

## **ESTUDIO DE EVALUACION FINAL**

**“Jóvenes emprenden negocios exitosos en  
la Región Cajamarca”**

**C-13-22**

**Informe Preliminar**



**Consultor: Ana Maria Sibille  
Coordinadora: Eliana Chavez**

**Lima, Febrero del 2016**

## Resumen Ejecutivo

El Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes a la Obra” de Loreto, ante el problema de las limitadas capacidades de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de las provincias de Chota y Jaén, presentó al 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO - Línea 3 “Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles”, el Proyecto “Jóvenes emprenden negocios exitosos en la región Cajamarca”, con el propósito de desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras en los jóvenes brindándoles servicios de capacitación, asistencia técnica y capital semilla a emprendimientos económicos nuevos o iniciados, para así lograr emprendimientos sostenibles y contribuir a la generación de empleo decente en los jóvenes de la Región Cajamarca.

FE., mediante concurso, adjudicó a SASE Consultores SAC, el Estudio de Línea de Base (ELB) y el Estudio de Evaluación Final (EEF) para contar con información confiable de los indicadores iniciales de efecto y resultado de los objetivos del proyecto, que permita evaluar las condiciones de intervención al inicio (Julio 2014) y al final del proyecto (diciembre 2015) en los temas relevantes a su ámbito temático y que incluyen las competencias y calidad de vida de los participantes.

El presente EEF se centró en la aplicación de la encuesta con la ficha socioeconómica y de emprendimiento – evaluación final (FSE-EF) a una muestra de 186 jóvenes que participaron en el proyecto para conocer su situación laboral y la de sus negocios después de haber culminado la intervención y poder comparar con la situación encontrada en el ELB. Se constató el grado de cumplimiento de los resultados del proyecto contenidos en el Marco Lógico, que pudieron ser captados por las encuestas del ELB & EEF. El proceso incluyó la revisión de información técnica y financiera, entrevistas a los jóvenes beneficiarios, responsables institucionales, facilitadores, representantes de instituciones aliadas o vinculadas al emprendimiento empresarial y a funcionarios de las entidades que ofrecen oportunidades de desarrollo a la población de adultos jóvenes. Además, para efectos del EEF se ha recogido información sobre el desarrollo del proyecto hasta la fecha de su culminación. Cabe mencionar que el Proyecto C-13-22, por razones de gestión administrativa se dio inicio 2 meses después de la firma del Convenio (julio del 2014 a setiembre 2014), acortándose el plazo de duración de 18 a 16 meses. A la fecha de la visita para la aplicación de la encuesta de Evaluación Final (enero 2016), el proyecto tenía un mes haber culminado (diciembre 2015).

Los resultados obtenidos, muestran la pertinencia de la propuesta de mejorar las capacidades de jóvenes mujeres y varones de 18 a 29 años, en situación de pobreza, para identificar y desarrollar emprendimientos que eleven su calidad de vida a través de una ocupación laboral de calidad y con elevación de sus ingresos; con mayor relevancia a medida que las personas y las familias se encuentran más aisladas y con limitada conectividad (falta de teléfono, internet, carretera, medios de transporte, etc.); y por ello, con menor oportunidad para tener los antecedentes académicos y conocimientos para aprovechar mejor las capacitaciones y para acceder a un mercado básico y suficiente para colocar su producción o servicios. Un segundo elemento identificado, es el importante efecto de la oportunidad misma según en la apreciación del grupo convocado, en el sentido de percibir una excepcional presencia del Estado, la cual era usualmente débil e insuficiente.

El estudio muestra que los beneficiarios constituyen un grupo conformado en su mayoría por mujeres (63,44%), con edad promedio de 22,02 años; los rangos de edad de alta concentración en jóvenes de 18 a 24 años, seguido por el rango de 25 a 29 años. En la población estudiada, hay un mayor porcentaje de solteros (69.3%), seguido de casados o convivientes (29.6%), separado o divorciado un 1.1%. Entre las mujeres, un 28.49% tiene hijos, mientras que los varones con hijos llegan solo llegan al 31.18%. La mayor parte de los jóvenes ha alcanzado la secundaria (incompleta, 8.06%, o completa, 37.1%) o el nivel de educación superior no universitaria incompleta (15.59%). En el ELB un 26.34% de jóvenes, estudiaron cursos de corta duración, en el EEF después de su ingreso al proyecto, continúan estudiando un 26.88% de jóvenes, entre los cursos que siguen predominan la computación 40%, otros 18%, inglés 10%, y en escala menor, cocina y costura un 6%, Cosmetología, electricidad, repostería un 4%.

Sobre las actividades laborales, los jóvenes que en el ELB manifestaron ser dueños o socios de un taller/empresa fueron un 38.9%, aumentaron en el EEF a 84.4%, y los jóvenes que trabajan/apoyan en el taller/empresa de su familia un 61.1% en ELB, disminuyó a 15.6% en el EEF.

Al respecto, la encuesta del EEF mostró que un total de 49 jóvenes son dueños o socios de un taller/empresa de negocios, cifra conformada por 4 jóvenes con "negocios antiguos" del ELB, y 45 jóvenes del EEF con "negocios nuevos". Al respecto cabe mencionar que en el EEF debieran ser 46 jóvenes con negocios nuevos, porque fueron un total de 50 jóvenes capacitados con plan de negocio que ganaron capital semilla para iniciar su negocio, sin embargo, una joven beneficiaria que recibió capital semilla, vendió los equipos y se fue de Cajamarca, por ello no se le llegó a encuestar en el EEF. El 87.76% de los negocios tiene menos de seis meses de antigüedad y 10.20% de 7 meses a 1 año y el 84.4% son de propiedad de los propios jóvenes.

Comparando el ELB y el EEF, se han encontrado algunas mejoras en indicadores de gestión de los negocios en los siguientes aspectos: El 100% cuentan con RUC. El 51% tiene Licencia de Funcionamiento. El 24.5% presenta cuenta bancaria. El 81.6% tiene página web. El 2% tiene cuenta de correo electrónico. Sin embargo aumentaron de 11.1% a 63.3% el registro de venta informal, y a 57.1% el registro de compra informal, ninguno tiene inscripción en SUNARP y declaración a SUNAT. Los establecimientos siguen operando en un espacio dentro de la vivienda (67.3%), y algunos jóvenes tienen su local fuera de la vivienda (30,6%). Los indicadores de los negocios la diferencia no es muy significativa, con el ELB, debido a que recién en el último trimestre del proyecto empezaron a funcionar los negocios (algunos tenían que pagar alquileres de local), obteniendo en promedio de ventas mensuales, S/. 1686.93 ± 1900.06; ganancia mensual media S/. 850,29 ± 915.01.

El promedio de trabajadores de 2,27 ± 1.27 en el ELB, bajó a 1,11 ± 0.32 en el EEF en cada negocio incluido el propietario. Sin embargo aumentaron el promedio de trabajadores no familiares 1,00 ± 0,00 y TFNR 1,03 ± 0.18.

El 69.4% ha iniciado sus negocios con recursos propios, el 34,7% con recursos de familiares, y 6.1% de Cajas Municipales y Rurales, y solo el 2.0% tiene préstamo del banco. De igual manera,

la mayoría de los clientes de los negocios son familiares, vecinos amigos (51.02%), los consumidores individuales (95.92%) y consumidores ambulantes (46,94%).

Los criterios para determinar el precio del producto son: precios de los competidores (42.9%) y agrega un porcentaje al costo del producto (30.6%) y aplica lo aprendido en el proyecto (28.6%). La agremiación o asociatividad entre conductores de negocios no es una práctica usual entre los encuestados. Los participantes entrevistados consideran que les falta cultura crediticia para poder hacer crecer su negocio, reconocen que su mayor debilidad, se centran en la falta de recursos económicos, insuficiente implementación y equipamiento y la competencia. Las principales perspectivas para el crecimiento son: expandir la producción, tener su propio local.

En cuanto a la participación de los jóvenes en el proyecto, se encontró que 89.78% de ellos afirman que terminaron el proceso de capacitación, en tanto 10.22% no culminaron. Lograron culminar su plan de negocios 88.17% e implementarlo 50.00%. El 88.17% concursó para capital semilla y, 29.88% dice haber obtenido el kit emprendedor como capital semilla (considerando a quien recibió capital semilla y se fue serían 30.48%).

En lo referente a la satisfacción de los jóvenes que culminaron la capacitación, se ha encontrado que la satisfacción en la capacitación y los temas tratados ha sido mayoritaria (62.47%), un 33.87% está de acuerdo y un 5.5% sólo estuvo en desacuerdo con las siguientes afirmaciones: a) el curso les brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar mi negocio, información sobre cómo buscar financiamiento y sobre cómo gestionar a sus proveedores.

En la realización del presente EEF se contó con la colaboración del Programa Nacional de Jóvenes a la Obra Zonal Cajamarca y del equipo del proyecto, por lo cual SASE expresa su reconocimiento y gratitud por el valioso apoyo recibido; de manera especial, la valiosa participación de cada uno de los jóvenes beneficiarios del proyecto, por su apoyo para brindarnos la información, lo que hizo posible la elaboración y publicación de este documento.

## CONTENIDOS

	<b>Nº Página</b>
Resumen Ejecutivo	2
Contenidos	5
Siglas y Acrónimos	6
1. Introducción	7
2. El Proyecto financiado por FONDOEMPLEO	8
3. Metodología del Estudio	9
4. Análisis de los resultados	11
4.1 Análisis del contexto	11
4.2 El proceso de cierre del proyecto	
4.3 Resultados encontrados en las encuestas	12
4.4 Comparación de principales indicadores Marco Lógico - Línea de Base – Evaluación Final	14
5. Conclusiones y recomendaciones	34
5.1 Recomendaciones para la Entidad Ejecutora	37
5.2 Recomendaciones para FONDOEMPLEO	39
6. Documentos revisados	39
7. Anexos	40
7.1 Anexo N° 1 Cronograma de actividades	
7.2 Anexo N° 2 Relación de entrevistados	
7.3 Anexo N° 3 relación de encuestados	
7.4 Anexo N° 4 Marco Lógico	
7.5 Anexo N° 5 Encuesta Socio Económica de Emprendimiento EF L.3	
7.6 Anexos virtuales Base de Datos de la encuesta SPSS	

## ACRÓNIMOS

ECAP UNC	Entidad Capacitadora de la Universidad Nacional del Callao
EEF	Estudio de Evaluación Final
ELB	Estudio de Línea Basal
ESE-EF L3	Encuesta Socio Económica de Emprendimiento - Evaluación Final Línea 3
FONDOEMPLEO	Fondo Nacional de Capacitación Laboral y Promoción del Empleo
CClyCC	Cámara de Comercio, Industria y Construcción de Cajamarca
CEJU	Centro de emprendimiento juvenil
FOC-01	Ficha de focalización
FOC-02	Ficha informativa
FOC-03 THAE	Test del emprendedor
FONCODES	Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social
GIN	(Curso) "Generación de Ideas de Negocio"
HCSE	Habilidades cognitivas y socioemocionales
IEP	Instituto Peruano de Economía
IDH	Índice de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
ISUN	(Curso) "Iniciando su Negocio"
JENE	Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos
MINEDU	Ministerio de Educación
MTPE	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
OIT	Organización Internacional del Trabajo
POA	Plan Operativo Anual
RENIEC	Registro Nacional de Identificación y Estado Civil
RUC	Registro Unitario del Contribuyente
RUS	Régimen Único Simplificado
SUNARP	Sistema Nacional de los Registros Públicos
SUNAT	Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria
UE	Unidad Ejecutora del Proyecto
UNC	Universidad Nacional del Callao

## 1. Introducción

El Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo - FONDOEMPLEO en su misión de promover el empleo digno y productivo mediante la capacitación laboral y formación profesional en la población vulnerable; en el marco del 13° Concurso de Proyectos de la Línea 3: “Promoción y fortalecimiento de emprendimientos juveniles”, el año 2013, aprobó financiar el Proyecto C-13-31 “Jóvenes emprenden negocios exitosos en la región Cajamarca” del Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes a la Obra” de Cajamarca, con la estrategia de que la Institución Ejecutora – IE en Convenio con la Universidad Nacional del Callao, brinde servicios de capacitación, asistencia técnica y capital semilla a nuevos emprendimientos y emprendimientos económicos en marcha, para lograr que los jóvenes obtengan oportunidades y empleos decentes.

Al respecto, FONDOEMPLEO, por concurso, adjudicó los estudios de Línea de Base – ELB y de Evaluación Final -EEF, a SASE Consultores SAC, para generar información confiable y actualizada de los indicadores iniciales de efecto y resultado del proyecto, en base a la información proporcionada por la IE y a los contactos con los beneficiarios, a fin de contrastar las condiciones de intervención al inicio (abril 2015) y al final del proyecto (enero 2016) en los temas de las competencias emprendedoras y calidad de vida de los/as jóvenes beneficiarios/as. Esta información servirá para que FONDOEMPLEO analice la pertinencia, relevancia y sostenibilidad de las intervenciones que financia.

Al respecto, la Unidad de Planeamiento y Evaluación de FONDOEMPLEO, ha sido la responsable de conducir el proceso de convocatoria y selección de la institución evaluadora SASE, proporcionando la información necesaria para la realización de los estudios, supervisando su ejecución y emitiendo opinión técnica para su conformidad. El programa de trabajo para el EEF, fue aprobado por FONDOEMPLEO en el mes de diciembre de 2015.

El objetivo específico del presente EEF es describir la situación laboral del beneficiario y las características del negocio antes y después de la intervención del proyecto, considerando el contexto socio económico y laboral en el que la intervención se desarrolló. Los beneficiarios del proyecto fueron 200 jóvenes mujeres y varones de 18 a 29 años, en situación de pobreza de los ámbitos rurales y periurbanos de las provincias de Chota y Jaén, de la Región Cajamarca.

La metodología del EEF, además de la revisión de los documentos del proyecto, ha comprendido la aplicación de los instrumentos metodológicos siguientes: a) Encuesta Socioeconómica de Emprendimiento para evaluación final (ESE- EF– L3) elaborada por FONDOEMPLEO, la cual fue aplicada a una muestra de 186 beneficiarios de 200 que participaron en el proyecto. b) Entrevistas al personal de la IE, a los coordinadores y capacitadores de la UNC. c) Entrevista al Jefe Zonal de Cajamarca del Programa Nacional Jóvenes Productivos.

En el presente informe se documenta el estudio comparativo, que comprende a una muestra de 186 jóvenes, los mismos que fueron entrevistados tanto en el ELB como en el EEF, a quienes se aplicó la encuesta (ESE-EF L3), cuyo procesamiento de datos y cuadros de salida aportaron para el análisis comparativo de los resultados, que en el presente informe se exponen.

## 2. El proyecto financiado por FONDOEMPLEO

### PROYECTO: "JÓVENES EMPRENDEN NEGOCIOS EXITOSOS EN LA REGIÓN LORETO"

<b>Código del proyecto</b>	C-13-22	<b>Tipo de estudio</b>	Estudio de Evaluación Final
<b>Período de referencia Aplicación de FSEL</b>	<b>Del:</b>	18 enero 2016	<b>al:</b> 31 enero 2016
<b>Fecha de entrega del Informe</b>	07 de marzo del 2016		

<b>Título del proyecto:</b>	"Jóvenes emprenden negocios exitosos en la Región Cajamarca"			
<b>Ubicación:</b>	<b>Región</b>	Cajamarca	<b>Provincia(s)</b>	Chota y Jaén
	<b>Distrito(s)</b>	Chota, Chalamarca, Conchán, Lajas y Tacabamba Jaén, Bellavista y las Pirias		
<b>Propósito (Objetivo Central)</b>	Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de jóvenes de 18 a 29 años, en situación de pobreza de las provincias de Chota y Jaén, para generar emprendimientos sostenibles.			

<b>Institución Ejecutora:</b>	Inicialmente: Programa Nacional de Emprendimiento Juvenil "Jóvenes a la obra" Actualmente: Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes Productivos"
<b>Instituciones Asociadas</b>	Entidad de Capacitación (ECAP) Universidad Nacional del Callao (UNC)
<b>Instituciones Colaboradoras</b>	Gobiernos locales de las Provincias de Chota y Jaén, Instituciones Educativas
<b>Población Objetivo</b>	200 Jóvenes mujeres y varones, de 18 a 29 años de edad, en situación de pobreza de Chota y Jaén

<b>Fecha de inicio de actividades del proyecto</b>	7 de Julio 2014
<b>Fecha programada para el término de actividades del proyecto</b>	31 Diciembre de 2015

<b>Programación presupuestal</b>	<b>Total programado S/.</b>
FONDOEMPLEO	S/. 916,443.45
Programa Nacional de Emprendimiento Juvenil "Jóvenes a la obra" Loreto	S/. 236,844.40
<b>TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>S/. 1,153,287.85</b>



### 3. Metodología del Estudio

En cumplimiento de los objetivos del presente EEF al Proyecto “Jóvenes emprenden negocios exitosos en la Región Cajamarca”, la Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento – Línea 3 Evaluación Final – 13° Concurso, elaborada por FONDOEMPLEO se aplicó a los 186 beneficiarios encuestados en la el ELB que pudieron ser ubicados en el EEF.

El universo inicial (N) de beneficiarios de este proyecto fue de 200 sujetos, la muestra obtenida tanto en el ELB y en el EEF fue de 186 sujetos, implicando un margen de confianza de 95% y un margen de error de 5%.

La unidad de muestreo y de información es el beneficiario que recibió la capacitación del proyecto financiado por FONDOEMPLEO y los temas sobre los que levanta la información la ESE-EF L3 son los siguientes: A. Datos generales del beneficiario. B. Capacitación para el trabajo, C. Condición de actividad, D. Ocupación dependiente, E. Sobre el negocio, F. Acerca de la participación del beneficiario en el proyecto y G. Sobre la aplicación de la ficha. Al respecto, FONDOEMPLEO proporcionó para el EEF, los siguientes documentos ajustados al dicho estudio: el Manual del encuestador, el Diccionario de variables para incluir en la Base SPSS, la estructura de Base de datos SPSS a ser utilizado para procesar los mismos, y los Cuadros de salida que permitieron desarrollar el presente informe.

La información recogida de las encuestas han sido analizadas y presentadas de manera directa para algunos de los temas que contiene la FSE L3 - EF como los “Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto”, a través de comparaciones relevantes de los resultados del ELB y el EEF, buscando verificar si existen variaciones atribuibles al proyecto, considerado a los mismos 79 sujetos que fueron entrevistados en el EEF.

Además para la elaboración del EEF, se han utilizado algunas fuentes secundarias, que permitieron contextualizar mejor los resultados de la FSEL y complementarlos. Estas fuentes son de dos tipos:

- Información que proporcionó FONDOEMPLEO acerca del proyecto, como los Informes de avance y cierre del proyecto, presentado por la institución ejecutora a FONDOEMPLEO. Los informes de monitoreo externo elaborados por personal del área de Monitoreo de FONDOEMPLEO. Entregables informes de avance y supervisión de cierre del proyecto, presentado por la institución ejecutora a FONDOEMPLEO, Base de datos de beneficiarios actualizada. Convenio específico de cooperación entre la Unidad Ejecutora Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes a la obra” y la entidad de capacitación pública de la Universidad Nacional del Callao (Agosto, 2014).
- Información relativa al contexto social y económico del ámbito de acción del Proyecto, situación de los pequeños negocios, del mercado de trabajo para jóvenes. Para ello se consideró la información de los municipios provinciales y locales, de la Región y de otras instituciones públicas y privadas vinculadas al tema.

### **Cronograma de actividades para el EEF**

El EEF fue ejecutado en 70 días calendarios, según el Plan de Trabajo aprobado por FONDOEMPLEO el 1° de diciembre 2015, se realizaron las siguientes actividades:

- a. Revisión de documentación del proyecto: a) Informes técnicos y Financiero. b) Informes de Supervisión de Avance, POA aprobado última versión, Base de datos. d) Informe de ejecución de Cuarto entregable de JENE Cajamarca. e) Base de datos de participantes que culminaron la capacitación; f) Marco Lógico del proyecto.
  
- b. Determinación de detalles y logística para la realización del trabajo de campo:
  - Selección del encuestador según los criterios señalados en los términos de referencia y con conocimiento de las zonas de encuesta. Finalmente se consiguió la participación de un ingeniero con experiencia en aplicación de encuestas en diversas localidades de Cajamarca.
  - Coordinación telefónica con el Jefe Zonal de Cajamarca del Programa “Jóvenes productivos” y con el Jefe del Proyecto, para planificar la visita para aplicar la FSE-EF L-3, de quienes se obtuvo una relación nombres y teléfonos de beneficiarios con mayor relación con el proyecto y de algunos profesionales relacionados al mismo.
  - Proyección de la aplicación de la FSE-EF Línea 3, considerando que la unidad de muestreo y de información es el beneficiario que recibió la capacitación del proyecto financiado por FONDOEMPLEO, las encuestas se aplicaron a los mismos 186 beneficiarios encuestados en el ELB quienes pudieron ser ubicados en el EEF, implicando un margen de confianza de 95% y un margen de error de 5%.
  - Recopilación de información en la FSE-EF L-3, con la aplicación de 79 encuestas sobre: A. Datos generales del beneficiario. B. Capacitación para el trabajo, C. Condición de actividad, D. Ocupación dependiente, E. Sobre el negocio, F. Acerca de la participación del beneficiario en el proyecto y G. Sobre la aplicación de la ficha.
  
- c. Trabajo de campo en el ámbito del proyecto, para la aplicación de la FSE-EF L3:
  - Capacitación al encuestador encargado de la aplicación de la FSE-EF L3, de forma presencial, se incluyó situaciones simuladas y reales de aplicación de la encuesta.
  - Acompañamiento al encuestador en la aplicación de las primeras encuestas a beneficiarios.
  - Revisión de las primeras encuestas, después de iniciado el proceso de recojo de la información, considerando las dificultades logísticas encontradas, identificando vacíos, errores en la codificación de direcciones y números telefónicos cambiados, etc.
  - Coordinación y contacto permanente con el encuestador, en un primer momento de manera directa y en segundo momento por vía telefónica o electrónica, para resolver cualquier dificultad práctica que se presentara. Como es el caso de la ubicación de beneficiarios, a algunos de ellos solo telefónicamente, pues habían viajado o estaban ocupados estudiando o trabajando y no podían recibirlo. Finalmente se llegó a ubicar a 186 jóvenes beneficiarios del proyecto, los mismos que fueron encuestados en el ELB.

- Entrevistas a los jóvenes, durante el trabajo de campo, versaron sobre su vida laboral y sus opiniones sobre la capacitación y el proyecto.
  - Entrevista a la UE del proyecto giró en torno a la marcha de las actividades del proyecto así como sobre las relaciones con entidades colaboradoras o relacionadas con la experiencia del proyecto.
  - Entrevista a las entidades afines al proyecto, giró en torno a la sostenibilidad del proyecto, el apoyo a los jóvenes microempresarios de parte de las Municipalidades y de la Cámara de Comercio y Construcción de Cajamarca.
- d. Procesamiento de encuestas y redacción del informe:
- Revisión de consistencia de la FSE-L3, codificación, digitación, con controles de calidad de la codificación y digitación.
  - Procesamiento de cuadros, análisis de información, comparación de los resultados de la FSE-L3 con los enunciados de Fin y Propósito y con indicadores de Componentes del Marco Lógico del Proyecto y redacción de informe.
  - Redacción del EEF y entrega del informe preliminar a FONDOEMPLEO para la revisión del mismo y la resolución de comentarios.

## **4. Análisis de los resultados**

### **4.1 Análisis de Contexto**

El desarrollo del proyecto contempló el involucramiento de actores claves del sector público y privado en la región Cajamarca, los cuales fueron identificados y articulados, debido al interés de resolver las principales problemáticas que presentan los jóvenes de las provincias de Chota y Jaén, zonas de intervención. Los criterios considerados para la intervención en 8 distritos han sido, la potencialidad económica de la población juvenil de 18 a 29 años y su nivel de pobreza.

Los actores que participaron activamente son los siguientes: la Unidad Zonal de Cajamarca del Programa Jóvenes a la Obra (ahora Jóvenes productivos), la Gerencia de Desarrollo Social de las Municipalidades Distritales (Chota, Chalamarca, Conchán, Lajas, Tacabamba, Jaén, Bellavista y la Pírias), Gobernación de Chota, instituciones educativas y Cámara de Comercio de Chota y Jaén.

El proyecto se enmarca en las políticas nacionales, regionales y locales en materia de desarrollo humano, juventud y empleabilidad considerando la generación de emprendimientos de jóvenes. Las políticas referidas son: Lineamientos de Política Nacional de Juventudes (Presidencia de Consejo de Ministros), Plan sectorial de Acción para la promoción del empleo Juvenil (Ministerio de Trabajo). Así mismo, acciones de promoción y desarrollo de iniciativas de empleabilidad y emprendimiento juvenil, a fin de lograr la inserción laboral y autoempleo especialmente de los grupos vulnerables de la población de manera articulada con los gobiernos sub nacionales en un marco de igualdad de oportunidades y respeto al medio ambiente, los que se implementan bajo un marco legal que institucionalizan la intervención del Estado a través del D.S. N° 013-2011

Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes a la obra” y actualmente denominado por D.S. N° 004-2015-TR “Jóvenes Productivos”.

Son políticas de largo aliento que han constituido un sustento favorable para el proyecto que ha sido considerado en el marco lógico del mismo. Sin embargo, durante el desarrollo de la intervención han ocurrido factores externos desfavorables. Uno de ellos ha sido los cambios de gobierno municipal en el año 2014, creando la situación de inestabilidad política en algunos municipios. Sin embargo, algunas medidas económicas de mitigación que se han emitido, como la reducción del impuesto a la renta, han permitido la relativa mantención del consumo interno que puede favorecer a los negocios de los jóvenes.

El proyecto tuvo retos que alteraron el normal desarrollo del programa, siendo el principal: el amplio ámbito de acción, que conllevó a varios beneficiarios dejar sus comunidades y alquilar cuartos en Jaén y Chota para poder participar en el proyecto; además, la época de fin de año escolar, que alteró la asistencia a las capacitaciones del proyecto de aquellos jóvenes que estudiaban y entraban a exámenes en colegios, institutos tecnológicos o universidades. Así mismo, la época de invierno para el tránsito riesgoso y dificultoso, para los continuos viajes del equipo técnico capacitador, los viajes periódicos de supervisión de la UE, de la ECAP y de FONDOEMPLEO.

#### **4.2 El proceso de cierre del proyecto**

El proyecto se inició el 7 de julio de 2014 y culminó el 31 de diciembre de 2015, casi un mes antes del inicio del EEF.

#### **El desarrollo y culminación de la intervención**

**Fin:** *Contribuir a la generación de empleo decente en los jóvenes de las provincias de Chota y Jaén.* De acuerdo a la finalidad del proyecto, éste se encamina a contribuir a la generación de empleo decente en 49 jóvenes de las provincias de Chota y Jaén, actualmente ello/as tienen una oportunidad de autoempleo, con trabajo productivo y remuneración suficiente en un entorno socioeconómico de trabajo decente y de conciliación del trabajo con la vida familiar.

**Propósito:** *Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de las provincias de Chota y Jaén, para generar emprendimientos sostenibles.* En cumplimiento al propósito del proyecto, los/as jóvenes beneficiarios/as de 18 a 29 años en situación de pobreza de las provincias de Chota y Jaén, desarrollaron capacidades socioemocionales, habilidades e iniciativas emprendedoras, para generar y fortalecer emprendimientos sostenibles. Al respecto, no se plantearon indicadores de Propósito para el proyecto<sup>1</sup>.

El informe de supervisión de cierre del proyecto establece que los indicadores de resultados promedio de los tres Componentes de ejecución del proyecto se cumplieron:

**Componente 01:** *Los jóvenes de las provincias de Chota y Jaén cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial.* Con los siguientes resultados:

---

<sup>1</sup> Remitirse al Anexo N° 1: Marco Lógico del Proyecto

- 230 jóvenes focalizados e inscritos (de 200 jóvenes programados), realizado por la UE en coordinación con Municipalidades.
- 200 jóvenes capacitados (de 200 jóvenes programados), atendidos por la ECAP UNC, sobre: habilidades cognitivas y socioemocionales “HCSE”, generación de ideas de negocios “GIN”, e iniciar su negocio “ISUN”.
- 173 jóvenes, elaboraron su Plan de Negocio (de 160 jóvenes programados).
- 149 jóvenes, presentaron a concurso el Plan de Negocio que elaboraron (de 100, programados).
- 50 jóvenes ganadores del capital semilla (25 jóvenes ganadores por distrito programado).

**Componente 02:** *Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para completar sus negocios.* Con los siguientes resultados:

- 50 jóvenes recibieron de la ECAP UNC el “kit emprendedor” o “capital semilla”, premio que asciende hasta S/2,500.00 Nuevos Soles en compra de insumos, a fin de que los jóvenes implementen sus planes de negocio (100% de lo programado).
- 50 Jóvenes reciben asesoría por parte de sus asesores productivos, económicos, recibieron acompañamiento personalizado y grupal durante la implementación del negocio de acuerdo a un plan establecido por la ECAP, con técnicos productivos y asesores económicos, a cargo de: la gestión de puesta en marcha del negocio, la formalización del negocio, la mejora de procesos de negocio y gestión de calidad, la capacitación de mix de Marketing y el desarrollo del módulo de alfabetización digital.
- 50 jóvenes beneficiarios cuentan con sus respectivas licencias de funcionamiento (emitidas por las municipalidades correspondientes) y emisión de sus comprobantes de pago (boletas de venta).
- Solo 12 beneficiarios de los 50 jóvenes están vinculados en el sistema financiero.

**Componente 03:** *Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado.* Con los siguientes resultados:

- 4 Asesorías especializadas para que 40 jóvenes emprendedores participen las ferias locales
- 1 Feria organizada I Feria Expo Venta de Jóvenes Emprendedores, el 7 y 8 noviembre 2015, en Jaén.
- 43 jóvenes beneficiarios (de 50 jóvenes programados), participaron en la I Feria.
- 1 página web creada con el fin de promocionar el proyecto, los negocios implementados por los jóvenes beneficiarios e instituciones involucradas (100% de lo programado).
- Desarrollaron alianzas estratégicas con instituciones programadas, las Municipalidades de Chota y Jaén, con la finalidad de garantizar la sostenibilidad y continuidad del funcionamiento de los negocios de los jóvenes beneficiarios del proyecto, logrando que los 50 jóvenes cuenten con Licencia de Funcionamiento, así mismo con el RUC. De igual manera coordinaron con la Cámara de Comercio de Chota y Jaén. Según referencias de primera fuente, si bien la mayor parte de participantes estuvieron muy satisfechos con la metodología de la capacitación, las expectativas de algunos jóvenes no se llegaron a cumplir al ser descartados en el segundo componente después de la capacitación (no pasaron a la fase de

acompañamiento para su articulación al mercado).

**Componente 6: Manejo del proyecto.** Con los siguientes resultados:

El equipo del Proyecto estuvo conformado por un staff de profesionales calificados, quienes tuvieron a su cargo las coordinaciones de ejecución de las actividades planteadas en el proyecto:

- **Dirección del Proyecto:** corresponden a la Gerencia de Emprendimiento Juvenil del Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes Productivos”, quienes tuvieron a cargo las coordinaciones directas con la sede del Programa Nacional de Jóvenes a la Obra en Lima y con FONDOEMPLEO:

Jefe del Programa Jóvenes a la Obra-Zonal Cajamarca	Wilder Portal de la Cruz	( julio 2014)
Jefe del Programa Jóvenes a la Obra-Zonal Cajamarca	William Machuca Vásquez	(agosto 2014 a octubre 2014)
Jefe del Programa Jóvenes a la Obra-Zonal Cajamarca	Roy Díaz Guevara	(noviembre 2014 a la fecha)
Sectorista, Programa Jóvenes a la Obra-Zonal Cajamarca	Johnny Salgado Huasco	(dic 2014 a la fecha)

- **Jefe de proyecto:** personal contratado a tiempo completo y en planilla. Una de sus principales funciones es velar por la correcta ejecución del proyecto, la parte técnica y financiera:

**Personal de la Unidad Ejecutora del proyecto:**

1º Jefe del Proyecto JENE Cajamarca	Edwar Marino Cabrera	(julio – agosto 2014)
2º Jefe del Proyecto JENE Cajamarca	Roy Díaz Guevara	(octubre 2014)
3º Jefe del Proyecto JENE Cajamarca	Robert Vásquez Bustamante	(Diciembre 2014- Enero 2015)
4º Jefe del Proyecto JENE Cajamarca	Gilver Ruiz Saldaña	(marzo 2015 a diciembre 2015)
Asistente Administrativa JENE Cajamarca	Luz Díaz Burga	(marzo 2015 a la fecha)
Supervisor del Proyecto JENE Cajamarca	Edgar Marco Fernández Mego	(Nov 2014 a diciembre 2015)
Asistente del Proyecto en Jaén	Diana Idrogo Rupay	(octubre 2014 – febrero 2015)
Focalizador del Proyecto JENE Cajamarca	Tania Guevara Dávila	

**Presupuesto:** el costo total del proyecto asciende a S/ 1'153,287.85 Nuevos Soles, de los cuales para el último entregable programaron S/. 715,304.05 NS, y la ejecución presupuestal al último entregable fue de S/ 612,151.87 NS, el cual representa el 85.58% de ejecución en relación al total del Convenio.

**Cuadro N° 1. Presupuesto total del proyecto**

Concepto	Total según Convenio S/.	Total programado al Último Entregable (*) S/.	Ejecutado S/.	% de ejecución
FONDOEMPLEO	916.443,45	486.779,35	454.128,77	93,29%
Institución Ejecutora	236.844,40	228.524,70	158.023,10	69,15%
<b>TOTAL</b>	<b>1.153.287,85</b>	<b>715.304,05</b>	<b>612.151,87</b>	<b>85,58%</b>

(\*) Según el cronograma de productos al mes 18 (Diciembre).

### **4.3 Resultados de la encuesta Socio Económica de Emprendimiento-Evaluación Final Caracterización de la población beneficiaria**

Los dos elementos fundamentales en la presente evaluación, están constituidos por la propuesta del Proyecto, en términos de sus objetivos, y los indicadores comprometidos, según aparecen en su marco lógico.

Para la determinación del estado de los temas de observación al momento de iniciarse el proyecto, se hizo el levantamiento de la Línea de Base y se generó un conjunto de datos para ser usados precisamente para medir al final del proyecto, los cambios generados. Estos últimos serán tomados como referentes en forma constante, con cada serie de valores cuantitativos que se han obtenido de la encuesta del EEF.

A continuación se presenta la síntesis de objetivos e indicadores del Proyecto, según sus cuatro componentes.

#### **Descripción de la muestra encuestada para el estudio de evaluación final**

Con una demanda significativa de tiempo y esfuerzo, por las distancias y dificultades en los medios de transporte, se logró encuestar a 186 de las personas que participaron en el proyecto, después de haber sido formalmente elegidas a través de un proceso de selección. Debe recordarse la información recogida desde el ELB, que de acuerdo a la valiosa colaboración de las personas entrevistadas en ese momento, en el sentido de que varias de las personas elegidas, no correspondían exactamente a los segmentos de mayor pobreza.

#### **A. INDICADORES PERSONALES**

En el Cuadro 2 se presenta la composición de la población muestral, según el género y la edad, donde se observa que en el EEF los indicadores personales, muestra la misma caracterización al de la población atendida en el ELB.

Los resultados de la aplicación a los 186 beneficiarios: el 63.44% son mujeres y el 36.56% son varones, con una edad promedio de aproximadamente 22 años y con mayor concentración en el rango de edad de 18 a 24 años, en cuanto a la lengua materna se mantiene un 0.0% diferente al castellano.

Respecto a la tenencia de hijos entre los beneficiarios, en el ELB se determinó que el 33.87% tiene uno o más hijos, pero con proporciones muy diferentes de acuerdo al género. Entre las mujeres, el 28.49% respondió positivamente, mientras que solo lo hizo el 5.38% de los varones, esta información es relevante en el EEF, considerando que fue un factor importante para impulsarlos al emprendimiento laboral.

**Cuadro Nº2. Evaluación final: Indicadores generales de los beneficiarios**

<b>Beneficiarios</b>	<b>LB-EF</b>
<b>Sexo</b>	
Femenino	63,44%
Masculino	36,56%
Total (%)	100,00%
Número de casos	186
<b>Edad promedio (Años)</b>	22,02 ±3.24
<b>Edad grupo edad</b>	
18 a 24 años	76,34%
25 a 29 años	22,58%
30 años a más	1,08%
Total (%)	100,0%
Número de casos	186
<b>% de beneficiarios con lengua materna diferente al castellano</b>	0,00%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores.

## B. CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO:

En el ELB dentro de las edades establecidas, se observó la existencia de un 5.10% de jóvenes que solo completaron la educación primaria, y de un 20% de que no completaron la educación secundaria, lo cual constituyó un desafío para la realidad con que debió trabajar el proyecto. Por otra parte, hubo un 20.3% de jóvenes que tuvieron algún nivel de formación post-secundaria, lo que constituyó una condición favorable a la ejecución del proyecto. En el EEF, se observa el grado de influencia que los niveles de educación formal previa, que ejerció sobre los resultados alcanzados.

En el Cuadro 3, en el ELB y en el EEF se observó que el 26.34%, de los 186 encuestados siguieron estudios de corta duración antes de su ingreso al proyecto, quienes tuvieron la oportunidad de seguir algún tipo de curso o estudios de corta duración, fuera del sistema educativo formal. Como se aprecia, no hubo diferencias en la proporción de personas atendidas por el proyecto, respecto al momento inicial.

**Cuadro Nº 3. Evaluación final: Indicadores educativos de los beneficiarios (%)**

<b>Beneficiarios con estudios de corta duración</b>	<b>Línea de Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
% beneficiarios con estudios de corta duración	26,34%	26,88%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores.



**Temas preferidos para la capacitación.** En el Cuadro 4 se muestra la distribución de las respuestas, referidas a las preferencias temáticas de las capacitaciones.

En el EEF se observa que solo un 26.34% han seguido cursos de corta duración después de su ingreso al proyecto, dentro de los cursos se registró un elevado interés en el tema de la computación, por ser la herramienta más moderna y útil en las actividades cotidianas y también en las capacidades que ayudan a obtener un empleo o administrar un negocio. El porcentaje llegó al 40%, al que habría que agregar otro 4% adicional que llevó cursos del programa Excel y 4% arreglo de computadoras, que es parte del mismo tema. El siguiente tema priorizado fue el del idioma inglés 10%, que tiene múltiples y obvias ventajas, en una visión amplia para mejorar la capacidad para ampliar la recepción de información y de realización de transacciones comerciales, atender al turismo receptivo, etc. Así mismo, estudiaron cocina y costura un 6% y, en menor porcentaje 4.0% en cosmetología, electricidad, mantenimiento de computadoras y repostería.

**Cuadro 4. Curso de corta duración seguido después de su ingreso al proyecto**

	N	%
Computación	20	40,0%
Inglés	5	10,0%
COCINA	3	6,0%
Costura	3	6,0%
Cosmetología	2	4,0%
Electricidad	2	4,0%
Excel	2	4,0%
Mantenimiento de computadoras	2	4,0%
Repostería	2	4,0%
Otros	9	18,0%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

## B. CONDICIÓN DE LA ACTIVIDAD

**Condición de actividad laboral.** Entre los objetivos principales del proyecto, la generación de empleo ocupa un lugar prioritario, especialmente entre los jóvenes emprendedores que fueron atendidos directamente. El Cuadro 5 muestra la distribución según el estado de ocupación laboral en que se encontraban al momento del EEF.

**Cuadro № 5. Condición de actividad de los beneficiarios**

Condición de actividad	Línea de Base	Evaluación Final
Trabaja	39,79%	44,39%
No trabaja	60,21%	55,61%
Total (%)	100,0%	100,0%
Número de casos	187	187

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

Como se aprecia en las cifras, el porcentaje de los beneficiarios que estaban trabajando al momento del EEF era menor a 5 unidades porcentuales más, que en ELB, lo cual revela que la

incidencia que el proyecto ha producido es modesta. Los valores de población ocupada y no ocupada, son bastante cercanos y no llegan al 50%. Ello sugiere que el proyecto no pudo lograr la efectividad deseable en este significativo campo laboral. Las razones habría que buscarlas primero, en las dificultades registradas en el cumplimiento del cronograma de ejecución y la calidad de los servicios brindados, pero también en los elementos externos o de contexto en que se desarrolló la intervención. En la medida que los "negocios nuevos" tienen menos de 6 meses de existencia no es posible medir el impacto en el empleo. Se necesita (más aún para el caso de micro empresas) por lo menos 2 años para evaluar los cambios en la fuerza laboral.

### Sobre la experiencia laboral de los beneficiarios

La información sobre actividades laborales paralelas de los beneficiarios al tiempo del EEF, aunque no se cuenta con valores del ELB para contrastar. La información lograda aparece en los Cuadros 6, 7 y 8.

**Cuadro Nº 6. Tipo de trabajo y de medio laboral en que se ocuparon las personas encuestadas en el EEF**

	SI		NO		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%
1. ¿Eras el dueño o socio de un negocio/taller/empresa?	18	9,7	168	90,3	186	100
2. ¿Trabajaste en un negocio/taller/empresa tuyo o de tu familia?	33	19,6	135	80,4	168	100
3. ¿Realizaste algún trabajo o cachuelo?	32	23,7	103	76,3	135	100
4. ¿Tenías algún trabajo al que seguramente ibas a volver?	0	0,0	103	100,0	103	100

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

La proporción que se esperaba, de personas ocupadas en un negocio propio, e incluso familiar, era mucho más alta. Como dueños aparecen solo 18 casos y como trabajadores de una actividad comercial familiar, otros 33, totalizando 51 casos.

Además del negocio el 68.6% realizó un trabajo como independiente, y en la ocupación adicional principal el 100% trabajo de forma dependiente.

**Cuadro Nº 7. Además del negocio/taller/empresa, ¿realizaste algún trabajo como independiente?**

	N	%
Si	35	68,6%
No	16	31,4%
Total	51	100,0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

**Cuadro Nº 8. ¿Cuál es la ocupación principal adicional que desempeñaste?**

	N	%
El trabajo en el negocio	0	0,0%
El trabajo dependiente	35	100,0%
Total	35	100,0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

El Cuadro 9 muestra la exploración realizada para comprender las razones por las cuales un significativo grupo de participantes no buscó o no consiguió empleo, por las demoras y dificultades para generar emprendimientos propios, ayuda a comprender otros procesos del proyecto. La razón principal fue los estudios, seguida por obligaciones familiares. Aunque no se incluyó en el cuestionario de la ficha, una discriminación por género o edad, es muy probable que las limitaciones por razones de ocupaciones hogareñas, haya afectado más a las mujeres y que la cuestión de estudios haya afectado principalmente a los grupos más jóvenes. Conviene, además, señalar los casos en que las razones fueron la salud y la ausencia de documentos; especialmente en el último caso, se debería revisar los programas nacionales que se deben ocupar de tales circunstancias, a fin de contribuir a superarlos desde los servicios del Estado.

**Cuadro Nº 9. Razones por las que las personas no tuvieron un empleo**

	No hay trabajo	Se cansó de buscar	Falta de experiencia	Sus estudios no lo permiten	Las tareas del hogar se lo impidieron	Problema de salud	Falta documento	Otro
¿Por qué no buscaste algún trabajo?	3	2	8	56	25	5	2	2

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

## D. OCUPACIÓN DEPENDIENTE

El Cuadro 10 muestra la distribución de los tipos de ocupación laboral dependiente que lograron conseguir los beneficiarios del Proyecto.

**Cuadro Nº 10. Lugar dónde se realizó en trabajo**

	N	%
En la chacra/negocio/taller como dueño	3	4,5%
En la chacra/negocio familiar sin pago alguno	15	22,4%
En un hogar	41	61,2%
En una empresa privada	1	1,5%
En una institución del sector público	7	10,4%
Total	67	100,0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

El primer lugar es ocupado por “un hogar”, lo cual se puede entender como que no es el propio y que se trata de ayudar en tareas propias de ese entorno, también conocidas como de carácter doméstico, Todo ello orienta a pensar que son tareas y ocupaciones propias de mujeres, salvo excepciones. El segundo lugar lo ocupa una tarea agrícola (la chacra), pero sin remuneración, lo cual le resta significación a la condición de empleo, quedando más bien entre las responsabilidades internas de la familia y que igual podrían ser desempeñadas por varones o mujeres.

En el Cuadro 11, la exploración relacionada con los días de la semana más ocupados guardó relación con la lógica, resultando el domingo el día menos ocupado, seguido del día sábado. Fuera de ese marco natural de acuerdo a las tradición y las costumbres, el único día que mostró una ocupabilidad ligeramente menor fue el martes, aunque no se cuenta con una explicación para ello.

**Cuadro Nº 11. Días de la semana en que laboraste**

	<b>Media</b>	<b>St. Dev</b>
D5. Domingo	3,12	3,78
D5. Lunes	6,36	3,78
D5. Martes	5,87	4,05
D5. Miércoles	6,75	3,53
D5. Jueves	6,07	3,93
D5. Viernes	6,70	3,52
D5. Sábado	5,24	4,28
D5. Total	40,10	20,82

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

Como una información mucho más relevante, se tiene la que corresponde a los ingresos económicos de los beneficiarios, independientemente de la fuente y naturaleza del empleo o actividad que lo sustenta. En el Cuadro 12 se presenta la información resumida.

**Cuadro Nº 12. Ingreso percibido mensualmente**

	<b>Media</b>	<b>St. Dev</b>
<b>Ingreso mensual</b>	827,46	736,41

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

Aunque el promedio general de los ingresos está por encima del salario mínimo vital, la elevada variabilidad apunta a que una proporción considerable de las personas percibieron ingresos sumamente bajos, incluso inferiores a los 100 soles.

En lo tocante a la seguridad social en el aspecto de la salud (Cuadro 13), solo el 6% (4 casos) de los encuestados que respondieron a esta pregunta, contaban con los servicios de ESSALUD. Para los efectos de la relación de este servicio con la actividad laboral, es lo que realmente cuenta, puesto que el SIS corresponde a otras fuentes y formas de cobertura que está muy por debajo de ESSALUD y que no se origina en la estructura de los beneficios que se perciben por la incorporación del trabajador al sistema laboral formal.

**Cuadro Nº 13. ¿Tiene seguro de salud?**

	<b>N</b>	<b>%</b>
Si, ESSALUD	4	6,0%
Si, SIS	45	67,2%
No	18	26,9%
<b>Total</b>	<b>67</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.  
Elaboración: SASE Consultores SAC.

Otro aspecto relacionado con la formalidad fue el que considera la consulta que se expresa en el Cuadro 14, relativa a la forma de contratación.

Cuyo resultado es que hay solamente 7 menciones a algún tipo de contrato. Aun esta información convenientemente debería haber sido corroborada con una copia del documento respectivo. Más aun en el caso de “otro”, que deja lugar a duda respecto a su naturaleza y eventualmente de su existencia. Podría ser que se trate de alguna forma de acuerdo verbal. En todo caso es el caso que se repite más de ocho veces la suma del conjunto de los demás esquemas consultados.

**Cuadro Nº 14. ¿Bajo qué tipo de contrato trabajaste en esta ocupación?**

	<b>N</b>	<b>%</b>
Contrato indefinido, permanente	1	1,5%
Contrato a plazo fijo	6	9,0%
Estuvo en periodo de prueba	1	1,5%
Otro	58	86,6%
No sabe	1	1,5%
<b>Total</b>	<b>67</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.  
Elaboración: SASE Consultores SAC.

En relación al tamaño de la entidad contratante, predomina casi totalmente la situación de una entidad en la que laboran entre 2 y 10 personas, tal como muestra el Cuadro 15.

**Cuadro Nº 15. Número de personas que trabajan en ese negocio o establecimiento**

	<b>N</b>	<b>%</b>
Solo yo trabajo	4	6,0%
Menos de 10 personas	61	91,0%
De 11 a 20 personas	2	3,0%
De 21 a 50 personas	0	0,0%
De 51 a 100 personas	0	0,0%
De 101 a 500 personas	0	0,0%
Más de 500 personas	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>67</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.  
Elaboración: SASE Consultores SAC.

Sorprende que en el amplio ámbito del proyecto, con varios entornos municipales y diversas actividades económicas, la dimensión de las entidades que han proporcionado empleo, las dimensiones resulten tan reducidas.

## Características de las MYPE

### Efecto sobre el desarrollo de nuevos emprendimientos

Respecto a la naturaleza u origen, de los negocios, ya sea por la continuidad con el mismo negocio que los beneficiarios tenían antes del proyecto, o el inicio de nuevos emprendimientos, los resultados de la encuesta se muestran en los Cuadros 16 y 17, así como en los gráficos ilustrativos que les siguen, distinguiendo las opciones según el género y la edad.

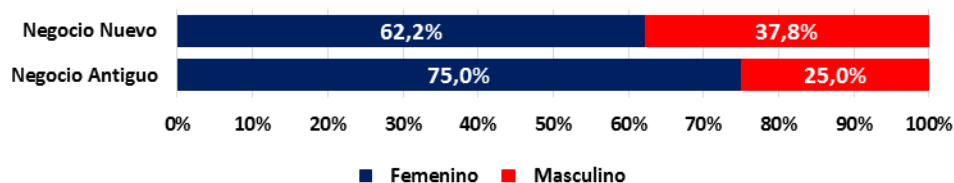
**Cuadro Nº 16. Negocios previamente existentes o negocios nuevos**

Beneficiarios	Evaluación Final
<b>¿Era el mismo negocio?</b>	
Si	8,16%
Antes del proyecto no tenía negocio/taller/empresa	83,67%
No	8,16%
Total (%)	100,00%
Número de casos	49

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

**Gráfico Nº 1**



Los valores hallados muestran que hubo un menor dinamismo o disposición de las mujeres a iniciar nuevos emprendimientos, en comparación con los varones. Mientras que de 25 a 7.8%, en el caso de las mujeres la proporción disminuyó de 75 a 62.2%. No obstante, estas diferencias pueden ser debida a la mayor dificultad de las mujeres para alejarse físicamente de sus hogares, aunque sea por pequeños períodos, lo cual incide poco cuando el negocio que desarrollan puede llevarse a cabo dentro de su hogar o en su propio barrio o centro poblado. No obstante, debe notarse el número muy superior de mujeres que participaron y que respondieron al momento de la realización del EEF.

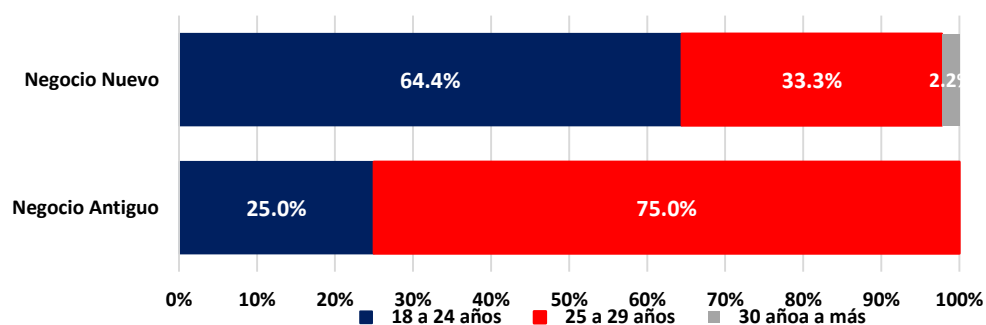
Cuadro Nº 17. Participación en negocio antiguo o negocio Nuevo

Beneficiarios	Evaluación Final		
	Negocio Antiguo	Negocio Nuevo	Total
<b>Sexo del beneficiario</b>			
Femenino	75,0%	62,2%	63,3%
Masculino	25,0%	37,8%	36,7%
Total (%)	100%	100%	100%
Número de casos	4	45	49
<b>Grupo de edad del beneficiario</b>			
18 a 24 años	25,0%	64,4%	61,2%
25 a 29 años	75,0%	33,3%	36,7%
30 años a más	0,00%	2,2%	2,0%
Total (%)	100%	100%	100%
Número de casos	4	45	49

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

Gráfico Nº 2



En el tema de la edad, guardando la lógica de que los beneficiarios más jóvenes difícilmente podrían haber tenido negocios antes de la llegada del proyecto. Ello se refleja en los valores de 64.4% de los más jóvenes (18 a 24 años), que manifestaron que tenían un negocio nuevo, versus el 33% que señaló que seguía con el mismo negocio familiar, para fortalecerlo. En cambio, las tres cuartas partes del grupo de 25 a 29 años, mantuvo los negocios antiguos, que ya tenían al iniciarse el proyecto. No se puede descartar en estas diferencias, que a una edad temprana, los jóvenes adultos ya empiecen a ser más conservadores y a manifestar una mayor aversión al riesgo, característica de las poblaciones pobres, excluidas o aisladas.

Con relación a las características del negocio preexistente comparadas con las del negocio nuevo pero financiado por el proyecto, los resultados obtenidos de la encuesta del EEF, muestran los datos que aparecen en el Cuadro 18. En ese instrumento, por razones de espacio, se han conjugado varios factores que serán analizados por separado.

**Cuadro Nº 18. Características del negocio creado antes del proyecto financiado por FONDOEMPLEO**

<b>Indicador</b>	<b>Línea de Base</b>	<b>Evaluación Final</b>
<b>Giro del negocio</b>		
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	0,0%	18,4%
Industrias manufactureras	5,6%	12,2%
Comercio al por mayor y al por menor	66,7%	36,7%
Hoteles y restaurantes	0,0%	8,2%
Otras actividades de servicios	27,7%	24,5%
Total (%)	100,0%	100,0%
Número de casos	18	49
<b>Años de antigüedad del negocio (Promedio)</b>	<b>2,58 ± 2.91</b>	<b>0,43± 0.17</b>
<b>Rangos de años de antigüedad del negocio</b>		
Menos de 6 meses	18,2%	87,76%
De 7 meses a 1 año	27,3%	10,20%
De 1 a 2 años	18,2%	2,04%
Más de 2 años	36,4%	0,00%
Total (%)	100,0%	100,0%
Número de casos	18	49
<b>Propiedad del negocio</b>		
Sí, Soy el único dueño	38,9%	84,4%
Tengo socios familiares	61,1%	15,6%
Tengo socios que no son familiares	0,0%	0,0%
Total (%)	100,0%	100,0%
Número de casos	18	49

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

El primer cambio que llama la atención, es la aparición del rubro agrícola, que no apareció en el ELB, a pesar de que el ámbito del proyecto es predominantemente agrario. También constituye motivo de sorpresa, la reducción de la actividad relacionada con el comercio que cayó del 66.7 al 36.7% de los negocios existentes.

Menos cambio se aprecia en los temas de las industrias manufactureras, a pesar de que el porcentaje se duplicó de 5.6 a 12.2%. También se valora la presencia en el EEF, de un 8.2% de negocios dedicados al rubro de hoteles y restaurantes, asociado a los servicios al turismo creciente que experimenta todo el norte de Cajamarca.

Las diferencias relacionadas con la antigüedad de los negocios, que pasó de 2.58 a 0.43 años, por un lado, no sorprenden, porque eran la consecuencia esperada de la presencia del proyecto. Sin embargo, sí llama la atención como un resultado negativo para el proyecto, que tantos casos (87% de los nuevos negocios con menos de 6 meses de antigüedad), se hayan demorado tanto como para que la antigüedad promedio resulte ser menor a seis meses.

Ello revela demoras en la ejecución que genera el riesgo de cesar el apoyo directo a los nuevos emprendedores, en momentos en que sus negocios recién están comenzando. Se deberá evaluar en la línea de tiempo del cumplimiento de las diversas actividades y del logro de las metas comprometidas, las razones de esta observación. Además, las evidentes demoras o dificultades



que han ocasionado esta situación, deberían haber estado reflejadas también en los informes periódicos de monitoreo interno y externo que realiza FE.

En lo referente a la propiedad del negocio, un efecto positivo es el incremento notable de los negocios propios, a expensas de la reducción de los negocios familiares o con socios –aunque sea minoritarios’ de la familia. El cambio de los negocios propios, personales, fue de 38.6% en el ELB a un significativo 88.4% en el EEF, mientras que la caída de las sociedades familiares fue de 61.1 a 15.6% entre los dos momentos.

### Indicadores de gestión para el negocio

El Cuadro 19 contiene una serie de elementos, procedimientos e instrumentos, que caracterizan a la formalidad y diferencian –por agregación- si un emprendimiento está en curso leve o avanzado hacia la formalización. También describe la ubicación del negocio.

Se observa que lo más significativo fue el gran paso a la obtención de la licencia de funcionamiento, mostrando junto con la importancia de ese requisito, alguna forma de compromiso de los municipios distritales. No obstante, sorprende que ese alto porcentaje no esté en concordancia con los registros en SUNARP y mucho menos con declaraciones a la SUNAT. Dado el corto tiempo de existencia de muchos negocios, podría ser que esos procesos todavía están en curso o que entren en alguna forma de crisis administrativa cuando llegue el tiempo de las declaraciones y regularizaciones propias de fin de ciclo y el inicio del siguiente período administrativo.

Respecto a la ubicación del negocio, se identifica un decrecimiento leve de los negocios ubicados dentro de la vivienda, en favor de un incremento de los que se ubican fuera de ella, lo cual es un indicador positivo para la maduración de los emprendimientos.

**Cuadro Nº 19 Indicadores de gestión del negocio según estudio de evaluación**

Indicador	Línea de base	Evaluación final
<b>Razón social del negocio</b>		
RUC	11,1%	100,0%
Minuta de Constitución	0,0%	0,0%
Inscripción en SUNARP	0,0%	0,0%
Libros contables	0,0%	0,0%
Planilla de personal	0,0%	2,0%
Licencia de funcionamiento	5,6%	51,0%
Declaración anual ante SUNAT	0,0%	0,0%
Inscripción en REMYPE	0,0%	0,0%
Cuenta bancaria	0,0%	24,5%
Página web	0,0%	81,6%
Cuenta de correo electrónico	0,0%	2,0%
Registro de ventas informal	11,1%	63,3%
Registro de compras informal	11,1%	57,1%
Ninguno	72,2%	0,0%
Número de casos	18	49

### Ubicación del negocio

**Cuadro Nº 19 Indicadores de gestión del negocio según estudio de evaluación**

<b>Indicador</b>	<b>Línea de base</b>	<b>Evaluación final</b>
Taller o local comercial dentro de la vivienda	77,8%	67,3%
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	16,7%	30,6%
En la vía pública, sin puesto fijo	0,0%	0,0%
En la vía pública, puesto fijo	0,0%	0,0%
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	0,0%	0,0%
En el domicilio de los clientes	5,6%	2,0%
Otro	0,0%	0,0%
Total (%)	100,0%	100,0%
Número de casos	18	49
<b>% de beneficiarios con negocio que emite boletas</b>	-	85,7%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

## Organización del negocio

La parte de la técnica administrativa aplicada a la gestión del negocio, se abordó en algunas preguntas incluidas en el EEF. El primer grupo tuvo que ver con la reiteración de la pregunta sobre el uso de los registros de compras y de ventas, no solamente en el acto físico de llevar dichos instrumentos sino en el uso que se les da en una administración de calidad. Los resultados aparecen en el Cuadro 20, en el cual se han desagregado convenientemente a fin de facilitar el análisis.

**Cuadro Nº 20. Indicadores relativos a la organización del negocio**

<b>Indicadores de organización del negocio según estudio de evaluación</b>	<b>Evaluación final</b>
<b>% de beneficiarios con negocio que llevan un registro de compras</b>	57,1%
<b>Formalidad y frecuencia del registro de compras</b>	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	0,0%
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	0,0%
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre	96,4%
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando	3,6%
Total (%)	100,0%
Número de casos	28
<b>Utilidad del registro de compras</b>	
Para saber cuánto gasto en el negocio	57,1%
Para saber la ganancia de mi negocio	42,9%
No lo uso para nada	0,0%
Otro	0,0%
Número de casos	28
<b>% de beneficiarios con negocio que llevan un registro de ventas</b>	63,3%
<b>Formalidad y frecuencia del registro de ventas</b>	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	0,0%
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	0,0%
Es un registro informal y lo realizo siempre	100,0%
Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando	0,0%
Total (%)	100,0%

Indicadores de organización del negocio según estudio de evaluación	Evaluación final
Número de casos	31
<b>Utilidad del registro de ventas</b>	
Para saber cuánto gasto en el negocio	77,42%
Para saber la ganancia de mi negocio	22,58%
No lo uso para nada	0,00%
Otro	0,00%
Número de casos	31

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

Los datos son poco satisfactorios. Solo el 57% lleva registro de compras y un 63% lleva un registro de ventas. En casi todos los casos, esos registros son informales (un cuaderno simple), lo cual debió haber sido sujeto a verificación. En el caso de las ventas el porcentaje es ligeramente mayor. La pregunta sobre la utilidad generó respuestas controversiales, [puesto que las ventas no explican si hubo o no ganancia, sino constituye solo un elemento de varios que son esenciales para ese fin.

### Toma de decisiones en el negocio

Dentro del mismo terreno de las cuestiones de técnica y calidad administrativa, se consultó sobre principales roles administrativo y de control interno del emprendimiento. El Cuadro 21 muestra los resultados de la consulta.

Cuadro № 21. Indicadores de toma de decisiones en el negocio - Evaluación Final

Indicadores de toma de decisiones en el negocio	Solo yo	Yo y mis socios	Solo mis socios	Trabajadores	Trabajadores y yo	Otras personas	No corresponde
¿Quién realiza la producción/venta/servicio?	87,8	10,2	0,0	0,0	0,0	2,0	0,0
¿Quién controla los gastos de la empresa?	87,8	8,2	2,0	0,0	0,0	2,0	0,0
¿Quién decide la compra de equipos?	89,8	10,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
¿Quién negocia con los proveedores?	91,8	4,1	2,0	0,0	0,0	2,0	0,0
¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?	89,8	8,2	0,0	0,0	0,0	2,0	0,0
¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?	93,9	6,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
¿Quién consigue los clientes?	87,8	12,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores.

La gran concentración en la columna "solo yo" de respuestas (88.9 a 93.3%) determina la personalización de toda la gestión de los negocios, dejando poco espacio a la consulta. Ello puede ser resultado de un escaso entendimiento de los principios y complejidades de la administración de negocios, así como de la desconfianza que predomina en la sociedad peruana contemporánea.

### Indicadores económicos del negocio

En el Cuadro 22 se consigna la información relacionada con los indicadores de negocio. Los números muestran que las ventas y las ganancias de los negocios, disminuyeron ostensiblemente entre el ELB y el EEF, ello se debe a que "los negocios nuevos" fueron recién implementados en el último trimestre del año por la demora de la entrega del capital semilla, así mismo se considera

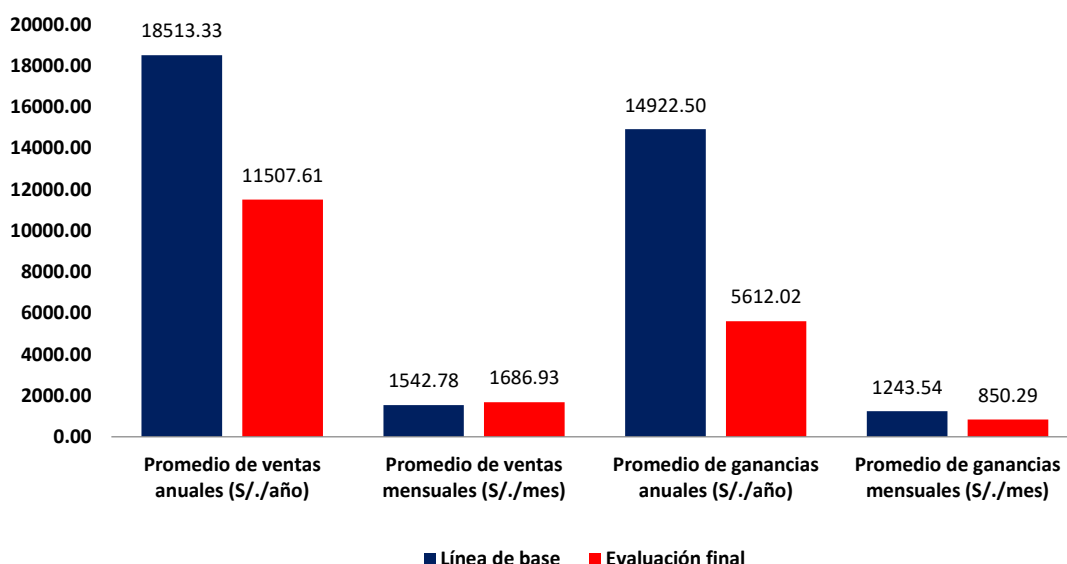
que los negocios productivos aún no revelan ingresos, incluso puede ser la incidencia de la alta presencia de negocios nuevos y más pequeños que los antiguos. En ese sentido también abona la desviación estándar notablemente incrementada en el EEF; es la columna del EEF, ese estadístico que supera en todos los casos al promedio. Así mismo, las ventas mensuales aumentan, porque en los pocos meses de funcionamiento del negocio están aplicando lo aprendido en el proyecto, sin embargo aún el promedio de ganancias es bajo, porque les faltó acompañamiento para la articulación comercial y obtener cultura crediticia.

**Cuadro Nº 22. Indicadores económicos de los negocios según estudio de evaluación**

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Promedio de ventas anuales (S./año)	18513,33 ±16900.93	11507,61±15532.01
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	1542,78 ±1408.41	1686,93 ±1900.06
Promedio de ganancias anuales (S./año)	14922,50 ±13840.85	5612,02 ±6615.59
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	1243,54 ±1153.40	850,29 ±915.01
Promedio del valor de los activos de la empresa (S./.)	4504,17 ±2696.57	-

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento. EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.



Los Cuadros 23 y 24 proporcionan más información pertinente a la gestión de los negocios

**Cuadro Nº 23. Vinculación del negocio con el mercado de factores**

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
Promedio de trabajadores	2,27 ± 1.27	1,11 ± 0.32
Promedio de trabajadores permanente	0,00	1,11 ± 0.31
Promedio de trabajadores eventuales	0,00	1,33 ± 0.58
Promedio de trabajadores familiares	2,00 ± 1.00	1,11 ± 0.33
Promedio de TFNR	0,00	1,03 ± 0.18
Promedio de trabajadores no familiares	0,00	1,00 ± 0,00
		12518,68 ±
Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajador)		16690.68

Cuadro Nº 23. Vinculación del negocio con el mercado de factores

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
<b>Fuentes de financiamiento</b>		
Recursos propios	72,2%	69,4%
Recursos de familiares o amigos	11,1%	34,7%
Préstamo de proveedores	0,0%	0,0%
Préstamo de clientes	0,0%	0,0%
Préstamo de bancos	11,1%	2,0%
Préstamo de Cajas Municipales o Rurales	0,0%	6,1%
Préstamo de ONG	0,0%	0,0%
Otro	5,6%	100,0%
Número de casos	18	49

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento EEF

Elaboración: SASE Consultores SAC.

La información sobre el número de trabajadores muestra que los negocios generados son muy pequeños, más aun de lo que eran antes de iniciarse el proyecto, pues pasaron de 2.27 a 1.11 trabajadores. Se aprecia una ventaja en la disminución de trabajadores familiares en favor de los trabajadores no familiares y una presencia mayor también de trabajadores permanentes y eventuales.

En lo relacionado a fuentes de financiamiento para las actividades cotidianas, las cifras pasaron del 89 al 100%, de las fuentes combinadas de recursos personales y familiares, a expensas del sistema bancario y "otros". Este cambio se interpreta más bien como una evolución negativa, de retorno al sistema simple y tradicional, alejado del sistema financiero formal, ya sea bancario o no bancario.

Cuadro Nº 24. Vinculación del negocio con el mercado de bienes

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
<b>Principales clientes</b>		
Ambulantes	44,4%	46,94%
Mayoristas	16,7%	20,41%
Consumidores individuales	44,4%	95,92%
Empresas de menos de 10 trabajadores	11,1%	4,08%
Empresas de más de 10 trabajadores	0,0%	4,08%
Estado	0,0%	0,00%
Agente/empresa exportadora	0,0%	0,00%
Familiares/amigos/vecinos	22,2%	51,02%
Otro	0,0%	4,08%
Número de casos	18	49
<b>Procedencia de principales clientes</b>		
Distrito donde está ubicado el negocio	55,6%	71,4%
Provincia donde está ubicado el negocio	33,3%	75,5%
Región donde está ubicado el negocio	5,6%	20,4%
En otras regiones	5,6%	14,3%
En el extranjero	0,0%	0,0%
Número de casos	18	49
<b>Criterios tomados para determinar el precio del producto</b>		
Costos de producción*	50,00%	-
Precios de competidores	44,40%	-
Lo que el cliente está dispuesto a pagar	5,60%	-
Averiguo el precio en otros negocios cercanos	-	42,9%
Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto	-	30,6%
Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindada por el proyecto	-	28,6%
Otro	-	0,0%
Número de casos	-	49

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC.

En lo concerniente a la cartera de clientes, los ambulantes ocupan prácticamente la mitad del total; el grupo de clientes individuales pasó a duplicarse en el EEF respecto al ELB, lo cual no necesariamente es un indicador positivo.

Las empresas con 10 trabajadores o más disminuyeron considerablemente, mientras que el grupo de familiares y amigos se duplicó. Esto último podría considerarse negativamente, si no fuera por el hecho de la alta proporción de negocios nuevos, que comienzan precisamente abasteciendo a un círculo más cerrado de clientes.

La influencia del proyecto sobre la creación de negocios en temas novedosos fue muy limitada, como se aprecia en el Cuadro 25 y el gráfico que lo ilustra.

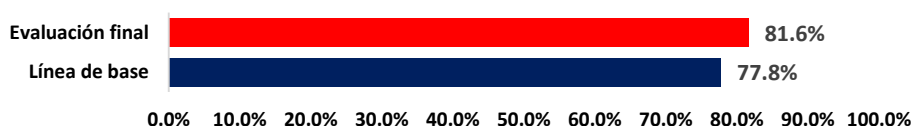
**Cuadro Nº 25. Vinculación del negocio con el mercado de bienes**

	Línea de base	Evaluación final
<b>% de beneficiarios con negocio que tienen en la zona empresas de su mismo rubro</b>	77,8%	81,6%
<b>Empresas del mismo rubro de negocio</b>		
Número de casos	14	40
Número de empresas	50	141
Promedio	4	4

Fuente: Ficha Socio Económica y de Empeñamiento, EEF Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC

**Gráfico Nº 5 % de beneficiarios con negocio que tienen en la zona empresas de su mismo rubro**



El número de negocios que tienen en sus mismos pueblos otros negocios similares, se incrementó ligeramente, a pesar de que el número de negocios casi se triplicó. Ello es consecuencia de los rubros como bodegas y pequeñas tiendas, restaurantes o puestos de alimentos preparados al paso otros similares.

El tema de la racionalidad para decidir la ubicación del negocio, fue consultado y la distribución de las respuestas se encuentra en el Cuadro 26. Debe observarse que al parecer, en el ELB la pregunta fue planteada para respuestas múltiples, lo mismo que en el EEF.

**Cuadro Nº 26. Motivos por los que la empresa se encuentra en su actual ubicación**

	Línea de base	Evaluación final
<b>Motivos por la que la empresa se encuentra ubica en esa zona</b>		
Vivo aquí/está muy cerca de mi casa	77,8%	77,6%
Es una zona muy céntrica y comercial	27,8%	16,3%
Los proveedores están cerca	0,0%	34,7%
Los clientes están cerca	5,6%	55,1%
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	0,0%	8,2%
Es más económico el pago de servicios	0,0%	2,0%
Otro	0,0%	4,1%
Número de casos	18	49

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

La fundamentación sobre la vecindad o ubicación dentro del hogar familiar se mantuvo en el mismo elevado 77%. Disminuyó bastante el criterio de la ubicación céntrica y comercial, mientras que se privilegió la cercanía de los proveedores y más todavía, de los clientes. Como comentario de la Evaluadora, se podría mencionar que el criterio principal ha sido económico, dificultándose que todas las opciones hayan sido sopesadas para un discernimiento imparcial.

EL Cuadro 27, solo permite ratificar la escasa cultura asociativa y, por el contrario, la crisis de asociatividad que experimenta la sociedad peruana, asociada al incremento de la corrupción de las últimas décadas y a la elevación paralela de la desconfianza.

**Cuadro Nº 27. Empresas que participan en una organización**

	Línea de base	Evaluación final
<b>Empresas que pertenecen a una organización</b>	0,00%	0,00%
<b>Ventajas de pertenecer a una organización</b>		
Acceder a información sobre nuevos clientes	-	-
Acceder a información sobre nuevos proveedores	-	-
Acceder a información sobre técnicas de producción	-	-
Capacitación en mercado	-	-
Capacitación sobre técnicas de producción	-	-
Mejorar la producción	-	-
Mejorar la calidad de mi producto	-	-
Red de contactos	-	-
Otros	-	-
Número de casos	-	-

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

## F. ACERCA DE LA PARTICIPACIÓN DEL BENEFICIARIO EN EL PROYECTO

Se observa el Cuadro 28, la importancia de la asistencia a la capacitación brindada por la ECAP en la primera etapa del proyecto, donde se identificó que el 89.9% de beneficiarios asistieron a las capacitaciones y un 10.2% que no asistió.

**Cuadro N° 28. ¿Culminaste la capacitación?**

	N	%
Si	167	89,8%
No	19	10,2%
<b>Total</b>	<b>186</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

En el Cuadro 29 se observa que la proporción de beneficiarios que completó la capacitación fue elevado, bordeando el 90%. No obstante, cabe cierta duda sobre la calidad y aplicación de los conocimientos adquiridos, a la luz de los diversos indicadores examinados a través de la presente evaluación. Entre los 19 casos que no completaron la capacitación las excusas principales fueron: 36.8% el trabajo, 21%, los estudios y los horarios inconvenientes. En dos casos se mencionaron los problemas familiares y en otros dos casos, se expresó descontento por la capacitación misma.

**Cuadro N° 29. Participación del beneficiario en el proyecto**

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado (%)
% de beneficiarios que culminó la capacitación (N=167)	89,78%
<b>Motivos de no culminación de la capacitación</b>	
Mis estudios me lo impidieron	21,1%
Mi trabajo me lo impidió	36,8%
No me gustó la capacitación	10,5%
Los horarios de la capacitación no me convenían	21,1%
El lugar de la capacitación quedaba lejos	0,0%
Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe	10,5%
Total (%)	100,0%
Número de casos	19
% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios N=164	88,17%
% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla N=164	88,17%
% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla N=49	29,88%
% de beneficiarios que implemento su plan de negocios N=93	50,00%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.

El cuadro 30, sobre el tiempo destinado para la capacitación, un 67.2% estuvo de acuerdo y un 32.8% en desacuerdo, por ello se ven las inasistencias de los que estudian.

**Cuadro N° 30. ¿El contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio?**

	N	%
Si	125	67,2%
No	61	32,8%
<b>Total</b>	<b>186</b>	<b>100%</b>

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC.



En la misma línea de los aspectos cualitativos, se consultó a los beneficiarios sobre sus opiniones sobre el proyecto en su conjunto. La distribución de las respuestas se encuentra detallada en el Cuadros 31.

De la observación de los cuadros 30 y 31, en contraste con las entrevistas personales realizadas durante las vistas de campo para el presente EEF, se puede apreciar que una mayoría simple de los beneficiarios se siente satisfecho con la performance del proyecto, con un tercio de participantes menos contentos y un 5% de descontentos.

En el caso específico de los contenidos de las capacitaciones y el tiempo disponible para las mismas, un significativo tercio de los participantes expresó su insatisfacción. En general, debe tenerse en consideración que en las costumbres de la cultura peruana, hay una dificultad para expresar abierta y directamente las opiniones, más aun cuando las encuestas identifican a los encuestados.

**Cuadro Nº 31. Valoración cualitativa del Proyecto por los beneficiarios**

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total	
	%	%	%	%	N	%
1. Me brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio	83,2%	16,2%	0,6%	0,0%	167	100,0%
2. Me brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio	48,5%	50,9%	0,6%	0,0%	167	100,0%
3. Me brindó información clara y precisa sobre como formalizar el negocio	63,5%	31,1%	5,4%	0,0%	167	100,0%
4. Me brindó información sobre cómo buscar financiamiento	60,5%	34,1%	5,4%	0,0%	167	100,0%
5. Me brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a mis proveedores	56,3%	38,3%	5,4%	0,0%	167	100,0%
6. Me brindó información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio	59,3%	36,5%	4,2%	0,0%	167	100,0%
7. Me brindó información clara y precisa sobre como buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados	61,7%	34,7%	3,0%	0,6%	167	100,0%
8. Me brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de mi negocio	59,9%	35,9%	4,2%	0,0%	167	100,0%
9. Me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de mi negocio	61,1%	35,3%	3,6%	0,0%	167	100,0%
10. Me brindó herramientas adecuadas y comprensibles	70,7%	25,7%	3,0%	0,6%	167	100,0%

para mejorar los procesos  
productivos de mi negocio

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, EEF, Enero 2016.  
Elaboración: SASE Consultores SAC.

Esta distribución parece ser más benigna al desempeño de la intervención o de sus entidades ejecutoras, de lo que se escuchó y registró en las visitas. Las múltiples demoras en diversas fases del proyecto, causaron desaliento y disminuyeron el entusiasmo de los participantes. Las modificaciones inopinadas para la entrega del capital semilla deberían ser motivo de una revisión administrativa especial pedida desde el sistema de monitoreo. También afectaron las negativas y frecuentes rotaciones y cambios en el personal, además de las siempre morosas prácticas burocráticas del sector público.

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El EEF permitió constatar el grado de cumplimiento de los resultados del proyecto estimados en el Marco Lógico, los que pudieron ser captados por las encuestas socioeconómicas de emprendimiento de la Línea 3 en el ELB y durante el EEF. Al respecto, se aprecia que el concepto es valioso, que originó cambios positivos en cuanto al deseo de superación de 149 jóvenes beneficiarios, al capacitarse, desarrollar su plan de negocio y desear obtener el estímulo del capital semilla, y así poder lograr su emprendimiento económico y social en su propia comunidad. Sin embargo al analizar el panorama cuantitativo y cualitativo del avance proyecto, se percibe la inconformidad de 50 jóvenes beneficiarios del capital semilla, de no contar con suficientes redes de soporte para implementar bien sus planes de negocio y articularse al mercado.

Al respecto, se analizó la información vertida por la UE y los supervisores, sobre aspectos relacionados a la ejecución de las actividades según el cronograma desarrollado, en el Proyecto C-13-31 “Jóvenes emprenden negocios exitosos en la Región Cajamarca”, donde cronológicamente se observó lo siguiente:

07 de Julio 2014: Convenio suscrito entre FONDOEMPLEO y el Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes a la obra”, inicio del proyecto con fecha final programada para diciembre 2015 (18 meses de duración del proyecto).

Julio 2014: Contratación del personal de la Unidad Ejecutora del Proyecto: Jefe del Proyecto, Asistente Administrativo, Promotor Focalizador, Supervisor, Jefe de Sede, Supervisor de Sede, Focalizador de Sede.

- ✓ **Sobre la contratación del Jefe del proyecto, se observa la contratación de 4 jefes durante los 18 meses de duración del proyecto: 1º Jefe, Sr. Edwar Marino Cabrera (julio – agosto 2014); 2º Jefe, Sr. Roy Díaz Guevara (octubre 2014); 3º Jefe, Sr. Robert Vásquez Bustamante (Diciembre 2014- Enero 2015) y 4º Jefe, Sr. Gilver Ruiz Saldaña (marzo 2015 a diciembre 2015), lo cual no contribuyó al desarrollo normal del proyecto.**

Agosto 2014: Convenio específico de cooperación entre la Unidad Ejecutora Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes a la obra” y la entidad de capacitación pública de la Universidad Nacional del Callao.

**RESULTADO 1: Los jóvenes de la provincia de Cajamarca cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial. (Avance del 100%).**

De agosto a octubre 2014: Reuniones de coordinación con los aliados locales Municipalidades Distritales de Chota, Chalamarca, Conchán, Lajas, Tacabamba, Bellavista, Jaén y Las Pirias. Para las campañas de difusión de los objetivos y beneficios del Programa, previa coordinación con las autoridades y líderes locales para establecer y concertar reuniones con las diferentes organizaciones sociales, en especial juveniles, con el fin de establecer diferentes estrategias de promoción social.

Octubre y Noviembre 2014: Registro y acreditación de 230 jóvenes que reunían los requisitos según formatos de focalización: FOC-01 y 02. Selección de 200 jóvenes con vocación emprendedora de acuerdo a los criterios de evaluación de la Ficha socioeconómica y la Ficha de vocación emprendedora y la calificación obtenida según la prueba Test de Habilidades y Actitudes Emprendedoras (THAE).

**Producto 1.1: 105 Jóvenes focalizados y seleccionados para participar en el programa**

- ✓ **La focalización de 230 jóvenes y la elección de los 200 jóvenes, programada para agosto y setiembre, fue retrasada. Etapa que les ha sido compleja y rápida, para poder cumplir con lo programado; en un ámbito muy disperso, de 2 provincias con zonas urbanas y rurales en Chota y Jaén, ambas separadas por la provincia de Cutervo, al respecto reconocen que tuvieron falencias en la selección. El perfil encontrado fue de jóvenes con hijos y otros sin responsabilidad familiar; heterogéneo nivel educativo con primaria, otros con secundaria y estudios superiores incompletos; unos con nuevas ideas y otros con negocios a fortalecer; lo cual era un reto para la capacitación.**

Octubre del 2014 desarrollaron un taller de coordinación con la ECAP y la UE del Proyecto estableciéndose estrategias para la ejecución del proceso de capacitación en Gestión de Emprendimientos.

Noviembre 2014 Ejecutaron el Módulo: *Desarrollo Habilidades Cognitivas, Socioemocionales y las Competencias Emprendedoras Personales*, y el módulo sobre Identificación de Ideas de Negocio, utilizó la metodología “Generación de Ideas de Negocio” GIN de la OIT

Enero del 2015 Ejecutaron el Módulo N° 03 Elaboración de Planes de Negocio, utilizando la metodología ISUN de la OIT y aplicada en los talleres.

**Producto 1.2: 91 Jóvenes Capacitados en Gestión de Emprendimientos 100%**

- ✓ **Después de 5 meses de iniciado el proyecto, se inició la etapa de capacitación de**

los jóvenes beneficiarios siguiendo la metodología de la OIT aplicable para un público más o menos homogéneo, en el caso del proyecto con un público heterogéneo, el problema presentado fue la rigurosidad o complejidad del contenido para el tipo de población (rural, nivel instrucción, capacidad de aprendizaje, con familia y ocupación constante en colegios o institutos, especialmente en época de exámenes), por ello hubo algunas deserciones e inasistencias, al respecto, cabe resaltar que la ECAP tuvo que reemplazar a un facilitador a pedido de la Jefatura por la queja de los alumnos.

Febrero 2015 Concurso de Plan de Negocio. En la fecha programada desarrollaron los concursos en las 10 secciones, para elegir a los 50 mejores planes de negocio, se presentaron a concurso 143 planes de negocio con el objetivo de acceder al capital semilla para dar el impulso económico inicial a sus negocios, salieron ganadores 50 jóvenes.

## **RESULTADO 2: Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios (Avance del 100%).**

Junio 2015. Entrega de capital semilla a los jóvenes beneficiarios en Chota y Jaén. La compra y entrega de los “kit emprendedor” o “capital semilla” (premio que asciende hasta S/2,500.00 soles en compra de insumos) estuvo a cargo de la ECAP Universidad Nacional del Callao. La entrega estaba programada para el mes de abril.

Noviembre 2015 Inicio de la fase del acompañamiento técnico productivo y económico, programado con una duración de 4 meses, los capacitadores alcanzaron que los jóvenes beneficiarios adquieran conocimientos económicos muy básicos sobre el manejo de sus negocios.

### **Producto 2.1. Jóvenes acompañados y asistidos para la implementación de sus planes de negocio.**

- ✓ Las etapas de intervención del proyecto han sido muy separadas, después de más de 5 meses del concurso, la ECAP inició la entrega del capital semilla en Chota y Jaén, de forma muy rápida, no respetando las cotizaciones del Plan de Negocio, ni entregaron las facturas ni boletas de compra de sus equipos e insumos (lo cual servía para poder cotizar sus productos y tener la garantía de propiedad), lo cual generó desconfianza e incredulidad en los beneficiarios de recibir lo prometido por el proyecto.
- ✓ Así mismo, el tiempo de reinicio de las actividades de la fase de acompañamiento para la implementación de los planes de negocio, trajo consigo un sobreesfuerzo para la asistencia grupal y personalizada de los beneficiarios con los nuevos capacitadores técnico productivo y económico, considerando el término del proyecto en diciembre 2015.

### **RESULTADO 3: Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado (Avance del 100%).**

Noviembre 2015. Desarrollo de 8 asesorías especializadas, para que los jóvenes participen en las ferias locales. Organizaron un taller de aprendizaje para el intercambio de experiencias y propuestas para mejorar la inserción al mercado con la participación en la I Feria Expo Venta de Jóvenes Emprendedores. Dichas actividades estuvieron programadas para que fueran ejecutadas en agosto y setiembre, la realizaron en noviembre, con apremio para culminar en diciembre a finales del proyecto.

Noviembre 2015 Realizaron la I Feria Expo Venta de Jóvenes Emprendedores “Promoviendo Negocios Exitosos”, en Jaén, donde participaron los jóvenes emprendedores de Jaén pero no pudieron participar los jóvenes emprendedores de Chota. Creando cierto malestar entre los beneficiarios.

#### **PRODUCTO 3.1 21 jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado**

- ✓ **La etapa de la articulación al mercado es muy importante para dar sostenibilidad a los negocios que implementaron los jóvenes beneficiarios, al respecto los jóvenes manifestaron que fueron ejecutadas en corto tiempo y les faltó mayor asistencia y acompañamiento para emprender bien sus negocios.**

#### **Componente 6: Manejo del proyecto (Avance del 79%)**

Producto 6.1 Personal del proyecto 62%

Producto 6.2 Equipamiento del proyecto 100%

Producto 6.3 Gastos de Funcionamiento. 74%

Producto 6.4 Gastos Administrativos para todo el proyecto 94%

Producto 6.5 Línea de base y Evaluación 0%

Producto 6.6 Imprevistos 22%

Producto 6.7 Supervisión interna 56%

- ✓ **La irregularidad en el cumplimiento del pago de los haberes del personal de la UE especialmente al inicio del proyecto, no ayudó a generar estabilidad en el proyecto, así mismo, durante la coordinación y supervisión a la ECAP, para el cumplimiento del programa en la implementación y articulación al mercado de los negocios de los 50 beneficiarios.**

#### **5.1 Recomendaciones para el Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes Productivos”**

Utilizar los hallazgos del presente informe, para plantear y replantear estrategias de intervención para futuros proyectos de emprendimientos juveniles, considerando los siguientes aspectos:

- Para el contrato del personal en futuros proyectos: se sugiere informar bien sobre el Contrato por Asignación de Servicios – CAS, como una modalidad Contractual de la

Administración Pública privativa del Estado con el personal natural que presta servicios de manera autónoma en los Proyectos (Jefe del Proyecto, Asistente Administrativo, y Supervisor).

- Respecto a las Ordenes de Servicio, considerando que mensualmente genera una carga administrativa en la Sede Central, creando incertidumbre en el personal contratado, por ello se sugiere agilizar y viabilizar el sistema del control de los entregables, informes técnicos y financieros, que se emiten en los proyectos, para evitar demoras en el plazo de las cancelaciones y por ende en la ejecución normal de las actividades del proyecto.
- Al planificar un proyecto es importante conocer el ámbito de acción y los medios de comunicación necesarios para mantener las coordinaciones entre la sede del Programa Nacional de Empleo Juvenil de Lima, de la región y la UE del proyecto, de esa manera agilizar la tramitación de las solicitudes (aprobación de contratación del personal, los desembolsos oportunos, revisión de los informes, etc.), para un normal desarrollo de las diferentes actividades propuestas en el proyecto.
- Para asegurar la sostenibilidad y continuidad del funcionamiento de los negocios en el contexto social y económico de los jóvenes beneficiarios, se sugiere al inicio del proyecto suscribir alianzas con las instituciones municipales provinciales y distritales de esa manera se logrará su involucramiento, sea para captación y localización de beneficiarios, calificación en concursos, apoyo con la Licencia de Funcionamiento, etc. con la expectativa de los resultados que se logren sea por el bien de su comuna.
- Considerando la importancia de la etapa de la implementación de los planes de negocio y su articulación al mercado, se sugiere coordinar con las instituciones financieras, para que con ellos fomenten la cultura crediticia. Así mismo, coordinar con la Cámara de Comercio y Construcción de Cajamarca, invitándolos a ser miembros del jurado de los concursos de Planes de negocios, con la proyección de una incubadora de micro empresas para su fortalecimiento y alternancia con el empresariado.
- En futuros proyectos de emprendimiento juvenil, para la convocatoria y selección de jóvenes, se sugiere, manifestar claramente lo que el Proyecto ofrece, una capacitación integral para el emprendimiento de su negocio y como aliciente a los que destaquen la entrega de un capital semilla que consiste en un kit de emprendimiento (bienes equipos e insumos necesarios, expuestos en el Plan de Negocio), para no crear falsas expectativas ni malos entendidos entre los jóvenes.
- De igual manera, se sugiere que se dé a conocer a los beneficiarios las fuentes de financiamiento y la inversión económica que el proyecto realiza para capacitarlos y asistirlos en el emprendimiento de su negocio, de esta manera los jóvenes podrán valorar lo que van recibir y poner empeño y responsabilidad para capacitarse, lograr su plan de negocio y emprenderlo.

- Considerando la inversión de los proyectos que aglutinan a numerosos jóvenes, de los cuales un buen porcentaje elaboran sus Planes de Negocio y al concursar no lograron ganar el Capital Semilla, se sugiere que a ese porcentaje de jóvenes “perdedores”, el proyecto los siga considerando en la etapa de acompañamiento, para que puedan también lograr emprender su negocio, buscando otro tipo de financiamiento, y de esta manera evitar la frustración en jóvenes capacitados que cuentan con planes de negocio.
- Considerando el cumplimiento de las metas, sobre los plazos de ejecución, en lo que respecta a los atrasos en actividades y productos del proyecto, se recomienda establecer términos y condiciones en el Convenio con la entidad capacitadora ECAP y de ser el caso de incumplimiento, aplicar las sanciones y/o penalidades correspondientes.
- Debido a que un Proyecto conlleva la creación, organización y manejo cuidadoso de la información técnica y administrativa durante su ejecución, es menester que desde el inicio del proyecto cuente con toda la infraestructura, el equipamiento e implementación necesaria, para salvaguardar en forma ordenada la valiosa información del trabajo desplegado en dicho proyecto. Así mismo considerando la identidad del proyecto, es importante la exposición de un banner o letrero tanto en la oficina de la sede del proyecto como en los lugares durante las capacitaciones y en todos los establecimientos de los negocios de los beneficiarios emprendedores del proyecto.
- Al respecto es importante mantener la base de datos con datos de contacto telefónicos actualizados para que los encuestadores puedan llegar a los jóvenes. A futuro, será importante que la Entidad Ejecutora verifique los datos de contacto con los jóvenes y apoye en los esfuerzos de los encuestadores por encontrarlos.

## 5.2 Recomendaciones para FONDOEMPLEO

- Analizar los factores de éxito y limitaciones de la presente experiencia para encaminar otros proyectos.
- Verificar algunos aspectos que deben ser mejorados en la FSE EF, por ejemplo, no indica claramente qué hacer con los jóvenes que trabajan en empresas de su familia sin ser socios de las mismas y no refieren tener un trabajo dependiente adicional.
- De acuerdo a lo analizado en el proyecto de emprendimiento juvenil, sobre el desarrollo de las actividades según el cronograma establecido y los productos a obtener, se sugiere ampliar a 24 meses la duración de este tipo de proyecto de emprendimiento, para que se puedan ejecutar las actividades en los plazos debidos y así garantizar que se logren bien las metas establecidas.

## 6. DOCUMENTOS REVISADOS

- Convenio específico de cooperación entre la Unidad Ejecutora Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes a la obra” y la entidad de capacitación pública de la Universidad Nacional del Callao.
- Propuesta técnica del Proyecto C-13-31 “Jóvenes emprenden negocios exitosos en la región Cajamarca” 13° Concurso de FONDOEMPLEO
- Plan Operativo Anual - POA
- Base de datos de participantes del proyecto
- Informes de supervisión de entregables.
- Informes de Avance Técnico y Financiero, 2015
- Informe de Cierre del Proyecto. 3° Entregable, Diciembre 2015
- Actas de declaración de ganadores del Concurso para Capital Semilla
- Periódicos y medios locales y nacionales

## 7. ANEXOS

### **Anexo N° 1: Cronograma de Actividades Diciembre 2015 – Febrero 2016**

**2 de diciembre – 26 de Enero 2016:** Coordinación con la Unidad Ejecutora y el encuestador en Iquitos – Loreto. Recepción y lectura de la información documentada. Revisión de base de datos de beneficiarios del proyecto. Preparación de la ESE- EF L3.y documentos para trabajo de campo.

**12 de enero – 17 de enero:** Viaje para trabajo de campo. Capacitación al encuestador. Visita a zonas del proyecto. Supervisión presencial de las encuestas. Entrevista al personal de la Unidad Ejecutora y jóvenes beneficiarios del proyecto. Supervisión de encuestas aplicadas.

**18 de febrero – 5 de febrero:** Supervisión a distancia de aplicación de encuestas, coordinación con el especialista en digitación de encuestas en SPSS. Revisión de encuestas.

**6 – 25 Febrero:** Digitación control de calidad y procesamiento de cuadros

**26 - 6 de Marzo:** Análisis y redacción del informe.



**Anexo N° 2 Relación de entrevistados****Responsables del Proyecto:**

Sr. Roy Díaz Guevara	Jefe Zonal JENE Cajamarca
Sr. Gilver Ruiz	Último Jefe del Proyecto
Sr. Edgar Marco Fernández	Supervisor del Proyecto
Sr. Luz Marleny Díaz	Asistente Administrativa
Sra. Diana Idrogo	Asistente de Supervisión en Jaén
Sr. Nirmod Clemente Ramos	Asesor económico de la ECAP en Chota

**Entidades colaboradoras:**

Sr. Rogelio Mejía Barboza	Municipio de Chota Gerencia de Desarrollo Económico
Srta. Keily Tapia Peralta	Municipio de Chota
Sr. Enrique Díaz	Gobernador de Chota
Sr. Jóge León Zevallos	Cámara de Comercio y Construcción de Cajamarca
Srta. Isabela Villanueva	Coordinadora de Imagen y comunicación de la Cámara

**Jóvenes emprendedores beneficiarios del Proyecto:**

Ana Gálvez Herrera	Granja de cuyes "Galher"
Damaris Segura Bustamente	Juguería "Andes Fruit"
Deysi Aguilar Delgado	Chicharronería "Virgen de Guadalupe"
Heyner Silva Vásquez	Apicultura "El Chotanito"
Deysi Medina Idrogo	Animaciones "Party Land"
Saúl Delgado Sánchez	Productora de audiovisuales "El roi"

## Anexo N° 3

## Relación de jóvenes beneficiarios encuestados

## JÓVENES BENEFICIARIOS ENCUESTADOS EN LA PROVINCIA DE CHOTA

Nº	NOMBRE	DNI	Nº	NOMBRE	DNI
1	ALCIRA FUSTAMANTE VASQUEZ	47930717	50	LIRMAN RIONETH VASQUEZ HERRERA	46432273
2	ALEX FORBEL MEJÍA VÁSQUEZ	76383576	51	<b>LUZ BERLINY CHAMAYA CARRANZA</b>	47746941
3	ALICIA ACUÑA VÁSQUEZ	48357214	52	LUZMENIA RUIZ MEJIA	71568287
4	<b>ANA EVELI GALVE HERRERA</b>	71590961	53	MADOLI QUIROZ CADENILLAS	73491537
5	<b>ANA MELVA TARRILLO VÁSQUEZ</b>	62215574	54	MARÍA DEYSI CIEZA DÍAS	48201822
6	<b>ANACELI NUÑEZ GUEVARA</b>	47717610	55	MARÍA ELICEP VERA OBLITAS	48263356
7	ANACELI RIMARACHIN LEIVA	73948010	56	<b>MARÍA ERLINI CARRANZA VILAS</b>	71575411
8	<b>ANITA DIAMIRA ROJAS VÁSQUEZ</b>	44780320	57	MARIA FLOR DAVILA CONDOR	46960566
9	ANTONY ABANTO QUINTANA	48399561	58	MARÍA JANETH MELA FERNANDEZ	73133408
10	ANY DELGADO ABANTO	48110176	59	MARÍA LELY GOICOCHEA MEJÍA	47930870
11	BERBELINA SALCEDO BAUTISTA	48016385	60	MARÍA M. ALTAMIRANO BAUTISTA	46941699
12	<b>BLANCA FERNANDEZ HERRERA</b>	45288006	61	MARIELA SANCHEZ GONZALES	44691574
13	CLAUDIA SILVIA CIEZA	46933323	62	MARLENY ILATOMA FUSTAMANTE	45701151
14	<b>CORALI CULQUI MAICELO</b>	72732483	63	<b>MEJIA DIAZ EDILBERTO</b>	46802248
15	CUBAS VASQUEZ JHORDAN FELIMON	73744829	64	MIRIAN YULIZA RUBIO CIEZA	76404625
16	<b>DAMARIS SEGURA BUSTAMANTE</b>	45032280	65	NANCY FERNANDEZ LINARES	47213408
17	DANIEL ALCIDES RAFAEL DELGADO	47220254	66	NANCY MARICELA SANCHEZ	71399534
18	DELIS JAQUELINE PEREZ IDROGO	70059885	67	NARLI AYDELI COLUNCHE OBLITAS	71399553
19	DENIS PERCY GUEVARA IDROGO	72478474	68	NELIDA DÍAZ CIEZA	48207392
20	<b>DEYSI MAGALY AGUILAR DELGADO</b>	74237992	69	NELLY DIAZ RUIZ	74859164
21	<b>DEYSI YAQUELINE MEDINA IDROGO</b>	47128014	70	NELLY YOVANA GASCO PEREZ	48029722
22	DEYSI ZARATE QUISPE	73416998	71	NELSON MILCIADES BURGA BARBOZA	75991528
23	DILMA ACUÑA GALVEZ	73474418	72	<b>NELSON OBETH CIEZA OBLITAS</b>	47854107
24	DILMER J. SAVALETA FUSTAMANTE	71862451	73	NILDA CORONEL SALDAÑA	47167802
25	DILVER ORLAN VASQUEZ VILAS	71580957	74	NILDA ELIS NUÑEZ SEGOVIA	47899151
26	ELIDA VASQUEZ SILVA	45316787	75	<b>LUZ ERLITA NUÑEZ CHÁVEZ</b>	48183778
27	ELIZABETH CERQUERA RUIZ	73414572	76	OBELCER FERNANDEZ PERALTA	70909487
28	ELMER SALDAÑA SANCHEZ	47039261	77	OSCAR ESPINOZA GONZALES	47904325
29	ELSER MARRUFO LEIVA	74443015	78	<b>ELMER REGALADO BENAVIDES</b>	45819035
30	<b>ERIKA MARLITH PEREZ CABRERA</b>	46864379	79	RICHARD NUÑEZ DIAZ	46548347
31	FERNANDEZ CABRERA HEBER	47981535	80	RODOLFO BAUTISTA VASQUEZ	43787963
32	FERNANDEZ DIAZ ROBERTH FRANK	73640990	81	ROSA MEDALI FERNANDEZ GALVEZ	72131848
33	GARDY JHOEL MAYTA RAMOS	47242783	82	ROSA VILMA ILATOMA FUSTAMANTE	47800817
34	GEINER DANY VASQUEZ MEJÍA	47817649	83	<b>ROSITA DEYSI VILAS CRUZADO</b>	71575410
35	<b>GLEDY ROJAS QUISPE</b>	71580067	84	<b>SAUL HUMBERTO DELGADO SANCHEZ</b>	44304123
36	<b>HEYNER SILVA VASQUEZ</b>	48110246	85	<b>SEGUNDO ALCIDES GUEVARA DIAZ</b>	48440072
37	ILMER ELI IRIGOIN FERNANDEZ	44780313	86	SHIRLEY CULQUI MAICELO	47675935
38	<b>JANDER GUEVARA CORONEL</b>	74443012	87	SILVINO FERNANDEZ LINARES	48122914
39	JESUS SALDAÑA BENAVIDES	47326876	88	SUSANA MARIBEL BENAVIDES TAFUR	93418154
40	JOSÉ ENRIQUE HEREDIA NUÑEZ	75608987	89	SUSETHY LIZBETH GUEVARA CUBAS	70877992
41	JOSÉ IDELSON SANCHEZ GALVEZ	46924220	90	VERCELY VISNEY SANCHEZ VASQUEZ	48214737
42	JOSE NILSER MONSALVE ESPINOZA	72415828	91	WALTER MEJÍA DÍAZ	44729837
43	JUAN CARLOS SALCEDO AGIP	70507220	92	WILMER CERQUERA RUIZ	73414570
44	KAHERIN YANETH NOBLECILLA ROJAS	47507660	93	WILMER VASQUEZ MUÑOZ	44813094
45	KERLY CHAMAYA CARRANZA	73109116	94	<b>WILSON IDROGO DIAZ</b>	48464855
46	LADY ABIGAIL SEGURA ARMEJO	73147408	95	YOVANI CHAVEZ DELGADO	44773938
47	<b>LEONILA CERQUERA CHAVEZ</b>	74052479	96	YOVANI DIAZ MEDINA	73463705
48	LESLEY EDITH MUÑOZ VASQUEZ	76834006	97	YURI TATIANA CIEZA NAJARRO	48525420
49	LINDOMIRA VARGAS CORONEL	71120614	98	YUSELI ROJAS BUSTAMANTE	71579960

## JÓVENES BENEFICIARIOS ENCUESTADOS EN LA PROVINCIA DE JAEN

Nº	NOMBRE	DNI	Nº	NOMBRE	DNI
99	JOHANA CYNTIA SAAVEDRA LOPEZ	72918246	143	JULIO DANIEL MIRANDA CORONEL	47015468
100	LUIS MANUEL MUÑOZ MALDONADO	71107458	144	KARLA CATHERINE PAREDES PEÑA	47403876
101	YTALA TUCTO FERNANDEZ	46780021	145	<b>KARLA VIVIANA ARCE MUÑOZ</b>	48110171
102	<b>ADANAIRY SUGEILY PARIENTE DÍAZ</b>	73788058	146	<b>KEVIN JOEL OBLITAS DELGADO</b>	70052839
103	ALEX JUNIOR QUISPE DELGADO	70773016	147	<b>LEIDY JUANA ARNAO BAZÁN</b>	44355560
104	AMELIA E. ALTAMIRANO ALEJANDRIA	47630873	148	<b>LEIDY RAFAEL PEREZ</b>	75146879
105	<b>ANA LUZ PACHON ORDINOLA</b>	46982975	149	LEYDI MARGARITA QUIÑONES GARCIA	48272453
106	ANA MERCY VASQUEZ OCHOA	77295572	150	LEYDI MELINA CALDERON TROYA	43052803
107	ARACELY DIABETH GARCIA CORTEZ	46562949	151	LEYLA TUCTO FERNANDEZ	47373909
108	BALVINO BURGA GUEVARA	48523685	152	<b>LIZ JANETH JIMENEZ CHINCHAY</b>	46152936
109	BUENO DELGADO CLEIDO MARIED	75321835	153	<b>LUCIA ISELA QUIROZ CUBAS</b>	44153583
110	CARMEN VIOLETA PACHON ORDINOLA	75463602	154	LUIS ENRIQUE OCUPA DAVALOS	48673331
111	CELESTE JUDITH SALDAÑA SEGURA	48193884	155	LUZ MERY PEREZ HUANCA	75716183
112	<b>CINTIA VANESSA CASTRO BAZAN</b>	44936230	156	MARIA BACELIZA SOTO OLANO	45046480
113	DEYLI VANESA LINARES TORRES	47015941	157	<b>MARIA DEL CAMEN CARRASCO ALEJANDRIA</b>	46239794
114	DEYSI LEONARD TERAN LOPEZ	47408787	158	MARÍA ESTHER CARRASCO ALEJANDRÍA	43046225
115	DILMER IVAN CUBAS DIAZ	74556390	159	MARÍA ISABEL PERALTA VILLALOBOS	70890472
116	<b>DONATELA VANESSA CUEVA HEREDIA</b>	44161491	160	MARIA JANETH GUEVARA RAMIREZ	44175983
117	<b>EDILBERTO LOZADA QUINTANA</b>	45567618	161	MARIA VICTORIA VARGAS RAMIREZ	72635858
118	EDUAR SALDAÑA VASQUEZ	71914904	162	MARIA YDALINA ZAVALA GUEVARA	46910332
119	<b>EDUARDO MONTENEGRO SANTA CRUZ</b>	44572317	163	<b>MARITZA YOVANI SÁNCHEZ CAYOTOPA</b>	47321840
120	<b>EDWIN JUNIOR SARMIENTO SALDAÑA</b>	70083512	164	MARTINA GUEVARA MEOÑO	45990363
121	ELIZABETH BERNA DÍAZ	47094898	165	<b>MAYUMI ESTELITA HUACHIS SALAS</b>	48122905
122	<b>ELMER CUBAS GOICOCHEA</b>	44100678	166	MIGUEL ANGEL DÍAZ MEJIA	47587393
123	ELMER DIAZ FUSTAMANTE	45288010	167	MIGUEL ANGEL VÉLEZ CONTRERAS	48332239
124	ELMER GOICOCHEA FERNANDEZ	47930285	168	MIRIAM CORDOVA JIMÉNEZ	77533365
125	<b>ESNAYDER YESFERI CUEVA TARRILLO</b>	76810262	169	MONICA ISABEL ESPEJO PÉREZ	47469243
126	FLOR GUADALUPE PÉREZ ALARCÓN	77102747	170	NEYMAR YAYLENY TUCTO SANTOS	76218948
127	FRELI AQUINO BAZÁN	43898484	171	OLIVERA FLORES ADELI	48276351
128	<b>GINA YANNETH ALEJANDRIA VÁSQUEZ</b>	44102535	172	ROBERT WILLIAM HORNA SANTAMARÍA	76764012
129	GISELA RAMÍREZ ADRIANZÉN	47461575	173	ROSA CORONEL GAVIDIA	74496206
130	<b>GLADIS CARRASCO ALEJANDRIA</b>	44435891	174	ROSA JAQUELINE HEREDIA CIEZA	44228251
131	<b>HILDA ESMERALDA OSORIO CRUZ</b>	48436436	175	ROSA LILY LLATOS CHÁVEZ	48446473
132	ICELA MARLY DÍAZ BECERRA	47800235	176	SABINA ROSA ALCANTARA CALDERON	47364130
133	INGA GARCÍA JONNATAN STALIN	45611108	177	SABINA VIVIANA PIZARRO JULCA	70039522
134	IRMA LISSET PERALTA BRAVO	46620390	178	SANDER HILTON CRUZ CARMONA	72622704
135	ISABEL TOVAR CERDÁN	46049811	179	SANDRA TORRES TUCTO	75204688
136	<b>JANNET JUDITH OCUPA DÁVALOS</b>	46966724	180	<b>SUSANA CÁRDENAS IPANAQUÉ</b>	48292468
137	<b>JEAN CARLOS CORONEL CAJASUL</b>	75203154	181	TENORIO BERNILLA CHEILA	71196528
138	JHON HARRY ROJAS CUBAS	76914304	182	WESLEY OLANO CHUQUIHUANGA	76248505
139	JOHANA YASMIN HUAMÁN GUEVARA	72742700	183	YADIRA TAIS NEYRA PAZ	48417128
140	JOSÉ FERNANDO ROMEO ZURITA	47421994	184	YANBINA JUDITH MIREZ GONZALES	47080298
141	<b>JOSÉ LUIS JULCA ROJAS</b>	43249366	185	YENI GUADALUPE MACALUPE SÁNCHEZ	75162036
142	JUAN GABRIEL RAMOS BERMEO	44365423	186	YUDI VIDARTE SALDAÑA	70035844

## Anexo N° 4 Marco Lógico

Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
<b>FIN</b>			
Contribuir a la generación de empleo decente en los jóvenes de las provincias de Chota y Jaén.			
<b>PROPOSITO</b>			
Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de las provincias de Chota y Jaén, para generar emprendimientos sostenibles			
<b>COMPONENTES</b>			
1. Los jóvenes de las provincias de Chota y Jaén cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial	180 de beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria al 1er año de ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación Emitida por la ECAP - Informe de seguimiento y evaluación del proyecto - Pruebas de entrada y salida de las capacitaciones	- Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto - los jóvenes se sensibilizan en el autoempleo digno y formal
2. Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios	50 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos se implementan al término del proyecto.	- Informe de seguimiento y evaluación del proyecto	- Jóvenes se comprometen con sus planes de negocio - Jóvenes Utilizan los recursos del Proyecto en sus negocios
3. Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado	Por lo menos 32 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado comercial locales al culminar el proyecto.	- Informe de seguimiento y evaluación del proyecto - Comprobante de pago de ventas de los negocios implementados.	Hay estabilidad social y económica en el país y en el ámbito de intervención
6. Manejo de proyecto	03 informes de seguimiento (1 al 6to mes, 2 al año y 3 al año y medio)	Informe semestrales	Desembolso oportuno de las diversas fuentes
<b>PRODUCTOS</b>			
<b>1. Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios</b>			
1.1 Jóvenes focalizados y seleccionados para participar en el programa.	200 jóvenes seleccionados para participar en el proyecto al 4to mes de ejecución del proyecto	Informe de monitoreo y evaluación.	- Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto
1.2 Jóvenes capacitados en gestión de emprendimientos.	200 jóvenes capacitados en elaboración de planes de negocio al 1er año de ejecución del proyecto.	Informe final de capacitación emitida por la ECAP	- Jóvenes se comprometen con sus planes de negocio - Jóvenes Utilizan los recursos del Proyecto en sus negocios
	160 jóvenes culminan sus planes de negocio satisfactoriamente al 1er año de ejecución del proyecto.		
	100 de planes de negocio evaluados para recibir capital semilla al 1er año de ejecución del proyecto.		
<b>2. Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios</b>			
2.1 Jóvenes acompañados y asistidos para la implementación de sus planes de negocio.	50 de jóvenes con planes de negocios cofinanciados con capital semilla de S/. 2500.00 al término del proyecto.	- Informe Final de capacitación Emitida por la ECAP - Base de datos de planes de negocio - Informe de seguimiento y evaluación del proyecto	- Jóvenes se comprometen con sus planes de negocio - Jóvenes Utilizan los recursos del Proyecto en sus negocios
	50 jóvenes que reciben acompañamiento en la implementación de sus planes de negocio con capital semilla, al término del proyecto.		

Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
<b>3. Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado</b>			
3.1 Jóvenes emprendedores articulados al mercado.	40 beneficiarios que participan en ferias locales realizan ventas al culminar el proyecto.	Informe y reportes del proyecto	Hay estabilidad social y económica en el país y en el ámbito de intervención
	04 alianzas estratégicas suscritas con instituciones colaboradoras que den continuidad a los procesos iniciado con los jóvenes al culminar el proyecto.	Informe y reportes del proyecto	
<b>6. Manejo de proyecto</b>			
6.1 Personal del Proyecto	1 equipo constituido por 7 profesionales	Contrato de personal	Desembolso oportuno de las diversas fuentes
6.2 Equipamiento	Implementación de la oficina	Listado de activos del proyecto	
6.3 gastos de funcionamiento	Informes trimestrales del mantenimiento de equipos 01 informe de sistematización del proyecto	Documentos contables	
6.4 gastos administrativos del proyecto	9 Informes vi mensual de supervisión interna 3 informes semestrales de auditoría	Informe de auditoría interna	
<b>ACTIVIDADES</b>			
<b>1 Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios</b>			
<b>1.1 Jóvenes focalizados y seleccionados para participar en el programa.</b>			
1.1.1 Reuniones de coordinación con los aliados locales	04 reuniones con autoridades y líderes locales 4to mes de ejecución del proyecto	- Actas de acuerdo de compromisos firmados	- Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto  - Actores sociales de los distritos identificados contribuyen a la promoción y difusión del proyecto
1.1.2 Difusión de los objetivos y beneficios del proyecto	04 campañas de promoción y sensibilización a jóvenes al 4to mes de ejecución del proyecto	- Informe del Área de Focalización	
1.1.3 Registro y acreditación de jóvenes	260 jóvenes entrevistados, evaluados socioeconómicamente y psicológicamente al 4to mes de ejecución del proyecto	-Informe de monitoreo y evaluación.	
1.1.4 Identificación y selección de jóvenes con vocación emprendedora	230 jóvenes acreditados e inscritos para participar en el proyecto al 4to mes de ejecución del proyecto.	- Informe de monitoreo y evaluación.	
<b>1.2 Jóvenes capacitados en gestión de emprendimientos</b>			
1.2.1 Taller de para coordinación de inicio del proceso de capacitación	01 taller para coordinación de inicio del proceso de capacitación de 2 días realizado al 4to mes de ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación Emitida por la ECAP	Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto
1.2.2 Desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales para el emprendimiento (8 sesiones)	05 aulas de 20 participantes desarrollan talleres de habilidades cognitivas y socioemocionales para el emprendimiento en 8 sesiones al 6to mes de ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación emitida por la ECAP	
1.2.3 Identificación de ideas de negocio (6 sesiones)	05 aulas de 20 participantes desarrollan talleres de identificación de ideas de negocio en 6 sesiones al 7mo mes de ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación emitida por la ECAP	
1.2.4 Elaboración de Plan de Negocios (28 sesiones)	05 aulas de 20 participantes desarrollan talleres de elaboración de Plan de Negocios en 28 sesiones al 10mo mes de ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación emitida por la ECAP	

Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
1.2.5 Concurso de plan de negocio	05 concursos de planes negocio al 1er año de ejecución del proyecto	- Informe Final de capacitación emitida por la ECAP	
<b>2 Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios</b>			
<b>2.1 Jóvenes acompañados y asistidos para la implementación de sus planes de negocio.</b>			
2.1.1 Entrega de capital semilla	50 jóvenes reciben la totalidad del capital semilla al culminar la ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación Emitida por la ECAP	
2.1.2 Acompañamiento personalizado durante la implementación del negocio	04 meses de acompañamiento y asistencia brindados a cada joven que ha recibido capital semilla para la implementación de su plan de negocio al término del proyecto	- Informe Final de capacitación Emitida por la ECAP - Base de datos de planes de negocio - Informe de seguimiento y evaluación del proyecto	Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de Implementar su negocio
<b>3 Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado</b>			
<b>3.1 Jóvenes emprendedores articulados al mercado.</b>			
3.1.1 Organización de la feria	- 01 feria local al año y medio de ejecución del proyecto - 40 Jóvenes acompañados y asistidos han participado en la local al culminar el proyecto.	Informe y reportes del proyecto	- Actores sociales de los distritos identificados contribuyen a la promoción y difusión del proyecto en ferias locales
3.1.2 Asesoría especializada a los jóvenes que participen en las ferias locales	08 Asesorías especializadas (de 5 participantes cada una) para impulsar la participación en ferias locales al culminar el proyecto	Informe y reportes del proyecto	
3.1.3 Desarrollo de una página web para emprendedores	01 Pagina web desarrollada para la promoción de los planes de negocio y negocios implementados de os beneficiarios, al término del proyecto.	Informe y reportes del proyecto	Beneficiarios manejen las TICS

Anexo N° 5 Encuesta SE-EF L3

ENCUESTA SOCIO ECONOMICA Y DE EMPRENDIMIENTO - LÍNEA 3  
EVALUACIÓN FINAL - 13° CONCURSO



Código de proyecto  # de encuesta

**A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO**

A.1 Nombre completo  A.2 No. de DNI

**B. CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO**

B.1 Desde que empezó el proyecto .... (mencionar nombre) hasta el día de hoy, ¿has estudiado algún curso de corta duración?  
1 Si  2 No  (Ir a C.1)

B.2 Curso seguido	B.3 Código
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD**  
(Período de referencia: .....

C.1 Del (día).... al (día).... del (mes) .... ¿eras el dueño o socio de un negocio/taller/empresa? 1 Si  (Ir a C.6) 2 No

C.2 Del (día).... al (día).... del (mes) .... ¿trabajaste en un negocio/taller/empresa 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? (Ir a F.1)

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

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

C.7 ¿Cuál consideras que es tu ocupación principal?  
1 El trabajo en el negocio  (Ir a E.1) 2 El trabajo dependiente  (Ir a D.1)

**D. OCUPACIÓN DEPENDIENTE (SOLO SI C.3=1 o C.4=1)**  
(Período de referencia: .....

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.

D.5 ¿Cuántas horas trabajaste del (día)..... al (día)..... en tu ocupación principal?

1 Domingo <input type="text"/>	3 Martes <input type="text"/>	5 Jueves <input type="text"/>	7 Sábado <input type="text"/>
2 Lunes <input type="text"/>	4 Miércoles <input type="text"/>	6 Viernes <input type="text"/>	8 Total <input type="text"/>

D.6 ¿En tu ocupación (mencionar nombre)... te pagan... (encuestador, leer alternativas)?  
1 Diario  2 Semanal  3 Quincenal  4 Mensual

D.7 ¿Cuánto fue el último ingreso que recibió por ..... (mencionar ocupación) en .....(mencionar frecuencia de D.6) ?

D.8 ¿Tienes seguro de salud? 1 Si, ESSALUD  2 Si, SIS  3 Si, seguro privado  4 No

D.9 Sólo si D.8=1 o 2 o 3, ¿Este seguro de salud ha sido entregado por tu empleador? 1 Si  2 No

D.10 ¿El sistema de pensiones al cuál estás afiliado es.....?  
1 Sistema Privado de Pensiones (AFP)  2 Sistema Nacional de Pensiones (ONP)  3 Otro.....  4 Ninguno

D.11 ¿Bajo qué tipo de contrato trabajaste en esta ocupación?

1 Contrato indefinido, permanente <input type="checkbox"/>	4 Convenio de Formación Laboral Juvenil <input type="checkbox"/>	7 Locación de Servicios, SNP <input type="checkbox"/>
2 Contrato a plazo fijo <input type="checkbox"/>	5 Prácticas pre profesionales <input type="checkbox"/>	8 Otro (Especifique) ..... <input type="checkbox"/>
3 Estuvo en período de prueba <input type="checkbox"/>	6 Contrato de aprendizaje <input type="checkbox"/>	9 No Sabe <input type="checkbox"/>

D.12 En ese trabajo, negocio o establecimiento ¿cuántas personas trabajan?

1 Sólo yo trabajo <input type="checkbox"/>	3 De 11 a 20 personas <input type="checkbox"/>	5 De 51 a 100 personas <input type="checkbox"/>	7 Más de 500 personas <input type="checkbox"/>
2 Menos de 10 personas <input type="checkbox"/>	4 De 21 a 50 personas <input type="checkbox"/>	6 De 101 a 500 personas <input type="checkbox"/>	

**E. SOBRE EL NEGOCIO (Sólo si C.1=1)**

E.1 ¿A qué se dedica tu negocio/taller/empresa?

Cod.

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

mes	año
<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 Si  (Pasarse a E.8)      2 Antes del proyecto no tenía negocio/taller/empresa       3 No

E.4 ¿Quién formó el negocio?

1 Sólo yo       3 Solo familiares       5 Familiares, socios y yo   
 2 Algún familiar y yo       4 Familiares y socios       6 Terceras personas (negocio comprado/transferido)

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 este negocio? (respuesta múltiple)

1. No encontró trabajo asalariado       3. Por tradición familiar       5. Controlo mi tiempo   
 2. Obtiene mayores ingresos como trabajador independiente       4. Quiere ser independiente       6. Otro .....

E.7 ¿El negocio/taller/empresa está registrado como ... (leer alternativas)?

1. Persona natural con negocio propio con RUC   
 2. Persona Natural con negocio propio y Registro Único Simplificado (R.U.S)   
 3. Persona Natural con negocio propio y Régimen Especial de Impuestos a la Renta (R.E.I.R.)   
 4. Persona Jurídica como empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L.)   
 5. Ninguno

E.8 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       6. Es un giro fácil de manejar   
 2. Yo o uno de mis socios habíamos trabajado como dependiente en ese giro       7. Es un giro rentable   
 3. Es un giro que requiere poca inversión       8. Por tradición familiar   
 4. En la zona no había muchos competidores       9. Por recomendación del proyecto   
 5. Es un giro con demanda (actual y/o potencial)       10. Otro .....

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

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

E.10 ¿Tu negocio cuenta con..... (leer alternativas)?      1 = Si, 2 = No

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

E.11 ¿Tu negocio entrega siempre facturas o boletas a tus clientes?

1 Sí, siempre       2 Sólo cuando el cliente lo pedía       3 Nunca

E.12 ¿Tu negocio lleva un registro de las compras a tus proveedores?

1 Si       2 No  (Ir a E.15)

E.13 Sólo si E.11=1, ¿Cómo es el registro de las compras a tus proveedores?

1 Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre       3 Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre   
 2 Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando       4 Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando

E.14 Sólo si E.11=1, ¿el registro de compras de tus proveedores para qué te sirve?

1 Para saber cuanto gasto en el negocio       3 No lo uso para nada   
 2 Para saber la ganancia de mi negocio       4 Otro .....

E.15 ¿Qué tomas en cuenta para elegir a tus proveedores?

1 Que sean mis amigos       5 Que tengan el producto cuando lo solicito   
 2 Que me ofrezcan un producto de calidad       6 Que estén ubicados cerca de mi negocio   
 3 Que me ofrezcan descuentos       7 Que sean recomendados por un amigo/familiar   
 4 Que me ofrezcan cancelar el producto después       8 Otra .....

E.16 ¿Tu negocio lleva un registro de las ventas realizadas en tu negocio?      1 Si       2 No  (Ir a E.19)

E.17 ¿Cómo es el registro de las ventas que realizas en tu negocio?

1 Ea un registro en un libro formal y lo realizo siempre       3 Es un registro informal y lo realizo siempre   
 2 Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando       4 Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando

E.18 ¿El registro de ventas de tu negocio para qué te sirve?

1 Para saber cuanto ingresa a mi negocio       3 No lo uso para nada   
 2 Para saber la ganancia de mi negocio       4 Otro .....



E.19 En tu negocio/taller o empresa:

1= Sólo yo, 2=Yo con mis socios, 3 = Sólo mis socios, 4=Trabajadores, 5= Trabajadores y yo, 6=Otras personas, 7=No corresponde/no se realiza la actividad

- E.19.1 ¿Quién realiza la producción/venta/servicio?
- E.19.2 ¿Quién controla los gastos de la empresa?
- E.19.3 ¿Quién decide la compra de equipos?
- E.19.4 ¿Quién negocia con los proveedores?
- E.19.5 ¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?
- E.19.6 ¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?
- E.19.7 ¿Quién consigue los clientes?

E.20 Actualmente, ¿cómo determina el precio de sus productos?

- 1 Averiguo el precio en otros negocios cercanos
- 2 Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto ..... %
- 3 Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindada por el proyecto
- 4 Otro .....

E.21 ¿Haces algo para conseguir nuevos clientes? 1 Si  2 No  (Ir a E.23)

E.22 ¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?

- 1 Reparto volantes
- 2 Realizo promociones
- 3 Difundo mis productos por el internet
- 4 Asisto a ferias
- 5 Hago visitas puerta a puerta
- 6 Otra.....

**Encuestador: En las preguntas E.23 y E.24, el período de referencia son los últimos 12 meses previos a la selección del beneficiario**

Período de referencia : Desde ..... de 201..... hasta ..... de 201.....

E.23 Entre (señalar el período de referencia) ¿en qué meses las ventas de su negocio fueron altas/bajas/normales?

(Marcar con X donde corresponda)

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

E.24 Entre (señalar el período de referencia) ¿Cuáles han sido las ventas por temporada de tu negocio/taller/empresa?

De esa cantidad ¿cuánto queda para ti? (En Nuevos Soles)

Entrevistador: Calcule estos montos al término de la entrevista para consistencia de la información.

Temporada	Ventas	Ganancia
Mes de temporada alta		
Mes de temporada baja		
Mes Normal		
Mes sin producción/ventas		

Nº meses con venta: 1/	Total ventas	Total ganancias
	S/.	S/.

E.25 En ... (mes previo a la salida del beneficiario del proyecto), ¿Cuántos trabajadores había en tu negocio? (no considere al beneficiario)

Tipo de trabajadores por permanencia en el negocio/taller o empresa:		
Eventuales	Permanentes	Total

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

E.26 ¿Cuántas horas al día estaba abierto tu negocio?

1. Lunes a viernes	2. Sábado	3. Domingo

E.27 ¿Cómo se financiaba tu empresa/taller/negocio? (Marcar todas las alternativas que correspondan)

- 1. Recursos propios
- 2. Recursos de familiares/amigos
- 3. Préstamo de proveedores
- 4. Préstamo de clientes
- 5. Préstamo de Bancos
- 6. Préstamo de Cajas Munic./Rurales
- 7. Préstamo de ONG
- 8. Otro (especificar).....

E.28 El ... (mes previo a la salida del beneficiario del proyecto) ¿Quiénes fueron tus principales clientes? (encuestador, anotar todas las alternativas que correspondan)

- 1 Ambulantes
- 2 Mayoristas
- 3 Consumidores individuales
- 4 Empresas de menos de 10 trabajadores
- 5 Empresas de más de 10 trabajadores
- 6 Estado
- 7 Agente/empresa exportadora
- 8 Familiares/amigos/vecinos
- 9 Otro (especifique) .....

E.29 ¿De dónde provienen tus clientes (encuestador, leer alternativas)? (marcar todas las alternativas que correspondan)

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

E.30 En la zona donde queda tu negocio, ¿aproximadamente cuántas empresas dedicadas al mismo giro del negocio existen?

E.31 ¿Por qué motivos tu empresa se encontra ubicada en esta zona? (de ser el caso, considerar las 2 más importantes respuestas)

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

E.32 ¿Tu negocio pertenece a alguna organización/asociación/gremio/red empresarial? 1. Si  2. No  (Pasará a F.1)

E.33 ¿Qué ventajas has conseguido de participar en esa organización/asociación/gremio empresarial? (de ser el caso, considerar las 2 más importantes respuestas)

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

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

F.1 ¿Culminaste la capacitación? 1. Si  (Pasará F.3) 2. No  3. No participé de la capacitación

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

- 1. Mis estudios me lo impidieron
- 2. Mi trabajo me lo impidió
- 3. No me gustó la capacitación
- 4. Los horarios de la capacitación no me convenían
- 5. El lugar de la capacitación quedaba lejos
- 6. Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe

F.3 Sólo si F.1=1, Sobre las siguientes frases, responde si estás "totalmente de acuerdo" "Parcialmente de acuerdo" "en desacuerdo" y "totalmente en desacuerdo"

- 1 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio
- 2 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio
- 3 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información clara y precisa sobre como formalizar el negocio
- 4 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información sobre cómo buscar financiamiento
- 5 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información clara y precisa sobre como gestionar a mis proveedores
- 6 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información clara y precisa sobre como identificar las fortalezas y debilidades de un negocio
- 7 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información clara y precisa sobre como buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados
- 8 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de mi negocio
- 9 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de mi negocio
- 10 El proyecto (mencionar nombre del proyecto) me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos productivos de mi negocio

F.4 ¿Consideras que el contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio? 1 Si  (Pasará a F.6) 2 No

F.5 Si F.4=1, ¿Qué temas crees que debieron ser profundizados/desarrollados?

F.6 ¿Elaboraste un Plan de Negocios en el proyecto? 1 Si, lo elaboré y lo terminé  2 Si, lo elaboré pero no lo terminé  3 No  (Pasará a F.9)

F.7 ¿Tu Plan de Negocios fue para crear un negocio o para fortalecer el negocio que ya tienes?

- 1 Fue para crear un negocio
- 2 Fue para fortalecer el negocio que ya tengo

F.8 ¿Cómo se llamó tu Plan de Negocios? \_\_\_\_\_

F.9 Como parte del proyecto, ¿participaste en un concurso para obtener capital semilla? 1 Si  2 No  (Pasará a F.12)

F.10 ¿Obtuviste el capital semilla? 1 Si  2 No  (Pasará a F.12)

F.11 ¿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.12 ¿Llegaste a implementar tu Plan de Negocios?

- 1 Si, estoy implementándolo  (Fin)
- 2 Si, ya está operando  (Fin)
- 3 No

F.13 ¿Por qué no llegaste a implementar tu Plan de Negocios?

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

F.14 ¿Piensas implementar tu Plan de Negocios en algún momento? 1 Si  2 No

F.15 ¿Qué tendría que pasar para que implementes tu Plan de Negocios?

- 1 Tener más recursos económicos
- 2 Tener más tiempo
- 3 Otro .....

**G. SOBRE LA APLICACIÓN DE LA FICHA**

G.1 Nombre del encuestador \_\_\_\_\_ G.2 Nombre del supervisor \_\_\_\_\_

G.3 Fecha de aplicación de la entrevista \_\_\_\_\_

G.4 Comentarios/observaciones \_\_\_\_\_