mari	943459366	juanmontesdeoca96@ho	juanmontesdeoca96@hot
111	Montero Rivera, Katherin	72222752	Calle Todoro Rodriguez, M	955797484	Kathy_2_20@hotmail.com	Kathy Montero Rivera
112	Murillo Cotrado, José Luis	76477581	Urb. Bacigalupo N°175	952200301	bboy365dias@gmail.com	bboy365dias@gmail.com
113	Musaja Ordoñez, Carolina	71908556	Villa Militar Saucini N°1	949423010	cmusaord@gmail.com	Carolina Musaja Ordoñez
114	Orihuela Rojas, Ruth Noe	74282818	Asoc. Primavera Mz C Lote	952234402	ruthlla21@hotmail.com	Noelith Orihuela Rojas
115	Ope Huacan, Erika Beatriz	45960829	CC.PP. Bolognesi, Av. Gra	945180695	No tiene	No tiene
116	Ortiz Hurtado, Eddy J	76230276	Psj. San Carlos, Av. Cacer	956763115	No tiene	Eddy Ortiz
117	Paco Gutierrez, Yaquelin Y	48342833	Primero de Setiembre A-3	973971470	yaqui-tacnaapg@hotmail	Yaquelin Paco Gutierrez
118	Palli Ururi, Evelyn Elizabe	44086172	Cooperativa Gregorio Alb	952920616	ewy_palli@hotmail.com	Elizabeth Palli Ururi
119	Palomino Cahuana, Sonia	46255908	Asoc. Independencia D-11	952210889	SONIA14_90_2@HOTMAIL	Sonia Jane
120	Pamo Anchapuri, Sergio J	70926628	Conjunto Habitacional Alf	952398416	sergio_inbox@hotmail.c	Sergio Pamo
121	Paxi Palacios, Jennifer Va	44471806	Urb. Viacava C-2	952847044	VANNY_ANISTN@HOTMA	Jennifer Paxi Palacios
122	Pilcomamani Arias, Wilso	73071664	Asoc. San Juan de dias Mz	981919127	wilsonarias@hotmail.com	Wilson Pilcomamani Arias
123	Pozo Mamani, Stefani Mo	70520332	Urb. Frontera Sur Mz G Lt	952807150	sthefanny_unica_forever	sthefanny_unica_forever@
124	Quenta Arratia, Daniel Al	46823902	PP.JJ. San Martin Mz N, Lt	995354025	danyel_dk.s@hotmail.co	Daniel Quenta Arratia
125	Quenta Chambe, César Ni	44687451	Cooperativa Gregorio Alb	952518487	c_quenta@hotmail.com	César Nicolás Quenta Chan
126	Quica Gutierrez, Tania Lise	71423077	Av. Circunvalación Mz 25,	952815126	tania_15_2008@hotmail.c	talitemor

N°	Apellidos y Nombres	N° DNI	Dirección	N° Celular	Correo electrónico	Facebook
127	Quispe Bustincio, Alipio	45037152	Asoc. Manuel Gonzales M	985556671	drag.motors.tacna@hotmail.com	Drag Motors Bike
128	Quispe Calizaya, Arturo Y	47923785	CC.PP. Ciudad Nueva Mz 3	987010916	aqcbarmovil@hotmail.com	aqcbarmovil@hotmail.com
129	Quispe Checa, Antonio Gu	47375805	Urb. Alfonso Ugarte Mz M,	966176972	chino_16_89@hotmail.com	chino_16_89@hotmail.com
130	Quispe Copa, Fortunata	42576830	Centro P.M Augusto B. Leg	978516033	araceli_baxs@hotmail.com	Rosa Copa Ramos
131	Quispe Huahuachampi, A	71512078	Asoc. Paseo de los Heroes	980161352	No tiene	No tiene
132	Quispe Huayta, Joel Melc	73694657	Av. Internacional 912, call	952680680	joel-uhl@hotmail.com	Joel Melchor
133	Quispe Mamani, José Luis	46293499	Calle Petit Thours Mz T, Lt	950402472	josluis@hotmail.com	josluis@hotmail.com
134	Quispe Mendoza, Maria A	47835269	Av. Alfonso Ugarte II Etap	958193490	mariareyna_04@hotmail.	Maria Quispe Mendoza
135	Quispe Quispe, Wilson Da	45366858	Sector Piedra Blanca s/n	990172404	wilson.pq@hotmail.com	Wilson Quispe
136	Quispe Sagua, Edgar Willi	43101835	Asoc. Buena Vista Mz E Lt	952239933	williams_sagua@hotmail	Edgar Quispe Sagua
137	Quispe Torres, Claudia Ag	43980848	Calle Rufino Albarracin 60	952934426	claudi_mar_14@hotmail.	Claudia Torres Quispe
138	Quispe Velasquez, Leo Le	76967786	Asoc. Mariscal Miller Mz C	990962736	leo_quispevelasquez@h	Leonardo Quispe Velasque
139	Ramos Acho, John Frankle	46804777	Calle La Esperanza 1273	995200110	frank_rox20@hotmail.co	Frank Ramos
140	Ramos Chambi, Elizabeth	46129445	Calle paseo Los heroes 54	951638504	eli.10.tag@outlook.es	Elizabeth Ramos
141	Ramos Cruz, Josue John	43748671	Asoc. Urb. Señor de los M	996633157	emperador_RC23@hotma	Josue John Ramos Cruz
142	Ramos Hancco, Edson Nat	48479186	Cuartel Albarracin s/n	950984178	edson_16_12_trm@hotm	Edson Ramos Hancco
143	Ramos Maquera, Luz Mary	74470598	Asoc. Intiorko, Mz E- Lt1	952983245	mariah_luz@hotmail.com	mariah_luz@hotmail.com
144	Reyes Rosales, Rowinsson	71137359	Asoc. Las Bugambillas Mz	996458301	rowinsson1618@hotmail.	Rowinsson Reyes Rosales
145	Rivera Gutierrez, Miguel A	73049798	Asoc. 24 de Junio Mz P Lt 8	994591839	miguel_antonio231@hot	Miguel Antonio Rivera Gut
146	Rodriguez Jarro, David	47080446	Villa Sausal Mz C, Lt 12	952033194	robberxx10@hotmail.co	robberxx10@hotmail.com
147	Romero Mamani, Héctor S	71243837	Prolongación Modesto M	950978091	hectordark1212@gmail.c	Héctor Romero
148	Rondon Rojas, Ronald Fre	42706760	Av. Alfonso Ugarte II Etap	986737830	ronny_nn007@hotmail.c	Ronald Rondon Rojas
149	Roque Chambilla, Godofr	42794184	Asoc. Villa la Juventud Mz	952862483	elamornotieneprecio@h	Roque, Eloy
150	Roque Mollo, Nilo Ortenc	46290044	Asoc. Arinconada Baja MZ	952594758	oniloliveqgmail.com	Nilo Roque Mollo
151	Roque Ticona, Francisco J	43169224	Prolongación Manco Capá	952847253	fraque.fr@gmail.com	Francisco Javier Roque Ticc
152	Salazar Soto, Joaquin Brig	45500104	Villa Panamerica, calle Cu	981905372	j_eoots30@hotmail.com	j_eoots30@hotmail.com
153	Salinas Falla, Valeria Nata	43171054	Av. General Varela s/n	979001410	vale_sf@hotmail.com	Valeria Falla Salinas
154	Salinas Falla, Victor Jaffer	46632789	Av. General Varela s/n	945600105	dragus_sf@hotmail.com	Jeffery Salinas
155	Salinas Gutierrez, Anie M	70553416	Calle cristina Vildoso 1830	951944726	anamajose@hotmail.com	Anie Salinas Gutierrez
156	Salluca Cuito, Katerine Ju	76675200	Asoc. Buena Vista Mz I, Lt	952282315	katerine_jsc13qhotmail.c	katerine_jsc13qhotmail.co
157	Sanga Coarite, Josegabrie	71218505	Techo propio-Jorge Basad	952642508	jos_kristosersc@hotmail.	Jose Gabriel Kristofer
158	Siles Calizaya, Reynaldo Y	70661281	Asoc. Villa Magisterial Mz	952940000	reynaldo_bsr@hotmail.c	xsilesx Reynaldo Yery
159	Soto Santa Maria, Cesar M	44020867	Av. 28 de Agosto 958	952343003	cesar_1995@hotmail.com	Cesar Soto santa Maria
160	Sucasaca Quenaya, Diego	48505648	Asoc. Vista alegre Mz 31, L	988383740	dam_7294@hotmail.com	dam_7294@hotmail.com
161	Tacusi Huancara, Zenaida	48099188	Asoc. Bella Vista Mz G Lt 1	952000108	zadae.30@gmail.com	Zenaida Tacusi Huancara
162	Tapia Chacatarai, Ledgar	72900036	Alfonso Ugarte Primera et	952639777	ledgarbrian@gmail.com	Ledgar Brian Tapia
163	Tarapa Chambilla, Miket J	45928536	Av. Cuzco 775	956622669	leon_15_163@hotmail.co	leon_15_163@hotmail.com
164	Tarapa Useca, Jesús Elías	70156399	Pasaje Juan Pablo Vizcard	942991480	jesu.200romantix@gmail.	Jesús Elías Tarapa Useca
165	Taype Hancco, Jonathan A	48095452	Av. Pinto Calle, San Marti	949780369	relokaso0@hotmail.com	relokaso0@hotmail.com
166	Ticona Mamani, Sonia Val	71220688	Asoc. Las Americas Mz Q,	988705045	minina_new@hotmail.co	minina_new@hotmail.com
167	Ticona Maquera, Estefani	47128431	Asoc. Comerciantes Mz E	952890111	stefani.ticona@gmail.co	stefani.ticona@gmail.com
168	Ticona Tacca, Maycol Mar	46214023	Asoc. San Francisco Mz 25,	952216779	maicol-mar21@hotmail.c	Maycol Ticona Tacca
169	Tinajeros Fernandez, Cha	77172484	Psj. Bustios 75, calle Arica	950900838	charlotte_tinajeros@gma	charlotte_tinajeros@gmail
170	Tito Mamani, José Carlos	42720585	Asoc. Villa el Salvador Mz	952681222	No tiene	José Carlos Tito Mamani
171	Tito Romero, Lizeth Raque	46048438	Av. General varela s/n	956942831	lizeth.raqueltitoqhotmai	Lizeth Raquel Tito Romero
172	Uchacara Jimenez, Maria I	70573638	Asoc. Las Casuarinas Mz E,	949906963	lorena_forever_109@hot	lorena_forever_109@hotr
173	Valdez Condori, Katherine	73225866	Calle santa rosa de Lima N	976531299	kathy_valdez13@hotmail	Kathy Valdez
174	Valeriano Layme, Lizeth	45023803	Asoc. Mariscal Miller Mz L	952288652	valerianolizbeth@hotma	Lizbeth Valeriano Layme
175	Valeriano Quispe, Luis Gu	45904727	Asoc. San Juan de Dios Mz	957656227	karku.s1xeparck@hotma	Gutthi Valeriano
176	Vega Carita, Gino Anghelo	70159079	Asoc. Rosa Ara Escorpio N	954401212	anghelo-slairtender@hot	Anghelo Vega
177	Vega Rada, Carlos Anthon	44522767	Asoc. Perez Gamboa F-25	998402333	Sarachox@hotmail.com	Sarachox@hotmail.com
178	Vera Mamani, Alissa Ana	71226440	Calle Perez Gamboa 1310-	952205710	alissa_anabel84@hotmai	Anabel Vera
179	Vicente Durand, Hanzel Iv	47520874	Conjunto Habitacional Jor	952706755	illegal.sawad@hotmail.co	Urba los de Maria
180	Yufra Gutierrez, Josue Val	47197043	Natividad- calle fortunato	996003188	josue_yufra@hotmail.co	Josue Valerio Yufra Gutierr
181	Yupanqui Alvarez, Richar	44419487	Villa Tacna Mz C Lt 11	999677080	piodi-dctop@hotmail.co	Richar Yupanqui Alvarez
182	Zamora Monroy, Jackeline	71571727	Asoc. La Frontera, Los Pal	955719580	milzamonroy@hotmail.c	milzamonroy@hotmail.com
183	Zuñiga Cornejo, Larissa	72791063	Asoc. Rosa Ara Escorpio N	959775583	lariz_lc@hotmail.com	Larissa Zuñiga Cornejo

**ANEXO 4: INSTRUMENTOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS APLICADOS EN EL EEF**

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



Código de proyecto  # de encuesta

**A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO**

A.1 Nombre completo  A.2 No. de DNI

**B. CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO**

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

1 Si  2 No  (Ir a C.1)

B.2 Curso seguido	B.3 Código
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD**  
(Período de referencia: .....)

C.1 Del (día).... al (día).... del (mes) .... ¿eras el dueño o socio de un negocio/taller/empresa? 1 Si  (Ir a C.6) 2 No

C.2 Del (día).... al (día).... del (mes) .... ¿trabajaste en un negocio/taller/empresa de tu familia? 1 Si  (Ir a C.6) 2 No

C.3 Del (día)... al (día) ... del (mes) .... ¿realizaste algún trabajo o cachuelo? 1 Si  (Ir a D.1) 2 No

C.4 Aunque no trabajaste en ese período, ¿tenías algún trabajo al que seguramente ibas a volver? 1 Si  (Ir a D.1) 2 No

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

- |   |  |  |
|---|--|--|
| 1 No hay trabajo <input type="checkbox"/>     | 4 Falta de experiencia <input type="checkbox"/>        | 7 Las tareas del hogar se lo impidieron <input type="checkbox"/> |
| 2 Se cansó de buscar <input type="checkbox"/> | 5 Sus estudios no lo permiten <input type="checkbox"/> | 8 Problema de salud <input type="checkbox"/>                     |
| 3 Por su edad <input type="checkbox"/>        | 6 Falta de documentos <input type="checkbox"/>         | 9 Otro ..... <input type="checkbox"/>                            |

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 <input type="checkbox"/> | 4 En una institución del sector público <input type="checkbox"/> |
| 2 En un hogar <input type="checkbox"/>                                   | 5 Otro (especificar)..... <input type="checkbox"/>               |
| 3 En una empresa privada <input type="checkbox"/>                        |  |

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 <input type="text"/> | 3 Martes <input type="text"/>    | 5 Jueves <input type="text"/>  | 7 Sábado <input type="text"/> |
| 2 Lunes <input type="text"/>   | 4 Miércoles <input type="text"/> | 6 Viernes <input type="text"/> | 8 Total <input type="text"/>  |

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 <input type="checkbox"/> | 4 Convenio de Formación Laboral Juvenil <input type="checkbox"/> | 7 Locación de Servicios, SNP <input type="checkbox"/> |
| 2 Contrato a plazo fijo <input type="checkbox"/>           | 5 Prácticas pre profesionales <input type="checkbox"/>           | 8 Otro (Especifique) ..... <input type="checkbox"/>   |
| 3 Estuvo en período de prueba <input type="checkbox"/>     | 6 Contrato de aprendizaje <input type="checkbox"/>               | 9 No Sabe <input type="checkbox"/>                    |

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

- |   |  |  |  |
|---|--|--|--|
| 1 Sólo yo trabajo <input type="checkbox"/>      | 3 De 11 a 20 personas <input type="checkbox"/> | 5 De 51 a 100 personas <input type="checkbox"/>  | 7 Más de 500 personas <input type="checkbox"/> |
| 2 Menos de 10 personas <input type="checkbox"/> | 4 De 21 a 50 personas <input type="checkbox"/> | 6 De 101 a 500 personas <input type="checkbox"/> |  |

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

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

Cod.

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

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

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

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

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

E.4 ¿Quién formó el negocio?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 Si       2 No  (Ir a E.15)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

E.19 En tu negocio/taller o empresa:

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

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

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

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

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

E.22 ¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Lunes a viernes	2. Sábado	3. Domingo

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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  2 Fue para fortalecer el negocio que ya tengo

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  2 Lo gasté en otras actividades  3 Nada, lo tengo guardado  4 Otra.....

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

- 1 Si, estoy implementándolo  (Fin) 2 Si, ya está operando  (Fin) 3 No

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

- 1 No tengo recursos económicos para implementarlo  3 No me interesa implementarlo
- 2 Requero más capacitación para implementarlo  4 Otro (especificar).....

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

**ANEXO 5: CALIDAD DE LA CAPACITACIÓN RECIBIDA POR LOS BENEFICIARIOS, MEDIDA MEDIANTE EL ANÁLISIS DE PLANES DE MEJORA**

<b>PLAN DE MEJORA</b>		<b>JUAN CALLO MAMANI</b>				
<b>CRITERIOS DE CALIDAD</b>	No Presenta	Muy Baja calidad	Baja Calidad	Regular Calidad	Buena Calidad	Muy Buena Calidad
Presentación ordenada y clara del respectivo plan.	X					
Existe una descripción clara y completa 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		DOLIMETH CHAVEZ				
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 al 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		JULIO CESAR GONZALES				
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		EDINHO PASTOR				
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		FORTUNATA 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		ANA MARÍA 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		JOHN RAMOS				
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					