





## SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

### Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

#### I. Fortalecimiento Organizacional y pasantías de miembros de CNI

Los entrenamientos para las pasantías de las áreas de recursos humanos, administración y operaciones comenzaron el 10 de Julio con una inducción de parte de SNV en la oficina de Rainforest Expeditions en Puerto Maldonado. En esta inducción fueron presentados los planes de trabajo que deberán seguir los entrenamientos durante los tres meses.

Los entrenamientos se llevarán a cabo hasta el 10 de Octubre del 2014, fecha en la cual se elegirán de acuerdo a los resultados y metas trazadas a los 2 mejores de cada área que serán contratados por 1 año en el puesto de trabajo.

#### II. Diplomados de Nivel Técnico para miembros de CNI

Cenfotur está trabajando con SNV para la realización de los diplomados en las temáticas i) administración básica de emprendimientos turísticos, ii) técnicas de comercialización y ventas y iii) gestión del talento humano. Se apunta que los cursos comiencen a finales de Agosto. Actualmente se trabaja en los sílabos y en la búsqueda del docente más de acuerdo a la realidad de la CNI.

#### IV: Evaluación, Sistematización y Difusión de Resultados

La línea de base está planeada para ser conducida por SNV. Esta constará de una encuesta censal a toda la comunidad y la realización de 6 etnografías a familias de la comunidad para obtener información cualitativa valiosa para el mejor entendimiento de la realidad de la CNI.

#### Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

De acuerdo con los comentarios de la AE. El proyecto recién arrancó y se han iniciado bien las primeras actividades de la CT.

## SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores		Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planeado	Logrado	Estado
<b>Resultado:</b> El propósito del proyecto es fortalecer el eje de desarrollo ecoturístico de la Comunidad Nativa de Infierno y de Rainforest Expeditions en el Río Tambopata.	<b>R.1</b> Un incremento total de al menos 100% en las ventas totales de la empresa Baawaja Expeditions, comparado con la línea de base.	0 Mar. 2014	10 Mar. 2015	40 Mar. 2016		100 Mar. 2017	0	
	<b>R.2</b> Las utilidades de Baawaja Expeditions se han incrementado en por lo menos 100% al final de la intervención del proyecto.	0 Mar. 2014	10 Mar. 2015	40 Mar. 2016		100 Mar. 2017	0	
	<b>R.3</b> Un incremento de 20% en el número de mujeres que trabajan en actividades turísticas relacionadas con la CNI y RFE.	0				20 Mar. 2017	0	
	<b>R.4</b> Durante los tres años del proyecto, en promedio, el 95% de los turistas consideran "buena y excelente" la experiencia en los albergues incluidos en el proyecto.					Mar. 2017	No	
	<b>R.5</b> Ventas (US\$) de RFE aumentan en: Año 1: 10%; Año 2: 7%; Año 3: 5%. Total incremento en los 3 años: 25%	0 Mar. 2014	10 Mar. 2015	7 Mar. 2016		25 Mar. 2017	0	
<b>Componente 1:</b> Financiamiento Reembolsable  <b>Peso:</b> 30%  <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	<b>C1.I1</b> Un nuevo albergue en Palma Real (Rolín) construido con al menos 20 habitaciones individuales que apuntan al mercado superior	0 Mar. 2014				20 Mar. 2016		
	<b>C1.I2</b> Centro Nape: aumento de 4 a 16 habitaciones para incrementar capacidad y poder atender mercado de grupos.	4 Mar. 2014				16 Mar. 2016		
	<b>C1.I3</b> 100% de las aguas negras y grises de Centro Nape son manejadas adecuadamente, hasta el mes 24.	0 Mar. 2014				100 Mar. 2016		
	<b>C1.I4</b> Incremento de la oferta de actividades en al menos 10	0				10		

	incluyendo 2 en el Centro Comunal de la CNI.					Mar. 2017		
<b>C1.15</b>	Maquinaria y equipos nuevos de la CNI y Baawaja Expeditions adquiridos y en funcionamiento.					Mar. 2016		
<b>C1.16</b>	Varias infraestructuras turísticas refaccionadas o mejoradas (ver lista preliminar de inversiones)					Mar. 2016		
<b>C1.17</b>	No. de noches de menor valor (<\$100/noche) vendidas en Centro Nape: Año 1: 300; Año 2: 600; Año 3: 1.000	0	300	600		1000		
			Mar. 2015	Mar. 2016		Mar. 2017		
<b>C1.18</b>	Num. de noches de alto valor (>\$200/noche) vendidas se incrementa en un 10% cada año	0	10	20		30		
			Mar. 2015	Mar. 2016		Mar. 2017		

**Componente 2:** Financiamiento no reembolsable.2.1: Fortalecimiento Organizacional y pasantías de miembros de CNI

**Peso:** 30%

**Clasificación:** Satisfactorio

<b>C2.11</b>	Formación de 12 comuneros en nivel técnico y con especializaciones relacionadas con la gestión y administración del turismo. (6 pasantías activas durante los tres años del proyecto).	0				12		
		Mar. 2014				Mar. 2017		
<b>C2.12</b>	Al finalizar la intervención el pasante de Ventas/Reservas ha atendido al menos el 5% de las reservas APA y hace las reservas en Centro Nape	0				5		
		Mar. 2014				Mar. 2017		
<b>C2.13</b>	El 100% de los pasantes en las áreas de logística y compras han tramitado adecuadamente las órdenes de compra a su cargo.					Mar. 2017		
<b>C2.14</b>	100% de los pasantes de contabilidad han contribuido directamente (con horas persona) en la elaboración de los estados financieros anuales de Posada Amazonas y Baawaja Expeditions y la CNI.					Mar. 2017		
<b>C2.15</b>	los pasantes de recursos humanos han gestionado las planillas del personal de Posada Amazonas, Baawaja Expeditions y la CNI.					Mar. 2017		
<b>C2.16</b>	Los pasantes destinados a Operaciones han participado en la programación de traslados, guiados y transporte de los paquetes turísticos Posada Amazonas y Centro Nape.					Mar. 2017		
<b>C2.17</b>	• 10% de las ocurrencias en el albergue Posada Amazonas y el 100% de las ocurrencias en el Centro Nape solucionadas por la administración son resueltas por el pasante de Administración					Mar. 2017		
<b>C2.18</b>	Al menos 3 de los 12 puestos de pasantía serán ocupados por mujeres de la CNI	0				3		
						Mar. 2017		

**Componente 3:** Financiamiento no reembolsable.2.2.Diplomados de Nivel Técnico para miembros de CNI.

**Peso:** 10%

**Clasificación:** Satisfactorio

<b>C3.11</b>	Al menos 20 comuneros de la CNI completan los tres niveles en cada área de capacitación (RRHH, Ventas/ Reservas, Administración)	0	20	20		20		
			Mar. 2015	Mar. 2016		Mar. 2017		
<b>C3.12</b>	El 80% de los asistentes a los diplomados han culminado el curso y reciben la certificación.	0				80		
						Mar. 2017		
<b>C3.13</b>	Al menos el 25% en promedio de los participantes en los diplomados son mujeres	0				25		
						Mar. 2017		

**Componente 4:** Financiamiento no reembolsable.2.3 Apoyo a la CNI para aspectos legales y operativos de la transferencia

**Peso:** 10%

**Clasificación:** Satisfactorio

<b>C4.11</b>	Nueva estructura de las empresas de la CNI está definida e implementada					Sep. 2016		
<b>C4.12</b>	CNI cuenta con el 100% de los permisos necesarios para la inscripción de registros públicos y municipalidad.					Sep. 2016		
<b>C4.13</b>	100% de las reservas de Posada Amazonas y Centro Nape son manejadas bajo un sistema de reservas homogéneo con RFE.	0				100		
						Mar. 2017		

**Componente 5:** Financiamiento no reembolsable.2.4 Evaluación, Sistematización y Difusión de Resultados

**Peso:** 20%

**Clasificación:** Satisfactorio

<b>C5.11</b>	Línea de base de RFE, Baawaja Expeditions y la CNI	0				1		
						Sep. 2014		
<b>C5.12</b>	sistema de monitoreo y seguimiento diseñado y en funcionamiento	0				1		
						Dic. 2014		
<b>C5.13</b>	Se ha sistematizado y difundido la experiencia del proyecto en al menos un evento nacional y un evento internacional	0				2		
						Mar. 2017		

Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
<b>H0</b> Condiciones previas	9	Sep. 2014	9	Jun. 2014	Logrado
<b>H1</b> Línea de base realizada	1	Nov. 2014			
<b>H2</b> 6 personas seleccionadas par las pasantías	6	Nov. 2014			
<b>H3</b> Haber logrado el 80% de asistencia en cada uno de los cursos iniciales	80	May. 2015			
<b>H4</b> Al menos 6 pasantes trabajando en los puestos asignados	6	May. 2015			
<b>H5</b> Haber iniciado los trámites para el traspaso de la licencia municipal y de defensa civil, y el certificado de Mincetur	2	Nov. 2015			
<b>H6</b> Contrato con el consultor para la adaptación del sistema de reservas	1	Nov. 2015			
<b>H7</b> Al menos 10 certificados en cada uno de los tres temas del diplomado	10	May. 2016			
<b>H8</b> Al menos 6 pasantes siguen en los puestos asignados	6	May. 2016			
<b>H9</b> 2 emprendimientos nuevos de la CNI operando y empresas de la CNI fusionadas	2	Nov. 2016			
<b>H10</b> Empresas de la CNI fusionados (Si se cumple, poner 1. Si no se cumple, poner 0)	1	Nov. 2016			

Compromisos de deuda	Objetivo	Logrado	Fecha alcanzada
<b>1. Deuda sobre patrimonio RFE.</b> Deudas con vencimiento mayor a 1 año sobre Patrimonio total de RFE. En num. de veces.	< 2	0.41	Jun. 2014
<b>2. ROE sobre patrimonio promedio RFE.</b> Ingresos netos de RFE después de impuestos sobre el patrimonio promedio en los mismos 12 meses.	> 2 %	6,200 %	Jun. 2014

## FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[No se reportaron factores para este período]

## SECCIÓN 4: RIESGOS

### RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

Nivel	Acción de mitigación	Responsable
-------	----------------------	-------------

1. Dificultades de realización de los trámites legales a tiempo. Se espera que la normativa nacional para el registro de empresas se mantenga sin variaciones sustanciales.	Medio	SNV y CNI realizarán un plan operativo que anticipe las actividades y tiempos necesarios	Invitado Proyecto
2. La demanda de turismo a Tambopata no se mantiene estable y crece la demanda por experiencias en turismo sostenible. Existe riesgo de dependencia de turismo del MacchuPicchu, cualquier problema que afecte a este deriva en el turismo de la selva.	Medio	Ya se ha experimentado en el pasado y rainforest aprendió a manejar las reservas para evitar el cierre y compensar las ventas.	Invitado Proyecto
3. Las mujeres de CNI no tienen disposición y tiempo para participar en los diplomados	Bajo	El equipo de SNV trabajará con la CNI para sensibilizar e incentivar la incorporación de las mujeres de la comunidad	Invitado Proyecto
4. Poca disponibilidad de consultores con dominio del programa de reservas	Bajo	Se trabajará con anticipación sobre la contratación	Invitado Proyecto
5. La directiva de la CNI y los comuneros no mantienen interés en el desarrollo del ecoturismo y en la estructura de sus emprendimientos.	Bajo	(i) se contará con convenios firmados entre la CNI, RFE y SNV para la ejecución de los distintos componentes del proyecto, los cuales tendrán una vigencia de al menos el período de ejecución del proyecto; (ii) el trabajo constante de comunicación abierta y transparente que vienen realizando los promotores del proyecto en la CNI, y de RFE y SNV, que reducirá la posibilidad de malentendidos o desinformación de parte las partes; y (iii) la participación activa de miembros de la CNI tanto en el diseño del proyecto como en la planificación del proyecto y los Planes Operativos Anuales, entre otros.	Invitado Proyecto
<b>NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO:</b> Bajo <b>NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:</b> 11 <b>RIESGOS VIGENTES:</b> 11 <b>RIESGOS NO VIGENTES:</b> 0 <b>RIESGOS MITIGADOS:</b> 0			

## SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

**Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto:** P - Probable

### FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

*[No se reportaron factores para este período]*

#### Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

La sostenibilidad se toma en consideración dentro de los componentes trabajados hasta el momento:

I. Fortalecimiento Organizacional y pasantías de miembros de CNI

En este componente es importante el fortalecimiento de las competencias prácticas en el manejo de emprendimiento turísticos de los propios comuneros, y la posibilidad de que ellos trabajen en Rainforest Expeditions y aprendan del knowhow de esta empresa. Este conocimiento perdurará en los comuneros y tendrá impacto en el objetivo del desarrollo turístico aún después de terminado el proyecto.

II. Diplomados de Nivel Técnico para miembros de CNI

Así también, este componente complementará los conocimientos prácticos con conocimiento teóricos sobre ventas, administración y gestión de emprendimientos turísticos.

Ambos frentes están enfocados a una formación integral del comunero emprendedor turístico y a la sostenibilidad de los resultados que se quieren alcanzar.

## SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativa a Implementation	Autor
1. Durante las convocatorias para oportunidades de pasantías y diplomados se ha visto la necesidad de trabajar mucho más de cerca con la comunidad. La utilización de charlas informativas únicas para la comunicación de las oportunidades y para resolver dudas en la misma sesión resulta corto. Los comuneros deben ser enganchados desde sus hogares o sus centros laborales en una metodología de convocatoria "puerta a puerta". Carteles y afiches también pueden ser utilizados con buenos resultados.		SEGOVIA FERNANDEZ, JOSE LUIS