



**INFORME DEL ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO DE  
PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO DE INICIATIVAS EMPRESARIALES  
JUVENILES EN LA REGIÓN CAJAMARCA**

---

**C-12-20**

**14 de Noviembre de 2014**

## TABLA DE CONTENIDOS

1.	RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO .....	4
2.	INTRODUCCIÓN .....	7
3.	OBJETIVOS.....	7
4.	RESULTADOS DE EVALUACIÓN FINAL .....	8
4.1.	Análisis de información secundaria proporcionada por la IE.....	8
	• Marco Lógico: aspectos de lógica vertical y horizontal.....	10
	• Monitoreo de componentes y metas .....	14
	• Módulos para beneficiarios.....	17
	• Concurso de Plan de Negocio.....	18
4.2.	Análisis de la encuesta a beneficiarios .....	20
I.	Focalización y caracterización de los beneficiarios. ....	20
II.	Resultados a nivel de producto.....	23
III.	Resultados intermedios.....	27
IV.	Resultados finales.....	29
4.3.	Resultados de entrevistas en profundidad.....	35
4.3.1.	<i>Percepciones del beneficiario</i> .....	35
4.3.2.	<i>Percepciones del capacitador</i> .....	39
4.3.3.	<i>Percepciones de la Institución asociada</i> .....	42
4.3.4.	Percepción de la autoridad regional .....	43
4.3.5.	<i>Percepción de representante de la IE – COPEME</i> .....	46
5.	CONCLUSIONES.....	50
6.	ANEXOS .....	54
	Anexo 1: Metodología del proyecto .....	54
	A1.1 Revisión y análisis de la información secundaria (estudio de gabinete) para la evaluación de la IE .....	54
	A1.2 Trabajo de campo cuantitativo (encuestas a beneficiarios).....	55
	A1.3 Trabajo de campo cualitativo (entrevistas en profundidad) .....	60
	Anexo 2 Instrumentos .....	62
	1. Beneficiarios .....	62
	2. Institución ejecutora .....	63
	3. Sobre la institución asociada.....	64
	4. Capacitador.....	64
	5. Autoridad regional.....	64

<b>6. Asociados</b> .....	65
Anexo 3: Marco Lógico del proyecto C-12-20 .....	66
Anexo 4: Información de la encuesta a beneficiarios .....	69
A. Perfil del beneficiario .....	69
B. Inserción laboral .....	70
C. Condiciones laborales .....	73
D. Sobre el negocio .....	76
E. Sobre la participación en el proyecto financiado por FONDOEMPLEO.....	83

## 1. RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO

De acuerdo a los documentos que describen el convenio de ejecución, el proyecto “Proyecto de promoción y fortalecimiento de iniciativas empresariales juveniles en la región Cajamarca (C-12-20)”, ha sido planteado para lograr la generación de ideas de negocio sostenibles que permitan a los jóvenes su integración a la actividad productiva y así contribuir a incrementar sus ingresos, tomando en cuenta las potencialidades económicas, ventajas comparativas de cada región y oportunidades de mercado.

El proyecto, tiene como propósito que “Jóvenes varones y mujeres (incluidos discapacitados y madres solteras) de 18 a 29 años de edad (34 años para personas con discapacidad)” con ideas de negocio o microempresas con menos de un año de funcionamiento puedan fortalecer sus capacidades emprendedoras para orientarlas a iniciativas empresariales en opciones de autoempleo y generación de negocios en la Región Cajamarca.

Con la ejecución del proyecto, la institución ejecutora plantea las siguientes metas:

- ✓ 180 jóvenes con competencias para la formulación de planes de negocio (140 de la provincia de Cajamarca y 40 de la provincia de Celendín.
- ✓ 180 jóvenes con capacidades emprendedoras y personales.
- ✓ 135 jóvenes asistidos técnicamente en la fase de preparación y presentación de sus Planes de Trabajo.
- ✓ 120 jóvenes con Planes de Trabajo desarrollados.
- ✓ 27 jóvenes implementan sus planes de negocio a partir del concurso de capital semilla en el período de ejecución del proyecto.

Para el cumplimiento de las mismas, el proyecto organiza las actividades a través de 3 componentes:

- ❖ Componente 1: Adecuada capacitación para el Emprendimiento Juvenil.
- ❖ Componente 2: Mejor apoyo a la generación de negocios.
- ❖ Componente 3: Fortalecimiento de la gestión empresarial comercial.

El presente Estudio de Evaluación Final (EEF), a cargo de CISEPA entrega una comparación de la situación de los beneficiarios en la evaluación final y la línea de base a partir de las encuestas aplicadas y un análisis cualitativo de los logros del proyecto, basado en entrevistas en profundidad.

Los principales resultados de las encuestas son:

- **Sobre la focalización:** Todos los jóvenes pertenecen a la población etaria objetivo, concentrados entre 22-25 años. Asimismo, solo un 16% postuló por la posibilidad de negocio o capital semilla. Por lo tanto, es posible añadir que originalmente los jóvenes no postularon con una idea de negocio.
- De acuerdo a la estimación del algoritmo SISFOH del año 2010, sólo un 17% de los beneficiarios tienen un puntaje que clasifique como pobre. El 100% de ellos posee como lengua materna el idioma castellano.

- **Sobre los resultados a nivel de producto:** El 84% de los beneficiarios logró terminar todas las etapas del proyecto. La baja deserción es un resultado positivo, ya que dado el bajo número de beneficiarios que se benefician con el capital semilla, existía la presunción de que las tasas de deserción serían mayores. No obstante, los resultados hacen concluir que la capacitación es valorada por sí misma y no sólo por la posibilidad de ganar capital semilla.
- **Sobre los resultados intermedios:** Un resultado interesante de la evaluación india que el número de personas en trabajos dependientes se redujo, así como el número de horas promedio laboradas. Esto no necesariamente es un resultado negativo, porque también se incrementó el número de beneficiarios con negocio propio y combinando las actividades de tener un trabajo propio y un trabajo dependiente. En todo caso, es importante reconocer que en el caso del trabajo dependiente se mejoraron algunas condiciones laborales: se incrementó el número de trabajadores con contratos de trabajo y el número de trabajadores sin seguro de salud disminuyó en 30%.
- **Sobre los Resultados finales:** Se incrementó el número de beneficiarios con negocio propio con relación de la línea base, la mayoría en edades comprendidas entre los 26-28 años, con una participación femenina mayor (57%).
- Un resultado interesante es que 71% de la población con negocio no se encuentra estudiando, aunque la mayoría de estos (64%), estaría dispuesto, lo cual indica que los beneficiarios priorizan el aspecto laboral al académico.
- La principal razón por la cual estos jóvenes tienen el negocio propio que señalaron en la EF se refiere a que lo hicieron debido a una tradición familiar, lo cual señala cierta vocación emprendedora en estos jóvenes.
- La financiación de los negocios es un problema, la mayoría menciona como fuente principal los recursos propios y el 92% nunca ha solicitado un préstamo. Esto se agrega a cuestionamientos sobre el seguimiento de la sostenibilidad de los resultados del proyecto.

Sobre el estudio cualitativo, sugerimos tomar con cautela las siguientes reflexiones que surgen de las percepciones de actores, tomando en cuenta que se trata de una muestra reducida.

- En general los entrevistados de los diferentes segmentos considerados coinciden en afirmar que el problema principal que enfrenta la juventud de Cajamarca es la falta de empleo adecuado para ellos. La escasez de una demanda amplia y variada, así como la educación deficiente que reciben originan que se agudice esta problemática.

- El proyecto financiado por FONDOEMPLEO es percibido de manera positiva, pues aparece como una alternativa a la falta de trabajo en la juventud cajamarquina. básicamente porque ofrece capacitación a los jóvenes con dificultades en el plano laboral desarrollando sus capacidades y habilidades. Les ofrece una nueva forma de vida laboral: la creación y desarrollo del negocio propio.
- Sus bondades estriban en que los capacita no sólo en conocimientos pertinentes a sus negocios, sino también sobre habilidades personales y de finanzas para su emprendimiento. Además les otorga un capital semilla que, en alguna medida, les sirve como un impulso. Sin embargo, mencionan que habrían aspectos que podrían ser mejorados. Por ejemplo, elevar los montos del capital semilla, que en muchos casos fue percibido como un factor limitante en el desarrollo del negocio.
- Es preciso mencionar que aunque la participación de FONDOEMPLEO contribuye a la solución de los problemas de la juventud, esta ayuda es aún insuficiente: aún es necesario que los gobiernos municipales y regionales colaboren más en proyectos de esta índole.
- Se coincide en señalar que el Programa de FONDOEMPLEO debiera replicarse en otras zonas por el objetivo específico que persigue y por el paquete de capacitaciones y apoyo en varios niveles que encierra. Su continua aplicación permitiría capitalizar experiencias e ir ajustando allí donde es necesario su mejoramiento, pues contribuye en gran medida a que los jóvenes salgan de la extrema pobreza.
- Las **sugerencias** dadas por los propios participantes de los diferentes niveles se dirigen a mejorar el esquema de asignación del capital semilla (una alternativa es que este dependa de las necesidades de cada negocio) y a incrementar la amplitud de la convocatoria además de expandir las zonas de difusión.

## 2. INTRODUCCIÓN

El Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo (FONDOEMPLEO), como parte de los procesos de evaluación de los proyectos que financia, previó la Elaboración de Estudios de Línea de Base (ELB) y Evaluación Final (EEF) de los proyectos ganadores del 12° concurso de proyectos correspondientes a la Línea 3 de intervención: Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles con el objetivo de determinar la pertinencia, relevancia y sostenibilidad de las intervenciones.

En este sentido, FONDOEMPLEO realizó un concurso para la elección de las Instituciones Formuladoras (IF) encargadas de elaborar los ELB y EEF, proceso en que el Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas (CISEPA) de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) resultó elegido como responsable de los proyectos del Grupo 4 de la Línea 3 de intervención.

En este contexto, el equipo técnico del CISEPA encargado de los estudios se reunió con la contraparte técnica de FONDOEMPLEO y elaboró un plan de trabajo que sirve de guía para la realización del Estudio de Evaluación Final (EEF), y las tareas que su consecución implican.

Este informe corresponde al entregable referido al estudio de evaluación final, aplicado al *“Proyecto de promoción y fortalecimiento de iniciativas empresariales juveniles en la región Cajamarca (C-12-20)”*.

El informe describe los resultados de las tres metodologías de investigación ofrecidas por CISEPA en su propuesta técnica: el análisis de información secundaria de la IE y otras fuentes (estudio de gabinete); la realización de una encuesta a una muestra de beneficiarios y un estudio cualitativo basado en entrevistas en profundidad con actores relevantes para el proyecto. La secuencia de exposición de los resultados mantiene este ordenamiento que parte de la información de gabinete y lo cuantitativo hasta el análisis cuantitativo.

## 3. OBJETIVOS

**El objetivo General del trabajo encomendado consiste en:**

- Elaborar los estudios de Línea de Base y Evaluación Final de los proyectos correspondientes a la Línea 3 aprobados en el 12° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO.

**El objetivo específico es el siguiente:**

- Elaborar los EEF que describan la situación socioeconómica y laboral del beneficiario y las características del negocio después de la intervención del proyecto y, el contexto socio económico y laboral local en el que se desarrollan los proyectos. En

este caso, el EEF corresponde al proyecto “*Proyecto de promoción y fortalecimiento de iniciativas empresariales juveniles en la región Cajamarca (C-12-20)*”.

#### **4. RESULTADOS DE EVALUACIÓN FINAL**

Este capítulo presenta los principales resultados en tres apartados. El primero corresponde a la información secundaria entregada por COPEME sobre el diseño y procesos centrales de implementación del proyecto; el segundo describe la información del estudio cuantitativo y el tercero, los principales resultados de entrevistas en profundidad.

##### **4.1. Análisis de información secundaria proporcionada por la IE**

De la información recibida, CISEPA se concentró en el análisis de una serie de documentos centrales de diseño (diagnóstico, beneficiarios del proyecto, marco lógico) y de implementación (manuales y fichas, pruebas de selección, cuadro de beneficiarios, cuadro de avance de actividades, etc.). En general, COPEME ha cumplido requisitos mínimos en la sistematización de la gestión del proyecto en sus distintas fases. El análisis pone énfasis en las áreas de mejora, relacionadas con la rigurosidad en los procedimientos de evaluación, monitoreo y seguimiento futuro de los beneficiarios.

Los principales documentos revisados fueron los siguientes:

- Formato N° 2-C Línea 3 Proyecto “Promoción y Fortalecimiento de Iniciativas Empresariales Juveniles en la Región Cajamarca”.
- Plan anual operativo.
- Cuadro de beneficiarios L1 – L2 – L3.
- Cuadro de avance de actividad – Final.
- Informe de Supervisión Ejecución de entregables Final revisado SVC - AFV 04 07 13 perteneciente a mayo 2013.
- Informe de Supervisión Ejecución de entregables con fecha 05 de agosto 2013.
- Informe de Supervisión Ejecución de entregables con fecha 06 de diciembre 2013.
- Informe de Supervisión Ejecución de entregables con fecha abril 2014.
- Informe de Ejecución de Avance Físico. Actividad 1.2.3
- Capacitación en identificación de Ideas de Negocio: Metodología CEPS-GIN - Genere su Idea de Negocio con fecha 12 de junio de 2013.
- CEPs - Manual Facilitador.
- Cuestionario autoevaluación de CEPs.
- Formato Idea de Negocio.
- Manual Autoestima (Parte de la Capacitación en identificación de ideas de Negocio: Metodología CEPs-GIN).



- Manual Liderazgo en las MyPE (Parte de la Capacitación en identificación de ideas de Negocio: Metodología CEPs-GIN).
- Manual de Responsabilidad Ambiental (Parte de la Capacitación en identificación de ideas de Negocio: Metodología CEPs-GIN).
- Manual de CEPs: “Jóvenes Emprendedores Generan Ideas de Negocio” (OIT/MTPE).
- Manual CEPs para el Facilitador (Metodología OIT/MTP y Metodología CEFE).
- Manual de GIN: “Jóvenes Emprendedores Generan Ideas de Negocio” (OIT/MTPE).
- Planes de Negocios del grupo 01.
- Informe de cierre del proyecto C-12-20.

Dentro de la línea 3 de intervención del proyecto “Proyectos de promoción y fortalecimiento de emprendimientos juveniles”, el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME), mediante un diagnóstico, identifica como problema central las “Débiles capacidades emprendedoras de los jóvenes con dificultades de inserción laboral en opciones de autoempleo y generación de negocios en la región Cajamarca”; que tiene como causas principales la escasa capacitación para el emprendimiento juvenil, el limitado apoyo a la generación de negocios y la débil gestión empresarial comercial.

Según refiere COPEME, la primera causa deriva de las pocas oportunidades de formación empresarial y de capacitación en planes de negocio, falta de experiencia laboral (es decir, no se desarrollan prácticas laborales, pasantías, ni adiestramiento laboral-empresarial) además de que los programas del Estado tienen baja cobertura de atención a jóvenes. Asimismo, la segunda causa es consecuencia de la escasa asistencia técnica en la implementación de los planes de negocio de los jóvenes, el limitado acceso a líneas de financiamiento de agentes privados y a la inexistencia de fondos concursables. Por último, la tercera causa deriva de la falta de asesoría empresarial comercial, de la asociatividad en los jóvenes emprendedores y de la información de mercado, también del débil conocimiento del funcionamiento del mercado y de la débil organización para una oferta comercial conjunta.

El problema central identificado tiene diversos efectos concretos sobre la población de interés: bajos márgenes de ganancias comerciales y abandono a la actividad económica. De la misma manera, la limitada capacidad de inversión productiva que conforma la población objetivo tiene dos efectos indirectos: pérdida de oportunidades para realizar negocios y bajo margen de utilidad. Todo esto conlleva a un efecto final que es la exclusión social, marginalidad económica y bajos niveles de calidad de vida, empleabilidad e ingresos de los jóvenes de esta región.

En consecuencia, el proyecto busca dar solución a la problemática de los jóvenes entre 18 y 29 de años que tienen necesidades de ingresos para solventar sus estudios y gastos de esparcimiento en donde no todos pertenecen al estrato social popular de economía pobre. De esta manera, está referido a jóvenes interesados en contar con un empleo o hacerse de un negocio, y para apoyar los gastos de sus estudios y la economía familiar.

El proyecto tiene como ámbito de intervención las provincias de Cajamarca y Celendín y está dirigido a jóvenes con ideas de planes de negocios en los sectores económicos identificados por el estudio previo a la ejecución. Son cinco los distritos con jóvenes focalizados: Cajamarca, Los Baños del Inca y Encañada de la provincia de Cajamarca y Celendín y Huasmín de la provincia Celendín. Los centros focalizados que concentran mucha juventud son la Universidad Nacional de Cajamarca y CEFOT Cajamarca.

De esta manera, el objetivo central es mejorar la inclusión social de los jóvenes de la región de Cajamarca y sus niveles de calidad de vida, empleabilidad e ingresos. Para ello se busca la participación de jóvenes de la zona de intervención con quienes se busca fortalecer las capacidades emprendedoras orientadas a iniciativas empresariales en opciones de autoempleo y generación de negocios en la región a través de una adecuada capacitación para el emprendimiento juvenil asesorando nuevos planes de negocios, mejorando el apoyo a la generación de negocios cofinanciando negocios y fortaleciendo la gestión empresarial comercial a través de asesorías; y asistiendo en formalización, gestión empresarial, financiera y comercial en la fase inicial de funcionamiento del negocio.

Finalmente, el logro del objetivo central tendrá tres efectos directos: la inserción en las actividades económicas de la macro región, la mejora de la capacidad de inversión productiva y altos márgenes de ganancias comerciales. Todos ellos podrán generar efectos indirectos. En el primer caso las capacidades se ampliarán para un desempeño laboral e iniciativa empresarial; en el segundo, habrá oportunidades para realizar negocios y un alto margen de utilidad; y en el tercero, las capacidades de negociación se verán fortalecidas para la comercialización. Teniendo como efecto final la mejora de la inclusión social de los jóvenes de la región Cajamarca y de sus niveles de calidad de vida, empleabilidad e ingresos.

Como se observa, los objetivos planteados guardan relación con los problemas identificados por CAPLAB; en consecuencia el proyecto tiene como fin introducir a jóvenes entre 18 y 29 años en el ámbito económico de la región y, de esa manera, no solo incrementar y mejorar sus ingresos sino el de la propia región.

- **Marco Lógico: aspectos de lógica vertical y horizontal**

En base al análisis de los problemas y objetivos, COPEME presenta un marco lógico, el cual en general, es coherente con el propósito y medios identificados. Los tres

componentes se relacionan con el objetivo central<sup>1</sup> ya que estos buscan una adecuada capacitación para el emprendimiento juvenil, un mejor apoyo a la generación de negocios y el fortalecimiento de la gestión empresarial comercial.

Para comprender mejor el tema, explicaremos los dos primeros componentes en donde se desarrollan las actividades y tareas relacionadas al objetivo central del proyecto.

Componente 1: Adecuada capacitación para el Emprendimiento Juvenil	
Act. 1: Promoción, focalización, selección y acreditación de Jóvenes	T1: Convocatoria y promoción.
	T2: Identificación y pre-selección.
	T3: Focalización individual, selección y acreditación.
	T4: Registro de participantes.
Act 2: Capacitación en Planes de Negocio	T1: Revisión de Manuales de Capacitación
	T2: Impresión de manuales de capacitación CEPS-GIN-ISUN <sup>2</sup> .
	T3: Capacitación en identificación de Ideas de Negocio: Metodología CEPS-GIN - Genere su Idea de Negocio.
	T4: Capacitación en elaboración de Planes de Negocio: Metodología ISUN – Inicie Su Negocio.
Act. 3: Asistencia técnica en Planes de Negocio para el Concurso	T1: Asistencia técnica a jóvenes en la preparación de Planes de Negocio para el Concurso.

Como se puede observar existe relación entre las tareas por desarrollar para cada actividad y estas últimas con el componente. Sin embargo, destacamos algunos detalles que debemos señalar.

Sobre la primera actividad: Las cuatro tareas planteadas están relacionadas a la actividad. Las dos primeras se basan en la difusión y sensibilización<sup>3</sup> de jóvenes interesados en participar a través de la edición y distribución de un folleto publicitario

<sup>1</sup> Mejora de la inclusión social de los jóvenes de la región Cajamarca y de sus niveles de calidad de vida, empleabilidad e ingresos.

<sup>2</sup> CEPS: Características Empresariales Personales, GIN: “Genere su Idea de Negocio”, ISUN: “Inicie su Negocio”, MESUN: “Mejore Su Negocio”.

<sup>3</sup> Los aliados para las actividades de promoción y difusión son el Gobierno Regional, la Universidad para el Desarrollo Andino, la Asociación Civil San Javier del Perú, los Municipios provinciales y Organizaciones de empresarios.

así como de la entrega de polos y gorros alusivos al proyecto, generándoles en ellos identificación con el programa de capacitación.

Las otras dos tareas sirven para determinar a los participantes, el ciclo que se sigue es el siguiente: se evalúa, selecciona, califica (aprueba) y acredita a los beneficiarios en función a la documentación presentada, el informe de visita y evaluación de sus referencias. Asimismo se le solicitará al participante alcance al proyecto una carta de aval firmada por la persona que reside en su vivienda para el monitoreo del participante y asegurar la no deserción. Además, estos participantes al término de la capacitación y presentación del Plan de Negocio recibirán un Certificado de Participación del Programa de Capacitación en la Formulación de Planes de Negocio.

Sobre la segunda actividad: Cabe resaltar los días que se invierten en los módulos de capacitación. En el caso de “Capacitación en identificación de Ideas de Negocio-Metodología CEPs-GIN” se estiman 40 horas en 10 días y en el de “Capacitación en elaboración de Planes de Negocio-Metodología ISUN”, 80 horas por 20 días. Teniendo en cuenta que las capacitaciones son 4 horas diarias en días útiles resulta sumamente interesante que dure tantos días en comparación con otros programas eje parecido. Además, los medios de verificación son los adecuados<sup>4</sup>. Si bien el producto de estos son los planes de negocio creemos que también se podrían tomar evaluaciones al finalizar los módulos para saber el avance de los participantes.

Sobre la tercera actividad: Asistir a jóvenes en la elaboración de sus planes de negocio con metodología ISUN-OIT, de forma personalizada y a través de internet, invirtiendo 1 hora de asistencia técnica por participante a cargo de los capacitadores. Lo interesante de esta asistencia es que es complementaria a la capacitación<sup>5</sup> y sirve para preparar a los jóvenes para el concurso de “Capital Semilla”.

Componente 2: Mejor apoyo a la generación de negocios.	
Act. 1: Concurso de Planes de Negocio	T1: Instalación de Jurado del Concurso.
	T2: Presentación de Planes de Negocios para sustentación.
	T3: Constitución del Fondo de Capital Semilla.
	T4: Orientación al Mercado Microfinanciero.
	T5: Seguimiento a los Emprendimientos que usan capital semilla, créditos y/o capital propio.

<sup>4</sup> Registro de participantes y los planes de negocio.

<sup>5</sup> Que ya tiene la asesoría en la elaboración de planes de negocio.

En este componente también existe relación entre las tareas por desarrollar para la actividad y entre esta y el componente. Las tareas 1 y 2 cuentan como la primera parte de la actividad en donde se selecciona al jurado y se presentan 120 planes de negocios elaborados. Las tareas 3 y 4 hacen referencia a los planes de negocios seleccionados: 27 ganadores del “Capital Semilla” en donde se otorga un premio entre S/. 1800.00 nuevos soles a S/. 2500.00 nuevos soles por plan ganador y también se gestionarán 30 préstamos con entidades financieras para el financiamiento de planes de negocio tanto de los ganadores del Concurso como también de aquellos jóvenes interesados en tomar un crédito ante entidades privadas. Por último, se tendrá un seguimiento de 3 visitas por cada uno de los 60 planes de negocios.

Lo resaltante en esta actividad, es que no solo busca desarrollarse con el financiamiento del proyecto sino que también con entidades externas que puedan dar préstamos y, de esa manera, sea mayor que el número de planes de negocio implementados y monitoreados.

Componente 3: Fortalecimiento de la gestión empresarial comercial	
Act. 1: Emprendimientos MYPES fortalecidos con asesorías en Planes de Mejoras, formalización y gestión empresarial	T1: Revisión de Manual de Asesoría con Base al MESUN.
	T2: Impresión de manual de asesoría MESUN.
	T3: Asesoría a nuevos Negocios, en Formalización y Gestión empresarial, financiera y comercial.
	T4: Asesoría a Emprendimientos existentes (MYPES en marcha) mediante planes de mejoras.
Act 2: Organización de feria de planes de negocio	T1: Feria de Planes de Negocio.
Act. 3: Intercambio de Experiencias	T1: Reuniones testimoniales con Empresarios.
	T2: Mesas de diálogo con Jóvenes Emprendedores.
	T3: Pasantía a experiencias de MYPES exitosas de conglomerados productivos.

Finalmente, tanto las actividades como las tareas de estas son adecuadas para el componente 3 que busca fortalecer la gestión empresarial comercial de los negocios de los participantes.

Sobre la primera actividad: Todas las tareas dentro de esta actividad corresponden en un 100%. Es más, la revisión del manual<sup>6</sup> es importante pero que también se realice una impresión de 180 ejemplares ya que este servirá en las asesorías a desarrollar en las tareas 3 y 4.

El desarrollo de la segunda actividad fortalece las tareas previstas para la tercera actividad. Sin embargo, todas las tareas deben ser planificadas con anticipación para tener buen alcance a beneficiarios y ser de una iniciativa para personas con ideas de nuevos negocios.

- **Monitoreo de componentes y metas**

El plan de monitoreo y evaluación del proyecto es necesario para asegurar el cumplimiento de las metas así como el progreso de las capacitaciones que reciben los beneficiarios por parte de los facilitadores asignados para cada uno de los cuatro módulos y para la asistencia técnica para la consolidación e implementación de planes de negocio.

En líneas generales, la ficha empleada para ello busca consignar información general sobre los avances de las tareas y actividades de los componentes a desarrollar a lo largo del proyecto así como el desempeño del equipo técnico. En estos informes se detallan:

1. Información general del proyecto.

- Datos del proyecto.
- Resumen de Productos a entregar.

2. Introducción.

- Situaciones presentadas.
- Avance en la ejecución del Proyecto: 100 % de acuerdo al Cronograma.

3. Resumen de Avance alcanzado en donde se indica el número de productos -en meta total, metas entregables, alcances al 100%- y el avance presupuestal en relación a lo programado %.

4. Resumen de la ejecución presupuestal referente al financiamiento del total según convenio, los totales ejecutados a los entregables y el avance en relación a lo programado.

---

<sup>6</sup> El manual contiene temas para asesorías en formalización, costos de producción, organización y administración, contabilidad básica, financiamiento (créditos) y marketing (comercialización) con base a la metodología MESUN ("Mejore su Negocio").

5. Síntesis del proyecto, árbol de productos completo incluyendo a nivel de fin los ingresos, niveles de empleo y metas de capacitación planteadas.
6. Análisis del avance en relación a los productos en donde indican el avance del producto en Meta del periodo reportado y el porcentaje de Avance del periodo reportado. Del mismo modo se realiza un comentario del supervisor acerca del avance.
7. Análisis del avance en relación a los resultados en donde indican el avance del producto en Meta del periodo reportado y el porcentaje de Avance del periodo reportado. Del mismo modo se realiza un comentario del supervisor acerca del avance
8. Anexos.  
Según la información secundaria revisada, la evaluación a los participantes de las capacitaciones se realizó en forma permanente y continua, mediante preguntas y respuestas realizadas a los participantes. Asimismo, como se dio en días seguidos había una retroalimentación que servía para recordar temas de la sesión anterior.

Del mismo modo, la información indica que en el primer trimestre del proyecto se logró un 100% de lo programado, luego existieron algunos problemas para el desarrollo de las actividades del componente 3; el cual hace referencia a la asesoría de nuevos negocios y de negocios en consolidación.

Otro de los problemas que se presentaron fue que las instituciones inicialmente comprometidas en apoyar con sus locales desistieron debido a que tenían actividades y a falta de disponibilidad de aulas. Tal es el caso de CEFOP que iniciaba actividades de capacitación con el Programa “Jóvenes a la Obra”; en tanto el CETPRO San José Obrero no contaba con la disponibilidad de aulas necesarias por el incremento de alumnos tutelados por la parte de la Institución Educativa que lo regenta. Una situación similar ocurrió con el CETPRO Cajamarca que incrementó su demanda de alumnos.

A pesar de ello, se encontraron nuevas instituciones colaboradoras que contribuyen con algunos locales para la capacitación. En Cajamarca se puede mencionar a la Institución Educativa Privada “José Gálvez Egúsqiza”, la Cámara de Comercio y un privado; en Celendín, a la Universidad “Alas Peruanas”.

En general, el proyecto fue llevado con éxito, excediendo en muchos de los casos las metas planteadas y desarrollándose un buen ambiente de trabajo entre beneficiarios y facilitadores. Esto se debe, como se indicó, a la evaluación constante pero también por la consistencia metodológica de la capacitación empresarial con Manuales validados por la OIT (CEP, GIN, ISUN y MESUN).

En el siguiente cuadro, se muestran algunas de las actividades programadas y alcances al finalizar el proyecto<sup>7</sup>:

---

<sup>7</sup> Obtenido del informe de cierre del proyecto.

Componente 1: Adecuada capacitación para el Emprendimiento Juvenil

Actividad	Tarea	Meta	Ejecutado
Act. 1 Promoción, focalización, selección y acreditación de Jóvenes	Convocatoria y promoción	<b>4</b>	<b>5</b>
	Identificación y pre-selección	<b>180</b>	<b>189</b>
	Focalización individual, selección y acreditación	<b>180</b>	<b>189</b>
	Registro de participantes	<b>180</b>	<b>189</b>
Act. 3 Asistencia técnica en Planes de Negocio para el Concurso	Asistencia Técnica a Jóvenes en la preparación de Planes de Negocio para el Concurso	<b>135</b>	<b>136</b>

Como se puede observar, todas las metas planteadas en las tareas de la primera actividad sobrepasaron el 100% de lo esperado. Esto ocurre también en el caso de las tareas de la tercera actividad.

Componente 2: Mejor apoyo a la generación de negocios

Act. 1 Concurso de Planes de Negocio	Instalación de Jurado del Concurso	<b>6</b>	<b>6</b>
	Presentación de Planes de Negocios para sustentación	<b>120</b>	<b>132</b>
	Constitución del Fondo de Capital Semilla	<b>27</b>	<b>28</b>
	Orientación al Mercado Microfinanciero	30	30
	Seguimiento a los Emprendimientos que usan capital	180	180

Al igual que en el anterior componente, en este se puede observar un incremento en los resultados de producto en la tarea 3. Esto se debe a que esta tarea está ligada a la última tarea del componente 1, en que los jóvenes idean un plan de negocio con el que pueden participar del concurso "Plan de Negocio".



En los casos de las capacitaciones y asesorías estas se realizaron en los ámbitos de intervención acordados: Cajamarca y Celendín. Los grupos eran de 20 personas y la proporción de estos en la mayoría de los casos es de 4 a 1 en Cajamarca y Celendín respectivamente.

- **Módulos para beneficiarios**

En la primera etapa del proyecto se planteaba la difusión por diversos medios de comunicación (radio, folletos), además de 04 charlas de sensibilización (02 en cada una de las zonas de intervención: Cajamarca y Celendín). Los beneficiarios debían tener entre 18 y 29 años con ideas de negocios, negocios en marcha de menos de un año de funcionamiento; ser desempleados e informales con ingresos económicos menores a S/. 1200 mensuales o personas con discapacidad hasta los 34 años.

En ese proyecto COPEME cuenta con dos módulos estructurados y, dada la experiencia de la IE, cuenta con Manuales elaborados y facilitados por el MTPE.

El Módulo CEPS-GIN "Características Empresariales Personales"-“Genere su Idea de Negocio”, busca desarrollar ciertas características en los jóvenes emprendedores:

1. Identificar las características y habilidades emprendedoras de empresarios exitosos.
2. Preparar y presentar su Plan de Mejoras de Habilidades Emprendedoras a partir del cuestionario de autoevaluación de sus capacidades emprendedoras.
3. Reconocer las características de una buena idea de negocio.
4. Efectuar el mapeo de negocios como resultado de su visita de observación a la ciudad y zonas de negocios.
5. Aplicar técnicas para listar, analizar y seleccionar ideas de negocios: Lluvia de ideas, características de buenas ideas y el FODA.
6. Consolidar los trabajos y formatos en la estructura del Plan de Negocio diseñado para su exposición.
7. Internalizar temas de autoestima, liderazgo y responsabilidad con el medio ambiente.

Este módulo tiene una duración de 40 horas que se dividen en 10 días de 4 horas por sesión. La división de las horas es de 30 % para temas teóricos y 70 % prácticos. Durante estas, habrá 2 sesiones de asesoría personalizada de 4 horas para la elaboración del Plan Básico de Idea de Negocio. Asimismo, para desarrollar los temas del punto número 7, se cuenta con manuales así como un instructivo para el facilitador.

Los temas a desarrollar concuerdan con la segunda actividad del componente 1, sobre todo porque este servirá para crear un Plan básico de negocio lo que está

directamente relacionado con el objetivo central del proyecto. Además, existe un registro de asistencia y evaluación (retroalimentación de sesiones pasadas) a los jóvenes participantes lo que permite observar la constancia y desarrollar las capacidades previstas.

El Módulo ISUN “Inicie Su Negocio” también busca desarrollar competencias a lograr en los jóvenes emprendedores mediante las siguientes actividades:

1. Redactar con precisión su idea de negocio, reconociendo los 3 pilares del emprendimiento: Idea, Emprendedor y Plan de Negocio.
2. Identificar potenciales clientes, competidores y proveedores valorando la información para el diseño de estrategias de marketing que les permita mezclar las cuatro variables del mercadeo: Producto, Precio, Plaza y Promoción; y lograr su plan de mercadeo.
3. Diseñar la estructura organizativa de su negocio y el plan de producción del bien o servicio.
4. Diseñar la estructura de ingresos y costos de sus productos o servicios, y la estructura de gastos pre-operativos y operativos.
5. Identificar fuentes de financiamiento y elaborar el plan financiero de su negocio.
6. Definir la forma de constitución del negocio con base al tipo de régimen tributario.
7. Consolidar los trabajos y formatos en la estructura del Plan de Negocio diseñado para su sustentación ante el Jurado.
8. Elaborar el Plan Operativo de implementación y puesta en marcha del negocio.

Este módulo tiene una duración de 80 horas que se dividen en 20 días, de 4 horas por sesión. La división de las horas es de 30 % teóricas y 70 % prácticas/taller. Durante estas, habrá 2 sesiones de asesoría personalizada de 4 horas para la elaboración del Plan de Negocio.

Al igual que en el módulo anterior, las unidades temáticas concuerdan con lo que se busca en el componente 1 y, en general, con el objetivo del proyecto. También existe un registro de asistencia y evaluación a los jóvenes participantes, finalizando con la creación de un Plan de negocio que permitirá a los beneficiarios participar del concurso de “Plan de Negocio” para el capital semilla que servirá para financiarlo.

- **Concurso de Plan de Negocio**

En esta etapa, se seleccionan 120 Planes de Negocio para su postulación al Concurso del Fondo de Capital Semilla, completos e integralmente revisados por el Equipo del Proyecto y presentados en documentos físicos el día del Concurso a los miembros del

Jurado para seguidamente dar lugar a la sustentación presencial de los Planes de Negocio a cargo de los jóvenes autores que postulan al donativo de Capital Semilla.

Se establece que se realizarán dos concursos, en el primero participarán 5 grupos (4 de Cajamarca, 1 de Celendín), en donde 12 premios serán otorgados en Cajamarca y 3 en Celendín. En el segundo concurso se entregarán 12 premios, 9 en Cajamarca y 3 en Celendín.

Este Concurso de Méritos tenía previsto premiar a los 27 mejores planes de negocio, siendo financiados 21 en Cajamarca y 6 en Celendín.

Algunos puntos críticos que surgen del análisis, en términos de áreas de mejora son los siguientes:

En primer lugar, se necesita que exista un apoyo constante de instituciones que se comprometieron a brindar apoyo al desarrollo del proyecto. Si bien es algo difícil de prever, se puede hacer firmar una carta de compromiso o, en todo caso, que la institución que se comprometió sea parte de la búsqueda para propiciar nuevos espacios para la continuidad de las capacitaciones. Se hace mención sobre este punto debido a lo ya antes comentado, sobre el cambio de localidad para las actividades de capacitación en donde CEFOP y CETPRO –tanto Cajamarca como San José Obrero- no contaban con la disponibilidad de aulas, poniendo en riesgo el cumplimiento de metas establecidas.

En segundo lugar, cabe resaltar que la entidad cuenta con módulos de buenas unidades temáticas así como manuales promovidos por la OIT y la IE misma. Asimismo, la cantidad de horas invertidas y la distribución de las mismas sesiones de 4 horas diarias hacen que el joven emprendedor pueda no solo aprender la teoría sino poner en práctica los conocimientos a través de la elaboración de un plan de idea de negocio en el caso del módulo CEPs-GIN y la de un plan de negocio en el caso del módulo ISUN.

Asimismo, las asesorías personalizadas de 4 horas permiten reforzar no solo actitudes de autoestima en el participante sino que lo ligan más aún con el desarrollo de sus ideas y con el proyecto en sí.

A pesar de ello, en la información no se pudo constatar cómo se llevó a cabo la elección de los facilitadores; si es que pasaron algún tipo de prueba o si su selección se basó en su hoja de vida y documentación de la misma, o si hubo una pre-selección en donde existió algún tipo de inducción.

En tercer lugar, la verificación de asistencia a los módulos no solo debería hacerse a través del registro de los participantes sino también a través de evaluaciones escritas para que sirvan de referencia del progreso del beneficiario. Asimismo, para esta revisión se contó con 12 planes de negocio del grupo 01 en donde se hallan propuestas de diversos rubros. Quizás sea más beneficioso, tanto para los participantes como para los facilitadores, agrupar a los jóvenes emprendedores según el rubro de su negocio para que de esa forma puedan intercambiar ideas y sea más provechoso el tiempo que se invierte en las sesiones de capacitación.

Finalmente, el monitoreo cuenta con apartados bastantes completos pero que pueden ser complementadas con encuestas y/o entrevistas a los beneficiarios para tener en cuenta el progreso de sesiones y posterior seguimiento de lo propuesto. Del mismo modo, en el informe final también debería desarrollarse un apartado con la opinión de las personas que fueron/no fueron seleccionadas, así como de las personas que participaron en los módulos CEPs-GIN e ISU para tener un balance desde la visión del beneficiario.

#### **4.2. Análisis de la encuesta a beneficiarios**

En este apartado, se presenta de manera detallada algunas de las principales características de los individuos participantes en la etapa final del proyecto de FONDOEMPLEO.

Se debe mencionar que, si bien en la elaboración de la línea de base el número de individuos participantes ascendía a 60, en la evaluación final del proyecto, este número se ha visto reducido a 52 personas. De este modo, la información relacionada a la EF del proyecto que esta sección ofrece corresponde a beneficiarios que participaron en las dos etapas del proyecto. De este nuevo total, 44 (84%) personas completaron todas las fases del proyecto y sólo 8 (15%) dejaron inconcluso el mismo.

Esta sección se divide en cuatro partes. La primera sección presenta características de focalización del programa; la segunda, describe resultados a nivel de producto del programa; la tercera parte evalúa resultados intermedios; y la cuarta expone los resultados finales del proyecto de FONDOEMPLEO en la zona rural de la región Cajamarca.

##### **I. Focalización y caracterización de los beneficiarios.**

De acuerdo a las Bases de FONDOEMPLEO (2014), la población objetivo del programa se compone por individuos que cumplen con las siguientes características:

- Personas entre 18 y 29 años con ideas de negocios o iniciativas en marcha
- Personas con ideas de negocio o microempresas con menos de un año de funcionamiento para su formalización, preferentemente en situación de pobreza o vulnerabilidad: jóvenes, mujeres jefas de hogar, migrantes, personas con discapacidad y población afrodescendiente.

En esta sección, se realiza una caracterización de los beneficiarios de acuerdo a sus condiciones iniciales, de modo que se intenta identificar a los beneficiarios que fueron realmente población objetivo del programa. Adicionalmente, se añade información de los beneficiarios que podrían ser considerados como población potencial del programa. En esta última categorización se busca reconocer a beneficiarios en condición de pobreza y vulnerabilidad utilizando como herramienta principal el algoritmo de focalización de hogares del Sistema de Focalización de Hogares (SISFOH). Este último emplea información relacionada a características de la vivienda, máximo nivel educativo del jefe de hogar, máximo

nivel educativo del hogar y número de afiliados a algún seguro de salud en el mismo para caracterizar a individuos pobres en condición de vulnerabilidad.

*Beneficiarios que forman parte de la población potencial:*

En relación a la población potencial del programa, esta se caracteriza por considerar a personas entre 18 y 29 años con ideas de negocios o iniciativas en marcha, preferentemente en situación de pobreza o vulnerabilidad: jóvenes, mujeres jefas de hogar, migrantes, personas con discapacidad, personas con discapacidad y población afrodescendiente.

Los cuadros 1 y 2 muestran detalles sobre las características básicas de la población beneficiaria del programa en el primer período del programa (Línea Base). En ellos, se aprecia que la mayoría de la población beneficiaria se encuentra en el primer rango de edades (18-21 años). Asimismo, se observa que el 52% de la población beneficiaria es mujer. De este modo se resalta que el género femenino prevalece como población beneficiaria del programa.

**Cuadro 1: Edad del beneficiario**

<b>Edad</b>	<b>Línea Base</b>
18-21	38.30%
22-25	43.30%
26-29	18.30%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>60</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro 2: Sexo del beneficiario**

<b>Sexo</b>	<b>Línea Base</b>
Mujer	51.60%
Hombre	48.30%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>60</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

En relación a las motivaciones de participación de los individuos, el 16% de los beneficiarios participó en este proyecto debido al ofrecimiento de capital semilla para iniciar un negocio. De estos individuos, tal como muestra el cuadro A.3, la mayoría (80%) pertenece a los dos primeros rangos de edades el 20% tiene entre 26 y 30 años. Esto podría relacionarse al hecho de que personas en el último rango de edades valoran más lo que aportan las capacitaciones y enseñanzas que provee el programa, más que el capital semilla al que podrían acceder.

**Cuadro 3: Beneficiarios que postularon por posibilidad de negocio o capital semilla**

<b>Edad</b>	<b>%</b>
18-21	40.00%
22-25	40.00%
26-30	20.00%
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>10</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

#### *Beneficiarios que forman parte de la población objetivo*

El programa propuesto por FONDOEMPLEO utilizó como criterio de población objetivo el siguiente: “*Personas entre 18 y 29 años con ideas de negocios o iniciativas en marcha en situación de pobreza o vulnerabilidad*”. Esto es dado que este programa tiene como principal finalidad fortalecer las capacidades emprendedoras de los jóvenes orientadas a iniciativas empresariales en opciones de autoempleo y generación de negocios en la Región Cajamarca.

El **cuadro 4** muestra información sobre la caracterización de pobreza, de acuerdo al algoritmo del SISFOH (Sistema de Focalización de hogares), en la población beneficiaria del programa.

**Cuadro 4. Caracterización de pobreza en población beneficiaria.**

<b>Pobreza</b>	<b>Nro. de obs.</b>	<b>%</b>
Pobre	10	16.67%
No pobre	50	83.33%
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

Luego de revisar el cuadro 4, se puede afirmar que un porcentaje realmente considerable (83%) no se encuentra en condición de pobreza. Asimismo, alrededor de estos beneficiarios se evaluaron características de edad y condiciones de vulnerabilidad.

Para analizar las categorías planteadas en el párrafo anterior, primero se halló la cantidad de mujeres pobres cuya edad estuviera entre 18 y 29 años y se halló que solo el 5% (3 mujeres) del total de beneficiarios (60) cumplía con estas especificaciones. Asimismo, al evaluar las otras características arriba mencionadas, no encontramos

ningún individuo que cumpliera con dichas características. Por otro lado, al evaluar pobreza y lengua materna, encontramos que el total de porcentaje de pobres, tenía como lengua materna el español.

**Cuadro 5. Caracterización de pobreza según lengua materna**

	<b>Pobre</b>	<b>%</b>
Aymara	0	0%
Castellano	10	100%
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

## II. Resultados a nivel de producto

En esta sección se realiza un análisis de los resultados a nivel de producto en 3 etapas. La primera etapa hace referencia a la caracterización de individuos beneficiarios del proyecto, aquellos que culminaron todos los niveles del proyecto y aquellos que no. La segunda etapa evalúa cuáles fueron las razones de deserción del programa por tipo de individuo. Finalmente, la tercera etapa, busca identificar el nivel de satisfacción de los beneficiarios del programa que culminaron el proyecto. A continuación, se presenta mayor información de lo mencionado líneas arriba.

- **Participación**

### *Beneficiarios que lograron culminar con todas las etapas del proyecto*

Como se mencionó en párrafos anteriores, de los individuos encuestados (52) para la evaluación final del proyecto de FONDOEMPLEO, el 84% de estos culminó todas las etapas y solo el 15% no logró finalizar con ellas. La baja deserción es un resultado positivo, ya que dado el bajo número de beneficiarios que obtienen el capital semilla, existía la presunción de que las tasas de deserción serían mayores. No obstante, los resultados muestran que la capacitación es valorada por sí misma y no sólo por la posibilidad de ganar capital semilla.

La caracterización de los individuos que lograron culminar todas las etapas del proyecto es la siguiente: alrededor del 56% de las personas que lograron culminar el proyecto (25) son mujeres; asimismo, el 22% de estos individuos posee entre 18 y 21 años de edad, 45% tiene entre 22 y 25 años de edad y el 31%, entre 26 y 29 años.

Con respecto a la educación de estas personas, se obtuvo que el 53% estudia actualmente mientras que el 47% restante no lo hace; sin embargo, al evaluar si estas personas regresarían a estudiar en los próximos meses, el 67% (35) de ellos sí lo haría, mientras que un 32%, contestó negativamente. Este es un resultado interesante, ya que da indicios de la importancia y valoración de la educación para los beneficiarios. Al parecer la capacitación es visualizada como un medio para adquirir conocimientos específicos en emprendimiento, que no descarta capacitación en otras áreas.

#### *Beneficiarios que no lograron culminar con todas las etapas del proyecto*

Por otro lado, en relación a la caracterización de los individuos que no lograron culminar con las etapas del proyecto, se obtuvo lo siguiente: la distribución en cuanto a sexo no fue uniforme, el 75% de personas (6) que no logró finalizar su participación fue mujer y el 25% (2) restante, varón. No obstante, al evaluar cuáles fueron las causas de ello, se pudo observar que alrededor del 87% no fue promovida a la siguiente etapa, mientras que el 12% fueron desertores del programa por otras razones.

Al revisar los rangos de edades de aquellos que no finalizaron todas las etapas del programa se encontró lo siguiente: alrededor del 12% (1) tiene entre 18 y 21 años, el 37%(3) posee entre 22 y 25 años y el 50% (4) restante, entre 26-30 años. Asimismo, al evaluar la relación entre rangos de edades y género de aquellos que no culminaron con todas las etapas de este proyecto se observó que el 16% de las beneficiarias de este grupo está entre 18-21 años, 33% se encuentra entre 22-25 años y el 50% entre 26 y 30 años. Por otro lado, en cuanto a los varones, el 50% se encuentra entre 22 y 25 años mientras que el 50% restante entre 26 y 30 años. El **Cuadro 6** brinda mayor detalle sobre estas últimas cifras.

**Cuadro 6: Beneficiarios que no lograron culminar con todas las etapas del proyecto**

<b>Edades</b>	<b>F</b>	<b>M</b>	<b>Total</b>
<b>18-21</b>	16.67%	0%	12.50%
<b>22-25</b>	33.33%	50%	37.50%
<b>26-30</b>	50%	50%	50%
<b>Nro. de obs</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>8</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

Cabe mencionar que, al evaluar si los individuos se encontraban estudiando en el momento de la encuesta se halló que el 75% (6) del total de estos beneficiarios (8), estudia actualmente.



- **Deserción**

Al evaluar la deserción del programa, se obtiene que, del total de los individuos beneficiarios del programa que respondieron la encuesta (52) en la evaluación final del proyecto, el 1.2%% (1) desertó en programa. Al analizar cuáles fueron las principales causas que incitaron este comportamiento, se obtuvo que la razón de deserción de este único desertor fue que consiguió trabajo. Asimismo, cabe mencionar que esta persona era una mujer en el rango de edad de 22-25 años.

- **Satisfacción**

Al evaluar el nivel de satisfacción alcanzado por aquellos que participaron en el proyecto y lograron culminar todas las etapas, se tiene que la mayoría de estos participantes se encuentran de acuerdo con que el programa aportó con información y/o conocimiento necesario para poder crear negocios. Asimismo, un porcentaje importante, señaló que el programa además brinda herramientas adecuadas para la gestión de los negocios (84%) y para el mejoramiento de los procesos productivos del mismo (81%). El **Cuadro 7** presenta con mayor detalle esta información.

**Cuadro 7: Nivel de satisfacción según instrumentos que brindó el programa**

<b>El proyecto me brindó:</b>	<b>Totalmente de acuerdo</b>	<b>Parcialmente de acuerdo</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>No responde</b>	<b>Nro de obs.</b>
Todos los conocimientos necesarios para crear un negocio	88.64%	0.00%	6.82%	4.55%	44
Información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio	88.64%	0.00%	6.82%	4.55%	44
Información clara y precisa sobre como formalizar el negocio	84.09%	2.27%	6.82%	6.82%	44
Información sobre cómo buscar financiamiento	84.09%	2.27%	6.82%	6.82%	44
Información clara y precisa sobre la importancia de la capacitación	84.09%	2.27%	6.82%	6.82%	44
Información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio	86.36%	0%	6.82%	6.82%	44
Información clara y precisa sobre como buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados	84.09%	2.27%	6.82%	6.82%	44
Información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de mi negocio	84.09%	2.27%	6.82%	6.82%	44
Herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de mi negocio	84.09%	2.27%	6.82%	6.82%	44
Herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos productivos de mi negocio	81.82%	4.55%	6.82%	6.82%	44

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

### III. Resultados intermedios

Los resultados intermedios hacen referencia a eventos o cambios en el comportamiento, estado o actitud de los beneficiarios. De este modo, aunque no reflejan el objetivo final del programa, constituyen aproximaciones relevantes a éstos; si bien el programa busca afectarlos y es factible que lo haga, es posible que otros factores externos influyan en ellos. Esta sección tiene como objetivo analizar y comparar algunos aspectos y características de los individuos de interés, antes y después de puesto en marcha el programa.

- **Ocupación Principal – Dependientes:**

Respecto de la ocupación principal de los individuos con empleo dependiente, el promedio de horas trabajadas en este tipo de trabajo disminuyó en 3 horas en el caso de los varones y en 18 horas para el caso de las mujeres. El **Cuadro 8** brinda información más detallada sobre este aspecto. No obstante, es necesario mencionar que el número de casos no es el mismo en ambas etapas.

**Cuadro 8: Promedio de horas trabajadas**

	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
<b>Hombre</b>	46.66	43.8
<b>Mujer</b>	46.27	28.5
<b>Número de casos (N)</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

Por otro lado, al analizar el promedio de horas trabajadas de los dependientes, de acuerdo a rangos de edades se halla que este también ha disminuido en todos los rangos de edades. En la muestra de la evaluación final, el promedio de horas trabajadas para personas entre 18 -21 años disminuyó en 4 horas; en el rango de 22-25 años, el promedio de horas trabajadas disminuyó en 12 horas y, en el rango final de edades utilizadas, el promedio disminuyó de 25 horas de trabajo semanales a 34 horas de trabajo semanales en la ocupación principal –dependiente. Es así como se nota que el promedio de horas trabajadas en la semana, en la ocupación dependiente, ha disminuido para todos los rangos de edad.

No obstante que se registra una reducción de las horas trabajadas, se observa un mejoramiento de las condiciones de trabajo. Al analizar la proporción de trabajadores con contrato de trabajo antes y después de llevado a cabo el programa, se encuentra que el porcentaje de trabajadores sin contrato disminuyó de 74% a 25% luego de establecido el programa. Del mismo modo, los individuos con contratos a plazo fijo, aumentaron de 11% a 33%.

**Cuadro 9: Tipo de contrato**

<b>Tipo</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Contrato indefinido, permanente	11.10%	0.00%
Contrato a plazo fijo	11.10%	33.33%
Locación de servicios	3.70%	33.33%
Sin contrato	74.10%	25.00%
Prácticas pre profesionales	0.00%	8.33%
<b>Número de casos</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

No obstante, la mejora de estas condiciones laborales, la mayoría de estos jóvenes labora en empresas muy pequeñas, un 70% trabaja en empresas de menos de 10 personas.

Por otro lado, al evaluar ingresos del trabajador promedio según género y rangos de edades, obtenemos que el ingreso promedio del trabajador varón aumenta de 933 soles a 1000 soles; en cuanto al caso de la mujer, el ingreso promedio de la trabajadora mujer aumenta de 391 a 452 soles. Esto es coincidente con la reducción del número de horas laboradas.

**Cuadro 10: Ingresos promedio según género**

<b>Sexo</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Hombre	933.33	1000.00
Mujer	391.11	452.1429
<b>Número de casos (N)</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

Asimismo, al evaluar la variación de los ingresos promedios de los trabajadores de acuerdo a los rangos de edades establecidos, obtenemos que este solo aumenta en los 2 primeros rangos de edad; sin embargo, esto no sucede para el tercer rango. El **Cuadro 11** muestra esta información con mayor detalle.

**Cuadro 11: Ingresos promedio según rango de edades**

<b>Edad</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
18-21	373	450.00
22-25	505.45	701.82
26-30	1025	795.00
<b>Número de casos (N)</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

Respecto al aseguramiento en salud, el número de personas aseguradas en el régimen de ESSALUD aumentó en 7% y el número de individuos asegurados en el SIS aumentó en 17%. Por otro lado, el número de personas no aseguradas disminuyó en (33%). En relación al seguro de pensiones, la proporción de beneficiarios aportantes aumentó en 14%.

#### **IV. Resultados finales**

Los resultados finales buscan analizar las variaciones en la situación de los beneficiarios, producto de la entrega de los bienes y servicios producidos por el programa, además de los propósitos alcanzados. Asimismo, se realiza un intento de análisis del objetivo al cual apunta el programa y una revisión de los logros de política. Este apartado se divide en dos secciones: la primera en donde se revisa la elaboración de planes de negocios por individuos que no culminaron todas las etapas del proyecto; y la segunda, en donde se analiza la implementación de planes de negocios.

- **Negocio propio**

Esta sección tiene como objetivo caracterizar a la población que tiene un negocio propio. En la etapa final de este proyecto, se tiene que del total de personas encuestadas (52), el 27% posee uno propio. Este porcentaje aumentó en relación a lo que se obtuvo en los resultados de la elaboración de la línea de base de este programa (21%). Este es un resultado favorable dado que indica la realización de emprendimientos luego de participar en la capacitación.

En relación a la caracterización de los individuos que poseen un negocio, se halló lo siguiente: De un total de 14 personas que tienen un negocio propio, el 57% es mujer y el 43% restante varón. Asimismo, la mayoría de estos individuos posee entre 26-30 años. El **Cuadro 12** muestra de manera detallada la descripción de los beneficiarios del programa de acuerdo a si estos tienen o no un negocio, caracterizando rangos de edades.

**Cuadro 12: Individuos que posee negocio propio**

	<b>Sí Tiene</b>	<b>No Tiene</b>
<b>18-21</b>	16.67%	22.50%
<b>22-25</b>	25%	50%
<b>26-28</b>	58.33%	27.50%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>40</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

Respecto al rubro de educación, se identificó que el 71% de aquellos que poseen un negocio, actualmente no se encuentra estudiando. Asimismo, al evaluar si estos individuos regresarían a estudiar y/o capacitarse, se halló que el 64% de estos estaría dispuesto a volver a estudiar. Como ya se señaló anteriormente, esto indica que los beneficiarios tienen una alta valoración de la capacitación y educación.

Otro resultado interesante es la reducción del número de beneficiarios trabajando en negocios familiares, ya que éstos suelen ser no remunerados y tener condiciones más precarias de empleo. El cuadro 13 muestra información sobre individuos que, aun siendo dueños o socios de un negocio (taller o empresa), trabajaron a su vez como trabajadores dependientes. Se puede apreciar que durante la encuesta realizada para la LB solo 3 personas tenían un negocio y de modo adicional laboraban como dependientes; no obstante, el número de personas aumenta a 8 al realizarse la EF.

**Cuadro 13: Ocupación desempeñada**

<b>Ocupación</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Profesor de academia y Cenacapes	33,30%	0%
Técnico, servicios informáticos para usuarios	33,30%	0%
Recepcionista	33,30%	0%
Agricultura, ganadería, caza	0%	12,50%
Asistente contable	0%	25,00%
Chofer de moto taxi	0%	12,50%
Fabricación de prendas de vestir	0%	12,50%
Fabricación de sustancias y productos químicos	0%	12,50%
Otras actividades de servicios	0%	12,50%
Silvicultura, extracción de madera	0%	12,50%
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>3</b>	<b>8</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

Asimismo, entre los beneficiarios que no están trabajando actualmente o tienen negocio propio, se observa en la EE que un 48% tienen un trabajo esperándolos, a diferencia de la ELB, donde ninguno de los beneficiarios con esas condiciones tenía esas características.

**Cuadro 14: Beneficiarios con trabajo en el futuro**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sí	0%	48.15%
No	100%	51.85%
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>20</b>	<b>27</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

Un resultado positivo de los beneficiarios que no están participando en el mercado laboral indica que en alrededor de un 80% de los casos tanto en la EEF como en la ELB, estos jóvenes se encuentran estudiando.

**Cuadro 15: Razón de no búsqueda de trabajo**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Por su edad	5%	14.29%
Sus estudios no lo permiten	80%	64.29%
Las tareas del hogar se lo impidieron	5%	7.14%
Problema de salud	10%	7.14%
No hay trabajo	0%	7.14%
<b>Número de casos</b>	<b>20</b>	<b>14</b>

Nota: Solo se toma en cuenta beneficiarios que no poseen negocio y no se encuentran trabajando.

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

En relación a la ELB, en la EEF se observó una disminución de negocios creados sin socios de 69% a 25%. Por otro lado, la principal razón por la cual estos jóvenes tienen negocio propio que señalaron en la EEF es debido a una tradición familiar.

La elección del giro de negocios es interesante, ya que mientras en la ELB la mayoría no respondía o señalaba la poca inversión requerida, en la EF, lo encuestados señalan que eligen el giro del negocio debido a la facilidad de manejar este tipo de negocios.

También las condiciones de operación han mejorado entre la ELB y la EEF, ya que mientras en la ELB un 76% operaba en un taller comercial dentro de la

vivienda, dicho porcentaje se ha reducido a 42%, aumentando el porcentaje de beneficiarios con negocio en un local fuera de su vivienda.

**Cuadro 16: Lugar donde opera el negocio**

<b>Lugar</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Taller o local comercial dentro de la vivienda	76.90%	42.86%
Local o establecimiento diferente a la vivienda	15.40%	50.00%
En la vía pública (sin puesto fijo)	7.70%	0.00%
Puesto fijo/improvisado en mercado	0.00%	7.14%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

Como se mencionó anteriormente, los trabajadores con negocio propio se incrementaron de 21% a 26% entre la ELB y la EEF. Un resultado interesante es que, de estos jóvenes, un 78% en la EEF no cuenta con un trabajo adicional a su negocio. Por otro lado, en referencia al grado de formalización de los negocios, hay un menor número de negocios sin ningún grado de formalización.

**Cuadro 17: Situación del negocio (grado de formalización)**

<b>Herramientas de gestión</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Solo Ruc	18.80%	36.84%
Ruc y Minuta de constitución	12.50%	0.00%
Ruc , Minuta de constitución y Declaración anual ante SUNAT	6.30%	10.52%
Declaración ante SUNAT	0.00%	0.00%
Ninguna	62.50%	36.84%
Inscripción en SUNARP	0.00%	5.26%
Licencia de funcionamiento	0.00%	0.00%
No sabe/no responde	0.00%	10.52%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

Otra característica interesante es la mayor proporción de negocios que tienen a los beneficiarios y trabajadores afiliados al sistema de salud y al sistema de pensiones.

En cuanto a la financiación de estas empresas, según la EEF, el 66% lo hace con recursos propios. El 92% de los beneficiarios nunca ha solicitado préstamos.



En este apartado, se intenta realizar una breve caracterización de los negocios de los beneficiarios. Para ello, se ha recogido información sobre el rubro del negocio. De acuerdo a la información obtenida, el 8% se dedica a la venta de jugo de naranja; el 8% a la crianza de cuyes, el 16% a la confección de ropa, al rubro de estética y belleza, el 11% al rubro de confección y el 21%, entre otros.

**Cuadro 18: Beneficiarios con negocio propio: Rubro del negocio**

	<b>Nro. de obs.</b>	<b>%</b>
Venta de jugo de naranja y piña	1	8.33%
Servicio de reparaciones electrónicas	1	8.33%
Venta y crianza de cuyes	1	8.33%
Venta de comida / restaurante	1	8.33%
Confección de ropa y costura /ve	2	16.67%
Venta de abarrotos / bodega / panadería	1	8.33%
Crianza de cuyes / producción de gallinas	1	8.33%
Elaboración de productos lácteos	1	8.33%
Venta de frutas	1	8.33%
Fábrica de muebles	1	8.33%
Crianza y producción de truchas	1	8.33%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

- **Elaboración de plan de negocios**

*Caracterización de individuos que elaboraron el plan de negocios*

En esta sección se revisa cuáles son las características de los individuos que, lograron elaborar su plan de negocios. Del total de la muestra no hubo beneficiarios que no terminaron el proyecto y elaboraron su plan de negocios. Del total de los que elaboran sus planes de negocio, (43), el 97% logró elaborar su plan de negocios, cabe mencionar que el 58% de estos fueron mujeres estas fueron participantes mujeres.

Asimismo, en relación a las edades que estos beneficiarios reportaron, el cuadro muestra mayor información sobre este punto: el 46% de aquellos beneficiarios que lograron elaborar su plan de negocios en este grupo posee entre 22 y 25 años.

**Cuadro 19: Caracterización de individuos que elaboraron el plan de negocios**

	<b>Sí</b>	<b>No</b>
18-21	20.93%	100.00%
22-25	46.51%	0.00%
26-30	32.56%	0.00%
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>43</b>	<b>1</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

Por otro lado, en relación a lo referido a educación, el 51% de aquellos que sí lograron elaborar sus planes de negocio (22) estudia actualmente y el 49% no lo hace.

- **Implementación del plan de negocios**

En esta sección se analizan cuáles son las características de aquellas personas que lograron implementar su plan de negocios. En la muestra trabajada, el número de personas que coincide con esta descripción es de 16 personas, es decir el 30% del total de los encuestados para la etapa final (52). En relación al género de los beneficiarios, se halla que el 62% de aquellos que implementaron su plan de negocios, es mujer. Por otro lado, en relación a aquellos que elaboraron un plan de negocios, mas no lo llegaron a implementar, se obtiene que el 71% de estos también sea de género masculino. El cuadro 20 muestra el detalle de la implementación del negocio según género.

**Cuadro 20: Implementación de plan de negocios según género**

	<b>Sí</b>	<b>No</b>
F	52.17%	65.00%
M	47.83%	35.00%
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>23</b>	<b>20</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

En relación a las edades de estos individuos, luego de revisar la encuesta, se halla que el grueso de los individuos que lograron implementar sus negocios se encuentran entre 26 y 30 años. Asimismo, el 42% (3) de aquellos que no lograron implementar el negocio tienen entre 18-21, 14% tiene entre 22-25 años y el 42% restante pertenece al último rango de edades.

Al evaluar lo relacionado a educación, se encontró que el 50% de aquellos que lograron implementar su negocio, no estudia actualmente. Asimismo, el 100% de aquellos que no lograron implementar su negocio, a pesar de tener un plan de negocios elaborado, declaró que no estudiaba actualmente.

### 4.3. Resultados de entrevistas en profundidad

En este estudio se utilizó la técnica de la entrevista en profundidad, que es una forma no estructurada e indirecta de obtener información. El entrevistador es una persona que crea un ambiente de confianza con el entrevistado a fin de que hable con libertad sobre sus creencias, sentimientos, así como percibir sus actitudes y emociones sobre el tema. Cabe señalar que la muestra es pequeña y los resultados, tomando en cuenta que corresponden a un solo estudio, dificultan la obtención de generalizaciones.

La muestra estuvo conformada de la siguiente manera:

Nº	SEGMENTO
1	Representante de institución ejecutora
2	Beneficiario del programa
1	Capacitador del programa
1	Representante de institución asociada
1	Representante del gobierno regional

Las entrevistas se realizaron entre el 29 de setiembre y el 15 de octubre de 2014.

#### 4.3.1. Percepciones del beneficiario

##### **EL PROBLEMA DE LA JUVENTUD CAJAMARQUINA**

Dentro de la problemática que envuelve a la juventud de la zona de Cajamarca, el entrevistado refiere que el problema que más destaca es la falta de empleabilidad, pues consideran que hay poca "oportunidad" de puestos de trabajo que puedan captar la mano de obra que se suma al mercado laboral. En general se tiende a vincular esta problemática a la calidad de educación que se recibe, la cual es calificada como deficiente, pobre, en especial la educación pública.

De modo adicional mencionan la diferencia que hay entre los jóvenes de la ciudad vs los del campo. Éstos últimos poseen poca cultura y hasta poco acceso a la tecnología.

Al respecto, entre los factores que contribuyen a ahondar este problema, se cita:

- En el plano laboral, la carencia de especialización académica es una limitación en tratar de conseguir trabajo.
- Hay poca demanda para una amplia oferta juvenil laboral, la que se agudiza al no tener experiencia en el puesto al que postulan, requisito exigido por las empresas que lo solicitan.

*“...uno que no tienes acceso, otro que si tienes acceso te pagan menos (...) hay pocos que tienen acceso a estudiar y si estudian no terminan no pueden sacar su título, sus documentos y es un problema...”*

### **EL PROGRAMA DE FONDOEMPLEO: PERCEPCIONES**

Al indagar sobre el conocimiento de programas que enfrenten la solución de esta problemática específica de la juventud, espontáneamente declara conocer acerca de 3 programas que abordan esta temática:

- **COPEME**, mencionado espontáneamente en primer lugar; es la que capacitó a los jóvenes con ideas de negocios, para *“sacar adelante una empresa”*.
- **APRENDE**, trabaja también en el sector juvenil en temas de negocios.
- También tienden a señalar a **SENATI** como una institución que trata de capacitar a los jóvenes especializándolos en especialidades que son muy requeridas en el mercado.

*“... en SENATI todos podían postular, quienes aprobaban el examen tenían toda la capacitación gratuita en un determinado tiempo y luego le daban la certificación...”*

Asimismo, es preciso remarcar que, inicial y espontáneamente, el beneficiario, no reconoce como FONDOEMPLEO al programa de emprendimiento en que participaron sino, más bien a la Institución Ejecutora de la región respectiva, COPEME. Sin embargo, sí les resulta claro que FONDOEMPLEO fue la institución que dio el capital y hasta supervisó el programa en que participaron.

*“Sé que nos ha apoyado FONDOEMPLEO con el capital, nos ha supervisado... de acuerdo a la experiencia que tengo ellos fueron los que dieron el capital, o sea puede ser que nos financien, nos capaciten. Nos pidieron nuestros correos para mantener siempre ese contacto”*

De manera general, las percepciones referidas al programa de FONDOEMPLEO pueden ser resumidas en las siguientes:

- Los beneficiarios consideran que, en alguna medida, es una alternativa a la falta de trabajo de la juventud al capacitar a los jóvenes que tenían proyectos de negocios.
- Si bien es muy importante el conocimiento vertido y todo lo aprendido el monto del capital-semilla es catalogado como bajo. Consideran que debe aumentarse ya que dependiendo de la cantidad de jóvenes inscritos se entrega el capital. Esto se dificultó más en la medida que entregan el capital en bienes o implementos y no en dinero.

*“a mí me parece bueno, porque por ej. Tenía el negocio pero no sabía muchas cosas; me ayudaron a saber, cuál es el precio, a sacar el precio real de mi producto por los costos. Todo lo que yo tenía, tenía un valor que al final, uno no sabe, lo tengo y ya (...) yo creo que es un proyecto que vale mucho porque al final el beneficio ha sido para todos, porque incluso los chicos que no han ganado, igual los seguían llamando, citando a las reuniones para capacitarlos y es una oportunidad”*

- Facilita la asistencia a la capacitación las alternativas de bloques horarios: mañana y noche
- Agradó que el monto del capital-semilla no fuera único sino que se ajustó al tipo de actividad al que pertenecía el proyecto.

Asimismo, dentro de las **principales dificultades que enfrentaron durante la ejecución del proyecto** señalan que la impuntualidad de algunos incomodaba debido a que el tema debía ser repetido. Por otro lado, algunos otros refieren que no había personal capacitado en los diversos tipos de negocios que pudieran guiarlos en su formulación adecuada. También se resalta aspectos de contenido como manejo del Excel, internet, etc.

Sobre la forma cómo llegaron a conocer el programa señalan que fue a través de trípticos, folletos que se entregaba en la municipalidad al cual iban continuamente a desarrollar actividades o por familiares que tenían conocimiento de ello.

*“yo me enteré por mi cuñada, porque a ella le habían dicho, no había escuchado yo...”*

Luego cuando se acercaron a las oficinas les entregaron folletos y la información necesaria.

En lo que respecta a los mecanismos de selección utilizados, en general señalan que los requisitos para participar en el proyecto eran: tener entre 18 y 29 años y tener el perfil de un proyecto de negocio. Destacan que primero hicieron una etapa de capacitación, luego elaboraron con detalle su Plan de negocio, lo exponían a un jurado y éste decidía quienes aprobaban, seguidamente a quienes aprobaban continuaban con su capacitación.

*“...tenías que hacer tu plan de negocio, de acuerdo a las revisiones de cómo ibas avanzando y después te presentabas al concurso final.... Primero era una etapa de capacitación”*

### **ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DEL PROYECTO**

Como factores **positivos** destacan:

- Los horarios flexibles, horarios en días de semana o de fines de semana y con turnos horarios.
- Se valora las capacitaciones post haber ganado el capital-semilla, permitían focalizar mejor el desarrollo del negocio.
- La puntualidad y cumplimiento de las capacitaciones.

Sobre los factores **negativos**, no se señala alguno.

### **LA DESERCIÓN DE PARTICIPANTES**

Un tema de especial importancia tomado en cuenta en las entrevistas fue lo referido a las causas que pudieron provocar la deserción de los participantes.

En su opinión, entre los motivos que señalan como de deserción o abandono del programa citan:

- El poco tiempo del que disponían en razón de que trabajaban o estudiaban. Algunos incluso venían de zonas alejadas al centro de estudios.
- La incredulidad de que al finalizar recibieran *“como premio”* el capital-semilla.
- La falta de interés de algunos jóvenes y que no se desarrolló *“una estrategia”* para retenerlos.
- Señalan que algunos esperaban que el capital-semilla se entregue en dinero efectivo, cuando entendieron que se les daría en bienes dejaron de asistir.

### **SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE SUS EXPECTATIVAS**

En general el proyecto sí cumplió con sus expectativas porque consiguieron capacitación, competencias y el capital-semilla que, en alguna medida, les dio un impulso en el negocio. Han alcanzado rapidez, competitividad y visión de gestión.

*“C- Qué expectativas se cumplieron de las que llevaba?*

*-Todas, porque conocía personas quizás no de mi rubro pero en otro rubro sí. Concluí muy satisfecha y muy alegre (...) por la experiencia, cómo hacer un proceso para hacer una empresa....”*

Se llegó a formar un círculo de “Jóvenes emprendedores”, que a manera de redes, entre ellos se ayudan y recomiendan.

### **SUGERENCIAS PARA LA MEJORA DEL PROGRAMA**

Entre las principales sugerencias de mejora del programa, los beneficiarios advierten lo siguiente:

- Aumentar el capital-semilla de forma que posibilite al menos comprar alguna maquinaria. Proponen que éste puede estar en dependencia de las necesidades de cada negocio.
- Descentralizar el proyecto, implementar la capital y las provincias/distritos.
- Incrementar la amplitud de la convocatoria sea más amplia y expandir las zonas de difusión.

#### **4.3.2. Percepciones del capacitador**

### **EL PROBLEMA DE LA JUVENTUD CAJAMARQUINA**

El mayor problema que el capacitador de Cajamarca identifica es la falta de capacitación en los jóvenes, así como del apoyo de las autoridades con programas o proyectos. Menciona que hay mucha desconfianza hacia sus gobernantes porque no realizan lo que prometen.

*“La vez pasada fue en un distrito, habían enviado gente a capacitarlos, lo que le habían ofrecido, y a la “hora de la hora” no había nada; quedo ahí. Y ahora la gente como que es un poquita dudosa con los proyectos que vienen para Cajamarca”. (Capacitador, Cajamarca)*

### **CONOCIMIENTO DE PROGRAMAS QUE PLANTEAN SOLUCIONES**

El Capacitador afirma que existen diferentes programas que apoyan a los jóvenes y brindan soluciones al problema de la juventud cajamarquina, además propone que deberían ser constantes y sostenibles, no por etapas.

El entrevistado no logra recordar nombres específicos de estos proyectos, pero menciona:

- Programa de Jóvenes Emprendedores, que incluye capacitar a los jóvenes, gente interesada, se les capacitaba en cómo implementar, diseñar y generar un negocio.
- FONDOEMPLEO.

*“El programa de Jóvenes Emprendedores (...) era capacitar a los chicos, gente interesada, se les capacitaba sobre cómo implementar y diseñar un negocio. Se les premiaba a los chicos, a los mejores. Aparte del premio, se los motivaba para continuar y, los que no tenían premio, ya tenían su plan de negocio para una implementación en el futuro”*

### **EL PROGRAMA DE FONDOEMPLEO - PROGRAMA DE JÓVENES EMPRENDEDORES: PERCEPCIONES**

El capacitador cajamarquino tiene una percepción positiva sobre el programa, refiere que da más oportunidades a los jóvenes y abre posibilidades no sólo a que sean profesionales, sino de tener un negocio propio, más aún, en la ciudad.

En ese sentido, comenta que no todos los jóvenes tienen la misma disposición de participar en el programa ya que no todos asistían continuamente, incluso algunos estaban dudosos, muy pocos eran los que realmente participaban porque lo deseaban. No obstante, considera que el programa FONDOEMPLEO genera participación de la juventud, que éstos tienen curiosidad y quieren ser parte.

*“Es un programa muy bueno, da más oportunidad a los chicos. Les abre otra mentalidad, otro rubro, no sólo se enfocaban en estudiar y ser profesional, ellos aparte podían hacer un negocio propio con capital”.*

Asimismo, refiere que a nivel global, el **objetivo** es desarrollar oportunidades en esta generación, aún si no ganara el capital-semilla tener la herramienta teórica para ejecutar el proyecto en algún otro momento. Además, afirma que el proyecto responde a las necesidades de desarrollo de la región porque las personas empiezan a tener empresas, lo que genera un avance para la ciudad, así como para toda la región porque los jóvenes ahora están más capacitados.

*“En parte sí, porque la gente empieza a crear empresa, lo que es un avance para la región, y bueno que los chicos están más capacitados.”*

Con relación a los mecanismos de **selección** se menciona que ha sido de acuerdo a su formación, sus capacidades y hasta características personales. Eran jóvenes mayores de dieciocho o veinte años y fueran personas que manifestaran interés en aprender; en tal sentido, considera que si eran jóvenes entusiastas sería negativo hacerles más filtros.



*“En ese tiempo, creo que estaba bien... y si quiere aprender no habría ningún motivo para no dejarlo”. (Capacitador, Cajamarca)*

Enfatiza que la captación de los participantes le pareció positiva porque los iban a buscar y contarles detalladamente el proyecto, acudían a sus centros laborales o de estudio o los citaban en una fecha determinada.

En cuanto al Capacitador, desde el primer día estuvo pendiente de los participantes y percibía que conforme pasaban los días asistían cada vez menos; por ello, se preocupaba por llamarlos, conversar y darles más información si era necesario, así como invitarlos nuevamente para que retornen.

*“Un emprendedor tiene que tener buena actitud, para eso se nace. Si alguno quiere aprender, uno tiene que lograrse, capacitarse, por ese lado podríamos decir que ‘se hace’”*

### **CUMPLIMIENTO DE EXPECTATIVAS RESPECTO DEL PROGRAMA**

En cuanto a la capacitación, considera que el mayor aporte fue hacer posible el desarrollo de la idea de negocio, ya que es de ahí que surge la posible empresa.

*“Entonces, ya es como una guía para alguien que quiere hacer empresa; entonces, para mí, es lo más elemental: para hacer negocio, tenías que estar bien enterado lo que era la idea de negocio...”*

Así, sus expectativas estaban basadas en el aprendizaje, tanto de los que lo orientaron como de las experiencias con los alumnos que logró dirigir.

*“En los proyectos aprendí lo que eran Realidades diferentes, aprender otro tipo de medida, hay chicos que también han terminado en dos, tres horas; eso era bonito en las capacitaciones, las charlas”.*

Dentro de las satisfacciones que tuvo como resultado del proyecto fue el conocer a los jóvenes que trabajaron con él, que los que ganaron ya estaban implementando su proyecto y eso lo emocionó y, los que no pudieron ganar fue la motivación que recibieron para poder empezar. En ese sentido, el entrevistado siente satisfacción ya que percibe que ayudó a que los jóvenes tengan un camino marcado para un emprendimiento.

*“En todo trabajo uno aprende, y yo, en este trabajo, aprendí mucho. Me capacitaron meses antes y eran muy coordinados, integrados, muy unidos. Aprendí a hacer empresa”*

### **SUGERENCIAS PARA LA MEJORA DEL PROGRAMA**

En general, no señala sugerencia; el capacitador se siente satisfecho con el programa, ya que la ONG lo dejaba trabajar, daba el capital y era puntual en captar y focalizar a los participantes.

### **4.3.3. Percepciones de la Institución asociada**

#### **PROBLEMAS DE LA JUVENTUD CAJAMARQUINA**

En opinión de este importante gremio local, entre los problemas que enfrenta la juventud cajamarquina, el más importante sería: la falta de oportunidad de trabajo, que es una zona en la que la agricultura es poco rentable, lo que no representa una alternativa para la juventud y no genera empleo.

Por otro lado, la minería, que terceriza servicios y la competencia laboral que traen las empresas de afuera, les cierran la oportunidad de desarrollo.

*«La minería es otro rubro que prácticamente terceriza los servicios y el problema de Cajamarca es que muchas veces viene gente de afuera, por eso yo diría que en Cajamarca el problema es la falta de oportunidad de desarrollo»*

Agrega que hay mucha demanda de empleo, pero **poca oferta laboral** preparada para tal demanda, por ello es importante el autoempleo.

#### **CONOCIMIENTO DE PROGRAMAS QUE PLANTEAN SOLUCIONES**

Enfatiza en el programa que realizó con FONDOEMPLEO añadiendo, además:

- COPEME, el proyecto IDE, de tres niveles, basado en el desarrollo de capacidades, generación y mejora de negocio.
- Yanacocha, con su programa ALAC.
- Jóvenes a la obra, antes Pro-Joven, que trae inserción laboral.

#### **SOBRE FONDOEMPLEO: PERCEPCIONES**

La visión general de FONDOEMPLEO es valorada positivamente ya que es siempre un aporte para las regiones. Además, es un gran soporte para la resolución de la problemática en los jóvenes.

#### **LOS OBJETIVOS PERSEGUIDOS Y LOS RESULTADOS ESPERADOS**

Refiere que el principal objetivo era capacitar a los jóvenes, así como lograr insertarlos laboralmente, además de potenciar el capital de trabajo. Se buscó otros financiamientos de diferentes entidades.

Cabe señalar que sugiere que a los jóvenes se les debe capacitar continuamente, no sólo en el plan de negocio sino en lo que involucra, y seguir dándole utilidades para que se sostenga en el mercado.

*“A los jóvenes se les debe seguir capacitando, no solo en iniciar su plan de negocio, sino de cómo continuarlo, así como en valores, liderazgo, atención al cliente y otros aspectos, seguir dándole herramientas en cómo mantenerse en el mercado”.*

En tal sentido, menciona que los objetivos del proyecto están alineados con el desarrollo de la zona, ya que al ser una zona ganadera y que apuesta por el turismo, la agricultura y demás, los negocios que van en ese camino son un gran recurso para el crecimiento.

#### **CUMPLIMIENTO DE EXPECTATIVAS**

En general, señalan que sí se llegaron a cumplir los resultados esperados.

*“Sesenta jóvenes con negocio y diez por ciento con capital de trabajo”.*

#### **SUGERENCIAS PARA LA MEJORA DEL PROGRAMA**

En general, no señala sugerencia. El capacitador se siente satisfecho con el programa, ya que la ONG lo dejaba trabajar, daba el capital y era puntual en captar y focalizar a los participantes.

#### **POSIBILIDAD DE RÉPLICA DEL PROGRAMA**

Sostiene que el programa debería extenderse a más regiones porque ayudaría a muchas localidades en temas de empleabilidad de los jóvenes, en especial en la costa, así como en las zonas de minería. Opina que el proyecto debería ser más estable, permanente.

*“Debería hacer más convenios con las municipalidades, gobierno regional, quienes darían el capital, sabemos que ellos trabajan con las mineras.”*

#### **4.3.4. Percepción de la autoridad regional**

##### **PROBLEMAS DE LA JUVENTUD CAJAMARQUINA**

Al respecto la autoridad refiere que el problema principal gira en torno a la **falta de oportunidades** para el desarrollo de capacidades y competencias en los jóvenes, así como la falta de experiencia, lo cual representa una limitante para la empleabilidad de los jóvenes.

*“Las instituciones públicas, los nuevos alcaldes contratan a la gente que conocen y no dan oportunidad a los jóvenes, por lo mismo que en la universidad o institutos les enseñan cosas teóricas, hay una falta de experiencia lo que los limita”*

Otro problema que se aúna es que las necesidades económicas conducen a que aquellos jóvenes que estudian abandonen el estudio por trabajar.

*“Muchos jóvenes no tienen recursos para estudiar, sobre todo en zonas rurales, por lo que prevalece la mano de obra para trabajar”.*

## CONOCIMIENTO DE PROGRAMAS QUE PLANTEEN SOLUCIONES

En general se menciona los siguientes programas, todos relacionados con FONDOEMPLEO:

- **Vamos Perú**, capacitaciones para hotelería y restaurantes.
- **Jóvenes a la Obra**, los especializan e insertan en el mundo laboral a través de convenios con instituciones privadas.
- **Mi Éxito**, ruedas de negocios. Se capacitan seis meses en gestión empresarial para que ellos armen su plan de negocio.

*“El programa MI ÉXITO es el programa que tuvo COPEME, programa que tuvo éxito. Todo lo que es emprendimiento juvenil, les enseñan a los jóvenes herramientas para tener un negocio como su mismo plan de negocio”.*

## EL PROGRAMA DE FONDOEMPLEO: PERCEPCIONES

El entrevistado menciona que el programa apoya a las personas jóvenes con mayor necesidad económica en el desarrollo de sus capacidades y habilidades, dándoles capacitación, asistencia, aporte económico, entre otros.

*“Si bien es cierto FONDOEMPLEO maneja un presupuesto pero una limitante es que son varias Instituciones las que se presentan y el proyecto, en algunos casos, más es para pagos de personal que para el mismo éxito que son estos emprendimientos, para estos planes de negocio”.*

Con relación a si cree que estos proyectos contribuyen con soluciones para los problemas identificados, destacan que son de gran ayuda pero de forma parcial. FONDOEMPLEO sí contribuye, pero falta aún más inversión por parte de los gobiernos municipales y regionales en estos proyectos. Añade que el presupuesto destinado no es suficiente para los planes de negocio que se plantean ya que no cubre todas las herramientas necesarias para su buen desarrollo.

*“La mayoría estamos acostumbrados a hacer proyectos, pero no hacemos monitoreo. Nada nos garantiza que de acá a dos, tres años ese negocio continúe. Lo que nosotros queremos es que los negocios prosperen”*

En cuanto al **capital-Semilla** se afirma que éste es coherente con la realidad de la región, ya que con los incentivos del programa se generan diversos tipos de negocios convenientes, aunque no son suficientes.

*“Como personas que dan financiamiento en los Bancos, era muy poco, en realidad, el “capital semilla” que les daba a alguien que recién inicia”.*

*“La mayoría estamos acostumbrados a hacer proyectos, pero no hacemos monitoreo. Nada nos garantiza que de acá a dos, tres años ese negocio continúe. Lo que nosotros queremos es que los negocios prosperen”*

- **Sobre los factores que contribuyeron al logro de objetivos del programa**

Indica que fue la convocatoria de los jóvenes y la credibilidad de la institución ejecutora lo que ayudó a que el programa tenga éxito y se cumplan los objetivos.

- **El programa debería replicarse:**

Al respecto refiere que el programa debería repetirse porque daría la oportunidad de iniciar pequeños negocios y coadyuvar a la empleabilidad. Para ello, se debería incentivar estos emprendimientos y replicarse en otras zonas, en regiones que necesitan desarrollo. Entienden que contribuye a que los jóvenes salgan de la extrema pobreza.

*“Cajamarca es una región en la que deberían continuar estos proyectos desde el colegio, y no salir con el sueño de trabajar en una institución privada, sino con la realidad de negocio propio”*

En general como autoridades planean destinar recursos de los gobiernos regionales, e inciden en la importancia de dedicarles una partida para los jóvenes a fin de evitar desvíos.

Manifiesta que es posible destinar recursos porque hay una fuente, el canon minero, que les permite incentivar el emprendimiento juvenil, tanto como gobierno regional que tiene recursos, como gobierno local.

*“Lamentablemente el canon minero, que es lo que más tiene nuestra región es sólo para obras, lo que demanda la gestión”*

Manifiesta que es posible destinar recursos porque hay una fuente, el canon minero, que les permite incentivar el emprendimiento juvenil, tanto como gobierno regional que tiene recursos, como gobierno local.

*“Lamentablemente el canon minero, que es lo que más tiene nuestra región es sólo para obras, lo que demanda la gestión”*

## **ALINEACIÓN DEL PROGRAMA CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO REGIONAL**

Respecto a si FONDOEMPLEO está alineado con sus objetivos de desarrollo de la región hay una afirmación contundente porque las ideas de negocio están vinculadas a los recursos que genera la región, así como sus principales actividades económicas.

*“Una de las actividades económicas de nuestra región, muy a parte de la minería, es también la ganadería, la agricultura y también el tema del turismo.”.*

## **EXPECTATIVA SOBRE EL PROGRAMA**

Opina que la expectativa fue más de los jóvenes porque estaban entusiasmados con los resultados que podrían obtener luego del proyecto. Por su lado, menciona que le agradaba el tema del desarrollo del capital humano, en relación a sus capacidades, así como el capital de negocio.

## **SUGERENCIAS PARA LA MEJORA DEL PROGRAMA**

Sugieren que haya programas no sólo dirigidos a jóvenes, sino a otros potenciales públicos. Además recomiendan tener mayor cercanía con los gobiernos regionales, ya que podrían recibir mayor ayuda por trabajar “de la mano”.

Enfatiza que se debería invertir más en las regiones y que se dé más facilidades a las instituciones para generar convenios y que sería importante monitorear a largo plazo para ver si es sostenible el emprendimiento y si el programa tiene resultados.

### **4.3.5. Percepción de representante de la IE – COPEME**

#### **PROBLEMAS DE LA JUVENTUD CAJAMARQUINA**

El entrevistado de la Institución Ejecutora, COPEME, identifica como problema más saltante en la juventud de su región el **poco desarrollo de las capacidades, habilidades y competencias** en los jóvenes para ejecutar una actividad laboral; sostienen que son pocas las competencias que tienen y muchas veces muestran falta de madurez para afrontar las demandas del mercado.

Aisladamente añade la discriminación entre hombres y mujeres por el costo que significa contratar una mujer.

*“... en las mujeres es más la exigencia y mayor las condiciones y los cuidados que toma una empresa... a veces prefieren más varones que mujeres porque si salen embarazadas, les dan tiempo y beneficios, y para las empresas les significa gasto y costo, por allí vemos entonces el tema de una discriminación que podía escalar más a una exclusividad de varones”.*

## CONOCIMIENTO DE PROYECTOS PARA SOLUCIONAR EL PROBLEMA

Menciona directamente el proyecto que ha realizado en coordinación con FONDOEMPLEO.

- **COPEBA** tiene iniciativas en conjunto con FONDOEMPLEO, además dan capacitaciones extemporáneas para jóvenes con ideas de negocio.

Sostiene que este proyecto, además, soluciona varios problemas de la juventud actual, ya que genera autoempleo, da capacitación a los jóvenes, así como refresca sus ideas en cuanto a su concepción del mercado.

## EL PROYECTO DE FONDOEMPLEO

En Cajamarca lo que llevó a desarrollar este proyecto fue dar a los jóvenes la oportunidad de lograr trabajos formales con exigencias y condiciones, o llenar requisitos para empresas exigentes. Asimismo, para contribuir a la solución del problema de accesibilidad a empleo o falta de tiempo por los estudios.

*“Es mejor que se ayuden con su negocio y administrarlo en su tiempo libre; aparte para ellos tener un autoempleo con estas características de emprendedor, con iniciativa de emprendimiento económico y de desarrollo personal, les cae muy bien porque ellos se sienten ser los protagonistas, los dueños de su destino, tomar decisiones con su vida, su proyecto de vida familiar; en ese sentido, creo que hemos contribuido. Para ellos también, ya no están llenos de preocupación económica; con esta problemática que se presenta en los jóvenes se debería contar con este tipo de proyectos”.*

## LOS OBJETIVOS PERSEGUIDOS Y LOS RESULTADOS ESPERADOS

En general, se menciona que el objetivo principal fue generar y desarrollar emprendimiento en jóvenes y que el resultado esperado sea que se logre iniciar estos emprendimientos y, con ello, puestos de trabajo, empleabilidad, a partir de sus propias empresas.

Además, otro de los objetivos estuvo en relación con la capacitación y el apoyo a los jóvenes en tanto idea de negocio y/o emprendimiento.

*“Una combinación de capacitarlos y apoyarlos con un capital semilla para que hagan su negocio o emprendimiento”.*

*“La meta de capacitación ha sido adecuada, 180 jóvenes capacitados es difícil que terminen todos; sin embargo, teníamos jóvenes en reserva también para ser el reemplazo de aquellos que desistían. Algunas veces los problemas que se presentaban, aparte de la deserción, era que algunos se atrasaban o no iban a determinada sesión y, nosotros teníamos que hacer un día de nivelación y la*

*metodología fortalecerla bien. Los capacitadores también le ponían un poco de interés y empeño, por eso es que logras pasar la meta de la presentación de planes de negocios completos”.*

El entrevistado señaló que los resultados del programa **estaban alineados con el desarrollo de su zona**; es así que muchos de los emprendimientos que se capacitaron como ideas de negocio respondían a las necesidades de la región ya sea en el ámbito del turismo como en lo agropecuario.

*“Tal vez más para la parte de turismo, restaurantes, que vemos allí, en el sector turismo han tomado restaurantes, la parte que viene a ser productiva del sector minero no resultó”.*

## **PROBLEMAS DE DISEÑO DE LOS PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO**

Menciona que en la parte ejecutiva lo que podría minimizarse es que no se encuentre un equipo de planta idóneo, es decir, un equipo de capacitadores apto en el manejo y la tecnología que se utiliza en el proyecto, así como asesores con experiencia.

*“Otro problema podría ser cuando el proyecto no diagnosticaba bien sobre cuáles pueden ser las tendencias productivas de la región, pero, también, por dónde están caminando en el diseño; pueden estar pensando que los jóvenes están caminando hacia una realidad productiva pero no es así, los jóvenes están hacia una actividad de servicio y comercio por eso se da hasta los 29 años, pasado los 29 años si encontramos una población que está con su negocio productivo y que está fortalecido....”*

## **POSIBILIDAD DE RÉPLICA DEL PROGRAMA**

EL entrevistado piensa que el programa debería extenderse a más regiones porque ayudaría a muchas localidades en temas de empleabilidad.

*“A nivel nacional, porque hay dinámica territorial, hay potencialidad, hay recursos que son aprovechables y estos pequeños negocios pueden prender muy bien, hay muy buenas ideas y con un aliciente e incentivo basta”.*

En cuanto a las condiciones que deberían cumplir para ampliar el proyecto, mencionan que **un diagnóstico previo** de la zona sería conveniente para determinar su viabilidad; esto, debido a que en general las localidades se dividen en zonas rurales y urbanas.



## SUGERENCIAS PARA LA MEJORA DEL PROGRAMA

En cuanto al **proceso de focalización** indica que fue adecuado, pero faltaría algo de flexibilidad en particular en la edad, ya que producía ciertos desniveles que afectaban el transcurso normal de las capacitaciones.

*“Sí, pero faltaba darle un poco más de márgenes, porque nosotros hemos determinado que hay una población pasada los 29 años, la población que está con más experiencia trabajando, pasando los 29 años a 41; son personas que están con responsabilidades laborales y también con sus autoempleos que necesitan apoyo para fortalecer sus negocios. En este último concurso en Chiclayo se ha visto esto, sobre todo para los que tienen negocios en marcha; deberían cambiar las bases en relación a las anteriores: que se acepten con negocios en marcha y personas mayores de 29 a 45 años”.*

El entrevistado considera que el capital semilla **es muy bajo**, el monto no es suficiente para la implementación del emprendimiento requerido, aun cuando pudiera depender del tipo de negocio a implementar, en general se dice no es adecuado.

*“En realidad son muy bajos, este año han puesto una barrera más fuerte en el sentido de que los limita más en número de beneficiarios, ya sale menos porque le pone un parámetro de 105 de los jóvenes capacitados, lo que obliga a nosotros los ejecutores del proyecto a incrementar las metas, la captación de jóvenes para capacitarlos”.*

En este sentido, el entrevistado sugiere incrementar el monto de capital semilla para la implementación del emprendimiento requerido.

## 5. CONCLUSIONES

A continuación se resumen algunas conclusiones que permiten identificar que el proyecto evaluado cumple con requisitos básicos de diseño, como el de disponer de un marco lógico estructurado.

Se identifican como áreas de oportunidad en el diseño y en los procesos de implementación aspectos como los siguientes:

- Si bien los criterios de selección de beneficiarios son claros, deben aclararse los procedimientos utilizados para garantizar una correcta focalización, aspecto que se evidencia en la encuesta.
- Los instrumentos de evaluación de los cursos podrían profundizar en temas críticos de calidad.
- Un desafío para FONDOEMPLEO, dado que los ejecutores tienen un período determinado de contratación, consiste en garantizar mecanismos de seguimiento de la sostenibilidad de los beneficios que los jóvenes reciben en el tiempo, sean los derivados de la capacitación, como la inserción laboral, o la continuidad de los emprendimientos para quienes logran implementar planes de negocio.

En el análisis de la encuesta, se advierte que la muestra acordada con la contraparte es pequeña y presenta un margen de error mayor que el aceptable (9%). En el estudio cualitativo, los resultados corresponden a un solo proyecto y dificultan la obtención de generalizaciones. No obstante, surgen algunos aprendizajes que resumimos en las siguientes líneas.

### ***Sobre la focalización del proyecto***

- Todos los jóvenes pertenecen a la población etaria objetivo, concentrados entre 22-25 años. Asimismo, solo un 16% postuló por la posibilidad de negocio o capital semilla. Por lo tanto, es posible añadir que originalmente los jóvenes no postularon con una idea de negocio.
- De acuerdo a la estimación del algoritmo SISFOH del año 2010, sólo un 17% de los beneficiarios tienen un puntaje que clasifique como pobre. El 100% de ellos posee como lengua materna el idioma castellano.

### ***Sobre los resultados a nivel de producto***

- El 84% de los beneficiarios, logro terminar todas las etapas del proyecto. La baja deserción es un resultado positivo, ya que dado el bajo número de beneficiarios que se benefician con el capital semilla, existía la presunción de que las tasas de deserción serían mayores. No obstante, los resultados hacen concluir que la capacitación es valorada por sí misma y no sólo por la posibilidad de ganar capital semilla.

### ***Sobre los resultados intermedios***

- Un resultado interesante de la evaluación es que el número de personas en trabajos dependientes se redujo, así como el número de horas promedio laboradas. Esto no necesariamente es un resultado negativo, porque también se incrementó el número de beneficiarios con negocio propio y combinando las actividades de tener un trabajo propio y un trabajo dependiente. En todo caso, es importante reconocer que en el caso del trabajo dependiente se mejoraron algunas condiciones laborales: se incrementó el número de trabajadores con contratos trabajo, el número de trabajadores sin seguro de salud disminuyó en 30%.

### ***Sobre los Resultados finales***

- Se incrementó el número de beneficiarios con negocio propio en relación de la línea base, la mayoría en edades comprendidas entre los 26-28 años, con una participación femenina mayor (57%).
- Un resultado interesante es que 71% de la población con negocio no se encuentra estudiando, aunque la mayoría (64%) de estos, estaría dispuesto, lo cual indica que los beneficiarios priorizan el aspecto laboral al académico.
- La principal razón por la cual estos jóvenes tienen el negocio propio que señalaron en la EF se refiere a que lo hicieron debido a una tradición familiar, lo cual señala cierta vocación emprendedora en estos jóvenes.
- Los jóvenes con negocio propio también exhiben un mayor grado de formalización que con respecto a la Línea Base, no obstante, el 30% aún permanece en negocios precarios sin ningún grado de formalización.
- La financiación de los negocios es un problema, la mayoría menciona como fuente principal los recursos propios y el 92% nunca ha solicitado un préstamo. Esto se agrega a cuestionamientos sobre el seguimiento de la sostenibilidad de los resultados del proyecto.

Sobre el estudio cualitativo, sugerimos tomar con cautela las siguientes reflexiones que surgen de las percepciones de actores, tomando en cuenta que se trata de una muestra reducida.

- En general los entrevistados de los diferentes segmentos considerados coinciden en afirmar que el problema principal que enfrenta la juventud de Cajamarca es la falta de empleo adecuado para ellos. La escasez de una demanda amplia y variada, así como la educación deficiente que reciben originan que se agudice esta problemática.

- En general se menciona muy pocos programas o instituciones que ayuden o participen en la solución de este problema. Se resalta la participación de COPEME en este rubro seguido por APRENDE y SENATI.
- El proyecto financiado por FONDOEMPLEO es percibido de manera positiva, pues aparece como una alternativa a la falta de trabajo en la juventud cajamarquina. básicamente porque ofrece capacitación a los jóvenes con dificultades en el plano laboral desarrollando sus capacidades y habilidades. Les ofrece una nueva forma de vida laboral: la creación y desarrollo del negocio propio.
- Sus bondades estriban en que los capacita no sólo en conocimientos pertinentes a sus negocios, sino también sobre habilidades personales y de finanzas para su emprendimiento. Además les otorga un capital semilla que, en alguna medida, les sirve como un impulso.
- Sin embargo, mencionan que habrían aspectos que podrían ser mejorados. Por ejemplo, elevar los montos del capital semilla, que en muchos casos fue percibido como un factor limitante en el desarrollo del negocio.
- Es preciso mencionar que aunque la participación de FONDOEMPLEO en la solución a los problemas de la juventud, esta ayuda es aún insuficiente: aún es necesario que los gobiernos municipales y regionales colaboren más en proyectos de esta índole.
- Se coincide en señalar que el Programa de FONDOEMPLEO debiera replicarse en otras zonas por el objetivo específico que persigue y por el paquete de capacitaciones y apoyo en varios niveles que encierra. Su continua aplicación permitiría capitalizar experiencias e ir ajustando allí donde es necesario su mejoramiento, pues contribuye en gran medida a que los jóvenes salgan de la extrema pobreza.
- Las **sugerencias** dadas por los propios participantes de los diferentes niveles se dirigen a mejorar el esquema de asignación del capital semilla (una alternativa es que este depende de las necesidades de cada negocio) y a incrementar la amplitud de la convocatoria además de expandir las zonas de difusión.
- También sugieren generar programas que no solo sean dirigidos a jóvenes, sino a otros potenciales públicos. Se enfatiza la idea de invertir más en las regiones de modo que haya mayores facilidades para las instituciones de generar convenios que ayuden a la sostenibilidad del negocio emprendido.



## 6. ANEXOS

### **Anexo 1: Metodología del proyecto**

Los términos de referencia plantean que la evaluación de los proyectos se realizará a través de tres componentes metodológicos: 1) revisión y análisis de la información secundaria, principalmente para sistematizar y valorar el desempeño de la IE; 2) instrumentos cuantitativos (encuesta a beneficiarios) y 3) recolección de instrumentos cualitativos (entrevistas en profundidad).

#### **A1.1 Revisión y análisis de la información secundaria (estudio de gabinete) para la evaluación de la IE**

El principal objetivo de este componente consiste en evaluar aspectos de funcionamiento del proyecto relacionados con la labor de la IE en el manejo de procesos adecuados de implementación. Esta sección se basará en el procesamiento de la información disponible en los aspectos que se explican a continuación.

La investigación de gabinete consiste en revisar críticamente diversos documentos e información disponible en la IE, tales como: el marco lógico del proyecto (lógica vertical y horizontal), los reportes de avance en la ejecución de actividades (por ejemplo, en informes de monitoreo periódicos), las mediciones disponibles sobre participación y satisfacción de los beneficiarios, la comparación entre distintos niveles de actividad, productos o resultados registrados de los seis proyectos que forman parte del estudio. CISEPA solicitó a FONDOEMPLEO su apoyo para facilitar la comunicación a las IE de un requerimiento detallado de información en estos puntos.

En este sentido, la solicitud de documentación e información realizada contribuye a la evaluación porque permite estudiar la rigurosidad del diseño e implementación de la IE.

Los requerimientos mínimos de información fueron los siguientes:

- Manual de operaciones del proyecto que resume los principales procesos para la provisión de servicios, sus criterios de aplicación y responsables.
- Documentos que planifiquen las actividades de seguimiento (por ejemplo, plan de monitoreo).
- Documentos e instrumentos utilizados para la convocatoria a los participantes.
- Instrumentos de inscripción (fichas)
- Instrumentos que expliciten los criterios de selección y focalización de beneficiarios y los mecanismos para la aplicación de dichos criterios.
- Instrumentos de evaluación administrados a los postulantes
- Instrumentos de evaluación aplicados a los beneficiarios para pasar a las siguientes etapas del proyecto.
- Reportes de evaluación de los capacitadores
- Instrumentos de medición de la satisfacción de los beneficiarios.
- Principales indicadores de desempeño: i) Indicadores de cumplimiento de las actividades programadas, ii) Indicadores de producción, cobertura programada y

efectiva de beneficiarios; iii) Caracterización de los beneficiarios, iv) indicadores de calidad de los servicios que provee el proyecto a los jóvenes, v) indicadores de resultados, vi) indicadores de uso de recursos y eficiencia: ejecución de gasto según lo programado, costos unitarios, productividad, gastos de administración.

## **A1.2 Trabajo de campo cuantitativo (encuestas a beneficiarios)**

### **A1.2.1 Preparación**

- Revisión de la Ficha de Socioeconómica Laboral de Emprendimientos Juveniles.
- Coordinación logística de cada proyecto.

### **A1.2.2 Selección de encuestados**

- Encuesta a beneficiarios participantes del estudio de línea de base.

El Marco Muestral del estudio se encuentra compuesto por la base de datos de jóvenes capacitados por la Institución Ejecutora. El marco poblacional corresponde a los beneficiarios del proyecto Promoción de emprendimientos juveniles sostenibles en la zona rural de la Región Cajamarca ejecutado por el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME).

Cabe anotar que CISEPA, en cumplimiento de su propuesta, obtuvo en el estudio de línea de base (ELB), mediante selección aleatoria simple, una *sobremuestra* (en comparación con la solicitud original de FONDOEMPLEO), para contar con mayor información en el caso en que la evaluación final se vea afectada por problemas de atrición.

En el estudio de línea de base, del listado brindado por las Instituciones Ejecutoras de participantes en las capacitaciones llevadas a cabo por su entidad en el mes de Julio del presente año se realizó una selección aleatoria de los participantes del programa.

En el presente estudio de evaluación final (EEF) se realizaron 52 encuestas, con un margen de error de  $\pm 9.4\%$  aproximadamente en la hipótesis más desfavorable ( $p=50$  y  $q=50$ ) en el 90% de los casos.

El trabajo de campo se realizó del 29 de Setiembre al 15 de Octubre del 2014.

### **A1.2.3 Selección del equipo de trabajo de campo y capacitación**

- La selección se realizó teniendo en cuenta los criterios que fueron planteados en el Manual de Encuestador, con modificaciones que permitieron su aplicación al contexto específico del proyecto.
- El equipo seleccionado debió contar con un informe satisfactorio en todas las áreas de capacitación (metodología y en el entrenamiento del cuestionario)

- Para ser seleccionado como encuestador, este debió haber pasado el curso de capacitación y realizado en forma exitosa por lo menos dos entrevistas completas en un lapso de tiempo similar al del promedio.

**Criterio de elegibilidad:** Para ser seleccionado como parte del equipo de trabajo de campo, la persona acreditó experiencia en esta labor, especialmente en estudios similares.

A continuación se describen algunos roles claves en el equipo de campo conformado:

**A. Supervisor de campo (encargado del control de calidad):** Bachiller o licenciado en estadística, economía, ingeniería económica, ciencias sociales, educación, trabajo social o carreras afines. Con al menos una experiencia previa de trabajo de campo en labores similares. Con disponibilidad para realizar trabajo de campo y labores de supervisión.

**Autoridad:** Tiene autoridad sobre los encuestadores y sobre el crítico-digitador.

**Funciones:**

- Distribuir la carga de trabajo de cada encuestador.
- Llevar el control de la muestra de jóvenes.
- Vigilar y evaluar el desempeño de cada una de las personas a su cargo en lo referente a las funciones, estándares de rendimiento y calidad del trabajo.
- Informar al Especialista en el trabajo de campo acerca de los reemplazos de la muestra.
- Tomar las acciones necesarias cuando la calidad del trabajo o el rendimiento de las personas a su cargo no sea el esperado, dejando constancia del hecho.
- Visitar al 10% de los jóvenes encuestados y supervisar el correcto llenado de la encuesta.
- Garantizar el diligenciamiento de los formatos de control y seguimiento.
- Presentar los informes que le sean solicitados.
- Asegurar la adecuada distribución de materiales para los encuestadores
- Velar por que se cumplan los lineamientos establecidos por el equipo técnico en el proceso de capacitación y en los manuales de trabajo.
- Recibir diariamente el material trabajado diligenciado por el encuestador y realizar un análisis minucioso, con el fin de tomar la decisión de aceptar o rechazar la información recolectada.
- Devolver a los encuestadores el material mal diligenciado para su debida corrección.
- Mantener coordinación estrecha con el equipo técnico del estudio.



**B. Crítico – digitador:** Técnico o bachiller en informática o similares. Con al menos una experiencia previa de trabajo en labores similares.

**Funciones:**

- Recibir del Especialista en el trabajo de campo los materiales necesarios para poder realizar las actividades de crítica y codificación.
- Realizar la crítica y asignar los códigos requeridos en el formulario, de acuerdo con las instrucciones impartidas.
- Seguir permanentemente las instrucciones del Supervisor del trabajo de campo, quien estará atento al buen cumplimiento de su labor y le comunicará inmediatamente sobre cualquier dificultad, duda o problema que se le presente.
- Realizar los procesos de verificación, validación, codificación y digitación de los formularios.
- Identificar los errores o inconsistencias, para su oportuna corrección.
- Una vez analizadas cada una de las variables y efectuado el proceso de verificación, si encuentra textos ilegibles, omisiones o inconsistencias en la información, regresar el formulario con las respectivas observaciones al Supervisor de campo para que efectúe las correcciones pertinentes.

**C. Encuestadores:** Personas con al menos una experiencia previa de trabajo de campo en labores similares. Con disponibilidad para realizar trabajo de campo.

**Funciones:**

- Recibir del Supervisor de campo los materiales necesarios para poder realizar las actividades de recolección de información.
- Seguir permanentemente las instrucciones del Supervisor de campo y estar atento al buen cumplimiento de su labor.
- Mantener en lugar visible la credencial de identificación y portar siempre el documento de Identidad Nacional.
- Realizar las encuestas.
- Registrar directamente en el formulario todas las respuestas obtenidas en el momento de la entrevista.
- Estar disponible todo el tiempo que sea necesario durante la realización de la encuesta.
- Seguir estrictamente el orden del formulario y las instrucciones que ha recibido. Cualquier modificación alterará la objetividad de la información o podrá ocasionar omisión de ésta.

- Escribir claramente con letra imprenta y legible, evitando reescribir información y dejar tachones o enmendaduras.
- Escribir números legibles y en los espacios correspondientes.
- No inducir ni deducir la respuesta, mucho menos alterar datos suministrados por el encuestado.
- No utilizar abreviaturas o simbologías, debido a que ello puede crear confusiones o retrasos en los procesos siguientes. De otra parte, evitar transcribir los datos a otro formulario, pues en este proceso se cometen con frecuencia errores y omisiones.
- Comunicar inmediatamente al Supervisor de campo sobre cualquier dificultad, duda o problema presentado en el campo.
- Hacer las correcciones, verificaciones o entrevistas que el Supervisor (o el Crítico- digitador) considere necesarias.
- Cumplir con las cargas de trabajo asignadas.
- Entregar diariamente al Supervisor todos los formularios correctamente diligenciados en campo.

### **Curso de capacitación**

Se realizó un curso para seleccionar y preparar al equipo. Los objetivos del taller fueron los siguientes:

- Asegurar una comprensión de los objetivos de la investigación y de los instrumentos a aplicar.
- Asegurar un conocimiento profundo del instrumento a aplicar.
- Desarrollar sus capacidades para entrenar.
- Desarrollar sus capacidades para absolver preguntas.

El curso se basó en una metodología participativa e incorporó prácticas de aplicación de la encuesta. Debido a ello, se impartieron dos jornadas de trabajo.

El texto base para el curso de capacitación fue el **Manual del Encuestador**, el mismo que estuvo disponible antes de empezar el taller de capacitación. El material fue entregado a los participantes un día antes con el objeto de que sea revisado previamente.

Formaron parte de la capacitación el personal encargado de la realización de campo (encuestadores) y las personas encargadas del control de calidad del trabajo de campo (supervisores y codificadores). No obstante estos últimos tuvieron un módulo diferenciado durante la realización de la capacitación, en que se les instruyó sobre la solución de problemas que puedan surgir en el trabajo de campo y los mecanismos de control de calidad que se aplicaron.

El curso tuvo la siguiente estructura:

- I. Mecánica del cuestionario (2 horas). Se familiarizó al encuestador con las partes de la encuesta, la función de las instrucciones, los saltos, etc.
- II. Definiciones y conceptos (2 horas).
- III. Preguntas y aplicación del cuestionario. Se realizó en 4 horas dividido en dos módulos de dos horas cada uno. Al finalizar cada módulo, los capacitados llenaron la encuesta aplicándola a algún miembro del grupo, siendo supervisados por los monitores.
- IV. Realización de 2 cuestionarios por cada entrevistador, los mismos que debieron ser llenados sin ningún error para considerar que se pasó el curso. (4 horas)
- V. Se les aplicó un examen con dudas y problemas que se pueden presentar en campo. Se discutirá el examen. (2 horas)
- VI. En el caso de los supervisores y codificadores se realizó un módulo especial en el cual se cubrieron las problemáticas que pueden surgir dentro de la realización del trabajo de campo y los procedimientos que deben realizar en cada caso, así como los mecanismos de control de calidad (2 horas).

**Duración de la capacitación:** Dos (2) días.

#### **A1.2.4 Recojo de información**

- Aplicación de la FSEL-L3 a los beneficiarios elegidos como parte de la muestra.

El CISEPA propuso adaptar el cuestionario de Línea de Base a fin de que sea coherente con la evaluación final. Cabe recordar que las preguntas sobre caracterización de la vivienda o del beneficiario (como por ejemplo cuál es su lengua materna) fueron recogidas en el primer levantamiento (ELB), por lo que no se consideró conveniente repetirlas. Asimismo, en preguntas que sí deben replicarse, como las referidas a variables sobre situación laboral o del negocio, se incluyeron opciones de respuesta considerando que ya finalizaron el proyecto. Por ejemplo, conviene saber si el negocio que tienen actualmente es el mismo de la línea de base o uno nuevo.

Asimismo, el CISEPA recomendó incluir variables sobre las principales características de la participación de los beneficiarios en los proyectos y sobre su satisfacción con diferentes aspectos del mismo.

Los puntos anteriores fueron concordados con FONDOEMPLEO durante el proceso de revisión de la nueva versión del formulario para beneficiarios.

#### **Recursos humanos**

Para el recojo de información se consideró el siguiente equipo:

- Supervisores: Un supervisor por cada zona
- Encuestadores: En cada zona se contó con dos encuestadores.

- Codificadores/digitadores: Se contó con un equipo de 4 codificadores y digitadores para el procesamiento de la información recolectada en campo.

#### **Mecanismos de control de calidad:**

- a) Supervisión del 30% en campo
- b) Supervisión del 100% en mesa
- c) Seguimiento de las reglas de aleatoriedad establecidas previamente a lo largo de toda la aplicación.

#### **A1.2.5 Base de datos y sistematización**

El procesamiento de información consta de las siguientes etapas:

- a) Codificación de la información.
- b) Digitación de la información.
- c) Elaboración de bases de datos y análisis de consistencia.
- d) Presentación de resultados a través de tablas estadísticas.

##### **La consistencia de la información**

El personal dedicado a la crítica-codificación fue personal con experiencia en esta tarea y pasó dos días de capacitación con el objeto de dominar la revisión de la información recibida. Se trabajó con un Manual de crítica-codificación, que especifica los códigos estandarizados con los que se trató la información así como las instrucciones para seguir la secuencia lógica de la entrevista y limpiar los datos de los posibles errores no detectados en la fase de control de calidad de la operación de campo.

El objetivo de quienes desarrollan esta parte fue asegurarse que el material que tenga problemas sea devuelto a la zona e informar a los encuestadores el mismo día de la recepción de cualquier problema que ocurra.

##### **La digitación**

Una vez culminado el trabajo de campo se procedió al ingreso de la información.

#### **A1.3 Trabajo de campo cualitativo (entrevistas en profundidad)**

##### **A1.3.1 Objetivo**

El recojo de información cualitativa ayuda a conocer más sobre la problemática del emprendimiento juvenil y la percepción de actores sobre aspectos de contexto y específicos del programa, tanto de los aspectos de comunicación

como de la provisión de los servicios de capacitación que pueden generar beneficios. Por lo mismo, la investigación cualitativa contribuye a la interpretación correcta de los resultados de los métodos cuantitativos (encuesta). Asimismo, el estudio complementa la investigación de gabinete, que permite analizar información de la IE sobre el diseño e implementación del proyecto.

### **A1.3.2 Contenido de la información**

Para satisfacer las necesidades de información planteadas se indagó sobre los siguientes aspectos generales:

- Evaluación de la región, provincia y distrito donde se vive.
- Perspectivas de desarrollo para cada uno de los niveles de actores a investigar
- Relación entre la situación actual o las perspectivas de desarrollo en relación a los temas de capacitación brindados.
- Evaluación del papel que cumplen las autoridades del programa con relación a las actividades de capacitación de FONDOEMPLEO.
- Identificación de los aspectos que motivan la participación.
- Evaluación de las experiencias de capacitación, identificación de cuellos de botella en el momento de la realización del programa.
- Evaluación sobre los mecanismos de capacitación. Identificación de aspectos positivos y negativos.
- Resultados positivos o negativos no esperados en el modelo de causalidad original

Las versiones aplicadas de las pautas de entrevista fueron aprobadas por la contraparte técnica de FONDOEMPLEO y se encuentran en anexo a este informe.

### **A1.3.3 Universo**

Personas que hayan sido capacitadas, miembros de las Instituciones ejecutoras, actores regionales y representantes de FONDOEMPLEO.

### **A1.3.4 Metodología**

Se empleó la técnica de las entrevistas en profundidad. Las entrevistas se llevaron a cabo a partir de una Guía de entrevista, la misma que será previamente puesta a consideración de la institución. Esta fue flexible para permitir la incorporación de nuevos aspectos que surjan en el desarrollo de las sesiones, pero bajo una estructura que permita recoger toda la información relevante para los fines del estudio.

### **A1.3.5 Proceso de análisis para obtener la evaluación de la IE**

El análisis de resultados fue respaldado con testimonios textuales consignados en el registro de los grupos (verbalizaciones). Para esto se procedió previamente a transcribir el 100% de las entrevistas y a la sistematización de los principales hallazgos.

## **Anexo 2 Instrumentos**

### **Esquema de entrevistas a profundidad**

#### **Principales preguntas de la pauta**

Las preguntas más relevantes de las pautas se presentan según el actor.

#### **1. Beneficiarios**

- a) ¿Qué opinión le merece este proyecto? ¿Genera participación de la juventud?
- b) ¿Cree que el proyecto FONDOEMPLEO contribuye a la solución de estos problemas de los jóvenes?
- c) Si SI: ¿De qué forma? Si NO: ¿Por qué?
- d) ¿Cómo se enteró del programa FONDOEMPLEO? ¿A través de qué medio/s?
- e) ¿Le parece adecuado los mecanismos de selección que se utilizan, o no? ¿Por qué?
- f) ¿Los bienes y servicios prometidos se entregaron oportunamente o no?
- g) Hablando específicamente de algunos puntos...
- h) ¿Cuáles fueron las principales dificultades que enfrentaron sus compañeros y/o usted durante la ejecución del proyecto?
- i) ¿Le parece adecuados los mecanismos para evaluar a los participantes durante la capacitación, o no? ¿Por qué?
- j) ¿Está satisfecho o no con los contenidos que se dieron en la capacitación? ¿Qué es lo que más? ¿Por qué? ¿Y lo que no le ha satisfecho? ¿Por qué?
- k) ¿Está satisfecho o no con la calidad del personal a cargo de las capacitaciones? ¿Cuándo piensa en calidad del personal, qué atributos específicamente piensa?
- l) ¿Está satisfecho con la calidad del ambiente? ¿la infraestructura? ¿Y los materiales de capacitación? ¿Qué es lo que más / no les ha satisfecho?
- m) Ud. diría que ¿los conocimientos que adquirió durante las capacitaciones le están siendo útiles o no? Mencióneme algunos ejemplos.
- n) ¿Considera que los capitales semilla (donde corresponda) son suficientes?
- o) ¿Cuáles fueron sus expectativas sobre el proyecto? ¿Qué esperaba lograr?
- p) ¿Estas expectativas se cumplieron? ¿Qué tan satisfecho está con lo conseguido?
- q) En su opinión, ¿qué factores contribuyeron positivamente al logro de los objetivos?
- r) ¿Existió alguna complicación/traba/problema para el logro del objetivo?
- s) ¿Logró establecer nuevos contactos laborales o contactos para su negocio a través del proyecto?
- t) ¿Qué recomendaciones haría para la mejora del programa en alguna siguiente edición?

## 2. Institución ejecutora

### *Diseño*

- a) ¿Cuáles fueron los problemas o necesidades identificadas en la localidad que los llevó a desarrollar este proyecto, FONDOEMPLEO?
- b) Coménteme, por favor, ¿cuáles son los objetivos y resultados esperados del proyecto?
- c) ¿Considera que los resultados esperados de la intervención están alineados con el desarrollo económico de la zona de intervención? Explíqueme un poco, por favor
- d) ¿Conoce Ud. de alguna otra intervención parecida y/o complementaria en la zona de intervención? Si SI: ¿Cuál? ¿En qué se parecen?
- e) Para el proyecto FONDOEMPLEO, ¿qué criterios de selección y focalización utilizaron? ¿Qué tipo de mecanismos de selección utilizaron?
- f) En su opinión, ¿los criterios de focalización fueron adecuados?
- g) ¿Cómo se realizó el reclutamiento de participantes?
- h) ¿Hubo algún problema durante esta etapa?
- i) ¿Considera que los capitales semilla son suficientes? ¿Por qué?

### *Implementación*

- j) Durante la ejecución del proyecto, ¿se cumplieron los plazos del cronograma o no?
- k) ¿Los bienes y servicios planificados se entregaron oportunamente?
- l) ¿Tuvieron inconvenientes de tipo financiero?
- m) ¿Existieron inconvenientes durante la etapa de implementación? ¿Cuáles fueron? ¿Corresponden éstos a los que fueron identificados en la Matriz de Marco Lógico? ¿Qué acciones surgieron como respuesta a estos inconvenientes?
- n) ¿Cuáles fueron los mecanismos de control de calidad de las capacitaciones? Descríbame por favor estos mecanismos. De éstos ¿cuáles son los más importantes?
- o) ¿Se lograron alcanzar todos los resultados esperados? ¿Cuáles fueron?
- p) ¿Hubo algún resultado **no esperado**? ¿Cuál fue?... ¿Afectaron éstos al logro de objetivos?
- q) ¿Cree Ud. que el proyecto debería ser ampliado a otras regiones? ¿Por qué?
- r) ¿Cuáles son las condiciones que se deben cumplir para ampliar el proyecto a otras regiones?
- s) A su parecer, ¿cuáles son los principales problemas de diseño que enfrentan los proyectos de emprendimiento de FONDOEMPLEO y que reducen su efectividad?

### **3. Sobre la institución asociada**

- a) ¿Cuál fue el rol que cumplió la institución... (asociada)?
- b) ¿Existen otras instituciones que participaron directa o indirectamente en la implementación del proyecto? ¿Cuáles son?
- c) PARA CADA INSTITUCION QUE PARTICIPO: ¿Contribuyeron o afectaron al desarrollo del proyecto? ¿De qué forma contribuyeron/dificultaron éstas instituciones el desarrollo del proyecto?
- d) ¿Tuvo el proyecto algún vínculo con las autoridades regionales o locales? ¿Fue necesario?

#### ***Balance sobre resultados***

- e) ¿Cuáles fueron sus expectativas sobre el proyecto? ¿Estas expectativas se cumplieron?
- f) ¿Qué factores contribuyeron positivamente al logro de los objetivos? ¿Existió alguna complicación para el logro de los objetivos? ¿Cuáles fueron?
- g) ¿Considera que el proyecto es sostenible o no? ¿Por qué?
- h) ¿Qué recomendación haría para la mejora del programa en alguna siguiente edición?

### **4. Capacitador**

- a) ¿Cuáles cree que son los principales objetivos del proyecto? Detállelos por favor.
- b) ¿Cree que el proyecto responde a las necesidades de desarrollo regional y local? ¿Por qué?
- c) ¿Le parece adecuados los criterios y mecanismos de selección de los participantes?
- d) ¿Cuáles son sus impresiones respecto de las capacidades de gestión de la institución ejecutora con la que trabajó?
- e) ¿Considera que el emprendedor “nace” o “se hace”? ¿Por qué?
- f) ¿Cuál fue el principal aporte de las capacitaciones?
- g) ¿Está satisfecho con los resultados? ¿Por qué?
- h) ¿Cuáles fueron sus expectativas sobre el proyecto? Cuéntemelas, por favor
- i) ¿Estas expectativas se cumplieron? ¿Todas? ¿Cuáles no se llegaron a cumplir? ¿Qué las limitó?
- j) ¿Qué factores contribuyeron positivamente al logro de los objetivos?
- k) ¿Existió alguna complicación para el logro del objetivo?
- l) A su parecer, ¿cuáles son los principales problemas de diseño que enfrentan los proyectos de emprendimiento de FONDOEMPLEO y que reducen su efectividad?
- m) ¿Qué recomendación haría para la mejora del programa en alguna siguiente edición?

### **5. Autoridad regional**

- a) El proyecto realizado por la IE ¿está alineado con los objetivos de desarrollo de su región o no? ¿Por qué lo considera así?



- b) ¿Los proyectos que obtuvieron el capital semilla son coherentes con la realidad productiva de la región?
- c) ¿Cuáles fueron sus principales expectativas (resultados esperados) sobre el proyecto? Cuéntemelas, por favor.
- d) ¿Estas expectativas se cumplieron?
- e) ¿Qué factores contribuyeron positivamente al logro de los objetivos?
- f) ¿Existió alguna complicación para el logro de los objetivos y resultados esperados? ¿Cuál fue?
- g) ¿Cree que es posible ampliar o replicar el proyecto en otras regiones del Perú? ¿Por qué?
- h) ¿Cree que es posible que los gobiernos regionales destinen recursos para la ejecución de estos proyectos o similares?
- i) ¿Qué recomendación haría para la mejora del programa en alguna siguiente edición?

## **6. Asociados**

- a) ¿Cuáles fueron los motivos por los que su Institución colaboró con la puesta en marcha de este proyecto? ¿Está su Institución identificada con el objetivo del proyecto?
- b) ¿Cómo participó específicamente su institución durante el proyecto?
- c) ¿Cuáles fueron sus principales expectativas (resultados esperados) sobre el proyecto? Cuéntemelas, por favor.
- d) ¿Estas expectativas se cumplieron? ¿Todas? ¿Cuáles no se llegaron a cumplir?
- e) ¿Qué factores contribuyeron positivamente al logro de los objetivos?
- f) ¿Existió alguna complicación para el logro de los objetivos y resultados esperados?
- g) A su parecer, ¿cuáles son los principales problemas de diseño que enfrentan los proyectos de emprendimiento de FONDOEMPLEO y que reducen su efectividad?
- h) ¿Cree que es posible ampliar o replicar el proyecto en otras regiones del Perú? ¿Por qué?
- i) ¿Qué recomendación haría para la mejora del programa en alguna siguiente edición?

### Anexo 3: Marco Lógico del proyecto C-12-20

OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
<b>FINALIDAD (Objetivo de Desarrollo)</b>		<b>INDICADORES DE IMPACTO</b>	
Mejora de la inclusión social de los Jóvenes de la Región Cajamarca y de sus niveles de calidad de vida, empleabilidad e ingresos.			
<b>PROPÓSITO (Objetivo Específico)</b>		<b>INDICADORES DE EFECTO</b>	
Fortalecer las capacidades emprendedoras de los jóvenes orientadas a iniciativas empresariales en opciones de autoempleo y generación de negocios en la Región Cajamarca.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 180 jóvenes capacitados en elaboración de Planes de Negocios, <i>140 son jóvenes de la provincia Cajamarca y 40 de la provincia de Celendín</i>, de los cuales 120 aplican conocimientos en la elaboración de PdN<sup>8</sup> y 60 en la gestión de sus negocios, al término del proyecto.</li> <li>• 135 jóvenes asistidos técnicamente en la fase de preparación y presentación de sus PdN al Concurso de “Capital Semilla”, al final del Proyecto.</li> <li>• 120 planes de negocio desarrollados, en Cajamarca (95) y Celendín (25), al término del proyecto.</li> <li>• 90 empleos identificados post-proyecto, correspondiendo a jóvenes promovidos por el proyecto (20 son de Celendín y 70 de Cajamarca), al término del proyecto.</li> <li>• 90 jóvenes asesorados y asistidos técnicamente en gestión empresarial, financiera y comercial, en el funcionamiento y fase inicial de su negocio, 30 corresponden a negocios existentes a ser fortalecidos y 60 a nuevos emprendimientos, durante la ejecución del proyecto.</li> <li>• 60 negocios (MYPES) promovidos por el proyecto con la implantación de planes de negocios de los jóvenes, en las</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Línea de Base y Línea de Salida del proyecto.</li> <li>- Fichas socio-económicas aplicadas a beneficiarios.</li> <li>- Registros de jóvenes que participan de la capacitación.</li> <li>- Informes periódicos de evaluación técnica de avance del proyecto.</li> <li>- Informes Técnico-Financieros de ejecución trimestral del proyecto.</li> <li>- Reportes de monitoreo del proyecto.</li> <li>- Informe de sistematización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se mantiene la estabilidad económica.</li> <li>- Evolución creciente de los principales sectores de la economía regional, agroindustria, ganadería, turismo, pequeña industria, comercio y servicios; otros.</li> <li>- Incremento del empleo regional en sectores prioritarios.</li> </ul>

<sup>8</sup> PdN: Plan de Negocios

	<p>provincias de Cajamarca y Celendín; han generado ingresos mensuales por ventas en 100% (de S/. 0 a S/. 1,200 promedio), al final del proyecto.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 nuevos emprendimientos o negocios creados, funcionando en los ámbitos de Cajamarca (24) y Celendín (6), al término del proyecto.</li> <li>• 30 emprendimientos en marcha fortalecidos, funcionando en los ámbitos de Cajamarca (24) y Celendín (6) al término del proyecto.</li> <li>• 27 jóvenes acceden a cofinanciar sus planes de negocios a través del Concurso de Capital Semilla, correspondiendo a Cajamarca (21 premios) y Celendín (6 premios), en el periodo de ejecución del proyecto.</li> <li>• 30 planes de negocios viables con líneas de financiamiento disponibles de fuentes privadas, al término del proyecto.</li> </ul>		
COMPONENTES		INDICADORES DE PRODUCTO	
<p>1. Adecuada capacitación para el Emprendimiento Juvenil</p> <p><i>Jóvenes Emprendedores capacitados con metodologías GIN e ISUN identifican oportunidades de negocio, y logran Planes de Negocio formulados. 22 % son jóvenes de la provincia Celendín y 78 % jóvenes de la provincia de Cajamarca.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 180 jóvenes capacitados en CEPS<sup>9</sup> y elaboración de PdN durante la ejecución del proyecto, iniciado el 5to mes; <i>140 son jóvenes de la provincia Cajamarca y 40 de la provincia de Celendín.</i></li> <li>• 120 planes de negocio formulados como resultado de la <b>capacitación en GIN<sup>10</sup> e ISUN<sup>11</sup></b>, <i>Cajamarca 95 y Celendín 25</i>; al término del proyecto.</li> <li>• 135 jóvenes <b>asistidos</b> en la fase de elaboración de sus PdN, <i>Cajamarca 105 y Celendín 30</i>, al final del Proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes de avance del proyecto.</li> <li>- Lista de asistencia de jóvenes a las capacitaciones.</li> <li>- Fichas de asistencia técnica.</li> <li>- Registro de PdN elaborados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Condiciones estables de mercado con oportunidades de negocio.</li> </ul>
<p>2. Mejor apoyo a la generación de negocios.</p> <p><i>Jóvenes asistidos técnica y financieramente, logran la</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 planes de negocios viables con líneas de financiamiento comprometidas del sector privado con créditos recibidos, <i>Cajamarca 23 y Celendín 7</i>; al término del proyecto.</li> <li>• 27 planes de negocios cofinanciados con el Fondo de Capital Semilla premiados como ganadores del Concurso y en</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes de avance del proyecto.</li> <li>- Fichas de asistencia técnica.</li> <li>- Registro de PdN premiados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Condiciones estables de mercado con oportunidades de negocio.</li> </ul>

<sup>9</sup> **CEPs:** Características Empresariales Personales.

<sup>10</sup> **GIN** "Genere su Idea de Negocio".

<sup>11</sup> **ISUN** "Inicie Su Negocio"

<p><i>implementación y funcionamiento de su Negocio con metodología ISUN, 22 % son jóvenes de la provincia Celendín y 78 % jóvenes de la provincia de Cajamarca.</i></p>	<p>promedio S/. 2,200 por premio, <i>Cajamarca 21 premios y Celendín 6 premios</i>, en el período de ejecución del proyecto.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 27 planes de negocio inician su implementación con capital semilla, <i>Cajamarca 21 y Celendín 6</i>, durante la ejecución del proyecto</li> <li>• 60 planes de negocio en marcha monitoreados, con acciones de seguimiento <b>en su etapa de implementación y operación de negocios</b>, durante la ejecución del proyecto. 180 visitas a la primera semana, los meses 3ro. y 6to. de iniciado el negocio o fortalecido el emprendimiento con capital semilla, crédito o capital propio con fines de reporte y control.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Solicitudes a instituciones de microfinanzas.</li> </ul>	
<p>3. Fortalecimiento de la gestión empresarial comercial</p> <p><i>Jóvenes asesorados fortalecen su gestión empresarial, financiera y comercial con metodología MESUN; se articulan a redes de cooperación empresarial. 22 % son jóvenes de la provincia Celendín y 78 % jóvenes de la provincia de Cajamarca.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 60 emprendimientos (MYPES en marcha) fortalecidos con la implantación de planes de mejoras con asesoría <b>MESUN</b><sup>12</sup>, durante la ejecución del proyecto.</li> <li>• 60 nuevos negocios asesorados y asistidos en formalización, gestión empresarial, financiera y comercial en la fase inicial de funcionamiento del negocio durante la ejecución del proyecto.</li> <li>• 01 feria regional de Planes de Negocio a realizarse en la ciudad de Cajamarca, al 14vo. mes de iniciado el proyecto.</li> <li>• 30 negocios de jóvenes constituidos se articulan a redes de cooperación empresarial, al término del proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes de avance del proyecto.</li> <li>- Fichas de asesoría empresarial.</li> <li>- Registro de PdN asesorados.</li> <li>- Personería jurídica, persona natural o constancia de RUC, y tipo de régimen tributario RUS o General.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Condiciones estables de mercado con oportunidades de negocio.</li> <li>- Se mantiene el interés de los jóvenes de participar en redes de cooperación empresarial.</li> </ul>
<p>4. Gestión del proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 01 documento de Línea de Base del proyecto elaborada.</li> <li>• 01 documento de Plan Operativo del proyecto, elaborado.</li> <li>• 01 documento de Informe de Sistematización del proyecto, elaborado</li> <li>• 18 informes técnico-financ./mes, 6 informes trim., 1 informe final.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Línea de Base.</li> <li>- POA Anual.</li> <li>- Acuerdos y/o convenios.</li> <li>- Documento de sistematización.</li> <li>- Informes de avance.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se mantiene el interés de los jóvenes por el proyecto.</li> <li>- Asignación oportuna de los recursos financieros.</li> </ul>

<sup>12</sup> **MESUN** “Mejore Su Negocio”

#### Anexo 4: Información de la encuesta a beneficiarios

A continuación se presentan las estadísticas descriptivas que comparan los resultados obtenidos para la ELB y la EF del proyecto. Todos los gráficos tienen como fuente de información los datos recabados a través de los cuestionarios de encuesta. Estos han sido elaborados por el Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas (CISEPA).

##### A. Perfil del beneficiario

**Cuadro A. 1: Edad del beneficiario**

<b>Edad</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
18-21	38.30%	21.15%
22-25	43.30%	44.23%
26-29	18.30%	34.62%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>60</b>	<b>52</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro A. 2: Sexo del beneficiario**

<b>Sexo</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Mujer	51.60%	40.38%
Hombre	48.30%	59.62%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>60</b>	<b>52</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro A. 3: Estado civil del beneficiario**

<b>Estado civil</b>	<b>Línea Bases</b>	<b>Evaluación Final</b>
Soltero	83.30%	82.69%
Casado/Conviviente	15%	17%
Divorciado/Separado	1.70%	0.00%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>60</b>	<b>52</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro A. 4: Beneficiario estudiando actualmente**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Bases</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sí	60%	54%
No	40%	46%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>60</b>	<b>52</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro A. 5: Beneficiario planea regresar a estudiar**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Bases</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sí	58.30%	67.31%
No	41.70%	32.69%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>60</b>	<b>52</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

## B. Inserción laboral

**Cuadro B. 1: Condición de ocupación del beneficiario**

<b>Condición de actividad</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Ocupados	66.70%	73.08%
Desocupados	33.30%	26.92%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>60</b>	<b>52</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro B. 2: Dueño de negocio**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sí	21.70%	26.92%
No	78.30%	73.08%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>60</b>	<b>52</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro B. 3: Beneficiarios con trabajo**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sí	57.40%	60.53%
No	42.60%	39.47%
<b>Número de casos</b>	<b>47</b>	<b>38</b>

Nota: Solo se toma en cuenta beneficiarios que no poseen negocio.

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro B. 4: Trabajo en negocio familiar**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sí	74.10%	47.83%
No	25.90%	52.17%
<b>Número de casos</b>	<b>27</b>	<b>23</b>

Nota: Solo se toma en cuenta beneficiarios que no poseen negocio.

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro B. 5: Beneficiarios con trabajo en el futuro**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sí	0%	48.15%
No	100%	51.85%
<b>Número de casos</b>	<b>20</b>	<b>27</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro B. 6: Razón de no búsqueda de trabajo**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Por su edad	5%	14.29%
Sus estudios no lo permiten	80%	64.29%
Las tareas del hogar se lo impidieron	5%	7.14%
Problema de salud	10%	7.14%
No hay trabajo	0%	7.14%
<b>Número de casos</b>	<b>20</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro B. 7: Beneficiarios con trabajo además de poseer negocio**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sí	15.40%	21.43%
No	84.60%	78.57%
<b>Número de casos</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro B. 8: Trabajo desempeñado**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Profesor de educación superior	50.00%	33.33%
Empleado de oficina	50.00%	0.00%
Bartender	0.00%	33.33%
Carpintería	0.00%	33.33%
<b>Número de casos</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro B. 9: Ocupación desempeñada**

<b>Ocupación</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Analista en sistemas informáticos	3.70%	0.00%
Artista	3.70%	12.50%
Asistentes administrativos	3.70%	12.51%
Cajeros, pagadores, cobradores de venta	3.70%	0.00%
Chofer de taxi	3.70%	0.00%
Confeccionista de adornos	3.70%	0.00%
Administrador	3.70%	16.67%
Dentista auxiliar	3.70%	0.00%
Diseñador de prendas de vestir	3.70%	4.17%
Electricista	3.70%	0.00%
Empleados de biblioteca	3.70%	0.00%
Guardián	3.70%	0.00%
Ingeniero civil, inspector de obras	3.70%	0.00%
Ingeniero de control de calidad	3.70%	0.00%
Obreros de construcción	3.70%	0.00%
Operador de equipos informáticos	7.40%	0.00%
Personal de enfermería	3.70%	8.33%
Personal de servicio en restaurantes	14.80%	0.00%
Presentador-animador de espectáculos	3.70%	0.00%
Profesionales de enseñanza	3.70%	12.50%
Soldador	3.70%	0.00%
Técnico contable	3.70%	0.00%
Vendedor	3.70%	4.17%
Hoteles y restaurantes	0.00%	4.17%
Chofer / movilidad particular	0.00%	4.17%
Encuestador	0.00%	4.17%
Gerente de marketing	0.00%	4.17%
Crianza de aves de corral	0.00%	4.17%
Bartender	0.00%	4.17%
<b>Número de casos</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO



## C. Condiciones laborales

**Cuadro C. 1: Ocupación principal**

<b>Ocupación</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Analista en sistemas informáticos	3.70%	0.00%
Artista	3.70%	12.50%
Asistentes administrativos	3.70%	8.34%
Cajeros, pagadores, cobradores de venta	3.70%	0.00%
Chofer de taxi	3.70%	0.00%
Confeccionista de adornos	3.70%	0.00%
Administrador	3.70%	20.84%
Dentista auxiliar	3.70%	0.00%
Diseñador de prendas de vestir	3.70%	0.00%
Electricista	3.70%	0.00%
Empleados de biblioteca	3.70%	0.00%
Guardián	3.70%	0.00%
Ingeniero civil, inspector de obras	3.70%	0.00%
Ingeniero de control de calidad	3.70%	0.00%
Obreros de construcción	3.70%	0.00%
Operador de equipos informáticos	7.40%	0.00%
Personal de enfermería	3.70%	8.33%
Personal de servicio en restaurantes	14.80%	0.00%
Presentador-animador de espectáculos	3.70%	0.00%
Profesionales de enseñanza	3.70%	12.50%
Soldador	3.70%	0.00%
Técnico contable	3.70%	0.00%
Vendedor	3.70%	4.17%
Fabricación de productos textiles	0.00%	4.17%
Hoteles y restaurantes	0.00%	4.17%
Chofer / movilidad particular	0.00%	4.17%
Encuestador	0.00%	4.17%
Crianza de aves de corral	0.00%	4.17%
Bartender	0.00%	4.17%
Apoyo en el área de desarrollo económico	0.00%	4.17%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro C. 2: Lugar de trabajo**

<b>Lugar</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
En un hogar	14.80%	16.67%
En la chacra/negocio familiar sin pago	0.00%	4.17%
En una empresa privada	63%	37.50%
En una institución del sector público	14.80%	25.00%
Particular	7.40%	16.67%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro C. 3: Sector de la empresa en que labora el beneficiario**

<b>Lugar</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Extracción de petróleo crudo y gas natural	3.70%	0.00%
Elaboración de productos alimenticios	3.70%	4.17%
Fabricación de productos textiles	3.70%	4.17%
Fabricación de productos de caucho	3.70%	0.00%
Fabricación de productos elaborados	3.70%	0.00%
Construcción	11.10%	4.17%
Comercio al por menor	11.10%	4.17%
Hoteles y restaurantes	7.40%	16.67%
Transporte por vía terrestre	3.70%	8.34%
Correo y telecomunicaciones	3.70%	0.00%
Informática y actividades conexas	3.70%	0.00%
Administración pública y defensa	3.70%	0.00%
Enseñanza	14.80%	20.83%
Servicios sociales y de salud	7.40%	4.17%
Actividades de esparcimiento	3.70%	0.00%
Otras actividades de servicios	11.10%	33.35%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro C. 4: Promedio de horas trabajadas por día**

<b>Día</b>	<b>Promedio</b>		<b>Desv. Estándar</b>		<b>Mínimo</b>		<b>Máximo</b>	
	<b>LB</b>	<b>EF</b>	<b>LB</b>	<b>EF</b>	<b>LB</b>	<b>EF</b>	<b>LB</b>	<b>EF</b>
Lunes	4.9	5.4	3.3	3.1	0	0	9	11
Martes	5	5.8	3.3	3.1	0	0	9	11
Miércoles	4.5	6.1	3.5	2.7	0	1	9	11
Jueves	4.9	5.8	3.5	3.0	0	0	9	11
Viernes	5.7	5.8	3.1	3.0	0	0	9	11
Sábado	4.1	3.8	3.5	3.6	0	0	10	9
Domingo	2.6	2.3	3.6	3.8	0	0	10	12
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro C. 5: Tipo de contrato**

<b>Tipo</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Contrato indefinido, permanente	11.10%	0.00%
Contrato a plazo fijo	11.10%	33.33%
Locación de servicios	3.70%	33.33%
Sin contrato	74.10%	25.00%
Prácticas pre profesionales	0.00%	8.33%
<b>Número de casos</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro C. 6: Número de trabajadores de la empresa**

<b>N° de trabajadores</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Menos de 10 personas	51.90%	70.83%
De 11 a 20 personas	37.00%	4.17%
De 21 a 50 personas	7.40%	16.67%
de 51 a 100 personas	3.70%	8.33%
<b>Número de casos</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro C. 7: Ingreso en la ocupación principal**

<b>Tipo</b>	<b>Promedio</b>		<b>Desv. Estándar</b>		<b>Mínimo</b>		<b>Máximo</b>	
	<b>LB</b>	<b>EF</b>	<b>LB</b>	<b>EF</b>	<b>LB</b>	<b>EF</b>	<b>LB</b>	<b>EF</b>
Ingreso	678.5	680.4167	345	545.906	50	0	1500	2500
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro C. 8: Seguro de salud**

<b>Tipo de seguro</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
ESSALUD	22.20%	29.17%
SIS	3.70%	20.83%
Privado	0.00%	8.33%
No tiene seguro	74.10%	41.67%
<b>Número de casos</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

**Cuadro C. 9: Sistema de pensiones**

<b>Sistema de pensiones</b>	<b>Línea Bases</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sistema privado de pensiones (AFP)	3.70%	16.67%
Sistema nacional de pensiones (ONP)	11.10%	12.50%
Ninguno	85.20%	70.83%
<b>Número de casos</b>	<b>27</b>	<b>24</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO

## D. Sobre el negocio

**Cuadro D. 1: Actividad económica en la que se desarrolla el negocio**

<b>Actividad económica</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Agricultura, ganadería, caza y otros	7.70%	16.66%
Elaboración de productos alimenticios	7.70%	8.33%
Reciclamiento	7.70%	0.00%
Comercio al por menor	46.20%	41.65%
Hoteles y restaurantes	7.70%	0.00%
Intermediación financiera	7.70%	0.00%
Actividades de esparcimiento	7.70%	0.00%
Otras actividades de servicios	7.70%	33.33%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>12</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 2: Antigüedad del negocio**

<b>Antigüedad</b>	<b>Promedio</b>		<b>Desv. Estándar</b>	
	<b>LB</b>	<b>EF</b>	<b>LB</b>	<b>EF</b>
Nro. de años	1.27	5.00	1.26	3.77
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>12.00</b>	<b>13</b>	<b>12.00</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 3: Rangos de años de antigüedad del negocio**

<b>Rangos</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Menos de 6 meses	46.20%	0.00%
De 7 meses a 1 año	15.40%	0.00%
De 1 a 2 años	7.70%	0.00%
Más de 2 años	30.80%	100.00%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>12</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 4: Formación del negocio**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Solo yo	69.20%	25.00%
Algún familiar y yo	23.10%	33.33%
Familiares y socios	7.70%	8.33%
Solo familiares	0.00%	25.00%
Terceras personas	0.00%	8.33%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>12</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 5: Posesión del negocio**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Soy el único dueño	69.20%	25%
Tengo socios familiares	30.80%	66.67%
Tengo socios que no son familiares	0.00%	8.33%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>12</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 6: Razones de formación del negocio**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
No encontró trabajo asalariado	6.30%	0.00%
Obtiene mayores ingresos que como dependiente	12.50%	20.00%
Por tradición familiar	0.00%	50.00%
Quiere ser independiente	50%	20.00%
Controla su tiempo	25%	10.00%
Otro	6.30%	0.00%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>8</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 7: Elección de giro de negocio (motivos)**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
En la zona no había muchos competidores	0.00%	9.09%
Es un giro que requiere poca inversión	16.70%	0.00%
En la zona no había muchos competidores	8.30%	0.00%
Es un giro con demanda (actual y/o potencial)	8.30%	9.09%
Es un giro fácil de manejar	25%	27.27%
Es un giro rentable	25%	0.00%
Me gusta ese giro de negocio	8.30%	0.00%
Yo o uno de mis socios habíamos tenido un negocio en ese giro	8.30%	0.00%
Mi familia tiene experiencia en el giro	0.00%	54.55%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>8</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 8: Lugar donde opera el negocio**

<b>Lugar</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Taller o local comercial dentro de la vivienda	76.90%	42.86%
Local o establecimiento diferente a la vivienda	15.40%	50.00%
En la vía pública (sin puesto fijo)	7.70%	0.00%
Puesto fijo/improvisado en mercado	0.00%	7.14%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 9: Situación del negocio (grado de formalización)**

<b>Herramientas de gestión</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Solo Ruc	18.80%	36.84%
Ruc y Minuta de constitución	12.50%	0.00%
Ruc , Minuta de constitución y Declaración anual ante SUNAT	6.30%	10.52%
Declaración ante SUNAT	0.00%	0.00%
Ninguna	62.50%	36.84%
Inscripción en SUNARP	0.00%	5.26%
Licencia de funcionamiento	0.00%	0.00%
No sabe/no responde	0.00%	10.52%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 10: Razón social del negocio**

<b>Alternativas</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Persona natural con negocio	15.40%	7.14%
Persona jurídica	23.10%	50.00%
No tiene razón social	61.50%	42.86%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 13: Afiliación a un seguro de salud**

<b>Respuesta</b>	<b>Beneficiarios</b>		<b>Otros trabajadores</b>	
	<b>LB</b>	<b>EF</b>	<b>LB</b>	<b>EF</b>
Si	0%	50.00%	0%	50.00%
No	100%	50.00%	100%	50.00%
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 13: Promedio de horas de atención del negocio**

Día	Promedio		Desv. Estándar		Mínimo		Máximo	
	LB	EF	LB	EF	LB	EF	LB	EF
Lunes	5.5	7.6	4.2	3.3	0.0	3.0	14.0	14.0
Martes	4.7	7.2	4.3	3.8	0.0	0.0	14.0	14.0
Miércoles	5.2	7.5	4.1	3.3	0.0	3.0	14.0	14.0
Jueves	5.2	7.2	4.1	3.8	0.0	0.0	14.0	14.0
Viernes	6.4	7.5	3.5	3.3	1.0	3.0	14.0	14.0
Sábado	6.6	6.5	3.5	3.8	1.0	0.0	14.0	14.0
Domingo	4.1	4.6	4.5	4.7	0.0	0.0	14.0	14.0
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 15: Promedio de horas de atención del negocio**

Día	Promedio	Desv. Típ.	Mínimo	Máximo
Lunes	5.5	4.2	0	14
Martes	4.7	4.3	0	14
Miércoles	5.2	4.1	0	14
Jueves	5.2	4.1	0	14
Viernes	6.4	3.5	1	14
Sábado	6.6	3.5	1	14
Domingo	4.1	4.5	0	14
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 16: Financiamiento del negocio**

Respuesta	Línea de Base	Evaluación Final
Recursos propios	53.80%	66.66%
Recursos de familiares o amigos	15.40%	13.33%
Préstamo de clientes	7.70%	0.00%
Préstamos de bancos	15.40%	13.33%
Préstamos de cajas Munic./rurales	7.70%	0.00%
No sabe/no responde	0.00%	6.66%
<b>Nro. de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 20: Solicitud de préstamo**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sí	30.80%	7.14%
No	69.20%	92.86%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 21: Concesión de préstamo**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sí	100%	100.00%
No	0%	0.00%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>4</b>	<b>1</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 22: Entidad que otorgó el préstamo**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Caja municipal	25%	0.00%
Banco	75%	100.00%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>4</b>	<b>1</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 24: Negocio cuenta con herramientas de gestión**

<b>Respuesta</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
Registro de ventas e ingresos	15.40%	84.60%
Registro de compras o egresos	7.70%	92.30%
Libro Caja y Bancos	0.00%	100.00%
Cuenta bancaria	7.70%	92.30%
Cuenta de correo electrónico	23.10%	76.90%
Página web	7.70%	92.30%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.



**Cuadro D. 25: Principales clientes del negocio**

<b>Tipo</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Ambulantes	0.00%	12.00%
Consumidores individuales	57.10%	48.00%
Empresas con más de 10 trabajadores	0.00%	4.00%
Empresas de menos de 10 trabajadores	7.10%	0.00%
Familiares, amigos o vecinos	21.40%	20.00%
Mayoristas	0.00%	8.00%
Ninguno	0.00%	0.00%
ONG	7.10%	0.00%
Restaurante	0.00%	8.00%
Agente/empresa exportadora	7.10%	0.00%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 28: Determinación del precio del producto (factores)**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea de Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Costos de producción	38.50%	47.61%
Precios de los competidores	76.90%	52.38%
Lo que el cliente está dispuesto a pagar	15.40%	0.00%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 29: Deseo de acceder a nuevos clientes**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Sí	100%	100.00%
No	0%	0.00%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 30: Razones por las que no llegan al cliente deseado**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Desconozco de las preferencias o gustos de esos clientes	16.70%	7.69%
Me falta definir una estrategia comercial	16.70%	30.76%
Falta de contratos	0.00%	0.00%
No está legalizada mi empresa	0.00%	0.00%
Mi escala de producción es limitada para ese mercado	44.40%	7.69%
Hay mucha competencia en el mercado de esos clientes	11.10%	30.76%
Por lejanía de establecimiento/vivienda	0.00%	0.00%
Falta de capital	0.00%	3.84%
La calidad de mi producto o servicio aún es baja	11.10%	0.00%
No he tenido contacto con ellos	0.00%	0.00%
Falta de tiempo	0.00%	0.00%
Recursos humanos	0.00%	0.00%
Los costos de transporte son altos para llegar a esos clientes	0.00%	15.38%
Requiero más recomendación/más publicidad	0.00%	3.84%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 31: Empresas dedicadas al mismo giro del negocio en la zona**

<b>Número</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
0	61.50%	0.00%
1	0.00%	14.29%
2	7.70%	21.43%
3	0.00%	7.14%
4	7.70%	0.00%
5	7.70%	7.14%
10	7.70%	14.29%
12	0.00%	7.14%
15	0.00%	14.29%
20	0.00%	7.14%
24	0.00%	7.14%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 32: Motivos de ubicación del negocio**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Vivo aquí, está muy cerca de mi casa	52.60%	23.81%
Es una zona muy céntrica y comercial	10.50%	23.81%
No pago alquiler y/o servicios	0.00%	9.52%
Infraestructura	0.00%	0.00%
Los proveedores están cerca	5.30%	9.52%
Los clientes están cerca	15.80%	9.52%
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	10.50%	9.52%
Es más económico el pago de servicios	5.30%	4.76%
Está cerca al río	0.00%	4.76%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

**Cuadro D. 35: Planes para el negocio**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Expandir la producción	52.60%	45.83%
Ampliar o comprar un nuevo local	15.80%	0.00%
Contratar más trabajadores	10.50%	25.00%
Comprar más maquinaria	15.80%	12.50%
Cerrar la empresa	5.30%	12.50%
Crear nuevas líneas de productos	0.00%	4.16%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>13</b>	<b>12</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.

## E. Sobre la participación en el proyecto financiado por FONDOEMPLEO

**Cuadro F. 6: Razones de deserción**

<b>Respuesta</b>	<b>Línea Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
Consiguió un trabajo	0.00%	100.00%
El proyecto no era lo que esperaba	9.10%	0.00%
Empezó a estudiar y/o capacitarse en algo mejor	27.30%	0.00%
Necesitaba buscar trabajo	18.20%	0.00%
Falta de tiempo	18.20%	0.00%
Falta de estudios o preparación	9.10%	0.00%
No sabe/no responde	18.20%	0.00%
<b>Número de casos (N)</b>	<b>11</b>	<b>1</b>

Fuente: CISEPA - Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 de FONDOEMPLEO.