



ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL

GRUPO 3

**Evaluación Final del
Proyecto :
C-12-27**

Lima, 02 de Setiembre de 2014

Consultor: Raul Parraga Solis



INFORME ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL PROYECTO C-12-27
“PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS JUVENILES EN
BELÉN, PUNCHANA Y SAN JUAN BAUTISTA - LORETO”

INDICE

1. Antecedentes y objetivos	3
2. Metodología	4
3. Descripción del proyecto	7
4. Criterios	11
5. Resultados de la Evaluación Final del Proyecto	17
6. Conclusiones y recomendaciones	26
Anexo 1: Beneficiarios encuestados	27
Anexo 2: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento Línea 3. Evaluación Final	30

1. ANTECEDENTES Y OBJETIVO

1.1 Antecedentes

El Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo (FONDOEMPLEO) es una persona jurídica de derecho privado con autonomía administrativa, económica y financiera creado por el Decreto Legislativo N° 892 y reglamentado por el Decreto Supremo N° 009-98-TR, cuya misión es promover el trabajo conjunto de empresas privadas, organismos no gubernamentales y entidades del sector público para el diseño y ejecución de proyectos que desarrollen competencias laborales y empresariales a través de actividades de capacitación laboral y asistencia técnica, promoviendo la generación de empleo digno y productivo y aumento en los ingresos de la población en situación de pobreza, así como fortalecer y desarrollar capacidades en los trabajadores, a través del financiamiento de proyectos con énfasis en poblaciones vulnerables.

Para cumplir con su misión, FONDOEMPLEO viene implementado el financiamiento de proyectos seleccionados a través de concursos anuales en las líneas de Capacitación e Inserción Laboral, Certificación de Competencias Laborales, Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos, y Proyectos Productivos Sostenibles.

A su vez, el Instituto de Promoción del Desarrollo Solidario (INPET) es una organización no gubernamental que puso en marcha su primer proyecto de promoción de emprendimientos juveniles en el año 1994 en la zona de Ate en alianza con la Parroquia Santa Cruz y el apoyo de CCFD de Francia.

Es así que el INPET en el 12° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO obtiene aprobación para realizar el Proyecto C-12-27 “Promoción y fortalecimiento de emprendimientos juveniles en Belén, Punchana y San Juan Bautista - Loreto”, cuyo propósito es desarrollar capacidades emprendedoras en jóvenes rurales cuyas edades fluctúan entre 20 y 29 años, para convertir sus ideas de negocios y/o iniciativas temporales de generación de ingresos en negocios sostenibles gestionados empresarialmente.

SASE Consultores S.A.C. es la institución seleccionada que desarrolló el Estudio de Línea de Base del Proyecto (ELB), actividad que se realizó entre los meses de octubre a diciembre del año 2013, también estuvo encargado de realizar el Estudio de Evaluación Final (EEF) a fin de determinar los efectos que la intervención ha generado en los beneficiarios del proyecto y dar recomendaciones tanto a la Institución Ejecutora como a FONDOEMPLEO.

1.2 Objetivo del estudio

El objetivo de la presente consultoría es elaborar el EEF del Proyecto C-12-27 “Promoción y fortalecimiento de emprendimientos juveniles en Belén, Punchana y San Juan Bautista - Loreto”, para evaluar e identificar el nivel del logro de los objetivos del proyecto, mediante el análisis de los resultados obtenidos en relación a los esperados, señalando la pertinencia e innovación de la estrategia del proyecto para el logro de sus metas y objetivos, el efecto del proyecto en los diferentes actores, la sostenibilidad de la intervención realizada, las lecciones aprendidas, los factores facilitadores y limitantes que enfrentó el Proyecto en su ejecución.

Objetivos adicionales de la evaluación final son también conocer el contexto en el que se desarrolla el proyecto y los cambios observados en los beneficiarios como resultado de la intervención realizada.

2. METODOLOGÍA

Objetivos de la consultoría.

- Llevar a cabo una evaluación a profundidad del proyecto “Promoción y Fortalecimiento de emprendimientos juveniles en la región Loreto” con el fin de identificar el nivel de logro de los objetivos del proyecto, las estrategias más eficientes y eficaces para mejorar las capacidades empresariales de los jóvenes emprendedores y su competitividad.
- Evaluar en qué medida el proyecto ha logrado los resultados esperados y analizar si el proyecto y la capacitación en particular han tenido éxito en la mejora de las prácticas empresariales, los resultados de la empresa y el bienestar de los jóvenes emprendedores.
- Evaluar el papel que juega el capital semilla en los resultados del proyecto, si constituye un componente fundamental para el éxito de los emprendimientos, analizar qué pasa con las ideas de negocio que no reciben capital semilla.
- Evaluar la sostenibilidad social y económica de los resultados del proyecto y explorar posibles estrategias de sostenibilidad.
- Evaluar la eficacia, la eficiencia, pertinencia y replicabilidad del proyecto.

2.1 Método de diseño del Estudio de Evaluación final

Para cumplir con los objetivos de este estudio, se aplicó la Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento de la Línea 3 elaborada por FONDOEMPLEO.

El marco poblacional los constituyen los beneficiarios y el diseño de la muestra es probabilístico y simple; para determinar el tamaño de muestra se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{K^2(P)(Q)(N)}{E^2(N-1) + K^2(P)(Q)}$$

- Nivel de confianza = 95%
- Margen de error = 10%,
- Proporción de representatividad (P) = Q = 0.5.
- Tamaño del universo (N) = 230
- Valor asentado en tablas estadísticas de distribución normal para una confianza prefijada (K) = 1.96
- Tamaño de muestra (n)

Aplicando estos valores a la fórmula, el tamaño de la muestra obtenida es de 73 beneficiarios, sin embargo se encuestó a 93 beneficiarios.

La unidad de muestreo y de información fue el beneficiario que recibió la capacitación del proyecto financiado por el Proyecto y durante la ejecución del mismo. Se aplicó la ficha socio-económica para encuestar a los mismos beneficiarios que fueron encuestados en la realización del Estudio de Línea de Base repartidos en 03 distritos

del ámbito del Proyecto pertenecientes a la provincia de Maynas del departamento de Loreto.

Los temas sobre los que se levantó la información con la FSEL fueron los siguientes: perfil del beneficiario, características del negocio, antecedentes de emprendimiento, familia, inserción laboral y condiciones laborales (para quienes no tienen un negocio), e información de contacto del beneficiario. Además de la FSEL, FONDOEMPLEO proporcionó el manual del encuestador, el diccionario de variables, y la lista de beneficiarios actualizada.

La información que se recogió al aplicar la FSEL se analizó y presentó de manera individual para cada uno de los temas que contiene la ficha (perfil de los beneficiarios, características del negocio, etc.).

2.2 Selección de la muestra (distribución de muestra de beneficiarios)

Identificación de la Población Beneficiaria: En el departamento de Loreto la institución ejecutora INPET, atendió una población de jóvenes rurales de la provincia de Maynas con altos niveles de pobreza y exclusión social que incluye 03 distritos de dicha provincia. El rango de edades va desde 18 a 29 años y con un nivel educativo de secundaria completa e incompleta.

2.3 Trabajo de campo

Participación de los actores: La metodología aplicada fue semi-participativa, porque combina el trabajo del equipo SASE, con la participación de la unidad ejecutora en San Martín comprometidos en la ejecución del Proyecto para el apoyo logístico del trabajo de campo. Al encuestador se presentó el enfoque del estudio, se analizaron los indicadores a considerar, el contenido de las encuestas a aplicar y los procedimientos para la realización de las mismas.

Selección y capacitación a los encuestadores y al personal encargado de control de calidad de la FSEL

Antes de la aplicación de las encuestas:

- ❖ Se seleccionó al encuestador, que en el presente caso ya ha realizado el mismo trabajo para otros proyectos en el ámbito de la selva, lo cual daba garantía de conocimiento previo del tema, es decir la experiencia en aplicación de encuestas estaba garantizada.
- ❖ Aun así el evaluador coordinó con la encuestadora para una capacitación sobre las particularidades de la FSEL de manera presencial en el lugar de ejecución del Proyecto, en el que incluyó la siguiente agenda:
 - Explicación del objetivo de la consultoría y específicamente, de las encuestas que se aplicarán.
 - Exposición del contenido de la FSEL, revisando pregunta por pregunta y tomando en cuenta el Manual del Encuestador y el Diccionario de Variables que proporcionó FONDOEMPLEO.
 - Simulaciones de aplicación de la FSEL por parte de la encuestadora.
 - Presentación de la lista de beneficiarios a encuestar
 - Programación de las visitas a lugares para encuestar para estimar la realización de encuestas, plazos de entrega, mecanismos de coordinación con el evaluador y con la unidad ejecutora, otros temas de carácter administrativo y logístico.

- ❖ Se coordinó con la institución ejecutora para que apoye en establecer las citas con los beneficiarios que fueron seleccionados, habiendo obtenido relativo apoyo al respecto.
- ❖ El evaluador, conjuntamente con la supervisora encargada por FONDOEMPLEO, acompañaron a la encuestadora los primeros días para que complete la ficha socio económica, entrevistas a beneficiarios, autoridades de instituciones participantes en el proyecto y reuniones grupales. Durante la aplicación de las encuestas, el evaluador mantuvo contacto permanente con la encuestadora por vía telefónica o electrónica, para monitorear su trabajo y para resolver algunas dudas.

2.5 Actividades de control de calidad de la información digitada

Las fichas socio económicas completadas por la encuestadora durante los primeros días de su trabajo fueron revisadas por el evaluador para verificar el correcto llenado de ellas; posteriormente se digitó e ingreso la información de las encuestas en una Base de Datos SPSS con una revisión exhaustiva de la misma antes de proceder a la elaboración de los cuadros solicitados por FONDOEMPLEO.

Finalmente, el evaluador revisó la coherencia de los resultados de los cuadros y elaboró el Informe Final tomando en cuenta estos cuadros y teniendo como referencia la Base de Datos SPSS para cualquier consulta.

2.6 Elaboración del informe

Para la elaboración del informe final se utilizó fuentes secundarias, que permitieron contar con mejores elementos para el análisis de la información. Estas fuentes fueron básicamente de dos tipos:

- Información proporcionada por FONDOEMPLEO acerca del proyecto.
 - Convenio firmado entre FONDOEMPLEO y la institución ejecutora
 - Documento de proyecto (incluyendo aspectos técnicos y económicos), en su versión final.
 - Informes de avance del proyecto, presentado por la institución ejecutora a FONDOEMPLEO.
 - Plan Operativo Anual (POA) del proyecto aprobado por FONDOEMPLEO (que contenga las últimas modificaciones de los indicadores y metas por hitos o entregables).
 - Matriz de árbol de productos.
 - Informes de monitoreo interno elaborados por personal del área de Monitoreo de FONDOEMPLEO.
 - Lista de beneficiarios actualizada.
- Información relativa a las actividades económicas relevantes y las características del mercado de trabajo en Loreto. Se revisaron los resultados de encuestas aplicadas por el INEI (ENAHO) y/o los Informes Anuales de Empleo e Informes Estadísticos Mensuales del Ministerio de Trabajo. Además, para realizar el diagnóstico socio-económico de la zona se revisó los datos del Censo Nacional Económico 2008, ENAHO 2010 y Censo XI Población y VI Vivienda 2007.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

3.1 Ficha del Proyecto

En el Cuadro 1 se muestra la información resumida de las características del Proyecto.

Cuadro 1. Ficha del Proyecto

Nombre del Proyecto (máximo 15 palabras)	Promoción y fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles en Belén, Punchana y San Juan Bautista. Loreto
Línea del Proyecto	Línea 3.
Institución Ejecutora	Instituto de Promoción del Desarrollo Solidario. INPET
Presupuesto anual 2010	S/. 1,342,724
Presupuesto anual 2011	S/. 1,208,045
Institución (es) colaboradora (s) o asociada (s)	CESVI FONDAZIONE ONLUS
Propósito del Proyecto	Jóvenes con competencias y habilidades para generar y desarrollar iniciativas económicas sostenibles relacionadas a actividades potenciales en los distritos de Belén, Punchana y San Juan Bautista.
Población Beneficiaria	300 Jóvenes de los distritos de Belén, Punchana y San Juan Bautista interesados en emprender negocios o fortalecer sus negocios
Ámbito de ejecución del Proyecto	Región: Loreto
	Provincias: Maynas
	Distritos: Belén, Punchana y San Juan Bautista.
Duración del proyecto (en meses)	18 meses
Presupuesto del Proyecto:	S/. 499,410.61
Monto solicitado a FONDOEMPLEO	S/. 485,030.61
Fuente 1: CESVI	S/. 11,280.00
Fuente 2: INPET	S/. 3,100.00
Aporte de Beneficiarios	S/. 0.0

3.2 Contexto Socio económico

El amplio territorio amazónico peruano, hoy Loreto y otros territorios colindantes, formados desde la época de la colonia en diversas agrupaciones administrativas, tuvo diversa escisiones para formar otras regiones, hasta que en setiembre de 1866 fue creado el departamento de Loreto por el Jefe Supremo Provisorio del Perú, don Mariano Ignacio Prado, teniendo como su capital la ciudad de Moyobamba, posteriormente en el año 1897 al escindirse un nuevo territorio para formar el departamento de San Martín, la capital de Loreto se traslada a ciudad de Iquitos que se había convertido en el puerto fluvial más importante para el embarque de materia prima para su exportación.

El actual departamento de Loreto conformando también la Región Loreto cuyo gobierno regional se implementa a partir del año 2003, tiene una superficie de 368,851.95 Km² la que representa el 28.7% del territorio nacional y el 48% de la Amazonía Peruana; está constituido por 7 provincias y 51 distritos. Tiene un total de 3,226 Km de límites fronterizos y los internacionales son con Ecuador (560 Km), con Colombia (1,506 Km) y con Brasil (1,160 Km)

La región es de formación ecológica de Bosque húmedo tropical con una temperatura promedio anual de 26°C y una precipitación de 2,000 a 3,000 mm anuales. Tiene un gran potencial de recursos naturales renovables para su desarrollo mediante un aprovechamiento integral y sostenido, tales como forestal, fauna, ictiológico, hidrológico, así mismo recursos mineros de oro aluvial y petróleo que deberían aprovecharse racionalmente en armonía con el medio ambiente para no deteriorarla.

De acuerdo al Censo de Población y Vivienda del 2007 según el INEI, el departamento de Loreto tenía una población de 891,732 habitantes y estimada al 30 junio del año 2014 es de 1'028,968 habitantes lo que se puede apreciar en el Cuadro 2; así mismo en el Cuadro 3 se indica la población estimada al año 2014 de las provincias del ámbito del proyecto en los grupos quinquenales a los que ha atendido.

Cuadro 2. Población censada (2007) y estimada (2014)

Lugar	Población	Total	Hombres	Mujeres
Loreto	Censada	891,732	456,962	434,770
	Estimada	1,028,968	537,202	491,766
Perú	Censada	27,412,157	13,622,640	13,789,517
	Estimada	30,814,175	15,483,887	15,375,288

Fuente: INEI – Censos Nacionales 2007: XI Población y VI de Vivienda – Estadística Población y Vivienda, Estimaciones de Población
Elaboración: SASE Consultores

Cuadro 3. Población estimada al 30 jun 2014 del ámbito del proyecto según grupos quinquenales

Distrito	Grupos quinquenales		
	15-19	20-24	25-29
Punchana	9,436	8,450	8,624
Belén	7,563	6,903	6,759
San Juan Bautista	15,569	13,471	12,974
Provincia: Maynas	56,455	50,473	49,933

Fuente: INEI – Censos Nacionales 2007: XI Población y VI de Vivienda – Estadística Población y Vivienda, Estimaciones de Población
Elaboración: SASE Consultores

Población Económicamente Activa (PEA)

La PEA, la misma que está referida a todos los individuos que participan en el mercado de trabajo en edad de trabajar (14 años en el Perú según el Código de Niños y Adolescentes, art. 53), que tengan un empleo o estén buscando.

En el Cuadro 4, se aprecia que la PEA ocupada representa el 96.6% del total de la PEA y la Tasa activa es de 75.6% que indica el porcentaje de la Población en Edad de Trabajar (PET) la misma que constituye la oferta laboral del departamento de Loreto.

Cuadro 4. Perú y Región Loreto: Indicadores del Mercado de Trabajo, 2013

Dpto./País	PET	PEA			Indicadores (%)		
		Total	Ocupada	Desocupada	Tasa Activa	Ratio Empleo/Población	Tasa Desempleo
Loreto	683,752	516,791	499,166	17,625	75.6	73.0	3.4
Perú	22,303,370	16,328,844	15,683,616	645,228	73.2	70.3	4.0

Base de datos con proyección de la población en base a resultados del Censo de Población y Vivienda 2007.

Fuente: INEI – ENAHO sobre condiciones de Vida y Pobreza, Continua 2013. Metodología actualizada

Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL.

Por otra parte, en el Cuadro 5 se observa que el grupo poblacional de 15 a 29 años en el cual se encuentran aquellos al cual está dirigido la atención del proyecto, representa el 32.3%, que conjuntamente con los del grupo poblacional de 30 a 44 años de edad son los más representativos del total de la PEA ocupada para la región; y en el Cuadro 6 se observa que aproximadamente la mitad de la PEA ocupada (45.5%) son aquellos que tienen estudios en el nivel educativo secundaria, que conjuntamente con los que tienen estudios primarios (32.5%) son los que tienen mayor representatividad en la región, precisamente el perfil en cuanto al nivel educativo objeto del proyecto.

Cuadro 5. Perú y Región Loreto: PEA Ocupada según rango de edad, 2013 (Porcentaje)

Dpto./País	Edad				
	14	15 - 29	30 - 44	45 - 64	65 más
Loreto	1.8	32.3	36.8	24.7	4.4
Perú	1.3	30.4	36.7	26.3	5.3

Base de datos con proyección de la población en base a resultados del Censo de Población y Vivienda 2007.

Fuente: INEI – ENAHO sobre condiciones de Vida y Pobreza, Continua 2013. Metodología actualizada

Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL.

Cuadro 6. Perú y Región Loreto: PEA ocupada según nivel educativo, 2013 (Porcentaje)

Dpto./País	s/nivel	Primaria	Secundaria	Superior no Universitaria	Superior Universitaria
Loreto	2.4	32.5	45.5	10.4	9.2
Perú	3.8	23.1	42.2	14.7	16.2

Base de datos con proyección de la población en base a resultados del Censo de Población y Vivienda 2007

Fuente: INEI – ENAHO sobre condiciones de Vida y Pobreza, Continua 2013. Metodología actualizada

Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL.

En lo que respecta al ingreso laboral de la PEA ocupada, se observa en el Cuadro 7 que para el departamento de Loreto el promedio mensual para el grupo poblacional de 15 a 29 años de edad, dentro del cual se encuentran aquellos al cual está dirigido la atención del proyecto, se encuentra ligeramente debajo del sueldo mínimo vital y que para el caso de la PEA ocupada por nivel educativo son los de nivel primaria y secundaria los que se encuentran más cercanamente al sueldo mínimo vital, conforme se aprecia en el Cuadro 8.

Cuadro 7. Perú y Región Loreto: Ingreso laboral promedio mensual de la PEA ocupada por rangos de edad - 2013 (S/.)

Dpto./País	14	15 - 29	30 - 44	45 - 64	65 a +
Loreto	246	725	1,075	1,120	493
Perú	269	964	1,319	1,351	624

Base de datos con proyección de la población en base a resultados del Censo de Población y Vivienda 2007.

Fuente: INEI – ENAHO sobre condiciones de Vida y Pobreza, Continua 2013. Metodología actualizada

Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL.

Cuadro 8. Perú y Región Loreto: Ingreso laboral promedio mensual de la PEA ocupada por nivel educativo – 2013 (S/.)

Dpto./País	s/nivel	Primaria	Secundaria	Superior no Universitaria	Superior Universitaria
Loreto	371	567	899	1,321	2,038
Perú	392	669	1,015	1,363	2,191

Base de datos con proyección de la población en base a resultados del Censo de Población y Vivienda 2007.

Fuente: INEI – ENAHO sobre condiciones de Vida y Pobreza, Continua 2013. Metodología actualizada

Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL.

3.3 Indicadores de Fin y Propósito

Cuadro 9. Indicadores de Fin y Propósito del Proyecto

OBJETIVO	INDICADOR	LINEA DE BASE	EVALUACION FINAL
FINALIDAD. Mejorar posibilidades de los jóvenes para ser incluidos en el proceso de desarrollo socio económico y mejorar su calidad de vida.	Jóvenes, hombres y mujeres, con competencias emprendedoras participan en el proceso de desarrollo socio económico y mejoran su calidad de vida.	300 jóvenes emprendedores (as) desarrollan actividades socio económicas mejorando su calidad de vida.	320 jóvenes lograron mejorar sus emprendimientos lo que les permitirá mejorar su calidad de vida.
PROPÓSITO. 300 jóvenes, hombres y mujeres, con competencias emprendedoras participan en el proceso de desarrollo socio económico y mejoran su calidad de vida.	Jóvenes que mejoran su nivel de empleabilidad y emprendedorismo son certificados por el proyecto, durante su vigencia, en los tres distritos.	225 jóvenes son certificados por el proyecto	268 jóvenes fueron certificados por el proyecto mejorando su empleabilidad y emprendimiento.
	Iniciativas económicas juveniles son puestas en marcha o fortalecidas durante la vigencia del proyecto, en los tres distritos.	75 propuestas económicas se desarrollan durante el proyecto.	75 propuestas económicas presentadas por los jóvenes fueron iniciadas o fortalecidas durante el proyecto
	Emprendedores mejoran sus ingresos en más del 30% al final del proyecto, en los tres distritos.	75 emprendedores mejoran sus ingresos.	75 jóvenes emprendedores mejoraron sus ingresos al final del proyecto.
	Puestos de trabajo generados por las iniciativas económicas juveniles, en los tres distritos.	105 puestos de trabajo se generan durante el proyecto.	109 puestos de trabajo se generaron, 75 por los jóvenes de sus propias iniciativas económicas y 34 adicionales.
	Jóvenes acceden a capital semilla para la puesta en marcha o fortalecimiento de sus iniciativas económicas, en los tres distritos.	75 jóvenes son ganadores del capital semilla.	75 jóvenes emprendedores accedieron al capital semilla.
	50 % de beneficiarios son mujeres, en los tres distritos.	50% de los beneficiarios ganadores son mujeres.	52% de los ganadores del capital semilla fueron mujeres.
	SPIs (Sociedad popular de inversión) funcionan al servicio de los emprendedores juveniles, en los tres distritos.	5 SPIs funcionando.	6 Sociedades Populares de Inversión se conformaron y están en funcionamiento con 51 emprendedores.

Fuente: INPET - Proyecto C-12-27 "Promoción y fortalecimiento de emprendimiento juveniles en Belén, Punchana y San Juan Bautista Loreto".

Elaboración: SASE Consultores SAC

3.4 Indicadores de resultados de los Componentes

Cuadro 10. Indicadores de resultados de los Componentes del Proyecto

COMPONENTE	INDICADOR	LINEA DE BASE	EVALUACION FINAL
C1. Programa aplicado de capacitación y asesoría en elaboración de planes de negocio para emprendedores juveniles.	Emprendedores capacitados en desarrollo de habilidades sociales y elaboración de planes de negocio.	300 emprendedores se capacitan y elaboran sus planes de negocio.	320 emprendedores llegaron a capacitarse y elaborar sus planes de negocio.
	Emprendedores asesorados en la elaboración de sus planes de negocio.	150 emprendedores son asesorados en sus planes de negocios.	177 emprendedores fueron asesorados durante el proyecto en sus planes de negocio.
	Planes de negocio calificados para sustentación ante un jurado.	120 planes de negocios calificados.	123 planes de negocio fueron calificados para su sustentación ante un jurado.
C2. Programa ejecutado del Concurso de Capital semilla y de Promoción de Fondos de Autoayuda (SPI) para financiar iniciativas de emprendedores juveniles.	Capital semilla otorgados a igual número de emprendedores con planes de negocio viables.	75 emprendedores reciben capital de semilla.	75 emprendedores recibieron capital semilla para iniciar con planes de negocios aprobados.
	Emprendedores impulsan y organizan los Fondos de autoayuda SPI (Sociedad popular de inversión)	75 emprendedores organizan las SPIs.	51 emprendedores solamente llegaron a participar en la organización y desarrollo de las SPIs.
C3. Programa aplicado de capacitación en marketing, costos, formalización y asociatividad, y acompañamiento para la consolidación de las iniciativas económicas.	Emprendedores con competencias de gestión mejoradas.	75 emprendedores mejoran sus competencias de gestión.	75 emprendedores mejoraron sus competencias de gestión con capacitación en marketing, costos, asociatividad y formalización.
	Iniciativas económicas en funcionamiento continuo.	75 iniciativas propuestas económicas se encuentran en funcionamiento.	75 iniciativas económicas se encuentran en funcionamiento continuo.

Fuente: INPET - Proyecto C-12-27 "Promoción y fortalecimiento de emprendimiento juveniles en Belén, Punchana y San Juan Bautista Loreto".

Elaboración: SASE Consultores SAC

4. CRITERIOS

4.1 Pertinencia

El problema que identifica el proyecto en el ámbito de la región y en particular donde desarrolló sus actividades, está referido a que los jóvenes hombres y mujeres tienen limitadas competencias para generar y desarrollar iniciativas económicas sostenibles relacionadas a actividades locales y regionales, esta situación limita el mejor aprovechamiento de las potencialidades de su localidad. Las causas principales que motivan esta situación es la existencia en la región de una limitada oferta de servicios y programas de capacitación y asesoría, de recursos y medios de financiamiento, y de programas de capacitación y asesoría en marketing, costos, formalización y asociatividad.

El problema identificado podría generar consecuencias de fracasos de los pequeños negocios implementados por los jóvenes sin ningún conocimiento para su desarrollo y con bajo poder adquisitivo y a su vez desempleo y como consecuencia alto riesgo de ser excluidos del proceso de desarrollo socio económico y del derecho de una mejor calidad de vida.

Ante esta problemática adecuadamente identificada por el Proyecto, plantearon el desarrollo de una propuesta cuya finalidad es conseguir que los jóvenes del ámbito propuesto para el trabajo (distritos de Belén, Punchana y San Juan Bautista) mejoren sus posibilidades para ser incluidos en el proceso de desarrollo socio económico mejorando su calidad de vida, por lo tanto los objetivos que se establecieron en el proyecto fueron correctos, debido principalmente a la intervención que realizaron previo a un diagnóstico efectuado en la zona de acuerdo al perfil del participante al que pretendían llegar, lo que complementó para la selección de estos.

El Marco lógico está adecuadamente estructurado siendo coherente la lógica vertical como la horizontal; los indicadores del Propósito se encuentran suficientemente desagregados para permitir una adecuada verificación de los cambios de comportamiento y desempeño de la población objetivo y que se traduce o comprueba cuando los jóvenes han empezado a utilizar los productos o componentes de la intervención.

Los mecanismos de selección de los jóvenes emprendedores fueron diseñados de tal forma que medianamente lograron la focalización deseada, constituyendo los requisitos de selección de los jóvenes entre 20 y 29 años de edad que residen en las zonas y dispuestos a poner en marcha un negocio. El perfil de nivel de estudios de secundaria completa o incompleta de preferencia con formación técnica, no fue cumplido en su totalidad, pues se observó beneficiarios ganadores del capital semilla con estudios universitarios concluidos que inclusive ejercen su carrera.

Inicialmente, el mapa de actores de la región que estarían involucrados en el proyecto fue bastante amplio identificando el interés, mandato y recursos que posibiliten los apoyos posibles e interrelación con los objetivos del mismo, en la ejecución del proyecto se limitó al Gobierno Regional de Loreto, los gobiernos locales de los tres distritos en que interviene el Proyecto, quienes fueron aliados estratégicos durante todo el proceso a pesar que no tienen programas ni actividades que ayuden a este sector de la población pero que tienen planeado trabajar con jóvenes emprendedores, por lo que el proyecto fue de importante apoyo para estas instituciones. También es destacable la participación de Cámara de Comercio, Turismo y de Iquitos que a través de su directora prestó apoyo como miembro del jurado evaluador de las sustentaciones de los planes de negocios.

El proyecto pudo cumplir sus metas en el tiempo que tuvo de duración, pero se vio que los beneficiarios de los negocios ganadores e implementados requieren de una etapa de seguimiento para asegurar su éxito.

4.2 Eficacia

Cuadro 11. Nivel de ejecución física del Proyecto según componentes

Componente	Ejecución física ponderada
Componente 1: Programa aplicado de capacitación y asesoría en elaboración de planes de negocio para emprendedores juveniles.	111%
Componente 2: Programa ejecutado del Concurso de Capital semilla y de Promoción de Fondos de Autoayuda (SPI) para financiar iniciativas de emprendedores juveniles.	100%
Componente 3: Programa aplicado de capacitación en marketing, costos, formalización y asociatividad, y acompañamiento para la consolidación de las iniciativas económicas.	100%
Total del Proyecto	104%

Fuente: Informa final Proyecto C-12-27 "Promoción y fortalecimiento de emprendimiento juveniles en Belén, Punchana y San Juan Bautista Loreto".

Elaboración: SASE Consultores SAC

El Proyecto ha llegado a conseguir los resultados previstos en el Componente 1: Programa aplicado de capacitación y asesoría en elaboración de planes de negocio para emprendedores juveniles al haber desarrollado las actividades programadas lo que ha permitido que 320 emprendedores de los 300 programados hayan sido *Capacitados en el desarrollo de sus capacidades sociales y elaboración de sus planes de negocios*, la mayor demanda alcanzada muestra el interés por parte de los jóvenes en programa de emprendimiento ofrecido, representando las mujeres el 49% y la mayor representatividad en edad está en el grupo de 21 a 23 años con 33% y los de menor representatividad en el grupo de 18 a 20 años con 19%.

Del total de capacitados, 268 fueron certificados, es decir tuvieron asistencia a los cursos y nota aprobatoria en el proceso formativo (de acuerdo a los criterios establecidos con FONDOEMPLEO), esto permitió a los emprendedores mejorar sus habilidades y competencias emprendedoras lo que incide en su autoestima y confianza para ver su futuro con mejores perspectivas. De estos emprendedores capacitados 177 (de 150 previstos) fueron *asesorados en la elaboración de sus planes de negocios* los que estuvo a cargo de tres asesores/facilitadores que tuvieron interrelación con los jóvenes participantes para realizar la asesoría en forma grupal desarrollando temas comunes, esto permitió que 123 planes de negocio fueran calificados y aptos para su sustentación ante un jurado conformado por representantes de la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Iquitos, de las Municipalidades y del gobierno Regional de Loreto.

El desarrollo del Componente 2: Programa ejecutado del Concurso de Capital semilla y de Promoción de Fondos de Autoayuda (SPI) para financiar iniciativas de emprendedores juveniles, en lo que respecta al otorgamiento del *Capital semilla* a los 75 emprendedores ganadores que sustentaron satisfactoriamente sus planes de negocios, recibieron el capital de S/.1,400.00 cada uno para implementar o reforzar sus emprendimientos viables; de los premiados y según lo encuestado, el 53% fueron mujeres.

Por otra parte, estuvo previsto que 75 emprendedores organizaran las *Sociedades Populares de inversión (SPI)*, habiendo alcanzado que sólo 51 emprendedores participen en la organización de dichas SPI para lo cual tuvieron que realizar 15 cursos taller para capacitarlos y promover los fondos de autoayuda que les permita complementar el financiamiento de sus emprendimientos; Estos emprendedores capacitados llegaron a organizar 06 SPIs en los tres distritos (2 en San Juan Bautista, 3 en Punchana y 1 en Belén) con diferente número de asociados que van de 5 a 10 socios, teniendo a la finalización del proyecto un capital acumulado total de S/.5,420.40.

En la reunión grupal con los emprendedores se pudo conocer las apreciaciones de ellos donde muchos no conocieron el desarrollo de la actividad de organizar las SPIs por lo cual no participaron, otros, aún no tenían confianza en los miembros por tener poco tiempo de conocerse entre ellos a pesar que consideraban que los fines de las SPIs eran buenos; pudiéndose concluir que la idea de formar las SPIs requiere de mayor trabajo de difusión y maduración para que los jóvenes conozcan sus ventajas y sobre todo adquieran confianza entre los asociados, por lo que sería recomendable que una entidad de credibilidad respalde y en cierta forma controle la gestión de ellas.

En el Componente 3: Programa aplicado de capacitación en marketing, costos, formalización y asociatividad, y acompañamiento para la consolidación de las iniciativas económicas han llegado a *mejorar las competencias de gestión* de 75 emprendedores ganadores del concurso capital semilla con iniciativas económicas en funcionamiento, para el efecto realizaron cursos taller de marketing, de costos, de asociatividad y de formalización con el objeto de reforzar el aprendizaje obtenido en anteriores talleres.

El desarrollo de los talleres con emprendedores en operación de sus iniciativas económicas ha permitido que ellos evidencien las ventajas de tener el conocimiento de estos temas para aplicarlos en la gestión de sus negocios y cómo influye en ellos al conseguir ventajas competitivas.

Por otra parte han podido realizar acciones de *acompañamiento para la consolidación de las 75 iniciativas económicas en funcionamiento* durante la implementación y funcionamiento de los negocios en forma personalizada, a cargo de los especialistas contratados por el proyecto y referidas a todos los aspectos de operación del negocio en que se capacitaron los emprendedores. Este acompañamiento es de importancia para los emprendedores pues les genera mayor confianza en sus decisiones en la gestión de su negocio y organización en su trabajo lo que se reflejará en el éxito del emprendimiento.

El acompañamiento a las iniciativas económicas se ha visto complementado con la participación de un grupo de emprendedores en la Feria Expoamazónica y en V Feria Etnica Yrapakatun, lo que les ha permitido conocer otras experiencias, interrelacionarse con productores, obtener conocimiento en aspectos de negociación, iniciar contactos comerciales, etc.

En términos generales se ha podido apreciar que no hubo actividades críticas del programa de trabajo que hayan podido retrasar el mismo, salvo los factores no manejables como la época de lluvias que limitaba la asistencia de los beneficiarios a los talleres por lo intransitable de las calles desde sus domicilios en barrios alejados. La metodología aplicada y los instrumentos utilizados fueron adecuados a los fines del proyecto por la experiencia en su aplicación que tiene INPET. El seguimiento o monitoreo interno estuvo a cargo del mismo equipo técnico para cumplir los planes de trabajo, no se apreció un monitoreo periódico por parte de la unidad ejecutora.

4.3 Eficiencia

Cuadro 12. Nivel de ejecución financiera del Proyecto según componentes

Componente	Nivel de Ejecución Financiera
<u>Componente 1:</u> Programa aplicado de capacitación y asesoría en elaboración de planes de negocio para emprendedores juveniles.	100%
<u>Componente 2:</u> Programa ejecutado del Concurso de Capital semilla y de Promoción de Fondos de Autoayuda (SPI) para financiar iniciativas de emprendedores juveniles.	98%
<u>Componente 3:</u> Programa aplicado de capacitación en marketing, costos, formalización y asociatividad, y acompañamiento para la consolidación de las iniciativas económicas.	98%
<u>Administración</u>	91%
<u>Total del Proyecto</u>	95%

Fuente: Informe final Proyecto C-12-27 "Promoción y fortalecimiento de emprendimiento juveniles en Belén, Punchana y San Juan Bautista Loreto".

Elaboración: SASE Consultores SAC

**Cuadro 13. Nivel de ejecución financiera del Proyecto según fuentes
(Porcentaje)**

Fuentes de Financiamiento	Nivel de ejecución Financiera
Aporte de FONDOEMPLEO	93%
Aporte de Contrapartida	0%
Total del Proyecto	93%

Fuente: Informe final Proyecto C-12-27 "Promoción y fortalecimiento de emprendimiento juveniles en Belén, Punchana y San Juan Bautista Loreto".

Elaboración: SASE Consultores SAC

Observando el Cuadro 11, se puede apreciar que la Ejecución física del proyecto en tres componentes del Proyecto a su finalización han alcanzado las metas previstas en su totalidad, inclusive el Componente 1 alcanzó el 111%; en lo que respecta a la ejecución financiera que se observa en el Cuadro 12 éste muestra una ejecución balanceada en cuanto a los componentes, alcanzando dos de ellos el 98% y el otro 100%; comparando la información de ambos cuadros se observa un balance adecuado entre la ejecución física y financiera del proyecto. Esto muestra que en términos generales la ejecución técnica del proyecto ha sido conducida de acuerdo a lo planificado pudiendo sortear algunas dificultades presentadas. La ejecución financiera en el componente administrativo es ligeramente menor alcanzando el 91%.

El presupuesto del Proyecto fue en su totalidad financiado por FONDOEMPLEO y no hubo aporte de contrapartida según la información alcanzada por la unidad ejecutora, a pesar que en la solicitud del INPET para participar en el 12° Concurso de FE figuraba una contrapartida a cargo de CESVI e INPET por un total de S/.14,380. El nivel de ejecución financiera es menor (93%) al de la ejecución física (104%).

Los ejecutores del proyecto manifestaron su satisfacción de los resultados del monitoreo externo pues les permitió tener otra apreciación para mejorar los procesos del proyecto. Los costos unitarios en algunas partidas presupuestales, como por ejemplo materiales, no guardaron relación con los de la zona en que por lo apartado en el país son muy altos. La unidad ejecutora hizo algunos gastos con fondos propios debido a retrasos en los desembolsos que posteriormente fueron reembolsados por Fondoempleo.

4.4 Sostenibilidad

Los jóvenes beneficiarios y beneficiarias al haber recibido capacidades a través de los diferentes talleres ofrecidos por el proyecto, se encuentran preparados para continuar con los emprendimientos empresariales iniciados e incrementarlos en la medida que mantengan el interés y compromisos establecidos, esta es la primera condición para asegurar la sostenibilidad de los emprendimientos, pero es necesario y recomendable de un acompañamiento y compañerismo para el seguimiento, dado que el joven loretoño por costumbre es muy voluble.

El proyecto supo entender y entrar en concordancia con la percepción de los beneficiarios sobre sus necesidades, problemas y posibles soluciones, consiguiendo respuesta en la mayoría de aquellos ganadores del capital semilla, las instituciones de la región (gobierno regional y gobiernos locales) tienen clara la problemática teniendo toda la intención de atenderlo pero aún no lo hacen por falta de recursos y especialistas,

por lo que no se puede asegurar un seguimiento por parte de estas instituciones lo que la sostenibilidad estaría limitada al desempeño de los propios emprendedores.

Se pudo apreciar en general que no se muestran políticas públicas locales o regionales que favorezcan la perdurabilidad de los beneficios del proyecto y vele por los emprendedores juveniles, pero sí intereses personales de sus autoridades que prestaron apoyos al desarrollo del proyecto, como es el caso del Gobierno Regional de Loreto a través del encargado de aspectos juveniles de prevención contra la violencia en que participaron en todo el proceso apoyando la convocatoria, eventos, participación en feria Expoamazónica, etc.; de manera semejante el apoyo de las municipalidades distrital de Belén y San Juan Bautista con la difusión del proyecto mediante afiches y trípticos, reconociendo el aporte del proyecto en beneficio de los jóvenes manifestando que muchos hacían trabajos eventuales en negocios ajenos y ahora tienen sus propios negocios.

Por otra parte, fue importante la participación de la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Iquitos, donde su directora, además de ser jurado en el concurso del Capital Semilla, ofrecía explicaciones personalizadas a los jóvenes participantes sobre experiencias de negocios desde su punto de vista y vivencias de su vida empresarial, lo que a su entender faltaba en las capacitación dada por los consultores, permitió a muchos jóvenes afinar sus planes de negocios y aclarar sus ideas sobre estos.

El proyecto estuvo en sintonía con las percepciones de los beneficiarios sobre sus necesidades, problemas y posibles soluciones de acuerdo a los factores socio-culturales a pesar de su limitada formación escolar de la mayoría, por lo que se hace necesario atender los graves problemas sociales que están surgiendo, por falta de oportunidades que permitan la inclusión de los jóvenes en el proceso de crecimiento económico. En tal sentido, es necesario persistir en ejecutar éste tipo de proyectos para generar involucramientos de otros actores e ir generando un ambiente local favorable al emprendimiento juvenil de hombres y mujeres.

4.5 Replicabilidad

Las muestra de interés de las entidades de gobiernos locales y gobierno regional por atender las necesidades de los jóvenes de su ámbito, dada su colaboración en el desarrollo del proyecto, a pesar de no tener en sus planes inmediatos el desarrollo de este tema por falta de recursos, puede fácilmente ser adoptado el esquema utilizado.

Los objetivos del proyecto pueden ser replicados en otros ámbitos del país con metodologías similares y adecuándose a las particularidades de las regiones, tal como viene ocurriendo en proyectos ejecutados por ejemplo en el departamento de Junín, San Martín y otros.

Las capacidades locales formadas que aseguren su perdurabilidad son relativas en cuanto a promover profesionales en emprendimientos, puesto que sólo se ha limitado a transferir la metodología a los(as) promotores del proyecto que han sido de la región; pero las capacidades formadas en los jóvenes emprendedores pueden asegurar su perdurabilidad ya que han adquirido el conocimiento y se espera mantendrán sus emprendimientos.

A la finalización del Proyecto se puede afirmar que posibilitará cambios en las condiciones de vida de la población beneficiaria toda vez que promueve y fortalece las habilidades sociales (características emprendedoras socio económicas) que es lo que ha tratado de despertar en los jóvenes emprendedores.

5. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO

5.1 Indicadores personales de los beneficiarios

En el Cuadro 14, se puede apreciar que las mujeres tienen un 6% de mayor participación que los hombres en los emprendimientos que ha desarrollado el proyecto, se nota una equilibrada participación de ambos géneros lo cual es satisfactorio, pues muestra decisión de ser partícipes de la generación de la economía familiar o de su propio sustento.

La edad promedio de todos los participantes es de 26 años y la concentración de los beneficiarios del proyecto es mucho mayor (5.25 veces) en el grupo de edad de 25 a 30 años que en los de 18 a 24 años, lo que podría traducirse que a esa edad los beneficiarios tienen mayor madurez, responsabilidad y necesidades económicas para afrontar obligaciones contraídas de diferente índole.

Todos los beneficiarios hablan el castellano y no hubo ninguno que además hablara otra lengua diferente al castellano.

Cuadro 14. Indicadores personales de los beneficiarios (%)

Indicador	Resultado
Sexo	
Mujer	53
Hombre	47
Total (%)	100
Número de casos	93
Edad (Promedio de años)	26
Desviación estándar	(0.370)
Rangos de edad (años)	
De 18 a 24 años	16
De 25 a 30 años	84
Total (%)	100
Número de casos	93
% de beneficiarios cuya lengua materna es diferente al castellano	0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, junio 2014.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

5.2 Indicadores educativos de los beneficiarios

La educación académica de los beneficiarios a la finalización del proyecto tiene su mayor representatividad (25.8%) en aquellos que han estudiado educación secundaria completa y muy cerca de ellos (22.6%) los que tienen educación superior universitaria incompleta; en un segundo grupo de beneficiarios se encuentran los que tienen secundaria incompleta, superior universitaria completa y superior no universitaria completa, los mismos que van desde 10.8% hasta 16.1%; por último existe un tercer grupo de beneficiarios que tiene poca significancia en la participación de los

emprendimientos económicos que están representados por aquellos que tienen educación primaria y educación superior no universitaria incompleta.

Se puede deducir que los que han estudiado la secundaria completa les da el suficiente conocimiento para tener mejor criterio en decidir iniciar un emprendimiento económico, los que han hecho estudio superior universitaria incompleta es posible que al no haber terminado la carrera profesional no pueden ejercerla como tal, por lo tanto los emprendimientos de negocios es una alternativa para tener un trabajo y asegurar ingresos económicos.

Por otra parte el porcentaje de *beneficiarios que actualmente estudia* es un tercio del total, lo que muestra bajo nivel educativo de los beneficiarios, las causas podrían estar en la limitada capacidad económica que tienen, prefieren dedicar su tiempo en realizar algún tipo de trabajo pues la característica de los jóvenes de la zona es que a temprana edad tienen familia por lo tanto tienen que preocuparse en el sustento de ella ocupando gran parte de su tiempo en atender sus negocios, en éste caso, auspiciados por el proyecto, razón por la cual estas iniciativas económicas es una alternativa de ocupación productiva para estos jóvenes.

El porcentaje de beneficiarios *que ha estudiado algún curso de corta duración* es la quinta parte del total y como en el caso anterior muestra las mismas características, teniendo validez los comentario hechos para ellos.

Cuadro 15. Indicadores educativos de los beneficiarios (%)

Nivel de educación	Resultado
Ninguno	0
Primaria incompleta	1,1
Primaria completa	4,3
Secundaria incompleta	10,8
Secundaria completa	25,8
Superior No Universitaria incompleta	7,5
Superior No Universitaria completa	16,1
Superior Universitaria incompleta	22,6
Superior Universitaria completa	11,8
Total (%)	100
Número de casos	93
% de beneficiarios que estudia actualmente (%)	33
% que ha estudiado algún curso de corta duración	20

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, junio 2014.
Elaboración: SASE Consultores SAC.

5.3 Vinculación de los beneficiarios con el mercado de trabajo al término del Proyecto

En el Cuadro, 16 se puede apreciar que los beneficiarios del proyecto están vinculados al mercado de tal forma que, como **Trabajador dependiente** son aquellos hombres que con estudios superiores y en el rango de edad de 25 a más años, los que tienen mayor representatividad; de manera diferente en el grupo de los **Dueños de un negocio antes del Proyecto** son las mujeres con educación superior en los rangos de edad de 25 a

más años los que tienen mayor representatividad, esta figura igual se da en los **Dueños de un negocio después del Proyecto**. Para el caso del grupo de **Inactivo**, son los hombres y mujeres en la misma proporción mayormente de nivel educativo superior y de más de 25 años de edad los que representan a este tipo de vinculación laboral.

Cuadro 16. Vinculación de los beneficiarios con el mercado de trabajo al término del Proyecto (Porcentaje)

Tipo de vinculación laboral	Sexo			Rangos de edades			Nivel de educación			
	Hombre	Mujer	Total	De 18 a 24 años	De 25 a más	Total	Hasta primaria	Secundaria	Superior	Total
Como trabajador dependiente	55	45	100	24	76	100	0	42	58	100
Como dueño de un negocio antes del proyecto	44	56	100	9	91	100	6	32	62	100
Como dueño de un negocio después del proyecto	48	52	100	24	76	100	7	31	62	100
Inactivo	50	50	100	25	75	100	9,0	33	58	100
Número de casos			93			93				93

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, junio 2014.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

5.4 Condición de actividad de los beneficiarios antes y después del Proyecto

En el Cuadro 17 se puede apreciar que los beneficiarios en la situación de *Ocupados como dependientes* que al inicio del proyecto representaban 21 beneficiarios, han aumentado en 17 personas a la finalización del proyecto, estos mismos han pasado a la situación de *Ocupados como independientes* aumentando en 42 personas con respecto al inicio del proyecto; en cambio han disminuido en 21 personas en la situación de *Desocupados*, así como disminuido en 9 personas en la situación de *Inactivo*.

Los beneficiarios antes del proyecto que se encontraban en la situación de *Ocupados como independientes* representaban 33 beneficiarios, al finalizar el proyecto han aumentado en 5 beneficiarios en la situación de *Ocupados como dependientes*, mientras que para esa misma situación de *Ocupados como independientes* también se incrementó en 29 beneficiarios respecto al inicio del proyecto; en cambio para la misma situación antes del proyecto, ha disminuido en 33 beneficiarios el número de casos para la situación de *Desocupado* al final del proyecto y disminuido en 21 beneficiarios para la situación de *Inactivo*.

La situación de *Desocupado*, que al inicio del proyecto representaba un (01) solo beneficiario, al finalizar el proyecto la situación de *Ocupado como dependiente* se incrementó en 37 beneficiarios, así mismo para la situación de *Ocupado como dependiente* se incrementó en 62 beneficiarios; mientras que al final del proyecto la situación de *Desocupado* disminuyó en un (01) beneficiario, y la situación de *Inactivo* aumentó en 11 beneficiarios.

Los beneficiarios en situación de *Inactivos* que antes del proyecto representaban 38 personas, al final del proyecto la situación de *Ocupado como dependiente* ha pasado a no tener ningún beneficiario, para la situación de *Ocupado como independiente* han pasado a integrarse 25 beneficiarios al finalizar el proyecto; estos mismos beneficiarios en situación de *Inactivos* al inicio del proyecto, se redujo en 38 el número de casos de *Desocupados*, y en 26 el número de casos de *Inactivos*, en comparación al inicio del proyecto.

**Cuadro 17. Condición de actividad de los beneficiarios antes y después del Proyecto
(Número de casos)**

Categoría ocupacional	Situación de los beneficiarios antes y después del proyecto			
	Ocupado como dependiente	Ocupado como independiente	Desocupado	Inactivo
Ocupado como dependiente	17	42	-21	-9
Ocupado como independiente	5	30	-33	-21
Desocupado	37	62	-1	11
Inactivo	0	25	-38	-26

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, junio 2014.
Elaboración: SASE Consultores SAC.

5.5 Características de los negocios al final del Proyecto según si éste fue creado antes o durante el Proyecto

Como se puede apreciar en el Cuadro 18, los negocios del **Sector económico de Manufactura** han crecido en 28 puntos porcentuales con respecto al inicio del Proyecto y los de **Comercio y Servicios** ha disminuido en 18 y 14 puntos porcentuales respectivamente.

El promedio de **Antigüedad** de los negocios es de 10 meses, ya que en la mayoría de los casos los beneficiarios iniciaron sus negocios durante el proyecto desde que empezaron a recibir las capacitaciones.

Respecto a la **Titularidad del negocio**, se aprecia que la condición del *Beneficiario como único dueño* ha disminuido en 2% en relación al inicio del proyecto, mientras que los *Beneficiarios que tienen socios familiares* ha disminuido en 22 unidades porcentuales, no existiendo *Beneficiarios que tengan socios no familiares*, lo cual se mantiene desde el inicio del proyecto.

En lo que concierne a la **Fuente de financiamiento para la creación del negocio**, se puede apreciar que porcentualmente el mayor número de beneficiarios han creado sus negocios durante el Proyecto con el *Capital semilla de FE* (54%), con *Recursos propios* ha disminuido en 16 unidades porcentuales con respecto al inicio del proyecto y con *Prestamos de amigos o familiares* se mantiene igual que al inicio del proyecto en 50%; lo que es significativo es que ha disminuido a 0% de *Prestamos de bancos/cajas* respecto al inicio del proyecto en que era el 100%.

La **Ubicación de los negocios en la calle** ha disminuido 10 unidades porcentuales con respecto al inicio del proyecto, siendo semejante a la ubicación *En un local independiente* en que disminuido 18 unidades porcentuales, en cambio la ubicación *En la vivienda del beneficiario* se mantiene igual que al inicio del proyecto en que 50% de los beneficiarios así están establecidos.

Cuadro 18. Características del negocio al final del Proyecto

Indicador	Negocio creado antes del proyecto	Negocio creado durante el proyecto	Total
Sector económico (%)			
Comercio	59,0	41,0	100
Servicio	57,0	43,0	100
Manufactura	36,0	64,0	100
Total (%)			100
Número de casos	34,0	29,0	63
Antigüedad del negocio (promedio de meses)			
DESVIACION ESTANDAR	5.8595	7.7675	
Titularidad del negocio (%)			
El beneficiario es el único dueño	51,0	49,0	100
El beneficiario tiene socios familiares	61,0	39,0	100
El beneficiario tiene socios no familiares	0,0	0,0	100
Total (%)			100
Número de casos	34,0	29,0	63
Fuente de financiamiento para la creación del negocio (%)			
Recursos propios	58,0	42,0	100
Préstamos de amigos/familiares	50,0	50,0	100
Préstamo de bancos/cajas	100,0	0,0	100
Capital semilla de FONDOEMPLEO	46,0	54,0	100
Total (%)			100
Número de casos	34,0	29,0	63
Ubicación del negocio (%)			
En la vivienda del beneficiario	50,0	50,0	100,0
En un local independiente	59,0	41,0	100,0
En la calle	55,0	45,0	100,0
Total (%)			100,0
Número de casos	34	29	63

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, junio 2014.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

5.6 Gestión y organización de los negocios al final del Proyecto según si fue creado antes o durante el mismo

En el Cuadro 19 la información expresada en **Evaluación final del Negocio** creado antes del Proyecto, indica la opinión de los entrevistados sobre la variación sufrida como consecuencia del Proyecto sobre sus negocios ya establecidos. Se puede apreciar que estos han sufrido cambios positivos al mejorar significativamente los indicadores de la **Formalización del negocio** con respecto al inicio del proyecto; igualmente se puede apreciar una ligera superación en los **Negocios que cuentan con licencia de funcionamiento**, en que 6% de ellos poseen dicha licencia; en lo que respecta a las **Herramientas de gestión usadas por el negocio** se nota que por lo menos todos han optado por el uso de del *Flujo de caja*, sin embargo es notorio que los negocios, en diferente porcentaje, han optado indistintamente por el uso de las diferentes herramientas; no presenta ningún negocio que utilice todas las herramientas de gestión.

De manera semejante la información expresada en **Negocio creado durante el proyecto**, refleja a los beneficiarios que antes no tenían negocios y que lo establecieron a partir del proyecto o del capital semilla recibido. En los negocios bajo esta característica se aprecia una tendencia semejante de haber mejorado el uso de diferentes formas de **Formalización del negocio**, a excepción del *Régimen especial* en que ningún negocio lo ha adoptado; así mismo ningún establecimiento cuenta con **Licencia de funcionamiento**. Respecto a las **Herramientas de gestión usadas por el negocio** sólo utilizan el *Registro de ingresos* y el *Registro de egresos*

Cuadro 19. Indicadores de gestión de los negocios al final del Proyecto, a junio 2014 (Porcentaje)

Indicador	Negocio creado antes del proyecto		Negocio creado durante el proyecto	Total
	Línea de base	Evaluación final		
Formalización del negocio (%)				
Si, régimen general	0,0	100,0	100,0	100,0
Si, régimen simplificado	0,0	75,0	25,0	100,0
Si, régimen especial	25,0	75,0	0,0	100,0
No	38,0	31,0	31,0	100,0
Número de casos	33,0	34,0	29,0	94,0
Negocios que cuentan con licencia de funcionamiento (%)				
	0,0	6,0	0,0	
Herramientas de gestión usadas por el negocio (%)				
Sólo registro de ingresos	6,0	51,0	49,0	100,0
Sólo registro de egresos	0,0	58,0	42,0	100,0
Sólo flujo de caja	0,0	100,0	0,0	100,0
Todas las anteriores	0,0	0,0	0,0	100,0
Ninguna	25,0	75,0	0,0	100,0
Número de casos	33	34	29	94

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, junio 2014.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

5.7 Indicadores de comercialización de los negocios al final del Proyecto

En el Cuadro 20, se puede apreciar claramente que en la **Línea de base de los negocios creados antes del Proyecto** los principales agentes compradores fueron el grupo de *Otros* y los *Ambulantes* con 42% y 39% respectivamente, en segunda instancia están los conformados por los *Mayoristas* y los *Consumidores individuales* con 25% y 28%; por último con ninguna significancia estaba el grupo de los agentes compradores de los *Supermercado* y el *Estado*; estos mismos negocios, es decir los que ya existían al iniciarse el proyecto, se aprecia en la **Evaluación al final del proyecto** que todos de alguna forma tienen como principal agente comprador al Estado, la explicación podría ser que al tratarse de negocios ya iniciados al empezar el proyecto, en el transcurso de su ejecución se han ido formalizando lo que les permite vender a oficinas estatales al contar por lo menos con boletas de venta, lo que se puede corroborar al observar en el Cuadro 19 que el 100% de los negocios están formalizados en el régimen general.

En cambio en los **Negocios creados durante el Proyecto** son los *Mayoristas* los que se muestran como el principal agente comprador con un porcentaje apreciables de 75% en comparación al inicio del proyecto que eran segunda instancia; los *Ambulantes* constituyen un segundo grupo de agente comprador con 46%, habiendo también aumentado con respecto al inicio del proyecto; podemos decir que un tercer grupo de agentes compradores lo constituyen los *Consumidores individuales* y *Otros*, manteniéndose en igual posición que al inicio del proyecto los *Consumidores individuales*, pero sí ha disminuido como agente comprador el grupo de *Otros*; por último los agentes compradores *Supermercados* y el *Estado* se mantienen con ninguna significancia.

Cuadro 20. Indicadores de comercialización al final del Proyecto, a junio 2014 (Porcentaje)

Indicador	Negocio creado antes del proyecto		Negocio creado durante el proyecto	Total
	Línea de base	Evaluación final		
Principal agente comprador (%)				
Ambulantes	39,0	15,0	46,0	100,0
Mayoristas	25,0	0,0	75,0	100,0
Consumidores individuales	28,0	44,0	28,0	100,0
Supermercados	0,0	0,0	0,0	0,0
Estado	0,0	100,0	0,0	100,0
Otros	42,0	38,0	20,0	100,0
Número de casos	33,0	34,0	29,0	94,0

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, junio 2014.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

5.8 Indicadores de desempeño económico de los negocios al final del Proyecto

En el Cuadro 21, se observa que el **Valor promedio de las ventas** es mayor en la *Evaluación final de negocios creados antes del proyecto* que al inicio del proyecto, sin embargo en los *Negocios creados durante el proyecto*, las ventas son menores; la explicación podría estar en que el primer caso se trata de negocios ya existentes y por lo tanto el crecimiento se dio con mayor facilidad, en cambio en el segundo caso al tratarse de negocios recién iniciados las ventas y el crecimiento del negocio es menor y más lento hasta consolidar su mercado. Esta misma figura de desarrollo se aprecia en los indicadores de gestión de negocio que se observa en el Cuadro 19.

Por otra parte los **Valores promedios de las ganancias** para los 3 estados de los negocios también tienen la misma figura que el de las ventas descritas en el párrafo anterior. El **Valor promedio de las reinversiones** es mayor en los *Negocios creados antes del proyecto* que en los *Negocios creados durante el proyecto* precisamente porque los primeros tienen mayores ventas y ganancias que los segundos al ser negocios ya iniciados.

En lo que se refiere al **Total de trabajadores, permanentes y eventuales**, los mayores valores se dan en la *Línea de base del negocio creado antes del proyecto*; sin embargo la **Productividad del trabajo** es mayor en la *Evaluación final del negocio creado antes del proyecto*.

Cuadro 21. Indicadores de desempeño económico de los negocios al final del Proyecto

Indicador	Negocio creado antes del proyecto		Negocio creado durante el proyecto	Total
	Línea de base	Evaluación final		
Valor promedio de las ventas (S./año)	14.693,48	16.669,12	10.468,62	
DESVIACION ESTANDAR	24113.33	14210.38	15262.18	
Valor promedio de las ganancias (S./año)	4.811,06	7.668,82	4.722,07	
DESVIACION ESTANDAR	6074.70	6761.35	6384.46	
Valor promedio destinado a la reinversión (S./año)	9.882,42	9.000,29	5.746,55	
DESVIACION ESTANDAR	21663.03	8529.52	9517.78	
Promedio de trabajadores (Número)	1,00	0,27	0,23	
DESVIACION ESTANDAR	0.5237	0.6379	0.5802	
Número total de Trabajadores	117,00	37,00	27,00	
Trabajadores permanentes (Número)	29,00	6,00	7,00	
Trabajadores eventuales (Número)	30,00	9,00	6,00	
Productividad del trabajo (S./trabajador)	14.693,48	16.669,12	10.468,62	
DESVIACION ESTANDAR	24113.33	14210.38	15262.18	

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, junio 2014.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- a) La mayor participación de las mujeres (53%) en los emprendimientos económicos impulsada por el proyecto a pesar del marcado machismo que se presenta en la región, demuestra que el desarrollo de sus habilidades mediante los diferentes temas de capacitación recibida para hacerse cargo del negocio emprendido, hace que la valoración como mujer, muy venida a menos, se pueda revertir; se pudo constatar en la entrevista grupal el testimonio de una jovencita quien se dedica a la producción y venta de queso, que antes del proyecto no tenía mucha proyección por su timidez, pocas relaciones, limitada producción, pero después de las capacitaciones recibida y ganar el capital semilla que le permitió adquirir una refrigeradora y algunos implementos, ha mejorado su producción y calidad y lo más importante, según lo que declara, "le ha mejorado el ánimo y la motivación, su trabajo en el negocio lo hace con mayor confianza".
- b) La mayor representatividad en los negocios emprendidos está dada por aquellos beneficiarios que han estudiado la secundaria completa y cuyas edades se encuentran entre los 24 y 29 años, lo que permite deducir que la población mayoritaria que responde a los objetivos del proyecto y tienen necesidad de tener un trabajo propio que les genere ingresos a sus necesidades está en ese rango de edad, es decir de mayor madurez y responsabilidad, con suficiente conocimiento para entender las responsabilidades y aplicaciones técnicas y de gestión para conducir un negocio.
- c) Los diferentes actores de la región en el ámbito de desarrollo del proyecto apoyaron la gestión del mismo a través de sus representantes designados, lo cual fue muy importante a pesar que dentro de sus planes de trabajo no estaba previsto el tema del proyecto, pero sí la atención a la población juvenil en otros aspectos. La experiencia de los resultados del proyecto, según lo manifestado en las entrevistas

realizadas, es de mucha importancia y podrá ser tomada en cuenta por estas instituciones, principalmente los gobiernos locales, para que lo consideren en sus programas.

- d) Las Sociedades Populares de Inversión (SPI) no llegaron a tener la participación deseable de beneficiarios y prevista en el proyecto (75) alcanzando sólo el 68%; lo observable es que a pesar que a los beneficiarios les parece importante la propuesta, pues les ayudaría a mejorar su capital para potenciar el negocio, no hubo mayor participación, ya que existe desconfianza entre ellos por el manejo de los fondos en vista que muy poco se conocen. Esto representa un déficit del proyecto, ha requerido una mejor planificación para agrupar a los beneficiarios, quizás por barrios y tener reuniones grupales con mayor frecuencia para mejorar la convivencia entre ellos, pudiendo haber estado esta labor a cargo de los promotores, identificando y formando líderes entre los beneficiarios. Así mismo sería recomendable que una entidad de credibilidad respalde y en cierta forma controle la gestión de las SPIs.
- e) La convocatoria del sector privado para que muestre sus experiencias empresariales a los jóvenes emprendedores través de visitas a las empresas, charlas de empresarios, etc. fue limitada, pudiendo haber sido un elemento importante para que los jóvenes conozcan las vivencias empresariales de éste sector; sólo tuvieron el aporte de la Cámara de Comercio, Turismo e Industria de Iquitos, cuya directora actúo como jurado del concurso Capital Semilla, quien además tuvo interés en transmitir a los beneficiarios sus experiencias de un emprendimiento empresarial privado, incidiendo en aspectos, que desde su punto de vista, no estaban contenidos en sus planes de negocios, tales como ubicación estratégica del negocio para tener éxito, rentabilidad mensual, exposición sólo de las fortalezas del emprendedor y del negocio; observó que algunos planes de negocios no fueron bien expuestos por lo cual no ganaron el concurso a pesar que las propuestas eran viables, etc. Existe la predisposición de la Cámara de un mayor apoyo a futuros emprendimientos.
- f) Los ganadores del concurso del Capital Semilla que posibilitó la implementación de un emprendimiento empresarial, muestra a algunos beneficiarios que tienen una profesión universitaria concluida, que inclusive se desempeñan en ella, lo que no se ajusta al perfil de los jóvenes beneficiarios del proyecto que figura en la propuesta técnica del proyecto alcanzada a FONDOEMPLEO para acceder al 12º Concurso, en que entre otros, precisa “jóvenes entre 20 y 29 años con secundaria completa o incompleta, de preferencia con formación técnica”. El proyecto debió tener mayor cuidado en la selección de beneficiarios a fin de no quitar oportunidad a los jóvenes a los cuales estaba dirigido los objetivos del proyecto.
- g) Del análisis de las encuestas realizadas se puede apreciar que el proyecto ha permitido que los negocios del sector económico de Manufactura ha tenido mayor impacto y desarrollo en 28% más que al inicio del proyecto, mas no así a los de Servicio y Comercio que ha disminuido; los dueños de los negocios con familiares, también ha disminuido en 22 unidades porcentuales. En lo que respecta a las fuentes de financiamiento, el Capital Semilla ha sido una fuente importante para la implementación del negocio, pero también es significativo el aporte propio y de familiares, lo cual muestra un interés familiar para que el beneficiario tenga una ocupación rentable que le asegure su estabilidad. Estos resultados muestran que el proyecto ha podido alcanzar en buena medida los objetivos del mismo.

6.2 Recomendaciones

Para la Institución Ejecutora

- a) Es recomendable que en futuros proyectos en que contemplen emprendimientos de expendio de alimentos, deban considerar el tema de cuidados sanitarios para el manipuleo de alimentos y si se trata de negocios productivos de alimentos tendrán que conocer las formalidades para obtener el registro sanitario que se exige.
- b) La Institución ejecutora deberá considerar en futuros proyectos de emprendimientos la participación de empresarios del sector privado interesándolos a compartir sus experiencias empresariales con los jóvenes emprendedores a través de charlas, visitas a sus negocios, etc.
- c) Hacer una mejor selección de beneficiarios de acuerdo a los perfiles establecidos en el documento aprobado del proyecto, a fin de que sean estos los que reciban los beneficios propuestos y aprobados.
- d) Deben formar y capacitar promotores o facilitadores que tengan a su cargo un ámbito con jóvenes emprendedores a los cuales deberá hacer un seguimiento permanente en la consolidación de las capacitaciones recibidas formando líderes y responsables entre ellos para facilitar las convocatorias, el trabajo grupal y la convivencia, lo que posteriormente repercutirá en poder conseguir beneficios y ventajas de sus instituciones locales sobre programas de ayuda que desarrollen.
- e) Continuar interesando a los gobiernos locales y gobierno regional para que dentro de sus programas incluyan el tema de los emprendimientos juveniles quienes manifiestan su satisfacción y apoyo por el trabajo del proyecto, a fin de ampliar el número de beneficiarios atendidos y contribuir en alguna medida a disminuir el desempleo juvenil mejorando las condiciones de vida y dándoles una alternativa de trabajo que los aleje del peligro de la mendicidad, delincuencia y drogadicción.
- f) Es recomendable establecer un registro de cada beneficiario participante que cubra todo el proceso de su participación y beneficios recibidos del proyecto, a fin de visualizar clara y transparentemente la participación de los beneficiarios, ya que en algunas entrevistas realizadas hubo comentarios de descontento por parte de aquellos que no ganaron el capital semilla.
- g) En futuros proyectos debería considerarse incidir en apoyos a los beneficiarios para que aprendan y pierdan el miedo de exponer en público sus planes de negocios, que muchas veces son viables y pierden oportunidad al no convencer en la sustentación. Así mismo considerar las capacitaciones sobre los temas de puntualidad, responsabilidad de los compromisos adquiridos, cumplimiento de normas y disposiciones para conducir un negocio y en general los valores a cultivar que contribuirá a la prosperidad del negocio.

Para FONDOEMPLEO

- a) Se sugiere continuar con el financiamiento y apoyo de proyectos de emprendimiento juvenil porque el volumen de desempleo juvenil en las diferentes regiones del país es alto y los resultados que se vienen teniendo este tipo de proyectos son halagadores y contribuye en la atención de este problema.
- b) Se sugiere establecer una forma de difusión de los resultados de los proyectos a la finalización del mismo a fin intercambiar experiencias y sirva de referente para otras propuestas.
- c) Si bien es cierto que la responsabilidad de realizar el EEF del proyecto es la empresa consultora, en este caso SASE Consultores, es recomendable que los estudios de evaluación final se hagan por lo menos en tiempo paralelo al último mes de finalización del proyecto a fin de tener al equipo técnico completo que suministre la información requerida y facilite la ubicación y contactos con los beneficiarios para realizar las encuestas y no como en el presente caso que ya había finalizado y desimplementada la oficina del proyecto.
- d) Se recomienda de forma general revisar la FSEL Línea 3 con que se realizaron las encuestas a fin de ir mejorándola ya que en el trabajo de campo se notó que falta considerar alguna información importante a recoger por las particularidades que se presentan.

ANEXO 1

BENEFICIARIOS ENCUESTADOS DEPARTAMENTO DE LORETO

Número	Nombres y Apellidos	Distrito	Provincia
1	Carlos Iván San gama Romaní	Belén	Maynas
2	Frankeleny Guedez Ventura	Punchana	Maynas
3	Keylly Lucero Dávila Pizango	Belén	Maynas
4	Franck Harold Flores Mera	Belén	Maynas
5	Devora Rengifo Ahuanari	Punchana	Maynas
6	Joe Paul Hoyos Ramírez	San Juan	Maynas
7	Damaris Clavel Taricuarima Dreyfus	San Juan	Maynas
8	Susan Katiana Reátegui Lozano	Punchana	Maynas
9	Junior Oswaldo del Águila Silva	San Juan	Maynas
10	Diana Fiorella Fasabi Huaya	Belén	Maynas
11	Avil Jordán Reátegui Ríos	San Juan	Maynas
12	Robín Curitima Pacaya	Belén	Maynas
13	Gitier Gonzales Flores	Punchana	Maynas
14	Ana Isabel patricia Reátegui Caiña	Punchana	Maynas
15	Russel Eduardo Puerta Ramírez	Punchana	Maynas
16	Mónica del Pilar Mozombite Huayambi	San Juan	Maynas
17	Claudia Paola Guerra Murrieta	Belén	Maynas
18	Heydi Jhuliana Palacios López	Belén	Maynas
19	José Luis Sangama Acosta	Punchana	Maynas
20	Leandro Gadiel Ihuaquai Tuisima	San Juan	Maynas
21	Lorena Stefania Orrillo Aguirre	San Juan	Maynas
22	Pablo Abel Taricuarima Paima	San Juan	Maynas

Número	Nombres y Apellidos	Distrito	Provincia
23	Leydi Reátegui Inuma	Iquitos	Maynas
24	Benedicto Generoso Shapiama Dávila	San Juan	Maynas
25	Huller Barud Panaifo del Águila	Belén	Maynas
26	Rudy Omar Meléndez Barrera	Punchana	Maynas
27	Michelle Bárbara Flores Pérez	Punchana	Maynas
28	Nahúm Tomas Gamarra Llatopa	Punchana	Maynas
29	Flor Anali Piña Cabrera	Punchana	Maynas
30	Max Armando Heras Mera	Iquitos	Maynas
31	Enrique Cueva Piña	Punchana	Maynas
32	Mike Tomny Arirama Canayo	San Juan	Maynas
33	Jefferson Cisneros Pinedo	Iquitos	Maynas
34	Dik Korwing Rengifo Freyre	San Juan	Maynas
35	Daysi Milagros Huaymana Ynuma	San Juan	Maynas
36	Ingrit Estefania Rengifo Mori	Punchana	Maynas
37	Rosa Maridreis Piña Cabrera	Punchana	Maynas
38	Solange Vargas Chávez	Punchana	Maynas
39	Sandro Soplin Huanaquiri	Belén	Maynas
40	Luz Kleny Pasmiño Ávila	Belén	Maynas
41	Ángela Fernanda García Arévalo	San Juan	Maynas
42	Morgana Manuyama Fasabi	Belén	Maynas
43	Selva Liliانا Arévalo Wesember	Belén	Maynas
44	Ramiro Curinuqui Tapullima	Punchana	Maynas
45	Gindy Aspajo Tangoa	Punchana	Maynas
46	Luis Francisco tuesta San gama	Punchana	Maynas
47	Jesús Padilla Vela	San Juan	Maynas
48	Margaret Fiorella García Mendoza	San Juan	Lima
49	José Luis San gama Acosta	Punchana	Maynas
50	Solinka Rosario Alado Vázquez	Punchana	Maynas
51	Dionisio Alegría Tenazoa	Punchana	Maynas
52	Thalia Brigitte Martínez Hidalgo	Belén	Maynas
53	Ítalo Manuel Seopa Macahuachi	Punchana	Maynas
54	Alexander López López	Punchana	Maynas
55	Greysi Sánchez Navarro	Belén	Maynas
56	Rubí Esmeralda Tapayuri Fasabi	Iquitos	Maynas
57	Celia Julissa Arévalo Padilla	Belén	Maynas
58	Julia Ofelia Pinedo Mendoza	Belén	Maynas
59	Piedad Nacimiento Tuisima	Belén	Maynas
60	Marita Neira Fasabi Huaya	Belén	Maynas
61	Sisilia Jenet Morey Tuesta	Punchana	Maynas
62	Delicia Genoveva de Jesús Chota	San Juan	Maynas
63	Andy Wily Huansi Tejada	Punchana	Maynas
64	Milagros Cenepo Muñoz	Belén	Maynas
65	Denis Ibrahim Cruzado Tuanama	Belén	Maynas
66	Cecilia Guerra Peña	Punchana	Maynas
67	Jacks Harrys Pettermans Rubio	Punchana	Maynas
68	Emilio Eugenio Yap Chuquipiondo	Punchana	Maynas
69	Melina Salazar Huani	Punchana	Maynas
70	Marlon Eduardo Días Zubiate	Belén	Maynas

Número	Nombres y Apellidos	Distrito	Provincia
71	Hower Alexis Gonzales del Águila	Punchana	Maynas
72	Linda Nair Gómez Brown	Punchana	Maynas
73	Francisco Martín Portocarrero Casuso	Punchana	Maynas
74	Christian Lenin López Saldaña	Iquitos	Maynas
75	Lindy Babilonia Noriega	Punchana	Maynas
76	Julio Cesar Flores Murrieta	Iquitos	Maynas
77	Llerly Vela Gómez	Punchana	Maynas
78	Jeins Vela Hidalgo	Punchana	Maynas
79	Marjorie Nataly Paredes Andrade	Punchana	Maynas
80	Nancy Enith Moreno Vega	Punchana	Maynas
81	Julio Amasifuen Panduro	Punchana	Maynas
82	Melina Loayza Pacaya	Belén	Maynas
83	Enmanuel Rivas Candamo	Belén	Maynas
84	Leydi Cristel Chávez Damas	Belén	Maynas
85	Sandra Paola Paredes Andrade	Punchana	Maynas
86	Lida Rood Berru Gonzales	Punchana	Maynas
87	Carmen Inuma Vásquez	Punchana	Maynas
88	Bianca Ochoa Perea	Punchana	Maynas
89	Robín Jesús Quevedo Olano	Punchana	Maynas
90	Kesselena Alegría Tenazoa	Punchana	Maynas
91	Nelson López Roldan	San Juan	Maynas
92	María Angélica López Díaz	Belén	Maynas
93	Ninrod Alejandro Chumbe Tapullima	Punchana	Maynas

ANEXO 2

FICHA SOCIO ECONÓMICA Y DE EMPRENDIMIENTO - LÍNEA 3 EVALUACIÓN FINAL



Código de proyecto

de encuesta

A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO

A.1 Nombre completo

A.2 No. de DNI

A.3 Sexo

1 F

2 M

B. EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO

B.1 Desde que empezó el proyecto (poner nombre completo) hasta el día de hoy, ¿has controlado algún curso extra de formación técnica? 1 Si 2 No

B.2 Curso seguido

B.3 Código de institución

--	--

1 Universidad, 2 Inst. de Educación Superior, 3 CETPRO, 4 Municipalidad, 5 Empresa en que trabaja

B.2 Del (día)... al (día)... del (mes)... ¿trabajaste en un negocio/taller/empresa tuyo o de la familia? 1 Si 2 No

B.3 Del (día)... al (día)... del (mes)... ¿realizaste algún trabajo o curso? 1 Si 2 No

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

B.5 ¿Por qué no buscabas algún trabajo? (en de la encuesta)

- | | |
|--|---|
| 1 No hay trabajo <input type="checkbox"/> | 6 Las tareas del hogar se lo impiden <input type="checkbox"/> |
| 2 No ganas de trabajar <input type="checkbox"/> | 7 No tienes tiempo <input type="checkbox"/> |
| 3 Resueltas <input type="checkbox"/> | 8 Falta de documentos <input type="checkbox"/> |
| 4 Falta de capacitación <input type="checkbox"/> | 9 Otro (especificar): <input type="checkbox"/> |
| 5 Sin estudiar no lo permiten <input type="checkbox"/> | |

B.6 Si C.1=1, Además del negocio/taller/empresa, ¿realizaste del (día)... al (día)... del (mes)... algún trabajo como dependiente? 1 Si 2 No

B.7 Si C.1=1, ¿Cuál es la ocupación principal **adicional** que desempeñaste entre el (día)... y el (día)... del (mes)...?

Cód.

D. OCUPACIÓN PRINCIPAL (SOLÓ SI C.1=1 o C.6=1)

D.1 ¿Cuál es la ocupación principal que desempeñaste entre el (día)... y el (día)...?

Cód.

D.2 ¿Cuáles son las principales tareas que realizaste en tu (mencionar ocupación principal)?

D.3 ¿Este trabajo lo realizaste (lee alternativas)?

- | | |
|--|---|
| 1 En la casa/empresa familiar sin pago alguno <input type="checkbox"/> | 4 En una institución de sector público <input type="checkbox"/> |
| 2 En el hogar <input type="checkbox"/> | 5 Otro (especificar): <input type="checkbox"/> |
| 3 En una empresa privada <input type="checkbox"/> | |

D.4 ¿A qué se dedica el negocio o empresa para la que trabajaste?

Cód.

E. SOBRE EL NEGOCIO (Sólo si C.1=1)

E.1 ¿A qué se dedica tu negocio?

Cod.

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

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

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

E.3 ¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto ... (mencionar nombre)? 1 Sí (Pasar a E.8) 2 No

E.4 ¿Quién formó el negocio?

1 Sólo yo <input type="checkbox"/>	3 Solo familiares <input type="checkbox"/>	5 Familiares, socios y yo <input type="checkbox"/>
2 Algún familiar y yo <input type="checkbox"/>	4 Familiares y socios <input type="checkbox"/>	6 Terceras personas (negocio comprado/transferido) <input type="checkbox"/>

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

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

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

1. No encontró trabajo asalariado <input type="checkbox"/>	3. Por tradición familiar <input type="checkbox"/>	5. Controlo mi tiempo <input type="checkbox"/>
2. Obtiene mayores ingresos como trabajador dependiente <input type="checkbox"/>	4. Quiere ser independiente <input type="checkbox"/>	6. Otro <input type="checkbox"/>

E.7 Sólo si E.4=1, 2, 5 ¿Por qué razón formó (ron) la empresa en ese giro del negocio? (respuesta múltiple)

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

E.8 ¿Qué razón social tiene su negocio/taller/empresa?

1. Régimen Único Simplificado <input type="checkbox"/>	3. Régimen General <input type="checkbox"/>
2. Régimen Especial de Renta <input type="checkbox"/>	4. Ninguno <input type="checkbox"/>

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

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

E.10 ¿Tu negocio cuenta con..... (leer alternativas)?

1 RUC <input type="checkbox"/>	4 Libros contables <input type="checkbox"/>	7 Planilla de personal <input type="checkbox"/>
2 Minuta de Constitución <input type="checkbox"/>	5 Declaración Anual ante SUNAT <input type="checkbox"/>	8 Inscripción en REMYPE <input type="checkbox"/>
3 Inscripción en SUNARP <input type="checkbox"/>	6 Licencia de funcionamiento <input type="checkbox"/>	

Encuestador: En las preguntas E.11 a E.12, el período de referencia es los últimos 12 meses

E.11 ¿Cuál es la estacionalidad en las ventas de su negocio? (Marcar con X donde corresponda)

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

E.12 Entre (mes)..... del (año)..... y (mes)..... del (año)..... ¿Cuáles han sido las ventas por temporada de tu negocio y de esa cantidad cuánto quedó para ti? (En Nuevos Soles)

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

Hoja de Ayuda # 1

E.13 El mes pasado ¿Cuántos trabajadores tenías en tu negocio? (no incluir al beneficiario)

Tipo de trabajadores			
Eventuales	Permanentes	Familiares	No familiares

E.14 ¿Cuántas horas al día está abierto tu negocio?

1. Lunes a viernes	2. Sábado	3. Domingo

E.15 Si tuviera la oportunidad de vender todos los activos que posee en su negocio/taller/empresa, ¿cuánto cree que le pagarían? (Nota: no considerar al local) S/.

Hoja de Ayuda # 2

E.16 Entre (mes)..... del (año)..... y (mes)..... del (año)..... ¿tu empresa/taller/negocio se financió a través de (leer alternativas)?

1. Recursos propios	<input type="checkbox"/>	4. Préstamo de clientes	<input type="checkbox"/>	7. Préstamo de ONG	<input type="checkbox"/>
2. Recursos de familiares/amigos	<input type="checkbox"/>	5. Préstamo de Bancos	<input type="checkbox"/>	8. Otro (especificar).....	<input type="checkbox"/>
3. Préstamo de proveedores	<input type="checkbox"/>	6. Préstamo de Cajas Munic./Rurales	<input type="checkbox"/>		

E.17 ¿Tu negocio cuenta con..... (encuestador, leer alternativas)? 1=Si 2=No

1 Registro de ventas e ingresos contables	<input type="checkbox"/>	4. Cuenta bancaria	<input type="checkbox"/>	7. Registro de ventas informales	<input type="checkbox"/>
2 Registro de compras (egresos) contables	<input type="checkbox"/>	5. Cuenta de correo electrónico	<input type="checkbox"/>	8. Registro de compras informales	<input type="checkbox"/>
3 Libro Caja y Bancos	<input type="checkbox"/>	6. Página web	<input type="checkbox"/>	9. Otro	<input type="checkbox"/>

E.18 El (mes pasado)..... ¿Quiénes fueron tus principales clientes? (encuestador, leer alternativas)

1 Ambulantes	<input type="checkbox"/>	6 Estado	<input type="checkbox"/>
2 Mayoristas	<input type="checkbox"/>	7 Agente/empresa exportadora	<input type="checkbox"/>
3 Consumidores individuales	<input type="checkbox"/>	8 Familiares/amigos/vecinos	<input type="checkbox"/>
4 Empresas de menos de 10 trabajadores	<input type="checkbox"/>	9 Otro (especifique)	<input type="checkbox"/>
5 Empresas de más de 10 trabajadores	<input type="checkbox"/>		

E.19 ¿Sus clientes viven en ... (leer alternativas)? Encuestador, marcar todas las alternativas que correspondan)

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

E.20 Para determinar el precio de sus productos/servicios toma en cuenta..... (leer alternativas)? 1 Si 2 No

1. Costos de producción 2. Precios de los competidores 3. Lo que el cliente está dispuesto a pagar

E.21 ¿Le gustaría acceder a otro tipo de clientes? 1. Si 2. No

E.22 ¿Por qué no llega actualmente a esos clientes? (respuesta múltiple)

1. Desconozco las preferencias/gustos de esos clientes 5. Hay mucha competencia en el mercado de esos clientes
2. Me falta definir una estrategia comercial 6. Los costos de transporte son altos para llegar a esos clientes
3. Mi escala de producción es limitada para ese mercado 7. Otro (especifique).....
4. La calidad de mi producto/servicio todavía es baja

E.23 En la zona donde queda el lugar de tu empresa, ¿aproximadamente cuántas empresas dedicadas al mismo giro del negocio existen?

E.24 ¿Por qué motivos tu empresa se encuentra ubicada en esta zona? (respuesta múltiple)

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

E.25 ¿Tu empresa pertenece a alguna organización/asociación/gremio empresarial? 1. Si 2. No

E.26 ¿Qué ventajas has conseguido de participar en esa organización/asociación/gremio empresarial? (respuesta múltiple)

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

E.27 ¿Qué planes tiene para su empresa en el futuro? (respuesta múltiple)

1. Expandir la producción 6. Comprar más maquinaria
2. Crear nuevas líneas de productos 7. Vender la empresa
3. Mantenerse como está/no cambiar nada 8. Cerrar la empresa
4. Ampliar o comprar un nuevo local 9. Buscar trabajo como asalariado
5. Contratar más trabajadores 10. Otra (especificar).....

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

F.1 ¿Elaboraste un Plan de Negocio (PN) en el proyecto? 1 Si 2 No (Pasar a F.5)

F.2 Como parte del proyecto, ¿participaste en un concurso para obtener capital semilla?

1 Si 2 No (Pasar a F.6)

F.3 ¿Obtuviste el capital semilla? 1 Si 2 No (Pasar a F.6)?

F.4 ¿Qué hiciste con el dinero del capital semilla?

1 Lo invertí en el negocio 2 Lo gasté en otras actividades 3 Nada, lo tengo guardado 4 Otra.....

F.5 ¿Llegaste a implementar tu Plan de Negocios?

1 Si, estoy implementándolo 2 Si, ya lo implementé 3 No (Pasar a F.7)

F.6 ¿En qué consistió esa implementación?

F.7 ¿Por qué no llegaste a implementar tu Plan de Negocios?

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

F.8 ¿Cuáles consideras son los retos y limitaciones que enfrenta tu empresa?
