

EVALUACION FINAL DEL PROYECTO

**“Promoción y fortalecimiento de capacidades para
el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en
Puno”
C-14-25**

Fundación CODESPA – Delegación Perú

**14° CONCURSO FONDOEMPLEO
Para Línea 3 - Apoyo Emprendimientos**

Consultor:

Mario Tueros

CEDEP

Lima, junio 2017

INDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	4
2. EL PROYECTO.....	6
2.1. Período de vida del proyecto	7
2.2. Principales dificultades identificadas	7
2.3. Perfiles de los beneficiarios en la focalización.....	7
2.4. Fase de selección de beneficiarios.....	8
2.5. Fase de capacitación en planes de negocios y planes de mejora	9
2.6. Costo del proyecto.....	12
2.7. Vinculación del proyecto con otras instituciones, organizaciones y otras intervenciones de la zona	12
3. ESTUDIO DE EVALUACION FINAL DEL PROYECTO.....	13
3.1. Objetivo general	13
3.2. Objetivos Específicos.....	13
3.3. Metodología de trabajo	13
3.2.1 Encuesta a beneficiarios.....	13
3,2.2 Focus group y entrevistas a profundidad.....	14
3.2.3 Revisión documentaria.....	15
3.4. Periodo de referencia del estudio	15
4. RESULTADOS.....	16
4.1. Caracterización de la población beneficiaria.....	17
4.2. Evolución de los indicadores del marco lógico, antes y después del proyecto	37
4.3. Análisis de la relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del proyecto	39
a. Pertinencia.....	38
b. Eficacia.....	40
c. Efectividad.....	41
d. Sostenibilidad.....	42
5. LECCIONES APRENDIDAS.....	42
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	43
7. REFERENCIAS.....	47
8. ANEXOS.....	48

LISTA DE ACRÓNIMOS

CEFE	Competencia de Economía a través de la Formación Emprendedora
CEP	Características Emprendedoras Personales
CETPRO	Centros de Educación Técnico Productiva
COFIDE.	Corporación Financiera de Desarrollo
EF	Evaluación Final
ELB	Estudio de línea de base
FIP	Ficha de Información Personal
FODA	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
FONDOEMPLEO	Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo
GOTAP	Grupo Operativo Turismo de Aventura
IE	Institución Ejecutora
LB	Línea de Base
MINCETUR	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú
ML	Marco lógico
MTPS	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
OIT	Oficina Internacional de Trabajo
ONG	Organismo No Gubernamental
REMYPE	Registro Nacional de la micro y pequeña empresa
RUC	Registro Único de Contribuyentes
SUNAT	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria
TICs	Tecnologías de la información y comunicación
UNICAS	Unión de Crédito y Ahorro

1. RESUMEN EJECUTIVO

El balance de la evaluación final del proyecto C-14-25 muestra resultados positivos en los logros obtenidos por los beneficiarios tanto en lo que se refiere a sus negocios como a sus competencias. Se ha podido medir un alto nivel de culminación de las sesiones de capacitación, lo que refleja el interés y el compromiso adquirido, así como en el campo de la elaboración de los planes de negocios y la participación mayoritaria de mujeres entre los beneficiarios. En este sentido, el porcentaje de beneficiarios que elaboraron el plan de negocios alcanzó el 97.3 %, aunque el porcentaje de personas que lograron implementarlo fue menor (47.3%).

El nivel de satisfacción con el desempeño del proyecto señala que el 30.2 % se manifestó como muy satisfechos con los resultados de proyecto y el porcentaje mayoritario (40.4 %) como Algo Satisfechos. El nivel de insatisfacción alcanzó el 9.3 % de los beneficiarios.

En relación a los beneficiarios con negocios en marcha éstos, en un 56.2 % señalan que su negocio es el mismo antes del proyecto y aquellos que señalan que no es el mismo negocio constituyen el 36.2 %; esto es, se ha producido una variación en el giro, probablemente como consecuencia de una mejor estimación de rentabilidad.

Tal como lo señala la línea de base y lo corrobora la evaluación final la propiedad del negocio es mayoritariamente del beneficiario (84.5 % y 84.7 %, respectivamente). Y se mantiene la tendencia a mantener el negocio dentro de la vivienda en un 60. % de los beneficiarios. En tanto la opción de tener un local diferente al de la vivienda muestra una mejoría pues del 14.3 % de los beneficiarios que optaban por esta alternativa se ha incrementado al 18.1 en la EF.

Los procesos de formalización muestran una relativa tendencia a la mejora, aun cuando el uso del RUC se ha mantenido en similar proporción que la hallada en la LB (49.0%). Si es significativo un mayor uso de los libros contables que crece del 2.4 % al 28.6 %; así como el uso de cuentas bancarias (de 2.4 % a 28.6% y la disponibilidad de correos electrónicos y páginas web. La inscripción ante REMYPE sigue siendo poco significativa, de 0.0 % a 1.0 %.

Se ha detectado un mayor uso o emisión de boletas de venta o facturas, de 71.4 % registrado en la LB a 95.2 % en la EF. Esto se expresa en un mejor control de los ingresos, pues sube de un 71.4 % en la EF a 95.2 % y, en consecuencia, se observa una disminución de la mala práctica de los apuntes sueltos de 21.5 % a 6.8 %, y un mejor uso de cuadernos, folders o similares (de 67.7 % a 86.4%, respectivamente). El uso de los libros contables muestra, antes bien, que hay una ligera disminución del 6.2 % en LB a 5.8 % en EF.

En relación a promedio de trabajadores, los resultados muestran que mientras en la LB era de 2 trabajadores/negocio en la EF el promedio baja a 1 trabajador. Los trabajadores eventuales han mantenido su promedio en LB y EF; los trabajadores familiares remunerados que para la LB eran en promedio 1, para la EF no se registran esta categoría de trabajadores.

El promedio de venta anual de la LB es ligeramente superior al registrado en la EF. De acuerdo con los resultados, los giros que acusan los mayores incrementos porcentuales en ventas son: comercio que crece en un 45.7 % con respecto a la línea de base; también ha incrementado las ventas los negocios relacionados con la industria que crece 30.7 %. Por el contrario, los giros de negocios vinculados a la agricultura, ganadería, caza y silvicultura han bajado las ventas anuales en - 43.4 %. La ganancia anual fue de S/. 9,092 para la LB y para la EF S/.9,878.0 esto es, una diferencia de 8.6 %. Por lo mismo la disponibilidad de dinero mensual para destinar al negocio y gastos familiares se ha mantenido casi igual en ambas líneas de comparación (Promedio: S/. 758.0 para LB y S/. 823.0 para EF). Quienes disponen de mayor dinero como resultado final son los beneficiarios de las actividades de comercio (S/ 1.029.0) y agricultura. Ganadería, caza y silvicultura (S/. 869.0)

Las fuentes de financiamiento siguen siendo los recursos propios. En la LB se identificó un 76.1 % de beneficiarios con esta opción y en la EF, el porcentaje se ha incrementado al 81.7 %, en detrimento de los préstamos de cajas y similares que ha descendido de 28.3 % en la LB a 23.7 % en la EF.

El desarrollo del proyecto no ha estado excepto de dificultades, en especial por la decisión de trabajar en dos corridas o grupos de beneficiarios de 250 personas cada uno. Ello significó duplicar esfuerzos y estrategias para evitar situaciones de descontento que se produjeron especialmente en la primera corrida. De allí que las recomendaciones apuntan a la necesidad de evitar, en futuras intervenciones, esta estrategia. Por ello mismo se comprende, como reflexión, la necesidad de trabajar con equipos con una mayor cantidad de especialistas y técnicos que puedan afrontar las actividades del proyecto así como contar con un presupuesto de mayor holgura para cubrir, por ejemplo, requerimientos de movilidad para el equipo, que fue uno de los puntos críticos del proyecto. De igual manera, apuntando a la necesidad de lograr una plataforma de continuidad de la experiencia, es recomendable disponer con un comité de gestión que incorpore al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, que es un aliado natural de FONDOEMPLEO, amén de los gobiernos locales, Ministerio de la Producción, ONGs locales y asociaciones de productores.

Las iniciativas financieras denominadas UNICAS han generado una adecuada base de sostenibilidad, y se encuentran activas tres de ellas, con un total de 36 participantes. Para apuntalar esta interesante propuesta es menester que cuenten con aliados estratégicos que les permitan crecer y fortalecerse.

Finalmente las recomendaciones apuntan a la necesidad de contar con un componente de asistencia técnica y la supervisión, puesto que se tratan de iniciativas en reciente curso de formación y, en el caso de los negocios en marcha, de asesorías cercanas que le otorguen confianza y mayor capacidad de decisión al emprendedor.

2. EL PROYECTO

- Nombre del Proyecto: “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en PUNO”
- Código: C-14-25
- Institución Ejecutora: Fundación CODESPA
- Localización: Provincia de Puno
- Ámbito de intervención del proyecto:

Tabla 1. Región Puno: Provincias y distritos de intervención del proyecto al 23 de mayo de 2017

PROVINCIA(S)	DISTRITO(S)
PUNO	PUNO
PUNO	ACORA
PUNO	CHUCUITO

Fuente: Documento técnico del proyecto “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en PUNO”

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

Tabla 2. Región Puno: Número de beneficiarios, según ámbitos de intervención al 23 de mayo de 2017

Distritos	N° de Beneficiarios Seleccionados		N° de Beneficiarios Capacitados en Gestión de Negocios (*)		N° de Beneficiarios que reciben Capital Semilla		N° de Beneficiarios que reciben asistencia técnica para implementar su Plan de Negocio con Capital Semilla		N° de Beneficiarios que reciben asistencia técnica para implementar su Plan de Negocio con Capital Propio		N° de Beneficiarios que implementan su Plan de Negocio con Capital Semilla		N° de Beneficiarios que implementan su Plan de Negocio con Capital Propio	
	Con ideas de Negocio	Con Negocios en Marcha	Con ideas de Negocio	Con Negocios en Marcha	Con ideas de Negocio	Con Negocios en Marcha	Con ideas de Negocio	Con Negocios en Marcha	Con ideas de Negocio	Con Negocios en Marcha	Negocios Promovidos (N)	Negocios Fortalecidos (NM)	Negocios Promovidos (N)	Negocios Fortalecidos (NM)
Puno	150	150	135	135	12	12	12	12	98	99	12	12	98	99
Chucuito	50	50	45	45	4	4	4	4	33	33	4	4	33	33
Acora	50	50	45	45	4	4	4	4	33	33	4	4	33	33
TOTAL	250	250	225	225	20	20	20	20	164	165	20	20	164	165

Fuente: Documento técnico del proyecto “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en PUNO”

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

Las metas del proyecto contemplaban incorporar 250 personas con ideas de negocios y 250 con negocios en marcha.

Tabla 3. Región Puno. Metas, según género al 23 de mayo de 2017 (absolutos)

Genero	Con ideas de negocio	Con negocio en marcha	Total
Mujeres	150	150	300
Hombres	100	100	200
Total	250	250	500

Fuente: Documento técnico del proyecto “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en PUNO”

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

2.1. Período de vida del proyecto

El periodo de ejecución del proyecto fue del 1 de abril de 2015 al 31 de marzo de 2017. Han sido 24 meses de ejecución, de acuerdo a la programación inicial.

2.2 Principales dificultades identificadas.

De acuerdo con algunos miembros del equipo técnico, entre las principales dificultades ha sido el no contar con número suficiente de personal técnico para atender las actividades del proyecto y las expectativas de los beneficiarios de una forma adecuada. A ello se le sumó la no disponibilidad de equipo motorizado (motos) para poder cubrir los espacios de intervención.

De otra parte, el pequeño número de ganadores de capital semilla (40) generó suspicacias y resentimientos en quienes no ganaron. Como mecanismo compensatorio para estos beneficiarios el proyecto optó por entregarles material de promoción para sus negocios como anuncios para el frontis, tarjetas de presentación, broucheres. Esto se hizo especialmente con los beneficiarios de la segunda etapa.

En relación al cumplimiento de expectativas – en especial para el primer grupo de beneficiarios – es posible afirmar que éstas no fueron satisfechas debido a la confusión que provocó el llamamiento a presentarse al proyecto para ganar un capital semilla. Para la segunda corrida se cambiaron los contenidos de los folletos de promoción. Ya no era el capital semilla como principal motivación sino la mejora del negocio.

2.3 Perfil de los beneficiarios en la focalización

La focalización se centró en una población compuesta por un 62.7 % de mujeres y 37.3% de hombres, con una edad promedio de 34 años de edad. La mayoría de ellos se encontraban ocupados antes de su ingreso al proyecto en un 76.0 %; un 14.2 % se encontraba en condición de desocupado y un 9.8 % inactivo. Esta población ha sido localizada en los distritos de Puno, Acora y Chucuito, aunque no necesariamente sean originarios de estas zonas.

De acuerdo al lugar de nacimiento, la población beneficiaria de Puno posee el promedio de edad más baja, esto es, 32; en tanto la población del Cusco alcanza 33 años y los nacidos en Arequipa, 34 años promedio.

Tabla 4. Región Puno. Perfil de los beneficiarios en la focalización, al 23 de mayo de 2017

Tipo beneficiario	Exigencias del perfil de acuerdo al proyecto aprobado	Cumplimiento con el perfil
Con idea de negocio	Residir en los distritos de trabajo	En los files revisados se comprobó que los beneficiarios viven en Puno, Chucuito o Acora
	Preferiblemente entre 22 y 29 años	Sólo el 21.8 %
	Al menos primaria concluida	Logrado
	Turismo	36.0 % de las actividades

	Coherencia con la realidad del distrito y provincia	No necesariamente
	Capacidad de descripción y análisis	Planes de negocio con orientación a la demanda local y regional
Con negocio en marcha	Residir en los distritos de trabajo	Los beneficiarios viven en Puno, Chucuito o Acora
	Preferiblemente entre 22 y 29 años	Sólo el 21.8 %
	Al menos primaria concluida	Logrado
	Máximo 2 años de antigüedad. Con Ficha RUC	48.0 con Ficha RUC (LB) 49.0 con Ficha RUC (EF) 67.4 % de los negocios con promedio de 5 años de antigüedad
	Preferente turismo. Con Ficha RUC	36.0 % con orientación al turismo
	Coherencia con la realidad del distrito y provincia	Planes de negocio con orientación a la demanda local y regional
	Capacidad de descripción y análisis	Coherencia en los planes de negocios

Fuente: Documento técnico del proyecto "Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en PUNO"

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

2.4 Fase de selección de beneficiarios

La estrategia de selección de los beneficiarios ha comenzado con una convocatoria a un total de 553 hombres y mujeres; de este total, 307 con idea de negocio y 246 con un negocio en marcha.

El procedimiento seguido ha sido el siguiente:

Promoción

Se ha llevado a cabo un proceso de difusión por cada promoción en los tres distritos donde se desarrolló el proyecto, con el apoyo de los municipios locales. Dicha difusión ha contemplado el uso de afiches y volantes, gigantografías y banners; difusión en medios locales radios, televisión y periódicos, mediante el uso de cuñas y spots publicitarios, así como notas de prensa a periódicos locales.

De igual forma el uso de perifoneo y charlas de sensibilización y de información. El rol de los municipios ha sido importante en la medida en que han apoyado la promoción y difusión del proyecto (Acora, Chucuito y Puno) e inscripción de los potenciales beneficiarios.

Selección de beneficiarios

La selección se ha llevado a cabo de manera diferenciada para aquellos con negocios en marcha y para los beneficiarios con ideas de negocio mediante la aplicación de una Tabla de Valoración de Criterios. Sin embargo para el proceso de promoción, éste ha sido similar para ambos segmentos y se ha fundado en seis etapas:

El procedimiento ha conllevado seis etapas:

1. Campañas de difusión;
2. Inscripción de personas interesadas y llenado de la Ficha de Inscripción (FIP);

3. Trabajo de gabinete cuya función ha sido la de aplicar tablas de valoración a todas las FIP registradas en la fase de inscripción;
4. Verificación del domicilio y/o del negocio, para constatar la información registrada en la FIP;
5. Aplicación de un test actitudes/ aptitudes y de un cuestionario de evaluación personal que ha estado a cargo de un psicólogo como personal externo al proyecto;
6. Publicación de personas seleccionadas que se ha llevado a cabo mediante llamadas por teléfono o de manera personal.

Por su parte, la fase de inscripción ha comportado el siguiente procedimiento:

1. En cada municipio distrital se estableció un espacio para proceder a la inscripción de los postulantes durante un período de una semana;
2. Dicha inscripción estuvo a cargo de una persona capacitada para proceder a la inscripción;
3. Se aplicaron dos tipos diferentes de FIP; una para personas con negocio y otra para personas con ideas de negocios. Para ambos casos se ha solicitado copia del DNI

Las FIP diferenciadas han contenido la siguiente información:

Tabla 5. Región Puno. Requisitos de participación, al 23 de mayo de 1017

FICHA INSCRIPCIÓN DEL POSTULANTE CON IDEA DE NEGOCIO	FICHA INSCRIPCIÓN DEL POSTULANTE CON NEGOCIO PROPIO EN MARCHA
Foto	Foto
1. DATOS GENERALES: Nombres; apellidos, DNI, dirección, teléfono, estado civil, sexo, edad, posición familiar, discapacidad (si la tuviera), miembros de la familia y si existen dependientes del postulante.	1. DATOS GENERALES: Nombres; apellidos, DNI, dirección, teléfono, estado civil, sexo, edad, posición familiar, discapacidad (si la tuviera), miembros de la familia y si existen dependientes del postulante.
2. INFORMACIÓN EDUCATIVA Nivel educativo alcanzado	2. INFORMACIÓN EDUCATIVA Nivel educativo alcanzado
3. INFORMACIÓN LABORAL Situación laboral, datos de su empleador, sueldo y razones de dejar trabajo actual.	3. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO PROPIO EN MARCHA Registro en SUNAT, giro del negocio, ingresos/ventas y antigüedad del negocio.
4. LA IDEA DE NEGOCIO Breve cuestionario sobre la idea de negocio que ha identificado	4. CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO PROPIO EN MARCHA Breve cuestionario sobre el negocio propio
5. CROQUIS DE UBICACIÓN: Imprescindible para la fase de visita por parte del equipo técnico.	5. CROQUIS DE UBICACIÓN: Imprescindible para la fase de visita por parte del equipo técnico.
6. DATOS ADICIONALES De interés general para el proyecto: disponibilidad de horarios para capacitación y asesoría, como se entero del proyecto y experiencias previas en capacitaciones similares.	6. DATOS ADICIONALES De interés general para el proyecto: disponibilidad de horarios para capacitación y asesoría, como se entero del proyecto y experiencias previas en capacitaciones similares.

Fuente: Documento técnico del proyecto "Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en PUNO"

Elaboración: CODESPA.

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

La capacitación ha sido contenida en tres módulos:

- I. Capacitación para el Desarrollo de competencias genéricas:
- II. Capacitación en Gestión de negocios
- III. Capacitación y asistencia técnica para la Elaboración del Plan de Negocios y Mejora

Módulo I. Capacitación para el Desarrollo de competencias genéricas:

El objetivo de este módulo fue dotar al emprendedor(a) de la capacidad para utilizar conocimientos, destrezas y habilidades personales, sociales o metodológicas, en situaciones críticas para afrontar la implementación de su idea de negocio o en la fase de consolidación. En particular, la metodología CEFE se ha orientado al desarrollo de las competencias genéricas o transversales relacionadas con los comportamientos de la vida del emprendedor. Total 20 horas de capacitación

Módulo II. Capacitación en Gestión de negocios

Este módulo estuvo orientado al fortalecimiento del espíritu emprendedor de los emprendedores(as). Durante las sesiones se buscó reproducir los principales pasos que han conducido a un negocio exitoso. La secuencia de las sesiones se inició desde la concepción de la idea empresarial, análisis de contexto (FODA), planificación, marketing, análisis de mercado, desarrollo de productos, costos, punto de equilibrio, organización, plan de inversión y flujo de caja. Total 25 horas de capacitación.

Módulo III. Capacitación y asistencia técnica para la Elaboración del Plan de Negocios y Mejora

Este módulo estuvo orientado a aplicar todo lo aprendido en los módulos anteriores, la teoría, las habilidades y aptitudes, desarrollando y/o fortaleciendo las intenciones o el espíritu emprendedor de los participantes. El desarrollo de las sesiones ha desencadenado en la elaboración de un plan de negocio y/o planes de mejora tras los aprendizajes adquiridos en los Módulos I y II. Total: 20 horas de capacitación.

Número de beneficiarios capacitados que pasaron la fase de capacitación en planes de negocios y planes de mejora

- 487 emprendedores/as desarrollaron sus capacidades en gestión de negocios y fortalecieron sus habilidades emprendedoras
- 264 emprendedores/as desarrollaron sus capacidades en gestión de negocios para elaborar e implementar planes de negocio viables
- 204 emprendedores/as fortalecieron sus capacidades en gestión de negocios y elaboraron e implementaron sus planes de mejora viables

Metodología de capacitación

Se ha utilizado la metodología CEFE (Competencia como Base de la Economía a través de la Formación Emprendedora). CEFE es un conjunto integral de instrumentos de capacitación, que utilizan un sistema orientado a la acción y métodos de aprendizaje experimentales, a efecto de desarrollar y mejorar las competencias personales de una amplia variedad de grupos, sobre todo en el terreno de la generación de negocios, ingresos y de empleabilidad.

En los fundamentos de este enfoque se ha expuesto que todo emprendedor, independiente del tamaño y sector de su negocio está expuesto diariamente a distintos problemas que debe

resolver; así de la resolución de estas situaciones, en las que inciden las condiciones actuales y la dinámica del entorno, surgirán las presentes y futuras oportunidades económicas. En este sentido CEFEBUSCA busca aumentar la capacidad del emprendedor(a) para que posea la respuesta a la pregunta adecuada en cada situación y en cada problema a fin de manejar su empresa de forma eficiente.

Para resolver problemas o situaciones críticas el empresario(a) puede recurrir a distintas estrategias:

- Adaptar y ajustar sus habilidades a los nuevos requerimientos, por ejemplo a través de la capacitación empresarial u otras.
- Complementar sus diferencias utilizando las capacidades de otros, por ejemplo a través de socios.
- Intentar transformar los requerimientos impuestos por la situación, por ejemplo a través de asociaciones gremiales o redes de apoyo y colaboración.

Duración y Período en que inició la capacitación y de la asistencia técnica

Módulo Capacitación para el Desarrollo de competencias genéricas. Tuvo una duración de 20 horas. Periodo agosto y septiembre 2016

Módulo Capacitación en Gestión de negocios. Tuvo una duración de 25 horas. Periodo agosto y septiembre 2016

Módulo Capacitación y asistencia técnica para la Elaboración del Plan de Negocios y Mejora. Tuvo una duración de 20 horas. Periodo agosto- septiembre 2016.

Capacidades emprendedoras que se generan en los beneficiarios.

Desarrollo de competencias genéricas o blandas. A través de este módulo los emprendedores(as) logran identificar sus Características Emprendedoras Personales (CEP), reflexionan sobre sus fortalezas y debilidades, experimentan el trabajo en equipo y mejoran su autoestima, autoconfianza y capacidad de interrelación personal. Todo esto se expresa en un plan de vida emprendedora en virtud de las características identificadas.

Gestión de negocios. Desarrollo de capacidades para la identificación de la idea empresarial, análisis de contexto (FODA), planificación, marketing, análisis de mercado, desarrollo de productos, costos, punto de equilibrio, organización, plan de inversión y flujo de caja.

Capacitación y asesoramiento para la formulación e implementación de los planes de negocio y/o mejora. El emprendedor desarrolla capacidades para reproducir de manera ordenada los principales pasos estructurados para la elaboración de un plan de negocio y/o planes de mejora, ajustando, corrigiendo y mejorando el análisis de mercado, la gestión estratégica, la producción y el estudio económico, terminado estas sesiones con los planes de negocios y mejora elaborados.

Aspectos limitantes o favorecedores en el proceso de la capacitación

Si bien los contenidos fueron adecuados a las necesidades de los beneficiarios, pero los tiempos de ejecución fueron cortos. Para seguimiento por beneficiarios solo se disponía de ocho horas; la capacitación solo contó con 65 horas de capacitación, incluyendo la elaboración de planes de negocio. Según la metodología OIT se requieren 120 horas.

Esto obligó a los asesores a brindar más horas que le exigía la jornada laboral. Por lo común la primera visita es para tomar contacto, identificar las necesidades del negocio y la persona; ello requiere de una mirada experta y hacerlo en el menor tiempo posible.

Otro punto importante, identificado a posteriori del proceso de selección, fue que algunos de los beneficiarios no contaba con la suficiente capacidad intelectual para afrontar las actividades del proyecto; en especial seguir el curso de las jornadas de capacitación y asistencia técnica. Como se recordará el componente de capacitación estuvo conformado por tres módulos. Uno de las habilidades blandas, capacitación en negocios y formulación de plan de negocios. Durante este último módulo es donde se detecta si el beneficiario tiene o no tiene las habilidades para enfrentar los desafíos del emprendimiento. Se genera frustración; hay poca resistencia al fracaso, una autoestima baja. Estas fueron situaciones que debieron ser detectadas por un mejor y pertinente análisis psicológico. Tal vez haber trabajado como elemento transversal el tema de la autoestima, que resultó siendo de mucha importancia en el desarrollo del proyecto.

2.6 Costo del proyecto

Tabla 6. Región Puno. Fuentes de financiamiento del proyecto, al 23 de mayo de 2017

Fuente de financiamiento	Presupuesto total S/.
FONDOEMPLEO	1'137,881.70
Presupuesto a Desembolsar (Sin LB y EF)	1'079,528.79
Institución Ejecutora	69,393.73
Municipalidad de Acora	5,910.00
Municipalidad de Chucuito	5,910.00
Municipalidad de Puno	5,910.00
Presupuesto total	1'166,652.52

Fuente: Documento técnico del proyecto "Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en PUNO"

Elaboración: CODESPA.

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

Para la consolidación y logro de objetivos del proyecto, se establecieron relaciones de cooperación mediante la firma de convenios con las municipalidades de provinciales de Puno,

Chucuito y Acora así como con el con el Ministerio de la Producción con quienes se realizaron diversos talleres de promoción y capacitación.

3 ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO

3.1. Objetivo general

Determinar la evaluación final del proyecto “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en Puno”, correspondiente a la línea 3 Apoyo a Emprendimientos del Concurso de FONDOEMPLEO, que permita conocer la situación final de los beneficiarios del proyecto en comparación con la línea de base elaborada y determinar los cambios generados en ellos, de acuerdo a las variables e indicadores del marco lógico del proyecto.

3.2. Objetivos Específicos

Elaborar la EF que identifique el nivel del logro de los objetivos del proyecto, mediante el análisis de los resultados esperados versus los obtenidos; señalar la pertinencia e innovación de la estrategia del proyecto para el logro de sus metas y objetivos; analizar y establecer la eficiencia y efectividad del proyecto; el efecto del proyecto en los diferentes actores (beneficiarios, ejecutores del proyecto, entre otros); la sostenibilidad de la intervención realizada; las lecciones aprendidas; factores facilitadores y limitantes que enfrentó el proyecto en su ejecución.

3.3. Metodología de trabajo

3.3.1. Encuesta a beneficiarios

El formato de encuesta ha sido proporcionado por FONDOEMPLEO.

3.3.1.1 Diseño muestral aplicado

El diseño muestral es el mismo que se ha realizado para el estudio de la línea de base (en adelante LB). En dicho estudio se presenta el marco poblacional utilizado, el tamaño de la muestra señalado en la propuesta técnica adjunta al contrato, y metodología aplicada para la selección de la muestra. En el estudio de EF, se toma la muestra ya trabajada en la LB para aplicar la encuesta de evaluación final a los beneficiarios. La cantidad de entrevistas es la misma trabajada para la línea de base.

Durante el trabajo de campo de la EF, se presentaron casos de deserciones y pérdidas de contacto con algunos beneficiarios cuyos casos se especifican, caso por caso en el Anexo N° 1

Balance muestral

- | | |
|---|------------------|
| • Total personas entrevistadas: | 185 ¹ |
| • Total personas que desertaron: | 7 |
| • Total personas que se rehusaron a responder | 5 |

¹ Duplicidad en la base de datos de un beneficiario que rebajó el total de 185 a 184 personas entrevistadas.

• Total personas no ubicadas	6
• Persona fallecida	1
Total	204

Recalculo de la formula muestral:

Total N	=	500
Valor confianza	=	95
Margen error	=	8.75
P	=	50
Q	=	50
Muestra	=	185

Razones de la pérdida de muestra.

1. Malestar de beneficiarios con el proyecto, en especial porque se le comunicó – para el primer grupo- que todos tendrían acceso a capital semilla. Esta falsa promesa se ha expresado en una actitud de rechazo hacia cualquier actividad relacionada con el proyecto (evaluaciones, entre otras)
2. Cambio de domicilios. Al aproximarse el equipo de encuestadores se constató que el beneficiario ya no vive en el domicilio consignado.
3. Beneficiarios que señalan que el proyecto les ocasionó problemas familiares, en especial con el esposo, por la firma de documentos.
4. Cambio de números telefónicos; la información establecida en la base de datos de CODESPA no es real o actual, de tal forma que no ha sido posible establecer comunicación.
5. Negativa a responder porque no sacaron ningún provecho del proyecto. Solo le hicieron firmar muchas veces hasta después de terminada la capacitación.
6. Personas que se negaron a escuchar al encuestador/a pues en el proyecto sólo le hicieron perder su tiempo; nunca la asesoraron o que sólo la hacían firmar.

3.3.1.2 Sobre el trabajo de campo

a. Actividades preparatorias: capacitación a encuestadores

Se convocó a un equipo de seis encuestadores y una coordinadora de campo quienes fueron capacitados de acuerdo al Manual de FE; algunos de ellos ya habían participado en el levantamiento de la LB y la coordinadora de campo fue la misma profesional responsable de la LB. La capacitación se llevó a cabo en la ciudad de Puno y comprendió la siguiente metodología:

1. Lectura personal de la encuesta
2. Lectura pregunta por pregunta a cargo de la supervisora
3. Levantamiento de observaciones en base al Manual de Aplicación de la Encuesta.
4. Simulacro de aplicación entre los participantes y observación de la entrevista a cargo del consultor y supervisora.
5. Entrega de material para la aplicación: encuestas, lápices, borradores.
6. Entrega de lista de beneficiarios a ser entrevistados. Data entregada:
 - Nombre y apellidos del beneficiario;

- Dirección;
- Celular;
- Si correspondía a Idea de Negocio o Negocio en Marcha
- Fecha de incorporación al proyecto
- Entrega del Manual del Entrevistador a cada encuestador
- Organización del equipo según lugares de aplicación
- Fechas de reuniones para evaluar avances de la aplicación;
- Análisis de encuestas aplicadas y correcciones.

b. Trabajo de campo

- Se llevó a cabo mediante el desplazamiento del equipo de seis encuestadores y la coordinadora de trabajo de campo. Cada encuestador/a fue premunido del listado de beneficiarios a encuestador con la siguiente información:
 - Nombres y apellidos
 - Dirección
 - Numero de celular y/o teléfono fijo
 - Referencias para llegar a la vivienda.
 - Plano de Llegada (se utilizó el mismo plano de la LB)
 - Referencias de amigos, familiares para localización
- A cada encuestador se le asignó un área de trabajo y un número determinado de personas por contactar y entrevistar.
- Cada dos días se llevó a cabo una reunión de equipo para verificar los avances y determinar beneficiarios que habían cambiado de dirección y/o celular.
- Se avanzó con los beneficiarios posibles de entrevistar para luego iniciar la búsqueda en mercados, amigos, barrios para identificar a aquellos que no pudieron ser entrevistados en la primera secuencia.
- Cada encuesta fue chequeada y verificada su correcta aplicación y codificación
- El trabajo de campo fue largo y llevó aproximadamente un mes de trabajo por las dificultades y conductas reacias de algunos participantes a ser entrevistados.

Lista de encuestadores. Equipo final (Anexo N° 2)

3.3.2 Focus group y entrevistas en profundidad.

Se adjuntan instrumentos en Anexos: 3, 4, 5, 6

Tabla 7. Región Puno. Instrumentos de evaluación, al 23 de mayo de 2017.

INSTRUMENTO	OBJETIVO	TEMÁTICA
Encuesta de Evaluación Final	Estimar los logros percibidos por los beneficiarios y compararlos con los resultados de la Línea de	Logros alcanzados en el desarrollo de las capacidades en gestión de negocios y fortalecimiento de sus habilidades emprendedoras Logros en el desarrollo de sus capacidades en gestión

<p>Componentes 01: Capacitación a hombres y mujeres de escasos recursos en gestión de negocios, habilidades y actitudes emprendedoras vinculadas al sector turismo, con especial participación de las mujeres, en los distritos de Puno, Chuquito, Acora.</p>	<p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 450 hombres y mujeres, han mejorado sus conocimientos en gestión de negocios y habilidades y capacidades emprendedoras, según la metodología CEFE. ▪ 03 diagnósticos de potenciales turísticos distritales para el desarrollo de emprendimientos. ▪ 60% de los capacitados por el proyecto fueron mujeres. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 501 hombres y mujeres han mejorado sus conocimientos en gestión de negocios y habilidades y capacidades emprendedoras, según la metodología CEFE. ▪ 61.0 % de los capacitados por el proyecto fueron mujeres
<p>Componentes 02: Implementación y mejora de emprendimientos a través de recursos propios y/o capital semilla, generando oportunidades de sostenibilidad para sus negocios a través del acceso a crédito y nuevas tecnologías de la información y comunicación (TICs), en los distritos de Puno, Chuquito, Acora.</p>	<p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tras la finalización del proyecto, al menos 369 hombres y mujeres, generan y fortalecen iniciativas económicas sostenibles, en actividades vinculadas al sector turismo, a través de capital semilla y/o recursos propios. ▪ Tras la finalización del proyecto al menos 100 hombres y mujeres, participan e impulsan Uniones de Crédito y Ahorro (UNICA) para la generación de ingresos y la implementación de sus planes de negocio o mejora. ▪ Durante la ejecución del proyecto, al menos el 60% de los planes de negocio implementados, son liderados por mujeres. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 285 hombres y mujeres, generan y fortalecen iniciativas económicas sostenibles, en actividades vinculadas al sector turismo, a través de capital semilla y/o recursos propios. ▪ 36 hombres y mujeres, participan e impulsan Uniones de Crédito y Ahorro (UNICA) para la generación de ingresos y la implementación de sus planes de negocio o mejora. <p>61.0 % de los planes de negocio implementados, son liderados por mujeres.</p>

Fuente: Documento técnico del proyecto "Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en PUNO"

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1. Caracterización de la población beneficiaria

4.1.1. Educación y capacitación para el trabajo

4.1.1.1. Beneficiarios con estudios de corta duración

El porcentaje de beneficiarios que han seguido un curso de corta duración durante la vigencia del proyecto ha sido del 9.2 %. Por su parte aquellos beneficiarios que no han seguido ningún curso alcanza el porcentaje mayoritario, esto es, 90.8 %.

Tabla 1. Región Puno. Beneficiarios que han seguido estudios de corta duración al 23 de mayo del 2017 (porcentajes)

Beneficiarios con estudios de corta duración	Resultado
Si	9.2
No	90.8
Total (%)	100.0
Total (Beneficiarios)	500

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.2. Condición de actividad

En relación a la actual condición de actividad los resultados muestran que se ha producido un incremento de los beneficiarios ocupados: de un 76.1% a 86.4 %. La tasa de desocupación ha experimentado una baja: de 14.7 % a 4.3 %. Sin embargo la condición de inactividad muestra una situación similar en la LB y en EF, esto es, se ha mantenido el porcentaje del 9.2 %.

Tabla 9. Región Puno: Condición de actividad, según línea de base y evaluación final al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)

Condición de actividad	Línea de base	Evaluación final
Ocupado	76.1	86.4
Desocupado	14.7	4.3
Inactivo	9.2	9.2
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	500	500

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017.

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.2.1. Condición de actividad, según sexo, rango de edad y nivel educativo

La condición de actividad según sexo en análisis comparativo LB/EF muestra un incremento de la tasa de ocupación de las beneficiarias de 76.9% a 85.7 %; hay una clara disminución de la tasa de desocupación que en línea de base era del 12.5 y baja al 5.4 %. También se observa una baja de la tasa de inactividad: de 10.7 % a 8.9 %.

Para el caso de los beneficiarios el comportamiento es similar. Un incremento de la tasa de ocupación de 75.0% a 87.5 %; una disminución de la tasa de desocupación de 18.1% a 2.8% y un incremento de la tasa de inactividad de 6.9 % a 9.7%.

Según rangos de edades son las personas mayores a 30 años quienes se encontraban mayormente ocupados en la línea de base (83.8 %) para aumentar en los resultados de la evaluación final a 97.3 %. Por su parte el rango más joven – 18-24 años- que acusaba una tasa de ocupación del 61.4 % a la LB, en la EF se ha registrado una baja al 50.0 %.

Finalmente en relación a la condición de ocupación según nivel educativo la LB mostraba que aquellas personas con educación primaria incompleta y primaria completa mostraban una tasa

de ocupación del 100.0 %; esta tendencia se ha mantenido en la EF para ambos segmentos educacionales e incorporando a secundaria incompleta y opción ocupacional completa.

Por su parte aquellos beneficiarios con educación superior incompleta y completa que en la LB mostraban una tasa de ocupación del 69.0 y 81.4 %, respectivamente, en la EF muestran una tendencia a la baja en el primer nivel de 65.5 % y en el segundo al alza en 88.1 %

Tabla 10. Región Puno: Condición de actividad, según sexo, rango de edad y nivel educativo al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)

Condición de actividad de los beneficiarios, según estudios de evaluación		Línea Base				Evaluación Final			
		Estructura Porcentual				Estructura Porcentual			
		Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total	Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total
Sexo	Femenino	76,8	12,5	10,7	100,0	85,7	5,4	8,9	100,0
	Masculino	75,0	18,1	6,9	100,0	87,5	2,8	9,7	100,0
	Total	76,1	14,7	9,2	100,0	86,4	4,3	9,2	100,0
Rango de edad	18-24	61,5	15,4	23,1	100,0	50,0	11,1	38,9	100,0
	25-29	70,0	20,0	10,0	100,0	89,2	5,4	5,4	100,0
	Resto	83,8	12,4	3,8	100,0	97,3	1,8	0,9	100,0
	Total	76,1	14,7	9,2	100,0	86,4	4,3	9,2	100,0
Ultimo nivel educativo alcanzado	Primaria incompleta	100,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0
	Primaria completa	100,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0
	Secundaria incompleta	66,7	33,3	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0
	Secundaria completa	79,5	12,8	7,7	100,0	87,2	5,1	7,7	100,0
	Opción ocupacional incompleta	83,3	0,0	16,7	100,0	83,3	0,0	16,7	100,0
	Opción ocupacional completa	60,0	40,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0
	Superior no universitaria incompleta	50,0	50,0	0,0	100,0	83,3	0,0	16,7	100,0
	Superior no universitaria completa	74,2	19,4	6,5	100,0	96,8	0,0	3,2	100,0
	Superior universitaria incompleta	69,0	17,2	13,8	100,0	65,5	6,9	27,6	100,0
	Superior universitaria completa	81,4	6,8	11,9	100,0	88,1	6,8	5,1	100,0
	Total	76,1	14,7	9,2	100,0	86,4	4,3	9,2	100,0

4.1.3. Sobre el negocio

4.1.3.1. Giro del negocio en la línea de base y en la evaluación final

Los giros de negocios no han experimentado un cambio significativo entre la LB y la EF. Sólo en el caso de agricultura, ganadería, caza y pesca se aprecia una evolución hacia un menor porcentaje de negocios dedicados a este giro. Y para el caso del comercio donde se aprecia un incremento de beneficiarios dedicados a este rubro de 31.9 % a 35.3 %.

Tabla 11. Región Puno: Giro del negocio, según línea de base y evaluación final al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)²

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
Giro del negocio 1/, /2		
Sin negocio/No responde	1.7	-
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	42.0	38.3
Industria	15.1	15.8
Comercio	31.9	35.3
Servicios	9.2	10.5
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	158	176
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.		
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.		

² En Línea de base 228 beneficiarios han declarado tener negocios en marcha y en Línea de base, 285.

4.1.3.2. Antigüedad del negocio

Los negocios en LB señalan una antigüedad de 5.8 meses; al finalizar el proyecto muestran una antigüedad de 6.4 meses, con una desviación estándar de 5.38 y 5.64, respectivamente.

Tabla 12. Región Puno: Antigüedad del negocio al 23 de mayo del 2017 (cifra absoluta)

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
Años de antigüedad del negocio (Promedio)	5.8	6.4
Desviación estándar	5.380661364	5.647912505
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.		
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.		

4.1.3.3. Antigüedad del negocio según línea de base y evaluación final

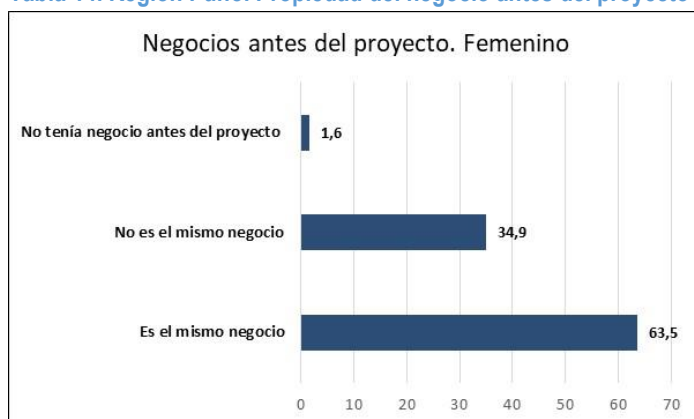
La antigüedad de los negocios es relativamente nueva; el mayor porcentaje en LB y EF muestra que la mayoría tiene más de dos años de antigüedad (73.1 y 89.5 %, respectivamente). Estos son los negocios que los beneficiarios ya tenían antes de ingresar al proyecto.

Tabla 13. Región Puno: Rangos de antigüedad del negocio, según línea de base y evaluación final al 23 de mayo del 2017 (porcentajes)

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
Rangos de años de antigüedad del negocio 1/, 2/		
Hasta 6 meses	0.8	-
De 7 meses a 1 año	6.7	0.8
De 1 a 2 años	19.3	9.8
Más de 2 años	73.1	89.5
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	158	176
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.		
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.		

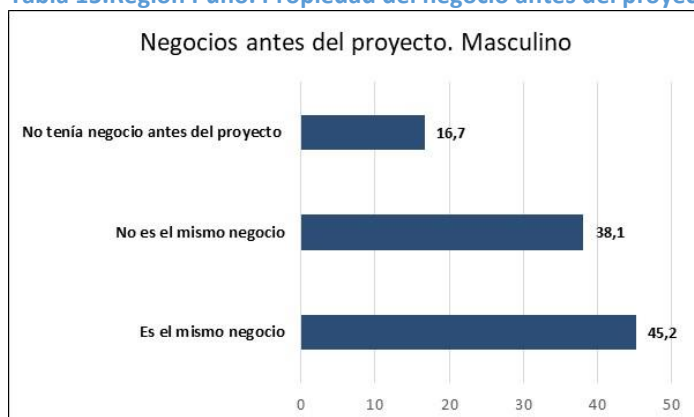
4.1.3.4. Posesión del mismo negocio antes del proyecto

Los beneficiarios que señalan que su negocio es el mismo antes del proyecto constituyen el 56.2 % de los participantes con negocios en marcha; aquellos que señalan que no es el mismo negocio constituyen el 36.2 % y los beneficiarios que declaran no haber tenido negocio, taller o empresa antes del inicio del proyecto conforman el 7.6 % del total. Según género, las mujeres son las beneficiarios que menos negocios tenían antes del inicio del proyecto (1.6 %) y aquellas que ya tenían negocios son mayoría en relación a los hombres con negocio (63.5 % y 45.2 %, respectivamente)

Tabla 14. Región Puno. Propiedad del negocio antes del proyecto al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

Tabla 15. Región Puno. Propiedad del negocio antes del proyecto, al 23 de mayo 2016 (porcentajes)

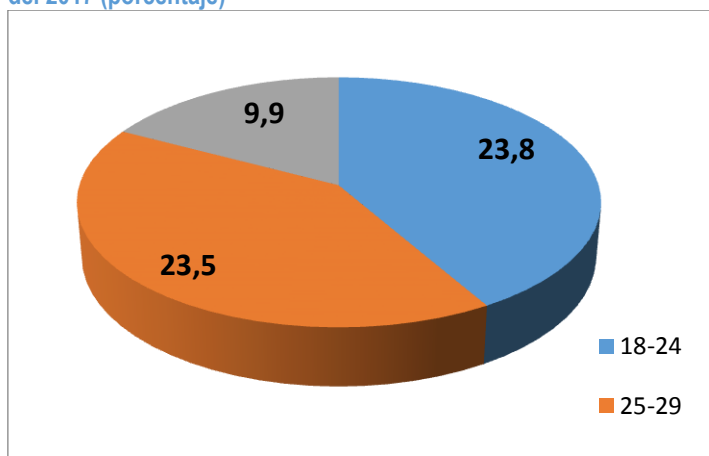
Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.3.5. Negocios creados antes del proyecto, según estructura de edades

Según estructura de edades, el 81.3 % del segmento mayor a 30 años de edad tenía un negocio antes del proyecto. En tanto los segmentos más jóvenes (18-24 años/ 25-29 años) lo tenían en un 9.9 % y 8.8 %, respectivamente.

Ilustración 1. Región Puno: Negocios creados antes del proyecto, según estructura de edad, al 23 de mayo del 2017 (porcentaje)



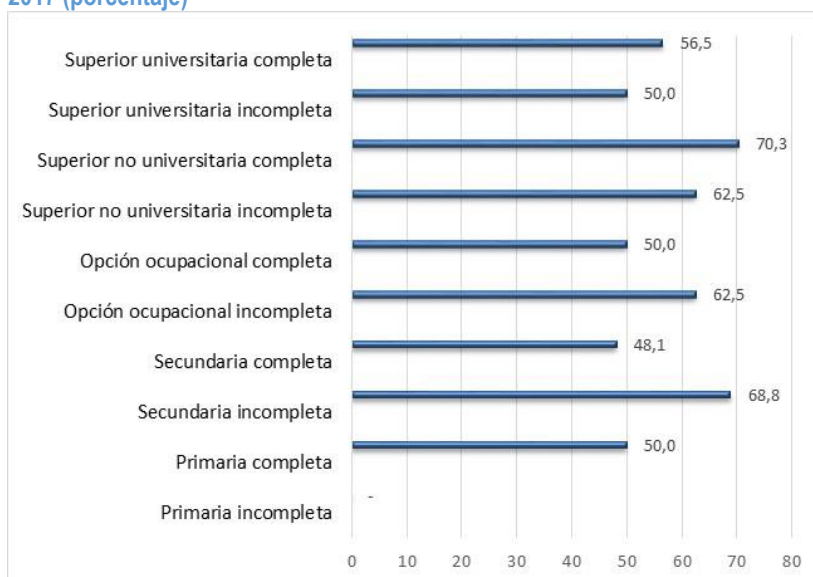
Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.3.6. Negocios creados antes del proyecto, según niveles de educación.

Según niveles de educación, aquellos beneficiarios con educación superior no universitaria completa (70.3%) y secundaria completa (68.8%) son los beneficiarios que han tenido en mayor número negocios antes del inicio del proyecto.

Ilustración 2. Región Puno: Negocios creados antes del negocio, según niveles de estudio al 23 de mayo del 2017 (porcentaje)



Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.3.7. Comparación entre el número de beneficiarios que tenían negocio creado antes del proyecto y creado durante el proyecto.

Al inicio del proyecto, se registran 160 beneficiarios con negocios en marcha y con capital propio. Durante el proceso de ejecución del 103 señalan que no es el mismo negocio de inicio del

proyecto, esto es, que cambiaron de giro. Finaliza el proyecto con un total de 263 beneficiarios con negocios en marcha fortalecidos.

Mediante el capital semilla se formaron 22 nuevos negocios durante la ejecución del proyecto. Esto suma un total de 285 negocios fortalecidos y creados mediante el proyecto.

Tabla 16. Región Puno: Negocios creados durante el proyecto, según categorías de beneficiarios, al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)

SITUACION	Antes del proyecto	Durante	Despues del proyecto
Negocios en marcha	160	103	263
Ideas de negocio		22	22
Total	160	125	285

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.3.8. Responsabilidad en la formación del negocio

Un porcentaje mayoritario tanto en la LB como en la EF, señala que ha sido el beneficiario quien formó el negocio (71.4% y 69.5 %, respectivamente); un porcentaje también significativo muestra la presencia del beneficiario con otras personas en la constitución del negocio (19.0 % para la LB y 25.4 % en la EF).

Tabla 17. Región Puno: Responsables de la creación del negocio, al 23 de mayo de 2017 (en porcentajes)

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
¿Quién formó el negocio? 1/, 2/		
Sólo el beneficiario	71,4	69,5
El beneficiario y otras personas	19,0	25,4
Otras personas	9,5	5,1
Total (%)	100,0	100,0
Total (Beneficiarios)	228	160
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.		
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.		

4.1.3.9. Propiedad del negocio

La propiedad del negocio es mayoritariamente del beneficiario (84.5 % y 84.7 % tanto para línea de base y evaluación final, respectivamente). La presencia de socios familiares sólo alcanza a un 14.3 % en el estudio de la línea de base y disminuye relativamente en la evaluación final a 13.6 %.

Tabla 18. Región Puno: Propiedad del negocio, según línea de base y evaluación final al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
Propiedad del negocio 1/, 2/		
Soy el único dueño	84.5	84.7
Tengo socios familiares	14.3	13.6
Tengo socios que no son familiares	1.2	1.7
Total (%)	100	100.0
Total (Beneficiarios)	228	160
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.		
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.		

4.1.3.10. Ubicación del negocio

Los resultados muestran una tendencia a mantener el negocio dentro de la vivienda pues en la LB se indicaba que el 64.3% se ubicaba en esta alternativa y la EF muestra una ligera disminución al 60.0 %. En tanto la opción de tener un local diferente al de la vivienda muestra una mejoría pues del 14.3 % de los beneficiarios que optaban por esta alternativa se ha incrementado al 18.1 % y en relación a mantener los negocios en la vía pública, sin puesto fijo se ha incrementado del 8.3 % al 10.5%.

Tabla 19. Ubicación del negocio en LB y EF al 23 de mayo del 2017 (porcentajes)

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Ubicación del negocio		
Taller o local comercial dentro de la vivienda	64.3	60.0
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	14.3	18.1
En la vía pública, sin puesto fijo	8.3	10.5
En la vía pública, puesto fijo	4.8	6.7
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	3.6	1.9
Otro	4.8	2.9
Total (%)	100.0	100.0
Total (Beneficiarios)	228	285

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.

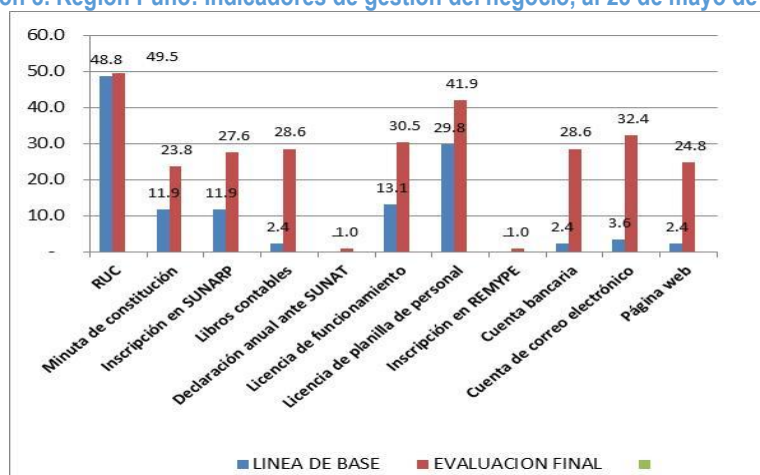
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.4. Gestión empresarial

4.1.4.1. Indicadores de gestión del negocio

En general se observa una mejora en la mayoría de los indicadores de gestión. La obtención del RUC para sus negocios se ha mantenido casi en las mismas proporciones (48.8 v/s 49.5%). Si es significativo- en términos de incremento- el uso de los libros contables que crece del 2.4 % al 28.6 %; así como el uso de cuentas bancarias (de 2.4 % a 28.6%), la disponibilidad de correos electrónicos y páginas web.

La declaración anual ante la SUNAT ha crecido de manera importante (de 29.8% a 41.9%); sin embargo la inscripción ante REMYPE sigue siendo poco significativa, de 0.0 % a 1.0 %.

Ilustración 3. Región Puno: Indicadores de gestión del negocio, al 23 de mayo de 2017 (porcentaje)

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.4.2. Emisión de boletas de venta

En relación a la emisión de boletas de venta o facturas, se ha producido un incremento del porcentaje de beneficiarios que lleva a cabo esta buena práctica empresarial, de 71.4 % registrado en la LB a 95.2 % en la EF.

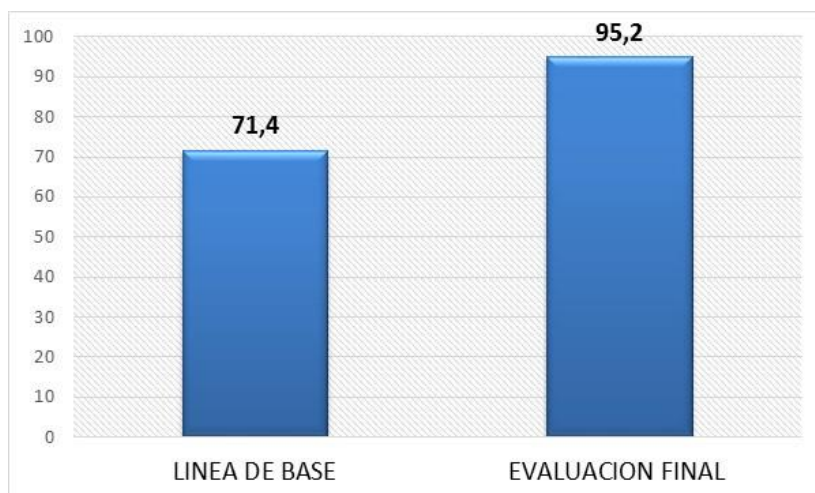
Tabla 20. Región Puno: Beneficiarios que emite boletas de venta en LB y EF, al 23 de mayo del 2017 (porcentajes)

Indicador	Línea de base	Evaluación final
% de beneficiarios con negocio que llevan un control de ingresos	71,4	95,2
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.		
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.		

4.1.4.3. Beneficiarios que llevan un control de ingresos

En estos resultados se observa una mejora de los beneficiarios con relación al control de ingresos. Así mientras el registro de la línea de base muestra que el 71.4 % de los beneficiarios llevaba control de ingresos, este indicador se incrementa a 95.2 % en la Evaluación Final.

Ilustración 4. Región Puno: Beneficiarios que llevan control de ingresos en comparación LB y EF, al 23 de mayo de 2017 (en porcentajes)³



Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.4.4. Utilidad del registro de ingresos

Se ha producido un incremento significativo de la utilidad de estos registros vinculándolo con *cuanto ingresa a mi negocio* que sube de 53.8 % en LB a 78.6 % en la EF; sin embargo disminuye la utilidad para saber la *ganancia del negocio* (de 26.9 % a 20.4 %) y se aprecia una importante disminución en relación a *tengo control pero no lo uso* que baja de 19.2 % a 0.0 %, es decir, en EF todos reconocen la importancia del uso de estos instrumentos de gestión empresarial.

Tabla 21. Región Puno: Utilidad del registro de venta según LB y EF, al 23 de mayo del 2017 (porcentajes)⁴

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Utilidad del registro de ventas 1/		
Para saber cuanto ingresa a mi negocio	53,8	78,6
Para saber la ganancia de mi negocio	26,9	20,4
Tengo un control pero no lo uso	19,2	0,0
Otro	0,0	1,0
Total (%)	100,0	100,0
Total (Beneficiarios)	141	266
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017.		
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.		

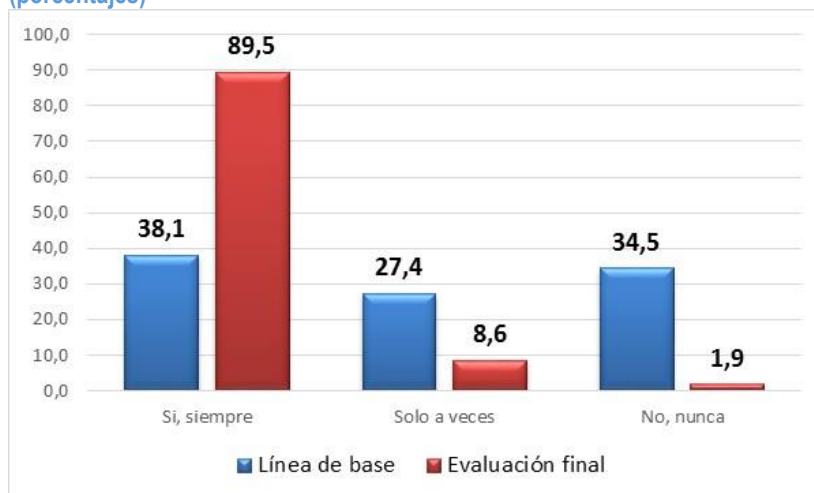
4.1.4.5. Beneficiarios que llevan control de egresos

Por su parte la comparación entre los beneficiarios que llevaban un control de egresos muestra que se ha producido un significativo incremento de aquellos beneficiarios que señalan que siempre llevan un control de egresos, pues sube de 38.1 % en la LB a 89.5 % en la EF. Consecuentemente baja la proporción de beneficiarios que sólo llevaban “a veces” dicho control

⁴ En línea de base, 141 beneficiarios con negocio indican que registran las ventas de su negocio. En Evaluación Final, 266 beneficiarios con negocio indican que registran las ventas de su negocio

de 27,4 % en la LB a 8,6 % en la evaluación final. Finalmente la opción “No, nunca” desciende de manera importante de 34,5 % en la LB a 1,9 % de beneficiarios que aún no registran sus egresos.

Ilustración 5. Región Puno: Control de egresos en beneficiarios comparando LB y EF al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)



Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.4.6. Medios utilizados por los beneficiarios para llevar el control de sus egresos, según resultados de LB y EF

Como se puede observar, los resultados muestran un buen avance en el uso de registros adecuados pues los beneficiarios han disminuido la mala práctica de los apuntes sueltos (de 21.5 % a 6.8 %) por cuadernos, folders o similares (de 67.7 % a 86.4%, respectivamente). El uso de los libros contables muestra, antes bien, que hay una ligera disminución del 6.2 % en LB a 5.8 % en EF,

Tabla 22. Región Puno: Medios utilizados para llevar el control de egresos, según línea de base y evaluación final al 23 de mayo del 2017 (porcentajes)⁵

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Ubicación del registro de egresos		
En apuntes sueltos	21,5	6,8
En un cuaderno, folder, similar	67,7	86,4
En libros contables	6,2	5,8
Otros	4,6	1,0
Total (%)	100,0	100,0
Total (Beneficiarios)	177	280
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017.		
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.		

⁵ En Línea Base, solo 177 beneficiarios con negocios indican llevar algún tipo de control de ingresos, ventas o egresos. En Evaluación Final solo 280 beneficiarios con negocio indican llevar algún tipo de control de ingresos, ventas o egresos.

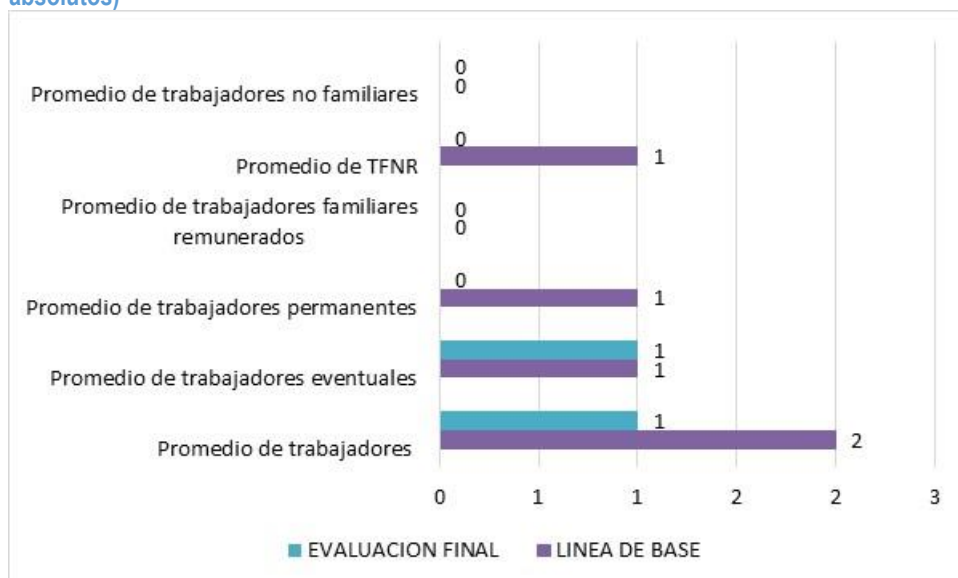
Nota: 288 beneficiarios en Línea de Base y 285 en Evaluación Final declaran tener negocios.

4.1.5. Trabajadores, clientes y ubicación del negocio

4.1.5.1. Promedio de trabajadores en el negocio según LB y EV

Los resultados, en relación a promedio de trabajadores, muestran que mientras en la LB era de 2 trabajadores/negocio en la EF el promedio baja a 1 trabajador. Los trabajadores eventuales han mantenido su promedio en LB y EF; los trabajadores familiares remunerados que para la LB eran en promedio 1, para la EF no se registran esta categoría de trabajadores. Finalmente, los resultados no muestran presencia de trabajadores no familiares

Ilustración 6. Región Puno: Promedio de trabajadores, según tipología al 23 de mayo del 2017 (valores absolutos)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación. CEDEP

4.1.5.2. Principales clientes del beneficiario

Resultados en más de una respuesta. Los principales clientes son consumidores individuales (51.4 %) y otros (31.4%). En tercer nivel se encuentran los familiares, amigos y vecinos (17.1 %) y, en menor medida, mayoristas y ambulantes.

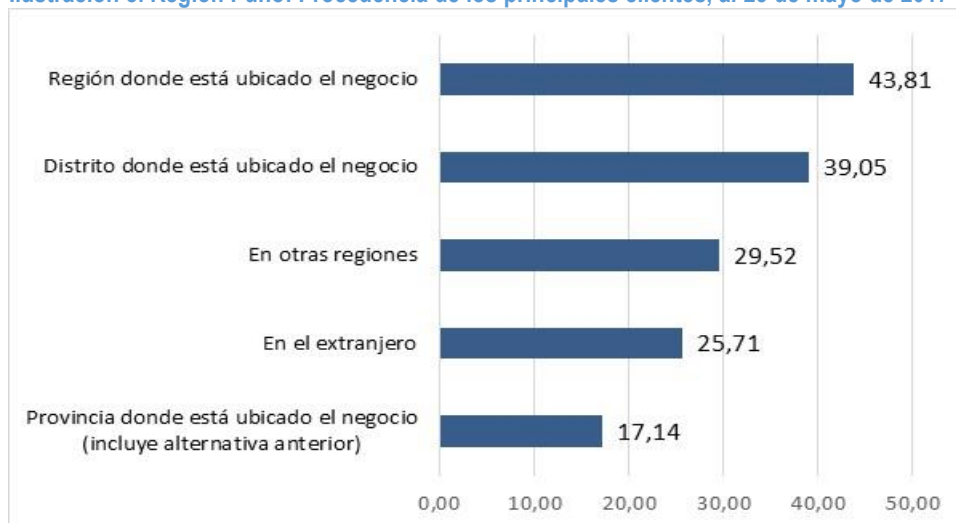
Ilustración 7. Región Puno: Principales clientes del beneficiario, al 23 de mayo del 2017 (porcentajes)

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación. CEDEP

4.1.5.3. Procedencia de los principales clientes del beneficiario

Los clientes proceden principalmente de la región donde se encuentra ubicado el negocio (43.8 %); una segunda procedencia está conformada por aquellos clientes que proceden del distrito donde se encuentra ubicado el negocio (39.0 %). En tercer lugar se encuentran aquellos clientes que proceden de otras regiones (25.7 %).

Ilustración 8. Región Puno: Procedencia de los principales clientes, al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación. CEDEP

4.1.5.4. Razones por las que el negocio se encuentra ubicado en esta zona.

La razón principal radica en que el negocio se encuentra en la propia vivienda (45.7 %); una segunda circunstancia está relacionada con la dinámica comercial de la zona (33.3 %). Y otras razones (21.0 %).

Tabla 23. Región Puno: Razones por las que le empresa se ubica en la zona, al 23 de mayo del 2017 (porcentaje)

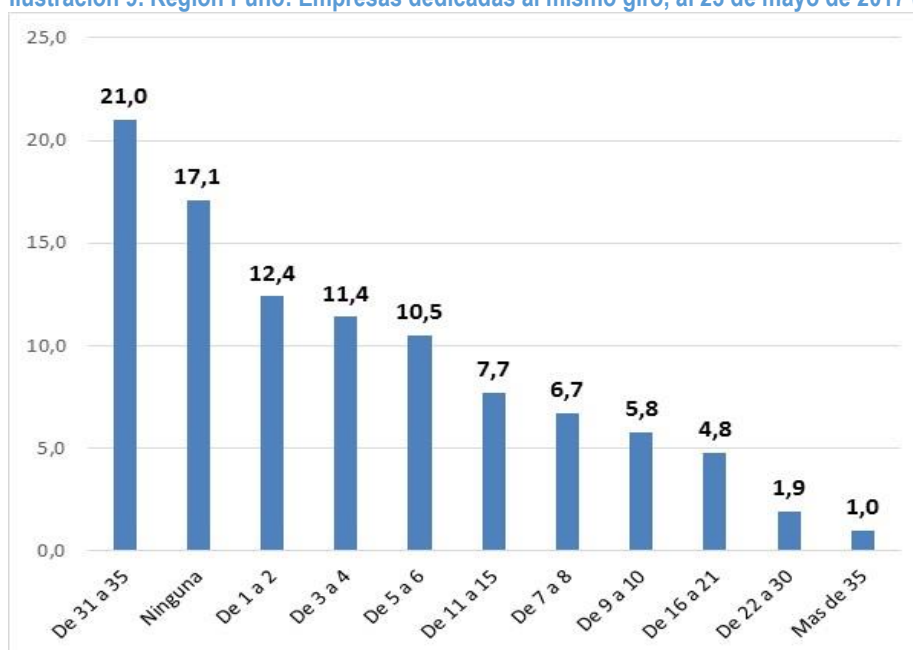
Indicador	Resultado
Porque mi negocio está en mi casa	45,7
Porque está cerca de mi casa	3,8
Es una zona muy céntrica y comercial	33,3
Los proveedores están cerca	1,9
Los clientes están cerca	10,5
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	3,8
Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros)	2,9
Otros (especificar)	21,0
Total (%)	100,0
Total (Beneficiarios)	285

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.5.5. Empresas dedicadas al mismo giro

La existencia de una cantidad importante de competidores no es relevante para el negocio del beneficiario. Dado que se circunscribe a nivel distrital, el porcentaje mayor apunta a dos o tres negocios que competirían en el mismo giro (29.0%) y otro porcentaje menor (23.7%) con cuatro cinco competidores.

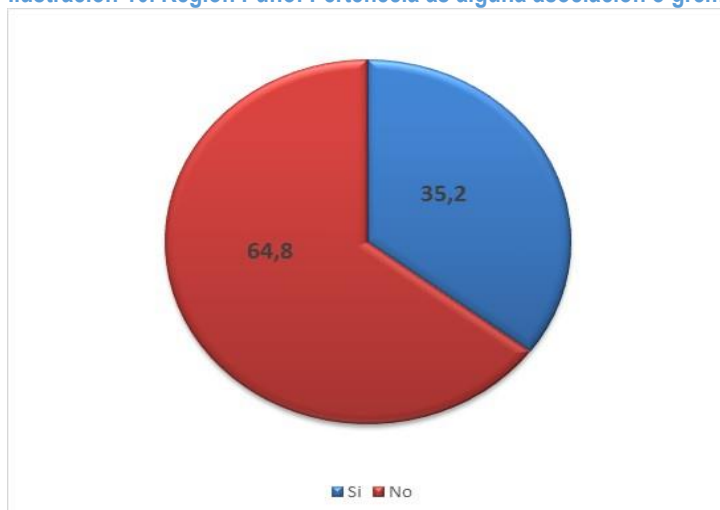
Ilustración 9. Región Puno: Empresas dedicadas al mismo giro, al 23 de mayo de 2017 (porcentaje)

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación. CEDEP

4.1.5.6. Pertenencia de la empresa a alguna asociación, organización o gremio empresarial

La pertenencia a asociaciones, organizaciones o gremios empresariales sólo es reconocido por el 23.9 %; un porcentaje mayoritario no parece reconocer beneficios o ventajas en la asociatividad.

Ilustración 10. Región Puno: Pertenecía as alguna asociación o gremio empresarial al 23 de mayo de 2017

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.5.7. Comparación entre ventas anuales según LB y EF.

El promedio de venta anual de la LB es ligeramente superior al registrado en la EF (S/. 26,629.0) contra S/. 25,817.0 registrado en la evaluación final.

De acuerdo con los resultados, los giros que acusan los mayores incrementos porcentuales son: comercio que crece en un 45.7 % con respecto a la línea de base; también ha incrementado las ventas los negocios relacionados con la industria que crece 30.7 %. Por el contrario, los giros de negocios vinculados a la agricultura, ganadería, caza y silvicultura han bajado las ventas anuales en - 43.4 %.

Tabla 24. Región Puno: Región Puno: Ventas anuales según LB y EF, al 23 de mayo de 2017 (cifras absolutas)

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Promedio de ventas anuales (S./año)	26.629	25.817
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	51.238	28.990
Industria	19.213	25.106
Comercio	21.664	31.575
Servicios	32.846	21.136

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.5.8. Comparación entre ventas mensuales según LB y EF.

En correspondencia las ventas mensuales registran el mismo comportamiento que las anuales, salvo que permiten identificar los montos que generan los negocios al mes. Como se puede observar la agricultura, ganadería, caza y silvicultura muestran un descenso del promedio de las ventas mensuales (-43.4 %) y para el caso de los demás giros, se repite la tendencia señalada para las ventas anualizadas.

Tabla 25. Región Puno: Región Puno: Ventas mensuales, según comparación LB y EF, al 23 de mayo de 2017 (cifras absolutas)

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	2.219	2.151
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	4.270	2.416
Industria	1.601	2.092
Comercio	1.805	2.631
Servicios	2.737	1.761

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.5.9. Comparación de ganancia anual según LB y EF

El comportamiento de las ganancias en el periodo evaluado muestra que éstas han tenido una tendencia a mantener similares cifras en la LB como en la EF. El promedio señala una ganancia anual para la LB en S/. 9,092 y para la EF S/.9,878.0 esto es, una diferencia de aproximadamente 8.6 %. En cuanto a actividad económica, ha sido la agricultura, ganadería, caza y silvicultura que ha experimentado una mayor ganancia.

Tabla 26. Región Puno. Comparación de ganancia anual, según LB y EF, al 23 de mayo de 2017 (cifras absolutas)

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Promedio de ganancias anuales (S./año)	9.092	9.878
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	14.982	10.428
Industria	9.542	8.554
Comercio	10.252	12.347
Servicios	6.815	8.434

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.5.10. Comparación de ganancia mensual según LB y EF

Por lo mismo la disponibilidad de dinero mensual para destinar al negocio y gastos familiares se ha mantenido casi igual en ambas líneas de comparación (Promedio: S/. 758.0 para LB y S/. 823.0 para EF), con una diferencia porcentual de 8.5 %. Quienes disponen de mayor dinero como resultado final son los beneficiarios de las actividades de comercio (S/ 1.029.0) y agricultura. Ganadería, caza y silvicultura (S/. 869.0)

Tabla 27. Región Puno: Comparación de ganancias, según giros en LB y EF, al 23 de mayo de 2017 (en cifras absolutas)

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	758	823
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1.249	869
Industria	795	713
Comercio	854	1.029
Servicios	568	703

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.5.11. Fuentes de financiamiento del negocio

Las fuentes de financiamiento siguen siendo los recursos propios; en la LB se identificó un 76.1 % de beneficiarios con esta opción y en la EF, el porcentaje se ha incrementado al 81.7 %, en detrimento de los préstamos de cajas y similares que ha descendido de 28.3 % en la LB a 23.7 % en la EF.

Tabla 28. Puno: Fuentes de financiamiento según comparación LB y EF al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)⁶

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
Fuentes de financiamiento (%)		
Recursos propios	71,4	93,3
Recursos de familiares/amigos	17,9	1,0
Préstamo de proveedores	0,0	0,0
Préstamo de clientes	0,0	0,0
Préstamo de Bancos	21,4	1,0
Préstamo de Cajas Munic./Rurales	21,4	1,9
Préstamo de ONG	0,0	0,0
Otro	1,2	1,0
Total (Beneficiarios)	228	285

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.6. Acerca de la participación del beneficiario en el proyecto financiado por FONDOEMPLEO

4.1.6.1. Indicadores de participación en el proyecto

Los indicadores de participación en el proyecto señalan una buena performance en la asistencia y culminación del programa de capacitación (95.7%); aquellas personas que no finalizaron la capacitación apuntan a Otras razones (42.9%) por no haber culminado el programa de capacitación.

Tabla 29. Región Puno: Indicadores de participación en el proyecto, al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado
% de beneficiarios que culminó la capacitación	95,7
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abri-Mayo 2017.	
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.	

⁶ En Línea de Base, 226 beneficiarios declaran tener negocios en marcha y en Evaluación Final, 285 beneficiarios declaran tener negocios en marcha.

Tabla 30. Región Puno: Indicadores de participación en el proyecto, al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado
Motivos de no culminación de la capacitación	
Mis estudios me lo impidieron	14,3
Mi trabajo me lo impidió	14,3
Los horarios de la capacitación no me convenían	14,3
Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe	14,3
Otros	42,9
Total (%)	100,0
Total (Beneficiarios)	19
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017.	
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.	

De igual forma el porcentaje de beneficiarios que elaboraron el plan de negocios alcanzó el 97.3 %, aunque el porcentaje de personas que lograron implementarlo fue menor (47.3%). Finalmente el porcentaje del 10.3 % de beneficiarios que obtuvo capital semilla es congruente con la meta de 40 montos de capital planteado como meta final en el proyecto.

Tabla 31. Región Puno: indicadores de participación en el proyecto al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)

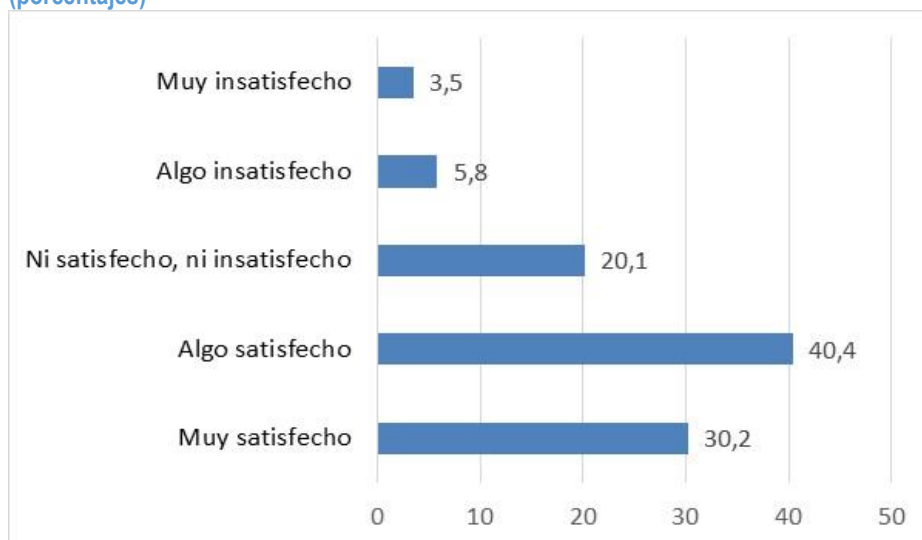
Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado
% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios	97,3
% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla	77,7
% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla	10,3
% de beneficiarios que implementó su plan de negocios	47,3
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017.	
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.	

4.1.7. Sobre la satisfacción del beneficiario con el proyecto financiado por FONDOEMPLEO

4.1.7.1. Nivel de satisfacción general

El porcentaje mayoritario (40.4 %) de los participantes se han mostrado algo satisfechos con el desarrollo del proyecto. El 30.2 % se manifiesta como muy satisfechos con los resultados de proyecto. La personas algo insatisfechas y muy insatisfechas alcanza al 9.3 % de los beneficiarios.

Ilustración 11. Región Puno: Nivel de satisfacción general con el proyecto, al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)



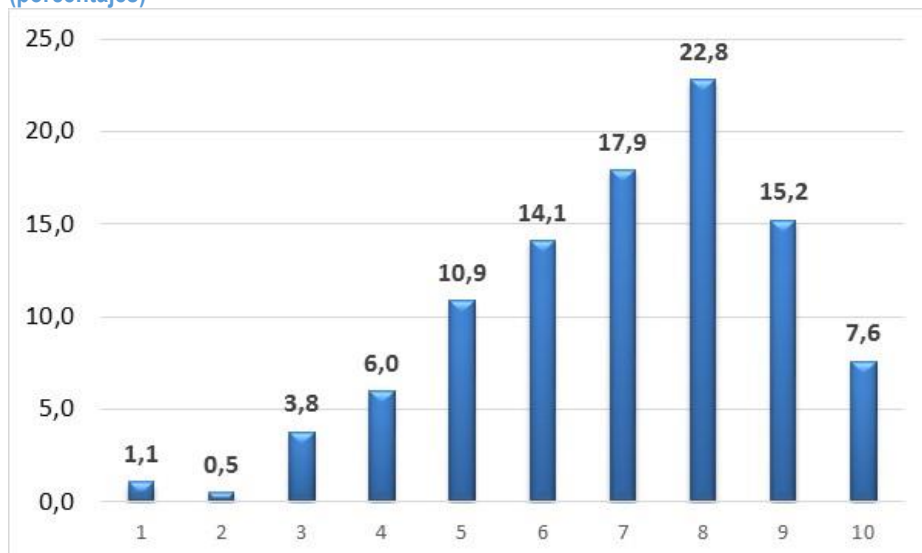
Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.7.2. Calificación del proyecto en un escala de 1 (mínimo puntaje) a 10 (máximo puntaje)

En una escala de 1 a 10, el porcentaje mayoritario (22.8 %) ha calificado al proyecto en 8 puntos y el 22.8 % entre 9 y 10 puntos. Esto es, el 45.6 % califica al proyecto entre 8 y 10 puntos, congruente con el nivel de satisfacción.

Ilustración 12. Región Puno: Calificación del proyecto, según escala de medición, al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)



Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.7.3. Nivel de satisfacción con el proyecto, según diversas variables

Considerando siete factores de análisis de satisfacción, el mayor porcentaje de satisfacción se ha inclinado hacia la claridad de los requisitos solicitados para participar en el proyecto y el menor hacia el tiempo de duración de las capacitaciones que se vincula con los resultados de los grupos focales (poco tiempo del proyecto).

Tabla 32. Región Puno: Nivel de satisfacción, según diversas variables al 23 de mayo de 2017 (porcentaje)

¿Que tan satisfecho o insatisfecho estás con	Muy satisfecho	Algo satisfecho	Ni satisfecho, ni insatisfecho	Algo insatisfecho	Muy insatisfecho
La claridad de los requisitos solicitados para participar en el proyecto	46,2	35,9	15,2	1,6	1,1
La comprensión de los cursos de capacitación	26,1	51,6	16,8	3,8	1,6
El tiempo que duraron las capacitaciones	23,4	45,1	21,2	9,2	1,1
Los horarios de las capacitaciones	33,2	39,1	21,7	5,4	0,5
La ayuda para elaborar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	28,3	34,8	17,4	9,8	9,8
Las asistencias técnicas para implementar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	25,5	34,2	26,6	4,3	9,2
La ayuda para resolver tus dudas en cualquier momento del proyecto	28,8	41,8	21,7	6,5	1,1

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017.
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.1.7.4. Mayor beneficio recibido de parte del proyecto

Un ordenamiento, según temáticas de interés del beneficiario, permite identificar 10 áreas que se identifican como mayores beneficios generados por el proyecto. Así, y de acuerdo al ranking creado, los contenidos referidos a la utilidad de calcular los costos de producción y manejo de la contabilidad del negocio representa el mayor beneficio percibido (27.7 %); en segundo lugar es la temática de cómo crear y fortalecer un nuevo negocio o emprendimiento, probablemente percibido por los beneficiarios que no tenían negocios. Y, en tercer lugar, aquellos participantes que identifican el cómo administrar o gestionar el negocio y la capacitación en general (12.1 %).

Es interesante señalar que el 9.2 % de los participantes optó por indicar que el proyecto no había satisfecho sus expectativas y que antes que beneficio percibieron un perjuicio.

Tabla 33. Región Puno: Mayor beneficio recibido del proyecto, al 23 de mayo de 2017 (porcentaje)



Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

4.2. EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DEL MARCO LÓGICO, ANTES Y DESPUÉS DEL PROYECTO

Tabla 34. Región Puno: Marco lógico del proyecto

BREVE RESUMEN DEL PROYECTO		
Beneficiarios del Proyecto: 500 hombres y mujeres, preferiblemente de entre 22 a 29 años, de escasos recursos económicos y/o situación de subempleo y desempleo, del departamento de Puno, en concreto de los distritos de Puno, Chucuito y Acora.		
FINALIDAD DEL PROYECTO: Contribuir a la reducción de la pobreza en 3 distritos de la ciudad de Puno, a través de la generación de una cultura empresarial y el aprovechamiento de oportunidades de emprendimiento vinculadas al sector turismo.		
PROPÓSITO: Generar y fortalecer iniciativas económicas sostenibles vinculadas al sector turismo, mediante el desarrollo de capacidades emprendedoras en hombres y mujeres preferentemente de entre 22 y 29 años, con ideas de negocio o negocio propio en marcha, en 3 distritos de la ciudad de Puno.		
COMPONENTES DEL PROYECTO		
	LINEA DE BASE	EVALUACION FINAL
Componentes 01: Capacitación a hombres y mujeres de escasos recursos en gestión de negocios, habilidades y actitudes emprendedoras vinculadas al sector turismo, con especial participación de las mujeres, en los distritos de Puno, Chuquito, Acora.	Indicadores: 1. Al menos 450 hombres y mujeres, han mejorado sus conocimientos en gestión de negocios y habilidades y capacidades emprendedoras, según la metodología CEFE.	487 hombres y mujeres, han mejorado sus conocimientos en gestión de negocios y habilidades y capacidades emprendedoras, según la metodología CEFE
	2. En el primer trimestre, se realizan 3 diagnósticos de potenciales turísticos distritales para el desarrollo de emprendimientos.	3 diagnósticos de potenciales turísticos distritales para el desarrollo de emprendimientos.
	3. Al finalizar el proyecto, al menos el 60% de los capacitados por el proyecto fueron mujeres.	61.0 % de los capacitados por el proyecto fueron mujeres.
Componentes 02: Implementación y mejora de emprendimientos a través de recursos propios y/o capital semilla, generando oportunidades de sostenibilidad para sus negocios a través del acceso a crédito y nuevas tecnologías de la información y comunicación (TICs), en los distritos de Puno, Chuquito, Acora.	Indicadores: Tras la finalización del proyecto, al menos 369 hombres y mujeres, hombres y mujeres, generan y fortalecen iniciativas económicas sostenibles, en actividades vinculadas al sector turismo, a través de capital semilla y/o recursos propios o incrementando sus ingresos en promedio en un 12% respecto al inicio del proyecto. 1.	334 hombres y mujeres, hombres y mujeres, generan y fortalecen iniciativas económicas sostenibles, en actividades vinculadas al sector turismo, a través de capital semilla y/o recursos propios. El incremento de los ingresos sólo alcanzó el 8.5 %

	<p>2. Tras la finalización del proyecto al menos 100 hombres y mujeres, participan e impulsan Uniones de Crédito y Ahorro (UNICA) para la generación de ingresos y la implementación de sus planes de negocio o mejora.</p> <p>3. Durante la ejecución del proyecto, al menos el 60% de los planes de negocio implementados, son liderados por mujeres.</p>	<p>36 hombres y mujeres, participan e impulsan Uniones de Crédito y Ahorro (UNICA) para la generación de ingresos y la implementación de sus planes de negocio o mejora.</p> <p>61.0 % de los planes de negocio implementados, son liderados por mujeres.</p>
--	---	---

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

Explicación de los resultados.

En relación a la meta no lograda de “Implementación y mejora de emprendimientos a través de recursos propios y/o capital semilla, generando oportunidades de sostenibilidad para sus negocios a través del acceso a crédito y nuevas tecnologías de la información y comunicación (TICs), en los distritos de Puno, Chuquito, Acora” se debió a que muchos de los beneficiarios no contaban con los recursos económicos propios y otros por razones de tiempo porque se encuentran laborando o estudiando.

Con relación a que a la finalización del proyecto “al menos 100 hombres y mujeres, participan e impulsan Uniones de Crédito y Ahorro (UNICA) para la generación de ingresos y la implementación de sus planes de negocio o mejora”, la evaluación tanto en su línea de base como en la evaluación final sólo constató un promedio de 10 beneficiarios en la UNICAS y a la entrevista con la funcionaria Ing. Yudith Aranibar se corroboró que al final del proyecto la cobertura de las UNICAS alcanzaba a 36 beneficiarios.

No hay claridad sobre el número de negocios efectivamente creados tanto para los beneficiarios con ideas de negocio como para aquellos que ya tenían negocios en marcha. La redacción de los propósitos y componentes del Marco Lógico no permiten una clara identificación de este importante aspecto del proyecto. El uso de una redacción como “*generan y fortalecen iniciativas económicas sostenibles, en actividades vinculadas al sector turismo, a través de capital semilla y/o recursos propios*” no permite identificar cuantos negocios han sido creados durante la vigencia del proyecto.

4.3. ANÁLISIS DE LA RELEVANCIA, EFICIENCIA, EFECTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

a. Pertinencia.

- Con relación a la identificación de los problemas o necesidades de los beneficiarios se considera adecuada pues apunta a las necesidades típicas de los emprendimientos y señalada en el documento del proyecto: *El principal sustento es el aprovechamiento del constante surgimiento de oportunidades de negocio y empresariales en torno a la actividad turística en la ciudad de Puno*⁷. Esta oportunidad, señala el documento de la referencia, es complementado por:
 - I. La presencia de un alto número de personas en el distrito seleccionado que tienen gran vocación e interés por emprender o consolidar un negocio propio. En la zona de intervención el número de jóvenes comprendidos entre 22 y 29 años supera el 30% de la población. El autoempleo resulta particularmente importante dadas las dificultades de inserción laboral en la zona.
 - II. El interés del municipio distrital por apoyar los programas de emprendimiento. En nuestra visita a terreno, hemos comprobado esta característica, lo cual, permite viabilizar las actividades propuestas en el proyecto.
 - III. La existencia de diversos programas gubernamentales orientados a fomentar la participación en la economía formal.
 - IV. El alto dinamismo del sector turismo en los últimos años que demanda la constante creación de pequeños negocios como restaurantes típicos, servicios de hostelería, servicio de guía turística, entre otros. Nichos de mercado en los que se podrían implementar o fortalecer ideas de negocio.

- La propuesta identificó como sectores de intervención a:

Tabla 35. Región Puno: Sectores de intervención del proyecto, al 23 de mayo de 2017 (nominal)

POTENCIALES EMPRENDIMIENTOS		SECTOR
Restaurantes típicos	Servicio de guiado	Turismo
Artes escénicas tradicionales	Agencias de tour	
Rutas de montaña	Venta de artesanías	
Actividad vivenciales	Movilidad local	
Hostelería	Fotógrafos	
Elaboración de suvenirs	Dibujantes	
Muestras de producciones típicas (tejidos, cultivos, camélidos, etc.)	Negocios menores diversos: Bodegas, kioscos, librerías, etc.	

Fuente: Informe final del proyecto "Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en Puno. C-14-25". Fundación CODESPA, Abril 2017.

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

El análisis de resultados según giros de actividad económica permiten identificar a 150 actividades directamente relacionadas con la actividad turística: hospedaje (39.3);

⁷ Documento técnico del proyecto

artesanías (32.8%); procesamiento de alimentos (14.8%); y servicios de alimentación (13.1 %). Sobre un total de 500 beneficiarios del proyecto, sólo el 30.0 % de ellos efectivamente llevó a cabo ideas y negocios en marcha relacionados con la actividad del turismo.

- Con respecto a la identificación y establecimiento de sinergias con aliados/socios de la zona de intervención, el proyecto estableció alianzas (convenios) con las municipalidades de provinciales de Puno, Chucuito y Acora y con el Ministerio de la Producción. Por otro lado la ejecución en forma coordinada y compartida con los tres gobiernos locales de Ácora, Chucuito y Puno como aliados estratégicos lo que permitió transferir la metodología del proyecto. Los resultados del proyecto ha generado una motivación por mantener y generar mayores espacios y oportunidades a la población en el tema emprendimiento como una oportunidad de generar autoempleo y empleo a terceros.
- No hubo ni aproximación ni vinculaciones con el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, ni alianzas con sectores privados ni tampoco con sectores no lucrativos. Los convenios establecidos han sido la base mínima para gestionar el proyecto.
- No se han identificado acciones de complementariedad y coherencia de las actividades del proyecto con las realizadas por otras instituciones en el mismo entorno territorial. Por lo mismo no ha sido posible estimar el nivel de impacto y de sinergia que pudieron haber tenido estas vinculaciones interinstitucionales.
- Se puede afirmar que la estrategia de intervención no ha sido la más adecuada al dividirse los beneficiarios en dos promociones de 250 personas cada uno y fallar en la estrategia de promoción. Para el primer grupo sus expectativas no fueron satisfechas debido a la confusión que provocó el llamamiento a presentarse para ganar un capital semilla. Para la segunda promoción se cambiaron los contenidos promocionales, esto es, ya no era el capital semilla como principal motivación sino la mejora del negocio.
- Otro aspecto crítico fue la insuficiente cantidad de capital semilla ofertada, lo que provocó desánimo y mala actitud hacia el proyecto de parte de quienes no ganaron; esto en parte se buscó paliar entregando material de promoción para sus negocios como anuncios para el frontis, tarjetas de presentación, brouchures. Esto se hizo especialmente con los beneficiarios de la segunda etapa
- Otro de los aspectos críticos se relacionó con la selección de los beneficiarios, la visita domiciliaria y la realización de una entrevista psicológica; esta última – de acuerdo a los resultados de la capacitación- parte debió ser parte de este componente.

Percepción sobre la pertinencia del Marco Lógico del proyecto

- El análisis del funcionarios del equipo señala que el ML estuvo bien planteado a excepción de los la separación de los beneficiarios en dos grupos lo que significó llevar a cabo dos programas similares que completaron un total de 250 personas participantes cada uno. Otro de los aspectos críticos se relacionó con la selección de los beneficiarios, la visita domiciliaria y la realización de una entrevista psicológica; esta última parte debió ser parte del componente de capacitación. Esto último porque se detectó, posteriormente, que algunos de los beneficiarios no poseían la suficiente capacidad para

afrontar las actividades del proyecto. Se genera frustración, poca resistencia al fracaso, una autoestima baja situaciones que debieron ser detectadas por un mejor y pertinente análisis psicológico.

- Otro aspecto que el ML debió prever ha sido la participación en ferias; la importancia de este recurso se evidenció cuando se estableció un convenio con la Municipalidad de Puno y la participación de los beneficiarios les permitió evidenciar la calidad de sus productos, la relación con los compradores y la identificación de nuevos productos y proveedores
- Los indicadores del Marco Lógico variaron según se trató de la primera o segunda promoción de beneficiarios, lo cual no se considera correcto pues los indicadores deben ser los mismos para toda la vida del proyecto.
- Algunos indicadores del ML no fueron posible de estimarlos. Ello ha sucedido con el nivel de logro en relación al incremento del 12.0 % sus ingresos, pues si la segunda corrida se llegó a registrar los ingresos y egresos, esto no se hizo con la primera corrida, en razón de que los beneficiarios cortan la relación con el proyecto y ya no es posible registrar la información

b. Eficacia

- El desarrollo del proyecto demostró que su tiempo de ejecución en función de los objetivos planteados, ha sido corto, en especial al dividir en dos promociones o corridas al conjunto de los beneficiarios y atendidos con un equipo técnico mínimo. Los beneficiarios han mostrado su insatisfacción por la brevedad de las actividades de capacitación y asistencia técnica, así como con la disponibilidad de capital semilla, que resultó insuficiente.
- El equipo no dispuso de equipo motorizado (motos) para poder cubrir los espacios de intervención, lo cual afectó la capacidad de eficiencia por el tiempo utilizado en los desplazamientos.
- Si bien los servicios del proyecto fueron adecuados a las necesidades de los beneficiarios, sin embargo los tiempos de ejecución fueron cortos. Para seguimiento por beneficiarios solo se dispuso de ocho horas; la capacitación solo contó con 65 horas de capacitación, incluyendo la elaboración de planes de negocio. Según la metodología OIT se requieren 120 horas. Esto obligó a los asesores a brindar más horas que le exigía la jornada laboral. Por lo común la primera visita es para tomar contacto, identificar las necesidades del negocio y la persona; ello requiere de una mirada experta y hacerlo en el menor tiempo posible.

Calidad de la focalización realizada.

- Si bien la focalización fue adecuada, durante la primera corrida o promoción, se erró al convocar a los potenciales beneficiarios bajo en estímulo del acceso a un capital semilla; esto provocó la presencia de personas motivadas por la posibilidad de ganar dicho capital antes que mejorar sus capacidades de emprendedores.

-
- El proceso de selección se inició con la identificación de 553 potenciales beneficiarios, de los cuales 307 fueron ideas de negocio y 246 con negocios en marcha. La mayoría de los postulantes (48.0%) con educación universitaria; un segundo grupo con educación secundaria (24.4 %) y un 20.0 % con superior no universitaria. Se detectó un 1,6 % de beneficiarios con educación primaria.

Calidad de la capacitación recibida por los beneficiarios.

- Si bien la metodología CEFE es una herramienta importante para la capacitación en las diversas temáticas de gestión empresarial, las capacidades de algunos de los participantes limitó mejores resultados. El componente de capacitación estuvo conformado por tres módulos. Uno relacionado a habilidades blandas, capacitación en negocios y formulación de plan de negocios. Durante este último módulo es donde se detecta si el beneficiario tiene o no tiene las habilidades para enfrentar los desafíos del emprendimiento. Ello ha generado frustración, poca resistencia al fracaso, probablemente en razón de baja autoestima, situación que debió ser detectado por un mejor y pertinente análisis psicológico.
- La capacitación debió haber incorporado como elemento transversal el tema de la autoestima, que resultó siendo de mucha importancia en el desarrollo del proyecto.
- Si bien no estuvo considerado en el proyecto, se desarrollaron asistencias técnicas en temas como manejo y gestión de lácteos, gastronomía, tejido en lana y crianza de animales menores especializado (cuyes) en los tres. Ello ha permitido que puedan aplicar nuevas técnicas productivas que le generen mayor eficiencia en sus actividades diarias.

Calidad del monitoreo interno de la IE y de los mecanismos establecidos por la IE para incorporar las recomendaciones del monitoreo externo de FE.

- El monitoreo de la implementación de Planes de negocio y Planes de Mejora se llevó a cabo mediante el equipo técnico conformado por 3 personas, lo cual ha sido insuficiente tanto por la cantidad como por la no disponibilidad de transporte.
- Las recomendaciones del monitoreo de FE fueron incorporados en la medida de lo posible, debido a las limitaciones ya señaladas.
- Algunos de los puntos críticos que se enfrentaron y condicionaron la puesta en marcha de las recomendaciones se relacionaron con los retrasos de los desembolsos de FONDOEMPLEO que afectaron las actividades del proyecto.

c. Efectividad

El equipo considera que los indicadores del Marco Lógico si permiten medir bien los resultados previstos, aun cuando los indicadores- dada la dinámica del proyecto- pueden no ser lo suficientemente claros para la medición que se trate. Por ejemplo, la medición del incremento de los ingresos que, para el caso de la primera corrida, no fue posible de estimarlo. Para este caso uno de los objetivos del proyecto era que los beneficiarios incrementen en un 12.0 % sus ingresos; esto no fue posible de estimarlo pues al finalizar las actividades para la primera corrida

los beneficiarios cortan la relación con el proyecto y ya no es posible registrar dicha información, como sí ocurrió con la segunda corrida de beneficiarios..

El nivel de efectividad de los servicios comprometidos en el proyecto se vio menguada por la decisión de trabajar en dos programas, lo que restó capacidad operativa al equipo y acelerar actividades programadas. Esto se ha reflejado en los grupos focales que han manifestado la limitada disponibilidad de tiempo y lo básico de los contenidos de la capacitación recibida.

En resumen la efectividad del proyecto se ha visto afectada por:

- La limitación de tiempo para fortalecer las competencias
- Debilidad en los asesoramientos técnicos que demandaban algunos negocios
- Número insuficiente de ganadores de capital semilla
- Limitado asesoramiento para ideas de negocios

d. Sostenibilidad.

Para el equipo la sostenibilidad del proyecto reposa en dos aspectos. El uno vinculado a los gobiernos distritales en la medida en que se les ha trasferido la metodología como el know how del proyecto y que constituiría un punto importante en la agenda de su gestión con la población. Un segundo aspecto se relaciona con la conformación de las UNICAS en la medida en que éstas, a la constatación de la EF, siguen funcionando y se reúnen periódicamente y es considerado como un buen resultado de sostenibilidad de esta iniciativa. Existen 3 organizaciones que aglutinan a un total de 36 personas.

5. LECCIONES APRENDIDAS

Selección y acompañamiento

1. La importancia de las visitas domiciliarias en la medida en que constituyen la primera aproximación al beneficiario y la identificación del negocio.
2. Se ha constatado la importancia de los test psicológicos para estimar el nivel de fortaleza del emprendedor cuando se enfrenta a los desafíos y riesgos de un negocio.
3. Se ha constatado la necesidad de fortalecer el sistema de asesoramiento a los negocios, como sostenimiento de la iniciativa empresarial, en especial cuando se trata de negocios en reciente formación

Sensibilización

1. Mayores logros se obtienen si el equipo dispone de personal con mayor conocimiento de técnicas motivacionales y una buena articulación con el equipo de capacitadores en CEFE lo cual fue una importante contribución para el proyecto, por el compromiso demostrado,
2. Buenos niveles de sensibilización y empoderamiento con el proyecto se podría lograr si en futuros proyectos se incorporan los carteles de negocios, tarjetas personales y

brouchures , como elementos de motivación y complemento al capital semilla, en especial para aquellos beneficiarios que han demostrado mayor esmero e interés.

3. El fortalecimiento de las actividades de sensibilización se logra mediante acciones de monitoreo pues permite un acercamiento directo al potencial beneficiario para aclarar dudas y reafirmar los resultados que se pretenden lograr con el proyecto.
4. La participación en ferias refuerza el espíritu empresarial y la confianza del futuro empresario en sus productos. Les permite conocer directamente la demanda y preferencias de los clientes y afinar sus productos, así como interrelacionar con ruedas de negocios.

Capacitación y asistencia técnica

1. Las capacitaciones deben realizarse en forma inmediata al proceso de inscripción y selección de beneficiarios para evitar la deserción de los mismos.
2. La asistencia técnica permite afianzar los procesos de emprendimiento y genera, en el beneficiario, una mayor confianza en el desarrollo del negocio o de la idea de negocio.
3. Una mayor disponibilidad de fondos de capital semilla, permite un mayor interés y participación de los beneficiarios así como un mayor compromiso y afianzamiento de las iniciativas empresariales. Pero también puede conducir a situaciones de debilidad en la capacidad de identificar y gestionar sus propios recursos; en este sentido la lección aprendida conduce a establecer un necesario balance entre la cantidad de fondos disponibles y las exigencias de quienes tendrían derecho a este beneficio.

Sostenibilidad.

1. Los gobiernos locales en las tres ciudades del ámbito de acción del proyecto han asumido la responsabilidad de continuar con proyectos productivos y emprendimiento con la finalidad de dar mayor sostenibilidad a los beneficiarios del proyecto.
2. Fundación CODESPA tiene previsto seguir interviniendo en la región Puno como aspecto complementario dado que los propios beneficiarios vienen solicitando una nueva etapa del proyecto.
3. Los beneficiarios a través de la conformación de las ÚNICAS han logrado generar fondos que permiten solventar las necesidades y oportunidades que puedan presentarse en el proceso del desarrollo del negocio a través de sus juntas directivas

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

6.1 De tipo focalización

1. La focalización, de acuerdo a los requisitos señalados por el proyecto, se logró adecuadamente para el segundo grupo o corrida de beneficiarios, pues éstos fueron

informados de las condiciones y requisitos para su ingreso al proyecto. Para el caso del primer grupo o corrida, la focalización se desvió del propósito de ingresar al proyecto a personas que respondiesen al perfil deseado debido a que la estrategia de promoción y convocatoria se centró en motivar a los potenciales beneficiarios para optar y ganar un capital semilla, como principal objetivo del proyecto.

6.2 Mejoramiento de negocios

1. Se ha producido un incremento de los beneficiarios ocupados: de un 76.1% a 86.4 %. La tasa de desocupación ha experimentado una baja: de 14.7 % a 4.3 %. Esto se ha producido por la generación de nuevos negocios durante el desarrollo del proyecto. Sin embargo la condición de inactividad muestra una situación similar en la LB y en EF, esto es, se ha mantenido el porcentaje del 9.2 %; esta situación se explica porque a pesar de que se han generado puestos de trabajo tanto por la creación de nuevos negocios como el fortalecimiento de los existentes, no todos ellos se encontraban operativos al momento de la evaluación.
2. Los negocios en LB señalan una antigüedad de 5.8 meses; al finalizar el proyecto muestran una antigüedad de 6.4 meses, con una desviación estándar de 5.38 y 5.64, respectivamente. Como bien sabemos la desviación estándar nos señala cuánto pueden alejarse los valores respecto al promedio (media). En este caso, la antigüedad 6.4 meses se puede moverse ± 5.6 . El incremento de la antigüedad es producto, precisamente, del tiempo en que dichos negocios estuvieron en el proyecto.
3. Los beneficiarios negocios en marcha que señalan que su negocio es el mismo antes del proyecto constituyen el 56.2 %; aquellos que señalan que no es el mismo negocio constituyen el 36.2 % y los beneficiarios que declaran no haber tenido negocio, taller o empresa antes del inicio del proyecto conforman el 7.6 % del total.
4. La propiedad del negocio es mayoritariamente del beneficiario (84.5 % y 84.7 % tanto para línea de base y evaluación final, respectivamente). La presencia de socios familiares sólo alcanza a un 14.3 % en el estudio de la línea de base y disminuye relativamente en la evaluación final a 13.6 %. Se tratan, por lo general, de negocios sin socios probablemente por el riesgo que representan; la disminución de socios – muy relativa- indica esta tendencia.
5. Los resultados muestran una tendencia a mantener el negocio dentro de la vivienda pues en la LB se indicaba que el 64.3% se ubicaba en esta alternativa y la EF muestra una ligera disminución al 60.0 %. En tanto la opción de tener un local diferente al de la vivienda muestra una mejoría pues del 14.3 % de los beneficiarios que optaban por esta alternativa se ha incrementado al 18.1 % y en relación a mantener los negocios en la vía pública, sin puesto fijo se ha incrementado del 8.3 % al 10.5%. Estos resultados confirmación lo señalado en la conclusión anterior, esto es, negocios aún frágiles sin capacidad de alquilar locales y que se mueven en el entorno del barrio o comunidades aledañas.

6. La obtención del RUC para sus negocios se ha mantenido casi en las mismas proporciones (48.8 v/s 49.5%). Si es significativo- en términos de incremento- el uso de los libros contables que crece del 2.4 % al 28.6 %; así como el uso de cuentas bancarias (de 2.4 % a 28.6%), la disponibilidad de correos electrónicos y páginas web.
Al igual que lo señalado en las conclusiones anteriores, las opciones de transitar hacia la formalización vía SUNAT no es un alternativa de tomar en cuenta; no se ha movido la LB para la obtención del RUC; sí el uso de cuentas bancarias, correos electrónicos y páginas web, que se encuentran más a la mano y durante la capacitación se ha motivado su uso y utilidad como soporte del negocio.
7. La declaración anual ante la SUNAT ha crecido de manera importante del 29.8% a 41.9%; sin embargo la inscripción ante REMYPE sigue siendo poco significativa, de 0.0 % a 1.0 %.
8. En relación a la emisión de boletas de venta o facturas, se ha producido un incremento del porcentaje de beneficiarios que lleva a cabo esta buena práctica empresarial, de 71.4 % registrado en la LB a 95.2 % en la EF. Esto se explica tanto por los mecanismos de motivación como por la utilidad de trabajar con compradores que exigen estos comprobantes; pero es contradictorio con el escaso incremento de beneficiarios que tienen RUC.
9. El registro de la línea de base muestra que el 71.4 % de los beneficiarios llevaba control de ingresos, y en la EF este indicador se incrementa a 95.2 %. Esto se correlaciona con los resultados ya expuestos; en efecto, hay un mayor uso de estos mecanismos de gestión empresarial. Parte de ello se debe a las capacitaciones sobre la importancia del control y, de otra, la constatación de los beneficiarios que contaban con negocios en marcha. La conclusión N° 10 reafirma esta tendencia.
10. Los beneficiarios han disminuido la mala práctica de los apuntes sueltos (de 21.5 % a 6.8 %) por cuadernos, folders o similares (de 67.7 % a 86.4%, respectivamente). El uso de los libros contables muestra, antes bien, que hay una ligera disminución del 6.2 % en LB a 5.8 % en EF.
11. Los resultados, en relación a promedio de trabajadores, muestran que mientras en la LB era de 2 trabajadores/negocio en la EF el promedio baja a 1 trabajador. Los trabajadores eventuales han mantenido su promedio en LB y EF; los trabajadores familiares remunerados que para la LB eran en promedio 1, para la EF no se registran esta categoría de trabajadores. Finalmente, los resultados no muestran presencia de trabajadores no familiares. Este resultado se explica por las mismas razones expuestas en la Conclusión N° 1, esto es que a pesar de que se han generado puestos de trabajo tanto por la creación de nuevos negocios como el fortalecimiento de los existentes, no todos ellos se encontraban operativos al momento de la evaluación.
12. La existencia de una cantidad importante de competidores no es relevante para el negocio del beneficiario. Dado que se circunscribe a nivel distrital, el porcentaje mayor apunta a dos o tres negocios que competirían en el mismo giro (29.0%) y otro porcentaje menor (23.7%) con cuatro cinco competidores. Se tratan, por lo general, de pequeños negocios que buscan fácilmente oportunidades en el mercado (brechas) y su capacidad de adaptación y movilidad les permite sobrevivir.
13. El promedio de venta anual de la LB es ligeramente superior al registrado en la EF (S/.

26,629.0) contra S/. 25,817.0 registrado en la evaluación final. De acuerdo con los resultados, los giros que acusan los mayores incrementos porcentuales en ventas son: comercio que crece en un 45.7 % con respecto a la línea de base; también ha incrementado las ventas los negocios relacionados con la industria que crece 30.7 %. Por el contrario, los giros de negocios vinculados a la agricultura, ganadería, caza y silvicultura han bajado las ventas anuales en – 43.4 %.

14. En relación a la ganancia en la LB se situó en S/. 9,092 y para la EF S/.9,878.0 esto es, una diferencia de aproximadamente 8.6 %. En cuanto a actividad económica, ha sido la agricultura, ganadería, caza y silvicultura que ha experimentado una mayor ganancia. Esta relativa mayor ganancia se explica por el dinamismo de la economía local, lo que se constata en una mayor disponibilidad de dinero mensual. En efecto la disponibilidad de dinero mensual para destinar al negocio y gastos familiares se ha mantenido casi igual en ambas líneas de comparación (Promedio: S/. 758.0 para LB y S/. 823.0 para EF). Quienes disponen de mayor dinero como resultado final son los beneficiarios de las actividades de comercio (S/ 1.029.0) y agricultura. Ganadería, caza y silvicultura (S/. 869.0)
15. Las fuentes de financiamiento siguen siendo los recursos propios. En la LB se identificó un 76.1 % de beneficiarios con esta opción y en la EF, el porcentaje se ha incrementado al 81.7 %, en detrimento de los préstamos de cajas y similares que ha descendido de 28.3 % en la LB a 23.7 % en la EF. Dada la condición de negocios en proceso de acumulación, sus opciones de acceso a capital se restringen básicamente a recursos propios y en mucho menor medida a instituciones financieras.
16. Los indicadores señalan un buen resultado en la asistencia y culminación del programa de capacitación (95.7%); aquellas personas que no finalizaron la capacitación apuntan a Otras razones (42.9%) por no haber culminado el programa de capacitación.
17. El porcentaje de beneficiarios que elaboraron el plan de negocios alcanzó el 97.3 %, aunque el porcentaje de personas que lograron implementarlo fue menor (47.3%). Finalmente el porcentaje del 10.3 % de beneficiarios que obtuvo capital semilla es congruente con la meta de 40 montos de capital planteado como meta final en el proyecto. Como se puede observar el nivel de logro de un negocio es bajo; solo la mitad de quienes culminaron el plan de negocios, avanzó hacia la implementación del negocio.
18. El porcentaje mayoritario (40.4 %) de los participantes se han mostrado Algo Satisfechos con el desarrollo del proyecto. El 30.2 % se manifiesta como muy satisfechos con los resultados de proyecto. La personas algo insatisfechas y muy insatisfechas alcanza al 9.3 % de los beneficiarios. Este último porcentaje es aquel que ha percibido, en vez de beneficios, una condición negativa en el accionar del proyecto.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario contar con una mayor disponibilidad de tiempo para llevar a cabo el programa de capacitación. Para seguimiento por beneficiarios solo se disponía de ocho horas y la capacitación solo contó con 65 horas de capacitación, incluyendo la elaboración de planes de negocio. Esto obligó a los asesores a brindar más horas que le exigía la jornada laboral. Por lo común la primera visita es para tomar contacto,

-
- identificar las necesidades del negocio y la persona; ello requiere de una mirada experta y hacerlo en el menor tiempo posible. Según la metodología OIT se requieren 120 horas.
2. Es necesario contar con equipos con una mayor cantidad de especialistas y técnicos que puedan afrontar las actividades del proyecto sobre todo considerando que, dada la estrategia del proyecto, se actuó sobre dos programas. El proyecto sólo contó con dos especialistas a tiempo completos y un coordinador de proyecto. Complementario a ello, es menester contar con un presupuesto de mayor holgura para cubrir, por ejemplo, requerimientos de movilidad para el equipo.
 3. Para obtener una mejor cobertura y recursos institucionales es recomendable contar con un comité de gestión que incorpore al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, que es un aliado natural de FONDOEMPLEO, si como de los gobiernos locales, Ministerio de la Producción, ONGs locales y asociaciones de productores. Esto genera una mejor base de institucionalización y de transferencia de capacidades.
 4. Las UNICAS que han generado una adecuada base de sostenibilidad, deben tener aliados estratégicos que les permitan crecer y fortalecerse. De allí que es recomendable que en intervenciones futuras, este tipo de instituciones cuenten con un soporte externo que les brinde apoyo y asistencia técnica. Cajas Municipales, Cajas Rurales o banca, así como programas de microfinanzas, pueden actuar como soportes para apoyarlos en su desarrollo.
 5. En relación al componente financiero del proyecto, la experiencia ha demostrado que una propuesta de contar con fondos tipo capital semilla para el 10.0 % de los beneficiarios conduce a generar malestares y desconfianza en los beneficiarios. De allí que es necesario contar con una mayor disponibilidad de fondos para este componente. Esto también trae aparejada la necesidad de centrar la promoción en el fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento y no en el logro de un capital semilla.
 6. Si bien la capacitación es un factor importante, también lo es la asistencia técnica y la supervisión. De acuerdo a los resultados de grupos focales, entrevistas y testimonios, es altamente recomendable fortalecer estos componentes, dado que se trata de iniciativas en proceso de desarrollo y que requieren de apoyos personalizados y cercanos.
 7. Los indicadores del Marco Lógico deben ser los mismos para toda la vida del proyecto y no diferentes como sucedió para la primera y segunda corrida de beneficiarios. De otra parte es recomendable que para futuras intervenciones, los indicadores permitan identificar con claridad el número de negocios creados y fortalecidos durante la vigencia del proyecto, a fin de mejorar la evaluación de efectividad del proyecto.
 8. Los desembolsos de FONDOEMPLEO deben darse de acuerdo al cronograma ya aprobado; los retrasos afectaron la puesta en marcha del proyecto. En este mismo sentido, los reportes a FONDOEMPLEO deben ser mejorados, en especial los reportes mensuales.

7. REFERENCIAS

1. Informe final del proyecto "Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en Puno. C-14-25".Fundación CODESPA, Abril 2017.

2. Documento del Proyecto: "Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en Puno. C-14-25"
3. Línea de base del proyecto "Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento vinculado al turismo sostenible en Puno. C-14-25". CEDEP, Marzo 2016
4. Cuadro consolidado de beneficiarios.
5. Planes de negocios
6. Informes a FONDOEMPLEO.
7. Manual. Presentación del estudio de evaluación final de proyectos. Unidad de planeamiento y evaluación. Área de evaluación y medición de impacto. Fondo Empleo, 2015
8. Encuesta socioeconómica y laboral. Línea 3 Promoción y fortalecimiento de emprendimientos juveniles. Evaluación final. Manual del Encuestador. Área Unidad de Planeamiento y Evaluación de Estudios y Medición de Impacto. Fondo Empleo. Lima, 2016

8. ANEXOS

Anexo N° 1. Motivos por los cuales no pudieron ser entrevistados⁸

BENEFICIARIOS ABORDADOS - MOTIVOS POR LOS QUE NO PUDIERON SER ENTREVISTADOS					
N°	NOMBRE DEL BENEFICIARIO(A)	TELEFONO	COMENTARIOS FE	NEGOCIO ANTES DEL PYTO	MOTIVO POR EL QUE NO SE ENTREVISTARON
7	ARUHUANCA CCAMA NELLY	951073301		COMERCIO DE ABARROTÉS	SE INCOMODO CUANDO SE LE MENCIONA A CODESPA, ARGUMENTO QUE NO RESPONDERA NADA, QUE ESE PROYECTO LE CAUSARON PROBLEMAS FAMILIARES, LE HACIAN FIRMAR CADA VEZ Y NO SABIA POR QUE.
8	ASCENCIO TIQUE CARMEN ROSA	951285047		PANADERIA	NO QUISO ESCUCHAR A LA ENCUESTADORA, ARGUMENTA QUE SOLO PERDIO SU TIEMPO EN EL PROYECTO QUE NUNCA LA ASESORARON Y QUE SOLO LE HACIAN FIRMAR.
3	CCALAHUILLE CCALAHUILLE ESMERALDA	950437484		IDEA DE NEGOCIO	BENEFICIARIA NO UBICADA, EL NUMERO DE TELEFONO NO CORRESPONDE, NO SE LE UBICO EN LA DIRECCION SE LE BUSCO MAS DE 2 VECES
10	CHALCHA SARA ZA JAVIER	941904114		IDEA DE NEGOCIO	SE NIEGA A RESPONDER LA ENCUESTA SOSTIENE QUE NO SACO NINGUN BENEFICIO DEL PROYECTO, QUE SOLO LE HICIERON FIRMAR MUCHAS VECES HASTA DESPUES DE TERMINADA LA CAPACITACION
12	COAQUIRA ASQUI EDITH	951068637		PROCESAMIENTO DE LACTEOS	BENEFICIARIA YA NO VIVE EN LA ZONA, EL TELEFONO NO CORRESPONDE NO SE LA PUDO UBICAR.
4	FLORES MAMANI HERMOGENES	951550069		IDEA DE NEGOCIO	EL TELEFONO SIEMPRE ESTA APAGADO, EN LA DIRECCION NO SE LE UBICA, NO DAN RAZON DE EL
6	MEDINA CCALAHUILLE ELMER JAVIER	951427914		PRODUCCION DE ARTESANIA TEXTIL	EL BENEFICIARIO DURANTE EL PERIODO DE LA ENCUESTA NO SE LE PUDO UBICAR, EL TELEFONO ESTA PAGADO. SE LE BUSCO MAS DE TRES VECES.
9	PINTO APAZA VICKY MARTHA	951762200		IDEA DE NEGOCIO	NO QUISO RESPONDER LA ENCUESTA, ARGUMENTA QUE FUE MUY POCAS A LA CAPACITACIONES Y QUE NO RESPONDERA NADA, QUE POR FAVOR NO SE LA MOLESTE
1	PONCE QUIspe JUANA ELBA	983974076		IDEA NEGOCIO	LA SRTA. YA NO VIVE EN LA DIRECCION CONSIGNADA, NADIE TIENE RAZON DE ELA. EL TELEFONO YA RESPONDE.
5	QUISPE LINO JUANA FELICITAS	950914181		IDEA DE NEGOCIO	NO QUIERE RESPONDER NI FIRMAR NADA, SOSTIENE QUE LOS DEL PROYECTO YA LE HICIERON FIRMAR MUCHAS VECES Y QUE NO LA APOYARON EN NADA.
11	QUISPE SAYHUA APAZA ROXANA YESICA	943844569		IDEA DE NEGOCIO	LA SRTA. YA NO VIVE EN LA DIRECCION CONSIGNADA, NADIE TIENE RAZON DE ELA EL TELEFONO YA NO CORRESPONDE.
2	SILVA DUEÑAS JOSE	951809591		CONFECCIONES DE FUNDAS Y TERNOS	BENEFICIARIO FALLECIDO

Beneficiarios que desertaron del proyecto

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CALIFICACIÓN	IDENTIFICACIÓN
1	APARICIO CACERES GINA NIEVES	951779405	IDEA DE NEGOCIO	BENEFICIARIO DESERTOR (FICHA DE DESERTOR)
2	CRUZ MONTESINOS JOVANA NELLY	951865414	IDEA DE NEGOCIO	BENEFICIARIO DESERTOR (FICHA DE DESERTOR)
3	CUTIPA LLANQUE JUANA AIDEE	991645373	IDEA DE NEGOCIO	BENEFICIARIO DESERTOR (FICHA DE DESERTOR)
4	MATAMET ZAPATA DE PINEDA NOELIA	951163832	IDEA DE NEGOCIO	BENEFICIARIO DESERTOR (FICHA DE DESERTOR)
5	QUISPE CHURA KATERINE ANGELA	979046202	IDEA DE NEGOCIO	BENEFICIARIO DESERTOR (FICHA DE DESERTOR)
6	SILVA AROCUTIPA SAIDA SORAYDA	978935093	ARTESANIA EN TEJIDO	BENEFICIARIO DESERTOR (FICHA DE DESERTOR)
7	TICAHUANCA CHAMBILLA JUANA	985229811	IDEA DE NEGOCIO	BENEFICIARIO DESERTOR (FICHA DE DESERTOR)

⁸ En la lista de personas que no pudieron ser entrevistadas debe agregarse el beneficiario Yupanqui Pari Diana Cándida, quien no pudo ser entrevistada por no ubicarse su domicilio actual.

MOTIVO PRINCIPAL DE SALIDA DEL PROYECTO	Sexo		Total	%
	Femenino	Masculino		
	Recuento	Recuento	Recuento	
Falta de tiempo para asistir a las capacitaciones y para las asesorías	1	0	1	14,3
Falta de tiempo y de capital para implementar la idea de negocio	1	0	1	14,3
El esposo no la dejó asistir mas y carencia de capital	1	0	1	14,3
Dificultades conyugales. Esposo celoso no la dejó asistir	1	0	1	14,3
Perdí el interés por el proyecto. Demandaba mucho tiempo y estaba estudiando	1	0	1	14,3
Comenzaron mis clases en la universidad	1	0	1	14,3
El concurso de capital semilla estaba manejado; no estuve de acuerdo y me retiré	1	0	1	14,3
Total			7	100,0

Anexo N° 2. Lista de encuestadores

Tabla 36. Región Puno. Equipo de encuestadores, 25 de mayo del 2017

N°	NOMBRE Y APELLIDOS	ROL	DNI	CELULAR
1	María Deny Pongo Rojas	Supervisora de campo	45159593	964765918
2	Tony Gabriel Condorena Quispe	Encuestador	47912897	973156430
3	Cesar Augusto Aguilar Gálvez	Encuestador	45851811	990889040
4	Alicia Verónica Ramos Paredes	Encuestadora	44506011	953523553
5	Gloria Milena Pineda Paredes	Encuestadora	42951320	963326327
6	Amílcar Onque Quispe	Encuestadora	47274422	976720438

Anexo N° 3. Formato de grupos focales

MODULOS
1. NIVEL DE SATISFACCION DE CUMPLIMIENTO DE LAS EXPECTATIVAS
2. EXPECTATIVA EN RELACIÓN AL NEGOCIO PROPIO
3. EN RELACION AL TRABAJO DEPENDIENTE

Expectativas de participación en el proyecto

REFLEXION			
Lo que esperaba como resultado de su participación en el proyecto	¿Qué es lo que más te atrajo o despertó tu interés en el proyecto?	¿Cuál fue su principal debilidad?	¿Por qué?
La participación en otros proyectos similares a éste	¿Qué fue lo más importante o interesante de este proyecto en relación a otros?	¿Y lo menos interesante o importante?	¿Por qué?
La empresa o negocio como la mejor alternativa	¿Se cumplieron las motivaciones te atrajeron para desarrollar o fortalecer tu negocio?	¿Qué causas o razones te limitaron para desarrollar tu idea de negocio o fortalecer el que tenías?	¿Por qué?
Capacidad para llevar a cabo	Al final del proyecto ¿Siento	Al final del proyecto ¿Siento	¿Por qué?

un negocio o empresa	que tengo las capacidades fortalecidas para llevar adelante mi negocio?	que necesito aún más apoyo para llevar adelante un negocio o empresa	
----------------------	---	--	--

En relación al negocio propio

REFLEXION			
Expectativas del proyecto en relación al negocio	¿De qué forma el proyecto benefició a tu negocio?	¿Qué dificultades del proyecto se perjudicaron a tu negocio?	¿Por qué?
Expectativas personales en relación a mi negocio	¿Fue este negocio el que realmente me importaba?	¿Se superaron las dificultades más frecuentes que enfrentaba mi negocio?	¿Por qué?

Anexo N° 4. Entrevista con la institución ejecutora

- Sobre el Proyecto ejecutado ¿Consideran que el Marco Lógico ha estado bien planteado?
- ¿Los indicadores fueron los adecuados?
- ¿Se ha logrado los objetivos planteados por el proyecto?
- ¿Se logró o no los cambios deseados?
- ¿Cuáles fueron los factores que incidieron o no para el logro de los objetivos?
- ¿Qué ajustes realizaron al proyecto?
- ¿Consideran que el Proyecto respondió a las expectativas de los beneficiarios?
- ¿Los productos y servicios del proyecto fueron los adecuados?
- ¿Se cumplieron los niveles de articulación con otros actores del Proyecto?
- ¿Qué sugerencias harían para mejorar la intervención?
- ¿Se está garantizando la sostenibilidad de los resultados del proyecto? ¿Cómo?
- ¿Qué aprendizajes se puede tener de esta experiencia?

Anexo N° 5. Formato de encuesta de deserción

FONDOEMPLEO. EVALUACION FINAL			
ENCUESTA DE DESERCIÓN DE BENEFICIARIOS DEL PROYECTO			
1. PROYECTO:			
2. INSTITUCION:			
IDENTIFICACIÓN			
DNI:			
PARTICIPACION EN OTROS PROGRAMAS			
10. ¿ HA PARTICIPADO EN OTROS PROYECTOS SIMILARES?			
	Si		1 Continúe
	No		2 Pase a preg 13
11. ¿EN QUE OTROS PROGRAMAS HA PARTICIPADO?			
			1
			2
			3
			4
			5
12. QUE TIPO DE SERVICIOS RECIBO DE DICHO(S) PROYECTOS?			
	Capacitación		1
	Asesoría		2
	Asistencia técnica		3
	Financiamiento		4
	Otros		5
	Especifique		
SALIDA DEL PROGRAMA			
13. FECHA DE INGRESO AL PROYECTO	Día	Mes	Año
14. FECHA DE SALIDA DEL PROYECTO	Día	Mes	Año
15. POR FAVOR INDIQUE EL MOTIVO PRINCIPAL DE SU SALIDA DEL PROYECTO			
16. ¿COMUNICÓ DE SU RETIRO Y DE LA CAUSA A LOS RESPONSABLES DEL PROYECTO?			
	Si		1
	No		2
17. ¿POR QUE NO COMUNICÓ DE SU RETIRO A FONDOEMPLEO?			
17. ¿PARTICIPARÍA DE UN NUEVO PROYECTO DE FONDOEMPLEO?			
	Si		1
	No		2
18. ¿RECOMENDARIA ESTOS PROYECTOS DE FONDOEMPLEO A OTRAS PERSONAS?			
	Si		1
	No		2
19. ¿ PODRIAS INDICAR ALGUNAS SUGERENCIAS PARA MEJORAR ESTE TIPO DE PROYECTOS DE FONDOEMPLEO?			
GRACIAS			
Nombre del encuestador:			
Lugar y fecha			
Hora:			

Anexo N° 6. Formato de historias de vida**I. DATOS GENERALES**

1. Identificación:

II. EMPRESA

1. ¿Cómo surgió la idea de realizar su negocio?
2. ¿Tenía todos los recursos?
3. Si fue así. ¿Cómo consiguió financiamiento?
4. ¿Qué progresos/cambios ha tenido su negocio a la fecha?
5. ¿Cómo administra su negocio?, ¿Planifica?, ¿Organiza?, ¿Tiene personal?
6. ¿Cómo incorpora a su personal?
7. ¿Qué dificultades surgieron? ¿cómo las superó?
8. ¿Qué factores considera claves para su éxito? (a nivel personal, social, preparación)
¿Porque?
9. ¿Qué proyecciones tiene para su empresa?
10. ¿Cómo influyó el proyecto de FONDOEMPLEO en su negocio?

Anexo N° 7. Total de personas entrevistadas.

PROYECTO 25-PUNO-CODESPA									
Relación de beneficiario entrevistados en evaluación final									
COD.DIGI	B.1	B.2	B.3	B.4.1	B.4	B.5.D	B.6	B.14	B.15
Código de digitación	Nombre completo del beneficiario	N° de DNI	Sexo	Fecha de nacimiento-Día	Edad (al 31-01-2016)	Lugar de nacimiento-Descripción	Estado civil	Télefono Celular	Correo Electrónico
1	MARQUINA RAMIREZ MARIBEL	10121703	F	11	41	PUNO	Casado/Conviviente	953335063	
2	DURAN FLORES MARIBEL EDITH	45996955	F	20	26	PUNO	Casado/Conviviente	955888444	MARILIN_CORAZON_15@HOTMAIL.COM
3	YUCRA QUISPE VERONICA	46500427	F	2	26	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	992749284	VERONICAYP@GMAIL.COM
5	QUISPE PARI MARINA	01322439	F	18	41	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	950012407 - 986855156	
6	RAMOS JORGE DINA	01344502	F	15	45	PUNO	Casado/Conviviente	950091809	
7	CARI RODRIGUEZ ROCIO ELIZABETH	41601147	F	27	33	PUNO	Casado/Conviviente	999848036	CRER14@HOTMAIL.COM
8	GUERRA AGUILAR YHERTY CANDELARIA	41488943	F	11	33	PUNO	Soltero(a)	985484846	YHERTY@HOTMAIL.COM
9	TIPULA QUISPE ELIZABETH VIOLETA	41570735	F	27	33	PUNO	Soltero(a)	951783209	
10	SOLIS ARANDIA NURI TARCILA	09634818	F	4	42	PUNO	Casado/Conviviente	977563639	NURI_SOL@HOTMAIL.COM
11	CALLAPANI TICONA DANY	73044223	F	16	23	PUNO	Soltero(a)	980287768	SALOME_TICONA
12	QUISPE COLLANQUI DEADAN EVER	46515316	M	25	27	PUNO	Soltero(a)	950332556	BERCLAY_L1@HOTMAIL.COM
13	MENDOZA ADUVIRE EDWARD WILLIAM	41475098	M	6	33	PUNO	Soltero(a)	951757818	EUUCITOMA@HOTMAIL.COM
14	RAMOS HUANCA NELY	01307455	F	16	46	PUNO	Soltero(a)	946879656	NELY_1669@HOTMAIL.COM
15	TARQUI CUTIPA RUBEN ELOY	42076398	M	9	32	PUNO	Casado/Conviviente	955629533	ITARQUI-1983@GMAIL.COM
16	TRUJILLANO TEVES DAYSI MELANIA	73646215	F	2	19	PUNO	Soltero(a)	978964156/ 990623665	DEYSIMEL.96@GMAIL.COM
17	ARGOMEDO RODRIGUEZ JESUS ALEGRIA	7624067	M	2	44	PUNO	Soltero(a)	951572128	JESUS.ALEGRIA.ARGOMEDO@GMAIL.COM
18	RODRIGUEZ CONDORI GLORIA MARGOT	45813234	F	14	27	PUNO	Casado/Conviviente	992747367	MARGOTITA.GMRC@HOTMAIL.COM
20	GARCIA ROMERO HUGO	41911498	M	10	34	PUNO	Soltero(a)	958764759	HUGOGARCIA.ACTM@GMAIL.COM
21	TISNADO MAMANI FRANCK CARLOS	46407282	M	6	26	PUNO	Soltero(a)	951067003	FRANK_3D.TK@HOTMAIL.COM
22	PARISUAÑA PAREDES YENY MAGDA	01326272	F	11	40	PUNO	Casado/Conviviente	951668574	
23	SOTO CONDORI LIZBETH TATIANA	80670252	F	2	37	PUNO	Casado/Conviviente	974786799	LIZBETHTATIANA@YAHOO.COM
24	MELGAREJO BOLIVAR LUGIA MARIELA	44751082	F	4	28	PUNO	Casado/Conviviente	989784298	CLAUDIA.MAR@GMAIL.COM

25	TICONA QUISPE JACKELINE LILIANA	44814047	F	8	28	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	975956690	JACKELINE_CHIMU@HOTMAIL.COM
26	CONDORI APAZA EULALIA	01332960	F	14	44	PUNO	Casado/Conviviente	964666155	
27	CHARAJA SARAZA JULIO CESAR	01264677	M	11	43	PUNO	Casado/Conviviente	950052715	
28	CHARCA CRUZ LUZ LILIANA	01265080	F	19	38	PUNO	Soltero(a)		
29	FERNANDEZ FLORES DORIS	71437619	F	22	20	PUNO	Soltero(a)	983021262	
30	FLORES PINO FERNANDO ELEXANDER	45140872	M	30	34	PUNO	Soltero(a)	950951436	BSDFERNANDO@HOTMAIL.COM
31	MAMANI TAPIA YOVANA	01301379	F	3	42	PUNO	Soltero(a)	958374541	YOINTASIA@GMAIL.COM
32	ASCENCIO CUTIPA YISELA	46305300	F	13	17	PUNO	Casado/Conviviente		
33	VELASQUEZ CRUZ NORMA BEATRIZ	01263040	F	11	46	PUNO	Viudo(a)		
34	MAMANI CUTIPA WILDERS	80670668	M	22	36	PUNO	Casado/Conviviente	987105234	WILDERSMAMANI@GMAIL.COM
35	PACHO CHICANI GRIMELDA	01332130	F	15	39	PUNO	Casado/Conviviente	985566115	
36	JAHUIRA NINA PEDRO NICOLAS	01263326	M	1	43	PUNO	Casado/Conviviente	946621241	
37	FERNANDEZ NUÑEZ CESAR AUGUSTO	01265083	M	3	44	PUNO	Casado/Conviviente	0	
38	RAMIREZ NINA ORESTES	01263281	M	12	45	PUNO	Casado/Conviviente	982378850	
39	NINA ASCENCIO ROBERTO	46500598	M	22	25	PUNO	Casado/Conviviente	954906147	
40	CUTIPA CUTIPA AIDE CANDELARIA	01264525	F	2	40	PUNO	Casado/Conviviente	0	
41	YUCRA QUISPE RUTH BEATRIZ	42924047	F	18	31	PUNO	Casado/Conviviente	952251143	
42	ASCENCIO CUTIPA MARIA JESUS	01263179	F	18	45	PUNO	Casado/Conviviente	984407628	
43	NINA NINA ANGELA TERESA	80670048	F	24	41	PUNO	Casado/Conviviente	973136560	
44	CUTIPA LUQUE LEONIDAS	80073204	M	20	43	PUNO	Casado/Conviviente	951546890	LEONIDA1979@HOTMAIL.COM
45	RECHARTE CUTID WILLY ELAM	70282689	M	16	22	CUSCO	Soltero(a)	989275764	WILLYRECHARTE@GMAIL.COM
46	RAMOS CENTENO JUAN CARLOS	09598313	M	4	42	PUNO	Soltero(a)	951490975	
47	HUANCA GUERRA JOHN CARLOS	70756159	M	2	25	PUNO	Soltero(a)	950724325	JOHN_PZZ@HOTMAIL.COM
48	PINTO MAMANI RUTH EMERITA	47153346	F	8	25	PUNO	Soltero(a)	944934959	RUTH20767@GMAIL.COM
50	MAMANI CHURA YOLANDA	01312224	F	10	47	PUNO	Casado/Conviviente	957676876	

53	ALAVE PARI AURELIA	01314159	F	24	42	PUNO	Casado/Conviviente	981695544	
54	HUARACHI CHICANI ROSSMERY VIRGINIA	43261487	F	9	30	PUNO	Casado/Conviviente	950897986	ROSSEMERYH@OUTLOOK.COM
55	NINA NINA MARCOS LEO	74240122	M	12	22	PUNO	Soltero(a)	974264545- 973136560	MARCOSLEONINANINA@GMAIL.COM
56	ALEJO ASQUI EULOGIA	44148109	F	11	29	PUNO	Soltero(a)	941205591	
57	CALIZAYA CANCHACO JORGE DAVID	43972315	M	28	29	PUNO	Casado/Conviviente	999388079	
58	LLANQUE QUISPE JOEL	43503001	M	26	29	PUNO	Soltero(a)	968858321	JOEL2486@HOTMAIL.COM
59	CCOSI CANCHACO ALEX ARTURO	44122320	M	10	28	PUNO	Casado/Conviviente	955992938	CCOSICANCHACO@GMAIL.COM
60	CONDEMAYTA TICONA GUILLERMO ELOY	01299402	M	25	42	PUNO	Casado/Conviviente	974518542	GILLERMOELOY_@HOTMAIL.COM
62	LLANQUE QUISPE WILBER	47188403	M	8	24	PUNO	Soltero(a)	961959444	W_LLANQUE_9@HOTMAIL.COM
63	CHOQUEÑO ANCHAPURI LEDISNA VIANNA	41979801	F	20	33	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	931094777	
64	CRUZ BAUTISTA FREDY	42057109	M	15	32	PUNO	Soltero(a)	961044302	
65	MAMANI MAMANI ROGER	43366837	M	31	30	PUNO	Soltero(a)	942994433	REGOR_3114@HOTMAIL.COM
66	TRELLES QUILCA WALTER	01322394	M	19	42	PUNO	Casado/Conviviente	951826552	WTRELLES@HOTMAIL.COM
67	CESPEDES HUISA EDUARDO ENRIQUE	41150920	M	13	36	PUNO	Soltero(a)	993014206	CLIENTESPERU@HOTMAIL.COM
68	VACA FORAQUITA YOVANA ISMETH	44180597	F	10	32	PUNO	Casado/Conviviente	971208939	
69	HUANCA SERRUTO JORGE LUIS	01317310	M	3	44	PUNO	Casado/Conviviente	951672907	JOLHS237@GMAIL.COM
70	HUAMANI PANTOJA JUAN VICTOR	42850437	M	20	31	CUSCO	Soltero(a)	988093834	JUANVICTOR@GMAIL.COM
71	ESCARCENA RAFAEL VICTORIA MARISOL	29590007	F	14	46	AREQUIPA	Casado/Conviviente		AMISHA.DURGA@GMAIL.COM
72	CHECALLA RAMOS ROSALIA	01300272	F	4	38	PUNO	Casado/Conviviente	951627542	
73	ANCHAPURI PILCO NILDA YOBANA	41693556	F	28	33	PUNO	Casado/Conviviente	951642288	MI_YENNIIF@HOTMAIL.COM
74	CHOQUECAHUA CALLACONDO DINA	40473057	F	28	35	PUNO	Casado/Conviviente	951578266	DICHOJA@GMAIL.COM
76	SALAS PILCO MIGUEL ANGEL	01319914	M	29	42	PUNO	Soltero(a)	951505191	MIGUELSP100@HOTMAIL.COM
78	VALER TOLEDO ZORIA	74424959	F	4	20	PUNO	Soltero(a)	952322563	
79	FLORES QUISPE NELY	01298399	F	6	38	PUNO	Casado/Conviviente	958709924	NELYFLORESQUIPE1997@GMAIL.COM
81	ALANOCA MAMANI EVA	44208229	F	2	28	PUNO	Soltero(a)	934588118	CHOIKIMEVA@GMAIL.COM

82	ALVAREZ TICONA NICOLAZA	43878297	F	10	29	PUNO	Casado/Conviviente	958709416	ALVAREZTICONANICOL@GMAIL.COM
83	TICONA FLORES MELITON	01343312	M	16	37	PUNO	Soltero(a)	988444571	MAYLOENLIBERTAD@GMAIL.COM
84	PINEDA CALSIN ZARELA ROCIO	02306626	F	30	37	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	950318059	PICAZA_RO@HOTMAIL.COM
85	TICONA FLORES VERONICA	01321694	F	14	42	PUNO	Soltero(a)		FLORVEROX1003@HOTMAIL.COM
86	LOZA GARNICA GARY CARLOS MARTIN	01345336	M	18	37	PUNO	Soltero(a)	951755273	GARYLOZAGARNICA@OUTLOK.COM
88	CUTIPA FLORES SANDRA	73654439	F	24	20	PUNO	Soltero(a)	973231576	SANDRA_FLORES@HOTMAIL.COM
89	CARCAUSTO MAMANI ESTHER GINA	70376631	F	16	26	PUNO	Soltero(a)	968518270	ESTGINA1710@GMAIL.COM
90	MESTAS JAILA MAYOMI	47066937	F	21	23	PUNO	Soltero(a)	983189823	
91	LOPEZ MAMANI ROSALIA	01328064	F	18	40	PUNO	Casado/Conviviente	944637066	
92	CRUZ RIOS AMILCAR SERGIO	43209095	M	27	30	PUNO	Soltero(a)	951640881	MUNAYWASI85@GMAIL.COM
94	VILLASANTE CUTIPA WILBER JOSE	47596873	M	5	23	PUNO	Soltero(a)	958247344	
95	VELASQUEZ LOPE ALFREDO EDILBERTO	43121309	M	21	30	PUNO	Soltero(a)	958105476	CHERRY.UBC@GMAIL.COM
96	MAMANI TRUJILLO IDELBERTA	46014299	F	30	26	PUNO	Soltero(a)	958200200	EDISLAN_45@HOTMAIL.COM
97	GAVILANO DELGADO GABRIELLA ALEJANDRA	45833396	F	29	26	PUNO	Soltero(a)	951783360	GABRIELLE29041@HOTMAIL.COM
99	CHAMBILLA ESCOBAR PAULINA	47476940	F	19	23	PUNO	Soltero(a)	973668725	LINAYEM11@HOTMAIL.ES
100	PRADO VIVIOLA ALEJANDRO MARTIN	72478598	M	9	22	PUNO	Soltero(a)		ALEJANDRO.PRADO.VIVIOLA@GMAIL.COM
101	LARICO AYMA MARIBEL NOEMI	45431431	F	1	27	PUNO	Soltero(a)	950962628	MNL_XVII@HOTMAIL.COM
102	COPACONDORI QUISPE RICAR	47050389	M	5	24	PUNO	Soltero(a)	943736036	COPACONDORI.QR@GMAIL.COM
103	MIRANDA LAURA RONY ALDO	41513626	M	7	34	PUNO	Soltero(a)	951843270	ALDONIR56@HOTMAIL.COM
104	FLORES MAMANI ALEXANDER	46523755	M	9	26	PUNO	Soltero(a)	950724329	BLADE_DAF@HOT.COM
105	CARBAJAL MAMANI SONIA	40200787	F	30	36	PUNO	Casado/Conviviente	950049119	
106	MACHICADO VILCANQUI ELIZABETH VERONICA	45703737	F	12	26	PUNO	Casado/Conviviente	957753966	
107	GALLEGOS GORDILLO LISS PAMELA	45781989	F	24	27	PUNO	Soltero(a)	950864417	PAME_L624@HOTMAIL.COM
108	HUARACHI ALEJO OLIVIA	40048418	F	10	37	PUNO	Casado/Conviviente	969044848	YLLARI_AMARU_15@HOTMAIL.COM
109	NINA ASCENCIO JOSE WILBER	70979331	M	18	23	PUNO	Soltero(a)	968524792	JWILBERMIMAA@HOTMAIL.COM
110	NINA ASCENCIO IRENE	01263462	F	24	21	PUNO	Casado/Conviviente	946687770	
111	MEDINA NINA JUAN FRANCISCO	41357861	M	16	36	PUNO	Casado/Conviviente	946708147	

112	FERNANDEZ MACHACA DORIS BLANCA	01264440	F	8	41	PUNO	Casado/Conviviente	957121873	
113	CUTIPA CUTIPA YULIANA	01265049	F	20	38	PUNO	Casado/Conviviente	990186968	
114	ASCENCIO CRUZ JORGE BEATO	01264863	M	23	42	PUNO	Casado/Conviviente	969440617	
115	CUTIPA NINA BETO	70979345	M	15	24	PUNO	Soltero(a)	971503335	
116	ASCENCIO CUTIPA RICAR LUIS	43814978	M	21	29	PUNO	Soltero(a)	951989188	KORINTO_LUQUINA@YAHOO.ES
117	ASCENCIO JAHUIRA ALBANO	42671347	M	14	31	PUNO	Casado/Conviviente	946616931 - #964916772	ALBANOLUKINA2@GMAIL.COM
120	PAUCAR HUAHUACHAMPI KEVIN MOISES	70366581	M	4	22	PUNO	Soltero(a)	931371213	
121	MAMANI SONCCO DAYSY MAYLIN	70842765	F	10	19	PUNO	Soltero(a)	951961546	MAYLI_MIS_@HOTMAIL.COM
122	MOLLO GRETA AMELIA	40854780	F	5	37	PUNO	Soltero(a)	954657431	
123	HUANCCO CONDORI ROLANDO	44382091	M	9	37	PUNO	Soltero(a)	955913686	CHAMBITA22@HOTMAIL.COM
124	MAMANI FLORES MARIA EUGENIA	01301984	F	10	32	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	943212736	
125	HUALLPARA HUNACUNI HILDA MODESTA	47483757	F	8	23	PUNO	Casado/Conviviente	931777949	
126	PALOMINO FUENTES JACOBA	47530257	F	27	23	PUNO	Viudo(a)	988830833	MARIADELOSANGELES_2012@HOTMAIL.COM
128	PACORI HUANCA MATILDE	45725446	F	11	26	PUNO	Soltero(a)	957400437	MATHY.DULCE@GMAIL.COM
129	APAZA CONDORI CANDY	45225197	F	7	27	PUNO	Casado/Conviviente	964649591	KANDYSTAR@OUTLOOK.COM
130	CONDORI CAYO REYNA ELIZABETH	45517323	F	17	27	PUNO	Soltero(a)	980727477	RELYTA17@GMAIL.COM
131	CARRASCO LAURA ABAD	47434399	M	13	23	PUNO	Soltero(a)	960318439	ABADCARRASCOLAURA@GMAIL.COM
132	RAMOS FLORES CANDY AYMI	73146768	F	7	20	PUNO	Soltero(a)	971404558	CANDYCIELO_7@HOTMAIL.COM
133	CCOYO HANCCO GROVER	70274927	M	2	23	PUNO	Soltero(a)	951252499	JORJE_RAUL@HOTMAIL.COM
134	HUACANI MAMANI GISELA	45045171	F	14	27	PUNO	Soltero(a)	962841592	GISEL.HUACANI@GMAIL.COM
135	HUACANI MAMANI NESTOR	40017968	M	23	38	PUNO	Casado/Conviviente	951820283	NESTORWACANI@HOTMAIL.COM
136	BORDA CCAMA YENY JUDITH	73081347	F	17	23	PUNO	Soltero(a)	999559324	JENNYBC1692@HOTMAIL.COM
137	RAMOS TICONA CELIA	01315231	F	27	44	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	950322055	RANTI@HOTMAIL.COM
138	MORALES ROCHA CESAR	01311167	M	17	44	PUNO	Casado/Conviviente	951870472	CESARMORALESROCHA@HOTMAIL.COM

141	CHAMBE MALDONADO MANUEL OMAR	70148652	M	22	22	PUNO	Soltero(a)	957400437	MANUEL7772@HOTMAIL.COM
142	NEYRA FLORES YURIZA KAROL	42654469	F	15	35	PUNO	Casado/Conviviente	975706466	K3AYIN@HOTMAIL.COM
143	HUILLCAHUAMAN LOAYZA KARINA	47380902	F	25	24	PUNO	Soltero(a)	988555506	K.H.LOAYZA@GMAIL.COM
144	QUISPE PARI EPIFANIA ELIZABETH	41352987	F	6	34	PUNO	Soltero(a)	947923103	ELIZA_0601@HOTMAIL.COM
145	GUTIERREZ APAZA FAVIO EDSON	40768323	M	31	36	PUNO	Soltero(a)	951670831	FAVIO@LIVE.COM
146	HUARCAYA CCAMAPAZA MARITZA	42359923	F	16	31	PUNO	Casado/Conviviente	931911043	KULLAKAMARITZA@
147	VARGAS FLORES DARWIN	44508677	M	4	28	PUNO	Casado/Conviviente	993479881	INASES@HOTMAIL.COM
148	MAMANI AGUILAR REINA	42772565	F	8	31	PUNO	Casado/Conviviente	931613943	
149	LUQUE OCHOCHOQUE CLADIS	76232966	F	9	20	PUNO	Soltero(a)	968393906	UNAPLUQUE_GMAIL.COM
150	ORDOÑO FLORES MARTHA	01302690	F	5	41	PUNO	Casado/Conviviente	996247091	MARTHAOF74@GMAIL.COM
152	FLORES CONDORI MARILU	40102818	F	15	37	PUNO	Soltero(a)		MARIEFLOWERS@HOTMAIL.COM
153	CRUZ PUMA TATIANA NADEZHDA	43719400	F	19	29	PUNO	Soltero(a)	945727330	TCTATITA230@GMAIL.COM
154	LUJANO CHARCA CARLOS	01307901	M	7	46	PUNO	Casado/Conviviente	946881165	URUS_CARLOS@HOTMAIL.COM
155	CHIPANA MAMANI DEYSI	47605725	F	29	25	PUNO	Casado/Conviviente	968990433	DEYSI90_CHIPMANI@OUTLOOK.COM
156	TITO TORRES NURY YANINA	40055211	F	24	37	PUNO	Casado/Conviviente	958222425	RITANUYA@HOTMAIL.COM
157	CAUNA QUINTA LIDIA	01324460	F	20	46	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	966923213	
158	PARI CONDORI BETTY	01313284	F	10	44	PUNO	Casado/Conviviente	947029854	
160	CRUZ BAUTISTA YANETH	41289494	F	30	33	PUNO	Casado/Conviviente	947594630	YANECO_CB@HOTMAIL.COM
161	FLORES QUISPE RONALD ANTONIO	43935947	M	13	29	PUNO	Soltero(a)	944515255	ROBBEN_13109@HOTMAIL.COM
162	QUISPE MAMANI YOVANA	43540800	F	24	29	PUNO	Casado/Conviviente	974886045	
163	SAHUA ESCARCENA TRISTAN DE LEONIS	72175115	M	15	20	PUNO	Soltero(a)	970675262	SETLNADIEMAS@GMAIL.COM
164	ARANA TICONA PAULINA MAURA	44826544	F	15	28	PUNO	Soltero(a)	985848447	PAULINAMAURARANA@GMAIL.COM
165	ESCOBAR MAMANI JUAN	41660480	M	1	37	PUNO	Casado/Conviviente	969408028	JUAN_78@GMAIL.COM
166	PACOMPIA HUAHUACHAMBI ANTONIA	01324593	F	13	40	PUNO	Soltero(a)	995218895	TONIA_ANPERU@HOTMAIL.COM
167	MAMANI CONDEMYTA ANGEL	40670368	M	30	36	PUNO	Soltero(a)	941222266	ANGELCONDEMYTA@GMAIL.COM
168	PERCA LAYME MERCEDES	41347300	F	19	33	PUNO	Casado/Conviviente	951020242	
169	GALLEGOS LOPE FELIX	70496809	M	8	20	PUNO	Soltero(a)	944688432	FELIX16629@HOTMAIL.COM
170	ORTIZ GALLEGOS DAVID EDGAR	01320683	M	16	42	PUNO	Casado/Conviviente	947903124	LIDERMAN@HOTMAIL.COM
171	HUANCA SERRUTO DAVID ALONSO	01345031	M	21	37	PUNO	Casado/Conviviente	996787876	DAVITIKITOPUNO@HOTMAIL.COM

172	RAMOS GOMEZ VICTOR RAUL	02447435	M	20	40	PUNO	Casado/Conviviente	951854826	V_RAMOSG@HOTMAIL.COM
173	CARLOS CABRERA MELANI VANESSA	47682972	F	5	23	PUNO	Soltero(a)	958243857	852MELV@GMAIL.COM
174	MAMANI PEREZ LUIS ALBERTO	44642497	M	1	29	PUNO	Soltero(a)	950996596	
175	ARPASI MAMANI ZAIDA	01343939	F	20	38	PUNO	Casado/Conviviente	999067127	ZAIDAARPASI.@GMAIL.COM
176	MAMANI ALAVE NIERI NATIVIDAD	70497823	F	15	19	PUNO	Soltero(a)	947633052	NIERIALAVE@GMAIL.COM
177	COLQUEHUANCA ROJO ROSA	01316135	F	1	44	PUNO	Casado/Conviviente	951549703	PUQATIKA@HOTMAIL.COM
178	BENIQUE ARPASI LUIS ENRIQUE	42188319	M	6	33	PUNO	Soltero(a)		ENRRIQUE_QUE_TEPASA@HOTMAIL.COM
179	SOTO CONDORI EMILY TANIA	45276218	F	16	27	PUNO	Casado/Conviviente	988444411	
180	CARITA AUMA ANA VALERIA	71598682	F	24	19	PUNO	Soltero(a)	975 66 2704	VALENTINA_07818@HOTMAIL.COM
181	CANAZA MAMANI LIBIA	01321837	F	15	41	PUNO	Casado/Conviviente	951821132	LIBIACM3@HOTMAIL.COM
182	MEDINA ORDOÑO ALICIA	01302523	F	22	41	PUNO	Casado/Conviviente	949625463	
183	SAHUA ESCARCENA ISOLDA DE LA PAZ	72047497	F	26	23	PUNO	Soltero(a)	945664879	ISOLDA_DELAPAZ@HOTMAIL.COM
184	ARRAZOLA FLORES MARIBEL	46691898	F	28	25	PUNO	Soltero(a)	950893518	MARITHA_15@HOTMAIL.COM
185	CCOSI SOSA MARIO	40481292	M	6	35	PUNO	Casado/Conviviente	951721361	MARIOCCOSISOSA@GMAIL.COM
186	GOMEZ RAMOS HERMOGENIO	01302322	M	19	44	PUNO	Casado/Conviviente	944437495	
187	CCAMA MAMANI LISBETH YAQUELY	44041751	F	2	28	PUNO	Casado/Conviviente	990764820	
188	CHIPANA HUAMAN ROXANA	70216237	F	27	39	PUNO	Casado/Conviviente	996552086	
189	LOAYZA CASTILLO BENEDICTA	23997132	F	4	45	CUSCO	Casado/Conviviente	984744414	
190	GOMEZ PARI FLORA	47078180	F	12	23	PUNO	Soltero(a)	931063464	
193	APAZA MAMANI CLIVER LEONARDO	71430490	M	15	21	PUNO	Soltero(a)	998774476	leonard_clam@gmail.com
194	ZUÑIGA CHAVEZ MARTHA SOLEDAD	01316159	F	13	43	PUNO	Soltero(a)	993755502	marthasoledad13-7@hotmail.com
195	ASQUI GOMEZ LILIANA	01264822	F	6	39	PUNO	Casado/Conviviente	951448670	lgomez.nef@gmail.com
196	SULLCA GOMEZ YOLANDA	10055161	F	26	41	PUNO	Soltero(a)	951630600	
197	ARIAS LLAMUCA LUCY	45603370	F	6	40	PUNO	Casado/Conviviente	968517476	
198	ESTEBA APAZA RONALD	40780759	M	19	36	PUNO	Soltero(a)	961992761	ESTEBAAPAZA@GMAIL.COM
200	VELASQUEZ MIRANDA URIEL	76279803	M	4	20	PUNO	Soltero(a)	931367426	URIEL_MO04@HOTMAIL.COM
201	TUMBILLO LIVISE YOEL IVAN	72770929	M	3	23	PUNO	Soltero(a)		YOEL_NAVI@GMAIL.COM
202	NEIRA CHAMBILLA JUANA HILDA	01310525	F	12	45	PUNO	Casado/Conviviente	951602649	
203	TAIRO ARIAS GRENNY MARITZA	74411787	F	26	21	PUNO	Soltero(a)	975046781	
204	CCAMA AYCACHI EPIFANIO	46889652	M	28	23	PUNO	Soltero(a)		
205	CRUZ MONTESINOS JOSELINA DULIA	46220649	F	6	27	PUNO	Casado/Conviviente	950011082	
208	JALANOCCA LAURA ELVA	44749964	F	4	29	PUNO	Casado/Conviviente	951010749	

Anexo 8. RESULTADOS DE GRUPO FOCAL N° 1

AFIRMACION MOTIVADORA	¿Qué es lo que más le gustó?	¿Qué fue lo que menos le gustó
PARTICIPACIÓN EN EL PROYECTO De CODESPA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La posibilidad de ganar el capital semilla, pues ofrecían un monto para mejorar nuestro negocio. ▪ El hecho de haber sido invitados a capacitaciones gratuitas. ▪ La posibilidad de aprender un negocio no solo en teoría sino aplicando lo aprendido. ▪ La posibilidad de tener una guía práctica para llevar adelante la idea de mi negocio ▪ El uso de dinámicas para aprender a conocernos; fue una experiencia muy intensa. ▪ Me permitieron participar con mi bebe de seis meses; no hubo restricción para ello. ▪ Solo tenía la idea de un negocio; al participar y lograr armar mi plan de negocios, me ayudó mucho. Tengo más claro que es lo que debo hacer. ▪ He aprendido a sacar mis presupuestos, el costo de la mano de obra, el desgaste de los equipos, los costos de los insumos. ▪ El uso de los libros, separatas con el apoyo de los facilitadores. ▪ El haber ganado el capital semilla. "Mi idea no era ganar el capital semilla, sino aprender cómo manejar mi negocio". ▪ Antes tejía todo a mano; ahora con el equipo que se ha comprado con el KS puedo elaborar más prendas y diversificando mis productos. ▪ Tengo personal que ahora trabajan conmigo así como la participación de mis hijos y de mi esposo". 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No haber ganado el capital semilla. Ello me hizo sentir mal y disconforme porque no respondía a lo que ofrecían en la propaganda. ▪ No se cumplió estrictamente con favorecer iniciativas orientadas al turismo. ▪ No hubo disponibilidad de especialistas para asesorar determinados rubros. Por ejemplo crianza de porcinos. ▪ El tiempo destinado a la capacitación ha sido muy poco. Nos habría gustado que se prolongase un par de meses más.
La participación en otros proyectos similares a éste	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La diferencia de este proyecto con otros es que CODESPA ha entregado capacitación y capital semilla. En otros solo capacitación. ▪ Creo que la mejor diferencia es que aquí ha habido un seguimiento tanto en la capacitación como posterior. ▪ La posibilidad de cambiar de jornalera a dueña de un negocio. 	
Fortalecimiento del negocio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Con el capital semilla se pudo implementar el negocio; aún no está abierto al público porque no se consideró el costo de alquiler. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ya no seguimos participando de las UNICAS debido a factor tiempo.
Fortalecimiento de capacidades	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hemos sido capacitados en fortalecer nuestro aspecto personal, es decir, 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Falta un mayor apoyo técnico para cubrir algunas necesidades del

personales y de gestión para llevar adelante el negocio	<p>autoestima. Creer en uno mismo. Yo estaba muy mal, trabajando como jornalera. Ahora mi vida ha cambiado totalmente.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nos han dado confianza; a no tener miedo de emprender un negocio. ▪ Nuestras capacidades emprendedoras han sido fortalecidas; ello se expresa en un crecimiento del negocio. 	<p>negocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tal vez mejorar la asistencia técnica en comercialización.
--	--	--

PROPUESTAS DE MEJORAMIENTO

1. Que se cumpla con dirigir el proyecto hacia iniciativas de turismo; muchas de las ideas de negocio no tenían relación con este propósito;
2. Disponibilidad de técnicos especialistas para poder cubrir las demandas de asistencia técnica que se requiere para algunos rubros;
3. Una mayor disponibilidad de tiempo para la capacitación; se han tocado solo aspectos básicos y era necesario ahondar más.
4. Una mayor disponibilidad de capital semilla para beneficiar a más personas; aquellas que no ganan se sienten mal.
5. Que siga este tipo de proyectos; creo que solo se han hecho dos etapas. Hay muchas personas que requieren de este tipo de apoyos. Porque si hay logros que se pueden comprobar.

RESULTADOS GRUPO FOCAL 2

RESULTADOS

AFIRMACION MOTIVADORA	¿Qué es lo que más le gustó?	¿Qué fue lo que menos le gustó
Participación en el proyecto de CODESPA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La posibilidad de lograr capacitación y asesoramiento para una idea de negocio. ▪ El hecho de que la participación era gratuita ▪ El asesoramiento directo en el negocio para saber si estábamos ganando o perdiendo. ▪ Tenía la idea de negocio de enseñarles a las madres de familia lo que yo sabía. Y esperaba que el proyecto me apoyara en esto. ▪ Me gusto aprender a separar la ganancia del capital, que antes no lo hacía. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Poco tiempo destinado a la capacitación. Solo ha sido lo básico y no se ha podido ahondar más. ▪ Los horarios de trabajo no estaban ajustados a la disponibilidad de tiempo de algunos participantes, por razones de trabajo.
La participación en otros proyectos similares a éste	<ul style="list-style-type: none"> ▪ He participado en otros proyectos, pero con una metodología más tradicional. Lo que atrajo con CODESPA fue una participación más activa, dinámica. ▪ En un programa de capacitación en turismo. ▪ He participado en talleres de capacitación. 	
Fortalecimiento del negocio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se han cumplido mis expectativas sobre mi negocio, pues CODESPA me ha asesorado como mejorarlo. ▪ En especial como ahorrar para cubrir 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mayor disponibilidad de asesores para cubrir las necesidades de mejoramiento del negocio. ▪ Una buena parte de los participantes de

	<p>ciertas eventualidades; como formalizarnos y trabajar con la SUNAT.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estamos trabajando con un grupo de 10 madres; yo les enseñé, les capacité y llevo las prendas a vender. ▪ Con el uso del capital semilla se han logrado potenciar la capacidad de equipos y maquinarias del negocio. 	<p>ideas de negocio no están colocando en práctica el plan de negocios.</p>
<p>Fortalecimiento de capacidades personales y de gestión para llevar adelante el negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se requiere un asesoramiento más cercano para mejorar la calidad de los productos: ▪ Un mayor apoyo de las autoridades para poder competir con empresas formales y de mayor capacidad económica. ▪ Las capacidades de gestión han mejorado en especial en el área de la contabilidad (ingresos, egresos, flujo de caja). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Haber llevado a cabo una iniciativa que finalmente fracasó por incompatibilidad entre las exigencias de tiempo del negocio y las obligaciones laborales de los socios.

PROPUESTAS DE MEJORAMIENTO

1. Necesidad de asistencia técnica para mejorar la calidad de los productos;
2. Lograr que las autoridades apoyen este tipo de iniciativas, para abrir caminos a pequeñas empresas que desean participar en actividades de turismo (v.gr. uso de balsas de totora para excursiones al lago Titicaca);
3. Un mayor apoyo y seguimiento a nuestros negocios para poder avanzar hacia otras metas (por ejemplo, la creación de un CEPTRON)
4. Orientación y asesoramiento para lograr permisos de operaciones o licencias de funcionamiento, a la par que procesos de formalización.
5. Orientación para lograr financiamientos en buenas condiciones (tasa de interés, monto, plazos, garantías)
6. Organizar grupos de participantes en horarios de días sábados y domingo, en función de las responsabilidades laborales.
7. Que continúen este tipo de proyectos y se afine el apoyo para aquellos participantes que no han logrado plasmar su idea de negocio;
8. Un mayor apoyo en canales de comercialización.

En relación al trabajo dependiente que desempeña. (No se verificaron casos de trabajo dependiente en los participantes del GF)

1. ¿Cómo te sientes luego de participar en el proyecto?
2. ¿Qué capacidades haz mejorado?
3. ¿Sientes que tienes nuevas habilidades? ¿Cuáles?
4. ¿Piensas seguir en tu empleo?
5. ¿Qué perspectivas tienes?

Anexo 9. HISTORIAS DE VIDA

Mi nombre es Eulalia Córdor Apaza; tengo 45 años de edad. Desde pequeña he trabajado en labores de pastoreo y cuidando de las labores de casa. He asistido a la escuela primaria solamente.

Actualmente estoy casada y tengo tres hijas. Me he dedicado a las labores de tejido en lana de alpaca, tanguis y otras confeccionando diversas prendas que son vendidas en el mercado local. Mis comienzos fueron muy duros. Tenía que dejar todo ordenado en mi casa, la comida y luego salir a vender dejando a mis hijos. Cuando decidí participar del negocio no le dije a nadie en mi casa, menos a mi esposo que era una persona muy mandona y que nunca le han gustado estas cosas. Me enteré por radio del proyecto y la inscripción era gratuita.

Siempre me ha gustado ser puntual y responsable pero justo el día de la inauguración de las capacitaciones, mi hija iba a ser operada. Tuve que pedir permiso al proyecto para faltar, aunque ello me angustiaba. Para evitar problemas con mi esposo, yo era presidenta de una organización de mi localidad y le dije que teníamos que asistir por tres meses a unos cursos de capacitación como presidenta.

Le dije “yo soy la presidenta y tengo que ir a capacitarme”, pero no sabía que se trataba del proyecto para emprendedores. Tuve que hacer grandes esfuerzos para cumplir con mis obligaciones de casa y las capacitaciones. El día que tenía que presentar mi idea de negocio me tocaba servir almuerzo en el comedor; tuve que pedirles a otras vecinas que me permitieran faltar.

Un día el señor Jorge me llama y me dice “haz ganado el concurso” y que tenía que ir con dos familiares a la oficina para recibir el certificado. No le dije nada a mi esposo, así que me vine con mi papá – que siempre me apoyaba con las cosas de mi proyecto- y con mi hija. Ellos me han ayudado con las fotos, a llenar mis papeles que a mí me costaba mucho; otros compañeros que apoyaban para redactar mis planes; en fin.

Me entregaron el diploma de ganador del capital semilla. Mi hijo lo puso en un cuadro en la sala y cuando entra mi esposo se encuentra con el diploma colgado y pregunta que es. Y ahí se le informa que he ganado, aun cuando no estaba muy convencido. El día de la entrega de las máquinas, él estaba en casa (mi casa está en un cerro); ya era de noche y había que subir las máquinas. Y le digo “ayúdame a subir las máquinas”. Ahí recién se da cuenta de todo lo que yo había ganado, de mis esfuerzos por aprender con las capacitaciones. Me abrazó y me dijo que me iba a apoyar en todo.

Ahora trabajamos juntos; mis hijos que estaban abandonados ahora están con nosotros; el taller funciona en mi sala. Ahí trabajamos mi esposo, mis hijas y cuatro trabajadoras. Mis hijos ya no estudian en un colegio público; ahora asisten a un colegio particular.

Mi esposo es albañil, pero cuando no tiene trabajo se incorpora a las labores del taller. Yo salgo a vender y genero ingresos. El cuida mi capital; así cuando él genera ingresos, me devuelve mi dinero porque sabemos que es capital de la empresa. Así ha cambiado mi vida.

Anexo 10. ENTREVISTAS A ORGANIZACIONES FORMADAS O FORTALECIDAS POR EL PROYECTO**Objetivo**

Conocer en qué situación se encuentran las UNICAS formadas durante el proyecto.

Nombre de la Organización: UNICA EMPRENDE

Datos generales:

1. Antigüedad: 1 año y seis meses
2. N° de asociados: 11
3. Presidente: Ligia Melgarejo Bolívar
4. Celular: 989784298

Guía de entrevista:**1. ¿Cómo está la situación económica en su localidad?**

Se mantiene casi igual desde la última vez que conversamos; es decir, las ventas han caído un poco pero es manejable. En el mercado central sigue habiendo presencia de clientes. Mi negocio ha crecido durante este año y medio.

2. ¿Cuál cree que es el principal problema de los productores y/o comerciantes en su zona?

Sigue siendo el problema de capital; muchos recurren a bancos o cajas; pero los trámites y las exigencias a veces los desaniman.

3. ¿Se ha cumplido con la finalidad por la que se formó la organización?

Si, EMPRENDE otorga préstamos a bajo interés a sus propios asociados y a terceros. Los fondos son financiados con el aporte de los asociados. Durante las reuniones aprovechamos para ver que otras opciones podemos tomar para fortalecernos como organización. Hasta hace un año solo dábamos préstamos a nuestros socios; ahora nos hemos abierto hacia afuera.

Para los socios el interés de 6.0 % si el préstamo es hasta 8 meses y de 8.0 % si es a un mes.

Si tenemos demanda que analizamos cada mes. No podemos reunirnos con mayor frecuencia porque no todos estamos en la ciudad de Puno; algunos viven fuera. Todos los acuerdos se registran libro de acta, que hemos legalizado.

4. ¿Han cambiado sus objetivos?

No han variado; salvo que ahora ya no tenemos el apoyo de COPDESPA. Seguimos con nuestro propio impulso.

5. La organización ¿ya cuenta ahora con estatutos, reglamento y libros reglamentarios?

Si tenemos un reglamento, estatutos y libros.

6. ¿Con que frecuencia se siguen reuniendo?

Las reuniones son mensuales. Esto no ha cambiado.

7. ¿Cómo está ahora el nivel de participación de sus asociados?

Todos participan mensualmente. En cada reunión deben llevar el monto: S/ 20.0 para el incremento del fondo. Se ha establecido una multa para quienes lleguen atrasados o falten sin justificación. Pero si esa persona sabe que va a faltar, debe traer el dinero un día antes, de lo contrario se somete a una sanción. Este dinero puede ser la cuota del préstamo o el aporte mensual.

El fondo se alimenta de estos aportes, más los intereses cobrados a los propios asociados (6.0 % mensual) y a terceros (10.0%), así como los ingresos provenientes de la realización de actividades pro-fondos. Actualmente el fondo asciende a S/. 4,000.0.

Hemos creado una Caja Chica que destinamos a cubrir algunas celebraciones como cumpleaños, Día de la Madre, etc. Es un fondo aparte que no afecta nuestro principal porque se genera con las actividades profundos que hacemos, esto es, polladas y similares.

Durante la celebración de nuestro primer aniversario conversamos sobre la próxima meta y la idea es crear una pequeña cooperativa que brinde préstamos más para afuera.

8. ¿Puede decirnos el número de socios que tienen actualmente?

En la actualidad somos 11 socios. No tenemos la intención de seguir incrementando el número de socios.

9. ¿Cuáles son las fortalezas y cuales las debilidades de su organización?

Tabla 37. Fortalezas

Antes	Ahora
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compromiso ▪ Puntualidad ▪ Responsabilidad ▪ Solidaridad ▪ Generación de un capital de inicio ▪ Unión ▪ Trabajo en equipo ▪ Proactivos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unión, ▪ Empeño ▪ Compromiso ▪ Hermandad ▪ Celebraciones ▪ Responsabilidad

Tabla 38. Debilidades

Antes	Ahora
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Impuntualidad en los pagos ▪ Tardanzas ▪ Carencia de un local ▪ Reglamentario 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Impuntualidad ▪ Tardanza

10. ¿Qué beneficios, finalmente, les representó el Proyecto impulsado por CODESPA?

- Hemos recibido su apoyo hasta el final del proyecto y post-proyecto. La ing. Yudith Aranibar les sigue apoyando con el local para sus reuniones mensuales.
- Un importante apoyo para la organización de la UNION; de igual forma el conocimiento de todos nosotros y el intercambio de expectativas para formar nuestra organización. Hemos quedado 8 de los 15 iniciales del proyecto.
- Un apoyo importante para crecer como empresarios
- Un interés genuino de parte de CODESPA por fortalecer la organización.

11. ¿Qué beneficios les ofrece, ahora, la Organización a sus asociados?

Tenemos crédito a los asociados. Comenzamos con préstamos de S/ 100.0 y ahora prestamos hasta S/. 1,500.0.

Hemos comenzado con créditos a terceros a una tasa del 10.0 % mensual. Uno de los socios debe ser garante y estamos viendo otros mecanismos de garantía para evitar problemas de pérdida.

12. ¿Responde a las necesidades de los beneficiarios?

Si, los créditos han ido creciendo en montos. Por eso nos hemos abiertos a dar préstamos fuera del grupo..

13. ¿Han recibido apoyo de otras organizaciones, ONG, estado?

No hemos recibido ningún tipo de apoyo. Estamos a la espera de otros proyectos para fortalecernos como emprendedores y la organización. Nuestra meta es convertirnos en una cooperativa.

14. ¿Mantienen alguna vinculación con algunos ex funcionarios de CODESPA?

Si, como ya se expuso mantenemos una buena relación de cooperación con Yudidh Aranibar y nos sigue apoyando con el local para nuestras reuniones..

15. ¿Cuál es la situación de los asociados ahora que ya no está el proyecto?

Seguimos con nuestros negocios a la par que el fortalecimiento de EMPRENDE. Tenemos cinco estudiantes universitarios que no tienen negocio y dos asociados que no participaron del proyecto.

16. Recomendaciones para proyectos similares que se pudieran crear en el futuro

1. Avanzar hacia nuevas metas, en nuestro caso, estamos apuntando a formarnos como una cooperativa pero necesitamos aún organizarnos más y fortalecer nuestra base de asociados y de clientes.
2. Se debe insistir en el modelo de las UNICAS.
3. Se necesita de un apoyo continuo y asesoramiento

Anexo 11. ENTREVISTA A FUNCIONARIA DE CODESPA

Especialista entrevistada: Ing. JUDITH ARANIVAR de CODESPA

1. Percepción sobre la pertinencia del Marco Lógico del proyecto.

Considera que el ML estuvo bien planteado a excepción de los grupos de beneficiarios que significó llevar a cabo dos programas similares que completaron un total de 250 personas participantes cada uno. Otro de los aspectos críticos se relacionó con la selección de los beneficiarios, la visita domiciliaria y la realización de una entrevista psicológica; esta última parte debió ser parte del componente de capacitación.

Lo último porque se detectó, posteriormente, que algunos de los beneficiarios no contaba con la suficiente capacidad intelectual para afrontar las actividades del proyecto. Como se recordará el componente de capacitación estuvo conformado por tres módulos. Uno de las habilidades blandas, capacitación en negocios y formulación de plan de negocios. Durante este último módulo es donde se detecta si el beneficiario tiene o no tiene las habilidades para enfrentar los desafíos del emprendimiento. Se genera frustración, poca resistencia al fracaso, una autoestima baja situaciones que debieron ser detectadas por un mejor y pertinente análisis psicológico.

Tal vez haber trabajado como elemento transversal el tema de la autoestima, que resultó siendo de mucha importancia en el desarrollo del proyecto. No en la etapa de selección.

Otro aspecto que el ML debió prever ha sido la participación en ferias; la importancia de este recurso se evidenció cuando establecimos un convenio con la Municipalidad de Puno y la participación de los beneficiarios les permitió evidenciar la calidad de sus productos, la relación con los compradores y la identificación de nuevos productos y proveedores.

2. Objetivos del proyecto

Si se puede decir que los objetivos fueron logrados lo que no pudimos fue medir el nivel de logro alcanzado. Por ejemplo uno de los objetivos era que los beneficiarios incrementen en un 12.0 % sus ingresos; esto no fue posible de estimarlo pues si bien en la segunda corrida, si se llegó a registrar los ingresos y egresos, esto no se hizo con la primera corrida, de tal forma que no fue posible dicha estimación de los incrementos. La razón es que al finalizar las actividades para la primera corrida los beneficiarios cortan la relación con el proyecto y ya no es posible registrar la información.

Con relación a las UNICAS éstas se siguen funcionando y se reúnen con la funcionaria entrevistada. Este es un buen resultado de sostenibilidad de esta iniciativa. Hay 3 organizaciones que aglutinan a un total de 36 personas.

3. Factores que influyeron en pro y en contra del accionar del proyecto.

3.1 Fortalezas.

Uno de los primeros factores ha sido el equipo de trabajo. La participación de facilitadores CEFE fue una importante contribución para el proyecto. Ha sido un equipo de mucho compromiso. La zona de intervención; un criterio de selección de la zona de intervención.

Los convenios con las municipalidades (Ancora, Chucuito y Punos) que han reconocido la labor del equipo de CODESPA con certificaciones, lo que ha hecho de que la municipalidades hayan cooperado con las actividades del proyecto.

El hecho de que los beneficiarios sigan operando gracias a la metodología empleada, porque pudimos haber tomado la metodología de la OIT (MESUN, IMESUN) pero optamos por adecuarla a nuestra realidad que se expresó en un propio Manual que desarrolló CODESPA.

3.2 Debilidades identificadas.

No contar con el suficiente equipo técnico. Atender a toda la población beneficiaria el equipo fue insuficiente.

La no disponibilidad de equipo motorizado (motos) para poder cubrir los espacios de intervención.

El número de ganadores de capital semilla fue insuficiente (40 ganadores) lo que generó suspicacias y resentimientos en quienes no ganaron.

4. Cumplimiento de expectativas de los beneficiarios

Para el primer grupo si es posible afirmar que sus expectativas no fueron satisfechas debido a la confusión que provocó el llamamiento a presentarse para ganar un capital semilla. Para la segunda corrida se cambiaron los contenidos de los folletos de promoción. Ya no era el capital semilla como principal motivación sino la mejora del negocio.

Por ello para aquellos beneficiarios que no ganaron capital semilla, se les entregó material de promoción para sus negocios como anuncios para el frontis, tarjetas de presentación, broucheres. Esto se hizo especialmente con los beneficiarios de la segunda etapa.

5. Productos y servicios del proyecto

Si fueron adecuados a las necesidades de los beneficiarios, pero los tiempos de ejecución fueron cortos. Para seguimiento por beneficiarios solo teníamos ocho horas; la capacitación solo contó con 65 horas de capacitación, incluyendo la elaboración de planes de negocio. Según la metodología OIT se requieren 120 horas.

Esto obligó a los asesores a brindar más horas que le exigía la jornada laboral. Por lo común la primera visita es para tomar contacto, identificar las necesidades del negocio y la persona; ello requiere de una mirada experta y hacerlo en el menor tiempo posible.

Sería un acierto incorporar en futuros proyectos los carteles de negocios, tarjetas personales, como elementos de motivación y complemento al capital semilla, en especial para aquellos que han demostrado mayor esmero e interés.

Lo que se busca es que el negocio sea sostenible en el tiempo y permita generar ingresos para la familia.

6. Sugerencias de mejoramiento para futuras intervenciones

- Los desembolsos de FONDOEMPLEO deben darse de acuerdo al cronograma ya aprobado; los retrasos afectaron la puesta en marcha del proyecto.
- Los indicadores deben ser los mismos para toda la vida del proyecto. En este caso fueron diferentes para la primera como para la segunda corrida.
- Los reportes a FONDOEMPLEO deben ser mejorados, en especial los reportes mensuales. El formato es preestablecido y no admite la incorporación de nuevas celdas.
- Ahora que FE ha cambiado los formatos por ejemplo de los entregables, es recomendable que lleve a cabo jornadas de inducción y capacitación para evitar los errores en el llenado de los reportes y formatos.

7. Articulación con otros actores

Si con el Ministerio de la Producción se realizaron talleres; también con los municipios.

8. Garantía de sostenibilidad de los resultados.

Se puede estimar que un 35.0 % de los resultados logrados pueden ser sostenibles. Eso requiere de un seguimiento post proyecto que permita afianzar lo logrado. Tal vez con las UNICAS se podría afirmar que hay un grado de sostenibilidad a futuro.

9. Lecciones aprendidas de la experiencia

1. La importancia de las visitas domiciliarias en la medida en que constituyen la primera aproximación al beneficiario y la identificación del negocio.
2. Una mayor simplificación de los trámites y documentos en el proyecto.
3. Incrementar la disponibilidad de fondos para el capital semilla.
4. El seguimiento es muy importante para sostener la iniciativa empresarial, en especial cuando se trata de negocios en reciente formación.

Anexo N° 12. ENTREVISTA A DIRECTOR REGIONAL DEL MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO.

Persona entrevistada: Dr. Hugo Cavero Aybar

Cargo: Director Regional de Trabajo y Promoción del Empleo. Puno

Componentes indispensables que deben contemplarse en proyectos de emprendimientos empresariales en la región Puno.

Mecanismos de promoción y articulación entre los diferentes actores e instituciones vinculadas a la temática del empleo y el trabajo en la Región. En especial la derogatoria del Decreto Ley 1246 de noviembre del año pasado ya no tienen ingresos directamente recaudados; frente a ello hemos planteado todos los directores regionales una nueva propuesta que estamos impulsando desde el Congreso que consiga la eliminación de dicho decreto, pues las empresas ni siquiera presentaban los contratos y con ello se ha incentivado aún más la informalidad.

Ahora la Dirección se encuentra vinculada a los PPR que establecen objetivos a lograr en plazos determinados en servicios de promoción, capacitación y servicios de empleo. Buscamos mejorar la empleabilidad en la región y en el país. Mecanismos de promoción como el registro nacional de la micro y pequeña empresa y la formalización laboral (los beneficios para la empresa y el trabajador). Sin embargo, nuestros esfuerzos no pueden ser potenciados porque no tenemos mecanismos de articulación entre los diversos sectores; por ello ahora estamos potenciando el Consejo Nacional del Trabajo y los Consejos Regionales del Trabajo que desaparecieron el año 2015. Retomar estos mecanismos de concertación es prioritario y para ello se ha programado una reunión en Puno para la próxima semana convocando a la Secretaria Técnica del Consejo Nacional del Trabajo, especialistas de la OIT en tema de seguridad social, entre otros. Pero no sabemos que están haciendo FondoEmpleo con sus proyectos aquí en la Región.

Nuestro reto es la empleabilidad y la formalización; solo en la región de Juliaca la informalidad representa el 80.0 % de la PEA; y detrás de ello, la inmensa masa de trabajadores vinculados a la extracción ilegal de oro.

Como hacer las iniciativas de emprendimientos más sostenibles y viables en el tiempo.

Debemos insistir en fortalecer capacidades, un mayor trabajo articulado con otros sectores de tal forma de potenciar las iniciativas de mejoramiento del empleo. SUNAT, SUNARP, municipalidades, gobiernos regionales. Evitar las duplicidades de esfuerzos y buscar crear una plataforma común que permita que iniciativas de la sociedad civil y el estado puedan converger en un espacio común que debe estar representado en el Consejo Regional del Trabajo. Que debe representar la capacidad de sostenibilidad y de logro de resultados.

Tenemos dificultad para acceder a una base de datos que nos debe proporcionar el INEI para saber cómo estamos; no tenemos un referente para saber hacia dónde dirigir nuestros esfuerzos. Por ahora ya hemos instalado en Juliaca un Centro de Empleos que esperamos replicar en otras zonas, pero que también implica capacitar a esta fuerza de trabajo, lo que se ve limitada por la falta de presupuesto.

Conocimiento del proyecto CODESPA y como podría participar la Dirección en ellos.

No hemos tenido conocimiento de dicho proyecto; sería importante que FONDOEMPLEO comunique a las Direcciones Regionales de los proyectos que se están ejecutando en la zona o que se coordine para opinar sobre la pertinencia de determinadas líneas o giros de negocio que se deberían potenciar o incluir a funcionarios de la Dirección para que cooperen en la ejecución de dichos proyectos o se utilicen algunos recursos como espacios y capacidad de convocatoria para potenciar los resultados propuestos.

Anexo N° 13. Lista de beneficiarios participantes en grupos focales.

Tabla 39. Participantes de grupos focales

N°	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	N° DNI	Dirección	Teléfono
1	Condori	Apaza	Eulalia	01332960	Barrio San José 1ro 12 de Octubre. Pasaje el Bosque s/n	964666155
2	Carcausto	Mamani	Esther Gina	70376631	Jr. Colombia Mz L. lote 1	968518270
3	Trelles	Quica	Walter	01322394	Jr. Cancharani N° 133	951826552
4	Arana	Ticona	Paulina Maura	44826544	Av. Aviación Mz S LT 12	985848447
5	Loayza	Huilcahuamán	Karina	47380902	Av. La Torre 352	988555506
6	Flores	Mamani	Alexander	46523755	Jr. Tiahuanaco N° 327	950724329
7	Huanca	Serruto	Jorge Luis	01317310	Urb. Simón Bolívar Mz. Ñ Lote 01	951672907
8	Charaja	Saraza	Julio cesar	01264677	Jr. Santo domingo n°151	950052715
9	Recharte	Cutid	Willy Elam	70282689	Jr. llave 588	989275764
10	Huanca	Guerra	John Carlos	70756159	Av. Sesquicentenario n°576	950724325
11	Escarcena	Rafael	Victoria Marisol	29590007	Urb. Simón Bolívar Mz Ñ lote 1	
12	Pineda	Calsin	Zarela Rocío	02306626	Jr. Huancané n° 653	950318059
13	Machicado	Vilcanqui	Elizabeth verónica	45703737	Jr. Belisario s/n	957753966
14	Mamani	Soncco	Daysy Malin	70842765	Jr. Precursores n° 342	951961546
15	Morales	Rocha	Cesar	01311167	Jr. José Carlos Mariátegui n° 133 barrio bellavista	951870472

Anexo N° 14. Resultados encuesta sobre beneficiarios que desertaron del proyecto.

Se exponen los resultados de la encuesta aplicada a un total de 7 personas que habiendo participado del proyecto, decidieron abandonarlo por diversas razones.

Data básica de los beneficiarios que abandonaron el proyecto.

Nombre completo del beneficiario	N° de DNI	Sexo	Edad (al 31-01-2016)	Región - Lugar de nacimiento - Descripción	Estado civil	Dirección	Distrito	Teléfono Celular	CONDICION	GANADOR
APARICIO CACERES GINA NIEVES	43741358	F	30	PUNO	Soltero(a)	URB. VILLA DEL LAGO F 12	PUNO	951779405	DESERTORA	O
CRUZ MONTESINOS JOVANA NELLY	43243957	F	30	PUNO	Casado/Conviviente	AV. LA TORRE N°366	PUNO	951865414	DESERTORA	O
CUTIPA LLANQUE JUANA AIDEE	41055155	F	34	PUNO	Soltero(a)	JR. IQUITOS N° 216	PUNO	991645373	DESERTORA	O
MATAMET ZAPATA DE PINEDA ENAIDA	01306905	F	47	PUNO	Casado/Conviviente	SALCEDO MZ Ñ L 9 ZONA A	PUNO	951163832	DESERTORA	O
QUISPE CHURA KATERINE ANGELA	72461057	F	22	AREQUIPA	Soltero(a)	JR PUNO N° 109	PUNO	979046202	DESERTORA	O
SILVA AROCUTIPA SAIDA SORAYDA	45228811	F	27	PUNO	Soltero(a)	URBANIZACION NUEVO HORIZONTE	ACORA	978935093	DESERTORA	O
TICAHUANCA CHAMBILLA JUANA	41481051	F	33	PUNO	Casado/Conviviente	COMUNIDAD DE POTOJANO GRANDE	CHUCUITO	985229811	DESERTORA	O

Participación en otros proyectos similares

Estas personas han participado en un 14.3 % en otros proyectos, por lo que su experiencia es relativa y, probablemente, novedosa. Esta participación les ha permitido conocer los procesos de capacitación, asistencia técnica y asesoría. La única persona que ha participado lo ha hecho en el programa CrediMujer de la ONG Manuela Ramos y recibió capacitación, asistencia técnica y financiamiento.

Tabla 40. Región Puno: Participación en otros proyectos similares, según sexo, al 23 de mayo de 2017 (cifras absolutas)

Participación en otros proyectos similares	Sexo			%
	Femenino	Masculino	Total	
	Recuento	Recuento	Recuento	
Si	1	0	1	14,3
No	6	0	6	85,7
Total	7	0	7	100,0

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

Tabla 41, Región Puno: Tipo de servicios recibidos, según experiencia en otros proyectos, al 23 de mayo de 2017 (cifras absolutas)

Servicios que recibió de dicho programa
Capacitación
Asistencia técnica
Financiamiento

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

El tiempo de permanencia en el proyecto ha sido entre 5 y 7 meses, con predominio de aquellas ex beneficiarias que permanecieron por 6 meses (57,1 %).

Tabla 42. Región Puno: Tiempo de permanencia en el proyecto, al 23 de mayo de 2017 (porcentaje)

TIEMPO DE PERMANENCIA EN EL PROYECTO (MESES)	Sexo			%
	Femenino	Masculino	Total	
	Recuento	Recuento	Recuento	
Menos de 5 meses	0	0	0	0,0
5 meses	1	0	1	14,3
6 meses	4	0	4	57,1
7 meses	2	0	2	28,6
Total	7	0	7	100,0

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

La falta de tiempo ya sea por razones familiares y/o de trabajo constituye el 42.8 % de las razones del abandono, pero existe casi un 29.0 % de mujeres que argumentan razones de conyugales y una razón que se relaciona con el mal manejo del proyecto en la primera corrida, esto es, la promoción del acceso a total a capital semilla.

Tabla 43. Región Puno: Motivo principal de la salida del proyecto, según sexo, al 23 de mayo 2017 (porcentaje)

MOTIVO PRINCIPAL DE SALIDA DEL PROYECTO	Sexo		Total	%
	Femenino	Masculino		
	Recuento	Recuento	Recuento	
Falta de tiempo para asistir a las capacitaciones y para las asesorías	1	0	1	14,3
Falta de tiempo y de capital para implementar la idea de negocio	1	0	1	14,3
El esposo no la dejó asistir mas y carencia de capital	1	0	1	14,3
Dificultades conyugales. Esposo celoso no la dejó asistir	1	0	1	14,3
Perdí el interés por el proyecto. Demandaba mucho tiempo y estaba estudiando	1	0	1	14,3
Comenzaron mis clases en la universidad	1	0	1	14,3
El concurso de capital semilla estaba manejado; no estuve de acuerdo y me retiré	1	0	1	14,3
Total			7	100,0

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

El 85.7 % de las personas que se retiraron comunicaron de su decisión y de las causas a los responsables del proyecto.

Tabla 44. Comunicación de su retiro y de su causa a los responsables del proyecto, al 23 de mayo de 2017 (porcentaje)

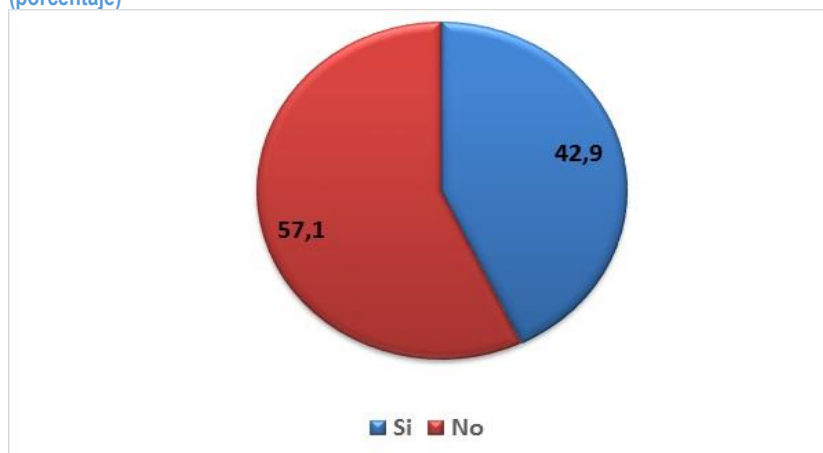
COMUNICO DE SU RETIRO Y DE LA CAUSA A LOS RESPONSABLES DEL PROYECTO?	Sexo		Total	%
	Femenino	Masculino		
	Recuento	Recuento	Recuento	
Si	6	0	6	85,7
No	1	0	1	14,3
Total	7	0	7	100,0

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

Las personas que abandonaron el proyecto señalan, en un 42.9 % que ellos estarían dispuestos a participar de otro proyecto auspiciado por FONDOEMPLEO; por su parte, el 57.1 % ha señalado su disposición de no volver a participar.

Ilustración 13. Región Puno: Decisión de participar en otro proyecto de FONDOEMPLEO, al 23 de mayo de 2017 (porcentaje)

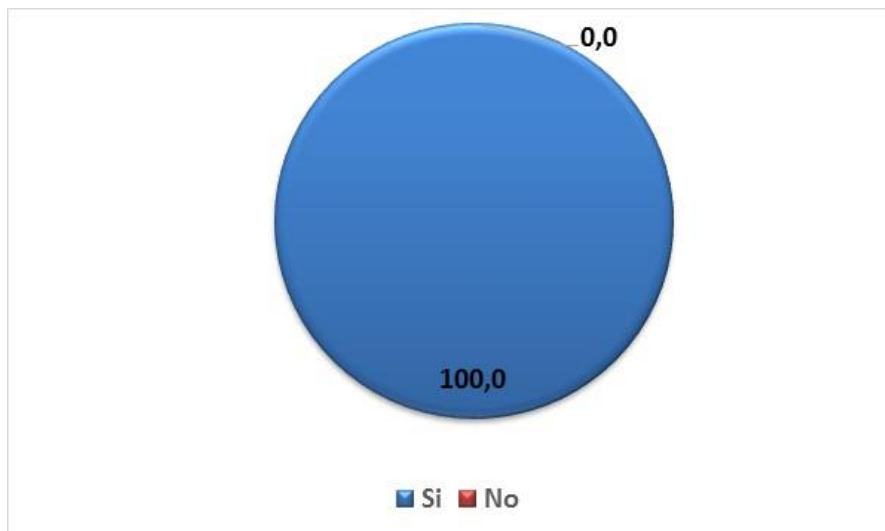


Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

Sin embargo, el 100.0 % sí estaría dispuesto a recomendar el proyecto a otras personas, amigos o familiares.

Ilustración 14. Región Puno: Disposición de ex-beneficiarios a recomendar el proyecto, al 23 de mayo de 2017 (porcentajes)



Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento. FONDOEMPLEO, Abril-Mayo 2017

Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

Sugerencias de mejoramiento para el proyecto o similares

Las personas que abandonaron el proyecto, la mayoría con un promedio de seis meses de participación, han elaborado una lista de recomendaciones para mejorar los procedimientos de gestión y de participación.

1. Que las capacitaciones sean en horario diurno
2. Que el capital semilla sea accesible a todos/as
3. Que las capacitaciones no sean solo teoría. Que nos articulen a nuevos mercados
4. Se deben ofrecer cursos técnicos de acuerdo a los negocios
5. El concurso debe ser con un jurado externo al proyecto
6. Los concursos de capital semilla no pueden evaluados por los propios facilitadores
7. El proyecto debió ser más claro pues nos dijeron que a todos nos iban a dar capital semilla
8. Que ofrezcan financiamiento para nuestros negocios

Anexo N° 15. Encuesta de Evaluación

ENCUESTA SOCIO ECONOMICA Y DE EMPRENDIMIENTO - LINEA 3	
EVALUACIÓN FINAL - 14° CONCURSO	
Código de proyecto <input style="width: 80%;" type="text"/>	# de encuesta <input style="width: 80%;" type="text"/>
A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO	
A.1 Nombre completo _____	
A.2 No. de DNI _____	
B. EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO	
Encuestador: el período de referencia es el día de aplicación de la encuesta.	
B.1 Desde que empezó el proyecto ...(mencionar nombre del proyecto) hasta el día de hoy, ¿has estudiado algún curso de corta duración? 1 Si <input type="checkbox"/> 2 No <input type="checkbox"/> (tr a C.1)	
B.2 Curso seguido	B.3 Código
C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD	
Encuestador: el período de referencia es la semana previa a la aplicación de la encuesta.	
C.1 Entre el (día)... y el (día)... ¿estabas trabajando? ¿realizaste algún trabajo o cachuelo? 1 Si <input type="checkbox"/> (tr a D.1) 2 No <input type="checkbox"/>	
C.2 Aunque no trabajaste entre el (día)... y el (día)... ¿tenías algún trabajo fijo al que próximamente ibas a volver? 1 Si <input type="checkbox"/> (tr a E.1) 2 No <input type="checkbox"/>	
C.3 Aunque no trabajaste en ese período, ¿tenías algún trabajo o negocio propio al que seguramente ibas a volver? 1 Si <input type="checkbox"/> (tr a D.1) 2 No <input type="checkbox"/>	
C.4. Del (día)... al (día)... ¿realizaste algún trabajo/cachuelo de al menos una hora para obtener ingresos... (leer alternativas)? Marcar: 1 = Si y 2 = No	
c.4.1 Fabricando algún producto? <input type="checkbox"/>	c.4.5 Haciendo prácticas pagadas? <input type="checkbox"/>
c.4.2 Haciendo algo en casa para vender? <input type="checkbox"/>	c.4.6 Realizando labores en la chacra? <input type="checkbox"/>
c.4.3 Ofreciendo algún servicio? <input type="checkbox"/>	c.4.7 Otro?..... <input type="checkbox"/>
c.4.4 Trabajando en un negocio familiar? <input type="checkbox"/>	
NOTA: Encuestador, si contesta "No" en todas las alternativas de la pregunta C.4, pasar al Fomato E (Desempleo e inactividad).	
D. OCUPADOS	
D. OCUPACIÓN PRINCIPAL	
Encuestador: El período de referencia es la semana previa a la aplicación de la encuesta.	
D.1 ¿Cuál es la ocupación principal que desempeñaste entre el (día)... y el (día)...?	
D.2 ¿Cuáles son las principales tareas que realizas en tu ... (mencionar ocupación principal)?	
D.3 ¿A qué se dedica el negocio o empresa para la que trabajas? Cod. <input style="width: 40px;" type="text"/>	
D.4 ¿Este trabajo lo realizas (leer alternativas)?	
1 Por cuenta propia, sin ningún trabajador a mi cargo <input type="checkbox"/>	Pase a D.6 <input type="checkbox"/>
2 Por cuenta propia, con algún trabajador pagado a mi cargo <input type="checkbox"/>	Pase a D.6 <input type="checkbox"/>
3 En la chacra/negocio/taller como dueño o socio <input type="checkbox"/>	5 En un hogar como empleada doméstica <input type="checkbox"/>
4 En la chacra/negocio/taller familiar sin pago alguno <input type="checkbox"/>	6 En una empresa privada <input type="checkbox"/>
	7 En una institución del sector público <input type="checkbox"/>
	8 Otro (especificar)..... <input type="checkbox"/>
D.5 ¿Bajo qué tipo de contrato trabajas en esta ocupación?	
1 Contrato indefinido, permanente <input type="checkbox"/>	6 Contrato de aprendizaje <input type="checkbox"/>
2 Contrato a plazo fijo <input type="checkbox"/>	7 Locación de Servicios, Servicios No Personales <input type="checkbox"/>
3 Estuvo en período de prueba <input type="checkbox"/>	8 Otro (Especifique) <input type="checkbox"/>
4 Convenio de Formación Laboral Juvenil <input type="checkbox"/>	9 No Sabe <input type="checkbox"/>
5 Prácticas pre profesionales <input type="checkbox"/>	10 Sin contrato <input type="checkbox"/>
D.6 En ese trabajo, negocio o establecimiento ¿cuántas personas trabajan?	
1 Sólo yo trabajo <input type="checkbox"/>	4 De 21 a 50 personas <input type="checkbox"/>
2 Menos de 10 personas <input type="checkbox"/>	5 De 51 a 100 personas <input type="checkbox"/>
3 De 11 a 20 personas <input type="checkbox"/>	6 De 101 a 500 personas <input type="checkbox"/>
	7 Más de 500 personas <input type="checkbox"/>
D.7 ¿Cuántas horas semanales trabajaste del (día)... al (día)... en tu ocupación principal? Total horas: <input style="width: 60px;" type="text"/>	
D.8 ¿Qué tipo de pago o ingreso recibes por (mencionar ocupación principal), te pagan... (encuestador, leer alternativas)?	
1 Sueldo <input type="checkbox"/>	2 Salario <input type="checkbox"/>
3 Comisión <input type="checkbox"/>	4 Destajo <input type="checkbox"/>
5 Honorarios profesionales <input type="checkbox"/>	8 Otro (especificar) <input type="checkbox"/>
6 Ingreso (ganancia) por negocio <input type="checkbox"/>	7 Ingreso como productor agropecuario <input type="checkbox"/>
D.9 SOLO PARA DEPENDIENTES: ¿En tu ocupación (mencionar nombre)... te pagan... (encuestador, leer alternativas)?	
1 Diario <input type="checkbox"/>	2 Semanal <input type="checkbox"/>
3 Quincenal <input type="checkbox"/>	4 Mensual <input type="checkbox"/>
D.10 SOLO PARA DEPENDIENTES: ¿Cuánto fue el último ingreso que recibiste por (mencionar ocupación principal)... en ... (mencionar frecuencia de D.9)? S/. <input style="width: 60px;" type="text"/> Soles	
D.11 SOLO PARA TRABAJO INDEPENDIENTE: ¿Cuánto fue tu ganancia neta por tu trabajo como (mencionar ocupación principal) en el mes anterior? S/. <input style="width: 60px;" type="text"/> Soles	
D.12 ¿Tienes seguro de salud? 1 Si, ESSALUD <input type="checkbox"/> 2 Si, SIS <input type="checkbox"/> 3 Si, seguro privado <input type="checkbox"/> 4 No <input type="checkbox"/> (tr a D.14)	
D.13 ¿Este seguro de salud ha sido pagado por tu empleador? 1 Si <input type="checkbox"/> 2 No <input type="checkbox"/>	
D.14 ¿El sistema de pensiones al cual estás afiliado es.....? 1 No está afiliado <input type="checkbox"/> 2 Sistema Privado de Pensiones (AFP) <input type="checkbox"/> 3 Sistema Nacional de Pensiones (ONP) <input type="checkbox"/> 4 Otro..... <input type="checkbox"/>	
D.15 ¿Desde hace cuánto tiempo trabajas como (mencionar la ocupación principal)? Años <input style="width: 40px;" type="text"/> Meses <input style="width: 40px;" type="text"/> Días <input style="width: 40px;" type="text"/>	
E. DESEMPLEO E INACTIVIDAD	
Encuestador: El período de referencia es la semana previa a la aplicación de la encuesta.	
E.1 Entre el (día)... al (día)... ¿hiciste algo para conseguir trabajo? 1 Si <input type="checkbox"/> (tr a E.5) 2 No <input type="checkbox"/>	
E.2 Entre el (día)... al (día)... ¿querías trabajar? 1 Si <input type="checkbox"/> 2 No <input type="checkbox"/> (tr a F.1)	
E.3 Entre el (día)... al (día)... ¿hubieras podido trabajar en cualquier momento? 1 Si <input type="checkbox"/> 2 No <input type="checkbox"/> (tr a F.1)	
E.4 ¿Por qué no buscaste algún trabajo?	
1 No hay trabajo <input type="checkbox"/>	6 Las tareas del hogar se lo impidieron <input type="checkbox"/>
2 Se cansó de buscar <input type="checkbox"/>	7 Problema de salud <input type="checkbox"/>
3 Por su edad <input type="checkbox"/>	8 Falta de documentos <input type="checkbox"/>
4 Falta de experiencia <input type="checkbox"/>	9 Otro (especificar) <input type="checkbox"/>
5 Sus estudios no lo permiten <input type="checkbox"/>	
(ENTREVISTADOR: AL TERMINAR LA PREGUNTA E.4, IR A SECCIÓN F)	
E.5 ¿Qué actividades realizaste para conseguir trabajo?	
1 Consultó amigos, parientes, vecinos <input type="checkbox"/>	4 Leyó/escuchó aviso en algún medio de comunicación <input type="checkbox"/>
2 Visitó negocios, talleres, empresas <input type="checkbox"/>	5 Remitió CV por medio de Internet (computrabajo, otros) <input type="checkbox"/>
3 Consultó en bolsa de trabajo (MTPE, etc) <input type="checkbox"/>	6 Otro (especificar) <input type="checkbox"/>

F. SOBRE EL NEGOCIO
Encuestador: El periodo de referencia es la semana previa a la aplicación de la encuesta.

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

F.2 ¿En qué fecha se inició tu negocio/taller/empresa? Mes: / Año:

F.3 ¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto... (mencionar nombre)?
 1 Si (Ir a F.6) 2 Antes del proyecto no tenía negocio/taller/empresa 3 No

F.4 ¿Quién formó el negocio?
 1 Sólo yo 3 Solo familiares, yo no 5 Familiares, socios y yo
 2 Algún familiar y yo 4 Familiares y socios, yo no 6 Terceras personas (negocio comprado/transferido)

F.5 ¿Eres el único dueño del negocio o tienes socios?
 1 Soy el único dueño 2 Tengo socios familiares 3 Tengo socios que no son familiares

F.6 ¿Por qué razón formaste(aron) la empresa en ese giro del negocio? (considerar hasta dos respuestas)
 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 dependientes en ese giro 7. Es un giro rentable
 3. Es un giro que requiere poca inversión 9 Por tradición familiar
 4. En la zona no había muchos competidores 10. Desconozco por qué eligieron ese giro
 5. Es un giro con demanda (actual y/o potencial) 11. Otro

F.7. ¿Cómo y dónde aprendiste el negocio?
 1 Lo aprendí ayudando 2 Lo aprendí ya en el negocio 3 Llevé cursos

F.8. ¿Qué hiciste para entrar en el negocio?
 1 Lo recibí de mi familia 2 Conseguí capital 3 Tuve la idea y conseguí socios, etc.

F.9. ¿Qué problemas tuviste para formar el negocio? (marcar todas las que mencione el beneficiario)
 1 No tuve problemas 2 Conseguir capital 3 Obtener las licencias, local, etc.

F.10. ¿Cómo los resolviste?
 1 Mis socios los resolvieron 2 Hice gestiones 3 Nunca los resolví

F.11 ¿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 7 Otro (especificar)

F.12 En los últimos 3 meses ¿Qué problemas enfrentaste en el negocio?
 1 Incremento de la competencia 4 Salud, familiar, personales que afectó el negocio
 2 No consigue trabajadores 5 de proveedores
 3 Bajaron las ventas 6 Otro (especificar)

F.13 ¿Qué hiciste para enfrentar dicho problema?

F.14 ¿Quién tomó las decisiones para resolver ese problema?
 1 Usted 3 Sus familiares
 2 Sus socios 4 Otros (especificar)

F.15 ¿Se solucionaron los problemas con la medida adoptada?
 1 Si 2 Parcialmente 3 No

F.16 ¿Te hubiera gustado recibir ayuda? 1 Si 2 No (Ir a F.18)

F.17 ¿De quién?
 1 De mis socios 3 Del gremio de empresarios 5 Otro (especificar)
 2 De mis trabajadores 4 Del Estado

F.18 En los últimos 3 meses ¿Qué nuevas opciones lograste identificar en tu negocio?
 1 Ninguna 3 Nuevos proveedores 5 Otros (especificar)
 2 Nuevos mercados 4 Producción a menor costo

F.19 En los últimos 3 meses ¿realizaste alguna mejora en tu negocio? 1 Si 2 No (Ir a G.1)

F.20 ¿Qué tipo de mejoras?
 1 De mercado 4 De las instalaciones
 2 De manejo productivo 5 Otro (especificar)
 3 De proveedores

G. GESTION EMPRESARIAL

G.1 ¿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 REMPE

G.2 Sólo si el negocio tiene RUC: ¿tu negocio entrega siempre facturas o boletas a tus clientes?
 1 Si, siempre 2 Sólo cuando el cliente lo pide 3 Nunca

G.3 ¿Llevas control de tus ingresos o ventas?
 1. Si, siempre 2. Sólo a veces 3. No, nunca (Ir a G.5)

G.4 ¿Registras las ventas de tu negocio? ¿para qué te sirve?
 1 No registro las ventas 4 Tengo un control pero no lo uso
 2 Para saber cuanto ingresa a mi negocio 5 Otro.....
 3 Para saber la ganancia de mi negocio

G.5 ¿Llevas el control de tus egresos ?
 1. Si, siempre 2. Sólo a veces 3. No, nunca

G.6 SOLO SI LLEVA ALGÚN TIPO DE CONTROL (G.3= 1 o 2; G.5= 1 o 2) ¿En dónde haces los registros?
 1. En apuntes sueltos 2. En un cuaderno, folder, similar
 3. En libros contables 4. Otro (espec.)

H. INGRESOS
Encuestador: El periodo de referencia es los últimos 12 meses previos al día de aplicación de la encuesta

H.1 Durante el año pasado, indica en qué mes se ha producido una alta, baja, normal o ninguna venta. Marcar con una X donde corresponda

Temporada	Ene.	Feb.	Már.	Abr.	Máy.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
Alta												
Baja												
Normal												
Ninguna venta												

H.2 Entre (mes)..... del (año)..... y (mes)..... del (año)..... ¿Cuáles han sido las ventas por temporada de tu negocio y esa cantidad cuánto queda para ti? (En Nuevos Soles)

Temporada	Ventas	Ganancia
Mes de temporada alta		
Mes de temporada baja		
Mes Normal		

Hoja de Ayuda# 1

H.3 ¿Cuántos trabajadores hay en tu negocio? (no considere al beneficiario)

Tipo de trabajadores		
Eventuales	Permanentes	Total
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Tipo de trabajadores por relación con el dueño:			
Familiares remunerados	TFNR	No familiares	Total
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

H.4 ¿Cuántas horas al día estaba abierto tu negocio?
 1. Lunes a viernes 2. Sábado 3. Domingo

I. ARTICULACION COMERCIAL

1.1 ¿Quiénes son tus principales clientes? (encuestador, leer alternativas y marcar los dos tipo de clientes más importantes)

1 Ambulantes (tr a L3) 6 Estado
 2 Mayoristas 7 Agente/empresa exportadora
 3 Consumidores individuales (tr a L3) 8 Familiares/amigos/vecinos (tr a L3)
 4 Tiendas comerciales 9 Otro (especificar).....
 5 Empresas de producción

1.2 ¿Cuántos trabajadores tienen esas empresas?

1 No sabe 2 Empresas de menos de 10 trabajadores 3 Empresas de más de 10 trabajadores

1.3 ¿De dónde provienen tus clientes (encuestador, leer alternativas)? Encuestador, 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

1.4 En la zona donde queda tu empresa, ¿aproximadamente cuántas empresas dedicadas al mismo giro del negocio existen?

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

1. Porque mi negocio está en mi casa 5. Los clientes están cerca
 2. Porque está cerca de mi casa 6. Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí
 3. Es una zona muy céntrica y comercial 7. Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros)
 4. Los proveedores están cerca 8. Otros (especificar).....

1.6 ¿Tu empresa pertenece a alguna organización/asociación/gremio/red empresarial?

1. Si 2. No

1.7 ¿Qué ventajas has conseguido de participar en esa organización/asociación/gremio empresarial? (de ser el caso, considerar las 2 respuestas más importantes)

1. Acceder a información sobre nuevos clientes 5. Capacitación sobre técnicas de producción
 2. Acceder a información sobre nuevos proveedores 6. Mejorar la producción
 3. Acceder a información sobre técnicas de producción 7. Mejorar la calidad de mi producto
 4. Capacitación en mercado 8. Otro (especificar).....

J. FINANCIAMIENTO

J.1 ¿Tienes capital para fortalecer tu negocio? 1 Si 2 No

J.2 ¿Cómo se financia 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

J.3 ¿Tienes/usas crédito de alguna institución financiera o de microfinanzas?

1 Si 2 No (tr a J.5)

J.4 ¿De qué institución o instituciones financieras o microfinancieras?

1 _____
 2 _____

J.5 ¿Consideras que a partir de tu participación en el proyecto ha mejorado el negocio?

1 Si 2 Si, parcialmente 3 No (Pasará al módulo K)

J.6 ¿Cuánto es lo que estimas que has invertido para mejorar tu negocio, considerando el capital de trabajo y la compra de algunos activos?

S/.

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

K.1 ¿Culminaste la capacitación? 1. Si (tr a K.3) 2. No 3. No participé de la capacitación

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

1. Me estudios me lo impidieron 4. Los horarios de la capacitación no me convenían 7. Otros (especificar).....
 2. Mi trabajo me lo impidió 5. El lugar de la capacitación quedaba lejos
 3. No me gustó la capacitación 6. Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe

K.3 Consideras que el contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio?

1 Si (tr a K.5) 2 No

K.4 Si K.3=2, ¿Qué temas crees que debieron ser profundizados/desarrollados? (ANOTAR TODAS LAS RESPUESTAS QUE MENCIONE)

1 Cómo crear un negocio 4 Cómo gestionar a mis proveedores (negociar) 7 Identificación de necesidades del negocio
 2 Cómo formalizar un negocio 5 Identificación de fortalezas y debilidades del negocio 8 Manejo de herramientas para administrar el negocio
 3 Cómo buscar financiamiento 6 Búsqueda de nuevos clientes y mercados 9 Otros (especificar).....

K.5 ¿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 (tr a K.7)

K.6 ¿Tu Plan de Negocios fue para crear un negocio o para fortalecer el negocio que ya tenías?

1 Fue para crear un negocio 2 Fue para fortalecer el negocio que ya tenía

K.7 Como parte del proyecto, ¿participaste en un concurso para obtener capital semilla?

1 Si 2 No (tr a K.12)

K.8 ¿Obtuviste el capital semilla?

1 Si 2 No (tr a K.10)

K.9 ¿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.....

K.10 ¿Le gastaste a implementar tu Plan de Negocios/ Plan de Mejora?

1 Si, inicié la implementación recientemente (tr a L.1) 2 Si, ya está operando (tr a L.1) 3 No

K.11 ¿Por qué no le gastaste a implementar tu Plan de Negocios/ Plan de mejora?

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

K.12 ¿Piensas implementar tu Plan de Negocios/ Plan de Mejora en algún momento? 1 Si 2 No

K.13 ¿Qué tendría que pasar para que implementes tu Plan de Negocios?

1 Tener más recursos económicos 2 Tener más tiempo 3 Otro.....

L. SOBRE LA SATISFACCION DEL BENEFICIARIO CON EL PROYECTO FINANCIADO POR FONDOEMPLEO

	Muy satisfecho	Algo satisfecho	NI satisfecho, ni insatisfecho	Algo insatisfecho	Muy insatisfecho
L.1 ¿Que tan satisfecho o insatisfecho estás con					
L.1.1 La claridad de los requisitos solicitados para participar en el proyecto	1	2	3	4	5
L.1.2 La comprensión de los cursos de capacitación	1	2	3	4	5
L.1.3 El tiempo que duraron las capacitaciones	1	2	3	4	5
L.1.4 Los horarios de las capacitaciones	1	2	3	4	5
L.1.5 La ayuda para elaborar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	1	2	3	4	5
L.1.6 Las asistencias técnicas para implementar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	1	2	3	4	5
L.1.7 La ayuda para resolver tus dudas en cualquier momento del proyecto	1	2	3	4	5

L.2 ¿Cuál fue el mayor beneficio que recibiste al participar en el proyecto? (ESCRIBIR SOLO UNA IDEA, LA QUE EL ENCUESTADO CONSIDERE LA MÁS IMPORTANTE)

L.3 Luego que termine el proyecto ¿Sabes a qué institución puedes recurrir para que te apoye a seguir mejorando la gestión de tu negocio?

1 Si ¿Cuál? _____ 2 No

L.4 Del 1 al 10, siendo 10 la calificación máxima ¿Cómo calificarías el apoyo que recibiste del proyecto para implementar o mejorar tu negocio?

Calificación

M. SOBRE LA APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

M.1 Nombre del encuestador _____ M.2 Nombre del supervisor _____

M.3 Fecha de aplicación de la entrevista _____

M.4 Comentarios/observaciones _____

