

## **EVALUACION FINAL DEL PROYECTO**

**“Promoción y Fortalecimiento de Capacidades para  
Emprendimientos - Servicios, Turismo, Comercio - provincias El  
Collao y Chucuito - Puno”  
CODIGO: C-14-28**

Institucion ejecutora: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo  
**DESCO**

**Consultor:**

**Mario Tueros**

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

**CEDEP**

**Lima, Noviembre 2016**

---

## LISTA DE ACRÓNIMOS

AS	Actores sociales
CEBA	Centros de Educación Básica Alternativa
CEFE	Competencias económicas de Formación Empresaria
CEP's	Test de Autoconocimiento de Características Emprendedoras Personales
DESCO	Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo
EF	Evaluación Final
FIP	Ficha de Información Personal
FONDOEMPLEO	Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo
IE	Institución Ejecutora
IMESUN	Inicie y Mejore su Negocio OIT
LB	Línea de base
MESUN	Mejore su Negocio OIT
MINCETUR	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú
MINEDU	Ministerio de Educación del Perú
ML	Marco lógico
MTPS	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
OIT	Oficina Internacional del Trabajo
ONG	Organismo No Gubernamental
RUC	Registro Único de Contribuyentes
SUNAT	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

---

## INDICE

<b>1. RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>4</b>
<b>2. EL PROYECTO</b>	<b>6</b>
2.1 Período de vida del proyecto .....	6
2.2 Focalización .....	6
2.3 Fase de selección de beneficiarios .....	8
2.4 Fase de capacitación en planes de negocios y planes de mejora .....	9
2.5 Costo del proyecto .....	11
2.6 Vinculación del proyecto con otras instituciones, organizaciones y otras intervenciones de la zona.....	11
<b>3. ESTUDIO DE EVALUACION FINAL DEL PROYECTO.....</b>	
3.1 Objetivo general.....	12
3.2 Objetivos Específicos.....	12
3.3 Metodología de trabajo .....	12
3.4 Período de referencia del estudio.....	13
<b>4. RESULTADOS</b>	
4.1 Caracterización de la población beneficiaria .....	14
4.2 Evolución de los indicadores del Marco Lógico, antes y después del proyecto .....	35
4.3 Análisis de la relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del proyecto .....	37
<b>5. LECCIONES APRENDIDAS.....</b>	<b>41</b>
<b>6. CONCLUSIONES.....</b>	<b>41</b>
<b>7. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>43</b>
<b>7. REFERENCIAS.....</b>	<b>44</b>
<b>8. ANEXOS.....</b>	<b>45</b>

### 3. RESUMEN EJECUTIVO

El balance de la evaluación final (en adelante EF) del proyecto C-14-28 es positivo en relación a las mejoras obtenidas en las capacidades de manejo y gestión de los negocios por parte de los beneficiarios. Esto se expresa en un alto índice de beneficiarios que culminaron el programa de capacitación (94.0 %); de igual forma el porcentaje de beneficiarios que elaboraron el plan de negocios alcanzó el 97.4 %, aunque el porcentaje de personas que lograron implementarlo fue menor (69.0%). Finalmente el porcentaje del 11.2 % de beneficiarios que obtuvo capital semilla es congruente con la meta de 20 montos de capital planteado como meta final en el proyecto

El 87.2 % de los beneficiarios se sienten satisfechos con el desarrollo del proyecto (satisfecho y algo satisfecho) y en una escala de 1 a 10, el porcentaje mayoritario (37,8%) ha calificado al proyecto en 8 y el 37.1 % entre 9 y 10 puntos. Esto es, el 74.9 % califica al proyecto entre 8 y 10 puntos, congruente con el nivel de satisfacción

Sin embargo es necesario establecer dos perspectivas de dicho balance. Uno vinculado a los logros en materia de gestión, propiamente tal y otro relacionado con el cumplimiento de las metas del proyecto.

En el primer aspecto debemos señalar que se ha producido un incremento de la condición de ocupación de un 91.7 % a 95.7 % y que este resultado ha beneficiado a personas mayores a 30 años de edad. Estas personas han mejorado su condición de formalidad al obtener el RUC para sus negocios (de 37.0 % en LB a 45.7 % en EF) y la obtención de la licencia de funcionamiento (de 9.8 % en LB a 15.2 % en EF). De igual modo una disminución de los negocios en la vía pública sin puesto fijo que disminuye a 5.4 %, así como en el caso de los puestos fijos/improvisados en mercados de abastos.

Los resultados muestran un buen avance en el uso de registros; los beneficiarios han disminuido la mala práctica de los apuntes sueltos por cuadernos, folders o similares (de 67.3 % a 86.5%, respectivamente). Se observa una mejora de los beneficiarios con relación al control de ingresos de 43.5 % a 93.5 %; lo mismo sucede con el control de egresos de un 51.1 % de los beneficiarios que llevaba algún tipo de control a 95.7 % que ahora sí lo llevan.

Con relación a la ganancia según diversos giros de negocios, la información indica que el promedio de venta anual de la LB es ligeramente inferior al registrado en la EF (S/. 42.358.0 contra S/. 42.642, respectivamente). De acuerdo con los resultados, los giros que acusan los mayores incrementos porcentuales son: agricultura (119.0%) y servicios (47.5 %). Por su parte los giros que acusan un menor o pérdida de ventas anuales son comercio (-42.0%) y construcción (-16.0%).

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 mensual se ha mantenido casi igual en ambas líneas de comparación (Promedio: S/. 1,151.0 para LB y S/. 1,173.0 para EF). El incremento para la EF ha sido del 2.0 %, alejado de la meta propuesta de 30.0 % en

---

el diseño del proyecto.

Las fuentes de financiamiento siguen siendo los recursos propios; éste se ha incrementado de 71.1 % a 81.7 %, en detrimento de los préstamos de cajas y similares que ha descendido de 28.0 % en la LB a 23.0 % en la EF.

El cumplimiento de metas y el logro de una mejor calidad de los programas de capacitación se han visto afectada por varios factores. (i) Plazo muy breve en la ejecución del proyecto que afectó la posibilidad de lograr mejores resultados; (ii) un entorno difícil como son las comunidades aymaras y sus estilos de comportamiento; (iii) una débil plataforma de sostenibilidad del proyecto. Salvo la presencia de los municipios distritales y un CEPTRON, no se logró la participación de otros actores sociales que pudieran haber cooperado con el proyecto.

Se estima en un 90.0 % el nivel de cumplimiento de las metas del proyecto. En total el proyecto finalizó con 155 negocios en marcha; se crearon 41 nuevos negocios que representan el 38.4 % en relación a la LB

Finalmente el proyecto no logró trabajar en un mecanismo de focalización de los potenciales beneficiarios de manera adecuada, lo que ya se había detectado en la LB. Personas menores a 30 años, solteras y con otras alternativas de vida no logran empoderarse de los objetivos del proyecto; su participación es relativa y el nivel de compromiso débil. En este mismo sentido la identificación de los sectores de intervención a Comercio (Agro negocios, comercio al por menor) Servicios (alimentación) y Turismo (hostelería, artesanía y servicios turísticos), no se lograron intervenir vía ideas o negocios en marcha. Para los casos de hostelería y turismo no se ha registrado ningún negocio y la gran mayoría se los negocios se centró en servicios.

## 4. EL PROYECTO

Tabla 1. Región Puno: Información general del proyecto

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO			
Código del proyecto	C-14-28		
Nombre del proyecto	Promoción y Fortalecimiento de Capacidades para Emprendimientos - Servicios, Turismo, Comercio - provincias El Collao y Chucuito - Puno		
Institución Ejecutora	Centro de Estudios para la Promoción y el Desarrollo - DESCO		
Ámbito geográfico de intervención	Región Puno	Provincias El Collao Chucuito	Distritos Ilave Juli y Pomata
BREVE RESUMEN DEL PROYECTO			
<b>Número de beneficiarios del Proyecto:</b> 200 hombres y mujeres mayores de 18 años, con ideas de negocio o planes de negocio, residentes en el ámbito de intervención y que demuestren capacidad económica para invertir en un negocio. De preferencia encontrarse en el rango de edad entre 29 y 45 años, tener experiencia previa en negocios.			
<b>Finalidad del proyecto:</b> Contribuir a generar una cultura emprendedora empresarial en los emprendedores y emprendedoras de los Distritos de Puno y Chucuito de la Provincia de Puno y los Distritos de Chucuito y Pomata de la Provincia de Chucuito, de la Región Puno.			
<b>Beneficiarios según ámbito de intervención</b>	Emprendedores y emprendedoras de los distritos de Ilave Provincia el Collao, Juli y Pomata de la Provincia Chucuito de la Región Puno con idea de negocio o negocio en marcha incrementan sus volúmenes de ventas y sus niveles de ingresos		
<b>PRINCIPALES METAS</b>	<b>Nº beneficiarios capacitados</b>	<b>Nº de Premios Capital semilla a ser entregado</b>	<b>Nº beneficiarios con Planes implementados</b>
Con idea de negocio	60	6	54
Con negocio propio en marcha	140	14	126
TOTAL	200	20	180

Fuente: FONDOEMPLEO – Ficha técnica del proyecto C-14-28.

### 2.1. Período de vida del proyecto

El periodo de ejecución del proyecto fue del 1 de abril al 30 de septiembre del 2016. Sin embargo dieciocho meses de ejecución ha sido un tiempo limitado para obtener resultados consolidados. De acuerdo a lo señalado por el Informe Final serán los gobiernos locales quienes percibirán los resultados según se realice los monitoreo y trabajos de asistencia técnica complementaria delegada.

El equipo, en su Informe Final, señala “como equipo consideramos que este tipo de proyecto, no corresponde llamarlo “proyecto”, sino un proceso de liberación de personas”. Esto porque se ha cumplido con brindarles capacitación y asistencia técnica, para la mejora de las capacidades para el emprendimiento, sin mayor capacidad de seguimiento a las iniciativas de generación de ingresos.

### 2.2. Focalización

La estrategia de focalización fue la identificación de personas naturales del ámbito de intervención, con negocio en su mayoría y experiencia en el negocio, mayores de edad con primaria y secundaria completa; para el caso de nivel primario se utilizó material didáctico y facilitador con conocimiento del dialecto de la zona.

---

Los medios de difusión incluyeron trípticos de promoción e informativo, distribuidos en locales de las municipalidades locales, instituciones públicas y puntos estratégicos; se desarrolló un spot publicitario transmitido por las emisoras Pachamama y Onda Azul. De igual manera la realización de charlas y talleres informativos, llevados a cabo en institutos, CEPTROS y organizaciones de base. Para los postulantes con negocios en marcha se optó por asociaciones de comerciantes, artesanos, mercados.

Lo anterior ha sido complementado con visitas a negocios con exposición de los requisitos de participación, objetivos y mecanismos de participación en el proyecto.

De acuerdo a lo señalado por el equipo, las principales dificultades fueron las siguientes:

- a) El requisito de exigir recibo de luz o agua ya que muchos de los postulantes no disponían ya sea porque eran negocios con locales alquilados o porque, en muchos casos, provenían de las zonas rurales.
- b) Una segunda dificultad fue el espacio de tiempo entre la convocatoria y el proceso de selección; muchos desistieron por la espera y hubo que volver a realizar una segunda convocatoria.
- c) En necesario señalar que algunos de los riesgos y supuestos establecidos en el Marco Lógico no contemplaron circunstancias como el Fenómeno El Niño ni las festividades religiosas que afectaron el normal desarrollo del proyecto
- d) La coordinación esperada con el sector de Trabajo, Educación, sector académico local, grandes empresas como locomotoras de emprendedores, no se han llevado a cabo de manera sostenida o significativa. Se lograron avances pequeños con el MINEDU para promocionar, difundir los alcances del proyecto y como miembros del jurado
- e) Zona de intervención de varios proyectos que antecedieron o en paralelo al desarrollado por DESCO y que disputan el enrolamiento de beneficiarios. Una política asistencialista de los gobiernos regionales y locales que ha generado una situación de asistencialismo que afecta las posibilidades de fortalecimiento del emprendimiento y desvaloriza el rol de la capacitación.
- f) Prevalencia de conductas machistas que afectaron la participación de algunas beneficiarias en el proyecto.
- g) Se tuvo que reforzar las labores de motivación con los participantes no ganadores del capital semilla, así como lograr que implementaran el plan de negocios. En ausencia de ello era muy probable esperar una alta deserción del proyecto.
- h) Los contenidos de la capacitación no son suficientes para una adecuada elaboración de los planes de negocios. Para intervenciones posteriores es necesario un mayor reforzamiento para la elaboración flujo de caja y contabilidad básica.

### 2.2.1. Perfil de los beneficiarios en la focalización

Categorías	Exigencias de perfil de acuerdo al proyecto aprobado	Cumplimiento con el perfil
Idea de negocio	▪ Mínimo haber laborado en un negocio relacionado con la idea	Si
	▪ Contar con familiares o pareja con negocios en funcionamiento	17.5 % de los padres de los participantes con negocios y un 25.0 % si lo tuvieron.
	▪ Idea acorde con las necesidades con los rubros seleccionados	No necesariamente
	▪ Capacidad económica para invertir en un negocio.	Sólo el 55.0 % con capacidad económica
	▪ Residencia en el ámbito de intervención del proyecto	Si
	▪ Disponibilidad de teléfono y/o celular, correo electrónico,	Se cumplió en la mayoría de los casos
	▪ Mayores de 18 años	Si, la totalidad
	▪ Haber llegado al nivel secundario	5.0 % con nivel primario
Negocio en Funcionamiento	▪ Mínimo tres meses de funcionamiento y máximo dos años.	Promedio 6 meses
	▪ Manejo de información del negocio. Siempre	Ingresos: 30.0 % Egresos: 21.0 %
	▪ Tiempo dedicado al negocio de acuerdo al giro de negocio.	75.0 %, 6 meses de dedicación
	▪ Capacidad económica para invertir en un negocio	61.0 % con capacidad económica

### 2.3. Fase de selección de beneficiarios

La estrategia de selección de los beneficiarios consistió en seleccionar a un total de 400 personas que por proceso de autoselección, llegaron a conformar el grupo crítico de 200, aun cuando la reflexión señala que habría sido necesario contar con un mayor número inicial, pues el proceso de deserción es casi permanente.

El procedimiento seguido ha sido el siguiente:

#### Promoción y convocatoria

Actividad del proyecto, programado para 04 meses. Trabajo de campo con relacionamiento institucional con municipalidades, institutos, CETPROS y demás organizaciones locales; apoyo de trípticos de promoción e informativo de un plan de negocio y plan de mejora. Se desarrolló un spot publicitario, emitiéndose en las radioemisoras locales incidiendo con ello en los objetivos del proyecto, permitiendo con ello una convocatoria masiva. Desarrollo de charlas y talleres informativos.

#### Inscripción

Actividad iniciada en el mes de mayo, dando lugar a la inscripción de los interesados para recibir capacitación y asistencia técnica, con el apoyo de las municipalidades de Pomata e Ilave y el apoyo de los tambos ubicados en zona rural para la convocatoria e inscripción. Una limitante fue el requisito de exigir recibo de luz o agua, que muchos no disponían ya que eran negocios con locales



---

alquilados y otros provenían de las zonas rurales.

#### Selección de beneficiarios

Actividad iniciada en el mes de agosto, y debido a la cantidad de personas inscritas se extendió hasta el mes de setiembre, encomendado a una consultora. Se llevaron a cabo talleres de selección realizadas en las municipalidades y otros en visita al negocio o domicilio para el logro de metas y la aplicación de un test de evaluación

#### Verificación de la información proporcionada

Labor realizada con el apoyo de 03 promotores quienes verificaron los domicilios de los negocios en marcha y las ideas de negocio. Se verificaron la totalidad de postulantes inscritos con la finalidad de obtener una selección de reemplazos.

#### **Registro de expedientes personales**

- Registro de personas inscritas y expedientes de inscripción.
- Fichas de evaluación de actitudes y aptitudes emprendedoras

#### **Instrumentos utilizados**

- Cuestionario de "Actitudes e Intención Emprendedora
- Test de Autoconocimiento de Características Emprendedoras Personales – CEP's
- Test de Habilidades Personales y Sociales

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

- Módulo Emprendedor Inicial: Competencias Emprendedoras (competencias blandas). Duración de 40 horas, se llevaron a cabo en 10 grupos de 20 beneficiarios cada uno, brindándoles los materiales de capacitación manual y cuaderno de trabajo
- Módulo Emprendedor Especializado (competencias específicas). Duración de 100 horas, se llevaron a cabo en 10 grupos de 20 beneficiarios cada uno, brindándoles los materiales de capacitación manual y cuaderno de trabajo.
- Monitoreo de la evaluación del aprendizaje  
Cuatro meses de duración equivalente al periodo que se desarrollaron las capacitaciones técnicas, desde la quincena de setiembre a la quincena de enero 2016, con el apoyo de un monitor que verificó el normal desarrollo de las capacitaciones de las unidades temáticas y sesiones planificadas y del control de asistencia de los capacitadores.
- Modulo Emprendedor Complementario:  
Actividad complementaria a la capacitaciones; se desarrolló desde el mes de diciembre y parte de enero y consistieron en asesoramiento a los beneficiarios para terminar de elaborar sus planes de negocio y planes de mejora; como estrategia se tuvo que señalar que ésta sería una herramienta para recibir la asistencia técnica de los meses posteriores, y la importancia para la sustentación del plan.
- Prevenir la deserción de los beneficiarios

---

Sistema de llamadas telefónicas a beneficiarios, realización de evento compartir por fin de año, visitas a domicilios, asesorías complementarias en la parte técnica. De todas formas se registraron deserciones por motivos laborales y de migración permanente en la zona y como consecuencia del fuerte machismo prevaleciente en la zona lo cual limitaba la participación de las mujeres.

#### **2.4.1. Número de beneficiarios capacitados que pasaron la fase de capacitación en planes de negocios y planes de mejora**

- 189 emprendedores/as desarrollaron sus capacidades en gestión de negocios y fortalecieron sus habilidades emprendedoras
- 59 emprendedores/as desarrollaron sus capacidades en gestión de negocios para elaborar e implementar planes de negocio viables
- 130 emprendedores/as fortalecieron sus capacidades en gestión de negocios y elaboraron e implementaron sus planes de mejora viables.

#### **2.4.2. Metodología de capacitación**

La propuesta está focalizada tanto en Las personas que tienen emprendimientos ya iniciados como aquellas que una idea de negocios. Los servicios de capacitación son casi similares para ambos grupos, salvo para los primeros donde el proyecto identifica las brechas de conocimientos y apoya en la generación de un plan de mejoras. Para ambos casos se utilizan tanto la metodología CEFE como el MESUN y el IMESUN de la OIT. Por lo mismo no es posible indicar que existan servicios diferenciados significativos para ambos grupos

#### **2.4.3. Duración y Período en que inició la capacitación y de la asistencia técnica**

- Módulo Emprendedor Inicial: Competencias Emprendedoras (competencias blandas). Este módulo de capacitación tuvo una duración de 40 horas; se desarrolló desde a fines de mes de setiembre 2015 y el mes de octubre de 2015.
- Módulo Emprendedor Especializado (competencias específicas). Este módulo tuvo una duración de 100 horas. Se desarrolló a fines del mes de octubre, noviembre y diciembre del 2015. Debido a dificultades de asistencia de algunos beneficiarios se realizaron sesiones de capacitación adicionales. De igual forma la incorporación de beneficiarios tardíos obligó a reprogramar sesiones en el mes de noviembre previa autorización de Fondoempleo.
- Modulo Emprendedor Complementario: Asesoría para el plan de negocio o plan de mejora. Se desarrolló desde el mes de diciembre 2015 y parte de enero de 2016.
- Asistencia técnica en Gestión Empresarial: Actividad desarrollada a partir de la primera semana del mes de marzo hasta la segunda semana de setiembre de 2016. Tuvo una duración de 06 meses

#### **2.4.4. Capacidades emprendedoras que se generan en los beneficiarios.**

- Capacidades en gestión de negocios y fortalecimiento de sus habilidades emprendedoras
- Capacidades en gestión de negocios para elaborar e implementar planes de negocio viables

- Capacidades en gestión de negocios para la elaboración e implementación de sus planes de mejora viables.

#### 2.4.5. Aspectos limitantes o favorecedores en el proceso de la capacitación

- Conducta acentuada de machismo que limitó la participación de algunas beneficiarias a las jornadas de capacitación.
- Predominio de comportamiento asistencialistas en la zona que afectaron la participación de otros potenciales beneficiarios.
- Presencia de fiestas costumbristas que hicieron posponer algunas actividades del proyecto, así como una fuerte tendencia migratoria por razones laborales.
- El equipo fue suficiente para los propósitos del proyecto. Pero para actividades de verificación en campo se requeriría un mayor apoyo; igual en las capacitaciones

De acuerdo a los resultados de los grupos focales, se percibieron como aspectos limitantes en relación a la capacitación y asistencia técnica:

- Muy poco tiempo para fortalecer las competencias y, por ende, para las capacitaciones
- Poca práctica de lo que enseñaban
- Limitado asesoramiento para ideas de negocios
- Faltó asistencia técnica para verificar la pertinencia de los productos; salvo para caso de lácteos.
- No hubieron pasantías

#### 2.5. Costo del proyecto

Concepto	SI.
A. Total a transferir	745 959.96
B. Desembolsos	724 519.92
C. Otros Ingresos	--
D. Monto Ejecutado	716 899.29
E. Descuentos y/o Penalidades.	--
F. Gastos Observados	--
Saldo (B+C-D-E-F)	7 620.63

#### 2.6. 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 El Collao llave y Chucuito Juli, como también con el CETPRO llave. Estas instituciones se constituyeron en un soporte clave del proyecto mediante el apoyo logístico durante su ejecución.

---

### **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.

##### **3.3.2. 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° 9.5

##### **3.3.3. Sobre el trabajo de campo**

###### **Actividades preparatorias: capacitación a encuestadores**

Se convocaron a un total de 10 postulantes a encuestadores y se eligieron a seis. 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
7. Entrega del Manual del Entrevistador a cada encuestador
8. Organización del equipo según lugares de aplicación
9. Fechas de reuniones para evaluar avances de la aplicación;
10. Lectura de encuestas aplicadas y correcciones.

Lista de encuestadores. Equipo final (Anexo N° 9.6)

### 3.3.4. Encuesta. Focus group, entrevistas, encuestas de deserción historias de vida.

Se adjuntan instrumentos en Anexos: 9.9, 9.8, 9.10 9.11 y 9.12,

INSTRUMENTO	OBJETIVO	TEMÁTICA
Encuesta de Evaluación Final	Estimar los logros percibidos por los beneficiarios y compararlos con los resultados de la Línea de Base.	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 de negocios para elaborar e implementar planes de negocio viables Logros alcanzados en el fortalecimiento de sus capacidades en gestión de negocios y elaboración e implementación de sus planes de mejora viables.
Entrevista a la institución ejecutora	Conocer la percepción del equipo en relación a la dinámica del proyecto	Análisis del comportamiento del Marco Lógico, ajustes, logro de los objetivos, pertinencia de los productos y servicios, aprendizajes.
Grupos focales	Opinión de los beneficiarios al finalizar su participación	Percepción cualitativa sobre la dinámica y logros del proyecto
Encuestas de deserción	Razones que motivaron su salida del proyecto.	Razones que le impulsaron a abandonar el proyecto. Percepción de la utilidad del mismo y opción de recomendación.
Historias de vida	Conocer cómo se fraguó el espíritu emprendedor	Niñez, adolescencia. Relaciones familiares, el origen del emprendimiento. Lecciones de vida. Logros y fracasos.

### 3.4. Período de referencia del estudio

El estudio de EF se llevó a cabo entre los días 25 de septiembre al 5 de octubre del 2016 y la encuesta fue aplicada en la ciudad de Puno y distritos de Pomata, Juli e Ilave

## 4. RESULTADOS

### 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 13.8 %. Por su parte aquellos beneficiarios que no han seguido ningún curso alcanza el porcentaje mayoritario, esto es, 86,2 %.

Tabla 2. Región Puno: Beneficiarios que han seguido estudios de corta duración al 5 de octubre del 2016 (porcentajes)

Beneficiarios con estudios de corta duración	Resultado
Si	13,8
No	86,2
Total (%)	100,0
Total (Beneficiarios)	176

**Fuente:** Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Setiembre 2016.

**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 91.7 % a 95.7 %. La tasa de desocupación ha experimentado una baja: de 4.5 % a 1.7 %. De igual forma se puede observar una disminución de los beneficiarios en condición de inactividad que el resultado final muestra en un porcentaje del 2.6 %.

Tabla 3. Región Puno: Condición de actividad, según línea de base y evaluación final al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)

Condición de actividad	Línea de base	Evaluación final
Ocupado	91,7	95,7
Desocupado	4,5	1,7
Inactivo	3,8	2,6
Total (%)	100,0	100,0
Total (Beneficiarios)	201	176

**Fuente:** Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Setiembre 2016.

**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 comportamiento del sexo en análisis comparativo LB/EF muestra una disminución de la tasa de ocupación de las beneficiarias de 88.7 % a 84.5 %; pero disminuye la tasa de desocupación que en línea de base era del 5.6 % y baja al 1.4 %. También se observa una baja de la tasa de inactividad: de 5.6% a 1.4 %.

Para el caso de los beneficiarios el comportamiento es similar. Una disminución de la tasa de ocupación de 95.1% a 83.6 %; una disminución de la tasa de desocupación (de 3.3% a 1.6%) y un incremento de tasa de inactividad de 1.6 % a 3.3%.

Según rangos de edades son las personas mayores a 30 años quienes se encontraban mayormente ocupados en la línea de base (97.0 %) para descender en los resultados de la evaluación final a 90.9 %. Por su parte el rango más joven – 18-24 años- que acusaba una tasa de ocupación del 64.7 % a la LB y en la EF se ha registrado 47.1 %.

Finalmente en relación a la condición de ocupación según nivel educativo la LB mostraba que aquellas personas con educación incompleta y completa y universitaria completa mostraban una tasa de ocupación del 100.0 %; esta tendencia se ha mantenido en la EF para los beneficiarios de educación primaria, pero aquellos con universitaria completa, la tasa disminuyó a 83.3 %. La menor tasa se ha registrado para aquellos beneficiarios con Opción ocupacional incompleta (línea de base: 66.7 % y evaluación final 50.0 %.

**Tabla 4. Región Puno: Condición de actividad, según sexo, rango de edad y nivel educativo al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)**

		Línea Base				Evaluación final				
		Estructura Porcentual				Estructura Porcentual				
		Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total	Ocupado	Desocupado	Inactivo	Total	
Sexo	Femenino	88,7	5,6	5,6	100,0	84,5	1,4	1,4	87,3	
	Masculino	95,1	3,3	1,6	100,0	83,6	1,6	3,3	88,5	
	Total	91,7	4,5	3,8	100,0	84,1	1,5	2,3	87,9	
Rango de edad	18-24	64,7	11,8	23,5	100,0	47,1	0,0	17,6	64,7	
	25-29	87,5	12,5	0,0	100,0	81,3	0,0	0,0	81,3	
	30 a mas	97,0	2,0	1,0	100,0	90,9	2,0	0,0	92,9	
	Total	91,7	4,5	3,8	100,0	84,1	1,5	2,3	87,9	
¿Cuál es el último nivel educativo que has 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	90,9	9,1	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0	
	Secundaria completa	95,0	2,5	2,5	100,0	82,5	5,0	2,5	90,0	
	Opción ocupacional incompleta	66,7	0,0	33,3	100,0	50,0	0,0	0,0	50,0	
	Opción ocupacional completa	75,0	25,0	0,0	100,0	75,0	0,0	0,0	75,0	
	Superior universitaria incompleta	75,0	12,5	12,5	100,0	87,5	0,0	12,5	100,0	
	Superior no universitaria completa	97,0	0,0	3,0	100,0	93,9	0,0	0,0	93,9	
	Superior universitaria incompleta	88,9	11,1	0,0	100,0	55,6	0,0	11,1	66,7	
	Superior universitaria completa	100,0	0,0	0,0	100,0	83,3	0,0	0,0	83,3	
	Total	91,7	4,5	3,8	100,0	84,1	1,5	2,3	87,9	
	Total beneficiarios					201				176

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Setiembre 2016.

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

### 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 mayor porcentaje de negocios dedicados a este giro. Y para el caso del comercio donde se aprecia también un descenso relativo de 48.9 % a 44.0 %.

Tabla 5. Región Puno: Giro del negocio, según línea de base y evaluación final al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)<sup>1</sup>

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
<b>Giro del negocio</b>		
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3,3	8,3
Industria	39,1	40,5
Construcción	1,1	0,0
Comercio	48,9	44,0
Servicios	7,6	7,1
Total (%)	100,0	100,0
Total (Beneficiarios)	140	128

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
Elaboración: CEDEP.

#### 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 6.6 meses, con una desviación estándar de

Tabla 6. Región Puno: Antigüedad del negocio al 5 de octubre del 2016 (cifra absoluta)<sup>2</sup>

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
<b>Años de antigüedad del negocio (Promedio)</b>	5,8	6,6
Desviación estándar	(5,72505160419883)	6,4

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
Elaboración: CEDEP.

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

La antigüedad de los negocios es nueva; el mayor porcentaje- en LB y en EF – muestra que la mayoría tiene hasta seis meses de antigüedad y si consideramos la antigüedad hasta un año, el 87.5 % se situaba en este rango en la LB y un porcentaje similar (83.1 %) en la EF.

Tabla 7. Región Puno: Rangos de antigüedad del negocio, según línea de base y evaluación final 5 de octubre de 2016 (porcentajes)<sup>3</sup>

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
<b>Rangos de años de antigüedad del negocio</b>		
Hasta 6 meses	70,5	61,9
De 7 meses a 1 año	17,0	23,8
De 1 a 2 años	11,4	10,7
Más de 2 años	1,1	3,6
Total (%)	100,0	100,0
Total (Beneficiarios)	134	128

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

<sup>1</sup> En Línea Base 140 beneficiarios declaran negocio en marcha. En Evaluación Final se tienen 176 beneficiarios, incluye 22 beneficiarios con negocios que en Línea Base no estaban en marcha. Se excluye 35 beneficiarios sin negocio y 14 que antes del proyecto no tenía negocio /taller/ empresa y que el negocio no es el mismo que antes. La diferencia se debe a redondeo

<sup>2</sup> En Evaluación Final se tienen 176 beneficiarios, incluye 22 beneficiarios con negocios que en Línea Base no estaban en marcha. Se excluye 35 beneficiarios sin negocio y 14 que antes del proyecto no tenía negocio /taller/ empresa y que el negocio no es el mismo que antes. La diferencia se debe a redondeo de cifras

<sup>3</sup> En Línea Base, se excluye 6 beneficiarios sin información en fecha de inicio del negocio

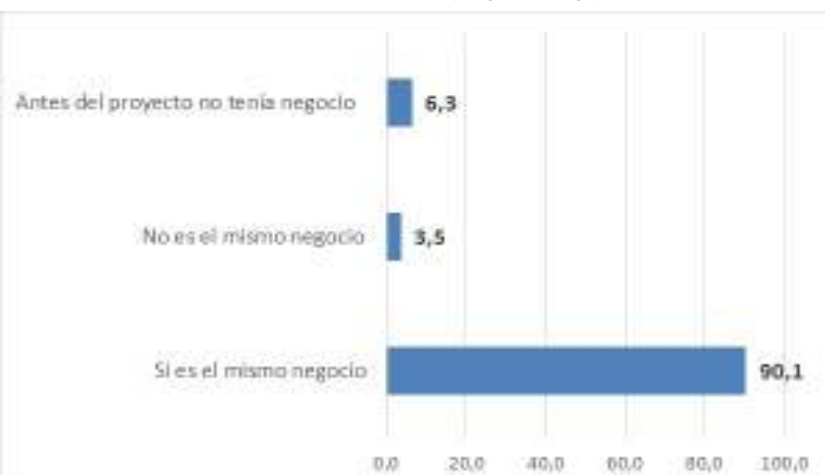


Elaboración: CEDEP.

#### 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 90.1 % de los participantes con negocios en marcha; aquellos que señalan que no es el mismo negocio constituyen el 3,5 % y los beneficiarios que declaran no haber tenido negocio, taller o empresa antes del inicio del proyecto conforman el 6.3 % del total.

Ilustración 1. Región Puno: Propiedad de negocios antes del proyecto al 5 de octubre de 2016 (en porcentaje)



Total beneficiarios: 141

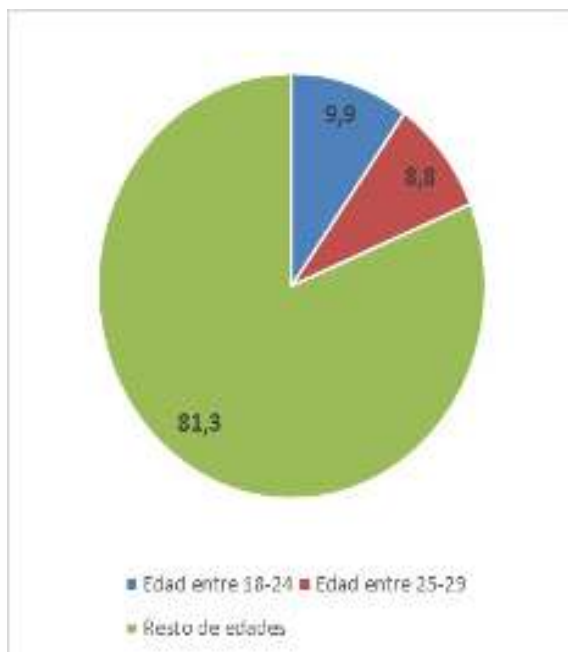
Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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 2. Región Puno: Negocios creados antes del proyecto, según estructura de edad, al 5 de octubre del 2016 (porcentaje)



Total beneficiarios: 141

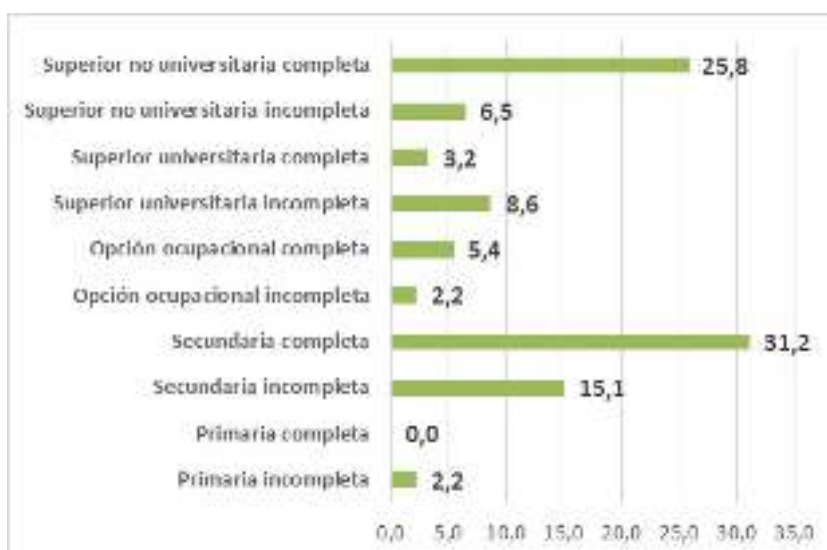
Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: CEDEP.

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

Según niveles de educación, aquellos beneficiarios con secundaria completa (31.2 %) y superior no universitaria completa (25.8%) son los que han tenido negocios antes del proyecto.

Ilustración 3. Región Puno: Negocios creados antes del negocio, según niveles de estudio al 5 de octubre del 2016 (porcentaje)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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 112 beneficiarios que tenían negocio con capital propio. Durante el proceso de ejecución del proyecto se le suman 14 ganadores de capital semilla. Finaliza el proyecto con un total de 126 beneficiarios con negocios en marcha y capital propio y/o capital semilla. Al inicio del proyecto se tenían 48 beneficiarios con ideas de negocio. De las cuales finalizan 41 con planes de negocio y asistencia técnica y logran culminar la generación del negocio, 29 beneficiarios.

En total el proyecto finalizó con 155 negocios en marcha; se crearon 41 nuevos negocios que representa el 38.4 % en relación a la LB.

Tabla 8. Región Puno: Negocios creados durante el proyecto, según categorías de beneficiarios, al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)

Beneficiarios según categorías	Antes del proyecto	Durante el proyecto	Después del proyecto
Negocios en marcha	112	14	126
Idea de negocio			29
<b>TOTAL NEGOCIOS</b>			<b>155</b>

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
Elaboración: 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; un porcentaje también significativo muestra la presencia del beneficiario con otras personas en la constitución del negocio (42.4 % para la LB y 46.8 % en la EF).

Tabla 9. Región Puno: Responsables de la creación del negocio, al 5 de octubre de 2016 (en porcentajes)<sup>4</sup>

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
<b>¿Quién formó el negocio? 3/</b>		
Sólo el beneficiario	55,4	53,2
El beneficiario y otras personas	42,4	46,8
Otras personas	2,2	0,0
Total (%)	100,0	100,0
Total (Beneficiarios)	140	117

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
Elaboración: CEDEP.

<sup>4</sup> En Evaluación Final excluye 11 beneficiarios sin información

#### 4.1.3.9. Propiedad del negocio

La propiedad del negocio es mayoritariamente del beneficiario (71.7 % y 71.4 % para línea de base y evaluación final, respectivamente). La presencia de socios sólo alcanza a un 25.0 % en el estudio de la línea de base y sube relativamente en la evaluación final a 28.6 %.

Tabla 10. Región Puno: Propiedad del negocio, según línea de base y evaluación final al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
<b>Propiedad del negocio 3/</b>		
Sólo el beneficiario	71,7	71,4
El beneficiario y otras personas	25,0	28,6
Otras personas	3,3	0,0
Total (%)	100,0	100,0
Total (Beneficiarios)	140	117

#### 4.1.3.10. Beneficiarios según diversas variables según posesión del negocio antes del inicio del proyecto

De acuerdo a la variable sexo, los beneficiarios femeninos que tenían negocio antes del inicio del proyecto constitución el 92.3%. Los beneficiarios varones el 87.8%. No tenían negocio el 7.7 % de las mujeres participantes y de los hombres, el 4.9%. Ninguna beneficiaria tuvo negocios que no fueran aquellos que ya tenía y para el caso de los beneficiarios hombres, el porcentaje ha sido el 7.3%.

Tomando en cuenta la edad, los beneficiarios mayores de 30 años si tenían el mismo negocio y el 3.2 % señala que no es el mismo negocio. Para el rango de 18-24 años, aquellos que tenían también el mismo negocio constituían el 80.0 % y representan el rango más alto de personas que no tenían ningún tipo de negocios antes del proyecto (20.0%)

Según nivel educativo aquellas personas ubicadas en el nivel de primaria completa, opción ocupacional incompleta y superior universitaria completa tenían el mismo negocio el 100.0 % de ellas; y las personas con opción ocupacional completa y superior universitaria incompleta tenían el más alto indicador de no tener negocios antes del proyecto (33.0 % y 25.0, respectivamente)

Tabla 11. Región Puno: Posesión del negocio antes del inicio del proyecto, según diversas variables, al 5 de octubre de 2016 (en porcentajes)<sup>5</sup>

		¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto?			
Variables		Estructura Porcentual			
		Si	Antes del proyecto no tenía negocio /taller/ empresa	No	Total
Sexo	Femenino	92,3	7,7	0,0	100,0
	Masculino	87,8	4,9	7,3	100,0
	Total	90,3	6,5	3,2	100,0
Rango de edad	18-24	80,0	20,0	0,0	100,0
	25-29	88,9	11,1	0,0	100,0
	30 a mas	91,1	5,1	3,8	100,0
	Total	90,3	6,5	3,2	100,0
¿Cuál es el último nivel educativo que has alcanzado?	Primaria completa	100,0	0,0	0,0	100,0
	Secundaria incompleta	90,0	10,0	0,0	100,0
	Secundaria completa	93,3	3,3	3,3	100,0
	Opción ocupacional incompleta	100,0	0,0	0,0	100,0
	Opción ocupacional completa	66,7	33,3	0,0	100,0
	Superior universitaria incompleta	83,3	0,0	16,7	100,0
	Superior no universitaria completa	88,5	7,7	3,8	100,0
	Superior universitaria incompleta	75,0	25,0	0,0	100,0
	Superior universitaria completa	100,0	0,0	0,0	100,0
	Total	90,3	6,5	3,2	100,0
	Total beneficiarios				141

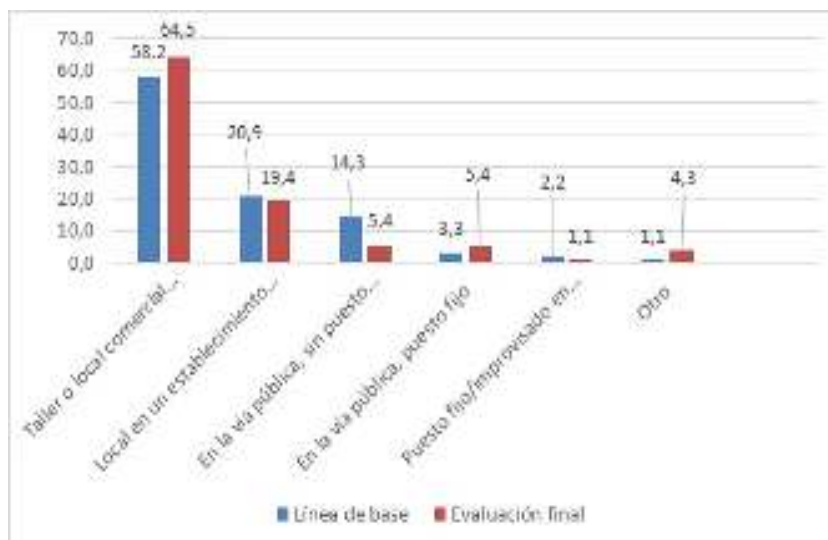
Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: CEDEP.

#### 4.1.3.11. Ubicación del negocio

Los resultados muestran una tendencia a mantener el negocio dentro de la vivienda pues en la LB se indicaba que el 58.2 se ubicaba en estas alternativas y la EF muestra un incremento al 64.5 %. En tanto la opción de tener un local diferente al de la vivienda se mantiene igual; hay una disminución positiva de los negocios en la vía pública sin puesto fijo que disminuye a 5.4 %, así como en el caso de los puestos fijos/improvisados en mercados de abastos.

<sup>5</sup> Excluye 36 beneficiarios sin negocios

Ilustración 4. Región Puno: Ubicación del negocio en LB y EF al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)<sup>6</sup>

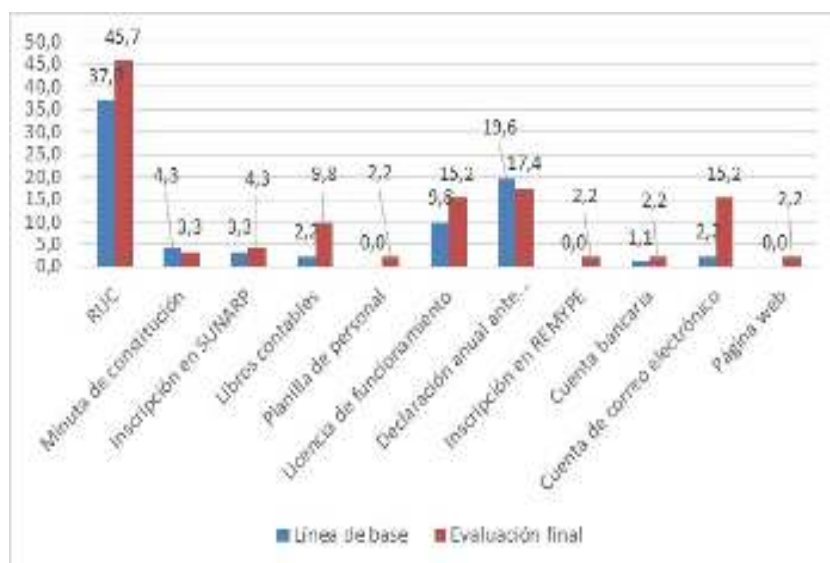
Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
Elaboración: CEDEP.

#### 4.1.4. GESTION EMPRESARIAL

##### 4.1.4.1. Indicadores de gestión del negocio

Lo que destaca es el incremento de beneficiarios que han gestionado y obtenido el RUC en sus negocios (de 37.0 % en LB a 45.7 % en EF). De igual modo ha mejorado el porcentaje de beneficiarios que han logrado la licencia de funcionamiento (de 9.8 % en LB a 15.2 % en EF). En el aspecto contable también es destacable el mayor uso de los libros contables o registros.

<sup>6</sup> En Línea de Base, se excluye 2 beneficiarios sin información. Nota: En Línea Base se tienen 140 beneficiarios con negocio y en Evaluación Final se tienen 141 beneficiarios con negocio

Ilustración 5. Región Puno: Indicadores de gestión del negocio, al 5 de octubre de 2016 (porcentaje)<sup>7</sup>

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
Elaboración: 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 35,9% que señalaba la LB a 40,9% en la EF.

Tabla 12. Región Puno: Beneficiarios que emite boletas de venta en LB y EF, 5 de octubre de 2016 (porcentajes)

	Línea de base	Evaluación final
% de beneficiarios con negocio que emite boletas	35,9	40,9

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Setiembre 2016.

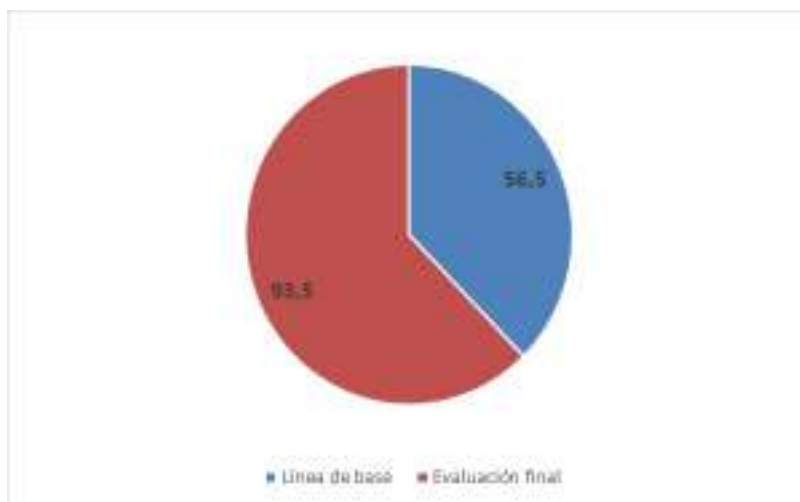
Elaboración: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.

#### 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 56,5% de los beneficiarios no llevaba ningún tipo de control, este indicador se incrementa a 93,5% en la LB.

<sup>7</sup> En Evaluación final, se excluye 1 beneficiario sin información

Ilustración 6. Región Puno: Beneficiarios que llevan control de ingresos en comparación LB y EF, al 5 de octubre de 2016 (en porcentajes)<sup>8</sup>



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
Elaboración: CEDEP.

#### 4.1.4.4. Utilidad del registro de ingresos

Se ha producido un incremento relativo de la utilidad de estos registros vinculándolo con *cuanto ingresa a mi negocio* que sube de 44.9 % en LB a 50.0 % en la EF; sin embargo disminuye la utilidad para saber la *ganancia del negocio* (de 46.9% A 39,5 %) y se aprecia un incremento en desdeñar este instrumento de gestión (beneficiarios que no lo usan) pues sube de 8.2% a 10.5 %.

Tabla 13. Región Puno: Utilidad del registro de venta según LB y EF, al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)<sup>9</sup>

Utilidad del registro de ventas	Línea de base	Evaluación final
Para saber cuanto ingresa a mi negocio	44,9	50,0
Para saber la ganancia de mi negocio	46,9	39,5
Tengo un control pero no lo uso	8,2	10,5
Total (%)	100,0	100,0
Total (Beneficiarios)	74	131

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
Elaboración: CEDEP.

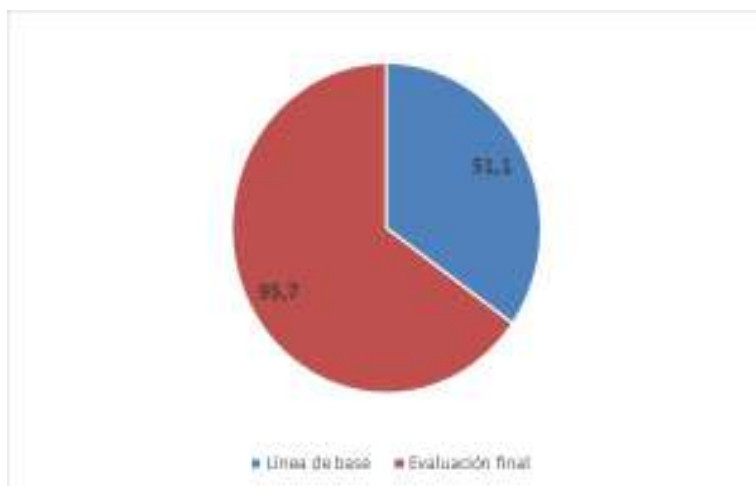
#### 4.1.4.5. Beneficiarios que llevan control de egresos

Por su parte la comparación entre los beneficiarios que llevaban un control de egresos muestra un comportamiento similar al control de ingresos. La LB señala que un 51.1 % de los beneficiarios llevaba algún tipo de control mientras que la EF muestra que se ha producido un incremento al 95.7 %.

<sup>9</sup> En Línea Base, se excluye 66 beneficiarios que no llevaba control de ingresos o ventas y no registraba las ventas. En Evaluación Final, excluye 10 beneficiarios que no llevan control de ingresos o ventas y no registra sus ventas



Ilustración 7. Región Puno: Control de egresos en beneficiarios comparando LB y EF al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
Elaboración: 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 30.0 % a 5.6 %) por cuadernos, folders o similares (de 67.3 % a 86.5%, respectivamente). Igualmente se puede observar un avance en uso de libros contables.

Tabla 14. Región Puno: Medios utilizados para llevar el control de egresos, según línea de base y evaluación final al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)<sup>10</sup>

Ubicación del registro de egresos	Línea de base	Evaluación final
En apuntes sueltos	30,9	5,6
En un cuaderno, folder, similar	67,3	86,5
En libros contables	1,8	7,9
Total (%)	100,0	100,0
Total (Beneficiarios)	84	135

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
Elaboración: CEDEP.

#### 4.1.5. INGRESOS

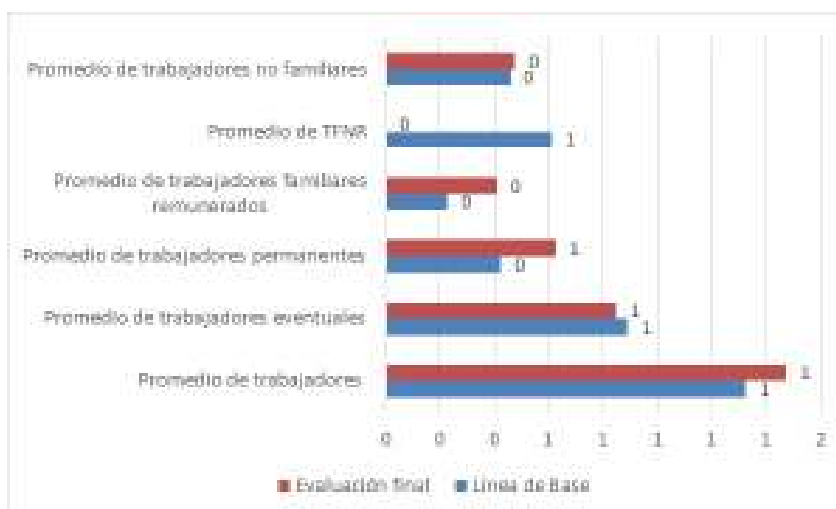
##### 4.1.5.1. Promedio de trabajadores en el negocio según LB y EV

Se tratan de negocios por lo común unipersonales; de acuerdo a los resultados comparativos según tipología de trabajadores, el promedio de es de 1 trabajador/ negocio.

<sup>10</sup> En Línea Base, se excluye 56 beneficiarios que no llevaron ningún tipo de control. En Evaluación Final, excluye 6 beneficiarios que no llevan ningún tipo de control.

\*Nota: En Línea Base se tienen 140 beneficiarios con negocio y en Evaluación Final se tienen 141 beneficiarios con negocio.

Ilustración 8. Región Puno: Promedio de trabajadores, según tipología al 5 de octubre de 2016 (valores absolutos)



Total de beneficiarios: Línea de base: 140. Evaluación Final: 141  
 Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
 Elaboración: CEDEP.

#### 4.1.5.2. Principales clientes del beneficiario

Resultados en más de una respuesta. Los principales clientes son consumidores individuales y familiares, amigos y vecinos y, en menor medida, mayoristas y ambulantes.

Ilustración 9. Región Puno: Principales negocio del beneficiario, al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)



Total beneficiarios: 141  
 Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
 Elaboración: CEDEP.

#### 4.1.5.3. Procedencia de los principales clientes del beneficiario

Los clientes proceden principalmente del distrito donde se encuentra ubicado el negocio (60.2%); por extensión un 29.0 % procede de la provincia.

Ilustración 10. Región Puno: Procedencia de los principales clientes, al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)



Total beneficiarios: 141

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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 y ello lo condiciona a la zona (61.3%); una segunda circunstancia está relacionada con la dinámica comercial de la zona (38.7 %).

Tabla 15. Región Puno: Razones por las que le empresa se ubica en la zona, al 5 de octubre de 2016 (porcentaje)

Indicador	Resultado
<b>¿Por qué motivos tu empresa se encuentra ubicada en esta zona?</b>	
Porque mi negocio está en mi casa	61,3
Porque está cerca de mi casa	4,3
Es una zona muy céntrica y comercial	38,7
Los proveedores están cerca	2,2
Los clientes están cerca	6,5
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	5,4
Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros)	7,5
Otros (especificar)	5,4
Total (%)	100,0
Total (Beneficiarios)	141

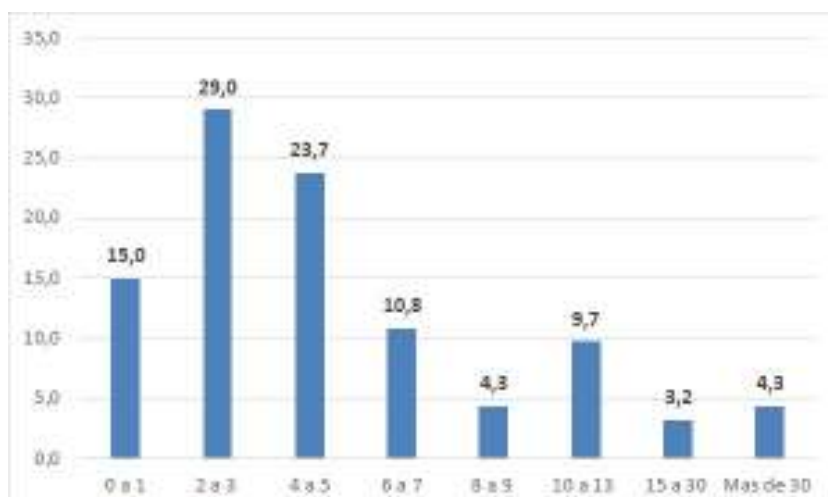
Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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.

Tabla 16. Región Puno: Empresas dedicadas al mismo giro, al 5 de octubre de 2016 (porcentaje)



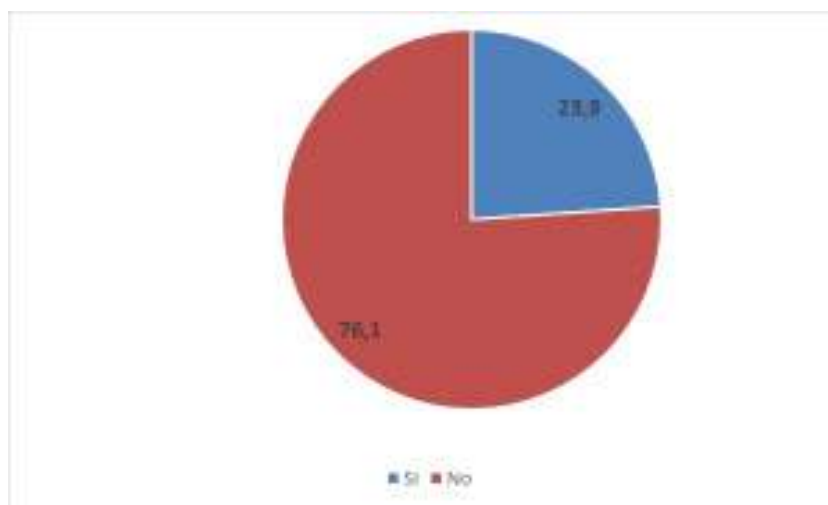
Total beneficiarios: 141

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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 11. Región Puno: Pertenencia as alguna asociación o gremio empresarial al 5 de octubre de 2016<sup>11</sup>

Total beneficiarios: 140<sup>12</sup>

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: CEDEP.

#### 4.1.5.7. Comparación entre ventas anuales según LB y EF.

El promedio de venta anual de la LB es ligeramente inferior al registrado en la EF (S/. 42.358.0 contra S/. 42.642, respectivamente).

<sup>11</sup> Excluye un beneficiario sin respuesta. En Evaluación Final se tienen 141 beneficiarios con negocios

De acuerdo con los resultados, los giros que acusan los mayores incrementos porcentuales son: agricultura (119.0%) y servicios (47.5 %). Por su parte los giros que acusan un menor o pérdida de ventas anuales son comercio (-42.0%) y construcción (-16.0%).

**Tabla 17. Región Puno: Región Puno: Ventas anuales según LB y EF, al 5 de octubre de 2016 (cifras absolutas)**

Indicador	Línea de base	Evaluación final
<b>Promedio de ventas anuales (S./año)</b>	<b>42.358</b>	<b>42.642</b>
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	8.100	17.739
Industria	35.910	45.757
Construcción	65.820	55.091
Comercio	62.079	35.800
Servicios	39.882	58.825

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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.

**Tabla 18. Región Puno: Región Puno: Ventas mensuales, según comparación LB y EF, al 5 de octubre de 2016 (cifras absolutas)**

Indicador	Línea de base	Evaluación final
<b>Promedio de ventas mensuales (S./mes)</b>	<b>3.530</b>	<b>3.554</b>
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	675	1.478
Industria	2.993	3.813
Construcción	5.485	4.591
Comercio	5.173	2.983
Servicios	3.324	4.902

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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/. 13,807.0 y para la EF S/.14, 072.0 esto es, una diferencia de aproximadamente 2.0 %.

**Tabla 19. Región Puno. Comparación de ganancia anual, según LB y EF, al 5 de octubre de 2016 (cifras absolutas)**

Indicador	Línea de base	Evaluación final
<b>Promedio de ganancias anuales (S./año)</b>	<b>13.807</b>	<b>14,072</b>
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3.160	3.221
Industria	14.065	14.335
Construcción	25.472	25.961
Comercio	14.796	15.080
Servicios	11.541	11.762

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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/. 1,151.0 para LB y S/. 1,173.0 para EF). Quienes disponen de mayor dinero son quienes poseen negocios en los giros

de Construcción, industria y comercio. Agricultura y servicios son aquellos de menores ingresos.

**Tabla 20. Región Puno: Comparación de ganancias, según giros en LB y EF, al 5 de octubre de 2016 (en cifras absolutas)**

Indicador	Línea de base	Evaluación final
<b>Promedio de ganancias mensuales (S./mes)</b>	<b>1.151</b>	<b>1.173</b>
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	263	268
Industria	1.172	1.195
Construcción	2.123	2.163
Comercio	1.233	1.257
Servicios	962	980

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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.

**Ilustración 12. Región Puno: Fuentes de financiamiento según comparación LB y EF, al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)<sup>13</sup>**



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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 (94.0%); aquellas personas que no finalizaron la capacitación apuntan a circunstancias como las responsabilidades laborales y el horario de la capacitación.

<sup>13</sup> En Línea Base se tienen 140 beneficiarios con negocio y en Evaluación Final se tienen 141 beneficiarios con negocio.

De igual forma el porcentaje de beneficiarios que elaboraron el plan de negocios alcanzó el 97.4 %, aunque el porcentaje de personas que lograron implementarlo fue menor (69.0%). Finalmente el porcentaje del 11.2 % de beneficiarios que obtuvo capital semilla es congruente con la meta de 20 montos de capital planteado como meta final en el proyecto.

**Tabla 21. Región Puno: Indicadores de participación en el proyecto, al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)**

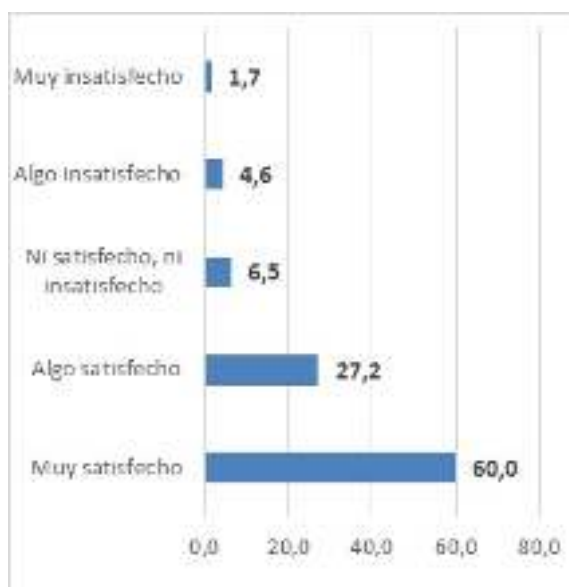
<b>Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto</b>	<b>Resultado</b>
<b>% de beneficiarios que culminó la capacitación</b>	94,0
<b>Motivos de no culminación de la capacitación</b>	
Mi trabajo me lo impidió	28,6
Los horarios de la capacitación no me convenían	28,6
Otros	42,9
Total (%)	100,0
Total (Beneficiarios)	11
<b>% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios</b>	97,4
<b>% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla</b>	84,5
<b>% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla</b>	11,2
<b>% de beneficiarios que implemento su plan de negocios</b>	69,0
<b>Fuente:</b> Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. FONDOEMPLEO, Setiembre 2016.	
<b>Elaboración:</b> Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP.	

#### **4.1.7. SOBRE LA SATISFACCION DEL BENEFICIARIO CON EL PROYECTO FINANCIADO POR FONDOEMPLEO**

##### **4.1.7.1. Nivel de satisfacción general**

El 60.0 % de los participantes se han mostrado muy satisfechos con el desarrollo del proyecto; algo satisfechos representa al 27.2 %. Esto es, el 87.2 % de los beneficiarios se sienten satisfechos. La insatisfacción alcanza al 6.3 % de las personas participantes.

Ilustración 13. Región Puno: Nivel de satisfacción general con el proyecto, al 5 de octubre de 2016



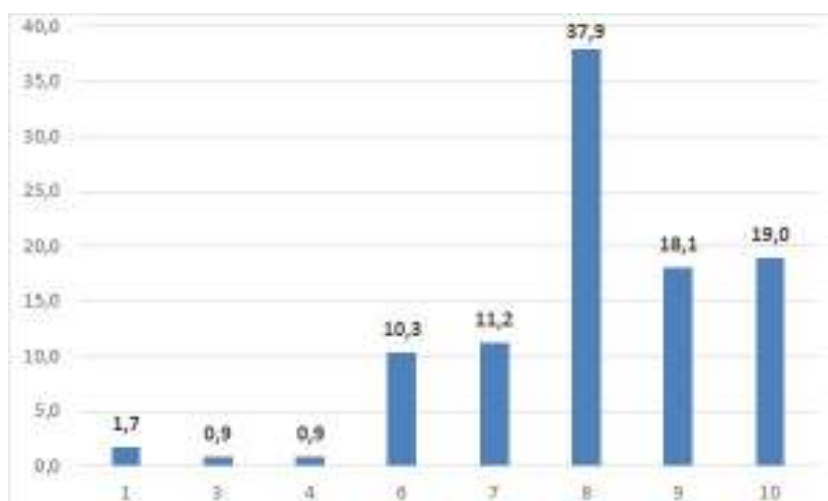
Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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 (37,8%) ha calificado al proyecto en 8 y el 37.1 % entre 9 y 10 puntos. Esto es, el 74.9 % califica al proyecto entre 8 y 10 puntos, congruente con el nivel de satisfacción.

Ilustración 14. Región Puno: Calificación del proyecto, según escala de medición, al 5 de octubre de 2016 (porcentajes)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: 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 los horarios de capacitación 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 22. Región Puno: Nivel de satisfacción, según diversas variables al 5 de octubre de 2016

¿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	59,5	29,3	8,6	1,7	0,9
La comprensión de los cursos de capacitación	69,0	19,8	6,9	3,4	0,9
El tiempo que duraron las capacitaciones	34,5	43,1	11,2	9,5	1,7
Los horarios de las capacitaciones	77,6	13,8	3,4	3,4	1,7
La ayuda para elaborar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	64,7	25,0	5,2	3,4	1,7
Las asistencias técnicas para implementar tu Plan de Negocio/ Plan de Mejora	59,5	26,7	4,3	6,9	2,6
La ayuda para resolver tus dudas en cualquier momento del proyecto	55,2	32,8	6,0	3,4	2,6

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.  
Elaboración: CEDEP.

#### 4.1.7.4. Mayor beneficio recibido de parte del proyecto

La larga lista de beneficios percibidos por beneficiarios indica las percepciones de los beneficiarios que, en general, apunta a una mejora en sus capacidades de gestión, incremento de sus ventas, un mejor conocimiento del negocio, la mejora del control, y en general, mejoramiento de sus capacidades y organización.

Tabla 23. Región Puno: Mayor beneficio recibido de parte del proyecto, 5 de octubre de 2016 (porcentajes)

Indicador	Resultado
<b>¿Cuál fue el mayor beneficio que recibiste al participar en el proyecto?</b>	
A PODIDO RESOLVER LAS DUDAS QUE TENIA	0,9
A SER PERSEVERANTE	0,9
A SER PERSEVERANTE Y AMPLIAR EL NEGOCIO	0,9
ACTUALIZACION EN EL MANEJO DEL NEGOCIO	0,9
ADMINISTRAR BIEN EL NEGOCIO	0,9
ADQUIRIO CONOCIMIENTO EN EL ESTUDIO DE MERCADO, ADMINISTRAR SUS CUENTAS Y TENER UNA VISION AL FUTURO	0,9
ANIMAR A PONER EN PRACTICA LO APRENDIDO	0,9
APOYO	0,9
APOYO EN PARTE ADMINISTRATIVA DEL NEGOCIO	0,9
APRENDER A HACER EL ANALISIS FODA	0,9
APRENDER COMO ELABORAR UN PLAN	0,9
APRENDER PROCESO PARA ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIO	0,9
APRENDER TRATO AL CLIENTE	0,9
APRENDI A COMO DEBO SACAR LOS COSTOS DE PRODUCCION	0,9
APRENDI A CONSIDERAR MIS INGRESOS Y GASTOS PARA CONOCER MI GANANCIA	0,9
APRENDI A ESTIMAR MIS INGRESOS, EGRESOS Y TODA LA CAPACITACION ES MUY UTIL PARA NEGOCIAR	0,9
APRENDI A LLEVAR LOS LIBROS CONTABLES	0,9
APRENDI A MANEJAR MEJOR MI NEGOCIO	0,9
APRENDI A MANEJAR MIS UTILIDADES Y EL TIEMPO EN EL TRABAJO	0,9
APRENDI A MANEJAR UN NEGOCIO	0,9
APRENDI A TENER CONTROL DE MIS INGRESOS	0,9
APRENDI A VENDER	0,9
APRENDI DE MARKETING, IDENTIFICACION DE NUEVAS OPORTUNIDADES	0,9
APRENDI EL MANEJO DEL NEGOCIO Y ATENCION AL CLIENTE	0,9

---

APRENDI SOBRE ACTIVOS, PASIVOS, ATENCION AL CLIENTE Y COMO ADMINISTRAR NUESTROS INGRESOS	0,9
APRENDIENDO A ADMINISTRAR Y EMPRENDER	0,9
APRENDIO A MANEJAR SU ECONOMIA, NUEVAS IDEAS, VENTAJAS DE COMO SER MAS COMPETIDORES EN EL NEGOCIO.	0,9
APRENDIO A REALIZAR ESTUDIO DE MERCADO	0,9
ASESORIA MANEJAR EL NEGOCIO	0,9
ASISTENCIA TECNICA	0,9
BUENA ATENCION AL CLIENTE	0,9
BUENA CAPACITACION	0,9
CAPACITACION EN EL MANEJO DEL NEGOCIO	0,9
CAPACITACION Y ORIENTACION	0,9
CAPACITACION. LLEVAR CUENTAS	0,9
CAPACITACIONES PARA EMPRENDER Y SER PERSEVERANTE	0,9
CAPITAL SEMILLA	0,9
CAPITAL SEMILLA (RECIBIR)	0,9
COMO ADMINISTRAR EL NEGOCIO, SABER CALCULAR GANANCIA	0,9
COMO DEBO VENDER	0,9
COMPRENDER COMO FUNCIONA UNA EMPRESA	0,9
CONOCER BUENOS PROFESIONALES	0,9
CONOCER MAS SOBRE LOS CURSOS DE MANEJO DE MI NEGOCIO	0,9
CONOCER MERCADOS. CONCEPTOS EN GENERAL. TECNICAS	0,9
CONOCIMIENTO	0,9
CONOCIMIENTO ACERCA DE LOS PLANES DE NEGOCIO	0,9
CONOCIMIENTO EN EL NEGOCIO	0,9
CONOCIMIENTO EN MARKETING Y PUBLICIDAD	0,9
CONOCIMIENTO PARA EMPRENDER Y PODER REGISTRAR MIS INGRESOS Y EGRESOS	0,9
CONOCIMIENTO PARA MEJORAR MI NEGOCIO	0,9
CONSEJO	0,9
CONTROL DE SUS INGRESOS Y EGRESOS, MARKETING	0,9
EL CAMBIO DE ACTITUD FRENTE A LOS PROBLEMAS	0,9
EL CAPITAL SEMILLA	1,7
ELEGIR BIEN EL NEGOCIO SEGÚN LO QUE UNO SABE HACER	0,9
ENTENDER COMO CALCULAR LAS GANANCIAS	0,9
EXPLICACION DE VENDER	0,9
FORTALECIMIENTO Y EMPODERAMIENTO	0,9
FUI GANADORA DEL CAPITAL SEMILLA Y ESTOY AGRADECIDA	0,9
GENERAR NUEVAS IDEAS DE NEGOCIOS PARA PROYECTARME EN LOS SIGUIENTE AÑOS	0,9
HABER GANADO EL CAPITAL SEMILLA	0,9
HE GANADO EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS	0,9
HE MEJORADO EN MIS VENTAS	0,9
HIGIENE Y SALUD APLICADO A MI NEGOCIO	0,9
INFORMACION EN COMO VENDER	0,9
INICIAR MI NEGOCIO PROPIO	0,9
INNOVAR EL NEGOCIO	0,9
LA ASESORIA	0,9
LA AYUDA PARA HACER QUE MEJORE EL NEGOCIO	0,9
LA CAPACITACION	1,7
LA CAPACITACION EN EL PERIODO QUE PARTICIPE	0,9
LA CAPACITACION ME AYUDO A MANEJAR MIS CUENTAS DEL NEGOCIO	0,9
LA CAPACITACION ME AYUDO A ORGANIZAR MEJOR MIS IDEAS Y MEJORAR MI NEGOCIO	0,9
LA CAPACITACION ME AYUDO A REPLANTEAR MIS ACTIVIDADES COMERCIALES	0,9
LA ORIENTACION PARA MI FUTURO NEGOCIO	0,9
LAS CAPACITACIONES, POR QUE APRENDI DE TODA LA INFORMACIÓN QUE NOS BRINDARON	0,9
LE DIO MAS IDEAS PARA MEJORAR SU NEGOCIO	0,9
LLEVAR BIEN LOS INGRESOS Y GASTOS EN TODO NEGOCIO, TENER UNA ACTITUD BUENA FRENTE A LOS CLIENTES	0,9
LOS CONOCIMIENTOS (FORMULAR DE PLAN)	0,9
MANEJAR EL CONTROL DE INGRESOS	0,9
MANEJAR MUCHO MEJOR MIS CUENTAS	0,9

MANEJO CONTABLE DEL NEGOCIO	0,9
MANEJO EMPRESARIAL, PARTE FINANCIERA	0,9
MAS INFORMACION SOBRE MANEJO DE UN NEGOCIO	0,9
ME AYUDO A APRENDER COMO VENDER	0,9
ME AYUDO A MEJORAR MI INFORMACION SOBRE LA FORMALIZACION DEL NEGOCIO	0,9
ME AYUDO A TENER ESTRATEGIAS DE MARKETING	0,9
ME AYUDO EN TEMAS DE CONTABILIDAD	0,9
MEJOR TRATO AL CLIENTE	0,9
MEJORAR LA ATENCION AL CLIENTE	0,9
MEJORE EL TRATO AL CLIENTE	0,9
MUCHAS COSAS DESDE VENDER A TENER CONTROL DE MIS INGRESOS	0,9
NINGUNA	1,7
ORIENTACION E INFORMACION DE UN NEGOCIO	0,9
ORIENTACION EN MANEJO DE VENTAS	0,9
ORIENTACION SOBRE MERCADO	0,9
PAUTAS PARA ATENCION AL CLIENTE	0,9
PREMIO. ASESORAMIENTO	0,9
RECIBIR ORIENTACIÓN Y CAPACITACION PARA FORTALECER MI NEGOCIO	0,9
SABER COMO HACER UN PLAN DE INVERSION	0,9
SABER CUANTO NECESITO (CAPITAL)	0,9
SACAR COSTO DE PRODUCCION	0,9
SER PERSEVERANTE	0,9
SOBRE COMO EMPEZAR UN NEGOCIO PROPIO	0,9
TENER UNA VISION EMPRENDEDORA	0,9
TENER CLARIDAD PARA ORGANIZAR EL EMPRENDIMIENTO	0,9
TODA LA CAPACITACION ME ES DE MUCHA UTILIDAD PARA APLICARLO A MI NEGOCIO	0,9
UN PLAN DE NEGOCIO, DOCUMENTADO	0,9
VER NUEVAS OPCIONES EN MERCADOS	0,9
Total (%)	100,0
Total (Beneficiarios)	176

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre, 2016.

Elaboración: CEDEP.

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

Tabla 24. Región Puno: Marco lógico del proyecto

<b>FIN</b>	"Contribuir al desarrollo de la región y a la inclusión económica de los pobladores de los Distritos de Ilave Provincia el Collao, Juli y Zepita de la Provincia Chucuito de la Región Puno."		
		<b>LINEA DE BASE</b>	<b>EVALUACION FINAL</b>
<b>PROPOSITO</b>	"Emprendedores y emprendedoras de los distritos de de Ilave Provincia el Collao, Juli y Zepita de la Provincia Chucuito de la Región Puno a con idea de negocio o negocio propio en incrementan sus volúmenes de negocio y sus niveles de ingresos"	Al finalizar el proyecto, 180 emprendedores/as han logrado instalar o consolidar sus negocios, generando o incrementando sus ingresos en 30% respecto al inicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>171 emprendedores/as han logrado instalar o consolidar sus negocios, generando o incrementando sus ingresos en 30% respecto al inicio</li> </ul>
<b>COMPONENTES</b>	1. Capacitación en gestión de negocios a los emprendedores y emprendedoras de los Distritos de Ilave Provincia el Collao, Juli y Zepita de la	<ul style="list-style-type: none"> <li>200 emprendedores/as elaboran un plan de mejoramiento de sus características empresariales personales al culminar el proyecto.</li> <li>60 beneficiarios/as cuentan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>189 emprendedores/as elaboran un plan de mejoramiento de sus características empresariales personales al culminar el proyecto.</li> <li>59 beneficiarios/as cuentan</li> </ul>

	Provincia Chucuito de la Región Puno."	<p>con Planes de Negocio al culminar el proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 140 beneficiarios/as cuentan con Planes de Mejora al culminar el proyecto.</li> </ul>	<p>con Planes de Negocio al culminar el proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 130 beneficiarios/as cuentan con Planes de Mejora al culminar el proyecto.</li> </ul>
	2. Implementación de emprendimientos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20 emprendedores/as acceden a co-financiamiento de capital semilla al segundo semestre del proyecto al culminar el proyecto.</li> <li>• 48 emprendedores/as generan nuevos negocio con financiamiento propio al culminar el proyecto.</li> <li>• 112 emprendedores/as con capital semilla o financiamiento propio con planes de mejora implementados al culminar el proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20 emprendedores/as acceden a co-financiamiento de capital semilla al segundo semestre del proyecto al culminar el proyecto.</li> <li>• 41 emprendedores/as generan nuevos negocio con financiamiento propio al culminar el proyecto.</li> <li>• 110 emprendedores/as con capital semilla o financiamiento propio con planes de mejora implementados al culminar el proyecto.</li> </ul>

### Explicación de los resultados.

- La baja de los 180 beneficiarios considerados en el proyecto a 171 (5.0 % menos), se debió casos de beneficiarios que desertaron del proyecto o que tuvieron que desplazarse hacia otras regiones del país. De igual modo la presencia de algunos beneficiarios que no consideraban necesaria la AT y/o la capacitación. También ha influido el hecho de que algunos beneficiarios son personas mayores con dificultades para asumir cambios.
- El incremento del 30.0 % de los ingresos (ganancia de los negocios) no se logró. Sólo se alcanzó un incremento del 2.0 %. La razón radica en el poco tiempo para poner en práctica los conocimientos y nuevas prácticas de gestión empresarial.
- La baja de 200 a 189 (5.5 % menos) se explica por las mismas razones de no haber logrado la meta de 180 beneficiarios.
- De los 140 beneficiarios con negocios en marcha y con planes de mejora, se lograron 130. Esta merma (del 7.1 %) se debió a que requerían – algunos- capacitaciones más especializadas que no contaba el proyecto; otras razones se debieron a presiones familiares para se retiraran del proyecto y, finalmente, la idiosincrasia local a la cual ya hemos hecho referencia.
- Se presenta una disminución de la cantidad de emprendedores/as que deberían generar nuevos negocios con financiamiento propio al culminar el proyecto de 48 a 41. Sin embargo de estos 41 sólo se encuentran en funcionamiento al finalizar el proyecto, 29<sup>14</sup>. Las razones de ello – según el equipo- radica en la brevedad del periodo de ejecución del proyecto. Ello significa que existe un incumplimiento del 39.6 % en relación a este producto.
- Finalmente de los 112 emprendedores/as con capital semilla o financiamiento propio que deberían haber finalizado el proyecto con planes de mejora implementados al culminar el proyecto, se lograron 110 debido a que las ideas requieren de más trabajo y los jóvenes no responden a lo esperado del proyecto.

En suma de las metas comprometidas en el Marco Lógico se desprende que si bien el proyecto ha logrado completarlas dentro de un margen aceptable (90.0 %), hay existe dificultades que han afectado la calidad de los resultados esperados.

<sup>14</sup> Se espera que el resto de los beneficiarios puedan culminar a mediano plazo sus negocios.

---

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

#### 4.3.1. 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: *“importante demanda poblacional para la promoción y formación en la conducción de negocios y pequeñas empresas relacionadas con los rubros de comercio (al por menor y agrocomercio), servicios y turismo”*
- La propuesta identificó como sectores de intervención a Comercio (Agro negocios, comercio al por menor) Servicios (alimentación) y Turismo (hostelería, artesanía y servicios turísticos. En agronegocios sí se identificaron y se trabajaron 23 iniciativas y en artesanía 9. Pero para los casos de hostelería no se ha registrado ningún negocio al igual que en turismo. La gran mayoría de los negocios se centró en servicios. La conclusión es que la identificación de sectores con potencial no fue acertada.
- 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 provinciales de El Collao llave y Chucuito Juli, como también con el CETPRO llave, No hubo alianzas con sectores privados ni tampoco con sectores no lucrativos. Los convenios establecidos han sido la base mínima para gestionar el proyecto.
- Las posibilidades de complementariedad y coherencia de las actividades con las realizadas por otras instituciones en el mismo entorno territorial no se pudieron establecer el balance ya que no hubo ni convenios ni contactos. La opinión del proyecto es que la mayoría de dichas intervenciones son de carácter asistencialista y de controversia por captar a beneficiarios.
- Se puede afirmar que la estrategia de intervención ha sido adecuada en relación al nivel de coherencia entre los objetivos, propósito y resultados. Los indicadores del Marco Lógico si permiten medir bien los resultados previstos, aun cuando los indicadores- dado la dinámica del proyecto- pueden no ser lo suficientemente claros para la medición que se trate. Por ejemplo, la pertinencia del programa de capacitación o del plan de negocios.
- Los indicadores de los objetivos estuvieron bien definidos y si permitieron medir adecuadamente los resultados obtenidos.
- La estrategia de selección de los beneficiarios no ha sido la más adecuada pues en razón del breve periodo de ejecución no fue posible disponer de mayor tiempo que le permitiera identificar a beneficiarios que cumplan los requisitos indicados en las bases del concurso. Un 12.0 % de ellos no cumplió con el requisito de educación secundaria, como mínimo.

- Con relación a los temas de la capacitación para la elaboración de Planes de Negocios propuesto por la IE, no son suficientes para una adecuada elaboración de los planes de negocios pues faltó una mayor comprensión del flujo de caja y contabilidad básica
- Los otros componentes diseñados por el proyecto brindan elementos suficientes para que los emprendimientos de los beneficiarios sean viables en términos económicos y financieros.
- Los riesgos y supuestos establecidos fueron insuficientes pues no previeron varios factores que afectaron el desarrollo del proyecto. Entre éstos destacan:
  - ⇒ La multitud de fiestas patronales, religiosas, santorales que ha afectado pues varios de los beneficiarios participan de estos eventos;
  - ⇒ Las migraciones laborales que generaron deserciones;
  - ⇒ Machismo presente en el ámbito de intervención, que amenguaron la participación de algunos beneficiarios mujeres en las capacitaciones y asesorías.
  - ⇒ Predominio de conductas asistencialistas en las zona
  - ⇒ Población aymara predominante, caracterizada por su desconfianza, duros en el trato sobre todo en personas mayores, de difícil trato.
  - ⇒ Los efectos del Fenómeno del Niño

#### **4.3.2. Eficiencia.**

El desarrollo del proyecto demostró que su tiempo de ejecución en función de los objetivos planteados, ha sido corto. Los beneficiarios han mostrado su insatisfacción por la brevedad de las actividades de capacitación y asistencia técnica. De tal modo que sí se hubiese podido lograr mejores resultados si el proyecto hubiese tenido una mayor duración.

La gestión del proyecto ha sido adecuada y no se ha podido identificar problemas significativos en relación a la programación. Aun cuando el Informe Final de la IE señala que habría sido deseable mantener al gestor de proyecto desde un inicio hasta su culminación del proyecto. Así como las acciones de propuestas complementarias de apoyo a las actividades de ejecución del proyecto, sumado a la de verificación.

En relación a los compromisos de contrapartida DESCO cumplió con la disponibilidad de una camioneta y motocicleta lineal, que se incrementó a un total de 04 unidades, para el logro y consecución de resultados en el trabajo de campo. Se logró, igualmente, conformar un equipo de trabajo de profesionales y técnicos con experiencia en el tema del emprendimiento y conocedores de la zona.

La gestión propiamente tal se ha llevado de manera dinámica en lo relativo a los aspectos de ejecución financiera y técnica y un decidido apoyo de parte de DESCO.

#### **Calidad de la focalización realizada.**

Se estima que el proceso de focalización fue adecuada en un 70.0 %. Se inició con una fase de sensibilización a 600 personas, de las cuales se preseleccionaron a 400 y luego una selección

final de 200 beneficiarios. Se identificaron postulantes con educación superior y secundaria completa, algunos de los cuales se retiraron por lo que se tuvo que trabajar con personas con educación primaria con conocimiento de Fondo Empleo, quien autorizó esta modificación de los requisitos de participación.

**Calidad de la capacitación recibida por los beneficiarios.** La revisión crítica de Planes de Negocios o planes de mejora elaborados por los beneficiarios y las entrevistas con el personal directivo y equipo del proyecto permite señalar las siguientes atenciones al punto:

- Se tuvieron elevadas expectativas de los beneficiarios al momento de seleccionar el plan de mejora o de negocios; los capacitadores tuvieron que lidiar también con la idiosincrasia de la zona pues son reacios a aceptar sugerencias.
- Se observó que los estimados de los precios referenciales para la compra de equipos y materiales, eran exagerados lo que obligó al equipo a levantar la información para sincerar dichos estimados.
- Las asesorías y las capacitaciones fueron, por lo común, dejadas de lado por la presencia de festividades y fiestas costumbristas, que prima sobre todo.
- Finalmente, el equipo tuvo serias dificultades para encarar las asesorías de los planes debido a la carga de trabajo. Cada asesor debió asumir 20 planes de mejora o de negocios para su asesoramiento.

**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 con las observaciones señaladas en el punto anterior. Las recomendaciones del monitoreo externo se asumieron para mejorar la calidad de la gestión del proyecto.

**Resultados no planificados.**

- Formación de una asociación de emprendedores en el distrito de Juli que buscará la continuidad de los emprendimientos a través de acuerdos o convenios con programas de capacitación y asistencia técnica
- Gerencia de Desarrollo Económico de los municipios interesados en desarrollar programas de capacitación en gestión empresarial para negocios grupales y familiares.

**4.3.3. Efectividad.**

1. Los funcionarios señalan que el equipo del proyecto comprende bien y ha establecido la consistencia de los objetivos, propósito y resultados del Marco Lógico, aun cuando reconocen que las actividades cotidianas les limita – en más de una oportunidad- a una pérdida de la orientación. Retomar la lectura del Marco Lógico es un mecanismo que,

---

señalan, le permite estar al tanto de la orientación. A ello contribuye tanto la supervisión como los informes solicitados por FONDOEMPLEO que los vincula a los propósitos y resultados del ML

2. 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 pertinencia de un programa de capacitación o del plan de negocios.
3. En relación a la efectividad de los servicios comprometidos la IE argumenta muy poco tiempo para lograr mejores resultados con un proyecto del tipo que se ha ejecutado. Esto ha perjudicado su capacidad de manejo y gestión que se refleja en las opiniones de los beneficiarios:
  - No saber cómo proseguir ahora que el proyecto ha finalizado
  - Muy poco tiempo para fortalecer las competencias
  - Tiempo corto para las capacitaciones
  - Poca práctica de lo que enseñaban.
  - Número insuficiente de ganadores de capital semilla
  - Limitado asesoramiento para ideas de negocios
  - Faltó asistencia técnica para verificar la pertinencia de los productos; salvo para caso de lácteos.
  - No hubieron pasantías
4. La IE tuvo que lidiar con un entorno difícil como se ha expresado; sin embargo logró establecer una adecuada estrategia para evitar confrontaciones.
5. El compromiso y participación entre las instituciones que intervinieron fue relativa. Salvo la presencia de los municipios distritales y un CEPTRON, no se logró la participación de AS del sector privado, del Organizaciones de base o de otras ONG.
6. Los resultados no planificados como la constitución de una Asociación no afectó los beneficios recibidos. Por el contrario puede servir de plataforma para la sostenibilidad del proyecto.

#### **4.3.4. Sostenibilidad.**

Para el tema de la sostenibilidad del proyecto se ha dejado encomendado a las municipalidades provinciales de El Collao – Ilave y Chucuito Juli la labor iniciada en monitoreo y asistencias técnicas complementarias a los beneficiarios. Mediante las gerencias de desarrollo económico se espera que se cumpla con las condiciones establecidas en la firma de acuerdos de continuidad.

La conformación de una asociación de emprendedores en el distrito de Juli puede actuar como factor de presión hacia las municipalidades para respetar los acuerdos establecidos. De igual forma se espera que esta Asociación busque la continuidad del fortalecimiento de los emprendimientos a través de acuerdos o convenios con otras instituciones. Aun cuando esto no constituye una garantía propiamente tal.



---

## 5. LECCIONES APRENDIDAS

### Selección

1. Mejores resultados de interés y responsabilidad con el cumplimiento de las actividades del proyecto, se logran con personas cuyas edades se encuentran en el rango 24 a 45 años de edad. Las personas menores a 24 años tienen diversas expectativas o proyectos de vida (viajes, compromisos futuros de matrimonio, de tipo vocacional, etc.) que termina afectando su participación. Salvo aquellos con carga familiar
2. Hay mayores posibilidades de éxito cuando el candidato es más pobre y busca una alternativa de ingresos
3. Mayor participación se observa en aquellos beneficiarios que pertenecen a grupos que no reciben apoyo de ningún proyecto y no pertenecen a asociaciones o gremios.
4. Los beneficiarios con ideas de negocio deben tener algo de experiencia. No puede ser una iniciativa original pues corre el riesgo de fracasar
5. Beneficiarios con afán de independencia y riesgo tienen mayores posibilidades de éxito.

### Sensibilización

6. Las actividades de sensibilización arrojan mejores resultados si se realizan a cargo de personas que conocen de dinámicas ad hoc y, de otra parte, dominan la temática de la gestión empresarial.
7. 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.

### Asistencia técnica

8. Mantener al gestor del proyecto de manera continua en el proyecto y llevar a cabo las asistencias técnicas complementarias, ayuda a lograr una mejor orientación del proyecto y una participación más comprometida de parte de los beneficiarios. Cambios de gestores afectan la orientación y asistencia técnica adecuada al proyecto.
9. El apoyo familiar es importante en la toma de decisiones de iniciar un negocio, tanto para apoyar como para desestimular la iniciativa.

## 6. CONCLUSIONES

### 6.1 De tipo focalización

1. Los jóvenes menores a 24 años no son buenos candidatos. Tienen otras expectativas y el abanico los dispersa. Salvo aquellos con carga familiar.
2. Hay mayores posibilidades de éxito cuando el candidato es más pobre y busca una alternativa de ingresos
3. Mayor participación se observa en aquellos beneficiarios que pertenecen a grupos que no reciben apoyo de ningún proyecto y no pertenecen a asociaciones o gremios.

4. El apoyo familiar es importante en la toma de decisiones de iniciar un negocio, tanto para apoyar como para desestimular la iniciativa.
5. Los beneficiarios con ideas de negocio deben tener algo de experiencia. No puede ser una iniciativa original pues corre el riesgo de fracasar
6. Beneficiarios con afán de independencia y riesgo tienen mayores posibilidades de éxito.

## 6.2 Mejoramiento de negocios

1. Los resultados muestran que se ha producido un incremento de la condición de ocupación de un 91.7 % a 95.7 %. La tasa de desocupación ha experimentado una baja: de 4.5 % a 1.7 %. De igual forma se puede observar una disminución de los beneficiarios en condición de inactividad que el resultado final muestra en un porcentaje del 2.6 %.
2. Según rangos de edades son las personas mayores a 30 años quienes se encontraban mayormente ocupados en la evaluación final (90.9 %). Por su parte el rango más joven – 18-24 años- que acusaba una tasa de ocupación del 47.1 %.
3. Los beneficiarios que señalan que su negocio es el mismo antes del proyecto constituyen el 90.1 % de los participantes con negocios en marcha; aquellos que señalan que no es el mismo negocio constituyen el 3,5 %.
4. 140 beneficiarios con negocios al inicio del proyecto; se incrementa a 171 al finalizar el proyecto. De los beneficiarios que no tenían negocio antes del proyecto (total: 60) al final sumaban 53
5. La propiedad del negocio es mayoritariamente del beneficiario (71.7 % y 71.4 % para LB y EF, respectivamente) y, mayoritariamente, ha sido el propio beneficiario quien lo formó.
6. Se mantiene la tendencia a mantener el negocio dentro de la vivienda: de se indicaba 58.2 % en LB a 64.5 % en EF. Se ha producido una disminución positiva de los negocios en la vía pública sin puesto fijo que disminuye a 5.4 %, así como en el caso de los puestos fijos/improvisados en mercados de abastos.
7. Destaca el incremento de beneficiarios que han gestionado y obtenido el RUC en sus negocios (de 37.0 % en LB a 45.7 % en EF). De igual modo ha mejorado el porcentaje de beneficiarios que han logrado la licencia de funcionamiento (de 9.8 % en LB a 15.2 % en EF).
8. La LB señala que un 51.1 % de los beneficiarios llevaba algún tipo de control mientras que la EF muestra un incremento al 95.7 %.
9. Los resultados muestran un buen avance en el uso de registros; los beneficiarios han disminuido la mala práctica de los apuntes sueltos por cuadernos, folders o similares (de 67.3 % a 86.5%, respectivamente).
10. La pertenencia a asociaciones, organizaciones o gremios empresariales sólo es señalado por el 23.9 %; un porcentaje mayoritario no parece reconocer beneficios o ventajas en la asociatividad.
11. Con relación a ingresos los giros que acusan un incremento de sus ventas anuales han sido agricultura, industria y servicios; con el contrario, se ha registrado una tendencia a la baja en los casos de construcción y comercio.
12. El comportamiento de las ganancias en el periodo evaluado muestra una fuerte tendencia a la baja; salvo en el caso de los servicios donde los valores son equiparables y en

---

industria que se observa una relativa disminución, en el resto y, en especial, en el caso de la construcción y comercio, la ganancia ha caído de manera significativa.

13. Los beneficiarios más perjudicados en términos de ingresos mensuales son aquellos vinculados a la agricultura, ganadería, pesca y caza; por el contrario en industria, el ingreso mensual a EF es de S/ 1,047.0 y un poco menos para quienes tienen negocios en servicios.
14. Las fuentes de financiamiento siguen siendo los recursos propios; éste se ha incrementado al 97.6 %, en detrimento de los préstamos de cajas y similares que ha descendido de 23.0 % en la LB a 0.0 % en la EF.
15. Los indicadores de participación en el proyecto señalan que un 94.0 % han culminado el programa de capacitación. De igual forma el porcentaje de beneficiarios que elaboraron el plan de negocios alcanzó el 97.4 %, aunque el porcentaje de personas que lograron implementarlo fue menor (69.0%). Finalmente el porcentaje del 11.2 % de beneficiarios que obtuvo capital semilla es congruente con la meta de 20 montos de capital planteado como meta final en el proyecto.
16. El 87.2 % de los beneficiarios se sienten satisfechos con el desarrollo del proyecto (satisfecho y algo satisfecho). En una escala de 1 a 10, el porcentaje mayoritario (37,8%) ha calificado al proyecto en 8 y el 37.1 % entre 9 y 10 puntos. Esto es, el 74.9 % califica al proyecto entre 8 y 10 puntos, congruente con el nivel de satisfacción

## 7. RECOMENDACIONES

1. Es recomendable que FONDOEMPLEO agilice sus procedimientos para la aprobación de actividades no previstas, pero necesarias para un mejor resultado del proyecto;
2. Es necesario que los desembolsos sean gestionados a tiempo. La razón suele radicar en que los informes de los supervisores no son presentados a tiempo, lo cual amerita la necesidad de una mayor coordinación de parte de los gestores de proyectos de FE.
3. Cambio continuo de gestores empresariales de FE que, por lo general, desconocen la dinámica del proyecto de tal forma que su capacidad de presentar soluciones o sugerencias, no son pertinentes ni adecuados. Es recomendable que FE mantenga a un mismo gestor durante toda la vigencia del proyecto salvo circunstancias excepcionales que ameriten su cambio.
4. Si bien el equipo del proyecto fue suficiente para los propósitos del proyecto, en el caso de las actividades de verificación en campo se constató que se requeriría un mayor apoyo al igual en las capacitaciones. Por lo tanto, es recomendable ajustar los equipos cuando se trata de este tipo de actividades; de lo contrario se producen atrasos.
5. Si bien el proyecto se planteó como una de sus metas el incremento del 30.0 % de los ingresos de los beneficiarios no se dispuso de una línea de base para poder estimar dicho incremento. De allí la necesidad de que, en futuros proyectos similares, se les dote de esta información relevante tanto para los fines de monitoreo como de una mayor atención a las estrategias.

6. Se ha podido comprobar tanto en el equipo como en las opiniones de los beneficiarios que el tiempo de ejecución del proyecto ha sido muy corto; cuando recién comienzan a madurar los efectos de las capacitaciones y asistencia técnica finaliza la intervención. De allí, por ejemplo, que en el caso de los beneficiarios con ideas de negocios en el informe final se consigna que *“las ideas de negocio requieren más trabajo para su logro de funcionamiento. De 41 emprendedores 29 están en funcionamiento y 12 han llegado a recibir asistencia y los resultados se verá en el mediano plazo ya que el periodo del proyecto es corto”*<sup>15</sup>. La recomendación es evitar plazos de ejecución que limitan.

## 8. REFERENCIAS

1. Manual. Presentación del estudio de evaluación final de proyectos. Unidad de planeamiento y evaluación. Área de evaluación y medición de impacto. Fondo Empleo, 2015
2. Documento del Proyecto: “Promoción y Fortalecimiento de Capacidades para Emprendimientos - Servicios, Turismo, Comercio - provincias El Collao y Chucuito - Puno” Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo – DESCO
3. Informe Final del proyecto “Promoción y Fortalecimiento de las Capacidades para Emprendimientos Servicios, Turismo, Comercio – Provincias El Collao y Chucuito – Puno CÓDIGO: “C - 14 - 28” Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo – DESCO, septiembre 2016
4. Línea de base del proyecto “Promoción y fortalecimiento de capacidades para emprendimientos - servicios, turismo, comercio. Provincias El collao y Chucuito - Puno”
5. Código: C-14-28. Febrero 2016. Institucion ejecutora: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo – DESCO
6. Cuadro consolidado de beneficiarios.
7. Planes de negocios
8. Informes a FONDOEMPLEO.

## 9. ANEXOS

### Resultados de grupo focal N° 1

Proyecto: “Promoción y fortalecimiento de capacidades para emprendimientos - servicios, turismo, comercio. Provincias El Collao y Chucuito - Puno”

Código: C-14-28

Fecha: 20 septiembre 2016

#### Lo que esperaba como resultado de su participación en el proyecto.

¿Qué es lo que más le atrajo o despertó su interés en el proyecto?	¿Cuál fue su principal debilidad?	¿Por qué?
--	-----------------------------------	-----------

<sup>15</sup> DESCO. Promoción y Fortalecimiento de las Capacidades para Emprendimientos Servicios, Turismo, Comercio – Provincias El Collao y Chucuito. Puno. Septiembre, 2016

<p>La posibilidad de aprender sobre el manejo de negocios</p> <p>El poder llevar a cabo su idea de negocio</p> <p>La posibilidad de captar más clientela</p> <p>El deseo de tener un negocio propio</p> <p>Que sea guiada por alguien que sepa de negocios</p>	<p>No saber cómo proseguir ahora que el proyecto ha finalizado</p> <p>Muy poco tiempo para fortalecer las competencias</p> <p>Tiempo corto para las capacitaciones</p> <p>Poca práctica de lo que enseñaban</p> <p>DESCO muy contemplativo que beneficiarios que no asistían o llegaban tarde. Eso perjudicaba al resto.</p> <p>Número insuficiente de ganadores de capital semilla</p> <p>Limitado asesoramiento para ideas de negocios</p> <p>Faltó asistencia técnica para verificar la pertinencia de los productos; salvo para caso de lácteos.</p> <p>No hubieron pasantías</p>	<p>Para fortalecer mi negocio; donde obtener más información</p> <p>Es injusto el concurso; debería haber un ganador por cada rubro de negocios.</p>
--	---	--

### La participación en proyectos similares a éste

¿Qué fue lo más importante o interesante de este proyecto en relación a otros?	¿Y lo menos interesante?	¿Por qué?
<p>El mensaje de perseverancia que nos daban los asesores</p> <p>Que el negocio no te maneje a ti; tú debes manejarlo</p> <p>Las dinámicas CEFE; muy participativas y se aprende rápido.</p> <p>El trabajo en equipo; buena participación para aprender.</p> <p>El conocer tus debilidades</p> <p>El aprender a llevar tus registros, como el flujo de caja. Muy importante</p> <p>El espacio para dar origen a una empresa</p> <p>Ahora siento que tengo un mayor control sobre mis ingresos y egresos del negocio</p>	<p>Todo fue importante o interesante</p>	<p>Permitió fortalecer nuestros negocios</p> <p>Ha aumentado mi clientela</p>

### La empresa o negocio como la mejor alternativa

¿Se cumplieron las motivaciones que 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?
<p>Sí, porque nos han encaminado hacia el camino correcto.</p> <p>70.0 % de satisfacción con las expectativas</p> <p>Se cumplió con fortalecer el negocio y cómo manejar el dinero.</p>	<p>Tiempo muy corto para aprender mejor el manejo del negocio</p> <p>Dificultades para manejo de las hojas de Excel y poca práctica</p>	<p>El proyecto sólo tenía un año de ejecución y es un tiempo muy corto</p>

### Capacidad para llevar a cabo un negocio

Al final del proyecto ¿siento que tengo las capacidades fortalecidas para llevar adelante mi negocio?	Al final del proyecto ¿siento que necesito aún más apoyo para llevar adelante mi negocio?	¿Por qué?
Faltó más tiempo para fortalecer mis capacidades Sí, pero siento que debo salir adelante	Sí, en especial para acceso a créditos Para un mejor conocimiento de ruedas de negocio Un mejor conocimiento del mercado	El proyecto pudo haber hecho tratos con alguna institución financiera Los negocios necesitan más tiempo para madurar, en especial las ideas de negocio.

### Expectativas del proyecto en relación al negocio

¿De qué forma el proyecto benefició al negocio?	¿Qué dificultades del proyecto perjudicaron a tu negocio?	¿Por qué?
Mediante el aporte del capital semilla. La promoción del negocio. La creación del nombre, la disposición de carteles para promocionarlos, visibilizarlos en el mercado. La buena disposición de los facilitadores y la asesoría directa a los negocios.	Participantes señalan que no hubo nada que les perjudicara.	

### Expectativas personas en relación a mi negocio

¿Fue este negocio el que realmente me importaba?	¿Se superaron las dificultades más frecuentes que enfrentaba mi negocio?	¿Cómo?
Si, en términos generales, para los participantes era el negocio que les importaba	Los participantes señalan que, en términos generales, se superaron las dificultades	

### En relación al trabajo dependiente que desempeña. (Sólo un caso detectado en el grupo focal)

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Cómo te sientes luego de participar en el proyecto? Se siente bien, con la certeza de haber fortalecido el negocio y mantener su trabajo dependiente.</li> <li>2. ¿Qué capacidades haz mejorado? La capacidad de planificar mi tiempo y ordenar mis prioridades</li> <li>3. ¿Sientes que tienes nuevas habilidades? ¿Cuáles? La planificación de mis tiempos y el trabajo en equipo.</li> <li>4. ¿Piensas seguir en tu empleo?</li> <li>5. Sí, piensa seguir en su actual empleo</li> <li>6. ¿Qué perspectivas tienes? Fortalecer el negocio y luego decidir qué hacer con el empleo dependiente</li> </ol>
--

### Resultados del grupo focal N° 2

- Proyecto: "Promoción y fortalecimiento de capacidades para emprendimientos - servicios, turismo, comercio. Provincias El Collao y Chucuito - Puno"
- Código: C-14-28
- Fecha: 28 septiembre 2016

**Lo que esperaba como resultado de su participación en el proyecto.**

¿Qué es lo que más le atrajo o despertó su interés en el proyecto?	¿Cuál fue su principal debilidad?	¿Por qué?
La posibilidad de aprender sobre el manejo de registros Como estimar los costos del negocio Como administrar o gestionar mejor mi negocio Cómo hacer crecer mi negocio El hecho de que el proyecto trabaje con personas y no asociaciones	La tardanza de algunos beneficiarios a los talleres o sesiones de capacitación. Muy poca asistencia técnica Poco tiempo para practicar lo que nos enseñaban	La distancia desde donde venimos afectó una mayor puntualidad. No había una asistencia técnica programada.

**La participación en proyectos similares a éste**

¿Qué fue lo más importante o interesante de este proyecto en relación a otros?	¿Y lo menos interesante?	¿Por qué?
Ha sido el estimar los costos, por ejemplo al fabricar una camisa, tomar en cuenta la depreciación de los equipos Como estimar el precio de venta. La asistencia directa a nuestros negocios. El conocimiento de lo que es la gestión empresarial	Todo fue interesante en el proyecto.	Nos ha permitido mejorar nuestros negocios. Las ideas de negocios fueron llevadas a cabo.

**La empresa o negocio como la mejor alternativa**

¿Se cumplieron las motivaciones que 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?
Si se cumplieron. En especial como debe ser un emprendedor. Las habilidades que hay que desarrollar Como mejorar las atenciones al cliente. Comprenderlo.	Limitaciones para acceso a nuevos mercados Acceso a nuevas tecnologías y equipos Como conseguir nuevos clientes No todos pudimos ganar capital semilla	Dificultades de acceso a crédito con tasas preferenciales. Mayor conocimiento de cómo vender; conocer mejor el mercado Faltó más tiempo para mejorar nuestros negocios

**Capacidad para llevar a cabo un negocio**

Al final del proyecto ¿siento que tengo las capacidades fortalecidas para llevar adelante mi negocio?	Al final del proyecto ¿siento que necesito aún más apoyo para llevar adelante mi negocio?	¿Por qué?
Si, se siente que sus capacidades han mejorado Entiende que es necesario formalizar el negocio	Se necesita mayor asistencia técnica específica Me resultó difícil comprender y manejar el Excel.	Faltó tiempo para una mejor comprensión de los temas Faltaron técnicos para una mejor orientación de las granjas cuyeras

**Expectativas del proyecto en relación al negocio**

¿De qué forma el proyecto benefició al negocio?	¿Qué dificultades del proyecto perjudicaron a tu negocio?

<p>La ganancia del capital semilla permitió comprar equipos y triplicar la producción</p> <p>Mejorar la tecnología con el capital semilla</p> <p>Un mejor ordenamiento de los registros</p>	<p>No hubo nada que perjudicara al negocio. Al contrario, lo benefició.</p>
---	---

### Expectativas personas en relación a mi negocio

<p>¿Fue este negocio el que realmente me importaba?</p>	<p>¿Se superaron las dificultades más frecuentes que enfrentaba mi negocio?</p>
<p>Si era el negocio que nos importaba.</p>	<p>Con el apoyo del capital semilla se pudo superar problemas de equipamiento</p> <p>El uso de los registros permitió superar problemas de organización</p> <p>La idea de negocio se pudo realizar gracias al capital semilla.</p>

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

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Cómo te sientes luego de participar en el proyecto?</li> <li>2. ¿Qué capacidades haz mejorado?</li> <li>3. ¿Sientes que tienes nuevas habilidades? ¿Cuáles?</li> <li>4. ¿Piensas seguir en tu empleo?</li> <li>5. ¿Qué perspectivas tienes?</li> </ol>
---

## HISTORIAS DE VIDA 01

### I. Datos generales

NOMBRE: Lidia Viracocha Oliva

Edad: 33 años

Condición. Idea de negocios. Ganadora de capital semilla.

### II. Infancia y juventud.



---

Tuve una infancia muy triste; mi padre era ciego y mamá se encargaba de todo en casa. Éramos diez hermanos; yo era la hermana octava. Nuestra casa se encontraba muy lejos del pueblo y frecuentemente no teníamos que comer, pues sino había lluvia no podíamos cosechar nada.

Mi madre nos pegaba frecuentemente por cualquier motivo; nunca una palabra de cariño y menos amor. Menos ninguna enseñanza. Todo era malos tratos a mí y mis hermanos. Cada uno tenía que cuidarse como sea. Dormíamos en el suelo sobre jergones y cueros de animales; uno al lado de otro. Yo buscaba dormir hacia el lado de la pared donde hacía menos frío. El hermano que llegaba al último tenía que dormir cerca de la tranca que cerrábamos y allí hacía mucho más frío.

Mi mamá nos levantaba a las 4 de la madrugada para llevar a los animales a tomar agua y pastar; luego nos ponía a cocinar. A las 4 de la tarde recién comíamos algo y luego salir al campo para traer la vaca. Terminábamos como a las 7 de la noche; luego cenar algo y a las nueve o diez nos poníamos a hacer los deberes escolares. Era tanto el sueño que el lápiz dibujaba solo rayas y la baba caía sobre nuestros cuadernos...

Cuando tenía 12 años uno de mis hermanos, el mayor, intentó violarme cuando estábamos durmiendo. Eso me asustó mucho; mi papá se había ido a Tacna y yo sabía que asistía a una iglesia evangelista pues él mismo me lo había contado. Sin decirle nada a mi mamá, me fui de casa. Solo tenía 12 años.

Salí de tarde cuando mamá estaba en el campo arreando los animales; me vine caminando hasta a Juli y allí en la calle, me reconoció una señora que me dio doce soles. Con ese dinero me vine a Tacna; nadie me dijo nada en el viaje. Yo estaba muy asustada.

Al llegar a Tacna me vio una señora en la calle y al verme recién llegada del campo me ofreció trabajo vendiendo caramelos en la calle. Yo no sabía cómo hacerlo, pero poco a poco fui aprendiendo. Me pagaba cincuenta soles mensuales y yo vivía con esa señora en su casa. Por primera vez en mi vida dormí en una cama y puede ver las comodidades de una casa. Con mi primer sueldo me compré una frazada y platos. Luego, vendiendo los caramelos otra señora se me acerca y me ofrece trabajo como empleada del hogar. El sueldo era el doble. Acepté.

Estuve en Tacna seis meses; contacté a mi papá. Fue muy emocionante; me aconsejó que volviera y así lo hice. Cuando vuelvo a Juli me encuentro desorientada y un vendedor "se apiada de mí" y me ofrece ayudarme a llegar a mi pueblo. Me lleva a su casa y me pide que me calle, pues hay personas que entran por una puerta trasera. Luego se acerca e intenta abrazarme y besarme. Yo grito y golpeo la puerta con todas mis fuerzas y me logro zafar de ese sujeto. Corro hacia la calle y busco auxilio. Con apoyo de una señora logro volver a mi pueblo.

Cuando entré a casa vi el desorden, la suciedad; vivíamos como animales. Me puse a limpiar todo; lavar las ollas, platos y demás utensilios de la cocina. Limpiar, barrer para poner un poco de orden y aseo. Cuando llegó mamá no me saludó; yo me quedé con mis regalos en las manos – una frazada y galletas que le había comprado; fue muy triste y frustrante. Yo quería abrazarla y simplemente entró y se puso hacer sus cosas. En la tarde, por fin, mi mamá me saluda y me abraza. Estaba feliz.

---

### **III. Empresa**

He participado en asociaciones como Comité de Regantes, en Vaso de Leche. Soy artesana y he conformado parte de la Asociación de Artesanos para la Exportación y de la Coordinadora de Mujeres Aymaras.

La idea de la granja de cuyes surge de mi papá que participaba de un concurso de apoyo a productores de cuyes; para un mejor conocimiento de este negocio, mi papá me inscribe en el Instituto Tecnológico Superior de Juli durante tres años hasta obtener mi título de técnico agropecuario.

Sin embargo la formación no era buena y decidí buscar otras alternativas como establecer mi propia para mejorar la granja cuyera. En esta búsqueda es que decido participar del proyecto de DESCO. La granja ha mejorado bastante y ahora ya tengo 53 cuyes habiendo comenzado con 10; con el premio del capital semilla (S/. 5,000.0) he comprado equipos y mejorado la disposición y la estructura de la cuyera y con la asistencia técnica ya ha logrado establecer una planificación que le permite un mejor control de las plagas, vacunación a los cuyes; control de arañas que produce la plaga ITA.

Trabajo sola en mi granja; no tengo empleados. Solo mi hija de 12 años me apoya en algunos momentos; ella estudia. Mis ingresos provienen de la venta de cuyes (por ahora, cuatro cuyes faenados al mes que me dan cuarenta soles); mi labor como cuidadora de un niño (S/. 60.0 semanales), la venta de productos de la chacra (S/ 200.0 al mes) y la venta de ropa los días domingos (un promedio de S/ 60.0).

Los factores de éxito es mi hija que me impulsa a seguir luchando. Me separé de mi esposo y mi única ilusión es mi hija. Mi hermano mayor es el único profesional; él es profesor.

Mis perspectivas con la empresa son seguir creciendo y asociarme con mi hermana y una persona que he conocido en el proyecto. FE influyó en la forma como enfocó su negocio, en el desarrollo de la gestión empresarial. Mi capacidad de organizarme se ha fortalecido.

## **HISTORIAS DE VIDA 02**

### **I. Datos generales**

NOMBRE: Hugo Mamani Tijutani

Edad: 35 años

Condición. Idea de negocios. Ganadora de capital semilla.

### **II. Infancia y juventud**

Yo provengo de una comunidad rural a 20 kms de Juli. Allí nací y mis padres se dedicaban a la ganadería y agricultura. Hemos sido una familia pobre o muy pobre; compuesta por seis hermanos.

---

A quien llamo mi padre en verdad ha sido mi padrastro. Yo he sido el hermano mayor y todos apoyábamos en el pastoreo de nuestras ovejas.

Asistí a la escuela rural hasta el tercero de preparatoria, pero quería estudiar en Juli porque pensaba que era más importante y podría aprender cosas nuevas. Así que decidí venirme a Juli; aquí terminé por mi cuenta la educación primaria y la secundaria. Para ello tuve que trabajar de muy niño para poder solventar mis gastos de manutención. Mis padres prácticamente se olvidaron de mí y yo debía velar por mi seguridad, mi alojamiento y mi alimentación.

A los trece años entré a trabajar en un restaurant y recién pude terminar mi primaria a los catorce años; secundaria, por razones que trabajaba casi todo el día, recién la pude finalizar a los veintidós años de edad. La calle me enseñó lo que sabía.

Un día conocí a un ingeniero metalúrgico que prácticamente me adoptó. Viajaba con él y me contaba que él también era huérfano de padre y madre desde muy pequeño, pero había aprendido a sobrevivir y luego ser un empresario importante. Siempre me decía “nunca te quedes atrás y siempre lucha por seguir adelante”. Este señor que aconsejó a terminar mis estudios lo que hice en una colegio nocturno.

Con su apoyo y consejos aprendí durante tres años las técnicas más importantes de la soldadura. El me enseñaba y con él viajé a Tacna y allí trabajé en ensamblaje de camiones. Luego de finalizar la secundaria me puse a estudiar en el Instituto Tecnológico de Juli, carrera que no logré finalizar porque me había casado y tenía que cumplir con las obligaciones del hogar. Hoy tengo a mi esposa que es un gran apoyo y tres hijos de 12, 9 y 6 años de edad.

Comienzo luego mi trabajo en construcción civil y en Puno, gracias a mis conocimientos con el ingeniero, comienzo el aprendizaje de lectura de planos; así paso de ayudante a oficial y luego operario de construcción civil. El paso siguiente fue el aprendizaje de presupuestos para la realización de obras, lo que me coloca ya en el camino de maestro de construcción. Pero no podía independizarme porque carecía de material de construcción.

### **III. La empresa**

Logro un primer contrato en Desaguadero – una casa de tres pisos – y pido apoyo a mi antiguo maestro. El decide alquilarme sus materiales de construcción pero en plena faena decide pedirme los materiales aduciendo que los necesitaba; también se llevó a parte de mi equipo de trabajo. Aprendí la lección de independizarme y tener mi propio equipo y materiales.

Un posterior contrato en Puno me permitió hacerme del equipo que necesitaba y fue el arranque. Ahora en Juli ya tengo dos años de trabajo y siento que estoy consolidándome.

El financiamiento lo he logrado gracias al apoyo de mi esposa que vende ropa; hoy la empresa está creciendo y mi imagen como maestro de obra también. Gracias al capital semilla que gané pude comprarme un equipo de construcción que pocos maestros tienen o que deben alquilarlo;

eso ha hecho la diferencia y me ha permitido tener una mayor ventaja sobre la competencia. Actualmente mi equipo está formado por cuatro personas y creo que el factor de éxito personal lo constituye la familia; en lo social lo es el hecho de tener mi propia empresa "CASAS" y ser mi propio jefe.

El proyecto y FE me han permitido tener una mejor imagen de la empresa y un mejor ingreso en el mercado de la construcción civil. De igual modo me ha apoyado a forjar una imagen de empresario y un refuerzo de mis valores.

#### ANEXO N° 9.4. Lista de encuestadores

Tabla 25. Región Puno: Equipo de encuestadores, al 25 de septiembre del 2016

N°	NOMBRE Y APELLIDOS	ROL	DNI	CELULAR
1	Yury Lipa Sosa	Encuestadora	S/d	951346788
2	Adelaida Callacondo Acero	Encuestadora	48051860	950038280
3	Brenda Pamela Cota Cutipa	Encuestadora	47490426	931718622
4	Gloria Milena Pineda Paredes	Encuestadora	42951320	988778625
5	Angel Bill Zapana Vilca	Encuestador	47806101	965647193
6	María Pongo	Supervisora	45159593	964765918

#### ANEXO N° 9.5 Lista de beneficiarios participantes en grupos focales.

Tabla 26. Participantes de grupos focales

N°	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	N° DNI	Dirección	Teléfono <sup>3</sup>	Situación del Negocio
1	ALANGUIA	BERNEDO	RICARDO	41154201	Av. Caspa N° 220	976540534	Marcha
2	MAMANI	TIJUTANI	HUGO	41697458	Av. Bolognesi N° 688	950856488	Marcha
3	MAMANI	MAQUERA	SABINA	1863076	Jr. 3 de Junio N° 114	981883127	Idea
4	CANDIA	ROJAS	SILVIA	40030944	Av. Panamericana N° 225	990583701	Marcha
5	SAGUA	ALANGUIA	FREDY	40388553	Lt. 2	#949452424	Marcha
6	HINOJOSA	MEZA	LUCIA	01872696	Jr. Apurímac N° 420		Idea
7	TACORA	MAMANI	HILDA	01862962	Av. Panamericana N° 297	972423332	Marcha
8	ZAGA	OLIVERA	EDGAR	45732228	-	983963831	Marcha
9	CHOQUE	CRUZ	ALICIA	71905139	Jr. 28 de Julio N° 328	965094044	Idea

10	QUENAYA	CASTILLO	YOLANDA	43035069	Plaza Santa Bárbara	951877490	Marcha
11	VIRACOCHA	OLIVA	LIDIA	43511979	Jr. Zapana N° 345	979579253	Idea
12	ICHUTA	TARAPA	NESTOR	47279676	Jr. Atahualpa N° 944	962868320	Marcha
13	CHURA	URQUIZO	DELFINA	01329131	-	951113158	Marcha
14	FLORES	MAMANI	MARÍA	42001904	Av. El Ejercito N° 168	951260303	Marcha
15	TICONA	ROJAS	JULIO	80157734	Jr. Conde de Lemus N° 374	950063773	Marcha
16	CHARCA	MAQUERA	HUGO	45675914	-	977211647	Idea
17	GINEZ	MUÑICO	NEXTO	40241956	-	950998441	Marcha
18	ARIAS	QUISPE	AYDEE	01812034	Jr. 28 de Julio N° 664	957133522	Marcha

### ANEXO N° 9.6 Resultados encuesta sobre beneficiarios que desertaron del proyecto.

Se exponen los resultados de la encuesta aplicada a un total de 18 personas que habiendo participado del proyecto, decidieron abandonarlo por diversas razones.

Estas personas han participado en un 22.2 % 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.

**Tabla 27. Región Puno: Participación en otros proyectos similares, según sexo, al 5 de octubre de 2016 (cifras absolutas)**

PARTICIPACION EN OTROS PROYECTOS SIMILARES	Sexo		
	Femenino	Masculino	Total
	Recuento	Recuento	Recuento
Si	2	2	4
No	7	7	14
Total	9	9	18

Fuente: Encuesta de análisis de deserción de beneficiarios del proyecto, Octubre 2016  
Elaboración: CEDEP.

**Tabla 28, Región Puno: Tipo de servicios recibidos, según experiencia en otros proyectos, al 5 de octubre de 2016 (cifras absolutas)**

QUE TIPO DE SERVICIOS RECIBIO DE DICHO(S) PROYECTO(S)?	Sexo		
	Femenino	Masculino	Total
	Recuento	Recuento	Recuento
Capacitación, asesoría y asistencia técnica	1	2	3
Otros	0	1	1
Total	1	3	4

Fuente: Encuesta de análisis de deserción de beneficiarios del proyecto, Octubre 2016  
Elaboración: CEDEP

El tiempo de permanencia predominante ha sido entre 8 y 10 meses (83.3 % de quienes desertaron). Sólo el 5.5 % desertó al inicio del proyecto.

**Tabla 29. Región Puno: Tiempo de permanencia en el proyecto, al 5 de octubre de 2016 (cifras absolutas)**

TIEMPO DE PERMANENCIA EN EL PROYECTO (MESES)	Femenino	Masculino	Total
	Recuento	Recuento	Recuento
No responde	0	2	2
Un mes	0	1	1
Entre 8 y 10 meses	9	6	15
Total	9	9	18

Fuente: Encuesta de análisis de deserción de beneficiarios del proyecto, Octubre 2016  
Elaboración: CEDEP

La falta de tiempo ya sea por razones familiares y/o de trabajo es la principal razón de la deserción para el 43.5 % de los personas que participaban del proyecto; otras razones de similar porcentaje (17.4%) están asociadas a una falta de la IE para brindar asistencia técnica y la debilidad del proyecto para tomar en cuenta los record de asistencia asociados a mecanismos de reconocimiento.

**Tabla 30. Región Puno: Motivo principal de la salida del proyecto, según sexo, al 5 de octubre de 2016 (porcentaje)**

MOTIVO PRINCIPAL DE SALIDA DEL PROYECTO	Sexo		Total	%
	Femenino	Masculino		
	Recuento	Recuento	Recuento	
El proyecto era para quienes se iniciaban en un negocio. Yo ya exportaba	0	2	2	8,7
El concurso no valoró ideas innovadoras	0	1	1	4,3
DESCO no me visitó para brindarme asistencia técnica.	2	2	4	17,4
No hubo incentivos para quienes asistiámos regularmente a las capacitaciones. Aquellos que poco asistieron, resultaron ganadores del capital semilla.	0	4	4	17,4
Falta de tiempo para asistir a las AT y capacitaciones ya sea por estudios o trabajo.	6	4	10	43,5
Por motivo de mudanza a Tacna por razones familiares	2	0	2	8,7
Total	10	13	23	100,0

Fuente: Encuesta de análisis de deserción de beneficiarios del proyecto, Octubre 2016

Elaboración: CEDEP

El 66,7 % de las personas que se retiraron comunicaron de su decisión y de las causas a los responsables del proyecto.

**Tabla 31. Comunicación de su retiro y de su causa a los responsables del proyecto, al 5 de octubre de 2016 (porcentaje)**

COMUNICO DE SU RETIRO Y DE LA CAUSA A LOS RESPONSABLES DEL PROYECTO?	Sexo		Total	%
	Femenino	Masculino		
	Recuento	Recuento	Recuento	
Si	6	6	12	66,7
No	3	3	6	33,3
Total	9	9	18	100,0

Fuente: Encuesta de análisis de deserción de beneficiarios del proyecto, Octubre 2016

Elaboración: CEDEP

Aquellas personas que no comunicaron su decisión de retirarse del proyecto señalan, mayoritariamente, que ello se debió a desconocimiento del procedimiento y/o que ya habían cambiado de zona de residencia.

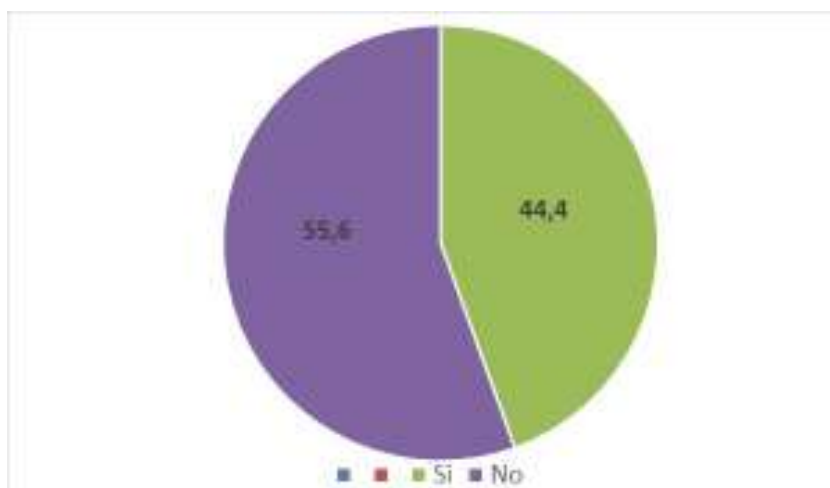
**Tabla 32. Región Puno: Razones por las que no comunicó su retiro a FONDOEMPLEO, según sexo, al 5 de octubre de 2016 (cifras absolutas)**

POR QUE NO COMUNICO DE SU RETIRO A FONDOEMPLEO?	Sexo		Total
	Femenino	Masculino	
	Recuento	Recuento	Recuento
Como ya no vinieron y nunca llamaron, asumí que me habían retirado del proyecto	0	1	1
Desconocía el procedimiento institucional	2	0	2
No tenía como avisar	0	2	2
Salí de ciudad por motivos de trabajo y ya no pude comunicarme.	0	1	1
Total	2	4	6

Fuente: Encuesta de análisis de deserción de beneficiarios del proyecto, Noviembre 2016  
Elaboración: CEDEP

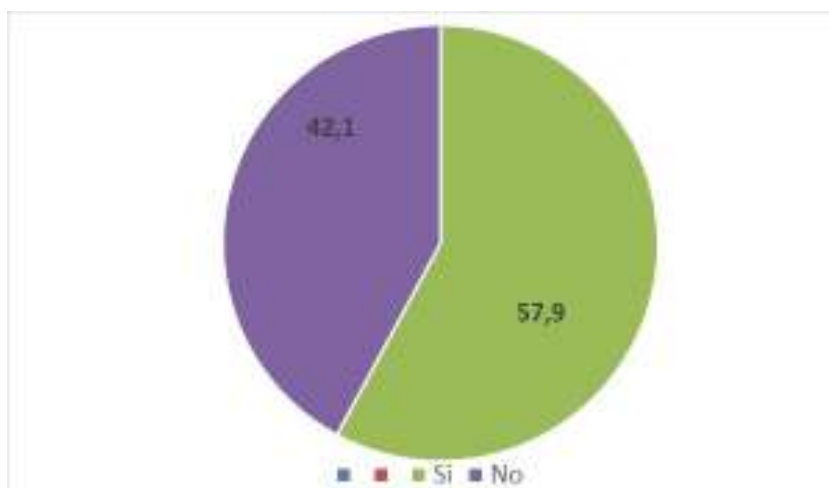
Las personas que abandonaron el proyecto señalan, en un 44.4 % que ellos estarían dispuestos a participar de otro proyecto auspiciado por FONDOEMPLEO; por su parte, el 55.6 % ha señalado su disposición de no volver a participar.

**Ilustración 15. Región Puno: Decisión de participar en otro proyecto de FONDOEMPLEO, al 5 de octubre de 2016**



Fuente: Encuesta de análisis de deserción de beneficiarios del proyecto, Noviembre 2016  
Elaboración: CEDEP

Sin embargo, el 57,9 % sí estaría dispuesto a recomendar el proyecto a otras personas, amigos o familiares; por el contrario el 42.1 % de los ex beneficiarios no lo harían.

**Ilustración 16. Disposición para recomendar el proyecto, al 5 de octubre de 2016 (porcentaje)**

Fuente: Encuesta de análisis de deserción de beneficiarios del proyecto, Noviembre 2016  
Elaboración: CEDEP

### **Sugerencias de mejoramiento para el proyecto o similares**

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

1. El proyecto debe ofrecer incentivos para todos los participantes y, en especial para aquellos que han demostrado mayor puntualidad y responsabilidad
2. Los beneficiarios deberían ser agrupados y capacitados según giros de negocios;
3. El proyecto debe cumplir con algunas promesas o compromisos asumidos. Por ejemplo, la realización de pasantías a empresas exitosas;
4. El premio o capital semilla debe incorporar como requisito la condición de pobreza; debería favorecer a quien más lo necesita;
5. La capacitación y la asistencia técnica debe abarcar una diversas de giros, a fin de poder mejorar los rendimientos;
6. Una mejor planificación de los horarios, pues el tiempo es un factor crítico;
7. Mejorar el trato y la paciencia del equipo técnico. Buenos conocedores de la problemática de la microempresa, en especial. En el mismo sentido, conocer bien la zona y sus comportamientos.



**ANEXO N° 9.7 Encuesta de Evaluación**

Ilustración 17. ANEXO N° 9.8 ENCUESTA DE EVALUACION FINAL

<b>ENCUESTA SOCIO ECONOMICA Y DE EMPRENDIMIENTO - LÍNEA 3</b>		<b>EVALUACIÓN FINAL - 14° CONCURSO</b>	
Código de proyecto	<input style="width: 95%;" type="text"/>	# de encuesta	<input style="width: 95%;" type="text"/>
<b>A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO</b>			
A.1 Nombre completo			
A.2 No. de DNI <input style="width: 95%;" type="text"/>			
<b>B. EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO</b>			
Encuestado en el periodo de referencia es el día de aplicación de la encuesta.			
B.1 Desde que empezó el proyecto... ¿conoció a miembros del proyecto desde antes de hoy?		1. Si	2. No (No D.)
¿Con qué nivel de educación se graduó usted?			
Nivel secundaria		Nivel superior	
<b>C. COMERCIO DE ACTIVIDADES</b>			
Encuestado en el periodo de referencia no tiene actividad económica o actividad económica inactiva.			
C.1 Entre el día... y el día... ¿realizó trabajos? ¿realizó algún trabajo o comercio?		1. Si	(No D.) 2. No
C.2 ¿Hubo algún trabajo o comercio (SU) ... Y en (SA) ... ¿Hubo algún trabajo o comercio (No D.) que no se registre en los registros?			
1. Si (SA E.1)		2. No	
C.3 Aunque no trabajara en ese periodo, ¿realizó algún trabajo o negocio propio o que es remunerado más o menos?			
1. Si (SA D.1)		2. No	
C.4 ¿Tiene... al día... ¿realizó algún trabajo o negocio de al menos una hora para obtener ingresos... ¿con qué actividad?			
e.4.1 Fabricando algún producto?		e.4.5 Haciendo pequeños negocios?	
e.4.2 Haciendo algún trabajo por cuenta ajena?		e.4.6 Realizando trabajos de la ciudad?	
e.4.3 Cuidando algún negocio?		e.4.7 Otro: _____	
e.4.4 Trabajando en un negocio familiar?			
<b>NOTA:</b> En el caso de "No" en cualquiera de las actividades de la pregunta C.4, pasar al Formulario B (Desarrollo e Inactividad).			
<b>COMPADOS</b>			
<b>D. OCUPACIÓN PRINCIPAL</b>			
Encuestado en el periodo de referencia se ha ocupado en una de las actividades de la encuesta.			
D.1 ¿Cuál es la ocupación principal que desempeña usted al día... y el día...?			
<input style="width: 95%;" type="text"/>			
D.2 ¿Cuáles son las principales áreas que realiza en su... (mencione su ocupación principal)?			
<input style="width: 95%;" type="text"/>			
D.3 ¿Qué es el área de negocio o empresa que lo más le gusta?			
<input style="width: 95%;" 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 | 5 En un hogar como empleada doméstica   | <input type="checkbox"/> |
| 2 Por cuenta propia, con algún trabajador pagado a mi cargo | <input type="checkbox"/> | Pase a D.6 | 6 En una empresa privada                | <input type="checkbox"/> |
| 3 En la chacra/negocio/taller como dueño o socio            | <input type="checkbox"/> |            | 7 En una institución del sector público | <input type="checkbox"/> |
| 4 En la chacra/negocio/taller familiar sin pago alguno      | <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"/> | 7 Más de 500 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"/> |                       |                          |

D.7 ¿Cuántas horas semanales trabajaste del (día)..... al (día)..... en tu ocupación principal? Total horas:

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"/> |
| 6 Ingreso (ganancia) por negocio | <input type="checkbox"/> | 7 Ingreso como productor agropecuario | <input type="checkbox"/> | 8 Otro (especificar) | <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/.  Soles

D.11 **SOLO PARA TRABAJO INDEPENDIENTE** ¿Cuánto fue tu ganancia neta por tu trabajo como ..... (mencionar ocupación principal) en el mes anterior? S/.  Soles

D.12 ¿Tienes seguro de salud? 1 Sí, ESSALUD  2 Sí, SIS  3 Sí, seguro privado  4 No  (Ir a D.14)

D.13 ¿Este seguro de salud ha sido pagado por tu empleador? 1 Sí  2 No

D.14 ¿El sistema de pensiones al cuál estás afiliado es.....? 1 No está afiliado  2 Sistema Privado de Pensiones (AFP)   
3 Sistema Nacional de Pensiones (ONP)  4 Otro.....

D.15 ¿Desde hace cuánto tiempo trabajas como (mencionar la ocupación principal)?

Años  Meses  Días

#### E. DESEMPLEO E INACTIVIDAD

**Encuestador: El periodo 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 Sí  (Ir a E.5) 2 No

E.2 Entre el (día).... al (día).... ¿querías trabajar? 1 Sí  2 No  (Ir a F.1)

E.3 Entre el (día).... al (día).... ¿hubieras podido trabajar en cualquier momento? 1 Sí  2 No  (Ir 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? <span style="float: right;">Cod. <input style="width: 50px;" type="text"/></span>	
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 <input type="checkbox"/> (Ir a F.6)      2 Antes del proyecto no tenía negocio/taller/empresa <input type="checkbox"/> 3 No <input type="checkbox"/>	
F.4 ¿Quién formó el negocio?	
1 Sólo yo <input type="checkbox"/> 3 Solo familiares, yo no <input type="checkbox"/> 5 Familiares, socios y yo <input type="checkbox"/>	
2 Algún familiar y yo <input type="checkbox"/> 4 Familiares y socios, yo no <input type="checkbox"/> 6 Terceras personas (negocio comprado/transferido) <input type="checkbox"/>	
F.5 ¿Eres el único dueño del negocio o tienes socios?	
1 Soy el único dueño <input type="checkbox"/> 2 Tengo socios familiares <input type="checkbox"/> 3 Tengo socios que no son familiares <input type="checkbox"/>	
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 <input type="checkbox"/> 6. Es un giro fácil de manejar <input type="checkbox"/>	
2. Yo o uno de mis socios habíamos trabajado como dependientes en ese giro <input type="checkbox"/> 7. Es un giro rentable <input type="checkbox"/>	
3. Es un giro que requiere poca inversión <input type="checkbox"/> 9 Por tradición familiar <input type="checkbox"/>	
4. En la zona no había muchos competidores <input type="checkbox"/> 10. Desconozco por qué eligieron ese giro <input type="checkbox"/>	
5. Es un giro con demanda (actual y/o potencial) <input type="checkbox"/> 11. Otro ..... <input type="checkbox"/>	
F.7. ¿Cómo y dónde aprendiste el negocio?	
1 Lo aprendí ayudando <input type="checkbox"/> 2 Lo aprendí ya en el negocio <input type="checkbox"/> 3 Llevé cursos <input type="checkbox"/>	
F.8. ¿Qué hiciste para entrar en el negocio?	
1 Lo recibí de mi familia <input type="checkbox"/> 2 Conseguí capital <input type="checkbox"/> 3 Tuve la idea y conseguí socios, etc. <input type="checkbox"/>	
F.9. ¿Qué problemas tuviste para formar el negocio? (marcar todas las que mencione el beneficiario)	
1 No tuve problemas <input type="checkbox"/> 2 Conseguir capital <input type="checkbox"/> 3 Obtener las licencias, local, etc. <input type="checkbox"/>	
F.10. ¿Cómo los resolviste?	
1 Mis socios los resolvieron <input type="checkbox"/> 2 Hice gestiones <input type="checkbox"/> 3 Nunca los resolví <input type="checkbox"/>	
F.11 ¿Tu negocio/taller/empresa está ubicada en ..... (leer alternativas)?	
1 Taller o local comercial dentro de la vivienda <input type="checkbox"/> 5 Puesto fijo / improvisado en mercado de abastos <input type="checkbox"/>	
2 Local en un establecimiento diferente a la vivienda <input type="checkbox"/> 7 Otro (especificar) ..... <input type="checkbox"/>	
3 En la vía pública, sin puesto fijo <input type="checkbox"/>	
4 En la vía pública, puesto fijo <input type="checkbox"/>	
F.12 En los últimos 3 meses ¿Qué problemas enfrentaste en el negocio?	
1 Incremento de la competencia <input type="checkbox"/> 4 Salud, familiar, personales que afectó el negocio <input type="checkbox"/>	
2 No consigue trabajadores <input type="checkbox"/> 5 de proveedores <input type="checkbox"/>	
3 Bajaron las ventas <input type="checkbox"/> 6 Otro (especificar) ..... <input type="checkbox"/>	
F.13 ¿Qué hiciste para enfrentar dicho problema?	
F.14 ¿Quién tomó las decisiones para resolver ese problema?	
1 Usted <input type="checkbox"/> 3 Sus familiares <input type="checkbox"/>	
2 Sus socios <input type="checkbox"/> 4 Otros (especificar) ..... <input type="checkbox"/>	
F.15 ¿Se solucionaron los problemas con la medida adoptada?	
1 Si <input type="checkbox"/> 2 Parcialmente <input type="checkbox"/> 3 No <input type="checkbox"/>	
F.16 ¿Te hubiera gustado recibir ayuda?      1 Si <input type="checkbox"/> 2 No <input type="checkbox"/> (Ir a F.18)	
F.17 ¿De quién?	
1 De mis socios <input type="checkbox"/> 3 Del gremio de empresarios <input type="checkbox"/> 5 Otro (especificar) ..... <input type="checkbox"/>	
2 De mis trabajadores <input type="checkbox"/> 4 Del Estado <input type="checkbox"/>	
F.18 En los últimos 3 meses ¿Qué nuevas opciones lograste identificar en tu negocio?	
1 Ninguna <input type="checkbox"/> 3 Nuevos proveedores <input type="checkbox"/> 5 Otros (especificar)..... <input type="checkbox"/>	
2 Nuevos mercados <input type="checkbox"/> 4 Producción a menor costo <input type="checkbox"/>	
F.19 En los últimos 3 meses ¿realizaste alguna mejora en tu negocio?      1 Si <input type="checkbox"/> 2 No <input type="checkbox"/> (Ir a G.1)	

F.20 ¿Qué tipo de mejoras?

1 De mercado	<input type="checkbox"/>	4 De las instalaciones	<input type="checkbox"/>
2 De manejo productivo	<input type="checkbox"/>	5 Otro (especificar) .....	<input type="checkbox"/>
3 De proveedores	<input type="checkbox"/>		

**G. GESTION EMPRESARIAL**

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

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

G.2 Sólo si el negocio tiene RUC: ¿tu negocio entrega siempre facturas o boletas a tus clientes?

1 Sí, siempre	<input type="checkbox"/>	2 Sólo cuando el cliente lo pide	<input type="checkbox"/>	3 Nunca	<input type="checkbox"/>
---------------	--------------------------	----------------------------------	--------------------------	---------	--------------------------

G.3 ¿Llevas control de tus ingresos o ventas?

1. Si, siempre	<input type="checkbox"/>	2. Sólo a veces	<input type="checkbox"/>	3. No, nunca	<input type="checkbox"/>	(Ir a G.5)
----------------	--------------------------	-----------------	--------------------------	--------------	--------------------------	------------

G.4 ¿Registras las ventas de tu negocio? ¿para qué te sirve?

1 No registro las ventas	<input type="checkbox"/>	4 Tengo un control pero no lo uso	<input type="checkbox"/>
2 Para saber cuanto ingresa a mi negocio	<input type="checkbox"/>	5 Otro.....	<input type="checkbox"/>
3 Para saber la ganancia de mi negocio	<input type="checkbox"/>		

G.5 ¿Llevas el control de tus egresos ?

1. Si, siempre	<input type="checkbox"/>	2. Sólo a veces	<input type="checkbox"/>	3. No, nunca	<input type="checkbox"/>
----------------	--------------------------	-----------------	--------------------------	--------------	--------------------------

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	<input type="checkbox"/>	2. En un cuaderno, folder, similar	<input type="checkbox"/>
3. En libros contables	<input type="checkbox"/>	4. Otro (espec.) .....	<input type="checkbox"/>

**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.	Mar.	Abr.	May.	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 de 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

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

H.4 ¿Cuántas horas al día estaba abierto tu negocio?

1. Lunes a viernes	2. Sábado	3. Domingo

**I. ARTICULACION COMERCIAL**

- I.1 ¿Quiénes son tus principales clientes? (encuestador, leer alternativas y marcar los dos tipo de clientes más importantes)
- |                             |                          |            |                              |                          |
|-----------------------------|--------------------------|------------|------------------------------|--------------------------|
| 1 Ambulantes                | <input type="checkbox"/> | (Ir a I.3) | 6 Estado                     | <input type="checkbox"/> |
| 2 Mayoristas                | <input type="checkbox"/> |            | 7 Agente/empresa exportadora | <input type="checkbox"/> |
| 3 Consumidores individuales | <input type="checkbox"/> | (Ir a I.3) | 8 Familiares/amigos/vecinos  | <input type="checkbox"/> |
| 4 Tiendas comerciales       | <input type="checkbox"/> |            | 9 Otro (especifique).....    | <input type="checkbox"/> |
| 5 Empresas de producción    | <input type="checkbox"/> |            | .....                        | <input type="checkbox"/> |
- I.2 ¿Cuántos trabajadores tienen esas empresas?
- 1 No sabe       2 Empresas de menos de 10 trabajadores       3 Empresas de más de 10 trabajadores
- I.3 ¿De dónde provienen tus clientes (encuestador, leer alternativas)? Encuestador, marc todas las alternativas que correspondan
- |   |                          |                      |                          |
|---|--------------------------|----------------------|--------------------------|
| 1. Distrito donde está ubicado el negocio                                 | <input type="checkbox"/> | 4. En otras regiones | <input type="checkbox"/> |
| 2. Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior) | <input type="checkbox"/> | 5. En el extranjero  | <input type="checkbox"/> |
| 3. Región donde está ubicado el negocio                                   | <input type="checkbox"/> |                      |                          |
- I.4 En la zona donde queda tu empresa, ¿aproximadamente cuántas empresas dedicadas al mismo giro del negocio existen?
- 
- I.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    | <input type="checkbox"/> | 5. Los clientes están cerca   | <input type="checkbox"/> |
| 2. Porque está cerca de mi casa         | <input type="checkbox"/> | 6. Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí                   | <input type="checkbox"/> |
| 3. Es una zona muy céntrica y comercial | <input type="checkbox"/> | 7. Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros) | <input type="checkbox"/> |
| 4. Los proveedores están cerca          | <input type="checkbox"/> | 8. Otros (especificar) .....  | <input type="checkbox"/> |
- I.6 ¿Tu empresa pertenece a alguna organización/asociación/gremio/red empresarial?
1. Si       2. No
- I.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        | <input type="checkbox"/> | 5. Capacitación sobre técnicas de producción | <input type="checkbox"/> |
| 2. Acceder a información sobre nuevos proveedores     | <input type="checkbox"/> | 6. Mejorar la producción                     | <input type="checkbox"/> |
| 3. Acceder a información sobre técnicas de producción | <input type="checkbox"/> | 7. Mejorar la calidad de mi producto         | <input type="checkbox"/> |
| 4. Capacitación en mercado                            | <input type="checkbox"/> | 8. Otro (especificar).....                   | <input type="checkbox"/> |

**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              | <input type="checkbox"/> | 4. Préstamo de clientes             | <input type="checkbox"/> | 7. Préstamo de ONG         | <input type="checkbox"/> |
| 2. Recursos de familiares/amigos | <input type="checkbox"/> | 5. Préstamo de Bancos               | <input type="checkbox"/> | 8. Otro (especificar)..... | <input type="checkbox"/> |
| 3. Préstamo de proveedores       | <input type="checkbox"/> | 6. Préstamo de Cajas Munic./Rurales | <input type="checkbox"/> | .....                      |                          |
- J.3 ¿Tienes/usas crédito de alguna institución financiera o de microfinanzas?
- 1 Si       2 No  (Ir 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 Sí, 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  (Ir a K.3) 2. No  3. No participé de la capacitación

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

1. Mis 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  (Ir 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 Sí, lo elaboré y lo terminé  2 Sí, lo elaboré pero no lo terminé  3 No  (Ir 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  (Ir a K.12)

K.8 ¿Obtuviste el capital semilla? 1 Si  2 No  (Ir 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 ¿Llegaste a implementar tu Plan de Negocios/ Plan de Mejora?  
1 Si, inicié la implementación recientemente  (Ir a L.1) 2 Si, ya está operando  (Ir a L.1) 3 No

K.11 ¿Por qué no llegaste 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**

L.1 ¿Que tan satisfecho o insatisfecho estás con .....	Muy satisfecho	Algo satisfecho	Ni satisfecho, ni insatisfecho	Algo insatisfecho	Muy insatisfecho
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 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Anexo 9.8 Formato de grupos focales

MODULOS
1. NIVEL DE SATISFACCION DE CUMPLIMIENTO DE LAS EXPECTATIVAS
2. EXPECTATIVA EN RELACION 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 un negocio o empresa	Al final del proyecto ¿Siento que tengo las capacidades fortalecidas para llevar adelante mi negocio?	Al final del proyecto ¿Siento que necesito aún más apoyo para llevar adelante un negocio o empresa	¿Por qué?

### 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?

### En relación al trabajo dependiente que desempeña

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Cómo te sientes luego de participar en el proyecto?</li> <li>2. ¿Qué capacidades has mejorado?</li> <li>3. ¿Sientes que tienes nuevas habilidades? ¿Cuáles?</li> <li>4. ¿Piensan seguir en sus empleos?</li> <li>5. ¿Qué perspectivas a futuro tienen?</li> </ol>
--

---

**Anexo 9.9 Entrevista con la institución ejecutora**

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



## Anexo 9.10 Encuesta de análisis de deserción de beneficiarios del proyecto

Ilustración 18. ANEXO 9.10. ENCUESTA DE DESERCIÓN DE BENEFICIARIOS

FONDOEMPLEO. EVALUACION FINAL			
<b>ENCUESTA DE DESERCIÓN DE BENEFICIARIOS DEL PROYECTO</b>			
1. PROYECTO:			
2. INSTITUCION:			
<b>IDENTIFICACIÓN</b>			
DNI:			
<b>PARTICIPACION EN OTROS PROGRAMAS</b>			
<b>10. ¿ HA PARTICIPADO EN OTROS PROYECTOS SIMILARES?</b>			
	Si		1 Continúe
	No		2 Pase a preg 13
<b>11. ¿EN QUE OTROS PROGRAMAS HA PARTICIPADO?</b>			
			1
			2
			3
			4
			5
<b>12. QUE TIPO DE SERVICIOS RECIBIO DE DICHO(S) PROYECTOS?</b>			
	Capacitación		1
	Asesoría		2
	Asistencia técnica		3
	Financiamiento		4
	Otros		5
	Especifique		

<b>SALIDA DEL PROGRAMA</b>			
<b>13. FECHA DE INGRESO AL PROYECTO</b>	Día	Mes	Año
<b>14. FECHA DE SALIDA DEL PROYECTO</b>	Día	Mes	Año
<b>15. POR FAVOR INDIQUE EL MOTIVO PRINCIPAL DE SU SALIDA DEL PROYECTO</b>			
<b>16. ¿COMUNICÓ DE SU RETIRO Y DE LA CAUSA A LOS RESPONSABLES DEL PROYECTO?</b>			
Si			1
No			2
<b>17. ¿POR QUE NO COMUNICÓ DE SU RETIRO A FONDOEMPLO?</b>			
<b>17. ¿PARTICIPARÍA DE UN NUEVO PROYECTO DE FONDOEMPLO?</b>			
SI			1
No			2
<b>18. ¿RECOMENDARIA ESTOS PROYECTOS DE FONDOEMPLO A OTRAS PERSONAS?</b>			
SI			1
No			2
<b>19. ¿ PODRIAS INDICAR ALGUNAS SUGERENCIAS PARA MEJORAR ESTE TIPO DE PROYECTOS DE FONDOEMPLO?</b>			
<b>GRACIAS</b>			
Nombre del encuestador:			
Lugar y fecha			
Hora:			

---

**Anexo 9.11 Guía para emprendedores de éxito****INSTITUCIÓN:****PROYECTO:****I. DATOS GENERALES**

1. Identificación:

**II. JUVENTUD – ANÉCDOTAS**

1. Recuerdo de la infancia, número de hermanos, oficios de la madre, el padre, costumbres y hábitos de éstos.
2. Acontecimientos más importantes en su vida
3. Circunstancias de su vida que le ayudaron a avanzar
4. Circunstancias de su vida. Errores
5. Enseñanza de los padres u otros
6. Cual era sus objetivos/visión
7. Relación a la sociedad, ¿participo en organizaciones, política?

**III. 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° 12. Lista de beneficiarios encuestados

Nombre completo del beneficiario	N° de DNI	Sexo	Edad (al 31-01-2016)	Región - Lugar de nacimiento- Descripción	Estado civil	Dirección	Distrito	Télefono Celular	Correo Electrónico
ALVARADO VARGAS MARISOL	75093171	F	18	PUNO	Soltero(a)	CENTRO POBLADO CHACACHACA - BARRIO RESIDENCIAL MANZANA N° 5	POMATA	972848468	PRINCESA_MARISOL_24@HOTMAIL.COM
ORELLANO ALAVE FREDY	01866572	M	43	PUNO	Casado/Conviviente	CENTRO POBLADO BUENA VISTA CHACACHACA	POMATA		ORELLANOALAVE@HOTMAIL.COM
ILACOPIA VENTURA YANETH	40593257	F	35	PUNO	Casado/Conviviente	Jr. San Sebastian N° 172	ILAVE	954602095	
MAQUERA QUISPE IGNACIO	01784703	M	74	PUNO	Casado/Conviviente	JR. SAN SEBASTIAN 222 - 249	ILAVE	950961325	
ARIAS QUISPE AYDE	01812034	F	40	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	PROLONGACIÓN RAMOS	ILAVE	951793253	
VIRACOCOA CHIQUISABEL	01869281	F	39	PUNO	Soltero(a)	COMUNIDAD HUAQUINA - SAPIHICANI	JULI	979007615	
ATAHUACHI MUCHO SATURNINA	01842750	F	48	PUNO	Soltero(a)	COMUNIDAD CRUZ PATA SECTOR SANTA LUCIA	JULI	983810008	
CHOQUE CRUZ ALICIA GILDA	71905139	F	22	PUNO	Soltero(a)	JR. 28 DE JULIO N°318	ILAVE	965094044	ALICIA-FLORCITA15@HOTMAIL.COM
ARENAS AGUILAR MADELIN	40932256	F	34	PUNO	Soltero(a)	JR. LIMA N° 721	JULI	931531033	MADEIN_ROMAJ@HOTMAIL.COM
MAYTA ESCOBAR SALOSTIANA	01862930	F	42	PUNO	Soltero(a)	JR. LIMA N° 159	JULI	950075625	SALU_MAYTA@YAHOO.ES
HUAYTA MONTORA REYNERIO	41794311	M	34	PUNO	Casado/Conviviente	COMUNIDAD CRUZ PATA	JULI	947835095	REYHUAYTA-1@HOTMAIL.COM
MAMANI TIJUTANI HUGO	41697458	M	36	PUNO	Casado/Conviviente	AV. BOLOGNESI 688	JULI	950856488	
APAZA ELIAS YANETH ROSMERY	47783642	F	22	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ALBERTO EDUARDO DE AMAT 137	JULI	966824624	
SAGUA ALANGUIA FREDY	40388553	M	36	PUNO	Soltero(a)	COMUNIDAD PALERMO RIO SALADO LT 2	JULI	949452424	
ESTRELLA OROCOLLO JESUS UBALDO	70130231	M	22	PUNO	Soltero(a)	AV. PANAMERICANA S/N COMUNIDAD CRUZ PATA	JULI	976666837	JESUSUBALDOESTRELLAOROCOLLO@GMAIL.COM
CHATA ZEGARRA ENRIQUE	01761405	M	55	PUNO	Casado/Conviviente	AV. PANAMERICANA 373	JULI	990224331	
ALANGUIA BERNEDO EULOGIA	01865844	F	41	PUNO	Casado/Conviviente	AV. CASPA N° 206	JULI		
TACORA MAMANI HILDA	01862962	F	42	PUNO	Casado/Conviviente	AV. PANAMERICANA N° 297 - 241	JULI	979137397	

MAITA ESPEZUA LORENZA	44111645	F	29	PUNO	Casado/Conviviente	PARCIALIDAD PUCARA SULLICANI	JULI	952627058	
ELIAS MAMANI ROSA ANDREA	01862785	F	42	PUNO	Casado/Conviviente	PARCIALIDAD HUERTA PARQUE - CENTRO POBLADO DE CASPA	JULI	950955150	
CHUCUYA NINAJA OLGA	42626710	F	31	PUNO	Casado/Conviviente	AV. CASPA N° 240	JULI	-	
VIZCARRA CHATA FAVIANA	40797031	F	35	PUNO	Casado/Conviviente	JR. PUNO 114	JULI	931581758	
ATENCIO MAMANI LUZMILA	40476534	F	35	PUNO	Casado/Conviviente	PASAJE CANCANCOLLO 124	ILAVE	950809025	LUCYMAYE2014@GMAIL.COM
OLIVA JALIRI MARIZOL	40354261	F	36	PUNO	Soltero(a)	JR. ACORA # 312	ILAVE	959913627	OLIVAJAL@GMAIL.COM
HUANCCO CANAHUIRI MARUJA	45914137	F	26	PUNO	Casado/Conviviente	JR. SANTA BARBARA	ILAVE	996119066	
ATENCIO FLORES JUAN EDGAR	70050861	M	25	PUNO	Casado/Conviviente	JR. LIMA 263	ILAVE	999008940	ATOMIC_FLORES@HOTMAIL.COM
ICHUTA TARAPA NESTOR	47279676	M	23	PUNO	Soltero(a)	JR. ATAHUALPA 944	ILAVE	962868320	NESTOR_92_I@HOTMAIL.COM
VIZCARRA MAMANI JUANA	40052384	F	36	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ALFONSO UGARTE N° 130	ILAVE	951992702	
SARDON CHAMBILLA FELIX	40234828	M	36	PUNO	Casado/Conviviente	AV. REPUBLICA 237 - 298	ILAVE	950835523	FELSAR1@HOTMAIL.COM
MAQUERA HUAYTA JULIO CESAR	40502481	M	37	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ILAVE N° 571	JULI	952608935	
ORTEGA CUSACANI ROSA MARI BEL	01889446	F	36	PUNO	Casado/Conviviente	JR. AMAZONAS N° 590	ILAVE	998777936	ROSAMARIBEL757@GMAIL.COM
QUENAYA CASTILLO SERGIO ELISEO	41668787	M	32	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ALFONSO UGARTE N° 329	ILAVE	972528348	SERGIO_ELISEO@HOTMAIL.COM
TARQUI RAMOS JUANA	01329051	F	39	PUNO	Casado/Conviviente	AV. PUNO N° 753	ILAVE	990290663	
QUENAYA CASTILLO YOLANDA VERONICA	43035069	F	30	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ALFONSO UGARTE N° 331	ILAVE	951877490	
ZEVALLOS GUZMAN JUANA MARICELA	01782581	F	51	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	JR. ICA N° 414	ILAVE	935059435	
JIMENEZ CONDORI EVER	45625391	M	28	PUNO	Soltero(a)	JR. ATAHUALPA N° 608	ILAVE	996202072	EVERJC_1712@HOTMAIL.COM
PILCO ORTEGA WILBER	47167891	M	24	PUNO	Soltero(a)	JR. RAMÓN CASTILLA N° 602	ILAVE	969874811	PILCO_WILBER16@HOTMAIL.COM
OROCOLLO LOPEZ VALBERTO	45022723	M	27	PUNO	Casado/Conviviente	COMUNIDAD CHURO LOPEZ	ILAVE	942024780	VALVERTO_ORO@HOTMAIL.COM
FLORES HUALLPA BEATRIZ	46641176	F	26	PUNO	Soltero(a)	JR. APURIMAC N° 359	ILAVE	972878763	BETY_16_17@HOTMAIL.COM
FLORES CALDERON MAXIMA	40817522	F	34	PUNO	Casado/Conviviente	JR. BOLOGNESI N° 802	ILAVE	958540049	
QUISPE ARISACA ADOLFO	01303763	M	55	PUNO	Casado/Conviviente	JR. LIMA N° 215	ILAVE	951071524	
APAZA JIMENEZ TITO FREDY	46500387	M	26	PUNO	Soltero(a)	JR. RAMON CASTILLA N° 943	ILAVE	974875001	ALDO_FREDY@HOTMAIL.COM
VELASQUEZ PAREDES SUSANA	01848875	F	47	PUNO	Casado/Conviviente	JR. PUNO N° 350	ILAVE	988618406	
ANCCOMO MAMANI GERARDO	01808173	M	60	PUNO	Casado/Conviviente	CC.PP. TICARAYA	POMATA	951082148	
CHARA MOLLANI FELIX	43536843	M	29	PUNO	Casado/Conviviente	AV. PANAMERICANA S/N	POMATA	969443106	969443106@HOTMAIL.COM
PEREZ FLORES MARÍA	01869286	F	39	PUNO	Casado/Conviviente	AV. PANAMERICANA S/N	JULI	950022497	
QUENTA WIRACOCCHA CECILIA	01844242	F	45	PUNO	Casado/Conviviente	AV. MANUELA QUIROGA N°237	JULI	952633785	

MAITA ESPEZUA LORENZA	44111645	F	29	PUNO	Casado/Conviviente	PARCIALIDAD PUCARA SULLICANI	JULI	952627058	
ELIAS MAMANI ROSA ANDREA	01862785	F	42	PUNO	Casado/Conviviente	PARCIALIDAD HUERTA PARQUE - CENTRO POBLADO DE CASPA	JULI	950955150	
CHUCUYA NINAJA OLGA	42626710	F	31	PUNO	Casado/Conviviente	AV. CASPA N° 240	JULI	-	
VIZCARRA CHATA FAVIANA	40797031	F	35	PUNO	Casado/Conviviente	JR. PUNO 114	JULI	931581758	
ATENCIO MAMANI LUZMILA	40476534	F	35	PUNO	Casado/Conviviente	PASAJE CANCANCOLLO 124	ILAVE	950809025	LUCYMAYE2014@GMAIL.COM
OLIVA JALIRI MARIZOL	40354261	F	36	PUNO	Soltero(a)	JR. ACORA # 312	ILAVE	959913627	OLIVAJAL@GMAIL.COM
HUANCCO CANAHUIRI MARUJA	45914137	F	26	PUNO	Casado/Conviviente	JR. SANTA BARBARA	ILAVE	996119066	
ATENCIO FLORES JUAN EDGAR	70050861	M	25	PUNO	Casado/Conviviente	JR. LIMA 263	ILAVE	999008940	ATOMIC_FLORES@HOTMAIL.COM
ICHUTA TARAPA NESTOR	47279676	M	23	PUNO	Soltero(a)	JR. ATAHUALPA 944	ILAVE	962868320	NESTOR_92_I@HOTMAIL.COM
VIZCARRA MAMANI JUANA	40052384	F	36	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ALFONSO UGARTE N° 130	ILAVE	951992702	
SARDON CHAMBILLA FELIX	40234828	M	36	PUNO	Casado/Conviviente	AV. REPUBLICA 237 - 298	ILAVE	950835523	FELSAR1@HOTMAIL.COM
MAQUERA HUAYTA JULIO CESAR	40502481	M	37	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ILAVE N° 571	JULI	952608935	
ORTEGA CUSACANI ROSA MARIBEL	01889446	F	36	PUNO	Casado/Conviviente	JR. AMAZONAS N° 590	ILAVE	998777936	ROSAMARIBEL757@GMAIL.COM
QUENAYA CASTILLO SERGIO ELISEO	41668787	M	32	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ALFONSO UGARTE N° 329	ILAVE	972528348	SERGIO_ELISEO@HOTMAIL.COM
TARQUI RAMOS JUANA	01329051	F	39	PUNO	Casado/Conviviente	AV. PUNO N° 753	ILAVE	990290663	
QUENAYA CASTILLO YOLANDA VERONICA	43035069	F	30	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ALFONSO UGARTE N° 331	ILAVE	951877490	
ZEVALLS GUZMAN JUANA MARICELA	01782581	F	51	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	JR. ICA N° 414	ILAVE	935059435	
JIMENEZ CONDORI EVER	45625391	M	28	PUNO	Soltero(a)	JR. ATAHUALPA N° 608	ILAVE	996202072	EVERJC_1712@HOTMAIL.COM
PILCO ORTEGA WILBER	47167891	M	24	PUNO	Soltero(a)	JR. RAMÓN CASTILLA N° 602	ILAVE	969874811	PILCO_WILBER16@HOTMAIL.COM
OROCOLLO LOPEZ VALBERTO	45022723	M	27	PUNO	Casado/Conviviente	COMUNIDAD CHURO LOPEZ	ILAVE	942024780	VALVERTO_ORO@HOTMAIL.COM
FLORES HUALLPA BEATRIZ	46641176	F	26	PUNO	Soltero(a)	JR. APURIMAC N° 359	ILAVE	972878763	BETY_16_17@HOTMAIL.COM
FLORES CALDERON MAXIMA	40817522	F	34	PUNO	Casado/Conviviente	JR. BOLOGNESI N° 802	ILAVE	958540049	
QUISPE ARISACA ADOLFO	01303763	M	55	PUNO	Casado/Conviviente	JR. LIMA N° 215	ILAVE	951071524	
APAZA JIMENEZ TITO FREDY	46500387	M	26	PUNO	Soltero(a)	JR. RAMON CASTILLA N° 943	ILAVE	974875001	ALDO_FREDY@HOTMAIL.COM
VELASQUEZ PAREDES SUSANA	01848875	F	47	PUNO	Casado/Conviviente	JR. PUNO N° 350	ILAVE	988618406	
ANCCOMO MAMANI GERARDO	01808173	M	60	PUNO	Casado/Conviviente	CC.PP. TICARAYA	POMATA	951082148	

PEREZ FLORES MARÍA	01869286	F	39	PUNO	Casado/Conviviente	AV. PANAMERICANA S/N	JULI	950022497	
QUENTA WIRACOCHA CECILIA	01844242	F	45	PUNO	Casado/Conviviente	AV. MANUELA QUIROGA N°237	JULI	952633785	
CERVANTES OLIVERA MAURA	01865575	F	52	PUNO	Viudo(a)	JR. LOYOLA N° 242	JULI	999090992	
VILCA MACHACA ORFELINA	73609686	F	19	PUNO	Soltero(a)	BARRIO 18 DE ENERO DE PILCUYO	PILCUYO	973264080	EVAMACHACA@HOTMAIL.COM
CHUCUYA CONTRERAS CESAR JAVIER	72743154	M	24	PUNO	Soltero(a)		ILAVE	969880014	HUAYKUI_LA_LE@HOTMAIL.COM
HINOJOSA MEZA LUCIA	01872696	F	57	PUNO	Casado/Conviviente	JR. APURIMAC N° 420	ILAVE	951402869	MARTHASUARES@HOTMAIL.COM
ATENCIO ANAHUA JAIME JUAN	01334757	M	47	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	JR. ATAHUALPA N° 1523	ILAVE	951410033	
FLORES MAMANI MARÍA MAGDALENA	42001904	F	32	PUNO	Casado/Conviviente	AV. EL EJERCITO N° 168	ILAVE	951260303	MARY_W50@HOTMAIL.COM
ZAGA CLAROS MARCELINA	01842822	F	49	PUNO	Casado/Conviviente	JR. 29 DE JUNIO N° 164	JULI	950964251	
ARAUTA TARAPA PORFIRIO	01328971	M	39	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ASUNCIÓN N° 208/JR. CHUA CHUA N° 159	JULI	951123655/951596055	PORFI39@HOTMAIL.COM
ZAPANA VELO AMALIA	01771198	F	49	PUNO	Casado/Conviviente	JR. AREQUIPA N° 363	JULI	950403589	
SILVA CHUCUYA MARIA SALOME	43164872	F	30	PUNO	Casado/Conviviente	COMUNIDA DE VILCALLAMI SECTOR JAPOCCO CHOQUELLUSCA	JULI	995249720	
CONDORI MAMANI FAUSTINA	01865815	F	40	PUNO	Casado/Conviviente	COMUNIDAD VILCALLAMI SECTOR KARANCANI	JULI	945208796	
VELASQUEZ MAMANI LUCRECIA VIOLETA	41988283	F	32	PUNO	Casado/Conviviente	AV. BOLOGNESI N° 688	JULI	959411008	
CRUZ MAMANI GLICERIA	01865871	F	40	PUNO	Casado/Conviviente	JR. BARTOLOME N° 148	JULI	966956696	
HUANACUNI AGUILAR ROBERTO	01760952	M	72	PUNO	Casado/Conviviente	KM 22 JULI - DESAGUADERO	JULI	954039976	
TICONA ROJAS JULIO WILBER	80157734	M	40	PUNO	Casado/Conviviente	JR. CONDE DE LEMUS N° 374	ILAVE	950063773	WILY.TIC@HOTMAIL.COM
CATACHURA ARO PABLO	01875389	M	39	PUNO	Casado/Conviviente	JIRON ILAVE N° 431	ILAVE	951419598	
VASQUEZ SARDON LEANDRO	40562816	M	35	PUNO	Casado/Conviviente	JR. LIMA N° 160	ILAVE	942068934	LEOVASQUEZSARDON@HOTMAIL.COM
CHURA CALISAYA ROGELIA	08800530	F	52	PUNO	Soltero(a)	CENTRO POBLADO LAMPA GRANDE ANEXO CACACHAPI	POMATA	974436767	
TORRES CHARA JUAN MANUEL	41019842	M	39	PUNO	Casado/Conviviente	BARRIO RESIDENCIAL CENTRO POBLADO BUENA VISTA CHACACHACA	POMATA	951848425	
CALIZAYA CHIQUE CELIA	40023370	F	37	PUNO	Casado/Conviviente	28 DE JULIO N° 847	ILAVE	951365775	
FLORES HUALLPA MARITZA MARLENY	42281371	F	32	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	JR. APURIMAC N° 359	ILAVE	999740201	BETY_16_17@HOTMAIL.COM
MAMANI VILCA JUANA	40615499	F	35	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ATAHUALPA N° 110	ILAVE	951651326	
CHARCA MAQUERA HUGO	45675914	M	26	PUNO	Soltero(a)	COM. LLAU	ILAVE	977211647	
CHOQUEGONZA ESPILLICO GEORGINA	44079021	F	29	PUNO	Casado/Conviviente	AV. BOLOGNESI 407	JULI	981726442	

OROCOLLO YABAR HUVER ANGEL	48046152	M	22	PUNO	Soltero(a)	AV. JORGE CHAVEZ S/N - BARRIO PUEBLO LIBRE	JULI	964759322	
CUAYLA CHAMBI EDWIN	45285933	M	27	PUNO	Soltero(a)	C. P. SIHUAYRO - ANEXO TISIHUA	JULI	984024110	LUDWIN_225@HOTMAIL.COM
QUISPE MAMANI MAX ERNESTO	47656466	M	24	PUNO	Soltero(a)	COM. HUARAHUARARI	JULI	956181881	MAXIMO.QM@HOTMAIL.COM
ARGOLLO MONTUFAR MARLENY	01862917	F	42	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	JR. CUSCO N° 428	JULI	950911041	
ATAHUACHI PAYE JUAN MANUEL	44738399	M	28	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	AV. ALFONSO UGARTE N° 360	JULI	952206342	JUANDELOSREYES22@HOTMAIL.COM
VELO MANDAMIENTO MARCIAL ARTEMIO	01761374	M	55	PUNO	Casado/Conviviente	Jr. Ilave N° 221	JULI	930964409	ARTEMIO.MVZ@GMAIL.COM
JIMENEZ LAQUIHUANACO CONCEPCIÓN	42596371	F	54	PUNO	Casado/Conviviente	AV. MANUEL A. QUIROGA 1020	JULI	950801041	CONCEPCION.20@HOTMAIL.COM
BERNEDO CANDIA ROBERTO	10724932	M	43	PUNO	Casado/Conviviente	AV. BERTONIO N° 350 - BARRIO SAN JUAN	JULI	989478381	BRISADELAGO1@GMAIL.COM
QUISPE CALIZAYA ABRAHAM	09312386	M	67	PUNO	Casado/Conviviente	SECTOR TANANA C.P. LAMPA GRANDE	POMATA	973110544	
CUTIMBO CARAZAS JORGE	01866553	M	41	PUNO	Casado/Conviviente	AV. PANAMERICANA S/N	POMATA	995009875	
NINA LARICO DIEGO	01826088	M	59	PUNO	Casado/Conviviente	JR. MIGUEL DE LA RIVA 460 - ZEPITA	POMATA	947852495	DIEGONILA12@GMAIL.COM
MAMANI COPA HILARIO	01803533	M	58	PUNO	Casado/Conviviente	AV. INDEPENDENCIA S/N BARRIO PUEBLO LIBRE	POMATA	948879815	
MAMANI VELASQUEZ OLGA	01301420	F	43	PUNO	Casado/Conviviente	JR. LIMA N° 215	ILAVE	958510824	
SANIZO VILCA JACINTO	01767386	M	74	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ILAVE N° 671	JULI	951483411	
CANDIA ROJAS SILVIA	40030944	F	37	PUNO	Casado/Conviviente	AV. PANAMERICANA N° 225 BARRIO VISTA ALEGRE	JULI	990583701	
LUIS CACERES ELVA GIOVANNA	09885109	F	43	PUNO	Casado/Conviviente	AV. BERTONIO N° 350	JULI	969799794	
QUINO VELASQUEZ PASTORA	40829331	F	34	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ILAVE N° 571	JULI	952608935	
CUTIPA HUANCA OSCAR	42797408	M	32	PUNO	Casado/Conviviente	COMUNIDAD DE KAIJE	JULI	930331930/ 975451538	OSCARCUTIPAHUANCA@YAHOO.COM
ORDOÑEZ CHUQUIMIA WILGEN	01870625	M	38	PUNO	Casado/Conviviente	AV. PANAMERICANA N° 225 BARRIO VISTA ALEGRE	JULI	964607450	
TARAPA MURILLO VICTOR	01869674	M	40	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	JR. ILAVE N° 791	JULI	973234920	VTARAPAM_20@HOTMAIL.COM
MAMANI COILLO NELSON	42156339	M	32	PUNO	Casado/Conviviente	JR. IMPRENTA N° 369 BARRIO SAN PEDRO	JULI	975484872	
PILCO CALIZAYA CELESTINA	01862560	F	43	PUNO	Casado/Conviviente	JR. LIMA N° 1045	ILAVE	980384680/95 0920027/9809 20027	
QUISPE CANAZA JUAN	42264460	M	32	PUNO	Soltero(a)	JR. MIGUEL GRAU 166	ILAVE	943401268	
ARUATA COLQUE ANDRES	80188914	M	36	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	JR. LIMA MZ. P LT. 1	ILAVE	988400778	
ARUATA PINAZO JOSE APOLINAR	01760286	M	64	PUNO	Casado/Conviviente	JR. LIMA MZ P LT 1	ILAVE	931303098	



LOPEZ CACERES ALEX PASCUAL	46416051	M	25	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	AV. REPUBLICA NRO. 640	ILAVE	950049401	POCHO_345PASCUAL@HOTMAIL.COM
JULI PACOMPIA NICOLAS	01248269	M	50	PUNO	Casado/Conviviente	PASAJE HEROES DEL CENEPA	ILAVE	981726335	
VENTURA RAMOS FRANCISCA	01873675	F	50	PUNO	Casado/Conviviente	ESQUINA JR. SUCRE CON ARICA	ILAVE	961017403	
CONDORI HUANCAAPAZA ARMANDO	42337991	M	34	PUNO	Casado/Conviviente	JR. SAN SEBASTIAN NRO. 314	ILAVE	951958314	ARCON_321@HOTMAIL.COM
PAUCAR ARIAS AYME GLISET	45849820	F	35	PUNO	Casado/Conviviente	JR. 28 DE JULIO	ILAVE	930677005	GLISET_2@HOTMAIL.COM
FLORES CALDERON JULIA	40354255	F	36	PUNO	Casado/Conviviente	JR. SANDIA NRO. 205	ILAVE	990887258	JULIAFLORES_79@HOTMAIL.COM
CANDIA ROJAS HECTOR	42492370	M	31	PUNO	Soltero(a)	JR. LA UNION S/N BARRIO FORTALEZA	JULI	952084623	CHE_CANDIA@HOTMAIL.COM
GANDARILLAS BARRIGA JESUS SONIA	01766727	F	50	PUNO	Casado/Conviviente	JR. LOYOLA N° 142	JULI	979604646	SONIAGANDA12@GMAIL.COM
QUISPE CHATA VALERIANA	01869326	F	39	PUNO	Casado/Conviviente	JR. ILAVE N° 890 BARRIO INDEPENDIENTE	JULI	959505104	
CANDIA JULI YESENIA ASUNCION	40452509	F	39	PUNO	Casado/Conviviente	JR SAN JUAN N° 146	JULI	959722174	YECAJU_22@HOTMAIL.COM
MURILLO TICONA EDWIN	10148441	M	42	PUNO	Casado/Conviviente	C.P. MOLINO BARRIO SAN MIGUEL	JULI	990552690	
ANCHAPURI ZAPATA EDIR CIL	44158722	M	29	PUNO	Casado/Conviviente	COMUNIDAD RIO SALADO	JULI	951047363	
QUISPE FLORES MARIA HILDA	47755695	F	22	PUNO	Soltero(a)	JR. ILAVE S/N	JULI	952048214	MARI-HILDA@HOTMAIL.COM
CASTILLO AJROTA MARY CRISTINA	48269708	F	21	PUNO	Soltero(a)	AV. REVOLUCION N° 234	JULI	952521201	MARY_G_CA@HOTMAIL.COM
GARCIA CONDORI ELVIRA FREYA	01761690	F	71	PUNO	Soltero(a)	JR. SAN JUAN N° 227	JULI	956685598	
QUISPE MAITA ELSA CRISTINA	01768193	F	51	PUNO	Viudo(a)	JR. REVOLUCION 486 - BARRIO TUPAC AMARU	JULI	978116017	
CHANELA HINOJOSA EDUARDO	01870782	F	37	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	JR ASUNCION N° 601	JULI	978544359	
MAMANI VELASQUEZ PEDRO PABLO	01842451	M	57	PUNO	Divorciado(a)/Separado(a)	JR. JOAQUIN INCLAN S/N BARRIO INDUSTRIAL	JULI	951901519	
ALANGUIA BERNEDO ELENA	01844573	F	44	PUNO	Casado/Conviviente	AV. CASPA N° 210	JULI	988399162	
ALANGUIA BERNEDO RICARDO	41154201	M	35	PUNO	Casado/Conviviente	AV. CASPA N° 220	JULI	976540534	