



ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL

GRUPO 3

**Evaluación Final del
Proyecto :**

C-12-31

Lima, 24 de Junio de 2014

Consultor: Raul Parraga Solis



INFORME ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL PROYECTO C-12-31
“PROMOVIENDO EMPRENDIMIENTOS JUVENILES RURALES ARTICULADOS A CADENAS
PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN SAN MARTÍN”

INDICE

1. Antecedentes y objetivos	3
2. Metodología	4
3. Descripción del proyecto	8
4. Criterios	13
5. Resultados de la Evaluación Final del Proyecto	20
6. Conclusiones y recomendaciones	28
Anexo 1: Beneficiarios encuestados	31
Anexo 2: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento Línea 3. Evaluación Final	34

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, Soluciones Prácticas es un organismo internacional creada en el año 1965 en Londres con el objetivo de desarrollar acciones contra el efecto y consecuencias de la implementación de la gran industria basada en la producción a gran escala, masiva, impersonal y destructora del medio ambiente; la misión de este organismo es usar la tecnología para erradicar la pobreza desarrollando las capacidades de las personas, mejorando su acceso a opciones técnicas y al conocimiento, y trabajando con la población pobre para influir en los sistemas sociales, económicos e institucionales que favorezcan la innovación y la tecnología ; en el Perú inicia sus acciones en el año 1985.

Es así que Soluciones Prácticas participa en el 12vo. Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO y obtiene su aprobación para realizar el Proyecto C-12-31 “Promoviendo Emprendimientos Juveniles Rurales Articulados a Las Cadenas Productivas de la Región San Martín” perteneciente a la Línea 3 Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos, cuyo propósito es desarrollar capacidades emprendedoras en jóvenes rurales, cuyas edades fluctúan entre 18 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. fue la institución seleccionada para desarrollar el Estudio de Línea de Base del Proyecto (ELB), actividad que se realizó en los meses de octubre y noviembre del año 2013, también se le encargó el Estudio de Evaluación Final (EEF) para poder determinar los efectos que la intervención ha generado en los diferentes actores que participan en el Proyecto e identificar las buenas prácticas, limitaciones, lecciones aprendidas de la ejecución del mismo y dar recomendaciones tanto a la Institución Ejecutora como a FONDOEMPLEO.

El presente informe contiene de acuerdo a los términos de referencia los resultados obtenidos de la evaluación final.

1.2 Objetivo

El objetivo de la presente consultoría es elaborar el EEF del Proyecto C-12-31 “Promoviendo Emprendimientos Juveniles Rurales Articulados a Las Cadenas Productivas de la Región San Martín”, 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 Tacna 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 empresas 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 68 beneficiarios, sin embargo se encuestó a 99 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 11 distritos del ámbito del Proyecto pertenecientes a 07 provincias del departamento de San Martín.

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 tanto de manera individual para cada uno de los temas que contiene la ficha (perfil del beneficiarios, características del negocio, etc.) como a través de algunos “cruces” relevantes de los resultados de dos o más temas (por ejemplo, antecedentes de emprendimiento en la familia e inserción laboral) buscando encontrar relaciones de asociatividad y/o causalidad.

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

Identificación de la Población Beneficiaria: En el departamento de San Martín la institución ejecutora Soluciones Prácticas, atendió una población de 230 jóvenes rurales del eje económico Juanjui, Bellavista, Picota, Tarapoto y Moyobamba con altos niveles de pobreza y exclusión social que incluye 11 distritos de las provincias de Bellavista, Mariscal Cáceres, Huallaga, Picota, Rioja, San Martín y Moyobamba. 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 fue la misma encuestadora que realizó el ELB, lo cual daba garantía de conocimiento previo del tema y conocimiento de la zona y beneficiarios a entrevistar, 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 estrechamente con la institución ejecutora para que apoye en establecer las citas con los beneficiarios que fueron seleccionados, habiendo obtenido plena colaboración por parte de la jefa del Proyecto.
- ❖ El evaluador, conjuntamente con la jefa del Proyecto, acompañó a la encuestadora los primeros días para que complete la ficha socio económica. 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 ser enviada al encargado de 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, para cualquier consulta, la Base de Datos SPSS.

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 San Martín y específicamente en las provincias y distritos donde interviene el Proyecto. 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)	Promoviendo Emprendimientos Juveniles Rurales articulados a las Cadenas Productivas de la Región San Martín
Línea del Proyecto	Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles
Institución Ejecutora	PRACTICAL ACTION (SOLUCIONES PRACTICAS)
Presupuesto anual 2010	S/.15,696,085
Presupuesto anual 2011	S/.16,193,524
Institución(es) colaboradora(s) o asociada(s)	Asociación de Productores de Cacao de Caspizapa. Asociación de Productores de Cacao de Picota,
Propósito del Proyecto	Desarrollar capacidades emprendedoras en jóvenes rurales para convertir sus ideas de negocios y/o iniciativas temporales de generación de ingresos en negocios sostenibles gestionados empresarialmente.
Población Beneficiaria	230 Jóvenes rurales del eje económico Tarapoto, Picota, Bellavista y Juanjui, con altos niveles de pobreza y exclusión social. El rango de edades va desde 18 a 29 años y con un nivel educativo de secundaria completa e incompleta. Por lo general, los jóvenes rurales laboran como trabajador familiar no remunerado en la parcela de la familia, en algunos casos están en proceso de constituir su propia familia por lo que se encuentran con mucha necesidad de un puesto de trabajo para generar e incrementar sus ingresos.
Ámbito de ejecución del Proyecto	Región: San Martín
	Provincias: San Martín, Picota, Bellavista, Mariscal Cáceres, Lamas, Huallaga, Rioja y Moyobamba.
	Distritos: Tarapoto, Morales, Banda de Shilcayo, Juan Guerrero, Chazuta, Lamas, Pinto Recodo, Saposoa, Pósic, Moyobamba, Bajo Bíavo, Bellavista, Ponaza, Caspizata, Pucacaca, San Hilarión y Juanjui.
Duración proyecto (en meses)	15 meses
Presupuesto del Proyecto:	S/. 499,942.06
Solicitado a FONDOEMPLEO	S/. 499,942.06

3.2 Contexto Socio económico

El departamento de San Martín fue creado por Ley N° 201 del 04 de setiembre de 1906 durante el gobierno de José Pardo, posteriormente se transformó en Región Autónoma de San Martín mediante Decreto Ley N° 25666 del 17 de agosto de 1992. Cuenta con 10 provincias y 77 distritos. Está ubicada en la región nor-oriental del territorio peruano con zonas de selva alta y selva baja, tiene una extensión territorial de 51,253.31 Km² equivalente al 4% del territorio nacional.

De acuerdo al Censo de Población y Vivienda del 2007 según el INEI, el departamento de San Martín tenía una población de 728,808 habitantes y estimada al 30 junio del año 2014 es de 829,520 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
San Martín	Censada	728,808	382,517	346,291
	Estimada	829,520	451,136	378,384
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

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

Provincia	Grupos quinquenales		
	15-19	20-24	25-29
Bellavista	4,965	4,562	5,086
Huallaga	2,071	1,864	2,144
Lamas	7,550	6,740	7,212
Mcal. Cáceres	4,579	3,849	4,243
Moyobamba	13,176	12,008	13,126
Picota	3,720	3,172	3,804
Rioja	11,412	10,096	11,015
San Martín	17,694	16,935	16,454

Fuente: INEI. Estadística Población y Vivienda, Estimaciones de Población

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 98.2% del total de la PEA y la Tasa activa es de 75%, lo que indica el porcentaje de la Población en Edad de Trabajar (PET) que constituye la oferta laboral del departamento de San Martín

Cuadro 4. Indicadores del Mercado de Trabajo - 2013

Dpto./País	PET	PEA			Indicadores (%)		
		Total	Ocupada	Desocupada	Tasa Activa	Ratio Empleo/Población	Tasa Desempleo
San Martín	583,380	437,381	429,470	7,911	75.0	73.6	1.8
Perú	22,303,370	16,328,844	15,683,616	645,228	73.2	70.3	4.0

Fuente: INEI – ENAHO sobre condiciones de Vida y Pobreza, Continua 2013. Metodología actualizada
Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL. Base de datos con proyección de la población en base a los resultados del Censo de Población y Vivienda 2007.

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 casi el 30% del total de la PEA ocupada; y en el Cuadro 6 son aquellos de nivel educativo primaria y secundaria los que representan el mayor volumen (75%) de la población económicamente activa.

Cuadro 5. PEA Ocupada según rango de edad al 2013 (%)

Dpto./País	Edad				
	14	15 - 29	30 - 44	45 - 64	65 más
San Martín	1.3	29.7	38.5	26.6	4.0
Perú	1.3	30.4	36.7	26.3	5.3

Fuente: INEI – ENAHO sobre condiciones de Vida y Pobreza, Continua 2013. Metodología actualizada.
Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL. Base de datos con proyección de la población en base a los resultados del Censo de Población y Vivienda 2007.

Cuadro 6. PEA ocupada según nivel educativo al 2013 (%)

Dpto./País	s/nivel	Primaria	Secundaria	Superior no Universitaria	Superior Universitaria
San Martín	2.9	36.9	38.1	14.1	8.0
Perú	3.8	23.1	42.2	14.7	16.2

Fuente: INEI – ENAHO sobre condiciones de Vida y Pobreza, Continua 2013. Metodología actualizada
Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL. Base de datos con proyección de la población en base a los resultados del Censo de Población y Vivienda 2007.

En lo que respecta al ingreso laboral de la PEA ocupada, se observa en el Cuadro 7 que para el departamento de San Martín 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, lo que tiene similitud con aquellos con nivel educativo de primaria y secundaria conforme se aprecia en el Cuadro 8.

Cuadro 7. Ingreso laboral promedio mensual de la PEA ocupada por rango de edad - 2013 (S/.)

Dpto./País	14	15 - 29	30 - 44	45 - 64	65 a +
San Martín	163	735	985	1,364	648
Perú	269	964	1,319	1,351	624

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

Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL. Base de datos con proyección de la población en base a los resultados del Censo de Población y Vivienda 2007.

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

Dpto./País	s/nivel	Primaria	Secundaria	Superior no Universitaria	Superior Universitaria
San Martín	488	738	843	1,439	2,088
Perú	392	669	1,015	1,363	2,191

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

Elaboración: MTPE – DGPE – DISEL. Base de datos con proyección de la población en base a los resultados del Censo de Población y Vivienda 2007.

3.3 Indicadores de Fin y Propósito

Cuadro 9. Indicadores de Fin y Propósito del Proyecto

OBJETIVOS	INDICADORES	LINEA DE BASE	EVALUACIÓN FINAL
FINALIDAD .Contribuir con la generación sostenida de ingresos entre la población juvenil de la Región San Martín mediante el funcionamiento de sus propios negocios.	Después de 6 meses de culminado el proyecto, 230 jóvenes beneficiarios/as (90% de los que culminan el programa de capacitación en gestión empresarial) continúan desarrollando su negocio y generando ingresos.	230 jóvenes beneficiarios desarrollan su negocio y generan ingresos	Los jóvenes que implementaron sus negocios al final del proyecto en un número de 233 continúan desarrollándolos generando ingresos y en algunos casos aún no son significativos o no los generan por las características de los mismos.
PROPÓSITO . Desarrollar capacidades emprendedoras en jóvenes rurales para convertir sus ideas de negocios y/o iniciativas temporales de generación de ingresos en negocios sostenibles gestionados empresarialmente	Al final del proyecto, 320 jóvenes beneficiarios/as (80% de los que presentaron sus planes de negocios) vienen implementando sus planes de negocios.	320 jóvenes beneficiarios implementan sus planes de negocios	El Proyecto seleccionó a 453 jóvenes para capacitarlos en ideas de negocio, de los cuales 324 prepararon sus planes de negocios habiendo sustentado 292 jóvenes y ganado el capital semilla 161 jóvenes emprendedores
	Al final del proyecto, 256 jóvenes beneficiarios/as capacitados/as manejan y aplican instrumentos básicos de gestión empresarial en la gestión de sus negocios.	256 jóvenes beneficiarios manejan instrumentos de gestión empresarial	

Fuente: Proyecto C-12-31. 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	EVALUACIÓN FINAL
C1: ENTORNO FAVORABLE: Jóvenes han desarrollado competencias emprendedoras de gestión técnica, financiera y comercial a través de la formulación de un plan de negocios y la obtención de un capital semilla.	Al 3er mes de iniciado el Proyecto, 8 promotores municipales (4 provincias) tienen capacidades para facilitar talleres de emprendimiento	8 promotores municipales	Fueron capacitados 8 promotores municipales en metodología para la promoción de emprendimientos y certificados por el Ministerio de la Producción en Tarapoto.
	Al 3er mes de iniciado el proyecto, 12 promotores locales (4 provincias) tienen capacidades para facilitar talleres de emprendimientos.	12 promotores locales	Fueron capacitados 12 promotores locales en metodología para la promoción de emprendimientos y certificados por el Ministerio de la Producción en Tarapoto.
	Al final del 10° mes de iniciado el proyecto, 01 plataforma de servicios de desarrollo empresarial y financieros funcionan al interior de gobiernos sub-nacionales de San Martín.	01 plataforma de servicios	Se cumplió a través de alianzas y 6 convenios con municipalidades y entidades privadas quienes impulsan el desarrollo económico de la zona.

COMPONENTE	INDICADOR	LINEA DE BASE	EVALUACIÓN FINAL
	Al final del 11° mes de iniciado el proyecto, 01 club de jóvenes emprendedores ha sido conformado en la región San Martín.	01 club de jóvenes emprendedores	Formaron el club con 233 jóvenes emprendedores para fomentar la asociatividad e incidencia en sus gobiernos locales realizando pasantías a negocios locales y encuentros con mentores empresariales.
C.2: DESARROLLO EMPRENDIMIENTOS: Jóvenes han desarrollado competencias emprendedoras de gestión técnica, financiera y comercial a través de la formulación de un plan de negocios y la obtención de un capital semilla.	Al final del 8° mes de iniciado el proyecto, 320 jóvenes beneficiarios/as capacitados (80% de los seleccionados al concurso) elaboran y presentan sus planes de negocio al concurso.	320 jóvenes beneficiarios	De 453 jóvenes seleccionados y capacitados, 324 elaboraron sus planes de negocios.
	Al final del 8° mes de iniciado el proyecto, 50% de los planes de negocio presentados al concurso tienen un puntaje mínimo y pasan a la etapa de sustentación.	50% de planes de negocios	De los 324 planes de negocios elaborados, 292 pasaron a ser sustentados por los jóvenes emprendedores.
	A inicios del 9° mes de iniciado el proyecto, 160 jóvenes beneficiarios/as que reciben financiamiento (ganadores del concurso), acreditan correctamente el uso del aporte propio y de la subvención asignada por el proyecto.	160 jóvenes beneficiarios	Posteriormente a la sustentación de los planes de negocio, 161 de ellos ganaron el concurso obteniendo el capital semilla.
C.3. FORMACION EMPRESARIAL: Jóvenes que presentaron sus planes de negocios mejoran la gestión empresarial de su negocio a través del asesoramiento personalizado.	A inicios del 9° mes de iniciado el proyecto, 256 jóvenes beneficiarios/as (80% de los que formularon su plan de negocio) implementan y/o consolidan sus propios negocios.	256 jóvenes beneficiarios	Los jóvenes que formularon su planes de negocio y que fueron capacitados en mercadeo, controles económicos, formalización y habilidades para la vida, están en vías de implementar o consolidar sus negocios.
	Al final del 14° mes de iniciado el proyecto, 230 jóvenes beneficiarios/as se gradúan del programa Pro-emprende San Martín.	230 jóvenes beneficiarios	Al finalizar el Proyecto llegaron a graduarse 233 jóvenes emprendedores y los mejores planes de negocios participaron en ferias en la región.

Fuente: Proyecto C-12-31. SASE Consultores SAC

4. CRITERIOS

4.1 Pertinencia

El problema identificado por el Proyecto referido a la escasa oportunidad que tienen los jóvenes en situación de pobreza del ámbito rural del departamento de San Martín para acceder al mercado de trabajo, a mejores condiciones de salud, educación y formación para el trabajo, limita su participación política, comunal, social y cultural, haciendo más difícil que un joven rural consiga un empleo o autoempleo y por lo tanto, un salario o ingreso adecuado.

El Proyecto indica que la pobreza restringe el acceso de estos jóvenes a mejores condiciones educativas y de formación para el trabajo, lo que limita o no despierta en ellos

el potencial emprendedor ni su empleabilidad, pues incluso para trabajos propios del medio rural, se ven en desventaja respecto a alguien de la ciudad. Esta situación los lleva a dedicarse a una agricultura de subsistencia poco tecnificada o a migrar permanentemente a los centros urbanos más cercanos o a la capital, consiguiendo trabajos que no les permiten, en muchos casos, cubrir sus necesidades básicas.

La falta de emprendimiento y baja empleabilidad de los jóvenes rurales impide que puedan aprovechar plenamente las diversas oportunidades de crecimiento y consolidación ofrecidas por las cadenas productivas de desarrollo en se viene dando en la zona.

Ante esta problemática adecuadamente identificada por el Proyecto, este planteó pertinentemente un programa que contempló el Mejoramiento del entorno local para la promoción de los emprendimientos implementando Pro-emprende, lo que permitió el Desarrollo de competencias emprendedoras y para lo cual fue necesario que dispongan del Mejoramiento de competencias de gestión empresarial. El desarrollo articulado de estos componentes permitió alcanzar el propósito de Desarrollar capacidades emprendedoras de los jóvenes rurales del departamento de San Martín que contribuirá a Mejorar la calidad de vida de dichos jóvenes y sus familias.

Por consiguiente el Marco Lógico del Proyecto es adecuado en su estructura, siendo coherente la lógica vertical como horizontal. Los indicadores del propósito de que los jóvenes que presentaron sus planes de negocio implementan sus negocios, y los jóvenes capacitados manejan los instrumentos de gestión en sus negocios, fueron adecuadamente soportados con el cumplimiento de las actividades previamente programadas y cumplidas. En lo que respecta a la lógica horizontal, los indicadores, metas, medios de verificación y los supuestos especificados son adecuados y necesarios en la estructura del Proyecto.

Los mecanismos de selección de los beneficiarios estuvieron bien diseñados para lograr la focalización deseada, constituyendo los requisitos de selección de los jóvenes aquellos entre 18 y 29 años de edad en condición de pobreza¹ que no se encontraban ni estudiando ni trabajando y que mostraban emprendimientos emergentes; en tal sentido esta actividad lo desarrollaron en tres fases, la primera con la realización de jornadas de motivación empresarial e inscripción de postulantes, la segunda, evaluación de los aptos con la aplicación de test orientados a identificar sus capacidades emprendedoras, y por último, la selección de los jóvenes emprendedores.

El Mapa de actores de la región involucrados con el Proyecto fue adecuadamente identificado, así como sus potencialidades, interés, mandato y recursos con que cuentan para posibilitar los apoyos posibles e interrelación con los objetivos del Proyecto.

Uno de estos actores es el Gobierno Regional de San Martín a través de su Gerencia Regional de Desarrollo Económico que ha venido prestando un apoyo decidido desarrollando un trabajo interinstitucional reforzando la asistencia técnica de los beneficiarios a través de la contratación de especialistas para cubrir las asesorías no contempladas en el Proyecto, este interés motivó que implementen un proyecto regional (Impulso Joven) con objetivos semejantes para ampliar la cobertura de atención a poblaciones jóvenes del departamento de San Martín.

Otros actores constituyen organizaciones privadas y públicas (principalmente municipalidades) con quienes firmaron convenios para dar soporte técnico a las iniciativas de negocios generadas en el Proyecto, estos acuerdos se lo realizaron con ACOPAGRO para ideas de negocios asociados al cacao y derivados, con la Municipalidad Provincial de

¹ Según el INEI 2007 el 44.5% de la población del departamento de San Martín está en condición de pobreza e incide principalmente en la población juvenil.

Picota para comprometer la capacitación y promoción de jóvenes hijos de productores de sus distritos, con el ISTPNOS de La Banda de Shilcayo, que promoverá el reconocimiento de capacidades técnicas y empresariales de los jóvenes emprendedores, con el CETPRO de Bellavista, con el Instituto Agropecuario de Saposoa y con el ISEP Picota para comprometer la capacitación y promoción de los jóvenes hijos de productores en sus jurisdicciones según corresponda.

También han tenido la participación y apoyo coordinado con aliados como, COFIDE, Ministerio de la Producción, Municipios Provinciales y Distritales para dar soporte técnico a los negocios de los jóvenes.

4.2 Eficacia

Cuadro 11. Nivel de ejecución física del Proyecto según componentes

Componente	Ejecución física ponderada
Componente 1: Entorno Favorable	100%
Componente 2: Desarrollo de Emprendimientos	100%
Componente 3: Formación Empresarial	100%
Total del Proyecto	100%

Fuente: SASE Consultores SAC

Para que alcancen los resultados previstos en el Componente 1: Entorno Favorable, el cumplimiento de las actividades determinó que hayan **formado 20 promotores** de fuentes municipales y locales de las instituciones involucradas con el Proyecto, con el objeto de transferirles la metodología participativa utilizada que luego permitió que brinden a los jóvenes los conocimientos para crear sus emprendimientos; por otra parte también desarrollaron una **plataforma de servicios empresariales** en alianza y convenios con la Municipalidad Provincial de Picota y otras instituciones como el IST Nor-Oriental de la Selva, el CETPRO de Bellavista, el Instituto Agropecuario de Saposoa, el ISEP de Picota, CEDRO, COFIDE, y con el Gobierno Regional de San Martín para la promoción de los emprendimientos juveniles, esta plataforma sirvió para que participen los emprendedores calificados en 4 ferias de comercialización y 4 de servicios apoyados por el Gobierno Regional y el Congreso Regional de Juventudes de la Región San Martín que organizaron la Feria Regional de Emprendedores Empresariales desarrolladas en Tarapoto, Juanjui y Moyobamba; para la participación de los jóvenes emprendedores realizaron actividades previas de asesoramiento para preparar y presentar sus productos y stands y así puedan negociar y vender sus productos y servicios, básicamente agroindustriales, crianza de animales menores y comercialización de acuerdo a las principales cadenas productivas de la zona.

Por último llegaron a organizar el **Club de jóvenes emprendedores** con la participación de 233 jóvenes del proyecto cuyo objetivo es fomentar la asociatividad de ellos en la Región San Martín y de esta manera tener alguna forma de alcanzar a sus gobiernos locales inquietudes de mejorar el desarrollo de emprendimientos además de conseguir algunos apoyos de empresarios privados, cooperativas, asociación de productores, etc., como lo ocurrido cuando realizaron 12 pasantías grupales para vivenciar funcionamientos

empresariales, además de realizar ocho encuentros con mentores empresariales voluntarios con la finalidad de dar a conocer su conocimiento y orientar la marcha de los nuevos negocios de los emprendedores.

El desarrollo del Componente 2: Desarrollo de Emprendimientos trata de que los jóvenes emprendedores se capaciten y desarrollen en gestión técnica, financiera y comercial para formular sus planes de negocios y obtener el capital semilla. En una primera etapa previeron que al menos **50% de los expedientes de planes de negocio pasen a la etapa de sustentación**, por lo que de los 453 beneficiarios seleccionados y sensibilizados en ideas de negocios llegaron a capacitarse 324 jóvenes para que desarrollen y presenten sus planes de negocios, acompañados y apoyados por sus facilitadores, estos jóvenes fueron capacitados en Plan de marketing, Plan estratégico y de gestión, Plan de producción, y Plan de costos y financiamiento, lo que denominan las 4P's, además fueron capacitados en proyección de ventas, flujo de caja, punto de equilibrio, VAN y TIR; los jóvenes fueron asistidos de manera grupal e individual.

Luego de sustentar sus planes de negocio, **161 jóvenes beneficiarios ganadores del concurso recibieron el capital semilla** de S/. 500.00 cada uno para implementar y/o fortalecer sus negocios, una beneficiaria recibió el capital con cargo a la institución ejecutora, estos jóvenes fueron seleccionados durante 13 eventos de sustentación realizadas ante un jurado calificador compuesto por profesionales ajenos al Proyecto; el capital semilla fue otorgado a través de la compra de materiales, bienes, insumos y productos de acuerdo al plan de negocios con el apoyo de personal del proyecto.

En algunas visitas y entrevistas realizadas a los jóvenes beneficiarios de la Municipalidad del Centro Poblado Menor de Sugllaquiro en Moyobamba se contactó con la Sra. Idalina Huamán Cueva quien tiene un negocio de crianza de cuyes en pozas para su clasificación en su proceso de crecimiento y control de cruces, también tiene crianza de gallinas de chacra controlado en galpones o corrales para evitar la pérdida o robos cuando antes lo tenía sueltos, ahora controla su alimentación y crecen más rápido para su venta. También se entrevistó con la Sra. Vitalia Huamán quien cría gallinas de chacra en condiciones semejantes a la anterior beneficiaria; lo importante de su experiencia y aprendizaje según manifiestan es el conocimiento productivo en aplicación de medicinas y el sistema de crianza, disponen de un manual de operación de crianza de gallinas, dicen lo leen y aplican.

En lo que respecta a la comercialización, los beneficiarios de esta zona, tienen aún dificultades para llevar sus productos a los mercados, el transporte les es oneroso y cuando llegan al mercado de Moyobamba no es seguro su venta o les regatean aprovechando que tienen que regresar pronto a sus casas lejanas, por esta razón los líderes emprendedores de la zona vienen coordinando con la Municipalidad Distrital de Moyobamba para organizar un sistema de acopio que asegure una comercialización más ventajosa.

En el Componente 3 Formación Empresarial, se orientó a mejorar la gestión empresarial de los negocios de los jóvenes emprendedores a través de asesoramiento personalizado, para lo cual **256 jóvenes recibieron capacitación en mercadeo, controles económicos, formalización y habilidades para la vida**, para el efecto utilizaron la colección CRECEMYPE editada por el Ministerio de la Producción en presentación de folletos, los que fueron reproducidos y entregados a los beneficiarios, los temas que trata esta colección están referidos a Asociatividad, Calidad y Certificación, Constitución y Formalización, y Financiamiento.

Luego estos mismos jóvenes recibieron una **asistencia técnica grupal** sobre estos mismos temas, lo cual tuvo como objetivo reforzar los conocimientos en el manejo financiero, procedimientos para la formalización, diferenciación del manejo de cuentas personales y del negocio, etc., además complementaron con asistencia técnica productiva, el cual contó con el apoyo del Gobierno Regional de San Martín quien asumió el pago de los especialistas que daban la asistencia técnica.

Posteriormente **233 jóvenes se graduaron del proyecto** como resultado del avance y cumplimiento de las actividades, lo que permitió que mostraran los mejores planes de negocio implementados en 4 ferias en las localidades de Chazuta, Moyobamba, Morales y Juanjui para difundir los logros del Proyecto y los beneficios para los jóvenes de la región al participar en proyectos de emprendimientos.

4.3 Eficiencia

Cuadro 12. Nivel de ejecución financiera del Proyecto según componentes

Componente	Nivel de Ejecución Financiera
Componente 1: Entorno Favorable	83%
Componente 2: Desarrollo de Emprendimientos	94%
Componente 3: Formación Empresarial	122%
Administración	83%
Total del Proyecto	88%

Fuente: SASE Consultores SAC

Cuadro 13. Nivel de ejecución financiera del Proyecto según fuentes

Fuentes de Financiamiento	Nivel de ejecución Financiera
Aporte de FONDOEMPLEO	88%
Aporte de Contrapartida	0%
Total del Proyecto	88%

Fuente: SASE Consultores SAC

Al observar el Cuadro 11 Ejecución física del Proyecto a la finalización del mismo se puede apreciar el cumplimiento de 100% en los tres componentes, que comparados con el nivel de ejecución financiera en el Cuadro 12, del Componente 1 (Entorno favorable), este es inferior para la misma fecha de culminación del Proyecto, que de la entrevista realizada a la responsable del Proyecto, revisión de documentos e informes se ha podido comprobar que existieron ahorros presupuestales en la organización de los eventos apoyado por el Gobierno Regional de San Martín, así mismo actividades realizadas en conjunto y en paralelo bajando los costos de transporte, viáticos, como es el caso de encuentros con mentores y pasantías realizadas en las mismas fechas.

En el caso del Componente 2 (Desarrollo de emprendimientos), tiene una ejecución financiera más equilibrada pues han existido pequeños ahorros en la instalación del jurado calificador y el de evaluación y sustentación de los planes de negocios del Programa de capital semilla. Por el contrario en el Componente 3 (Formación empresarial) la ejecución presupuestal es mayor a lo previsto en 22% debido al pago no programado realizado al responsable de los talleres de capacitación en gestión empresarial provenientes de los ahorros que se indican en los otros componentes y que fueron autorizados en su momento por FONDOEMPLEO.

El presupuesto del Proyecto ha sido 100% financiado por FONDOEMPLEO y no ha tenido aporte de contrapartida de la institución ejecutora. El nivel de ejecución financiera es menor (88%) al de la ejecución física (100%), debido a participación de aliados y las razones expuestas.

4.4 Sostenibilidad

El Proyecto ha generado condiciones para que los jóvenes beneficiarios y beneficiarias tengan la capacitación necesaria a través de los talleres de capacitación que han desarrollado, los cuales han provisto de conocimientos en los diferentes temas impartidos para la implementación de sus negocios, que permitirá perdurar una vez finalizado el proyecto, dependiendo en primera instancia de ellos mismos, toda vez que mantengan los compromisos establecidos, le pongan dedicación a sus emprendimientos y busquen diversificarse; sin embargo siempre es necesaria contar con asistencia técnica eventual para asegurar la sostenibilidad, esto puede darse con el interés manifiesto de los gobiernos locales.

El apoyo brindado por el Gobierno Regional de San Martín con la contratación de especialistas en asistencia técnico productivo, que no estuvo contemplado en el Proyecto, fue para potenciarlo en este tema porque consideraron que la experiencia del Proyecto serviría como base para el que estaban promoviendo denominado Proyecto Regional Impulso Joven que tendrá una duración de 3 años y que a la fecha está implementándose, esto asegura una política regional de continuidad en la línea de apoyo a la juventud sanmartinense en emprendimientos de negocios y por lo tanto los jóvenes beneficiarios del Proyecto se verán favorecidos.

Por otra parte, también gracias a la experiencia del Proyecto, se ha implementado uno nuevo denominado “Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollo de nuevos negocios” cuyo propósito es promover el desarrollo de nuevos emprendimientos de los jóvenes de la Región San Martín y fortalecimiento de los negocios ya existentes, con alcances y metodología semejante al proyecto materia del presente informe.

La Municipalidad Provincial de Moyobamba a través de su gerencia de Desarrollo Económico, tiene dentro de su plan de trabajo apoyo a jóvenes y escolares con asesoramiento técnico para el desarrollo de actividades agrícolas en sus chacras fin de mejorar sus técnicas de cultivo. En el desarrollo del Proyecto la municipalidad apoyó poniendo a disposición dos promotores (agrícola y pecuario), los mismos que seguirán haciendo visitas técnicas periódicas a los emprendedores de los negocios, según lo manifestado por su gerente, Srta. Magaly López.

También la Municipalidad Distrital de Morales, a través de su Dirección de Promoción y Desarrollo Empresarial, a cargo del Ing. Jorge Ortiz Paredes, ha prestado un apoyo decidido en sus diferentes actividades que requería de ello; tienen como política el trabajo en general con los jóvenes de su distrito y los emprendimientos es una de las líneas en el cual tienen interés de continuar trabajando.

Estos intereses municipales de trabajo y apoyo a los jóvenes de su región sumado al interés de ellos, en que han podido apreciar que los que han culminado con los emprendimientos son los jóvenes que tienen mayores necesidades y menores oportunidades, asegura pues la sostenibilidad del Proyecto.

4.5 Replicabilidad

El desarrollo y resultados obtenidos del Proyecto trabajando con jóvenes en zonas rurales ha servido para que el Gobierno Regional y los gobiernos locales amplíen su interés en trabajar con éste tipo de beneficiarios.

La experiencia de trabajo y metodológica obtenida por el Proyecto está sirviendo de base para que se implementen o planifiquen nuevas propuestas como por ejemplo el implementado en la Región San Martín por APRENDA Instituto de la Microempresa denominado “Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollo de nuevos negocios” financiado por FONDOEMPLEO.

El Gobierno Regional de San Martín y las municipalidades Provincial de Moyobamba y distrital de Morales vienen implementando en su ámbito con recursos propios propuestas de desarrollo de emprendimientos con jóvenes con articulación al mercado.

Las posibilidades de replicabilidad de la experiencia desarrolla por el Proyecto se viabiliza en la Región San Martín por las condiciones favorables que se dan, buena disposición de jóvenes para emprendimientos de negocios, buena disposición de autoridades e instituciones públicas y también privadas para apoyar estos programas, el gran movimiento comercial que cuenta la zona, y los recursos naturales con que cuenta la región que pueden integrarse a las cadenas comerciales de café, cacao, etc.

5. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO

5.1 Indicadores personales de los beneficiarios

En el Cuadro 14 se puede apreciar que los hombres tienen un 16% de mayor participación que las mujeres en los emprendimientos que ha desarrollado el Proyecto, se nota un alto porcentaje de participación de las mujeres lo cual es satisfactorio, pues esta participación muestra la decisión de ser partícipes de la generación de la economía familiar o de su propio sustento.

La edad promedio de todos los participantes de 24.53 años y la concentración de los beneficiarios en los grupos de edad de 18 a 24 años y en los de más de 25 años se encuentra equilibrada con una diferencia de sólo 1%.

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	
Hombre	58
Mujeres	42
Total (%)	100
Número de casos	99
Edad (Promedio)	
24.53(3.385)	
Rangos de edades (años)	
De 18 a 24 años	50.5
De 25 a más	49.5
Total (%)	100
Número de casos	99
% de beneficiarios cuya lengua materna es diferente al castellano	0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, junio 214.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

5.2 Indicadores educativos de los beneficiarios

La educación académica de los beneficiarios para antes y después del Proyecto se ha mantenido en los mismos porcentajes para los diferentes niveles educativos como se puede apreciar en el Cuadro 15, esto es explicable porque el tiempo de duración del proyecto es corto para que en el caso de estén estudiando en dicho periodo hayan concluido algunos estudios.

Por otra parte, se puede apreciar que el porcentaje de beneficiarios que actualmente estudia ha disminuido a casi un tercio de lo que ocurría al inicio del Proyecto, esto es preocupante porque muestra desinterés en continuar mejorando su nivel educativo que de todas maneras repercute positivamente en el desarrollo de sus vidas y de sus emprendimientos; así mismo los que han estudiado algún curso de corta duración también ha disminuido 6 veces con respecto al inicio del Proyecto; la explicación a esta situación podría deberse a que los beneficiarios están ocupando gran parte de su tiempo a atender sus negocios iniciado.

Cuadro 15. Indicadores educativos de los beneficiarios (%)

Nivel de educación	Antes del Proyecto	Después del Proyecto
Ninguno	0,0	0,0
Primaria incompleta	4,0	4,0
Primaria completa	9,1	9,1
Secundaria incompleta	12,1	12,1
Secundaria completa	15,2	15,2
Superior No Universitaria incompleta	24,1	24,2
Superior No Universitaria completa	14,1	14,1
Superior Universitaria incompleta	20,2	20,2
Superior Universitaria completa	1,0	1,0
Total (%)	100,0	100,0
Número de casos	99	99
% de beneficiarios que estudia actualmente (%)	65,7	23,23
% que ha estudiado algún curso de corta duración	43,4	7,1

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** los beneficiarios son aquellos hombres que con estudios superiores y en el rango de edad de 18 a 24 años los que tienen representatividad; de manera semejante en el grupo de los **Dueños de un negocio antes del Proyecto** se mantienen los hombres con educación superior en los rangos de edad de 18 a 24 años y de 25 a más los que tienen representatividad, esta figura exactamente igual se da en los **Dueños de un negocio después del Proyecto**. Para el caso del grupo de **Inactivo**, la totalidad representado por una sola persona corresponde a un hombre con educación superior y de rango de edad de 18 a 24 años.

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

Tipo de vinculación laboral	Sexo (%)			Rangos de edades (%)			Nivel educativo (%)			
	Hombre	Mujer	Total	De 18 a 24 años	De 25 a más	Total	Hasta primaria	Secundaria	Superior	Total
Como trabajador dependiente	70,3	29,7	100	55,56	44,44	100	11,1	24,1	64,8	100
Como dueño de un negocio antes del proyecto	70	30	100	50	50	100	10,1	36,6	53,3	100
Como dueño de un negocio después del proyecto	57,2	42,8	100	50	50	100	13,2	27,6	59,2	100
Inactivo	100	0	100	100	0	100	0.0	0.0	100.0	100
Total (%)										
Número de casos			99			99				99

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 43 beneficiarios, han aumentado en 11 personas a la finalización del proyecto, estos mismos han pasado a la condición de *Ocupados como independientes* aumentando en 55 personas con respecto al inicio del proyecto; en cambio han disminuido en 43 personas en la situación de *Desocupados*, así como disminuido en 42 personas en la situación de *Inactivo*.

Los beneficiarios antes del proyecto que se encontraban en la situación de *Ocupados como independientes* representaban 30 beneficiarios, al finalizar el proyecto han aumentado en 24 en la situación de *Ocupados como dependientes*, mientras que para esa misma situación de *Ocupados como independientes* también se incrementó en 68 beneficiarios respecto al inicio del proyecto; en cambio para la misma situación antes del proyecto, ha disminuido en 30 el número de casos para la situación de *Desocupado* al final del proyecto y en 29 para la situación de *Inactivo*.

La situación de *Desocupado*, que al inicio del proyecto representaba sólo un (01) beneficiario, al finalizar el proyecto se incrementó en 53 beneficiarios para la situación de *Ocupado como dependiente*, para la condición de *Ocupado como independiente* aumentó en 97 beneficiarios; mientras que al final del proyecto la situación de *Desocupado* ha disminuido en un (01) beneficiario, a la situación de *Inactivo* no pasó ningún beneficiario.

Los beneficiarios en situación de *Inactivo* que antes del proyecto representaban 26 personas, al final del proyecto se incrementó la situación de *Ocupado como dependiente* en 28 beneficiarios, así mismo para la situación de *Ocupado como independiente* en 72 beneficiarios; estos mismos beneficiarios en situación de *Inactivos* al inicio del proyecto, se redujo en 26 el número de casos de *Desocupados* y en 25 el número de casos de los *Inactivos*, en comparación al inicio del proyecto.

En términos generales se puede apreciar que como consecuencia del proyecto los beneficiarios *Ocupado dependiente* y *Ocupado independiente* ha aumentado en comparación al inicio del proyecto, y los beneficiarios *Ocupado* e *Inactivo* disminuyo.

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

Situación de los beneficiarios antes del proyecto	Situación de los beneficiarios después del proyecto			
	Ocupado como dependiente	Ocupado como independiente	Desocupado	Inactivo
Ocupado como dependiente	11	55	-43	-42
Ocupado como independiente	24	68	-30	-29
Desocupado	53	97	-1	0
Inactivo	28	72	-26	-25

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 él

Como se puede apreciar en el Cuadro 18, los *sectores de comercio, servicios y pecuaria* son los que han aumentado porcentualmente con respecto al inicio del Proyecto, siendo el de *Pecuaria* el que 12 veces más ha crecido.

El promedio de antigüedad de los negocios es de 12 meses, ya que en la mayoría de los casos los beneficiarios iniciaron sus negocios durante el Proyecto desde que empezaron a recibir las capacitaciones.

Con respecto a la Titularidad del negocio, se aprecia que la condición del beneficiario como *único dueño* es la que ha cambiado considerablemente con respecto al inicio del proyecto, de 1.7% a 98.3%, mientras que los beneficiarios que tienen *socios familiares* también ha aumentado pero en menor proporción. Mientras que todos los beneficiarios *tienen socios no familiares*.

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 (77.6%) con sus *recursos propios* en comparación al inicio del mismo (22.4%); en relación al *capital semilla*, durante el Proyecto el 77.7% de los beneficiarios han creado sus negocios en base a este financiamiento.

La Ubicación de los negocios *en la vivienda del beneficiario, en un local independiente y en la calle* tienen un crecimiento similar, entre 3 y 4 veces, al final del proyecto con respecto al inicio; la explicación puede darse en el sentido que el Proyecto ha generado nuevos negocios por esa razón ha aumentado su crecimiento, pero su ubicación se mantiene en la misma proporción que al inicio.

Cuadro 18. Características del negocio al final del Proyecto

Indicador	Negocio creado antes del proyecto	Negocio creado durante el proyecto	Total
Sector económico (%)			
Comercio	12.0	88.0	100
Servicio	36.5	63.5	100
Agricultura	50.0	50.0	100
Pecuaria	7.5	92.5	100
Total (%)			100
Número de casos	99.0	99	
Antigüedad del negocio (promedio de meses)			
	25.0	12.0	
DESVIACION ESTANDAR	8.6217	4.5826	
Titularidad del negocio (%)			
El beneficiario es el único dueño	1.7	98.3	100
El beneficiario tiene socios familiares	14.3	85.7	100
El beneficiario tiene socios no familiares	0	100	100
Total (%)			100
Número de casos	99	99	
Fuente de financiamiento para la creación del negocio (%)			
Recursos propios	22.4	77.6	100
Préstamos de amigos/familiares	57.1	42.9	100
Préstamo de bancos/cajas	66.7	33.3	100
Capital semilla de FONDOEMPLEO	22.3	77.7	100
Total (%)			100
Número de casos	99	99	
Ubicación del negocio (%)			
En la vivienda del beneficiario	25.4	74.6	100.0
En un local independiente	20.8	79.2	100.0
En la calle	18.2	81.8	100.0
Total (%)			
Número de casos	99	99	

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 se puede observar claramente en lo que respecta a la **Formalización del negocio** al final del Proyecto, que la totalidad de ellos no cumplen con ningún tipo de control fiscal tan igual como ocurrió al inicio del mismo, así como tampoco ninguno tiene licencia. Esto puede deberse a que la mayoría de los negocios están establecidos en el medio rural y son del sector agropecuario y que por las condiciones alejadas y de estar

empezando sus negocios no lo han implementado, los negocios establecido en el área urbana sí podrían empezar a formalizarse. De igual forma es la situación de las **Licencias de funcionamiento** que ninguno lo tiene por razones semejantes a lo de la formalización.

En cuanto a las **Herramientas de gestión usadas por los negocios**, no es significativo el uso de ellas al final del Proyecto.

En las entrevistas realizadas durante las encuestas se pudo constatar que ni antes ni durante el negocio los beneficiarios cuentan con registros contables, los registros de egresos e ingresos que poseen solo son informales, tampoco están sometidos a algún régimen tributario, ni realizan algún tipo de declaración ante la SUNAT. No cuentan con licencia de funcionamiento y en los casos de expendio de alimentos (servicio) no poseen registro sanitario; por lo tanto sus negocios siguen informales.

Cuadro 19. Indicadores de gestión de los negocios al final del Proyecto

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	0.0	0.0	
Si, régimen simplificado	0.0	0.0	0.0	
Si, régimen especial	0.0	0.0	0.0	
No	100.0	100.0	100.0	100.0
Total (%)	100.0	100.0	100.0	100.0
Número de casos	99.0	99.0	99.0	99.0
Negocios que cuentan con licencia de funcionamiento (%)				
	0.0	0.0	0.0	
Herramientas de gestión usadas por el negocio (%)				
Sólo registro de ingresos	57.0	50.0	48.4	
Sólo registro de egresos	43.0	50.0	51.6	
Sólo flujo de caja	0.0	0.0	0.0	
Todas las anteriores	0.0	0.0	0.0	
Ninguna	0.0	0.0	0.0	
Total (%)	100.0	100.0	100.0	100.0
Número de casos	99	99	99	99

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 que en la **Línea de base de los negocios creados antes del Proyecto** el principal agente comprador fue el grupo de *Otros*, mientras que los *Ambulantes* y *Consumidores individuales* constituían el grupo intermedio en la mitad de los anteriores; por último con casi ninguna significancia estaba el grupo de los agentes compradores de los *Mayoristas*, *Supermercado* y *Estado*.

En la **Evaluación final de los negocios creados antes del Proyecto** y en los **Negocios creados durante el Proyecto** el grupo de los agentes compradores *Otros* y *Consumidores individuales* son los que prevalecen en porcentajes apreciables que van desde 53.7% a 33.3%; mientras que el grupo de los *ambulantes* ha disminuido considerablemente y los de *Mayoristas*, *Supermercado* y *Estado* se mantienen con ninguna significancia.

Esta direccionalidad de los agentes compradores es explicable en el sentido que los negocios emprendedores aún recién están empezando por lo tanto no tienen una producción constante para atender mayoristas, supermercados y el Estado, aunado a que se encuentran en condición de informales y no manejan documentos contables (boletas, facturas etc.) indispensable para aquellos compradores.

Cuadro 20. Indicadores de comercialización al final del Proyecto

Indicador	Negocio creado antes del proyecto		Negocio creado durante el proyecto	Total
	Línea de base	Evaluación final		
Principal agente comprador (%)				
Ambulantes	26.0	14.0	12.2	
Mayoristas	1.8	0.0	0.0	
Consumidores individuales	20.4	37.2	33.3	
Supermercados	1.8	0.0	0.0	
Estado	0.0	0.0	0.8	
Otros	50.0	44.8	53.7	
Total (%)	100.0	100.0	100.0	100.0
Número de casos	99.0	99.0	99.0	99.0

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 términos del promedio de ventas, ganancias y reinversión al final del Proyecto, se puede apreciar en el Cuadro 21 que en los tres estados de creación del negocio el esquema de desempeño económico son semejantes; se nota que la reinversión anual es muy cercana a las ganancias, inclusive en el estado de negocio creado durante el Proyecto es superior a las ganancias. Esto se puede explicar en que los negocios al ser relativamente nuevos casi

la totalidad de sus ganancias lo reinvierten para capitalizarlo y hacerlo crecer, teniendo en cuenta que el beneficiario es aún joven no tiene mayores obligaciones familiares y aquellos que sí lo tienen cuentan con el apoyo familiar.

En lo que se refiere al Tipo de trabajador y productividad del trabajo, los valores mayores de Total de trabajadores, Trabajadores eventuales y Productividad del trabajo se dan en la Línea de base 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)	7089.3	3957.68	2665.69	
DESVIACION ESTANDAR		6153.96	4708.74	
Valor promedio de las ganancias (S./año)	3649.9	2146.59	1236.53	
DESVIACION ESTANDAR		3608.07	2164.43	
Valor promedio destinado a la reinversión (S./año)	3439.4	1811.09	1429.16	
DESVIACION ESTANDAR		2629.69	2897.49	
Promedio de trabajadores (Número)	2	0	1	
DESVIACION ESTANDAR		0.1932	0.2861	
Número total de trabajadores (Número)	115	17	87	
Trabajadores permanentes (Número)	2	0	4	
Trabajadores eventuales (Número)	56	1	23	
Productividad del trabajo (S./trabajador)	7333.78	3957.68	2665.69	
DESVIACION ESTANDAR		6153.96	4708.74	

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

Elaboración: SASE Consultores SAC.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- a) Soluciones Prácticas implementó una metodología vivencial aparente para iniciar planes de negocios a partir de ideas emprendedoras de jóvenes beneficiarios que ha permitido las capacitaciones sean eficaces.
- b) La participación de otros sectores, gracias a la coordinación establecida por el Proyecto, tales como el Gobierno Regional, gobiernos locales provinciales y distritales, organizaciones no gubernamentales, institutos de enseñanza superior, COFIDE, Ministerio de la Producción, entidades financieras, empresas privadas y otras instituciones, ha permitido que alcancen las metas previstas, lo que muestra una necesidad de unir esfuerzos mancomunados para conseguir objetivos y resultados que beneficien a la sociedad, en el presente caso particular a jóvenes con limitaciones de recursos ofreciéndoles una herramienta de desarrollo futuro.
- c) Si bien es cierto que para la ejecución del Proyecto ha existido buena coordinación y apoyos de parte del gobierno regional y gobiernos locales, la rotación de puestos de trabajo y más aún cambio de autoridades por nuevas elecciones, dificulta que la metodología implementada se transfiera y acoja para ampliar su difusión.
- d) El proceso de capacitación fue adecuado de acuerdo al perfil de los jóvenes emprendedores utilizando manuales elaborados por el Ministerio de la Producción de acuerdo al nivel educativo y necesidades de capacitación de los jóvenes en gestión empresarial; los conocimientos y habilidades desarrollados a través de los talleres de capacitación son relevantes para que los jóvenes aprendan a iniciar sus negocios con éxito. Fue posible que alcancen este logro en virtud a que consiguieron un adecuado grupo de facilitadores formados y que acompañaron permanentemente a los beneficiarios entendiendo el propósito del Proyecto.
- e) Las características de los jóvenes en cuanto a su procedencia y sus necesidades económicas hace que tengan interés en el programa del Proyecto y culminen sus emprendimientos, es así que los del Alto Mayo (Moyobamba), tienen origen de la migración procedentes de la sierra por lo que están más acostumbrados a trabajar la tierra para obtener productos, como consecuencia son más emprendedores que los de origen netamente selvático.
- f) En cambio las mujeres del Bajo Mayo tienen mejor preparación y mejor perfil para desarrollar emprendimientos de negocios que aquellas del Alto Mayo, ya que en estas por su idiosincrasia de procedencia está más arraigado el machismo.
- g) Por el tipo de emprendimientos que recién empiezan, los que se han establecido con el Proyecto ninguno está formalizado, es un riesgo y una debilidad que estos emprendimientos engrosen en el país el volumen de negocios informales con las consecuencias que de ello se deriva.
- h) De modo general se puede apreciar durante el trabajo de campo que los grupos (distritos) donde los líderes son proactivos, sus negocios incrementaron la producción, además de ello, los integrantes aprovecharon al máximo el capital otorgado; lo contrario sucede en las zonas donde los líderes no ejercían función integradora, ahí se

observaron casos de jóvenes que no hacían buen uso del capital otorgado con riesgo de fracasar o cerrar el negocio.

6.2 Recomendaciones

Para la Institución Ejecutora

- a) Es importante que los jóvenes que se capacitan para los emprendimientos en negocios reciban refuerzos para desarrollar habilidades de planificación organización, etc. que conduzcan a atreverse a asumir riesgos de decisión en sus futuros negocios para hacerlos crecer, el gran paso es iniciar la empresa.
- b) El aspecto de realizar sus estudios de mercado es una debilidad de los jóvenes porque no tienen ninguna experiencia en buscar y manejar los insumos para ello, requieren bastante asesoría habiendo los facilitadores del Proyecto hecho un trabajo personalizado con los jóvenes para salvar las deficiencias, por lo que es recomendable que en futuros programas de emprendimientos presten atención en mejorar estas dificultades.
- c) Es recomendable que para futuros programas de emprendimiento, el proceso de capacitación pueda contar mayor material audiovisual y muestras de otras experiencias que permita al capacitado asimilar con mayor claridad los temas que se exponen.
- d) Es recomendable en mayor grado la participación de un especialista en Psicología orientado al trato con jóvenes a fin de mejorar su autoestima como emprendedores para asegurar el éxito de sus negocios
- e) De la entrevista realizada al representante del gobierno local de Morales manifestó una problemática de atención grupo de jóvenes discapacitados, por lo que esta inquietud puede ser un reto a la Institución Ejecutora para formular un programa de emprendimiento de negocios con esta población.
- f) Establecer a quien corresponda la formación de facilitadores en emprendimientos que puedan desarrollar planes de negocios y asesoramiento empresarial para futuros programas de emprendimiento juvenil en la Región San Martín.
- g) Adecuar las estrategias de intervención del Proyecto para seleccionar a los beneficiarios más idóneos para el desarrollo de emprendimientos a fin de realizar un proceso de capacitación que fortalezca sus características emprendedoras personales.
- h) Futuros programas de emprendimiento de negocios debe considerarse que estos tengan un mínimo de formalización y manejo de herramientas contables para que no se acostumbren a la informalidad.

Para FONDOEMPLEO

- a) Continuar apoyando el financiamiento de proyectos de emprendimiento de negocios para jóvenes de limitados recursos económicos y perspectiva futura ya que constituye un volumen importante en el país y que de coronar estos emprendimientos se transformaran en entes de generación de riqueza familiar, habrán muchos exitosos que sólo necesitaron el impulso inicial.

- b) 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 SAN MARTÍN

Nº	NOMBRE	CÓDIGO	DISTRITO	PROVINCIA
1	RINA MENDOZA PUTPAÑA	220203	Bajo Biavo	BELLAVISTA
2	MARCO ANTONIO REYES MANCHAY	220203	Bajo Biavo	BELLAVISTA
3	LAURA USHIÑAHUA FASANANDO	220203	Bajo Biavo	BELLAVISTA
4	SONIA RAQUEL RIOS SINTI	220203	Bajo Biavo	BELLAVISTA
5	GENIO ESTRELLA PUTPAÑA	220203	Bajo Biavo	BELLAVISTA
6	CESAR ALBERTO GRANDEZ MORI	220203	Bajo Biavo	BELLAVISTA
7	MILER ANTONI PEREZ VASQUEZ	220203	Bajo Biavo	BELLAVISTA
8	WENINGER VASQUEZ USHIÑAHUA	220203	Bajo Biavo	BELLAVISTA
9	JHON VELA PUTPAÑA	220203	Bajo Biavo	BELLAVISTA
10	ANA EURLYNI FERNANDEZ CUBAS	220201	Bellavista	BELLAVISTA
11	MEDALY PINEDO ALTAMIRANO	220201	Bellavista	BELLAVISTA
12	YANISE YARI GUEVARA VALLES	220201	Bellavista	BELLAVISTA
13	DORIS DEL PILAR PELAEZ FASABI	220201	Bellavista	BELLAVISTA
14	MAYLI CACHIQUE CASTREJON	220201	Bellavista	BELLAVISTA
15	KELY SOLSOL COMETIVOS	220601	Juanjui	MARISCAL CACERES
16	CARMEN BONILLA TORRES	220601	Juanjui	MARISCAL CACERES
17	LITA DELLI CRUZ TAPULLIMA	220601	Juanjui	MARISCAL CACERES
18	MELISSA TARAZONA DIAZ	220601	Juanjui	MARISCAL CACERES
19	JHONY GREY MUÑOZ CARTAGENA	220601	Juanjui	MARISCAL CACERES
20	VICTOR FASABI SATALAYA	220601	Juanjui	MARISCAL CACERES
21	JHON KOLER MARIN TAPULLIMA	220601	Juanjui	MARISCAL CACERES
22	GINO ALEX PEÑA GUERRA	220601	Juanjui	MARISCAL CACERES
23	ALBERTO SANCHEZ ROSALES	220601	Juanjui	MARISCAL CACERES
24	AMERICO TUANAMA TORRES	220601	Juanjui	MARISCAL CACERES
25	GENOVI KORI VENTURO MINAURO	220601	Juanjui	MARISCAL CACERES
26	DORIS THALIA ESPINOSA TUANAMA	220701	Picota	PICOTA
27	NATALY JHOANA RENGIFO MORALES	220701	Picota	PICOTA
28	EYDE ARIANNE GONZALES PAREDES	220701	Picota	PICOTA
29	LUCY JUDITH TORRES TUANAMA	220701	Picota	PICOTA
30	GARY LEANDRO MURRIETA PINCHI	220701	Picota	PICOTA
31	SERGIO LUIS SALAS TUANAMA	220701	Picota	PICOTA
32	ERI TELLO SHUÑA	220701	Picota	PICOTA
33	MONICA VIVIANA PANDURO PARIAPAZA	220909	Banda de Shilcayo	SAN MARTIN
34	DEILITH TORRES SALAZAR	220909	Banda de Shilcayo	SAN MARTIN

35	CESAR FERNANDO SANCHEZ GONZALES	220909	Banda de Shilcayo	SAN MARTIN
36	MAYLER AMASIFUEN VARGAS	220909	Banda de Shilcayo	SAN MARTIN
37	ROLI HUAMAN SHUPINGAHUA	220909	Banda de Shilcayo	SAN MARTIN
38	KIKE MAIKOL SANGAMA SALAS	220909	Banda de Shilcayo	SAN MARTIN
39	JULIO CESAR CORDOVA ROMERO	220909	Banda de Shilcayo	SAN MARTIN
40	CARLOS MAO ARCE GRANDEZ	220909	Banda de Shilcayo	SAN MARTIN
41	FERNANDO RAMIREZ CABRERA	220909	Banda de Shilcayo	SAN MARTIN
42	BANI BINUI AMASIFUEN RIOS	220904	Chazuta	SAN MARTIN
43	LUZ KEYLY CHASHNAMOTE PILCO	220904	Chazuta	SAN MARTIN
44	MILUSCA PIZANGO INSAPILLO	220904	Chazuta	SAN MARTIN
45	DAMARIS AMASIFUEN RIOS	220904	Chazuta	SAN MARTIN
46	JORGE TENAZOA GUERRA	220904	Chazuta	SAN MARTIN
47	ERIKA DEL PILAR BARRETO PEZO	220910	Morales	SAN MARTIN
48	TANITH SATALAYA FLORES	220910	Morales	SAN MARTIN
49	BELU BOCANEGRA PEZO	220910	Morales	SAN MARTIN
50	MARIA VALDERRAMA MELENDEZ	220910	Morales	SAN MARTIN
51	MIGUEL ANGEL PUEMAPE MACEDO	220910	Morales	SAN MARTIN
52	DANIEL CARHUAJULCA PINEDO	220910	Morales	SAN MARTIN
53	IMER ARTURO ECHEVARRIA OLIVERA	220910	Morales	SAN MARTIN
54	ALEXANDER JONATAN GARCIA TORRES	220910	Morales	SAN MARTIN
55	MARCEL MEDINA RUIZ	220910	Morales	SAN MARTIN
56	ROIBER HUAMAN CARRERA	220910	Morales	SAN MARTIN
57	MAYTE GIRANO RAMIREZ	220901	Tarapoto	SAN MARTIN
58	LIDMER MARICRUZ RUIZ SANDOVAL	220901	Tarapoto	SAN MARTIN
59	EMERSON CASANOVA TORRES	220901	Tarapoto	SAN MARTIN
60	KIMBERLEY TAPULLIMA HUAMAN	220901	Tarapoto	SAN MARTIN
61	CARLOS WILLIAN TUESTA DEL AGUILA	220901	Tarapoto	SAN MARTIN
62	ANTONY MICHEL AREVALO GONZALES	220901	Tarapoto	SAN MARTIN
63	JULIO CESAR GARCIA TENAZOA	220901	Tarapoto	SAN MARTIN
64	IDALINA HUAMAN CUEVA	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
65	ELIZABETH HUAMAN CUEVA	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
66	YOLANDA YAJAHUANCA HUAMAN	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
67	DILMER LIZANA FARSEQUE	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
68	VITALIA VANESSA HUAMAN CUEVA	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
69	LILIBET LLANOS HERNANDEZ	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
70	GLORIA OJEDA YAJAHUANCA	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA

71	INES PADILLA MANCHAY	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
72	YERI VANESA CHINCHAY FACUNDO	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
73	FIDELINA MANCHAY TOCTO	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
74	CATALINA VASQUEZ POTENCIANO	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
75	GLADIS VASQUEZ TINEO	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
76	JOSE VICENTE ALBERCA HUAMAN	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
77	ELISEO CHINCHAY HERNANDEZ	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
78	RAMON CHOQUEHUANCA FARCEQUE	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
79	NOLY ENRIQUE CRUZ LIVIA	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
80	MAHELI CRUZ MENOR	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
81	ADAN HUANCAS CALLE	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
82	CRESENCIO LIVIA SANTOS	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
83	SOLANO MORETO COLLANTES	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
84	JHOYNER PUSCAN CULQUI	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
85	SEGUNDO CORDOVA PADILLA	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
86	SANTOS NICOLAS CRUZ FACUNDO	220101	Moyobamba	MOYOBAMBA
87	PEPE WILDOR MONTENEGRO COTRINA	220806	Posic	RIOJA
88	MARIA EDITH MARIN VASQUEZ	220806	Posic	RIOJA
89	BERNABÉ FERNANDEZ GONZALES	220806	Posic	RIOJA
90	SAMUEL FERNANDEZ GONZALES	220806	Posic	RIOJA
91	RODIN IVAN MEDINA CRUZADO	220806	Posic	RIOJA
92	ROLANDO RUIZ GARCÍA	220401	Saposo	HUALLAGA
93	CLENIT TAPULLIMA FASABI	220401	Saposo	HUALLAGA
94	KATY TAPULLIMA TAPULLIMA	220401	Saposo	HUALLAGA
95	ILDEFONSO GONZALES SALAS	220401	Saposo	HUALLAGA
96	DARLIN GUERRA SAJAMI	220401	Saposo	HUALLAGA
97	JOSE EVER NARVAIS SANCHEZ	220401	Saposo	HUALLAGA
98	WILVER TAPULLIMA SALAS	220401	Saposo	HUALLAGA
99	ROBERTO CARLOS MOZOMBITE SAJAMI	220401	Saposo	HUALLAGA

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 (mencionar nombre) hasta el día de hoy, ¿has estudiado algún curso corto de formación técnica? 1 Si 2 No (Ir a C.1)

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

C.2 Del (día).... al (día)..... del (mes) ¿trabajaste en un negocio/taller/empresa tuyo o de tu familia? 1 Si (Ir a C.6) 2 No

C.3 Del (día)... al (día) ... del (mes) ¿realizaste algún trabajo o cachuelo? 1 Si (Ir a D.1) 2 No

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

C.5 ¿Por qué no buscaste algún trabajo? (Fin de la encuesta)

- | | |
|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 1 No hay trabajo <input type="checkbox"/> | 6 Las tareas del hogar se lo impidieron <input type="checkbox"/> |
| 2 Se cansó de buscar <input type="checkbox"/> | 7 Problema de salud <input type="checkbox"/> |
| 3 Por su edad <input type="checkbox"/> | 8 Falta de documentos <input type="checkbox"/> |
| 4 Falta de experiencia <input type="checkbox"/> | 9 Otro (especificar) <input type="checkbox"/> |
| 5 Sus estudios no lo permiten <input type="checkbox"/> | |

C.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 (Ir a E.1)

C.7 Si C.6=1, ¿Cuál es la ocupación principal **adicional** que desempeñaste entre el (día)..... y el (día)..... del (mes)....?

Cod.

D. OCUPACIÓN PRINCIPAL (SOLO SI C.3=1 o C.4=1)

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

Cod.

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

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

- | | |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 1 En la chacra/negocio familiar sin pago alguno <input type="checkbox"/> | 4 En una institución del sector público <input type="checkbox"/> |
| 2 En un 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?

Cod.

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 <input type="checkbox"/>	2 Tengo socios familiares <input type="checkbox"/>	3 Tengo socios que no son familiares <input type="checkbox"/>
---------------------------------------------------	----------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------

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

1. No encontré 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 | <input type="checkbox"/> | 4. En otras regiones | <input type="checkbox"/> |
| 2. Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior) | <input type="checkbox"/> | 5. En el extranjero | <input type="checkbox"/> |
| 3. Región donde está ubicado el negocio | <input type="checkbox"/> | | |

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

- | | | | | | |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------|---------------------------------------------|--------------------------|
| 1. Costos de producción | <input type="checkbox"/> | 2. Precios de los competidores | <input type="checkbox"/> | 3. Lo que el cliente está dispuesto a pagar | <input type="checkbox"/> |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------|---------------------------------------------|--------------------------|

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 | <input type="checkbox"/> | 5. Hay mucha competencia en el mercado de esos clientes | <input type="checkbox"/> |
| 2. Me falta definir una estrategia comercial | <input type="checkbox"/> | 6. Los costos de transporte son altos para llegar a esos clientes | <input type="checkbox"/> |
| 3. Mi escala de producción es limitada para ese mercado | <input type="checkbox"/> | 7. Otro (especifique)..... | <input type="checkbox"/> |
| 4. La calidad de mi producto/servicio todavía es baja | <input type="checkbox"/> | | |

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 | <input type="checkbox"/> | 5. Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí | <input type="checkbox"/> |
| 2. Es una zona muy céntrica y comercial | <input type="checkbox"/> | 6. Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros) | <input type="checkbox"/> |
| 3. Los proveedores están cerca | <input type="checkbox"/> | 7. Otros (especificar) | <input type="checkbox"/> |
| 4. Los clientes están cerca | <input type="checkbox"/> | | |

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 | <input type="checkbox"/> | 5. Capacitación sobre técnicas de producción | <input type="checkbox"/> |
| 2. Acceder a información sobre nuevos proveedores | <input type="checkbox"/> | 6. Mejorar la producción | <input type="checkbox"/> |
| 3. Acceder a información sobre técnicas de producción | <input type="checkbox"/> | 7. Mejorar la calidad de mi producto | <input type="checkbox"/> |
| 4. Capacitación en mercado | <input type="checkbox"/> | 8. Otro (especificar)..... | <input type="checkbox"/> |

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

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

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 | <input type="checkbox"/> | 2 Lo gasté en otras actividades | <input type="checkbox"/> | 3 Nada, lo tengo guardado | <input type="checkbox"/> | 4 Otra..... | <input type="checkbox"/> |
|----------------------------|--------------------------|---------------------------------|--------------------------|---------------------------|--------------------------|-------------|--------------------------|

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 | <input type="checkbox"/> | 3 No me interesa implementarlo | <input type="checkbox"/> |
| 2 Requero más capacitación para implementarlo | <input type="checkbox"/> | 4 Otro (especificar)..... | <input type="checkbox"/> |

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