

ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL

JÓVENES EMPRENDEN NEGOCIOS EXITOSOS EN LA REGIÓN HUANCVELICA - JENE HUANCVELICA

PROYECTO C-13-24

INSTITUCIÓN EVALUADORA

EL TALLER ASOCIACIÓN DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO

Consultor: Jorge Alejandro, Mango Choque

AREQUIPA, MARZO 2016

CRÉDITOS

JEFE DEL EQUIPO TÉCNICO

Jhon Ricardo, Loayza Borja

PROFESIONAL TEMÁTICO

Jorge Alejandro, Mango Choque

EQUIPO DE CAMPO

Carlos Benjamín, Achiraico Paucar (Supervisor de Campo)

María Luisa, Nuñonca Rodríguez (Critico - digitador)

Percy, Escobar Sullcaray (Encuestador)

Washington, Vargas Ancalle (Encuestador)

Yuliana, Flores Caso (Encuestador)

Junior Eddy, Huayhua Huarcaya (Encuestador)

CONTENIDO

LISTA DE ACRÓNIMOS	5
1. RESUMEN EJECUTIVO	6
2. EL PROYECTO	10
2.1 Información general del proyecto	10
2.2 Periodo de vida del proyecto	10
2.3 La focalización	11
2.4 Fase de selección de beneficiarios	12
2.5 Fase de capacitación en planes de negocio y planes de mejora	13
2.6 Fase de acompañamiento para la implementación de los planes de negocio	16
2.7 Fase de articulación al mercado de los negocios de los jóvenes emprendedores	17
2.8 Costo del proyecto	17
2.9 Vinculación del proyecto con otras instituciones, organizaciones y otras intervenciones en la zona	18
3. ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO	19
3.1 Objetivos	19
3.1.1 Objetivo General	19
3.1.2 Objetivos Específicos	19
3.2 Metodología del estudio	19
3.2.1 Encuesta a beneficiarios	19
3.2.2 Focus group y entrevistas a profundidad	20
3.2.3 Revisión documentaria	21
3.3 Periodo de referencia del estudio	22
4. RESULTADOS	22
4.1 Caracterización de la población beneficiaria	22
4.2 Evolución de los indicadores del marco lógico, antes y después del proyecto	47
4.3 Análisis de la pertinencia, eficacia, eficiencia y sostenibilidad del proyecto	48
4.3.1 Pertinencia	49
4.3.2 Eficiencia	55
4.3.3 Efectividad	59
4.3.4 Sostenibilidad	61
5. LECCIONES APRENDIDAS	63
5.1 En las fases de focalización y selección de beneficiarios	63

5.2 En la fase de capacitación en planes de negocio y planes de mejora	64
5.3 En la fase de acompañamiento y asistencia técnica para la implementación de negocios	64
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	66
6.1 Conclusiones	66
6.2 Recomendaciones	70
7. REFERENCIAS	71
8. ANEXOS.....	72

LISTA DE ACRÓNIMOS

DRP	:	Dirección Regional de la Producción
DRTPE	:	Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo
ECAP	:	Entidad de Capacitación
E.I.R.L.	:	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
ELB	:	Estudio de Línea de Base
EEF	:	Estudio de Evaluación Final
ET	:	Equipo Técnico
ESEE	:	Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento
FE	:	FONDOEMPLEO
GIN	:	Genera su idea de negocio
IE	:	Institución Ejecutora
IEv	:	Institución Evaluadora
INEI	:	Instituto Nacional de Estadística e Informática
ISUN	:	Inicia su negocio
JENE	:	Jóvenes emprenden negocios exitosos
MTPE	:	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
p.p.	:	Puntos porcentuales
R.E.I.R.	:	Régimen Especial de Impuestos a la Renta
REMYPE	:	Registro Nacional de Micro y Pequeña Empresa
RMV	:	Remuneración Mínima Vital
RUC	:	Registro Único del Contribuyente
R.U.S.	:	Registro Único Simplificado
SISFOH	:	Sistema de Focalización de Hogares
SUNARP	:	Superintendencia Nacional de los Registros Públicos
SUNAT	:	Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria
TDR	:	Términos de Referencia
TFNR	:	Trabajador Familiar No Remunerado
UNC	:	Universidad Nacional del Callao

1. RESUMEN EJECUTIVO

El documento presenta el EEF del *proyecto C-13-24 “Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Huancavelica – JENE HUANCAVELICA”*, encargado por FE en el marco de su 13° Concurso de Proyectos y que corresponde a la Línea 3 Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos.

El EEF responde a los procesos regulares de evaluación de FE, estudio que ha permitido conocer la situación socioeconómica laboral de los beneficiarios después de la intervención del proyecto, comparada con la que se tuvo antes de su inicio, y el contexto socioeconómico y laboral en el ámbito de intervención del mismo.

El proyecto fue ejecutado y desarrollado por la IE Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos, en los distritos de Acobamba, Pomacocha y Paucará de la provincia de Acobamba, Región Huancavelica, a partir del 07 de julio del 2014 hasta el 31 de diciembre del 2015, y tuvo como propósito u objetivo principal *“Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de la provincia Acobamba, para generar emprendimientos sostenibles”*.

La ejecución y desarrollo del proyecto estuvo a cargo de un ET profesional de la IE conformado por un jefe de proyecto, un asistente administrativo, un supervisor de proyecto y un focalizador.

Para el levantamiento de la información del EEF se ha aplicado la ESEE suministrada por FE, a una muestra de 77 beneficiarios, que representan el 77% de la población total atendida por el proyecto (100) y el 97,47% de los 79 originalmente encuestados. Igualmente se han aplicado otros instrumentos para levantar información proporcionada por los beneficiarios del proyecto, ET y representantes de la zonal de Huancavelica del Programa Jóvenes Productivos y la DRTPE.

Fueron tres los componentes que desarrolló el proyecto: **Componente 1** - Los jóvenes de la provincia de Acobamba cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial; **Componente 2** - Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios; y **Componente 3** - Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado.

De acuerdo al documento del proyecto y al Informe de Cierre del Supervisor Externo del proyecto¹, para el Componente 1 se planteó un indicador / meta de: 90 beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria al primer año de ejecución del proyecto, lo que se logró en un 100%; para el Componente 2 igualmente se definió un solo indicador / meta: 25 planes de negocios de jóvenes acompañados y asistidos se implementan al término del proyecto, lo que del mismo modo se logró en un 100%; y para el Componente 3 el indicador / meta establecido fue: 16 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado comercial local al culminar el proyecto, lo que igualmente se logró en un 131,25%.

¹ PRACTICAL ACTION. Supervisor Externo. Jorge Cuéllar, Gestor, Informe de Cierre del Proyecto C-13-24, Resultados alcanzados al finalizar el proyecto, pág. 4, diciembre de 2015.

MTPE – Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos - Proyecto C-13-24 “Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Huancavelica – JENE HUANCAVELICA”, Huancavelica, 2013.

Sobre la caracterización de los beneficiarios

Otros resultados del EEF muestran que el 41,6% de los beneficiarios del proyecto eran dueños o socios de un negocio, empresa o taller; que el 35,1% de beneficiarios se encontraba inactivo económicamente y que del 64,9% que trabajaba significó una disminución de 1,3 p.p. con relación a los que lo hicieron en el contexto del ELB.

De los beneficiarios con ocupación dependiente (el 26,0%), el 100% contaba con seguro de salud y sólo el 25,0% con pensión vía la ONP; el 15,0% contaba con contrato a plazo fijo, el 20,0% brindaba servicios no personales y el 60,0% no tenía ningún tipo de contrato. El 70,0% trabajaba en empresas con menos de 10 personas y el 30% en empresas de 11 a 100.

De la población beneficiaria con negocio (39,0%), la mayor parte se dedicaba principalmente a tres actividades: al comercio (40,0%), la agricultura y ganadería (23,0%) y la industria (16,7%), lo que significó un incremento de 5,0 p.p. en el primer caso y una disminución de 6,7 y 3,3 p.p. en los otros 2 casos, respectivamente, comparando con los resultados del ELB.

El 61,5% de estos beneficiarios eran los únicos dueños de sus negocios y el 38,5% tenía socios familiares; y la mayor parte, el 53,8% se encontraba registrado como persona natural con negocio propio y R.U.S. y el 30,0% no tenía ningún registro. Tuvieron 2 razones principales para formar sus empresas en determinados giros: porque era un giro fácil de manejar (36,7%) y porque era un giro rentable (33,3%), lo que significó un incremento de 13,6 p.p. con relación al ELB en el primer caso, y en el segundo una disminución de 20,5 p.p.

El 46,7% tenía su negocio dentro de la vivienda, el 20,0% fuera de la vivienda y el 16,7% en la vía pública sin puesto fijo, resultados que supusieron una disminución 13,3 p.p. en el primer caso y un incremento de 15,0 y 6,7% en los otros 2 casos, respectivamente, con relación al ELB. Por otro lado, el 56,7% de beneficiarios precisaron que el negocio que tenían después de finalizado el proyecto era el mismo que tenían antes de haberse iniciado. El 46,7% de los negocios tenía una antigüedad mayor a los 24 meses y el 36,7% una de hasta 6 meses; el promedio de antigüedad era de 27,8 meses.

El 70,0% de negocios contaba con RUC, el 40,0% con registro de compras informal y el 36,7% con registro de ventas informal, resultados que significan con relación al ELB, un incremento de 65,0 p.p. en cuanto al RUC y de 40,0 p.p. en los referido al registro de compras; en cuanto al registro de ventas se dio una disminución de 53,3 p.p. El 46,7% de los negocios emitía factura o boleta cuando el cliente lo pedía, el 23,3% siempre y el 30,0% nunca. Sólo el 40,0% de negocios llevaba un registro de compras a sus proveedores y el 91,7% de los mismos lo consideraba útil para saber cuánto gastaba en el negocio. Para elegir a sus proveedores, el 50,0% de negocios tomaba en cuenta el que le ofrezcan un producto de calidad y el 26,7% el que le ofrezcan descuentos.

Sólo el 36,7% de beneficiarios con negocio llevaba un registro de ventas, el que era uno informal llevado siempre por el 63,6% y de vez en cuando por el 36,4%. Para el 90,9% le era útil para saber cuánto ingresaba a sus negocios.

En cuanto a otros indicadores de gestión de sus negocios, el 40,0% de beneficiarios realiza la producción, venta o servicio sólo ellos, el 33,3% con sus socios y el 26,7% con sus trabajadores.

El 50,0% negocian con sus proveedores sólo ellos, el 23,3 con sus socios y el 26,7% con sus trabajadores. En cuanto a otros indicadores de gestión de los negocios, estos están a cargo principalmente de los propios beneficiarios (70,0% en promedio), y a cargo de los beneficiarios con sus socios en un promedio 27,32%. Estos indicadores son: controlar los gastos de la empresa, decidir la compra de equipos, determinar el precio de venta de sus productos o servicios, o de la ganancia de los mismos, así como el conseguir clientes.

El 53,3% de los beneficiarios con negocio determinan el precio de sus productos agregando un porcentaje de ganancia al costo y el 36,7% averiguando el precio de otros negocios; el 93,3% no hace algo para conseguir nuevos clientes, y del 6,7% que hace algo, el 50,0% reparte volantes y el 50,0% realiza propaganda por radio. El promedio de ventas anuales de los negocios es de S/. 16 316,80 y de las ganancias anuales de S/. 7 808,80 menores en S/. 11 151,50 y S/. 2 422,20 en comparación a los resultados obtenidos en el ELB. Estos negocios tenían un promedio de 1,9 trabajadores y la venta promedio anual por trabajador fue de S/. 9 342,30.

El 83,3% de negocios se financiaban principalmente de recursos propios (83,3%), de familiares y amigos (10,0%) y de préstamos de Cajas Municipales o Rurales (10,0%), lo que significó una reducción de 6,7 p.p. en el primer caso y de 15,0 p.p. en el tercer caso; no hubo variación en el caso de los recursos de familiares o amigos. Para el 66,7% de negocios fueron los consumidores individuales sus principales clientes, así como también los familiares o amigos (60,0%) y los ambulantes (46,7%), que en comparación a los resultados del ELB significaron un incremento de 1,7 p.p., de 5,0 p.p. y de 31,7 p.p., respectivamente. El 93,3% de los clientes procedían del mismo distrito donde se ubicaban sus negocios.

El 43,3% tenían sus negocios en la ubicación actual porque vivían allí o muy cerca; el 26,7% porque era una zona céntrica y comercial; porque los proveedores están cerca o porque los clientes están cerca (16,7% en cada caso). Sólo el 8,9% de negocios tenían competencia directa de otros dedicados al mismo giro; y el 26,7% pertenecía a alguna organización, asociación o gremio, mayor en 10,0 p.p. a los que pertenecían en el contexto del ELB, cuya principal ventaja de esa pertenencia era el acceder a información sobre nuevos clientes (62,5%) mayor en 39,4 p.p. que en el ELB.

El 92,2% del total de beneficiarios culminó la capacitación; y en cuanto a los niveles de satisfacción sobre la capacitación e información recibida el 86,3% del total de beneficiarios, en promedio, expresó estar totalmente de acuerdo con los 10 indicadores de satisfacción considerados, y el 13,7% manifestó estar parcialmente de acuerdo.

En cuanto a la elaboración e implementación de los planes de negocio, el 90,9% consideró que el contenido de curso de capacitación al respecto y su duración fueron suficientes para implementar o fortalecer sus negocios. El 92,2% de participantes elaboraron y culminaron sus planes de negocios durante la ejecución del proyecto; de los que el 70,4% fue para crear un negocio y el 29,6% para fortalecer el que ya tenían. El 61,0% de los que acabaron el curso de capacitación se presentaron al concurso de planes de negocio, de los que el 53,2% obtuvo su capital semilla que lo invirtieron totalmente en la implementación de sus planes de negocio.

Del total de beneficiarios el 23,4% ya estaba implementando su plan de negocio, el 20,8% ya se encontraba en operación y el 55,8% no llegó a implementar sus negocios, de los que el 97,7%

señaló como razón de la no implementación, el hecho de no tener recursos económicos para hacerlo, y el 60,5% pensaba implementar su plan de negocios en algún momento.

Sobre la pertinencia

En la formulación del proyecto la IE ha tenido una adecuada y coherente lectura del contexto socio económico laboral y de emprendimiento en la que se ejecutó el proyecto, por lo que la determinación de problemas y necesidades de los beneficiarios fue adecuada y por ende, y a partir de allí, el diseño de la estrategia de su intervención, definiendo con claridad y consistencia objetivos, componentes, actividades y productos acompañado de supuestos y riesgos que en la práctica se demostraron como válidos, así como proponiendo el desarrollo de emprendimientos relacionados con aquellas actividades económicas dinamizadoras de la economía regional y zonal.

Sobre la eficiencia

El 93,0% de las actividades se ejecutaron eficientemente dentro del marco del POA aprobado, es decir, dentro de los márgenes de tiempo considerados y finalmente aprobados por FE, lo que permitió la terminación del proyecto en la fecha establecida, 31 de diciembre del 2015, el logro del 100% de los indicadores / meta y los resultados propuestos en los componentes y el logro del 100% de los productos.

Para tales efectos, se articularon un conjunto de factores externos internos y externos a la IE: tales el compromiso asumido por los integrantes del ET; la disposición de recursos presupuestales suficientes para la financiación de las actividades, pese las limitaciones de caja chica; la construcción de sinergias promovidas por la IE con personas, autoridades e instituciones locales y nacionales, que permitió su positivo aporte en la ejecución y desarrollo exitoso de las diferentes fases del proyecto así como en las perspectivas de sostenibilidad.

Sobre la efectividad

A la terminación del proyecto la IE logró positivamente los objetivos del mismo, centralmente como producto de un adecuado y pertinente diseño de la estrategia de su intervención, que en la práctica se demostró no sólo como válida sino principalmente como consistente en sí misma, basada en la consistencia de la relación causal entre finalidad, propósito, componentes, actividades, productos y actividades.

Estos resultados positivos obtenidos por el proyecto, han sido percibidos y valorados también positivamente por los propios beneficiarios como adecuados y efectivamente recibidos los servicios brindados por el proyecto. Los gobiernos locales igualmente tuvieron una valoración positiva del proyecto y de sus resultados sobre los que se basaron para la firma con la IE de actas de compromiso para darle continuidad a estos resultados y apoyar la sostenibilidad del proyecto.

Sobre la sostenibilidad

Centralmente se ha logrado la suscripción de Actas de Compromiso con las municipalidades aliadas mediante las que se comprometen a dar continuidad a los resultados positivos logrados por el proyecto y a promover iniciativas emprendedoras al finalizar la intervención; e igualmente

el proyecto ha logrado dejar sentadas las bases de la sostenibilidad de los negocios de los beneficiarios ganadores del concurso para acceder al capital semilla, brindándoles el capital semilla, formalizarlos con RUC y Licencia Municipal de Funcionamiento así como con comprobantes de pago, dejándolos en funcionamiento y articulados al mercado; es decir, dándole sostenibilidad al proyecto mediante la sostenibilidad de los negocios de los beneficiarios.

2. EL PROYECTO

2.1 Información general del proyecto

CUADRO 2.1 REGIÓN HUANCVELICA: INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

Nombre del proyecto	"Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la región de Huancavelica" (JENE Huancavelica)	
Institución ejecutora	Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes Productivos"	
Fecha de fundación	20/08/2011	
Presupuesto manejado por la institución 2010		S/. 60,148,660.00
Presupuesto manejado por la institución 2011		S/. 45'475,575.00
Presupuesto manejado por la institución 2012		S/. 56'934,985.00
Promedio Anual solicitado al Fondo (Monto solicitado al Fondo/N° de años de ejecución)		S/. 333,333.33
Cuenta con la Capacidad Administrativa: SI/NO (a ser verificado por FONDOEMPLEO)	SI	
Monto de la Carta fianza / Modalidad donación		S/. 41,666.67
Instituciones colaboradoras o asociadas	Universidad Nacional del Callao	
Objetivo del proyecto	Capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de la provincia de Acobamba, desarrolladas para generar emprendimientos sostenibles	
Población Beneficiaria	100	
Ámbito de ejecución del Proyecto	Región: Huancavelica	
	Provincia(s): Acobamba	
	Distrito(s): Acobamba, Pomacocha y Paucará	
Duración del proyecto (meses)		18 meses
Presupuesto del Proyecto:		S/. 629,175.67
FONDOEMPLEO		S/. 500,000.00
Institución Ejecutora		S/. 129,175.67
Aporte de beneficiarios		S/. 0.00

Fuente: MTPE – Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes a la Obra – Proyecto C-13-24 Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Huancavelica – JENE Huancavelica, 2013.

2.2 Periodo de vida del proyecto

De acuerdo a la Ficha Técnica del proyecto proporcionado por FE, la fecha de inicio del mismo se estableció para el 20 de enero del 2014 y la fecha de término el 20 de julio del 2015; sin embargo, el Jefe del proyecto, informó que el inicio del mismo fue el 07 de julio del 2014 siendo la fecha de culminación prevista para el 31 de diciembre del 2015, no siendo de su manejo las

causas que originaron esta postergación, pero que las fechas vigentes sí fueron aprobadas por FE, lo que no tuvo mayor significación con relación al cumplimiento de metas excepto el inicio postergado del proyecto.

2.3 La focalización

El Jefe del proyecto explicó que la estrategia desarrollada al respecto fue la siguiente:

2.3.1 Promoción y difusión del proyecto; medios de difusión utilizados; convocatoria y preinscripción de candidatos

La IE inició sus actividades de promoción y difusión del proyecto, desarrollando reuniones con representantes de los gobiernos locales de las zonas de intervención. En estas reuniones, los integrantes del ET brindaron información sobre los contenidos, alcances y beneficios del proyecto, solicitando asimismo el apoyo y participación en su ejecución a fin de alcanzar los objetivos y metas propuestos.

Estas reuniones se desarrollaron con la Municipalidad Provincial de Acobamba y las Municipalidades Distritales de Pomacocha y Paucará de la misma provincia, mediante el Gerente Municipal, Gerente de Desarrollo Económico y Social y Gerente de Imagen Institucional, en el primer caso; el Alcalde, el Gerente de Desarrollo Económico y Social y el Gerente de Imagen Institucional de la MD de Pomacocha; y el Gerente Municipal y el Gerente de Imagen institucional de la MD de Paucará. También se tuvieron reuniones con los gobernadores de los 3 distritos, a quienes igualmente se les informó y explicó sobre los objetivos, metas y beneficios del proyecto.

Estas coordinaciones permitieron lograr el compromiso y el apoyo de las municipalidades y las gobernaciones en la promoción y difusión del proyecto en sus respectivas comunidades, en la convocatoria y focalización de los jóvenes para que se integren al proyecto, en la prestación de sus locales para la realización de eventos promocionales y preinscripción de jóvenes, y en los contactos y coordinaciones con organizaciones de base de la provincia tales, por ejemplo, las Juntas Vecinales, Comedores Populares, etc.

Como parte de estas actividades promocionales y de difusión del proyecto y convocatoria, la IE utilizó volantes, afiches y banners conteniendo información con datos básicos sobre el proyecto. Por otro lado, la IE también utilizó medios de comunicación radiales como Radio Paraíso, con cobertura en los 3 distritos; la Radio de Altoparlantes en el distrito de Pomacocha; y las radios Paucará y Virgen del Carmen en el distrito de Paucará, brindando entrevistas a fin de promocionar y difundir el proyecto, motivando a la participación de los jóvenes.

En forma paralela a estas actividades, las municipalidades apoyaron en la difusión del proyecto y conjuntamente con la IE y la gubernatura de Paucará, apoyaron en la preinscripción de aquellos jóvenes interesados en participar.

2.3.2 Proceso de inscripción / focalización de candidatos

Este proceso constó de dos momentos: la preinscripción y la inscripción / focalización propiamente dicha:

a) Preinscripción

Utilizando una Ficha de Preinscripción, la IE, las municipalidades y la gobernación de Paucará procedieron a la preinscripción de jóvenes candidatos, a fin de que los listados correspondientes fueren filtrados mediante el SISFOH, utilizando el aplicativo Joven Net, e ingresando en cada caso el DNI de cada uno de los candidatos con el propósito de determinar la situación de pobreza y vulnerabilidad de los candidatos, uno de los requisitos básicos para que sean admitidos en el proyecto. Fueron preinscritos alrededor de 356 jóvenes: 157 de Acobamba, 61 de Pomacocha y 138 de Paucará.

b) La Inscripción / Focalización

Se procedió a inscribir a aquellos jóvenes que fueron acreditados como pobres y en situación de vulnerabilidad por el SISFOH, aplicándoles la correspondiente Ficha de Focalización, con lo quedaban, de esta manera calificados como focalizados. Se inscribieron / focalizaron a 175 jóvenes.

2.4 Fase de selección de beneficiarios

La selección de los jóvenes fue hecha teniendo en cuenta los criterios básicos establecidos por FE:

- Personas entre los 18 y 29 años con 6 meses de edad a la fecha de acreditación, y que tuvieran ideas de negocio.
- Preferentemente en situación de pobreza y de vulnerabilidad.

También fueron tenidos en cuenta algunos criterios complementarios determinados por la IE:

- Que los jóvenes cuenten con DNI vigente.
- No ser desertor de alguna convocatoria o curso similar anterior; y
- Alcanzar vacante en base al orden de puntaje obtenido en el THAE.

Este proceso de selección de los jóvenes comprendió una entrevista final a cada joven de los que fueron calificados como candidatos a participar en el proyecto. Para cada caso, se armó un file conteniendo los siguientes documentos:

La IE utilizó las siguientes Fichas:

- a) La FOC – 01 Ficha de Focalización.
- b) La FOC – 02 Ficha Informativa, para la identificación de los jóvenes y la ubicación de sus domicilios.
- c) La aplicación del THAE. Este Test fue el filtro para la selección final de candidatos.
- d) Adicionalmente, su DNI y un recibo de agua o luz de sus domicilios.

Resultado de este proceso, fue la selección de 125 jóvenes con vocación emprendedora.

Dificultades en el proceso de focalización y selección de los beneficiarios

La principal dificultad que los integrantes de la IE tuvieron en el proceso de focalización / selección de los beneficiarios, ha estado referida a la desactualización del SISFHO, lo que retrasó la calificación de pobreza y vulnerabilidad de jóvenes para ser admitidos en el proyecto e, incluso, en algunos casos impidió su incorporación al no haber podido calificarlos.

2.5 Fase de capacitación en planes de negocio y planes de mejora

Esta fase ha estado a cargo de la Universidad Nacional del Callao y la capacitación se inició con 100 beneficiarios de los que 90 concluyeron, lo que equivale al 100% de los 90 fijados como indicador de este componente. Se ha producido, entonces, una tasa de deserción del 10,0% (10). Esta fase se desarrolló entre el 6 de noviembre del 2014 hasta el 15 de enero del 2015, y los cursos desarrollados fueron los siguientes:

TABLA 2.1 REGIÓN HUANCAMELICA: CURSOS DESARROLLADOS EN EL PROYECTO

Cursos	Nº de beneficiarios	Horas pedagógicas de capacitación
Desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales	100 / curso	32
Generación de ideas de negocio (ISUN)	100 / curso	24
Elaboración de planes de negocio	100 / curso	112
Total de participantes	100	168

Fuentes: UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO – Propuesta Técnica – Programa de Gestión para el Emprendimiento - Región Huancavelica. Huancavelica, Perú, 2014.

Entrevista a Jefe de Proyecto.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

Metodología de capacitación

De acuerdo a la propuesta técnica de la ECAP Universidad Nacional del Callao, responsable de la fase de capacitación del proyecto, la metodología específica utilizada por la misma, adaptada a las condiciones concretas y específicas de la zona de intervención, ha sido la elaborada por la OIT en su Manual denominado Genere su Idea de Negocio (GIN), así como en su Manual Inicie Su Negocio (ISUN). Articulada a esta metodología de capacitación, y de manera previa a su desarrollo con los beneficiarios, la ECAP desarrolló el módulo de desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales.

La metodología general propuesta y utilizada por la ECAP en la capacitación, según el Jefe del proyecto, ha sido la activa participativa con un enfoque vivencial, para obtener logros de aprendizaje asociados a las emociones; lúdico y dinámico, utilizando juegos y dinámicas, como un ejercicio de aprendizaje estructurado. Esta metodología posibilitó la interacción entre los beneficiarios participantes y sus docentes en este proceso de enseñanza aprendizaje en el tratamiento de los temas, orientado especialmente al desarrollo y logro de sus habilidades y capacidades emprendedoras.

Esta metodología ha sido complementada con la utilización de diversas técnicas y herramientas tales el diálogo didáctico, lecturas grupales, trabajos individuales, trabajo en grupo, plenarias, juego de roles, lluvia de ideas, mini conferencias, etc.

Los cursos desarrollados en el proyecto han estado organizados en módulos y cada uno de ellos ha tenido un propósito específico. Así, el módulo de Habilidades Cognitivas y Socioemocionales buscó el fortalecimiento de las competencias emprendedoras personales de los beneficiarios participantes; el módulo de Ideas de Negocio (GIN) está diseñado para asistir a los potenciales emprendedores (beneficiarios) en: a) llevar a efecto una auto evaluación sobre su capacidad emprendedora y empresarial y en base a los resultados, identificar cómo puede mejorar ciertas características empresariales, b) Generar ideas de negocios y cómo aprovechar al máximo sus conocimientos y capacidades para poner en marcha su empresa; y c) el módulo sobre Planes de Negocio (ISUN) está diseñado para elaborar una estrategia de mercadeo, diseñar y planificar el proceso de producción, planificar las necesidades de capital humano, materiales e infraestructura, costear sus productos y servicios, proyectar sus finanzas, decidir sobre las formas de su negocio y formular, organizar e implementar el plan de negocio.

Para esta fase de capacitación la IE, mediante la ECAP, contó con una programación curricular que comprendía 3 Unidades Didácticas, una por cada módulo de capacitación, y en cada una de estas se consideró las capacidades terminales a lograr, los criterios de desempeño y evaluación, los contenidos de la Unidad Didáctica por competencias (conceptuales, procedimentales y actitudinales), la estrategia metodológica, los recursos, materiales e insumos, la duración en horas y las respectivas sesiones.

Contó igualmente con diversos equipos de facilitadores para cada una de las 5 aulas de 20 beneficiarios cada una, equipos conformados por un capacitador en GIN-ISUN, un capacitador en habilidades cognitivas y socioemocionales y una consejera de aula, todos ellos profesionales con experiencia en el tratamiento de la temática, de los contenidos, de las formas organizativas, del manejo de la metodología, y comprometidos con el aprendizaje y la formación integral de los beneficiarios orientada al logro de los perfiles diseñados.

Para esta fase la IE dispuso también de materiales de capacitación que fueron entregados a los participantes, tales los módulos formativos uno por curso: Manual de Habilidades Cognitivas y Socioemocionales (editado por el Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes a la Obra ahora Jóvenes Productivos), Manual Jóvenes Emprendedores Generan Ideas de Negocios y Manual Jóvenes Emprendedores Inician su Negocio (editado por el MTPE y el Fondo para el logro de los ODM. También se les brindó a los beneficiarios el pago de estipendios para la movilidad a fin de que desarrollen su capacitación con la mayor normalidad posible.

Periodo en que inició y duración

La fase de capacitación duró del 18 de noviembre del 2014 al 15 de enero del 2015, con un total de 168 horas pedagógicas distribuidas en 42 sesiones de 4 horas cada una: 8 sesiones para el módulo de habilidades cognitivas, 6 sesiones para el módulo de GIN y 28 sesiones para el módulo de ISUN.

Capacidades emprendedoras que se generan en los beneficiarios

Con el módulo de habilidades cognitivas y socioemocionales, el proyecto ha contribuido al logro de capacidades básicas indispensables de los beneficiarios para el desarrollo de sus capacidades emprendedoras, tales las siguientes: identifica y elabora su proyecto de vida, conociendo las características más resaltantes de un emprendedor y empresario; se autoevalúa como emprendedor (a), desarrollando, evaluando y analizando los resultados del test de habilidades emprendedoras; elabora su plan de vida, conociendo las herramientas para formularla e iniciando el proceso de realización de su proyecto.

Igualmente, identifica sus capacidades emprendedoras personales (CEP) tales las de autoestima y auto realización, valorándose a sí mismos, reforzando sus capacidades y estimulando la superación de sus limitaciones; de liderazgo, reconociendo sus propias aptitudes y desarrollándolas; de trabajo en equipo, empoderándose de los beneficios que esta forma de trabajo trae consigo; y de desarrollo de habilidades cognitivas relacionadas con la comprensión lectora y el razonamiento lógico matemático.

Competencias empresariales que se desarrollan y/o fortalecen en los beneficiarios

Mediante el módulo de GIN, los beneficiarios generan sus ideas de negocio aprendiendo a evaluar la técnica de identificación de ideas de negocios, los procedimientos de selección de las ideas de negocio, el análisis de información consignada de las mejores ideas de negocios y mediante la revisión y análisis del documento FODA formulado por cada participante.

Con el módulo de ISUN, los beneficiarios reconocen la importancia de la planificación en los negocios, diferenciando la idea del plan de negocio y definiendo las partes básicas del mismo; conocen a los potenciales clientes, identificándolos mediante la evaluación de una lista de cotejo y definiendo su mercado meta; conocen a sus potenciales competidores, identificándolos y evaluando la información de los negocios de sus competidores con una escala de medición de actitudes y definiendo su competencia; conocen el mercado, evaluando la información obtenida de las 4 p (producto, precio, promoción y plazo) y caracterizando la estrategia de sus competidores; determina la promoción de su producto, estableciendo diferencias con el resto del mercado.

Así mismo, desarrolla procesos de organización, identificando la estructura de organizaciones locales y evaluando la funcionalidad del organigrama y la información del producto; identifica y desarrolla los procesos de producción y las herramientas, evaluando los procedimientos aplicados por los beneficiarios en la utilización de herramientas, equipo y materia prima para su negocio mediante la escala de estimación numérica; elabora plan de financiamiento, evaluando y analizando los mapas conceptuales elaborados por los beneficiarios para el desarrollo de sus negocios y reconociendo la oferta local de crédito.

Por otro lado, calcula costos (costos fijos y variables) y proyecta ventas y el precio unitario, diferenciando costos fijos de variables, analizando costos de otros negocios, evaluando el manejo de los costos y su proyección de ventas que previamente los beneficiarios han desarrollado; elabora el plan de ventas y costos, estableciendo planes diferenciados para compras y ventas, anticipando políticas de pago de proveedores y compradores y evaluando

el manejo de los planes de ventas y el plan de costos; determina el punto de equilibrio, ensayando la aplicación del VAN, TIR y punto de equilibrio.

De igual manera, determina la constitución del negocio, analizando la formalidad de las empresas cercanas a su rubro y evaluándose con relación a la constitución de la empresa; desarrolla el plan de implementación del negocio, evaluándose sobre el mismo (tipo de producto o servicio, sector, beneficiarios potenciales, etc.); revisa su plan de negocio, evaluando su portafolio (carpetas, trabajos, exámenes, exposiciones, etc.); y presenta su plan de negocio, evaluándose, mediante una exposición de su plan de negocios.

2.6 Fase de acompañamiento para la implementación de los planes de negocio

Esta fase igualmente ha estado a cargo de la Universidad Nacional del Callao contando con el soporte del ET del proyecto y la intervención activa de los 25 beneficiarios ganadores del capital semilla en el concurso de planes de negocio. Esta fase se desarrolló desde el 15 de junio del hasta el 2 de noviembre del 2015.

Esta fase comprendió la asesoría y asistencia técnica especializada brindada tanto en forma individual como grupal a los 25 beneficiarios ganadores del capital semilla. Se cumplieron con 39 horas de asistencia técnica productiva y con 26 horas de asistencia económica especializada, según lo planificado en la propuesta técnica de la ECAP.

La asistencia técnica productiva comprendió la siguiente temática:

- Gestión de la formalización del negocio: gestión del RUC y de la licencia municipal de funcionamiento y emisión de comprobantes de pago.
- Gestión de la puesta en marcha del negocio.
- Mejora de los procesos del negocio.
- Acompañamiento a actividades del negocio.
- Desarrollo del módulo de capacitación de formación y formalización del negocio.
- Desarrollo del módulo de capacitación de gestión de la calidad.

La asistencia técnica económica especializada abarcó la siguiente temática:

- Mix de marketing.
- Alfabetización digital.

Como resultado de esta asistencia técnica y acompañamiento, se logró:

- La formalización de los 25 negocios con su inscripción en el RUC y la obtención de las respectivas licencias municipales de funcionamiento, otorgadas de manera gratuita por las correspondientes municipalidades.
- El empoderamiento de los beneficiarios en la gestión de sus negocios logrando que cada uno de ellos emitiera el primer comprobante de pago y entregado a sus respectivos clientes.
- Cada beneficiario cuenta con su plan de negocio consolidado como resultado del acompañamiento y asistencia técnica tanto productiva como económica brindada por la ECAP.

Por otra parte, esta fase igualmente comprendió la adquisición de los kits del emprendedor con el capital semilla obtenido por parte de cada uno de los 25 beneficiarios ganadores del concurso. Estas compras se hicieron en la ciudad de Huancayo por resultar más barato o por encontrarse mayor variedad donde escoger, con relación a los bienes que se necesitaba adquirir que, en Huancavelica, y se hizo directamente por la mayor parte de jóvenes, tal como estaba planificado, asesorados por los integrantes de la ECAP.

Para estas adquisiciones los costos de los pasajes de los beneficiarios fueron cubiertos por la ECAP, cupos asesores, debidamente autorizados por los propios beneficiarios que no pudieron viajar, se encargaron de las respectivas compras.

En general, lo que se adquirió fueron muebles, enseres, artículos y otros bienes necesarios para la implementación inicial de los negocios, pero, en todo caso mínimamente suficientes para poner en marcha los negocios; así por ejemplo para la implementación de una tienda de abarrotes se compró andamio metálico, mostrador-exhibidor y artículos de abarrotería: arroz, azúcar, fideos, etc. En muchos de los casos, sino en la mayoría, los beneficiarios aportaron sus propios recursos para aumentar el monto recibido como capital semilla, para implementar mejor aún sus negocios.

2.7 Fase de articulación al mercado de los negocios de los jóvenes emprendedores

Esta fase estuvo a cargo de la IE y consistió en brindar a los beneficiarios asesoría especializada sobre participación en ferias y en organizar una feria para posibilitar la articulación de sus negocios al mercado.

El proyecto brindó asesoría especializada a los beneficiarios relacionada a su participación en ferias como una forma de articularse al mercado. Se brindaron 4 asesorías especializadas a cada uno de 4 grupos conformado por 5 y en un caso por 6 personas.

Así mismo, organizó una feria prevista en el proyecto con la finalidad de propiciar el inicio de la articulación al mercado de los negocios de los jóvenes. En la organización y realización de este evento participaron y apoyaron activamente las municipalidades aliadas. Intervinieron en la feria 21 de los 25 jóvenes mostrando sus negocios y vendiendo sus productos.

2.8 Costo del proyecto

Los recursos programados y destinados al proyecto hicieron posible que el 93,0% de las actividades se llevaran a efecto y que estos recursos se convirtieran económica, social y empresarialmente en resultados positivos, de acuerdo al logro de los indicadores / meta previstos en el proyecto e igualmente logrados con la población beneficiaria en las zonas de intervención.

Por otro lado, la IE ejecutó el 86,66% del presupuesto programado debido a que no se ejecutaron algunas actividades, tal por ejemplo el desarrollo de una página web para emprendedores, pero principalmente porque se generaron ahorros en la ejecución de las actividades.

TABLA 2.2 REGIÓN HUANCAMELICA: NIVEL DE EJECUCIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO Y PARTICIPACIÓN SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Aportantes	Presupuesto Aprobado S/.	Presupuesto Programado S/.	Presupuesto Ejecutado S/.	% de Presupuesto Ejecutado / Presupuesto Programado
FONDOEMPLEO	500 000,00	474 358,97 1/	400 521,91	84,43
Institución Ejecutora Programa Jóvenes Productivos	129 175,67	129 175,67	122 473,24	94,81
Total	629 175,67	603 534,64	522 995,15	86,66

1/ Del presupuesto aprobado no incluye S/. 25 641,03 correspondiente a Estudios de Línea de Base y de Evaluación de Impacto.

Fuentes: MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos - Proyecto C-13-24 "Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Huancavelica - JENE-Huancavelica". Huancavelica. Perú.

MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos, Anexo 3 - FE Huancavelica Diciembre 2015.

MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos, Anexo 4 - JAO Huancavelica Contrapartida Diciembre 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

2.9 Vinculación del proyecto con otras instituciones, organizaciones y otras intervenciones en la zona

Durante su ejecución el proyecto se vinculó con diversas entidades:

- En la difusión, focalización, convocatoria, inscripción y selección de potenciales beneficiarios del proyecto, con la Municipalidad Provincial de Acobamba y los Municipios Distritales de Pomacocha y Paucará e, igualmente, excepto en la selección, con los gobernadores de esta provincia y distritos. Fue igualmente importante la vinculación con la Zonal de Huancavelica del Programa Impulsa Perú en estas acciones y en la difusión del proyecto con las autoridades y la población objetivo.
Estas vinculaciones, que en esta fase fueron de hecho, también posibilitaron los contactos y coordinaciones con organizaciones de base de la provincia tales como las Juntas Vecinales, Comedores Populares, etc.
- En la capacitación en gestión de emprendimientos, con la Universidad Nacional del Callao a cargo del desarrollo de la capacitación en habilidades cognitivas y socioemocionales para el emprendimiento, en identificación de ideas de negocio (GIN) y en elaboración de planes de negocio (ISUN), incluyendo el concurso de planes de negocio.
- En el acompañamiento y asistencia técnica para la implementación de los planes de negocio de los beneficiarios ganadores, hasta la formalización e implementación de los emprendimientos ganadores, y en la articulación con el mercado de los jóvenes emprendedores que implementan sus planes de negocio, igualmente con la Universidad Nacional del Callao.
- En la perspectiva de la sostenibilidad del proyecto, la IE firmó Actas de Compromiso con las Municipalidades Provincial de Acobamba y Distritales de Pomacocha y Paucará, mediante las cuales se comprometen a dar continuidad y fortalecer lo desarrollado por el proyecto y a prever acciones que contribuyan y garanticen la continuidad de los resultados positivos del proyecto.
- En todas estas vinculaciones se arribaron a acuerdos interinstitucionales tanto no firmados como firmados, pero en todos los casos efectivos, puesto que aportaron al cumplimiento y logro de los objetivos y metas del proyecto, superando en algunos casos lo previsto.

3. ESTUDIO DE EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO

3.1 Objetivos

3.1.1 Objetivo General

Identificar el nivel de logro de los objetivos del proyecto, mediante el análisis de los indicadores de Propósito y Componentes.

3.1.2 Objetivos Específicos

3.1.2.1 Identificar el nivel de logro de los objetivos del proyecto, mediante el análisis de los resultados esperados versus los obtenidos.

3.1.2.2 Señalar la pertinencia e innovación de la estrategia del proyecto para el logro de sus metas y objetivos.

3.1.2.3 Analizar y establecer la eficiencia y efectividad del proyecto.

3.1.2.4 Determinar el efecto del proyecto en los diferentes actores (beneficiarios, ejecutores del proyecto, entre otros).

3.1.2.5 Analizar la sostenibilidad de la intervención realizada.

3.1.2.6 Explicar las lecciones aprendidas, así como los factores facilitadores y limitantes que enfrentó el proyecto en su ejecución.

3.2 Metodología del estudio

3.2.1 Encuesta a beneficiarios

3.2.1.1 Diseño muestral aplicado

Para la fase de capacitación, la IE seleccionó a 100 beneficiarios según lo previsto y planificado, por lo que en el ELB la muestra resultante fue de 79 beneficiarios los mismos que fueron encuestados y debieran ser encuestados nuevamente en función del EEF, lo que no ha sido posible debido a la pérdida de 2 casos habiéndose procedido a entrevistar a 77 jóvenes.

La relación de los casos perdidos, se acompaña en el Anexo N° 3, indicando los motivos de la no ubicación de los jóvenes y las fechas de las visitas.

TABLA 3.1 REGIÓN HUANCVELICA: MUESTRA Y ENCUESTAS REALIZADAS EN EEF

Proyecto	Muestra determinada	Encuestas realizadas en ELB	Encuestas realizadas en EEF	Tasa de respuesta
C-13-24	79	79	77	97,47%

Fuente: EL TALLER - ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

3.2.1.2 Sobre el trabajo de campo

A. Actividades preparatorias: capacitación a encuestadores

Se ha trabajado con 4 de los encuestadores que destacaron por su eficiencia, eficacia y calidad en el trabajo desarrollado para el ELB.

La metodología de capacitación a los encuestadores para el uso y aplicación de la ESEL a utilizarse en el EEF, comprendió un taller activo participativo el 15 de diciembre de 2015, tratándose complementariamente el Manual del Encuestador y el Diccionario de Variables, previamente distribuidos entre los participantes como materiales de capacitación. Igualmente, se aplicó la ESEE entre los mismos participantes a fin de que se familiaricen y la dominen midiendo los tiempos de aplicación, observando la coherencia existente dentro del instrumento y atendiendo los saltos en la misma.

Se concluyó el taller realizándose el mapeo y distribución de carga para cada encuestador a cargo del supervisor de campo, quien durante el proceso del trabajo de campo para la aplicación de la ESEE ha sido responsable de revisar la consistencia interna de cada encuesta y verificar aleatoriamente la consistencia de la información obtenida en campo.

B. Trabajo de campo

El personal encargado de desarrollar el trabajo de campo ha estado conformado por el Profesional Temático, el Supervisor de Campo y los encuestadores, quienes han realizado dicha labor entre el 16 de diciembre de 2015 y el 02 de febrero de 2016 para recabar tanto la información cualitativa como cuantitativa, habiéndose producido serios inconvenientes para ubicar a los beneficiarios para la aplicación de la ESEE tales los cambios domiciliarios inclusive a otras regiones, cambios de número de celular, indisposición de algunos beneficiarios para ser encuestados nuevamente, lluvias intensas y continuas que obstaculizaron o impidieron el traslado de los encuestadores a los lugares de entrevista de los beneficiarios.

De otras limitaciones enfrentadas en este proceso cabe resaltar que la realización de la entrevista al ET se realizó sólo con el Jefe del proyecto y de manera parcial, ya que, si bien la posibilidad en esos términos, se tuvo el inconveniente de lo limitado de su tiempo puesto que trabajaba en zona alejada (Pomabamba) a la zona donde se le entrevistó (Huancayo, el día 21 de enero del 2016). Por otro lado, se tuvo una disponibilidad limitada de documentos y medios de verificación relacionados con la ejecución del proyecto, puesto que estos se encontraban en custodia en la ciudad de Acombaba y se accedió limitadamente a ellos con la ayuda de quien fuera asistente del proyecto autorizada por el responsable del proyecto en la sede central del Programa.

3.2.2 Focus group y entrevistas a profundidad

Para la realización del EEF se han aplicado los siguientes instrumentos:

TABLA 3.2 REGIÓN HUANCVELICA: INSTRUMENTOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS APLICADOS EN EL EEF

Instrumentos	Objetivo	Temas abordados
Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento – Línea 3 – Evaluación Final – 13° Concurso	Determinar la situación social, laboral y económica del beneficiario antes y después de la intervención del proyecto	Datos generales del beneficiario, capacitación para el trabajo, condición de actividad, ocupación dependiente, sobre el negocio, acerca de la participación del beneficiario en el proyecto financiado por FONDOEMPLEO y sobre la aplicación de la ficha.
Anexo 4-A / Metodología para evaluar a la IE	Determinar la pertinencia la eficiencia, la efectividad y la sostenibilidad del proyecto.	Relevancia, eficiencia, efectividad y sostenibilidad del proyecto.
Anexo 4-B Entrevista al MTPE de la región donde interviene el proyecto	Conocer la problemática del empleo en la región, la promoción del emprendimiento juvenil en la zona de intervención, el tipo de articulación realizada por el proyecto con el MTPE y la opinión del sector sobre la intervención realizada.	Problemática laboral de los jóvenes en la región; componentes indispensables de un proyecto que promueve el emprendimiento juvenil; riesgos que afronta este tipo de proyectos; promoción del emprendimiento juvenil en la región; conocimiento del proyecto; instituciones y actores y cómo deberían involucrarse en proyectos similares.
Guión de Desarrollo del Grupo Focal	Conocer la opinión, percepción y experiencia de los jóvenes beneficiarios acerca del proyecto y sobre cómo éste ha contribuido en su capacitación, formación y asistencia técnica para el desarrollo e implementación de sus planes de negocio.	Datos generales sobre los participantes y organización de la reunión; acerca de la capacitación en ideas de negocios y planes de negocio; acerca de la asistencia técnica; cuestiones generales referidas a beneficios otorgados por el proyecto, su opinión sobre las instituciones que apoyaron el proceso, qué es lo que más y lo que menos les ha gustado; enseñanzas que les ha dejado el proyecto y sus recomendaciones.

Fuente: FONDOEMPLEO - Términos de Referencia Elaboración de Estudios de Línea de Base y Evaluación Final de Proyectos de Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles del 13° Concurso de FONDOEMPLEO, Lima 2015. Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

3.2.3 Revisión documentaria

Se ha procedido con la revisión, análisis y contrastación de la siguiente información documentaria proporcionada tanto por FE como por la IE:

- ELB del proyecto C-13-24 elaborado por el Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.
- Documento del proyecto C-13-24 “Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Huancavelica – JENE HUANCVELICA”, Huancavelica, 2013.
- Plan Operativo Primer Año del proyecto actualizado en febrero del 2014, aprobado por FE.
- Propuesta Técnica Aprobada por la sede central de la IE y conformante del Convenio Específico de Cooperación entre la Unidad Ejecutora 02 Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes a la Obra” (hoy, Impulsa Perú) y la Entidad de Capacitación Pública Universidad Nacional del Callao, para la capacitación de los beneficiarios del Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes a la Obra” (2014).
- Informes técnicos y financieros de avance mensual.
- Informe de cierre del proyecto elaborados por Practical Action, Supervisor Externo del proyecto (diciembre 2015).

- Informes de Supervisión Externa del Segundo y Tercer Entregables, elaborados por Informe de cierre del proyecto elaborados por Practical Action, Supervisor Externo del proyecto.
- Manual de Habilidades Cognitivas y Socioemocionales, editado por el MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes a la Obra” (hoy, Impulsa Perú) (2014).
- Manual Jóvenes Emprendedores Generan Ideas de Negocio, del FIODM (Fondo para el logro de los ODM).
- Manual Jóvenes Emprendedores Inician su Negocio, del FIODM (Fondo para el logro de los ODM).
- Actas de Compromiso firmados entre la IE y la municipalidad provincial de Acobamba y distritales de Pomacocha y Paucará (diciembre 2015).
- Así mismo, se ha realizado una revisión detallada de los instrumentos, cuadros comparativos y base de datos antes de su aplicación en el trabajo de campo.

3.3 Período de referencia del estudio

El período de referencia de la información cuantitativa y cualitativa recogida a través de la ESEE y otros instrumentos para el presente EEF es del 6 de diciembre de 2015 al 30 de enero de 2016.

4. RESULTADOS

4.1 Caracterización de la población beneficiaria

4.1.1 Población beneficiaria según estudios de corta duración sobre capacitación para el trabajo

De los participantes, sólo el 6,5% de los mismos siguió un curso de corta duración sobre capacitación para el trabajo desde que empezara el proyecto.

CUADRO 4.1 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA SEGÚN INDICADORES DE ESTUDIOS DE CORTA DURACIÓN SOBRE CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)	
Indicador	Resultado
Beneficiarios con estudios de corta duración	
Sí	6,5
No	93,5
Total	100,0
Beneficiarios	100

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.2 Población beneficiaria según indicadores de condición de actividad

Los resultados obtenidos en el EEF con relación a la condición de actividad de los beneficiarios después de culminado el proyecto, muestran que el 41,6% era dueño de un

negocio, taller o empresa; que del 58,4% (58) que no era dueño, el 6,7% trabajaba en un negocio, taller o empresa familiar; y del 93,3% que no trabajaban en estos negocios familiares, el 28,6% realizaba algún trabajo o cachuelo.

Por otro lado, y de los que no realizaban algún trabajo o cachuelo (39), el 10,0% tenía algún trabajo al que seguramente iba a volver (4), por lo que finalmente el 90,0% que no tenía algún trabajo donde volver se encontraba en condición de inactivo económicamente (35).

De los beneficiarios que se encontraban en condición de inactivos económicamente, el 40,7% señaló como motivo principal el que sus estudios no se lo permitían y, en porcentajes menores señalaron otras causas tales como las siguientes: porque las tareas del hogar se lo impidieron (18,5%), porque no hay trabajo o por falta de documentos (14,8% en cada caso), por problemas de salud (7,4%) y por falta de experiencia (3,7%).

Por otro lado, el 28,6% (13) de los que se encontraban ocupados trabajaba como dependiente, y la ocupación principal del 50,0% de los mismos era el trabajo en el negocio y para el otro 50,0% lo fue el trabajo estrictamente dependiente.

CUADRO 4.2 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES DE CONDICIÓN DE ACTIVIDAD, A ENERO DE 2016. (Porcentaje)

Indicador	Resultado
Dueño o socio de un negocio/taller/empresa	
Si	41,6
No	58,4
Total	100,0
Beneficiarios	100
Trabaja en un negocio/taller/empresa familiar	
Si	6,7
No	93,3
Total	100,0
Beneficiarios	58
Realiza algún trabajo o cachuelo	
Si	28,6
No	71,4
Total	100,0
Beneficiarios	55
Tenía algún trabajo al que seguramente iba a volver	
Si	10,0
No	90,0
Total	100,0
Beneficiarios	39
Motivos de inactividad	
No hay trabajo	14,8
Se cansó de buscar	-
Por su edad	-
Falta de experiencia	3,7
Sus estudios no lo permiten	40,7
Falta de documentos	14,8
Las tareas del hogar se lo impidieron	18,5
Problema de salud	7,4

CUADRO 4.2 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES DE CONDICIÓN DE ACTIVIDAD, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)	
Indicador	Resultado
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	35
Trabajo como dependiente	
Si	28,6
No	71,4
Total	100,0
Beneficiarios	45
Ocupación principal	
El trabajo en el negocio	50,0
El trabajo dependiente	50,0
Total	100,0
Beneficiarios	13

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.3 Población beneficiaria según condición de actividad actual

Según los resultados del EEF, después de culminado el proyecto el 64,9% de los beneficiarios realizaba algún trabajo lo que significó una disminución de 1,3 p.p. respecto de los resultados del ELB; y, en contraste el 35,1% no trabajaba lo que equivalió a un incremento de 1,3 p.p. respecto de los resultados obtenidos en el ELB.

CUADRO 4.3 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN CONDICIÓN DE ACTIVIDAD ACTUAL, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)			
Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Realiza algún trabajo			
Trabaja	66,2	64,9	-1,3
No trabaja	33,8	35,1	1,3
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	100	100	

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.
EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.4 Población beneficiaria con ocupación dependiente, según promedio de horas trabajadas por semana en su ocupación principal.

Los beneficiarios con ocupación dependiente trabajaba un promedio de 34,0 horas a la semana, es decir, menos a las 40 establecidas como mínimo correspondiente a un empleo decente.

CUADRO 4.4 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON OCUPACIÓN DEPENDIENTE, SEGÚN PROMEDIO DE HORAS TRABAJADAS POR SEMANA EN SU OCUPACIÓN PRINCIPAL, A ENERO DE 2016.

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Varianza
Horas trabajadas	34,0	38,0	146,5
Beneficiarios	26		

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.5 Población beneficiaria con ocupación dependiente según indicadores de régimen laboral, pensiones y salud

De la población beneficiaria con ocupación dependiente, el 5,0% (01) no contaba con seguro de salud y el 95,0% contaba con alguno (25): el 15,0% mediante ESSALUD y el mayoritario 80,0% mediante el SIS; y, de los que contaban con estos seguros sólo el 15,8% fue entregado por sus empleadores.

De esta población beneficiaria con ocupación dependiente sólo el 25,0% accedió a un seguro de pensiones y lo hizo a través de la ONP.

En cuanto al tipo de contrato, el 60,0% indicó realizar su trabajo bajo ningún tipo de contrato; el 20,0% mediante locación de servicios no personales; el 15,0% a plazo fijo y el 5,0% respondieron que no sabía qué tipo de contrato tenía. El 70,0% de estos beneficiarios trabajaba en empresas que contaban con menos de 10 trabajadores, el 15,0% en empresas de 50 a 100 personas, el 10,0% en empresas de 21 a 50 personas y el 5,0% en empresas de 11 a 20 trabajadores.

CUADRO 4.5 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON OCUPACIÓN DEPENDIENTE, SEGÚN INDICADORES DE RÉGIMEN LABORAL, PENSIONES Y SALUD, A ENERO DE 2016. (Porcentaje)

Indicador	Resultado
¿Tiene seguro de salud?	
Sí, ESSALUD	15,0
Sí, SIS	80,0
Sí, Seguro privado	-
No	5,0
Total	100,0
Beneficiarios	26
¿Este seguro de salud ha sido entregado por tu empleador?	
Sí	15,8
No	84,2
Total	100,0
Beneficiarios	25
Acceso a sistema de pensiones	
AFP	-
ONP	25,0
Otro	-

CUADRO 4.5 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON OCUPACIÓN DEPENDIENTE, SEGÚN INDICADORES DE RÉGIMEN LABORAL, PENSIONES Y SALUD, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)	
Indicador	Resultado
Ninguno	75,0
Total	100,0
Beneficiarios	26
Tipo de contrato	
Contrato indefinido, permanente	-
Contrato a plazo fijo	15,0
Estuvo en período de prueba	-
Convenio de Formación Laboral Juvenil	-
Prácticas pre profesionales	-
Contrato de aprendizaje	-
Locación de servicios, SNP	20,0
Sin contrato	60,0
No sabe	5,0
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	26
Cuántas personas trabajan	
Solo yo	-
Menos de 10 personas	70,0
De 11 a 20 personas	5,0
De 21 a 50 personas	10,0
De 51 a 100 personas	15,0
De 101 a 500 personas	-
Más de 500 personas	-
Total	100,0
Beneficiarios	26

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.6 Población beneficiaria con negocio, según giro e indicadores de gestión del negocio

Según el EEF, el giro de los negocios de los beneficiarios que contaban con alguno mayormente se dedicaban a 3 actividades: comercio (40,0%); agricultura y ganadería, el (23,3%) e industria (16,7%); resultados similares a los obtenidos en el ELB aunque con algunas variaciones: incremento de 5,0 p.p. en comercio y disminución de 6,7 y 3,3 p.p. en agricultura e industria, respectivamente. También los negocios giraban en torno a restaurantes y hoteles y servicios sociales, comunales y de recreación (6,7% en cada caso, mayores en 1,7 p.p. con relación al ELB); y a la construcción y transportes y comunicaciones (3,3% en cada caso, mayor en 3,3 p.p. en el primer caso y menor en 1,7 p.p. en el segundo).

En cuanto a la propiedad de los negocios, el 61,5% de los beneficiarios señalaron que eran los únicos propietarios y el 65,0% que tenía socios familiares como copropietarios; habiendo tenido diversas razones para formar sus negocios tales como el no haber encontrado trabajo asalariado (46,2%), el querer controlar su tiempo (38,5%), el obtener mayores ingresos como trabajador independiente y controlar su tiempo (30,8% en cada caso). También por tradición familiar (7,7%).

Sobre el registro de los negocios en RRPP y / o la SUNAT, el 15,4% de los mismos se declara persona natural con negocio propio con RUC; el mayoritario 53,8% como persona natural con negocio propio y Registro Único Simplificado (R.U.S.); el 30,8% señala no contar con registro alguno.

Las razones que tuvieron los beneficiarios con negocio para formar sus empresas en los giros elegidos han sido diversas, habiendo sin embargo 2 principales según el EEF: porque es un giro fácil de manejar (36,7%, mayor en 13,6 p.p. que en el ELB) y porque es un giro rentable (33,3%, menor en 20,5 p.p. menor que en el ELB). Otras razones con menor peso porcentual fueron las siguientes: porque es un giro que exige poca inversión (16,7%, mayor en 9,0 p.p.); porque los beneficiarios o uno de sus socios habían tenido un negocio en ese giro y es un giro con demanda actual y/o potencial y por tradición familiar (13,3% en cada caso, mayor en 13,3 p.p. en el primero y menor en 2,1 p.p. en el segundo); porque los beneficiarios o uno de sus socios habían trabajado como dependientes en ese giro (10,%, menor en 5,4 p.p.) y porque en la zona no había muchos competidores (6,7%, mayor en 6,7 p.p.).

Y con relación a la ubicación de sus negocios, la mayoría el 46,7% tenía su taller o local comercial dentro de la vivienda, frente al 60,0% del ELB; el 20,0% lo tenía en un establecimiento diferente a la vivienda, mayor en 15,0 p.p.; el 16,7% en la vía pública, sin puesto fijo, mayor en 6,7 p.p.; el 10,0% poseía un puesto fijo improvisado en mercado de abastos, en igual porcentaje que en el ELB; y el 6,7% contaba un puesto fijo en la vía pública, menor en 3,3 p.p. según los resultados del ELB.

CUADRO 4.6 REGIÓN HUANCAMELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN DEL NEGOCIO, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Giro del negocio			
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	30,0	23,3	-6,7
Pesca	-	-	-
Minería	-	-	-
Industria	20,0	16,7	-3,3
Electricidad, gas y agua	-	-	-
Construcción	-	3,3	3,3
Comercio	35,0	40,0	5,0
Restaurantes y hoteles	5,0	6,7	1,7
Transportes y comunicaciones	5,0	3,3	-1,7
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles	-	-	-
Servicio prestados a empresas	-	-	-
Enseñanza	-	-	-
Servicios sociales, comunales y de recreación	5,0	6,7	1,7
Hogares	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	26	39	
Propiedad del negocio			
Sí, Soy el único dueño		61,5	
Tengo socios familiares		38,5	
Tengo socios que no son familiares		-	
Total		100,0	
Beneficiarios		17	

CUADRO 4.6 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN DEL NEGOCIO, A ENERO DE 2016. (Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Razones para formar el negocio			
No encontró trabajo asalariado		46,2	
Obtiene mayores ingresos como trabajador independiente		30,8	
Por tradición familiar		7,7	
Quiere ser independiente		30,8	
Controlo mi tiempo		38,5	
Otro		-	
Total		100,0	
Beneficiarios		17	
El negocio/taller/empresa está registrado			
Persona natural con negocio propio con RUC		15,4	
R.U.S		53,8	
R.E.I.R.		-	
E.I.R.L.		-	
Ninguno		30,8	
Total		100,0	
Beneficiarios		17	
Razones para formar la empresa en ese giro del negocio 1/			
Yo o uno de mis socios habíamos tenido un negocio en ese giro	-	13,3	13,3
Yo o uno de mis socios habíamos trabajado como dependiente en ese giro	15,4	10,0	-5,4
Es un giro que requiere poca inversión	7,7	16,7	9,0
En la zona no había muchos competidores	-	6,7	6,7
Es un giro con demanda (actual y/o potencial)	15,4	13,3	-2,1
Es un giro fácil de manejar	23,1	36,7	13,6
Es un giro rentable	53,8	33,3	-20,5
Por tradición familiar	-	13,3	13,3
Por recomendación del proyecto	-	-	-
Otro	7,7	-	-7,7
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios 2/	17	39	
Ubicación del negocio			
Taller o local comercial dentro de la vivienda	60,0	46,7	-13,3
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	5,0	20,0	15,0
En la vía pública, sin puesto fijo	10,0	16,7	6,7
En la vía pública, puesto fijo	10,0	6,7	-3,3
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	10,0	10,0	-
En el domicilio de los clientes	-	-	-
Otro 3/	5,0	-	-5,0
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	26	39	

Nota: La información sobre "propiedad del negocio", "razones para formar el negocio" y "el negocio / taller / empresa está registrado", corresponde a los beneficiarios que indicaron tener un nuevo negocio después de la capacitación recibida del proyecto.

1/ La información para "razones para formar la empresa en ese giro del negocio", es de opción múltiple.

2/ Se refiere a los beneficiarios que formaron el negocio solos y con terceros (familiares y/o socios).

3/ Se refiere negocio ubicado en la chacra.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.7 Población beneficiaria con negocio creado antes del proyecto, según negocio actual

El 66,7% de los beneficiarios con negocio lo crearon antes del proyecto, y de los que el 56,7% se mantenía en el mismo negocio y el 10,00% lo había cambiado. El 33,3% de beneficiarios con negocio, lo crearon después de haber empezado el proyecto.

CUADRO 4.7 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO, SEGÚN NEGOCIO ACTUAL, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicador	Resultado
¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto	
Si	56,7
Antes del proyecto no tenía negocio /taller/empresa	33,3
No	10,0
Total	100,0
Beneficiarios	39

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

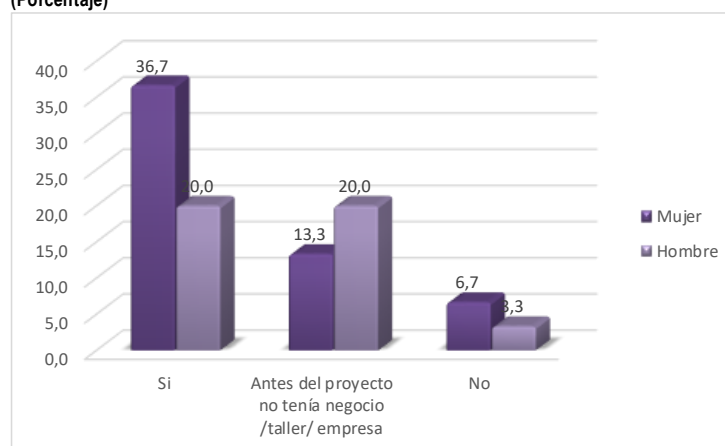
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.8 Población beneficiaria con negocio creado antes del proyecto, según sexo

El 66,7% de beneficiarios con negocio ya lo habían constituido antes del proyecto de los que el 56,7% se mantenía en el mismo negocio y el 10,0% había cambiado por otro. De los que se mantenían en el mismo negocio, el 36,7% eran mujeres y el 20,0% hombres; de los que habían cambiado de negocio (10,0%), 6,7% eran mujeres y 3,3% hombres. El 33,3% de beneficiarios con negocio no lo tuvieron antes del proyecto, sino que lo conformaron desde que este se iniciara y de los que 20,0% eran hombres y 13,3% mujeres.

GRÁFICO 4.1 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO, SEGÚN SEXO, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)



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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

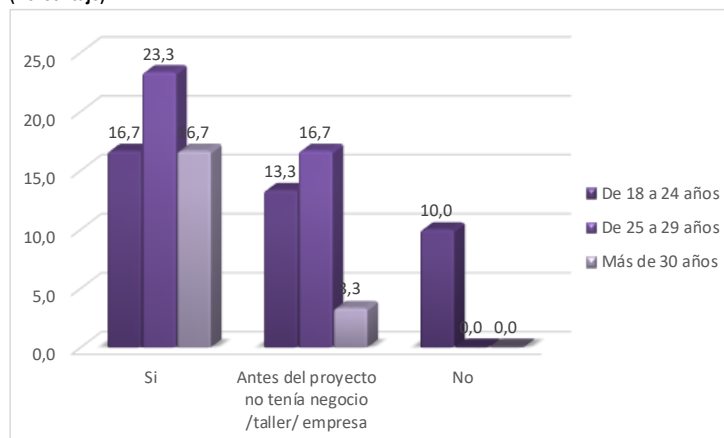
4.1.9 Población beneficiaria con negocio creado antes del proyecto, según rangos de edades

Según rangos de edades, del 56,7% de beneficiarios que se mantenían en el mismo negocio, el 16,7% se encontraba entre los 18 y 24 años de edad; el 23,3% entre los 25 y 29 años; y el 16,7% tenían 30 o más años de edad. De los que habían cambiado de negocio, un 10,0% tenía entre 18 y 24 años de edad; y del 33,3% de beneficiarios que no tuvieron negocio antes

del proyecto, el 13,3% tenía entre los 18 y 24 años; el 16,7% entre los 25 y 29 años; y el 3,3% tenían 30 o más años de edad.

GRÁFICO 4.2 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO, SEGÚN RANGO DE EDADES, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)



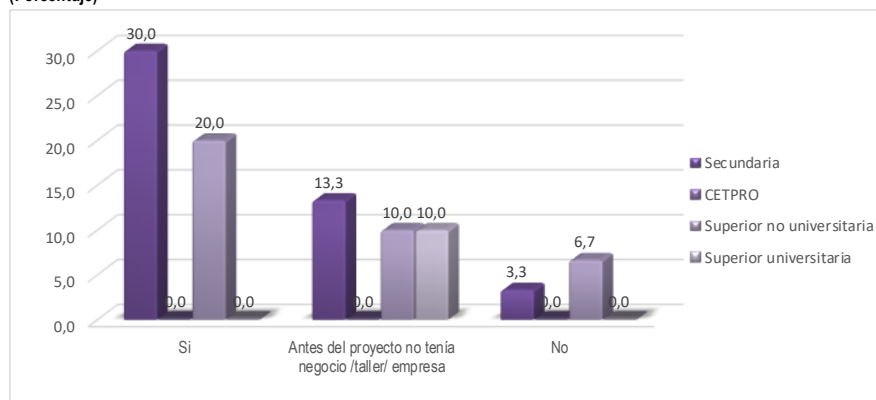
Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.10 Población beneficiaria con negocio creado antes del proyecto, según nivel educativo

Del 56,7% de beneficiarios que se mantenían en el mismo negocio, el 6,7% alcanzó la primaria; el 30,0% la secundaria; y el 20,0% la superior no universitaria. De los que habían cambiado de negocio, el 3,3% alcanzó la secundaria y el 6,7% la educación superior no universitaria. Del 33,3% de beneficiarios que no tuvieron negocio antes del proyecto, el 13,3% alcanzó la secundaria, el 10,0 la superior no universitaria y el 10,0% la superior universitaria.

GRÁFICO 4.3 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO CREADO ANTES DEL PROYECTO, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)



Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.
EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.11 Población beneficiaria con negocio, según rangos de meses de antigüedad

Según los resultados del EEF el 46,7% de los negocios de los beneficiarios que los poseen tiene una antigüedad mayor a los 24 meses, con un incremento de 10 p.p. respecto al ELB; el 36,7% su antigüedad es hasta los 6 meses, mayor en 26,7 p.p. que en el ELB; el 10,0% de 13 a 24 meses, menor en 30,0 p.p.; y el 6,7% entre los 7 y los 12 meses, menor en 3,3 p.p.

CUADRO 4.8 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN RANGOS DE MESES DE ANTIGÜEDAD, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Meses de antigüedad del negocio (Promedio)	31,3 (30,5)	27,8 (31,1)	-3,5
Rango de meses de antigüedad del negocio			
Hasta 6 meses	10,0	36,7	26,7
De 7 a 12 meses	10,0	6,7	-3,3
De 13 a 24 meses	40,0	10,0	-30,0
Mayor de 24 meses	40,0	46,7	6,7
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	26	39	

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.12 Población beneficiaria con negocio, según indicadores de formalización del negocio

Según los resultados del EEF el 70,0% de los beneficiarios con negocio contaba con RUC, lo que significó un incremento de 65,0 p.p. con relación a los resultados del ELB; el 10,0% realizó su declaración anual ante la SUNAT (10,0 p.p. de incremento con relación al ELB); el 10,0% contaba con página web, frente al 0,0% que en el ELB no lo tenía. En el EEF el 36,7% contaba con registro de ventas informal, menor en 53,3 p. p. en comparación a los resultados del ELB. Igualmente se dio un incremento de 3,3 puntos de beneficiarios que se habían inscrito en la SUNARP y de 40,0 p.p. de quienes tuvieron registro de compras informal. Se dio una disminución de 1,7 puntos entre los beneficiarios que contaban con licencia municipal.

CUADRO 4.9 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE FORMALIZACIÓN DEL NEGOCIO, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Constitución del negocio			
RUC	5,0	70,0	65,0
Minuta de Constitución	-	-	-
Inscripción en SUNARP	-	3,3	3,3
Libros contables	-	-	-
Planilla de personal	-	-	-
Licencia de funcionamiento	5,0	3,3	-1,7
Declaración Anual ante SUNAT	-	10,0	10,0

CUADRO 4.9 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE FORMALIZACIÓN DEL NEGOCIO, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Inscripción en REMYPE	-	-	-
Cuenta bancaria	-	-	-
Cuenta de correo electrónico	-	-	-
Página web	-	10,0	10,0
Registro de ventas informal	90,0	36,7	-53,3
Registro de compras informal	-	40,0	40,0
No tiene	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	26	39	

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.13 Población beneficiaria con negocio, según emisión de facturas o boletas

Sólo el 23,3% de beneficiarios con negocio siempre emite facturas o boletas, el 30,0% nunca, y el 46,7% sólo cuando el cliente lo pedía.

CUADRO 4.10 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN EMISIÓN DE FACTURAS O BOLETAS, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
Emisión de facturas o boletas	
Sí, siempre	23,3
Sólo cuando el cliente lo pedía	46,7
Nunca	30,0
Total	100,0
Beneficiarios	39

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.14 Población beneficiaria con negocio, según indicadores de registro de compras y proveedores

Sólo el 40,0% (16) de la población beneficiaria con negocio lleva un registro de compras, el que no es un registro formal sino más bien un cuaderno de apuntes o similares y de los que el 66,7% (11) lo realiza siempre y un 33,3% (5) de vez en cuando.

Para el 91,7% (15) de los que tiene este registro informal de compras les es útil para saber cuánto gastaron en el negocio, y para el 8,3% les es útil para saber cuánta es la ganancia de sus negocios.

Con relación a sus proveedores, los beneficiarios con negocio toman en cuenta los siguientes criterios para elegirlos: el 50,0% que sean sus amigos; el 26,7% que les ofrezcan un producto de calidad; el 10,0% que tengan el producto cuando lo solicitan; el 6,7% que le ofrezcan cancelar el producto después; y el 3,3%, en cada caso, que sean sus amigos o que

tengan productos diferentes a la competencia.

CUADRO 4.11 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE REGISTRO DE COMPRAS Y PROVEEDORES, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
¿Tu negocio lleva un registro de las compras a tus proveedores?	
Si	40,0
No	60,0
Total	100,0
Beneficiarios	39
Formalidad y frecuencia del registro de compras	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	-
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	-
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre	66,7
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando	33,3
Total	100,0
Beneficiarios	16
Utilidad del registro de compras	
Para saber cuánto gasto en el negocio	91,7
Para saber la ganancia de mi negocio	8,3
No lo uso para nada	-
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	16
¿Qué tomas en cuenta para elegir a tus proveedores?	
Que sean mis amigos	3,3
Que me ofrezcan un producto de calidad	50,0
Que me ofrezcan descuentos	26,7
Que me ofrezcan cancelar el producto después	6,7
Que tengan el producto cuando lo solicito	10,0
Que estén ubicados cerca de mi negocio	-
Que sean recomendados por un amigo / familiar	-
Otra 1/	3,3
Total	100,0
Beneficiarios	39

1/ Se refiere a tener productos diferentes a la competencia.

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.15 Población beneficiaria con negocio, según indicadores de registro de ventas

Sólo el 36,7% (14) de la población beneficiaria con negocio lleva un registro de ventas el que es un registro informal y de los que el 63,6% (9) lo realiza siempre y el 36,4% (5) lo realiza de vez en cuando. Para el 90,9% de los que tienen este registro les es útil para saber cuánto ingresa a sus negocios y para el 9,1% para saber las ganancias de sus negocios.

CUADRO 4.12 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE REGISTRO DE VENTAS, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
¿Tu negocio lleva un registro de ventas realizadas en tu negocio?	
Si	36,7
No	63,3

CUADRO 4.12 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE REGISTRO DE VENTAS, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
Total	100,0
Beneficiarios	39
Formalidad y frecuencia del registro de ventas	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	-
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	-
Es un registro informal y lo realizo siempre	63,6
Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando	36,4
Total	100,0
Beneficiarios	14
Utilidad del registro de ventas	
Para saber cuánto ingresa a mi negocio	90,9
Para saber la ganancia de mi negocio	9,1
No lo uso para nada	-
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	14

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.16 Población beneficiaria con negocio, según indicadores de gestión del negocio

El 40,0% de la producción, venta o servicio de los negocios, lo realiza sólo el beneficiario; el 33,3% el beneficiario conjuntamente con sus socios; y el 26,7% los beneficiarios con sus trabajadores.

Con relación al control de los gastos de los negocios, el 73,3% lo realizan sólo los beneficiarios; el 23,3% los beneficiarios con sus socios y el 3,3% sólo sus socios.

El 66,7% de la compra de equipos lo decide sólo el beneficiario; el 30,0% el beneficiario con los socios y el 3,3% sólo los socios.

Las negociaciones con los proveedores las realiza solamente el beneficiario en un 50,0% de los casos; el 23,3% las realiza el beneficiario con sus socios y el 26,7% los beneficiarios con sus trabajadores.

Quien determina el precio de venta de los productos o servicios de los negocios, en un 73,3% lo hace solamente el beneficiario, el 23,3 el beneficiario con sus socios y el 3,3% solamente los socios.

La ganancia de los productos o servicios de los negocios de los beneficiarios es determinada mayoritariamente sólo por los mismos (70,0%); entre los beneficiarios y sus socios en un 26,7%; y sólo los socios en un 3,3% de ocasiones.

En el 66,7% de los casos, son sólo los beneficiarios los encargados de conseguir los clientes y en un 33,3% los beneficiarios con sus socios.

**CUADRO 4.13 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN DEL NEGOCIO, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)**

Indicadores	Resultado							Total
	Solo yo	Yo con mis socios	Solo con mis socios	Trabajadores	Trabajadores y yo	Otras personas	No corresponde/ no se realiza la actividad	
¿Quién realiza la producción/venta/servicio?	40,0	33,3	-	-	26,7	-	-	100,0
¿Quién controla los gastos de la empresa?	73,3	23,3	3,3	-	-	-	-	100,0
¿Quién decide la compra de equipos?	66,7	30,0	3,3	-	-	-	-	100,0
¿Quién negocia con los proveedores?	50,0	23,3	-	-	26,7	-	-	100,0
¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?	73,3	23,3	3,3	-	-	-	-	100,0
¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?	70,0	26,7	3,3	-	-	-	-	100,0
¿Quién consigue los clientes?	66,7	33,3	-	-	-	-	-	100,0

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.17 Población beneficiaria con negocio, según determinación de precios de sus productos y gestión de clientes

Los beneficiarios con negocio determinan el precio de sus productos de diferentes maneras. Así, el 53,3% le agrega un porcentaje de ganancia al costo del producto; el 36,7% averigua el precio en otros negocios cercanos; y el 10,0% aplicó lo aprendido en las capacitaciones brindadas por el proyecto.

Sólo el 6,7% de estos beneficiarios hace algo para conseguir nuevos clientes: reparten volantes (50,0%) y realizan avisos por radio (50,0%).

CUADRO 4.14 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE SUS PRODUCTOS Y GESTIÓN DE CLIENTES, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
Actualmente ¿cómo determina el precio de sus productos?	
Averiguo el precio en otros negocios cercanos	36,7
Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto	53,3
Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindadas por el proyecto	10,0
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	39
¿Haces algo para conseguir nuevos clientes?	
Si	6,7
No	93,3
Total	100,0
Beneficiarios	39
¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?	
Reparto volantes	50,0
Realizo promociones	-
Difundo mis productos por el internet	-
Asisto a ferias	-
Hago visitas puerta a puerta	-
Otra 1/	50,0
Total	100,0
Beneficiarios	3

1/ Se refiere a realizar avisos por radio.

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.18 Población beneficiaria con negocio, según promedio de ventas y ganancias anuales y mensuales

El promedio de las ventas anuales de los negocios de los beneficiarios fue de S/. 16 316,80 según los resultados del EEF y de S/. 27 468,30 según el ELB, por lo que se habría dado un decremento de S/. 11 115,50 en estos promedios; los promedios mensuales fueron de S/. 1 359,70 (EEF) y de S/. 2 289,00 (ELB) con una variación negativa de S/. 929,30 entre ambos estudios.

Las ganancias anuales en promedio fueron de S/. 7 808,80 (EEF) y de S/. 10 231,00 (ELB),

con una disminución de S/. 2 422,20 entre ambos periodos; y los promedios mensuales fueron de S/. 650,70 (EEF) y de S/. 852,60 (ELB), igualmente con una disminución ahora equivalente a S/. 201,80.

CUADRO 4.15 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PROMEDIO DE VENTAS Y GANANCIAS ANUALES Y MENSUALES, A ENERO DE 2016.

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Promedio de ventas anuales (S/./año)	27468,3 (31738,8)	16316,8 (19260,2)	-11151,5
Promedio de ventas mensuales (S/./mes)	2289,0 (2644,9)	1359,7 (1605,0)	-929,3
Promedio de ganancias anuales (S/./año)	10231,0 (11260,4)	7808,8 (10995,6)	-2422,2
Promedio de ganancias mensuales (S/./mes)	852,6 (938,4)	650,7 (916,3)	-201,8

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.
EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.19 Población beneficiaria con negocio, según promedio de ventas y ganancias anuales y promedio de trabajadores por negocio

De acuerdo a los resultados obtenidos el promedio de ventas anuales de los negocios de los beneficiarios fue de S/. 16 316, 80 y las ganancias anuales de los mismos, también en promedio, fue de S/. 7 808,80. El promedio de número de trabajadores por negocio fue de 1,9.

CUADRO 4.16 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PROMEDIO DE VENTAS Y GANANCIAS ANUALES Y PROMEDIO DE TRABAJADORES POR NEGOCIO, A ENERO DE 2016.

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Desviación
Venta anual (S/./año)	16316,8	11485,7	(19260,2)
Ganancia anual (S/./año)	7808,8	5721,4	(10995,6)
Total de Trabajadores (Promedio)	1,9	1,0	(1,3)

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.20 Población beneficiaria con negocio, según promedio de venta anual por trabajador

El promedio de venta anual por trabajador de los negocios de los beneficiarios es de S/. 9 342,30.

CUADRO 4.17 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PROMEDIO DE VENTA ANUAL POR TRABAJADOR, A ENERO DE 2016.

Indicadores	Resultado
Venta anual por trabajador (promedio)	9 342,3 (6 539,2)

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Febrero 2016.
Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.21 Población beneficiaria con negocio, según estabilidad laboral y parentesco de los trabajadores con los dueños de los negocios

El promedio de trabajadores por negocio fue de 1,9, de los que según su estabilidad laboral en las empresas 1,2 de los mismos tenía el carácter de permanente y 0,7 el carácter de eventual; y según el nivel de parentesco con los propietarios de los negocios, 0,8 eran familiares remunerados y 1,1 eran trabajadores no familiares.

Por otro lado, es necesario precisar que el 23,7% de los negocios (9) no contaban con trabajadores dependientes porque los propios beneficiarios eran los únicos que estaban a cargo de estos negocios.

CUADRO 4.18 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PROMEDIO DE TRABAJADORES POR NEGOCIO, A ENERO DE 2016.

Indicadores	Resultado
Trabajadores por Negocio (Promedio)	1,9 (1,3)
Permanentes	1,2 (0,9)
Eventuales	0,7 (0,9)
Familiares remunerados	0,8 (0,6)
TFNR	0,0 (0,2)
No Familiares	1,1 (1,4)
Beneficiarios 1/	30

1/ En el caso de 9 negocios no se tiene trabajadores dependientes porque son los propios beneficiarios los únicos que están a cargo de los negocios.

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.22 Población beneficiaria con negocio, según horas al día de atención a los clientes

De lunes a viernes los negocios de los beneficiarios atendían un promedio de 42 horas, es decir, 8,4 horas por día. Los días sábado atendían un promedio de 8,0 horas y los días domingo un promedio de 3,9 horas.

CUADRO 4.19 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN HORAS AL DÍA DE ATENCIÓN A LOS CLIENTES, A ENERO DE 2016.

Indicadores	Resultado		
	Media	Mediana	Desviación
Horas promedio de atención a los clientes al día			
Lunes a Viernes	42,0	40,0	(15,6)
Sábado	7,9	8,0	(3,2)
Domingo	3,9	4,0	(3,8)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.23 Población beneficiaria con negocio, según fuentes de financiamiento

La principal fuente de financiamiento de los negocios de los beneficiarios fueron los recursos propios en un 83,3%, menor en 6,7 p.p. comparando con los resultados obtenidos en el ELB.

En porcentajes menores, los beneficiarios también se financiaron de otras fuentes: el 10,0% de recursos provenientes de familiares o amigos, en ambos periodos; otro 10,0% de préstamos de Cajas Municipales o Rurales, menor en 15,0 p.p. con relación al ELB.

Igualmente se prestaron de clientes o de bancos u obtuvieron capital semilla, el 3,3% de beneficiarios en cada caso, lo que no sucedió en el periodo del ELB.

CUADRO 4.20 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Fuentes de financiamiento 1/			
Recursos propios	90,0	83,3	-6,7
Recursos de familiares/amigos	10,0	10,0	-
Préstamo de proveedores	5,0	-	-5,0
Préstamo de clientes	-	3,3	3,3
Préstamo de Bancos	-	3,3	3,3
Préstamo de Cajas Munic./Rurales	25,0	10,0	-15,0
Préstamo de ONG	-	-	-
Otro 2/	-	3,3	3,3
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	26	39	

1/ La información para fuentes de financiamiento, es de opción múltiple.

2/ Se refiere a capital semilla.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.24 Población beneficiaria con negocio, según indicadores de principales clientes, procedencia de los mismos y motivos sobre ubicación del negocio

Los consumidores individuales fueron los principales clientes para el 66,7% de beneficiarios con negocio, menor en 1,7 puntos porcentuales comparado con el ELB; para el 60,0% de beneficiarios lo fueron familiares, amigos o vecinos, mayor en 5,0 puntos porcentuales que en el ELB; para el 46,7% los ambulantes fueron sus principales clientes, mayor en 31,7 puntos porcentuales comparado con el ELB.

También mayoristas fueron clientes para el 10,0% de beneficiarios menor en 5,0 puntos porcentuales en comparación al ELB; para el 6,7% de negocios algunas empresas de menos de 10 trabajadores fueron sus clientes, mayor en 1,7 p.p. que en el ELB. Según los resultados del EEF, el Estado no fue cliente de los beneficiarios como sí lo fue para el 5,0% de los mismos según los resultados del ELB.

Los principales clientes de los beneficiarios procedían especialmente de los mismos distritos donde estaban ubicados los negocios (93,3%) y también de otros distritos de la misma provincia (6,7%), mayor en 43,3 y menor 43,3, respectivamente, comparando con los resultados del ELB.

Los beneficiarios tuvieron diversos motivos para ubicar a sus negocios en sus actuales lugares: así, para el 43,3% porque vivían allí o estaba muy cerca de sus casas, menor en

16,7 p.p. comparando con el ELB; el 26,7% porque es una zona muy céntrica y comercial, mayor en 11,7 p.p. en relación al ELB; el 16,7% porque los proveedores están cerca y en el mismo porcentaje porque los clientes están cerca, resultados estos del EEF mayor en 6,7 y menor en 18,3 p.p., que en el ELB, respectivamente. En el EEF no hubo beneficiarios que tuvieran varias empresas del mismo rubro que se ubicaban en las mismas zonas como sí lo hubo en el contexto del ELB: 15,0%.

CUADRO 4.21 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN INDICADORES DE PRINCIPALES CLIENTES, PROCEDENCIA DE LOS MISMOS Y MOTIVOS DE UBICACIÓN DEL NEGOCIO, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Principales clientes 1/			
Ambulantes	15,0	46,7	31,7
Mayoristas	15,0	10,0	-5,0
Consumidores individuales	65,0	66,7	1,7
Empresas de menos de 10 trabajadores	5,0	6,7	1,7
Empresas de más de 10 trabajadores	-	16,7	16,7
Estado	5,0	-	-5,0
Agente/empresa exportadora	-	-	-
Familiares/amigos/vecinos	55,0	60,0	5,0
Otro	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	26	39	
Procedencia de principales clientes 2/			
Distrito donde está ubicado el negocio	50,0	93,3	43,3
Provincia donde está ubicado el negocio (incluye alternativa anterior)	50,0	6,7	-43,3
Región donde está ubicado el negocio	25,0	-	-25,0
En otras regiones	5,0	-	-5,0
En el extranjero	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	26	39	
Motivos de ubicación 3/			
Vivo aquí/está muy cerca de mi casa	60,0	43,3	-16,7
Es una zona muy céntrica y comercial	15,0	26,7	11,7
Los proveedores están cerca	10,0	16,7	6,7
Los clientes están cerca	35,0	16,7	-18,3
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	15,0	-	-15,0
Es más económico el pago de servicios (alquiler de local, otros)	-	-	-
Otros	-	-	-
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	26	39	

1/ La información para principales clientes, es de opción múltiple.

2/ La información para procedencia de principales clientes, es de opción múltiple.

3/ La información para motivos de ubicación, es de opción múltiple.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.25 Población beneficiaria con negocio, según empresas dedicadas al mismo giro del negocio

Sólo un 8,9% de beneficiarios tenían sus negocios en las mismas zonas donde tenían ubicados sus propios negocios.

CUADRO 4.22 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN EMPRESAS DEDICADAS AL MISMO GIRO DEL NEGOCIO, A ENERO DE 2016.

Indicador	Resultado
Empresas dedicadas al mismo giro	8,9 (14,7)

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.26 Población beneficiaria con negocio, según pertenencia a alguna organización empresarial

Según los resultados del EEF, el 26,7% de los beneficiarios pertenecía a alguna organización o gremio, lo que resultaba mayor en 26,7 p.p. que en el ELB debido a que mediante este estudio basal se pudo establecer que ningún beneficiario tuvo esa pertenencia. Las ventajas que esa pertenencia les proporcionaba fueron las siguientes: para el 62,5% porque accedían a información sobre nuevos clientes, lo que era mayor en 39,4 p.p. que en el ELB; para el 25,0% porque accedían a información sobre técnicas de producción y el 12,5% porque accedían a información sobre nuevos proveedores, lo que en ambos casos significó una disminución de 5,8 y 2,9 p.p. en comparación a los resultados del ELB.

CUADRO 4.23 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA CON NEGOCIO, SEGÚN PERTENENCIA A ALGUNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicador	ELB (a)	EEF (b)	Variación (b-a)
Pertenencia a Organización/Asociación/ Gremio			
Si	-	26,7	26,7
No	100,0	73,3	-26,7
Total	100,0	100,0	
Beneficiarios	26	39	
Ventajas de pertenencia a Organización/Asociación/Gremio 1/			
Acceder a información sobre nuevos clientes	-	62,5	62,5
Acceder a información sobre nuevos proveedores	-	12,5	12,5
Acceder a información sobre técnicas de producción	-	25,0	25,0
Capacitación en mercado	-	-	-
Capacitación sobre técnicas de producción	-	-	-
Mejorar la producción	-	-	-
Mejorar la calidad de mi producto	-	-	-
Red de contactos	-	-	-
Otro	-	-	-
Total	-	100,0	
Beneficiarios	0	10	

1/ La información para ventajas de pertenencia a organización/asociación/gremio, es de opción múltiple.

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

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.27 Población beneficiaria con negocio, según su culminación de la capacitación y razones de no culminación

Según los resultados de la sistematización de los datos de la encuesta aplicada a la muestra de beneficiarios (77) y a su correspondiente expansión, se obtiene que el 92,2% de los mismos concluyeron la capacitación, pero, sin embargo, en la realidad la capacitación fue culminada por 90 de los 100 beneficiarios. Según los resultados estadísticos, el 7,8% de beneficiarios que no la culminaron, expresaron diversos motivos para explicar este hecho: porque su trabajo no se le permitió (33,3%); porque los horarios de la capacitación no les convenían (33,3%); porque sus estudios se lo impidieron (16,67%); y en igual porcentaje (16,7%) por problemas familiares y/o de salud impidieron que continúen.

CUADRO 4.24 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN CULMINACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y RAZONES DE NO CULMINACIÓN, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)

Indicador	Resultado
Beneficiarios que culminaron la capacitación	
Sí, culminé	92,2
No culminé	7,8
No participé en la capacitación	-
Total Beneficiarios	100,0
Motivos de no culminación de la capacitación	
Mis estudios me lo impidieron	16,7
Mi trabajo me lo impidió	33,3
No me gustó la capacitación	-
Los horarios de la capacitación no me convenían	33,3
El lugar de capacitación quedaba lejos	-
Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe	16,7
Total Beneficiarios	100,0
	8

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.28 Población beneficiaria con negocio, según indicadores del nivel de satisfacción sobre la capacitación e información recibida del proyecto

Los resultados del EEF respecto a los niveles de satisfacción de los beneficiarios sobre la capacitación e información recibida por parte del proyecto permiten apreciar lo siguiente:

Con relación a si el proyecto les brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio, el 95,8% de los participantes expresó su total acuerdo y el 4,2% restante opinó estar parcialmente de acuerdo. Sobre si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio, el 94,4% expresó estar totalmente de acuerdo y el 5,6% parcialmente de acuerdo.

Sobre si proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio, el 87,3% dijo estar totalmente de acuerdo y el 12,7% parcialmente de acuerdo. Acerca de si el proyecto les brindó información sobre cómo buscar financiamiento, el 85,9% precisó estar

totalmente de acuerdo y el 14,1% parcialmente de acuerdo.

Con respecto a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a sus proveedores, el 83,1% evaluó estar totalmente de acuerdo y el 16,9% parcialmente de acuerdo. Relacionado a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio, el 84,5% hizo saber que estaba totalmente de acuerdo y el 15,5% parcialmente de acuerdo.

Con relación a si el proyecto les brindó información clara y precisa sobre cómo buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados, el 83,1% expresó estar totalmente de acuerdo y el 16,9% parcialmente de acuerdo. En cuanto a si el proyecto les brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de sus negocios, el 78,9% dijo estar totalmente de acuerdo y el 21,1% parcialmente de acuerdo.

En cuanto a si el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de sus negocios, el 81,7% opinó estar totalmente de acuerdo y el 18,36% parcialmente de acuerdo. Y, finalmente, si el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos, el 88,7% expresó estar totalmente de acuerdo y el 11,3% parcialmente de acuerdo.

CUADRO 4.25 REGIÓN HUANCAMELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES DEL NIVEL DE SATISFACCIÓN SOBRE LA CAPACITACIÓN E INFORMACIÓN RECIBIDA DEL PROYECTO, A ENERO DE 2016.**(Porcentaje)**

Indicador	Resultado				Total
	Totalmente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Beneficiarios que culminaron la capacitación					
El proyecto me brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio	95,8	4,2	-	-	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio	94,4	5,6	-	-	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio	87,3	12,7	-	-	100,0
El proyecto me brindó información sobre cómo buscar financiamiento	85,9	14,1	-	-	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a mis proveedores	83,1	16,9	-	-	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio	84,5	15,5	-	-	100,0
El proyecto me brindó información clara y precisa sobre cómo buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados	83,1	16,9	-	-	100,0
El proyecto me brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de mi negocio	78,9	21,1	-	-	100,0
El proyecto me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de mi negocio	81,7	18,3	-	-	100,0
El proyecto me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos	88,7	11,3	-	-	100,0

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.29 Población beneficiaria con negocio, según indicadores sobre elaboración e implementación del plan de negocios

El 90,9% de beneficiarios consideró que el contenido del curso de capacitación y el número de horas dedicadas para tales fines, fueron suficientes para implementar o fortalecer sus negocios. El 9,1% opinó lo contrario.

De la totalidad de participantes, el 92,2%² elaboró su plan de negocios hasta su terminación; el 1,3% lo elaboró pero sin culminarlo; y el 6,5% no elaboró su plan. De los que elaboraron y concluyeron el plan, el 70,4% (65) lo hizo para crear un negocio y el 29,6% restante (27) para fortalecer el negocio que ya tenían.

Por otro lado, del total de participantes el 61,0% participó en el concurso de capital semilla realizado como parte de la ejecución del proyecto, de los que el 53,2% obtuvieron el capital semilla que lo invirtieron totalmente en la implementación de sus negocios.

Del total de participantes el 23,4% implementó sus negocios, el 20,8% ya estaba operando y el 55,8% no implementó sus negocios. De los que no implementaron sus negocios, el 97,7% arguyó como razón el que no tenían recursos económicos para hacerlo y el 2,3% porque requería más capacitación para llevarlo a efecto.

De estos mismos beneficiarios que no implementaron sus negocios el 60,5% pensaba implementar sus negocios en algún momento y el 39,5% restante no pensaba hacerlo; sin embargo, de estos mismos beneficiarios que no implementaron sus negocios el 100% opinaron que lo que tendría que pasar para que los implementen sería el hecho de tener más recursos económicos.

CUADRO 4.26 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES SOBRE ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS, A ENERO DE 2016. (Porcentaje)

Indicadores	Resultado
¿Consideras que el contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio?	
Si	90,9
No	9,1
Total	100,0
Beneficiarios	100
¿Elaboraste un plan de negocios en el proyecto?	
Si, lo elaboré y lo terminé	92,2
Sí, lo elaboré pero no lo terminé	1,3
No elaboré el plan de negocios	6,5
Total	100,0
Beneficiarios	100
¿Tu plan de negocios fue para crear un negocio o para fortalecer el negocio que ya tienes?	

² El número real de participantes que elaboraron y terminaron su plan de negocios fue de 90. Como el estudio se ha elaborado a partir de una muestra y sus resultados se han expandido al 100% de participantes, aparece este 92,2% equivalente a 92 participantes que no es así salvo por el mecanismo de expansión estadística de datos, que igualmente distorsiona un porcentaje los otros resultados expresados en este mismo cuadro.

CUADRO 4.26 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN INDICADORES SOBRE ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS, A ENERO DE 2016.

(Porcentaje)

Indicadores	Resultado
Fue para crear un negocio	70,4
Fue para fortalecer el negocio que ya tengo	29,6
Total	100,0
Beneficiarios	92
Como parte del proyecto, ¿participaste en un concurso para obtener capital semilla?	
Si	61,0
No	39,0
Total	100,0
Beneficiarios	100
¿Obtuviste el capital semilla?	
Si	53,2
No	46,8
Total	100,0
Beneficiarios	61
¿Qué hiciste con el dinero del capital semilla?	
Lo invertí en el negocio	100,0
Lo gasté en otras actividades	-
Nada, lo tengo guardado	-
Otra	-
Total	100,0
Beneficiarios	32
¿Llegaste a implementar tu plan de negocios?	
Sí, estoy implementándolo	23,4
Sí, ya estoy operando	20,8
No	55,8
Total	100,0
Beneficiarios	100
¿Por qué no llegaste a implementar tu plan de negocios?	
No tengo recursos económicos para implementarlo	97,7
Requiero más capacitación para implementarlo	2,3
No me interesa implementarlo	-
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	56
¿Piensas implementar tu plan de negocios en algún momento?	
Si	60,5
No	39,5
Total	100,0
Beneficiarios	56
¿Qué tendría que pasar para que implementes tu plan de negocios?	
Tener más recursos económicos	100,0
Tener más tiempo	-
Otro	-
Total	100,0
Beneficiarios	56

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.1.30 Población beneficiaria con negocio, según temas que debieron ser profundizados en la capacitación

El 90,9% de los beneficiarios no indicaron los temas que debieron ser profundizados en la capacitación. De los que sí respondieron (9,1%), indicaron los siguientes (1,3% en cada caso): cómo calcular los costos y las utilidades de mi negocio, cómo hacer el plan de mercadeo y marketing, determinación de los costos y precios de mis productos y organización de la producción, elaboración del plan de ventas del negocio y el cálculo de mis ingresos, mercadeo y plan de ventas, plan de ventas, sobre los ingresos, egresos y ganancias de mi negocio.

**CUADRO 4.27 REGIÓN HUANCVELICA: POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN TEMAS QUE DEBIERON SER PROFUNDIZADOS EN LA CAPACITACIÓN, A ENERO DE 2016.
(Porcentaje)**

Indicador	Resultado
¿Qué temas crees que debieron ser profundizados/ desarrollados?	
Cómo calcular los costos y las utilidades de mi negocio	1,3
Cómo hacer el plan de mercadeo y marketing	1,3
Determinación de los costos y precios de mis productos; organización de la producción	1,3
Elaboración del plan de ventas del negocio y el cálculo de mis ingresos	1,3
Mercadeo y plan de ventas	1,3
Plan de ventas	1,3
Sobre los ingresos, egresos y ganancias de mi negocio	1,3
No mencionó algún tema	90,9
Total	100,0
Beneficiarios	100

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

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

4.2 Evolución de los indicadores del marco lógico, antes y después del proyecto

CUADRO 4.28 REGIÓN HUANCVELICA: COMPARACIÓN DE INDICADORES EX ANTE Y EX POST DEL PROYECTO

LÓGICA DE INTERVENCIÓN	INDICADORES	LÍNEA DE BASE	EVALUACIÓN FINAL
Fin			
Contribuir a la generación de empleo decente en los jóvenes de la provincia de Acobamba.			
Propósito			
Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de la provincia de Acobamba, para generar emprendimientos sostenibles.			

CUADRO 4.28 REGIÓN HUANCVELICA: COMPARACIÓN DE INDICADORES EX ANTE Y EX POST DEL PROYECTO

LÓGICA DE INTERVENCIÓN	INDICADORES	LÍNEA DE BASE	EVALUACIÓN FINAL
Componentes	Indicadores	Línea de Base	Evaluación Final
Los jóvenes de la provincia de Acobamba cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial.	90 beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria al 1er año de ejecución del proyecto.	0 beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria	90 beneficiarios culminaron capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria al 1er año de ejecución del proyecto.
Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios.	25 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos se implementan al término del proyecto.	0 planes de negocio implementados	25 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos se implementaron al término del proyecto.
Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado	16 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado comercial locales al culminar el proyecto.	0 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado comercial local	21 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado comercial local al culminar el proyecto.

Fuentes: MTPE – Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes a la Obra – Proyecto C-13-24 Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Huancavelica – JENE Huancavelica, 2013.

Entrevista Jefe de Proyecto.

PRACTICAL ACTION. Supervisor Externo. Jorge Cuéllar, Gestor - INFORME de Cierre Proyecto: "Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Huancavelica – JENE HUANCVELICA", (diciembre 2015).

EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.

EL TALLER - Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

El logro del indicador del primer componente del proyecto ha sido equivalente al 100% de lo previsto, ya que 90 beneficiarios culminaron satisfactoriamente la capacitación en gestión del emprendimiento.

El logro del indicador del segundo componente ha sido equivalente igualmente al 100% de lo planificado, puesto que 25 de los jóvenes beneficiarios ganaron el concurso de planes de negocio con lo que obtuvieron el capital semilla, el acompañamiento y la asistencia técnica para implementarlos hasta su formalización, ya que la IE en colaboración de los propios beneficiarios y el indispensable apoyo de las municipalidades, de acuerdo a convenio de cooperación interinstitucional suscrito de manera tripartita con la IE y con la ECAP, se consiguió que contaran con RUC y con licencia municipal de funcionamiento otorgada de manera completamente gratuita dada la situación de vulnerabilidad económica de estos jóvenes beneficiarios.

Finalmente, se logró que el 131% (21) de los beneficiarios previstos (16) se articularan al mercado al final del proyecto con sus negocios en funcionamiento y ya formalizados.

4.3 Análisis de la pertinencia, eficacia, eficiencia y sostenibilidad del proyecto

4.3.1 Pertinencia

Factores relacionados al diseño del proyecto

En la formulación del proyecto la IE ha tenido una adecuada y coherente lectura del contexto socio económico laboral y de emprendimiento en la que se ejecutó el proyecto, y de manera particular lo relacionado a los jóvenes en situación de pobreza o pobreza extrema de la zona de intervención finalmente beneficiarios del proyecto, todo ello basado en un pertinente diagnóstico de esta realidad.

A partir de allí la IE identificó que el problema central a enfrentar con el proyecto son las “*limitadas capacidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de la provincia de Acobamba para generar emprendimientos sostenibles*”; y que este responde a tres problemas que son sus causas principales: a) *limitado conocimiento de herramientas de gestión empresarial*, debido a su poco contacto con la gestión de negocios y de sus herramientas y sus escasos recursos para capacitarse; b) *escasas redes de soporte y acompañamiento para que los jóvenes en pobreza y extrema pobreza implementen sus negocios*, por su inexperiencia y las barreras de acceso al mercado para iniciar o continuar un negocio; y c) *débil articulación comercial de los jóvenes emprendedores*, debido a sus limitaciones en cuanto a conocimiento y experiencia sobre la dinámica del mercado.

En este sentido, se ha dado un adecuado análisis de los problemas principales, así como de la interrelación entre los mismos y vinculado con los beneficiarios desde la perspectiva del emprendimiento asumido por el proyecto.

En general, la IE decide intervenir en la región Huancavelica “por los altos índices de pobreza que presenta esta región, en cuyas provincias se aprecian diversos indicadores preocupantes, y en donde los jóvenes carecen de oportunidades para acceder a un mercado laboral digno”³.

Específicamente mediante el proyecto la IE propuso orientar las iniciativas emprendedoras a los sectores agropecuario, servicios, comercio y turismo por el crecimiento de estas actividades en el año 2012, por su participación y contribución en la generación del Valor Agregado Bruto durante el año 2011 y por su importante y mayoritaria incidencia en la absorción de la PEA regional y en la generación de empresas constituidas jurídicamente como persona natural⁴.

Así, según el mismo documento del proyecto, el indicador de Actividad Económica Regional de Huancavelica, según el BCRP, creció 4,7% entre enero y diciembre del 2012 con relación al año 2011 sustentado principalmente en el crecimiento de los sectores de construcción (68,6%), servicios gubernamentales (26,4%) y otros servicios (22,4%), los que contribuyeron de manera muy significativa en dinamizar la economía regional.

Por otro lado, según el mismo BCRP⁵, el Valor Agregado Bruto (VAB) de Huancavelica creció en 5,4% durante el año 2011 con relación al año 2010 y aportó con 1% al VAB nacional,

³ Documento de proyecto C-13-24, pág. 11.

⁴ *Ibidem*, págs. 12 y 13.

⁵ Según el INEI, en el año 2011 la información es preliminar y disponible a julio 2012.

estando marcada la dinámica económica regional por el desenvolvimiento de las actividades agropecuarias, electricidad y agua, servicios gubernamentales, comercio y otros servicios, que en conjunto contribuyeron con el 82% al VAB regional del 2011.

La actividad agropecuaria es eje de desarrollo de la economía local porque es muy significativa en la generación de empleo ya que absorbe cerca del 67% de la PEA regional. En la provincia de Acobamba las empresas constituidas jurídicamente como persona natural se desenvuelven principalmente en el sector de servicios, brindando especialmente alojamiento y servicios de comida ligadas al turismo, y en actividades manufactureras de industria y artesanía. El sector comercio en Huancavelica contribuyó con el 7% del VAP regional en el 2011 y tuvo un crecimiento del 6,4% de promedio anual en el periodo 2005-2011, correlacionada con la evolución de la minería y el turismo. En el 2008 71 nuevas empresas constituidas como personas naturales con negocio se desempeñan en el rubro comercio al por mayor y al por menor y a la reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas.

La identificación y establecimiento de sinergias con aliados y socios de la zona de intervención fue adecuada, ya que se dio una participación y apoyo de ellos en las diferentes fases del proyecto. Así, en el caso de la focalización y acreditación de los beneficiarios se contó con el apoyo de las municipalidades y gobernaturas, conocedores de la realidad de la zona de intervención y particularmente de su población; para la capacitación, con los docentes de la ECAP UNP especializada en los cursos que desarrollaron; para la fase de inserción con la VUPE del MTPE y las empresas.

Es de importancia resaltar que el Grupo Impulsor que debiera estar conformado por los diferentes gobiernos locales del ámbito de intervención del proyecto, así como de otros actores clave, no tuvo mayor impacto como colectivo, aunque sí hayan colaborado de manera individualizada.

La identificación y establecimiento de sinergias con aliados y socios de la zona fue adecuada, ya que se logró su participación y apoyo al proyecto en las actividades en las que fueron requeridos. Así, la realización de la fase de focalización, tanto las municipalidades como las gobernaturas y la sede zonal de la IE en Huancavelica, apoyaron este proceso de manera eficiente dado su conocimiento y cercanía con la población objetivo. Para la fase de capacitación con la ECAP UNC, dado su conocimiento y experiencia en el tratamiento de la temática desarrollada, lo mismo que para el acompañamiento y asistencia técnica en la fase de articulación con el mercado de los emprendimientos implementados. En la perspectiva de la sostenibilidad del proyecto, se firmaron Actas de acuerdo con las 3 municipalidades aliadas, para la continuación de los resultados positivos del proyecto.

Estrategia de intervención del proyecto

El fin, el propósito y los componentes del proyecto están claramente definidos y establecidos en el marco lógico del mismo, y a partir de ellos, así como de los productos y actividades, la estrategia de intervención. El fin, el propósito y los resultados, son consistentes, existiendo igualmente una relación de consistencia entre los mismos, cuyo eje articulador es desarrollar

capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de la provincia de Acobamba, para generar emprendimientos sostenibles.

Por otro lado, los indicadores del marco lógico a nivel de componentes, productos y actividades, estuvieron bien definidos, puesto que cada uno de ellos explicitaba especificidad, confiabilidad, alcance; significativos y relevantes, verificables y reproducibles, lo que permite medir los resultados obtenidos por el proyecto en sus diferentes niveles.

Los riesgos y supuestos establecidos en el ML tuvieron en cuenta aspectos del contexto en el cual se iba a desarrollar el proyecto, así como del probable comportamiento de los actores participantes en el mismo, y fueron validados una vez ejecutado éste.

Asimismo, y de manera aún más detallada, la IE consideró un conjunto de factores de riesgo identificados en el proyecto, así como los respectivos efectos de estos riesgos y las acciones correspondientes de prevención y mitigación. En el cuadro siguiente se presentan estos elementos, así como su correspondiente evaluación.

CUADRO 4.29 REGIÓN HUANCAVELICA: EVALUACIÓN DE LOS FACTORES DE RIESGO IDENTIFICADOS EN EL PROYECTO

Riesgo identificado	Efectos del riesgo identificados	Acciones de prevención Y mitigación	Evaluación
La estrategia comunicacional durante el proceso de focalización es deficiente.	Poco impacto de la convocatoria.	Reuniones de coordinación de incidencia política a nivel de los gobiernos locales y organizaciones sociales de base, los mismos que contribuirán en la promoción y focalización de la población objetivo del proyecto, esta estrategia se complementara con las pautas culturales de la zona.	Se logró el apoyo de las municipalidades y de las gobernaciones de la provincia y de los distritos que facilitaron el contacto y la comunicación con las organizaciones de base y de estas con la población objetivo. Los integrantes de la IE y la sede zonal del Programa, asumieron una actitud de respeto, consideración e interacción teniendo en cuenta los aspectos socios culturales.
La situación económica de los jóvenes, muchas veces incide en posponer su capacitación.	Poca tasa de inscripciones y participantes.	Campañas de concientización y sensibilización.	En el trabajo de difusión del proyecto y convocatoria, se utilizaron diversos medios para sensibilizar a la población objetivo y a la comunidad (radios, volantes,

CUADRO 4.29 REGIÓN HUANCVELICA: EVALUACIÓN DE LOS FACTORES DE RIESGO IDENTIFICADOS EN EL PROYECTO

Riesgo identificado	Efectos del riesgo identificados	Acciones de prevención Y mitigación	Evaluación
			etc. privilegiando el contacto directo con los candidatos.
Jóvenes de bajos recursos, beneficiarios del programa, tendrían dificultades económicas para trasladarse a los lugares de capacitación	Deserción y baja tasa de asistencia.	Otorgamiento de estipendio a los beneficiarios, para cubrir pasajes de ida y vuelta durante toda la etapa de capacitación.	Se otorgaron estos estipendios que significaron una motivación e impulso para la asistencia de la mayor parte de beneficiarios.
Población beneficiaria del proyecto, por su situación económica de pobreza, se ven con limitaciones para la implementación de sus planes de negocio, ya que no cuentan con recursos para su implementación de sus negocios.	Escasa tasa de implementación de los planes de negocio.	Otorgamiento de capital semilla a los beneficiarios ganadores del Concurso "Jóvenes Emprendedores" y apoyo en la vinculación financiera.	Se cumplió con el otorgamiento del capital semilla a los previstos 25 ganadores del concurso, más no así con el apoyo a su vinculación financiera.
Infiltración de jóvenes, que no estén en condiciones de pobreza para participar en el proyecto,	El proyecto no cumple con su finalidad: beneficiar a jóvenes en situación de pobreza.	Realizar visitas domiciliaria al 10% de los beneficiarios seleccionados aleatoriamente para validar situación de pobreza de los acreditados.	Mediante el SISFHO y mediante visitas aleatorias a los domicilios de los beneficiarios, se verificó y acreditó y su situación de pobreza.
La entidad de capacitación no cumple con las expectativas de los beneficiarios.	Desprestigio y desacreditación del proyecto.	Tener un evento de inducción y evaluación de capacitadores previo al inicio de las capacitaciones Supervisiones pedagógicas permanentes	De manera previa se cumplió con la inducción a los capacitadores y se realizó un trabajo continuo de supervisión pedagógica interna y externa, Beneficiarios valoraron positivamente la capacitación.
Descontento de los beneficiarios que no reciban capital semilla.	Impacto social negativo al proyecto y a las entidades participantes.	Organización de ferias en las que se presenten los planes de negocio más destacados; Promover acercamiento al sistema financiero durante la etapa de asesoría y acompañamiento a fin de promover la vinculación financiera.	Si hubo un cierto descontento de quienes no ganaron el capital semilla. Se organizó la feria prevista y participaron 21 beneficiarios con capital semilla (la meta fue de 20) exponiendo y vendiendo sus productos.

CUADRO 4.29 REGIÓN HUANCVELICA: EVALUACIÓN DE LOS FACTORES DE RIESGO IDENTIFICADOS EN EL PROYECTO

Riesgo identificado	Efectos del riesgo identificados	Acciones de prevención Y mitigación	Evaluación
			No se logró promover el acercamiento al sistema financiero.
Recesión económica, producto del impacto de la crisis internacional.	Limitada posibilidad de implementar planes de negocios.	Organización de ferias y promoción de contratos de venta con organizaciones demandantes de productos de los emprendimientos	Se organizó la feria prevista y participaron 21 beneficiarios con capital semilla (la meta fue de 20) exponiendo y vendiendo sus productos. No se logró la promoción de contratos de venta.
Deserción masiva de participantes, o tasas de deserción más altas que los históricos	Disminución de beneficiarios e impacto del intervención	Entrega de estipendios para cubrir pasajes de los beneficiarios durante los días de capacitación. Liquidación de pago a la ECAP en función a la asistencia y logro de objetivos del proyecto.	Se cumplió con el pago de estipendios que coadyuvó a la asistencia de la mayoría de beneficiarios. No se dispone de información sobre la liquidación de pago a la ECAP.
Retiro del socio estratégico (ECAP)	Paralización y retraso de la ejecución del proyecto	Prever lista ECAP's alternos que puedan suplir ante retiro de la ECAP aliada; Establecer penalidades en el contrato/convenio con la ECAP.	Según el jefe del proyecto la ECAP cumplió con el contrato convenido y en el documento del mismo se establecieron penalidades, desconociéndose si alguna fue aplicada.
Mal manejo del capital semilla.	Desvirtuación de la finalidad de la intervención	Entrega de capital semilla una vez iniciado la implementación de los negocios.	El capital semilla fue entregado a los beneficiarios en bienes y enseres necesarios para la implementación de los negocios y adquiridos conjuntamente entre la IE y los beneficiarios.

Fuente: MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos – Documento de proyecto C-13-24 Jóvenes emprenden negocios exitosos en la Región Huancavelica –JENE HUANCVELICA, 2013.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo.

La estrategia de selección de los beneficiarios ha estado en función de la estrategia de focalización de los potenciales beneficiarios, es decir, que la selección se ha realizado sobre

la base de los participantes acreditados (175), aquellos que cumplieran con los criterios básicos establecidos por FE así como con los criterios complementarios aportados por la IE.

De los requisitos para la selección final de los beneficiarios, la IE estableció el alcanzar vacante en base al orden de puntaje obtenido en la aplicación del test THAE (Test de habilidades empresariales) que fue el filtro que permitió elegir a 125 candidatos con vocación emprendedora, de los que mediante una entrevista a cada uno, la IE procedió a seleccionar finalmente a los 100 beneficiarios que iniciaron su participación en el proyecto. En este sentido, la estrategia de selección fue la más adecuada para contar con beneficiarios que respondan a la naturaleza del proyecto: promoción y fortalecimiento de emprendimientos.

Los temas de capacitación para la elaboración de los planes de negocio propuestos y desarrollados por la IE en cooperación con la ECAP UNP, permiten / han permitido posibilitar que los beneficiarios cuenten con las competencias ofrecidas por el proyecto, ya que tanto la temática como la metodología para su desarrollo y tratamiento provienen del Manual Inicie Su Negocio (ISUN) de la OIT sólidamente validados a lo largo del tiempo y de múltiples experiencias, a los que se ha sumado el aporte del conocimiento y experiencia de la ECAP UNC para adaptarlos al contexto específico de la zona de intervención y a las características educativas y culturales de los beneficiarios, según señaló el jefe del proyecto.

Sin embargo, también en opinión del propio jefe del proyecto deben tenerse en cuenta las limitaciones comunicacionales y de aprendizaje de la mayor parte de beneficiarios, lo que, si bien fue atendido por la IE y por la ECAP adaptando métodos y procedimientos para superarlos, de todas maneras, significó una dificultad para un mejor logro de las competencias previstas.

Por otro lado, los otros componentes del proyecto, tales el acompañamiento y la asistencia técnica productiva y económica especializada brindada a los beneficiarios que ganaron el capital semilla, para la implementación de sus planes de negocio y las acciones ejecutadas para articular al mercado a estos beneficiarios (organización de una feria y la asesoría especializada para que participen en ferias locales), brindaron elementos necesarios y suficientes para que los emprendimientos sean viables económica y financieramente, cabiendo precisar que algunos de los beneficiarios entrevistados manifestaron que el monto del capital semilla debiera ser mayor, a fin de posibilitar que sus negocios pudieran tener una base económico-financiera más sólida que les permita asegurar de mejor modo su permanencia en el mercado y sostenibilidad.

Con relación a los supuestos establecidos en el marco lógico del proyecto relacionados con el Componente 1, Los jóvenes de la provincia de Acobamba cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial: los supuestos intereses de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto y los jóvenes se sensibilizan en el autoempleo digno y formal, han sido adecuadamente definidos y se han constatado como válidos ya que el indicador previsto de 90% de beneficiarios que culminan su capacitación en gestión para el emprendimiento, lo lograron de manera satisfactoria al primer año de ejecución del proyecto.

Para el componente 2, Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios, el supuesto jóvenes se comprometen con sus planes de negocio, igualmente se ha verificado como válido por cuanto cada uno de los 90 jóvenes que concluyeron con su capacitación elaboraron su correspondiente plan de negocios de los que el 56,67% (51) se presentaron al respectivo concurso; y, el segundo supuesto, jóvenes utilizan los recursos del proyecto en sus negocios, igualmente se demostró como adecuadamente definido y válido por cuanto el 100% de los planes de negocio a los que se aportó el capital semilla fueron utilizados para estos fines, tal como el ET verificó in situ y con los respectivos comprobantes de pago. Ciertamente, el acompañamiento y asistencia técnica brindados por el proyecto a los beneficiarios para la implementación de sus planes de negocio, posibilitó que estos supuestos se verificaran como válidos.

Para el componente 3, Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado, el supuesto hay estabilidad social y económica en el país y en el ámbito de intervención, se verificó fundamentalmente como válido durante el tiempo de ejecución del proyecto lo que ha permitido que los planes de negocio implementados comiencen a operar en los plazos previstos aunque, ciertamente, a partir del año 2015 y sobre todo en lo que va del 2016 el ritmo de crecimiento económico en el país se ha desacelerado aunque sin ocasionar mayor inestabilidad social y económica.

4.3.2 Eficiencia

Con relación al manejo y gestión del proyecto lo siguiente, se precisa que aparte de que el inicio del proyecto fuera autorizado por FE para empezar en fecha posterior al originalmente aprobado, el 07 de julio del 2014, la conformación del ET se hizo de a pocos e igualmente con cierto retraso a lo programado: así, por ejemplo, el focalizador que debiera integrarse en el mes de agosto del 2014, lo hizo 2 meses después en el mes de octubre del 2014. Si bien se tuvieron este tipo de dificultades en la conformación del ET, sus integrantes supieron asumir comprometidamente la ejecución y desarrollo del proyecto, trabajando para el logro de los objetivos y metas del proyecto.

Por otro lado, según algunos de los integrantes del ET a quienes se entrevistará, los recursos destinados a caja chica fueron insuficientes y, sobre todo al inicio, transferidos con demora por la sede central de la IE, lo que ciertamente dificultó la ejecución de las acciones y actividades del proyecto. Asimismo, como se explicita en otros acápite del presente estudio, los recursos presupuestales totales aprobados, programados, comprometidos y asignados al proyecto, resultaron siendo ser suficientes, financiando eficientemente la ejecución de la mayor parte de las actividades (93.0% de lo programado), lo que posibilitó la obtención del 100% de los productos planificados. En este sentido, se dio una eficiencia del gasto en el orden del 86,66%.

Si bien hubo algunos retrasos en el inicio programado de la ejecución de algunas de las actividades o acciones del proyecto (por ejemplo, la integración tardía del focalizador), el desarrollo de las mismas se dio dentro del marco del POA aprobado, es decir, dentro de los márgenes de tiempo considerados y finalmente aprobados por FE, lo que posibilitó la

terminación del proyecto en la fecha establecida, 31 de diciembre del 2015.

Con relación a la acción interinstitucional de la IE y la construcción de sinergias con la ECAP y otros actores de la zona de intervención, esta resultó siendo igualmente eficiente por cuanto la ECAP, según el jefe del proyecto, cumplió con sus compromisos y cometidos en el proceso de ejecución y desarrollo del proyecto, lo mismo que con otros aliados y amigos del proyecto, con los que se contó positivamente en términos de proceso de ejecución y en perspectivas de sostenibilidad, tal como se explicita en otras partes del presente estudio.

La información producida por la IE en la ejecución y desarrollo del proyecto ha sido múltiple y variada y en general ha estado vinculada a procedimientos y protocolos establecidos por la sede central de la IE y por FE. Esta información manejada de manera física y virtual y expresada y materializada en variedad de documentos (informes, reportes, listas, fichas, documentos de proyecto, etc.), ha sido organizada y archivada de acuerdo a esos procedimientos y protocolos establecidos y a usos y costumbres universalmente validos (en función de la correlatividad de su numeración o de la fecha de su emisión, en función de la clasificación de su naturaleza (oficios emitidos, oficios recibidos, etc.; informes, reportes) o de su procedencia, etc., según lo informado por el jefe del proyecto y por la asistente administrativa al respecto, consultados sobre los medios de verificación relacionados con la ejecución del proyecto.

En este sentido, ha sido eficiente el manejo de la información del proyecto por cuanto esta ha sido trabajada de manera ordenada, clasificada y en tiempos muy cercanos a tenerla generalmente al día, de modo que su uso ha permitido que la misma coadyuve de manera ordenada y oportuna a las necesidades y requerimientos que la ejecución y desarrollo del proyecto demandaba.

El proceso de focalización ejecutado por la IE ha sido eficiente, en la medida que su implementación permitió que los resultados previstos se lograran ya que fueron preinscritos alrededor de 356 jóvenes provenientes de los 3 distritos de intervención del proyecto, los que demostraron necesidad e interés de participar en el proyecto, y de los que se acreditaron e inscribieron / focalizaron a 175 jóvenes como pobres o en situación de vulnerabilidad una vez fueran filtrados por el SISFHO.

Fue eficiente igualmente en el sentido de que el proyecto consideró y permitió la participación, intervención, compromiso y apoyo de instituciones y personas aliadas en este proceso de focalización, conocedoras del medio de intervención, así como de los potenciales beneficiarios, tales los gobiernos locales y gobernaciones, y mediante ellas con diversas organizaciones de base.

A esto se sumó el desarrollo de diversas estrategias de difusión y promoción del proyecto con la ayuda de diversos medios tales como volantes, afiches, banners, entrevistas radiales, visitas personalizadas, uso de altoparlantes, etc.

Este proceso de focalización permitió finalmente la selección de los 100 jóvenes como beneficiarios del proyecto, en base a los requisitos del perfil establecido y la aplicación de

diversos procedimientos y herramientas tales una entrevista personal y la aplicación del test THAE (Test de Habilidades Emprendedoras) a los candidatos finales.

Por otro lado, se ha revisado críticamente 10 planes de negocio elaborados por los participantes a partir de la aplicación de 10 indicadores de calidad a cada uno de los planes y medido cada uno de ellos con puntajes de 1 a 5: de muy baja calidad (1), baja calidad (2), regular calidad (3), buena calidad (4) y muy buena calidad (5).

Una primera aproximación sobre la calidad de la capacitación recibida por los beneficiarios, lo da el tener una visión general resultado de esta revisión crítica de los 10 planes de negocio. Así, la calidad promedio de los mismos se mueve principalmente entre la regular y la buena calidad, es decir, entre los 3 y los 4 puntos sobre un máximo de 5 individualmente hablando, y entre los 30 y los 40 puntos sobre un máximo de 50 teniendo en cuenta al conjunto de los 10 planes.

De manera un tanto más detallada, se advierte que, teniendo en cuenta a los 10 planes en conjunto, 15 de los indicadores evaluados obtiene la calificación de baja calidad; 40 de estos indicadores, la calificación de regular calidad; y 45 indicadores la calidad de buena, por lo que podría concluirse que la capacitación recibida por los beneficiarios para la elaboración de sus planes de negocio es de regular a buena calidad.

Analizando cada uno de los indicadores se obtiene lo siguiente:

- Presentación ordenada y clara del respectivo plan: Obtiene la calificación promedio de 3,4 en el conjunto de los 10 planes de negocio evaluados, es decir, más cercanos a la calificación de regular.
- Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio: necesidad a satisfacer y productos o servicios a brindar: similar a la calificación promedio de indicador precedente 3,3, cercano a la calificación de regular.
- Se ha identificado y analizado a profundidad el mercado objetivo: existencia de una demanda, perfil del cliente, tamaño de mercado: obtiene una calificación promedio de 4, es decir, de buena.
- Se describen las ventajas competitivas con las que se cuenta para penetrar en el mercado: promedio de 3, es decir, regular.
- Se analizan con rigor y coherentemente las variables del marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación: promedio de 3,1, regular.
- Se ha considerado minuciosamente los diferentes recursos necesarios para poner en marcha el negocio: promedio de 4, buena.
- Aparece detallada la forma jurídica que pretende dotarse a la empresa: promedio 2,3, cercano a mala calidad.
- Se ha realizado un análisis detallado de los costos de inversión y de producción: promedio de 4, buena.
- Se ha realizado un análisis detallado acerca del plan de financiamiento: capital propio y prestado: promedio de 3,4, cercano a regular.
- Se ha realizado un análisis detallado acerca de la rentabilidad del emprendimiento: VAN, TIR, Punto Equilibrio: promedio de 2,3, cercano a mala calidad.

La IE e instituciones aliadas del proyecto han desarrollado diversas actividades de seguimiento, acompañamiento, supervisión y monitoreo mediante los integrantes del ET, del personal de apoyo de la Unidad Zonal del Programa en la zona de intervención, de la sede central de la IE y de FE durante todo el proceso de ejecución del proyecto, es decir, desde el proceso el proceso de focalización, registro y selección de beneficiarios y otros procesos intermedios hasta el cierre del proyecto, en función de apoyar y garantizar la normal marcha del proyecto y de lograr los objetivos y metas comprometidos, según lo informado por el ET en entrevistas realizadas con la IEv.

Así, en el proceso de focalización, registro y selección de beneficiarios, la IE tuvo en cuenta tanto los protocolos establecidos por el Programa / sede central de la IE cuanto los acuerdos y procedimientos establecidos por FE, utilizándose el SISFOH como principal herramienta para la focalización y acreditación de beneficiarios, y el test THAE (Test de Habilidades Emprendedoras) para la selección final de los beneficiarios.

Durante el proceso de capacitación la ECAP aplicó a los jóvenes pruebas de entrada, de proceso y de salida, así como Encuestas de Satisfacción que fueron sistematizadas y utilizadas para retroalimentar y mejorar los procesos pedagógicos y administrativos.

Por su parte, en este proceso, la IE procedió al control de la asistencia diaria de los beneficiarios y docentes, así como del avance cotidiano de las programaciones curriculares, del acompañamiento a los docentes en función del desarrollo de la programación curricular y del cronograma establecidos, del procesamiento de las actas correspondientes y de la elaboración de informes de avance alcanzados por la ECAP a la sede central de la IE y de la jefatura del proyecto.

Por otro lado, el control del desarrollo curricular permitía verificar que cada docente dispusiese de su correspondiente programación curricular, así como de su programa diario de trabajo.

El jefe del proyecto conjuntamente con otros integrantes del ET realizaron un trabajo de seguimiento a los jóvenes sobre su asistencia, necesidades y requerimientos, lo que de manera oportuna eran atendidos tomándose las medidas del caso, tales por ejemplo estar al pendiente de quienes faltaban para visitarlos en sus domicilios y motivarlos a seguir, obteniendo como resultado que el 90,0% de los mismos concluyera su capacitación.

Lo mismo en cuanto a la atención de necesidades y requerimientos, atendiendo oportunamente los mismos y posibilitando su normal participación en el proyecto, adquiriendo los bienes y servicios demandados por el proyecto de la manera más oportuna posible, lo mismo que en el pago de sus estipendios (pasajes), aunque en algunos casos se dieron retrasos ocasionándose cierta molestia en algunos de los beneficiarios.

Realizaron igualmente un cierto trabajo de tutoría con los jóvenes conjuntamente con los capacitadores de la ECAP, contribuyendo a la solución de problemas diversos o, en todo caso, brindando sugerencias y consejos.

En los procesos de acompañamiento y asistencia técnica así como de la articulación de los beneficiarios ganadores del capital semilla realizada por la ECAP en estrecha coordinación y trabajo de mutuo apoyo con la IE, igualmente el ET realizó acciones de supervisión y

monitoreo a la ECAP en función del plan operativo y de los indicadores /meta establecidos y objetivos a alcanzar por el proyecto, procediendo la IE a plantear observaciones y recomendaciones que la ECAP tomaba en cuenta, las procesaba y llevaba a efecto.

Por otro lado, tanto la sede central de la IE cuanto FE han acompañado y/ o supervisado la ejecución y desarrollo del proyecto en coordinación estrecha con la IE. Así en cuanto al trabajo del ET y su relación con la sede central, los integrantes del ET han ejecutado y desarrollado el proyecto según protocolos establecidos en la Resolución Ejecutiva N° 055-2014-MTPE/3/24./Jóvenes a la Obra/DE, procediendo a elaborar informes y otros documentos según requerimientos del Director de Proyectos del programa.

Por su lado FE ha realizado visitas de supervisión a la sede de la IE en la zona de intervención, vía supervisión externa de FE a cargo de Practical Action, según entregables convenidos en el contrato y programados y llevados a efecto oportunamente (3). La supervisión realizada ha versado sobre todos los aspectos relacionados a la marcha del proyecto con especial transparencia y activa participación del ET, beneficiarios e instituciones y personas aliadas del proyecto.

Esta supervisión externa fue sistematizada en sendos Informes de Supervisión de Ejecución de Entregables, los cuales eran presentados formalmente a los representantes del Programa y la jefatura del proyecto y tratados en reuniones del ET para conocer, compartir y analizar sus contenidos y tomar medidas correctivas para su implementación según las recomendaciones e indicaciones de los supervisores, en función de lograr la mejor marcha del proyecto así como el logro de los objetivos y metas planificados.

Finalmente, en general, la IE no ha realizado sino las actividades previamente planificadas y programadas en el proyecto y en el POA, más bien no llevó a efecto algunas de ellas. Y en cuanto a los resultados, igualmente en general, no ha logrado sino los previstos, aunque en algunos casos ha sobrepasado el logro de algunos de los indicadores / meta planificados en cuanto a actividades y productos; en este sentido no se han dado resultados no planificados.

4.3.3 Efectividad

Acerca de la efectividad del proyecto los beneficiarios perciben que los servicios planificados en el mismo fueron adecuada y efectivamente recibidos. Así, al responder la ESEE en lo referido al nivel de satisfacción sobre la capacitación y la información recibidos (Ver Cuadro N° 4.24) el 86,34% de los beneficiarios, en promedio, respondieron estar totalmente de acuerdo con los 10 indicadores de satisfacción propuestos en la encuesta: que el proyecto les brindó los conocimientos necesarios para crear una empresa, que les brindó información clara y precisa sobre cómo formalizar el negocio, cómo gestionar a sus proveedores, cómo buscar nuevos clientes y buscar nuevos mercados, que el proyecto les brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos, etc.

Lo anterior fue confirmado por el grupo de beneficiarios que participaron en un focus group, manifestando que se encontraban satisfechos por la capacitación y los otros servicios brindados por el proyecto, relacionados al financiamiento y puesta en marcha de los planes de negocio ganadores del capital semilla, a su preparación y participación en la feria

organizada para articularse al mercado y, en general, todo lo brindado por el proyecto y recibido adecuadamente por los beneficiarios.

Por su lado el Jefe del proyecto opinó que en primer lugar el proyecto había logrado los indicadores / meta establecidos y comprometidos, con lo que se ponía en evidencia que los servicios fueron efectivamente entregados y recibidos por los beneficiarios, precisando que en la ejecución del proyecto la IE y la ECAP habían puesto preocupación y esmero para llegar a los beneficiarios adaptándose a sus formas de ser y de comportarse y a sus niveles de lectura y comprensión sea el que sea el nivel educativo máximo alcanzado por los mismos.

Por su parte la ex representante zonal de la IE, indicó que, desde el inicio de la ejecución del proyecto, la IE puso énfasis en tener en cuenta las características socio culturales y educativas propias de la población objetivo en el afán de establecer una adecuada interrelación en función de garantizar el logro de los objetivos del proyecto y de la obtención del máximo beneficio posible por parte de los jóvenes participantes.

En cuanto a los supuestos considerados en el marco lógico del proyecto en el acápite 4.2 correspondiente a la evaluación de los indicadores del marco lógico antes y después del proyecto, se presenta un análisis evaluativo de los mismos concluyéndose con que fueron / son válidos y pertinentes. Y en el acápite referido a la evaluación de los factores de riesgo identificados en el proyecto (Ver Cuadro 4.29 en 4.3.1 Pertinencia), se analiza cada uno de los considerados en el mismo e, igualmente, se concluye que fueron pertinentes y además suficientes, es decir, que no dejaron de lado otros factores relevantes; y que las acciones de prevención y mitigación considerados dentro de las actividades del proyecto fueron eficientes y eficaces porque permitieron lograr los objetivos del proyecto.

Por otro lado, según consideró el jefe del proyecto, que en el entorno no se dieron cambios relevantes que pudieran haber afectado o favorecido la ejecución y desarrollo del proyecto y que sí más bien tuvieron en cuenta las características geográficas, sociales, culturales y educativas del entorno para programar / preparar / ejecutar el proyecto, estableciendo además una interrelación fructífera con todos los actores que participaron (autoridades, representantes de entidades públicas y privadas, organizaciones de base, y, sobretodo, con los beneficiarios con quienes los integrantes de la IE y la ECAP fueron muy flexibles en su proceso de adaptación a sus particularidades culturales y especialmente a sus capacidades y obstáculos comunicacionales y de aprendizaje, en función de un adecuado y normal desarrollo de los procesos para alcanzar de la mejor manera posible los logros previstos. Por los resultados y logros obtenidos por el proyecto, fue adecuado el compromiso y participación entre las instituciones que intervinieron en el mismo, habiéndose producido un conjunto de sinergias entre ellas que abonaron a la terminación exitosa de la intervención y que se articularon en torno a los beneficiarios mediante el trabajo de la IE en la zona. Así, entre la IE y la sede zonal del Programa en la zona de intervención, se dio un trabajo colaborativo significativo especialmente en la fase de focalización y selección de beneficiarios, lo mismo que con los gobiernos locales, gobernaciones, organizaciones de base y población objetivo.

Igual proceso colaborativo se dio entre la IE, la ECAP y los gobiernos locales en las otras fases del proyecto (capacitación, acompañamiento y asistencia técnica y articulación al

mercado), por cuanto entre las instituciones y cada una cumpliendo con sus respectivas funciones, se pudo arribar al logro exitoso de los objetivos y metas de estas fases, para lo que supieron superar las dificultades presentadas sobre todo a nivel comunicacional y de aprendizaje de los beneficiarios, así como de su participación en las ferias en vías de integración al mercado.

Finalmente, entre la IE los gobiernos locales se dio la expresión de la mejor voluntad de estos últimos para comprometerse en la sostenibilidad del proyecto vía la continuidad de los aspectos positivos logrados por el proyecto y a seguir promoviendo el emprendedurismo en sus jurisdicciones.

Como ya se explicó en acápite precedente no hubo resultados no planificados y menos aún que afectaran los beneficios recibidos por los jóvenes participantes de parte del proyecto.

4.3.4 Sostenibilidad

Según el documento del proyecto⁶, los objetivos del mismo han sido alineados a las siguientes políticas:

En lo nacional

Al objetivo específico 5, del Eje Estratégico 4: Economía, Competitividad y Empleo del Plan Bicentenario *El Perú hacia el 2021*⁷, que establece “Promover la capacitación para el trabajo, la reconversión laboral y la formación continua en las empresas, así como la orientación vocacional, la información ocupacional y la normalización y certificación de competencias laborales para desarrollar los recursos humanos”.

Al Objetivo Estratégico General 2, de los Lineamientos de Política Socio Laborales 2012 – 2016⁸, que establece “Promover el empleo, la empleabilidad y el emprendimiento 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”.

En lo regional

Con el Programa de Asistencia y Fortalecimiento de las Iniciativas Micro Empresariales y el Programa de Fortalecimiento de las Actividades Artesanales, del Plan Estratégico de Desarrollo Regional Concertado y Participativo de Huancavelica 2008–2015.

En lo provincial

Con las prioridades del eje social establecidos en el Plan de Gobierno Provincial de Acobamba en torno al desarrollo de capacidades de personas con discapacidad y de grupos vulnerables para la ejecución de actividades productivas.

⁶ MTPE – Programa Nacional de Promoción del Empleo Jóvenes a la Obra, Documento del proyecto “Jóvenes emprenden negocios exitosos en la Región Huancavelica, 2013.

⁷ CEPLAN -El Perú hacia el 2021. Aprobado mediante DS N° 054-2011-PCM.

⁸ Aprobado mediante Resolución Ministerial N° 227-2012-TR.

Para la continuidad de los resultados positivos del proyecto una vez culminado este, en diciembre del 2015 la IE firmó Actas de Compromiso con cada una de las Municipalidades que fueron sus aliadas estratégicas: Provincial de Acobamba y Distritales de Pomacocha y Paucará, mediante las que ellas se comprometen a “Dar continuidad y fortalecer los trabajos desarrollados del Proyecto JENE – Huancavelica, través de las áreas de desarrollo económico y social”, así como también a “Prever acciones que contribuyan y garanticen la continuidad de los resultados positivos del programa por un largo periodo de tiempo. Articular esfuerzos en el propósito de generar emprendimientos locales para dar sostenibilidad a los emprendimientos en marcha e incrementar los autoempleos dignos en el distrito”. Estas Actas de Compromiso fueron firmadas por los respectivos Alcaldes.

El compromiso de los beneficiarios se ha manifestado básicamente en torno al logro de los indicadores / meta y los objetivos del proyecto. Así, el compromiso de su asistencia, participación y permanencia en el proyecto se dio en torno a su asistencia a las sesiones de capacitación en un promedio del 73,0% y en torno a su participación hasta la culminación de esta fase en el orden del 90,0% de beneficiarios tal como se planificó, que los que presentaron sus planes de negocio en un número igual de 90 participantes mayor en 10 sobre lo previsto.

Por otro lado, con relación a su participación en el concurso del capital semilla si bien se dio sólo en el orden del 51,0% de los beneficiarios, el 25,0% obtuvo su capital semilla para la implementación de sus planes de negocio y el 100% de ellos participó activamente hasta la culminación del proyecto en perspectiva de la sostenibilidad de estos planes implementados.

Con los beneficiarios no se dio la organización de los mismos menos en función de la sostenibilidad, y las organizaciones de base de las zonas de intervención estuvieron presentes y participaron sólo en la promoción del proyecto y en la focalización.

El presupuesto destinado al proyecto resultó siendo adecuado y más que suficiente y adecuado para el logro de su propósito, pues se ejecutó el 86,66% del mismo, y en tanto los indicadores / meta y resultados de sus componentes fueron logrados al 100% según lo planificado, con base a que el 93,0% de sus actividades fueron ejecutadas en forma positiva y que los productos a lograr se consiguieran igualmente en un 100%, según lo evaluado en el Informe de Cierre del Proyecto elaborado por el gestor externo del mismo⁹.

Según el jefe del proyecto desde, el inicio de la ejecución del mismo la IE conjuntamente con los integrantes de la Zonal de Huancavelica y la ECAP a cargo de la capacitación tuvieron en cuenta y respetaron los factores socio culturales imperantes en las zonas de intervención, andinas quechua-hablantes, así como los usos y costumbres de los beneficiarios, los problemas y las necesidades vinculadas con su efectiva participación en el proyecto y encontrando de manera conjunta soluciones diversas para cada caso.

En primer lugar, dada la lejanía y dispersión de las zonas de intervención de las que provenían los beneficiarios, así como las limitaciones de transporte público, es que la IE

⁹ PRACTICAL Action - Jorge Cuéllar - Informe de Cierre Proyecto Jóvenes emprenden negocios exitosos en la región Huancavelica - JENE Huancavelica, diciembre 2015.

previó y ejecutó el desarrollo del proyecto de manera principalmente descentralizada, para lo que dispuso de locales en las capitales de cada uno de los 3 distritos donde desarrollaron la capacitación y la mayor parte de las otras actividades del proyecto, estando ubicada la sede principal en Acobamba.

En segundo lugar, tuvieron en cuenta las posibilidades y limitaciones que los beneficiarios manifestaban especialmente en sus capacidades comunicativas, de lectura y de aprendizaje durante su proceso de participación en el proyecto, especialmente durante la capacitación por lo que los facilitadores, los capacitadores, los asesores así como los integrantes del ET de la IE, adaptaron los procesos de enseñanza aprendizaje, de acompañamiento y asesoría a esas situaciones específicas utilizando metodología vivencial y un conjunto de dinámicas y herramientas lúdicas en la creación de situaciones de aprendizaje, conducentes a que los beneficiarios aprendan y desarrollen, mejoren y fortalezcan sus capacidades personales y de emprendimiento.

Mediante las encuestas de satisfacción aplicadas a los jóvenes participantes, lo que más les gustó fueron esas dinámicas vivenciales desarrolladas en cada sesión de aprendizaje, además de la metodología aplicada y la motivación que se les brindaba.

5. LECCIONES APRENDIDAS

5.1 En las fases de focalización y selección de beneficiarios

- 5.1.1 Que se cuente oportunamente y de manera previa al inicio de ejecución del proyecto, con un ET totalmente conformado de acuerdo a las necesidades y requerimientos, y que dentro de sus competencias y capacidades se incluya el manejo del idioma mayormente usado por los beneficiarios en la zonas de intervención, todo lo que en sentido positivo abonaría a una optimización del logro de los resultados previstos y planificados, no sólo en la fase de focalización / selección de beneficiarios sino en todas las fases del proyecto.
- 5.1.2 Que el ET cuente desde el comienzo de la ejecución del proyecto con los recursos necesarios para la difusión y promoción del proyecto así como para la convocatoria de los potenciales beneficiarios, particularmente para los gastos de movilidad, desplazamiento y otros a través de una caja chica con montos suficientes; y, desde una perspectiva mayor, dotar de capacidades al ET para que maneje los recursos presupuestarios de manera descentralizada, de modo que se garantice el manejo eficiente, eficaz y oportuno de los recursos durante todo el periodo de vida del proyecto.
- 5.1.3 Contar con personas e instituciones aliadas que conozcan las zonas de intervención y principalmente la cultura, usos, costumbres e idiosincrasia de los potenciales beneficiarios, no sólo para efectos de su focalización y selección, sino también para efectos de su asistencia, permanencia y activa participación a lo largo del proyecto, así como también para que esas mismas personas e instituciones apoyen proactivamente el desarrollo total del proyecto, vía la construcción de alianzas, sinergias y establecimiento de convenios de mutua cooperación.

5.2 En la fase de capacitación en planes de negocio y planes de mejora

Si es que las IE no cuentan con los recursos para la ejecución y desarrollo del conjunto de las actividades del proyecto, se cuente con personas, instituciones o entidades con experiencia en las temáticas y asuntos específicos a tratar, tal como en este caso la ECAP Universidad Nacional del Callao, es decir, personas y sus correspondientes instituciones con perfiles generales y específicos a tenerse en cuenta.

5.2.1 De los perfiles generales a tenerse en cuenta, ciertamente son básicos y centrales el conocimiento, experiencia e idoneidad que las instituciones / personas deben tener para llevar delante de manera eficiente, eficaz y pertinente las labores propias de un proceso de capacitación, es decir, de procesos pedagógicos de enseñanza aprendizaje en la que lo central sea el aprendizaje y formación integral de los beneficiarios dentro de los marcos establecidos en el proyecto desarrollando las competencias y capacidades definidas.

5.2.2 De los perfiles específicos a tenerse en cuenta destacan aquellos referidos a que las personas / instituciones ejecutoras de los proyectos, integrantes de la IE o de terceros aliados, deban tener la capacidad para adoptar las propuestas del proyecto haciéndolas comprometidamente suyas, y de adaptarlas a las condiciones concretas de los beneficiarios y zonas de intervención, de manera que la ejecución del proyecto no sólo resulte ser pertinente sino también eficaz porque los beneficiarios le sacaron el mayor provecho posible al proyecto.

5.3 En la fase de acompañamiento y asistencia técnica para la implementación de negocios

5.3.1 Que el acompañamiento y asistencia técnica brindada por la IE y por la ECAP, sea desarrollada por profesionales, como en este caso, que tengan en cuenta las potencialidades, posibilidades y limitaciones de los beneficiarios, así como su entorno socio cultural, de modo que su accionar se empate y se adecúe a la realidad existente en las zonas de intervención, buscando y logrando la activa participación de los beneficiarios en una adecuada implementación, formalización e inicio de funcionamiento de los negocios articulados al mercado.

5.3.2 Que la asistencia técnica productiva especializada así como la asistencia técnica económica brindada por la IE / ECAP a los beneficiarios tanto en forma individual como grupal, atienda sus inquietudes, dudas, vacíos, aciertos, experiencia, etc., de manera interactiva, es decir, haciendo que los propios beneficiarios vayan asumiendo en esta fase de acompañamiento el protagonismo en la toma de sus propias decisiones, de manera que queden de la mejor manera empoderados una vez se concluya con la intervención del proyecto pensando en la sostenibilidad de los propios negocios.

5.4 En la fase de articulación al mercado

5.4.1 En esta fase de articulación al mercado resulta siendo necesario e importante no sólo las propias capacidades de los beneficiarios y los indispensables aportes de la IE, sino también las de los gobiernos locales para facilitar la demanda y promover la demanda de los negocios, procurando las adquisiciones propias directas y continuar promoviendo la demanda de las comunidades y de la población en general, vía ferias o mecanismos similares, sobre todo en

las fases iniciales de los negocios en su articulación con el mercado para procurar su consolidación y no su desaparición temprana.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

Sobre la focalización, registro y selección de beneficiarios

- En el proceso de focalización, convocatoria, registro y selección de beneficiarios la IE ha tenido en cuenta el perfil de los beneficiarios, establecido por FE en las Bases de su 13° Concurso de Proyectos, por lo que los participantes del mismo han sido personas entre los 18 años y los 29 años con 6 años de edad a la fecha de acreditación y que tuvieran ideas de negocio, preferentemente en situación de pobreza y vulnerabilidad y a lo que la IE agregó que contaran con DNI vigente, que no sean desertores de alguna convocatoria o curso similar anterior y que alcanzasen una vacante en base al puntaje obtenido en el THAE.
- Cuantificando el número de potenciales beneficiarios y beneficiarios seleccionados para su participación en el proyecto, se tiene lo siguiente:
 - Según el ML del Proyecto 175 jóvenes que cumplían con el perfil establecido debieron haber sido registrados y certificados para participar del proceso de selección previa evaluación, sin embargo, la IE lo hizo con 178 (101,71%).
 - De los mismos debieron haber identificado y seleccionado a 125 jóvenes con vocación emprendedora, sin embargo, lo hicieron con 136 (108,80%).
 - De los que finalmente seleccionaron a los 100 con que iniciaron y desarrollaron su proceso de capacitación (100%).

Sobre capacitación en planes de negocio y planes de mejora

- La capacitación comenzó con los 100 beneficiarios seleccionados, de los que concluyeron satisfactoriamente 90 con los perfiles logrados, según lo planificado en el proyecto, a un nivel entre regular y bueno, alcanzándose por tanto una efectividad del 90% sobre lo que como estaba previamente planificado. Los que no concluyeron la capacitación tuvieron como razón principal el que tuvieron que buscar trabajo para atender sus necesidades económicas.
- El proceso ha estado a cargo de la ECAP Universidad Nacional del Callao, con experiencia y prestigio en estos menesteres, la que ha contado con docentes profesionales igualmente con experiencia y comprometidos con el aprendizaje de los beneficiarios y el logro de los objetivos y metas del proyecto.
- La IE ha contado con 3 sedes descentralizadas y con locales y equipamiento adecuados para el desarrollo de la capacitación.
- Para esta fase de capacitación la IE, mediante la ECAP, contó con una programación curricular que comprendía 3 Unidades Didácticas, una por cada módulo de capacitación: desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales, genere su idea de negocio e inicie su negocio.

- La capacitación ha sido realizada con metodología activo participativa con un enfoque vivencial, para obtener logros de aprendizaje asociados a las emociones elaborada por la OIT y adaptada a las condiciones concretas de los beneficiarios, disponiendo para tales efectos del Manual para el Desarrollo de Habilidades Cognitivas y Socio Emocionales, del Manual Genere su Idea de Negocio (GIN) y del Manual Inicie Su Negocio (ISUN), entregados a los beneficiarios. Esto fue complementado con la entrega de estipendios para la movilidad de los beneficiarios a fin de facilitar su adecuada asistencia y participación.
- Para supervisar y garantizar la calidad de la capacitación, la IE implementó procedimientos y mecanismos de supervisión, monitoreo y acompañamiento técnico-pedagógico, lo que contribuyó a garantizar la asistencia y permanencia de los beneficiarios y el logro de los objetivos.
- La fase de capacitación culminó con la realización del concurso de planes de negocio en la que participaron 51 jóvenes 25 de los cuales fueron los ganadores, tal como estaba planificado, y los que se hicieron favorecedores de un capital semilla ascendente a S/. 2 500,00 cada uno.
- El tiempo de duración de los cursos para la mayoría de beneficiarios ha sido adecuado y suficiente, los que han valorado positivamente la capacitación y servicios recibidos.

Sobre el acompañamiento y asistencia técnica para la implementación de planes de negocio

- Se logró brindar la asesoría y asistencia técnica tanto en forma individual como grupal a los 25 beneficiarios. Se cumplió con las 39 horas de asistencia técnica productiva y con las 26 horas de asistencia económica especializada, brindadas por la ECAP y recibida por cada beneficiario.
- Se logró la formalización de los 25 negocios con su inscripción en el RUC y la obtención de las respectivas licencias municipales de funcionamiento, otorgadas de manera gratuita por las correspondientes municipalidades.
- Para el empoderamiento de los beneficiarios en la gestión de sus negocios y con la asesoría de la ECAP, se cumplió con que cada uno de ellos emitiera el primer comprobante de pago entregado a sus respectivos clientes.
- Cada beneficiario cuenta con su plan de negocio consolidado como resultado del acompañamiento y asistencia técnica tanto productiva como económica brindada por la ECAP.
- Se cumplió con la adquisición de los kits del emprendedor con el capital semilla obtenido por parte de los 25 beneficiarios ganadores del concurso. Estas compras se hicieron directamente por la mayor parte de jóvenes, tal como estaba planificado, acompañados por los asesores de la ECAP o de la IE, es decir, se logró esta parte de la implementación física de lo que los planes de negocio demandaban.

Sobre la articulación al mercado de los negocios de los jóvenes emprendedores

- La IE organizó la feria prevista en el proyecto con la finalidad de propiciar el inicio de la articulación al mercado de los negocios de los jóvenes, la que se logró hacerlo con la participación y apoyo activo de las municipalidades aliadas y en la que participaron 21 de los 25 jóvenes.
- En esta fase, igualmente se logró que el proyecto brindara asistencia técnica grupal a los beneficiarios, brindando 4 asesorías especializadas a cada uno de los 5 grupos, a fin de posibilitar que los mismos participen en ferias locales.

Sobre la pertinencia

- El diseño del proyecto ha tenido una adecuada y coherente lectura del contexto socio económico laboral y de emprendimiento en la que se ejecutó el proyecto, por lo que su estrategia de intervención definió con claridad y consistencia objetivos, componentes, actividades y productos acompañado de supuestos y riesgos que en la práctica se demostraron como válidos, así como proponiendo el desarrollo de emprendimientos relacionados con actividades económicas dinamizadoras de la economía regional.
- Las sinergias logradas con los aliados para la ejecución y sostenibilidad del proyecto, fue adecuada, así como la complementariedad lograda con el accionar de estas instituciones públicas, sociales institucionales (gobiernos locales y gobernaciones, Unidad Zonal del programa, DRTPE, organizaciones de base, población objetivo y ECAP).
- Los temas de la capacitación para la elaboración de planes de negocio, la asistencia productiva y económica para la implementación y puesta en marcha de los planes de negocio a los ganadores del capital semilla articulándolos al mercado, resultaron pertinentes para el logro de las competencias ofrecidas en el proyecto y en la práctica se demostraron como válidos al haberse logrado los indicadores / meta propuestos.

Sobre la eficiencia

- Se postergó el inicio del proyecto originalmente aprobado y se dieron algunos retrasos en el inicio programado para la ejecución de algunas de las acciones o actividades (la integración tardía del focalizador, por ejemplo) y otras no fueron ejecutadas (el desarrollo de una página web para emprendedores, por ejemplo), pero, sin embargo el 93,0% de las actividades se ejecutaron eficientemente dentro del marco del POA aprobado, es decir, dentro de los márgenes de tiempo considerados y finalmente aprobados por FE, lo que posibilitó la terminación del proyecto en la fecha establecida, 31 de diciembre del 2015, el logro del 100% de los indicadores / meta y los resultados propuestos en los componentes y el logro del 100% de los productos.
- Para el logro de estos resultados positivos convergieron un conjunto de factores: el compromiso asumido por los integrantes del ET para la ejecución exitosa del proyecto, la disposición de recursos presupuestales suficientes para la financiación de las actividades, pese a las limitaciones de caja chica en montos y oportunidad que finalmente se superaron; la construcción de sinergias promovidas por la IE con personas,

autoridades e instituciones locales y nacionales lo que posibilitó que estos aliados y amigos del proyecto, aportaran positivamente en la ejecución exitosa de las diferentes fases del proceso de ejecución y desarrollo del proyecto y en las perspectivas de sostenibilidad.

- La convergencia de estos factores a los que se sumaron como soporte otros factores internos y externos, tal el manejo de la información producida y recibida por y de la propia IE y de otras instituciones, las estrategias de seguimiento, acompañamiento, supervisión y monitoreo tanto internas (del jefe del proyecto, de la sede central del programa y de la supervisión externa de FE), sumaron para un manejo y gestión eficiente y positiva de la IE en torno a al desarrollo del proyecto.

Sobre la efectividad

- A la terminación del proyecto la IE logró positivamente los objetivos del mismo, centralmente como producto de un adecuado y pertinente diseño de la estrategia de su intervención, que en la práctica se demostró no sólo como válida sino principalmente como consistente en sí misma, basada en la consistencia de la relación causal entre finalidad, propósito, componentes, actividades, productos y actividades.
- Estos resultados positivos obtenidos por el proyecto, ha sido percibida también de manera positiva por los propios beneficiarios quienes han valorado como adecuados y efectivamente recibidos los servicios brindados por el proyecto, en un 86,34% expresando estar totalmente de acuerdo con los 10 indicadores de satisfacción propuestos en la ESEE y un 3, 66% manifestando estar parcialmente de acuerdo.
- A ello se sumó el hecho de que la IE y la ECAP pusiesen énfasis y dedicación en la atención de las características socios culturales y educativos propias de los beneficiarios estableciendo con ellos adecuada comunicación e interrelación en función de que los mismos obtengan del máximo beneficio posible de parte del proyecto.
- Por el lado de los gobiernos locales igualmente hubo una valoración positiva del proyecto, así como de sus resultados, lo que los llevó a la firma con la IE de actas de compromiso para darle continuidad a estos resultados y para promover el emprendedurismo especialmente entre los jóvenes de sus jurisdicciones.

Sobre la sostenibilidad

- Centralmente se ha logrado la suscripción de Actas de Compromiso con las municipalidades aliadas mediante las que se comprometen a dar continuidad a los resultados positivos logrados por el proyecto y a promover iniciativas emprendedoras al finalizar la intervención. Esto último es uno de los principales resultados en torno a la sostenibilidad del proyecto.
- El proyecto no logró la vinculación financiera de los beneficiarios con programas de crédito solidarios propuestos (Banquito comunal, Finca Perú, entre otros), ni ante COFIDE a fin de que accedieran al fondo de garantías para emprendedores.

- La IE ha logrado que los beneficiarios elaboren sus planes de negocio según la meta prevista, así como también que se implementen los planes de negocio ganadores del concurso para acceder al capital semilla, los dejen formalizados con RUC y Licencia Municipal de Funcionamiento) y en funcionamiento articulados al mercado y participando en la feria fin del proyecto, dejando sentadas las bases para la sostenibilidad del mismo mediante la sostenibilidad de los negocios a los que la IE acompañó en este proceso brindando asistencia técnica y asistencia económica especializadas.

6.2 Recomendaciones

- Se recomienda que los capacitadores o facilitadores que intervengan en futuros proyectos similares al presente, manejen el idioma mayoritariamente hablado por los beneficiarios en las zonas de intervención, el quechua en este caso, de modo que el proceso de aprendizaje enseñanza y la comunicación en general sea más adecuada, inteligente, útil y óptima para los beneficiarios.
- En este mismo sentido, se recomienda que los materiales de capacitación sean editados en idioma nativo, para un mejor uso y aprovechamiento de los mismos, desde un enfoque de una educación intercultural.
- Se recomienda incrementar el monto de los estipendios para pasajes de los beneficiarios durante toda su participación en el proyecto, y particularmente con montos suficientes en las fases de acompañamiento y articulación al mercado, a fin de garantizar su asistencia y participación sostenida, máxime si los beneficiarios son de condición económica vulnerable.
- Se recomienda que la Sede Central de la IE materialice aquellas propuestas contenidas en su estrategia de sostenibilidad y no ejecutadas en el proyecto, tales el acceso a programas de crédito solidario, el acceso a COFIDE, la transferencia de la sistematización del proyecto a los gobiernos locales e instituciones vinculantes, a fin de que sean replicadas y puedan dar continuidad en base a las experiencias exitosas de tal manera que se apropien del proyecto y que continúen con otras intervenciones similares.
- Se recomienda que desde la sede central de la IE se realice un seguimiento y acompañamiento a las municipalidades aliadas para que, en cumplimiento de las actas de compromiso firmadas, las mismas desarrollen acciones de supervisión y acompañamiento a los beneficiarios en sus negocios con el propósito mínimo, en todo caso, de motivarlos e impulsarlos a que fortalezcan y consoliden sus negocios.
- Se recomienda seguir desarrollando este tipo de proyectos particularmente en zonas deprimidas social y económicamente de nuestro país, tal como en el presente caso de Huancavelica, dadas las mayores necesidades y demandas de atención de parte de sus poblaciones, conociendo y respetando su cultura y usos o costumbres, adecuando y adaptando lugares y locales de capacitación, días y horarios de participación de acuerdo a sus concretas posibilidades.

7. REFERENCIAS

- El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo (2015). ESTUDIO de Línea de Base Proyecto C-13-24 “Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Huancavelica – JENE HUANCAVELICA”. Huancavelica, Perú.
- FONDOEMPLEO (2013). Términos de Referencia Elaboración de Estudios de Línea de Base y Evaluación Final de Proyectos de Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles del 13° Concurso de FONDOEMPLEO.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Estudios y Medición de Impacto (julio 2014). DICCIONARIO de Variables - segunda parte Encuesta Socioeconómica y Laboral - Línea 3 – Línea de Base - 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO. Lima, Perú.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Estudios y Medición de Impacto (agosto 2014). MANUAL del Encuestador: Encuesta Socio Económica y de Emprendimiento Línea 3 – Evaluación Final - 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO. Lima, Perú.
- FONDOEMPLEO. Unidad de Planeamiento y Evaluación. Área de Evaluación y Medición de Impacto (mayo 2015). MANUAL para la presentación del Estudio de Evaluación Final de Proyectos 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO. Lima, Perú.
- MTPE (2013). PROYECTO C-13-24 “Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Huancavelica – JENE HUANCAVELICA”. Huancavelica, Perú.
- MTPE – Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos (2014). PLAN Operativo Primer año. Huancavelica, Perú.
- PRACTICAL ACTION. Supervisor Externo. Jorge Cuéllar, Gestor (diciembre 2015). INFORME de Cierre Proyecto: “Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Huancavelica – JENE HUANCAVELICA”. Huancavelica, Perú.
- MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos (diciembre 2015). ANEXO 3 - Presupuesto Ejecutado acumulado al 31 de diciembre del 2015 - FE Huancavelica. Huancavelica, Perú.
- MTPE - Programa Nacional de Empleo Juvenil Jóvenes Productivos (diciembre, 2015). ANEXO 4 - Presupuesto Ejecutado acumulado al 31 de diciembre del 2015 – Contrapartida Fuente: Recursos Ordinarios. Huancavelica, Perú.
- UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO – Programa de Gestión para el Emprendimiento (2014). PROPUESTA Técnica / Región Huancavelica. Callao, Perú.

8. ANEXOS

ANEXO 1: INSTRUMENTOS DE FOCALIZACIÓN



FOC - 01: FICHA DE FOCALIZACION



Sede/CR	Atención en Campo <input type="checkbox"/>	Atención en Oficina <input type="checkbox"/>	COD. POSTULANTE	
Fecha entrevista			CONDICIÓN FINAL	Turno
			No Acreditado <input type="checkbox"/>	M <input type="checkbox"/>
			Acreditado no seleccionado <input type="checkbox"/>	T <input type="checkbox"/>
			Acreditado seleccionado <input type="checkbox"/>	N <input type="checkbox"/>
			Sisfoh	Elegible <input type="checkbox"/>
				No Elegible <input type="checkbox"/>

I. DATOS PERSONALES DEL JOVEN

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres completos	
N° DNI	Fecha de nacimiento	EDAD	Sexo <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/>
	Día Mes Año		

Estado Civil: Soltero Casado/conviviente Divorciado / Separado / Viudo

¿Tienes hijos (as) ? SI NO

N° hijos menores de 05 años

N° hijos mayores de 05 años

Total

¿Presentas alguna discapacidad?

- A. Mental
- B. Sensorial Visión Audición
- C. Física Miembros superiores Miembros inferiores

Especifique: _____

¿Puedes trasladarte solo? Si No

Cuántas horas demoras en llegar desde tu vivienda a la capital distrital

Anote de 01 a 24 horas en el recuadro (si es menor a una hora anote 00) Mas de 24 horas Vive en la capital

2. DATOS PARA COMUNICARSE CON EL JOVEN

Indica un número de teléfono donde podamos ubicarte:

Teléfono 1:	Dejar mensaje a:
Teléfono 2:	Dejar mensaje a:

Tu correo electrónico es: _____ @ _____ @

La dirección de la casa donde vives es: _____

Distrito: _____ Provincia: _____ Departamento _____

III. INFORMACIÓN EDUCATIVA DEL JOVEN

¿Cuál es el último año de estudios que aprobaste?

1: Primaria 2: Secundaria

Hasta la fecha ¿has culminado alguna carrera universitaria o no universitaria? Si (continuar) No (Pase a la siguiente pregunta)

Universitaria No Universitaria

Durante el último año (Desde la fecha de entrevista de acreditación)

2. ¿Has estudiado? Sí No (pasar a siguiente pregunta)
 ¿vienes estudiando?:

Nivel	Modalidad					
Curso		Horas semanales		Semanas estudio		Total horas
Superior universitario	Presencial	Horas semanales		Semanas estudio		Total horas
	Distancia	Ciclos estudiados				> a 1 ciclo
						< / = a 1 ciclo
Superior no universitario		Horas semanales		Semanas estudio		Total horas

IV. RESUMEN DE LA FOCALIZACIÓN (Marque con una X en la columna que corresponda)

Sede	Criterios de Evaluación	Cumple	No cumple
Todas las Unidades Zonales	Evaluación Socioeconómica de hogares (Elegible Sisfoh)		
	No ha estudiado un curso u oficio mayor de 480 horas, a nivel de CETPROS, IST'S O Universidades/No se encuentra en el colegio		
	No es desertor ni beneficiario de algún curso o convocatoria del Programa Jóvenes a la Obra		
Condición final		Acreditado Seleccionado	No acreditado

Aplicación de Ficha Socioeconómica SI No

Observaciones: -

Nombre del Evaluador:



FOC - 02: FICHA INFORMATIVA



CÓDIGO		
--------	--	--

APELLIDOS Y NOMBRES																
TIPO Y N° DE DOCUMENTO	DNI N°						Telefono 1:							Dejar mensaje a :		
							Telefono 2:							Dejar mensaje a :		
LA DIRECCIÓN DE LA CASA DONDE VIVES ES:							Telefono 3:							Dejar mensaje a :		
							CORREO ELECTRÓNICO:							@		
							CORREO ELECTRÓNICO:							@		
DISTRITO:	PROVINCIA:						DNI Padre:							Fecha de Nac.		
DPTO:							DNI Madre:							Fecha de Nac.		
CENTRO POBLADO:																

Dibuja un plano o croquis donde nos indiques como podemos llegar a tu casa (sólo desde la avenida más conocida o paradero cercano hasta tu casa)

Nota: No te olvides de indicar las referencias de: colegios, postas, iglesias, mercados, canchitas, etc

Indica las siguientes referencias para llegar a tu casa
Avenida más conocida cercana a tu casa y el paradero donde bajas:

Líneas de transporte, combis, ómnibus, o colectivos que pasan por el paradero o avenida más cercana a tu casa.

Avenida principal (céntrica) o paradero donde tomar las combis, ómnibus o colectivos que llevan a tu casa (desde el Ministerio de Trabajo)

Menciona lugares conocidos cerca de tu casa (Ejemplo: Colegio, Posta Médica, Iglesia o Mercado)

Declaro que:

Los datos que brindo al Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes a la Obra" son el fiel contenido de la verdad, son correctos y están completos. Asimismo, no he omitido ni falseado dato alguno por lo que asumo plena responsabilidad administrativa, civil y penal. Por consiguiente, acepto visiten mi domicilio cuando sea necesario asumiendo además, la responsabilidad de ser retirado del Programa.

FIRMA DEL JOVEN



FOC 03: TEST DE HABILIDADES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS (THAE)



CÓDIGO:

CALIFICACIÓN:

NOMBRES Y APELLIDOS: _____

DNI N° _____ **FECHA:** / / _____

INDICACIONES:

Lee con cuidado las afirmaciones que se encuentran organizadas desde las filas "A" hasta la "T".

Marca con una "X" la afirmación con la cual te sientas identificada (o).

Recuerda que debes marcar solo un enunciado por cada fila.

A 1. Siempre decido solo sobre el gasto de mi dinero. <input type="checkbox"/>	2. Consulto con mi familia para tomar decisiones sobre el uso de mi dinero. <input type="checkbox"/>
B 3. Sólo colaboro cuando me lo piden. <input type="checkbox"/>	4. Siempre colaboro así no me lo pidan. <input type="checkbox"/>
C 5. Deseo tener un negocio porque quiero tener dinero. <input type="checkbox"/>	6. Deseo tener un negocio para llevar una mejor vida. <input type="checkbox"/>
D 7. Me gusta tomar decisiones, es fácil. <input type="checkbox"/>	8. Se me hace difícil tomar decisiones. <input type="checkbox"/>
E 9. Prefiero situaciones fáciles y cómodas para mí. <input type="checkbox"/>	10. A pesar de los problemas, siempre salgo adelante. <input type="checkbox"/>
F 11. Actúo con decisión y no pienso tanto en lo que pueda ocurrir. <input type="checkbox"/>	12. Actúo con decisión y me adelanto a lo que pueda ocurrir. <input type="checkbox"/>
G 13. Cuando hago lo que me gusta, mis seres queridos me entienden. <input type="checkbox"/>	14. Cuando hago lo que me gusta, mis seres queridos no me apoyan. <input type="checkbox"/>
H 15. Siempre me esfuerzo para hacer lo que me gusta. <input type="checkbox"/>	16. He dejado de hacer lo que me gusta debido a los fracasos. <input type="checkbox"/>
I 17. Cuando he perdido, me ha sido difícil aceptarlo y no lo he superado del todo. <input type="checkbox"/>	18. Cuando he perdido, lo he superado pensando que después me tocará ganar. <input type="checkbox"/>
J 19. No me asusta lo difícil, estoy preparado para hacerle frente. <input type="checkbox"/>	20. Cuando se presenta algo difícil, no puedo enfrentarlo. <input type="checkbox"/>
K 21. Mis familiares y amigos tendrán que pagar por lo que compran de mi negocio. <input type="checkbox"/>	22. A mis familiares y amigos les daré fiado de mi negocio. <input type="checkbox"/>
L 23. Cuando realizo alguna tarea, lo hago sin la necesidad de un plan. <input type="checkbox"/>	24. Cuando realizo alguna tarea, siempre lo hago siguiendo un plan. <input type="checkbox"/>
M 25. Usaré el dinero necesario de mi negocio para sostener a mi familia y a mí. <input type="checkbox"/>	26. Usaré el dinero necesario de mi negocio para todo lo que mi familia necesite. <input type="checkbox"/>
N 27. Siempre aprendo algo en cada trabajo que tengo. <input type="checkbox"/>	28. Solo trabajo para ganar dinero, no me importa aprender. <input type="checkbox"/>
O 29. Me gusta preguntar e informarme antes de tomar una decisión. <input type="checkbox"/>	30. No necesito informarme para tomar una decisión. <input type="checkbox"/>
P 31. No me gusta negociar, prefiero hacer lo que otros me digan. <input type="checkbox"/>	32. Me gusta negociar, siempre gano. <input type="checkbox"/>
Q 33. Me gusta arriesgarme ante una buena oportunidad. <input type="checkbox"/>	34. No me gusta arriesgarme, aun cuando puedo salir ganando. <input type="checkbox"/>
R 35. Tengo problemas para expresar mis ideas. <input type="checkbox"/>	36. Cuando converso, entiendo y me entienden todos. <input type="checkbox"/>
S 37. Me adapto fácilmente a los cambios. <input type="checkbox"/>	38. Me cuesta mucho adaptarme a los cambios. <input type="checkbox"/>
T 39. Cuando he prestado dinero, pido garantías y me aseguro que me paguen. <input type="checkbox"/>	40. Cuando he prestado dinero, no he podido recuperarlo por completo. <input type="checkbox"/>

_____ Firma de postulante

Huella digital



CALIFICACIÓN FINAL DEL THAE

**INSTRUCCIONES:**

La calificación debe ser realizada solo por el personal focalizador del Programa y/o

Proyecto

Si el joven postulante marcó el enunciado correcto, se deberá marcar "X".

Si las claves marcadas por los jóvenes no coinciden con los enunciados acertados, se debe colocar cero ("0")

Sumar todas las respuestas correctas y colocar el total obtenido

ENUNCIADOS ACERTADOS	CLAVES REGISTRADAS POR EL POSTULANTE
A	2
B	3
C	6
D	7
E	10
F	12
G	13
H	15
I	18
J	19
K	21
L	24
M	25
N	27
O	29
P	31
Q	33
R	36
S	37
T	39
TOTAL	

Habilidades y aptitudes priorizadas en el "Test de Habilidades y Actitudes Emprendedoras" (THAE)

MOTIVACIÓN PARA INICIAR O MEJORAR UN NEGOCIO	2.- Consulta con mi familia para tomar decisiones sobre el uso de mi dinero. 3.- Sólo colaboro cuando me lo piden.
CAPACIDAD DE ASUMIR RIESGOS	6.- Deseo tener un negocio para llevar una mejor vida. 7.- Me gusta tomar decisiones, es fácil.
PERSEVERANCIA Y CAPACIDAD DE ENFRENTAR CRISIS	10.- A pesar de los problemas, siempre salgo adelante. 12.- Actúo con decisión y me adelanto a lo que pueda ocurrir.
ACTITUD HACIA Y DE LA FAMILIA	13.- Cuando hago lo que me gusta, mis seres queridos me entienden. 15.- Siempre me esfuerzo para hacer lo que me gusta.
EVALUAR RIESGOS	18.- Cuando he perdido, lo he superado pensando que después me tocará ganar. 19.- No me asusta lo difícil, estoy preparado.
HABILIDAD PARA CONCILIAR CON LA FAMILIA Y NEGOCIOS	21.- Mis familiares y amigos tendrán que pagar por lo que compran de mi negocio. 24.- Cuando realizo alguna tarea, siempre la hago bien.
HABILIDAD PARA TOMAR DECISIONES	25.- Usaré el dinero necesario de mi negocio para sostener a mi familia y a mí. 27.- Siempre aprendo algo en cada trabajo.
CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN A LAS NECESIDADES DEL NEGOCIO	29.- Me gusta preguntar e informarme antes de tomar una decisión. 31.- No me gusta negociar, prefiero hacer lo que me gusta.
HABILIDAD PARA NEGOCIAR	33.- Me gusta arriesgarme ante una buena oportunidad. 36.- Cuando converso, entiendo y me explico.
INICIATIVA	37.- Me adapto fácilmente a los cambios. 39.- Cuando he prestado dinero, pido ganancias.

(*) En los casos en que los puntajes alcanzados coincidan, se priorizará a los postulantes con los siguientes criterios y respectivo orden: jóvenes jefes de hogar con carga familiar, igualdad de género y discapacidad.

ANEXO 2: LISTA DE BENEFICIARIOS DEL MARCO POBLACIONAL

CUADRO CONSOLIDADO DE BENEFICIARIOS DESDE EL INICIO DEL PROYECTO A LA FECHA

Código del Proyecto:

Nombre del Proyecto: JOVENES EMPRENDEN NEGOCIOS EXITOSOS EN LA REGION HUANCAMELICA - JENE HUANCAMELICA

Institución Ejecutora:

Duración del Proyecto: meses

Fecha inicio: 07/07/2014

Fecha de termino: 01/12/2015

RELACION DE BENEFICIARIOS AL 31 OCTUBRE

N°	Fecha de incorporación al proyecto	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	DNI	Distrib	Dirección (completa) 1/.	Teléfonos 2/
1	17/10/2014	ANTEZANA	CCOÑAS	ELMER	71916059	ACOBAMBA	Anexo Tororumi s/n Rosario	989961196
2	17/10/2014	ANTEZANA	ESTRADA	MIRIAN	71915577	ACOBAMBA	Av. Universitaria s/n Acobamba	944530802
3	17/10/2014	ARANGO	PEREZ	JOAQUIN	71827600	ACOBAMBA	Av. Huanta S/N Acobamba	986259987
4	15/10/2014	ATALAYA	ESPEZA	KARINA FLOR	44283961	ACOBAMBA	Jr. La Mar s/n Acobamba	989682386
5	15/10/2014	AZORSA	CAHUAYA	SALVADOR	45076778	ACOBAMBA	Av. Manuel Candamo N°554 Acobamba	984750857
6	17/10/2014	CARDENAS	BAUTISTA	MAGALI FERNANDA	70125064	ACOBAMBA	Av. Centenario s/n Caja	966440020
7	15/10/2014	CAHUANA	LIMA	EDWIN	70922722	ACOBAMBA	Jr. Junin s/n barrio acobamba - Acobamba	994941244
8	17/10/2014	CCOÑAS	POMA	ROLANDO	71866439	ACOBAMBA	Av. Universitaria s/n comunidad yacurauina Acoba	962373460
9	17/10/2014	DELGADILLO	ANTAY	JUANA	71767406	ACOBAMBA	Anexo de Mencia s/n Acobamba	948075633
10	17/10/2014	HUANACHIN	SULLCA	KAREN	70786067	ACOBAMBA	Av. Huascar s/n Acobamba	989178506
11	17/10/2014	JACOME	AYALA	ALICIA	71832627	ACOBAMBA	Jr. Huascar s/n Acobamba	966440020
12	17/10/2014	LANDEO	HERAS	JHONN OLIVER	70125061	ACOBAMBA	Jr. Armando Revoredo N°532 Acobamba	968083388
13	17/10/2014	MALLQUI	CHOQUE	EDELISA	72229937	ACOBAMBA	Sumac Llaeta s/n Acobamba	956259418
14	17/10/2014	MONTES	TAIPE	KARINA	71934875	ACOBAMBA	Occopampinito s/n Acobamba	962376395
15	17/10/2014	NAVARRO	CAHUAYA	RENE	71867150	ACOBAMBA	Centro poblado Curimaray	944530802
16	15/10/2014	ÑAHUERO	GUZMAN	MAXELY	70299644	ACOBAMBA	Av. Manuel Candamo N°419 Acobamba	992953310
17	17/10/2014	TAYPE	OREJON	JHON PATRICIO	73811625	ACOBAMBA	Barrio San Blass s/n Acobamba	961862038
18	15/10/2014	TITO	SOTO	LOURDES	45013927	ACOBAMBA	Jr. Los Proceres Lt 21 Acobamba	971036801
19	15/10/2014	TITO	SOTO	SANTA	70295827	ACOBAMBA	Jr. Dos de mayo s/n Acobamba	989317362
20	15/10/2014	TICSIHUA	QUICA	REMIGIO	73740673	ACOBAMBA	Barrio Clavario s/n Acobamba	962203484
21	28/10/2014	ARECHE	GAVILAN	LUZ LISBETH	47732575	ACOBAMBA	Barrio La Loma s/n Acobamba	940052831
22	03/11/2014	GARCIA	RIVERA	HEIDY	43366773	ACOBAMBA	Jr. Ricardo Palma s/n Acobamba	987043607
23	23/10/2014	GONZALES	MUÑOZ	SAUL	71916091	ACOBAMBA	Av. La Loma s/n Acobamba	987359108
24	22/10/2014	GONZALES	TINOCO	JAIME	73476408	ACOBAMBA	Av. Manuel Candamo s/n Acobamba	982122009
25	28/10/2014	GONZALES	TINOCO	WALTER	43508847	ACOBAMBA	Jr. Mariano melgar Mz. 01 Int. Lt 11 Acobamba	962566532
26	19/10/2014	GU TIERREZ	CORNEJO	ANNIALUZ	71867153	ACOBAMBA	Av. Leoncio Prado s/n Acobamba	950157735
27	17/10/2014	HUAYHUA	ONOFRE	KEBELY	70303582	ACOBAMBA	Jr. Manco Capac N°156 Acobamba	991871665
28	23/10/2014	LIMA	YANCCE	ALICIA CLAUDIA	43228548	ACOBAMBA	Jr. Grau s/n Pueblo viejo	943551515
29	23/10/2014	LLAMOCURI	LANDEO	OLINDA	47457904	ACOBAMBA	Av. Leoncio Prado s/n Acobamba	940095810
30	22/10/2014	LOAYZA	SEDANO	HILBER	70668560	ACOBAMBA	Barrio pueblo viejo s/n Acobamba	995518086
31	22/10/2014	OBREGON	PALACIOS	MARILUZ	71796061	ACOBAMBA	Comunidad de Bellavista s/n Acobamba	997391252
32	19/10/2014	OBREGON	VILLEGAS	YESENIA	71800545	ACOBAMBA	Jr. Huascar s/n Acobamba Frente al Mercado	967716899
33	17/10/2014	OREJON	CERAS	ROBERTO	47192305	ACOBAMBA	Av. Candamo s/n Acobamba	990760917
34	17/10/2014	PEDROZA	RIVERA	LINEKER	43951369	ACOBAMBA	Av. Dos de mayo s/n Acobamba	983211845
35	17/10/2014	PEREZ	ZAMBRANO	ESTHER	46622797	ACOBAMBA	Av. Leoncio Prado s/n Acobamba	988571495
36	17/10/2014	RAMOS	AGUIRRE	ELENA	71791084	ACOBAMBA	Comunidad yacurauina s/n Acobamba	997033312
37	27/10/2014	SOTO	RAMIREZ	YERALDINE	47624407	ACOBAMBA	Plaza principal s/n Acobamba	980337288
38	17/10/2014	SULCA	BAUTISTA	ROGER	71808284	ACOBAMBA	Jr. Huampuri s/n Acobamba	982235892
39	24/10/2014	TORRES	ARAUJO	RONAL	45816342	ACOBAMBA	Barrio Calvario s/n Acobamba	967730088
40	22/10/2014	VILLALOBOS	ANDRADE	LEONIDAS	48246763	ACOBAMBA	Barrio Calvario s/n Acobamba	992298928
41	17/10/2014	AGUIRRE	VITOR	ALEJANDRO	43851325	POMACOCHA	CUSICANCHA	940368605
42	17/10/2014	ARAUJO	IZARRA	SAUL	45253476	POMACOCHA	CASERIO QISCULACOCHA - YANACCARA	993234240
43	17/10/2014	CAMPOS	MANCILLA	MAXIMO FIDEL	44331051	POMACOCHA	CALLE HUANCAMELICA S/N	964988665
44	27/10/2014	LAURA	LLAMOCURI	MARILUZ	74029210	POMACOCHA	BARRIO CERCO PAMPA S/N	974699474

45	17/10/2014	LOAYZA	VITOR	BELICERIO	70303599	POMACOCHA	PLAZA PRINCIPAL S/N CUSICANCHA	991380436
46	29/10/2014	LOAYZA	VITOR	EDITH	70360994	POMACOCHA	BARRIO CHECCOCRUZ S/N	988317227
47	17/10/2014	LLUYACC	LIMA	VICILINO	76149215	POMACOCHA	SECTOR HUAYAPAMPA	991341059
48	17/10/2014	OCHOA	PINO	FRANK ROMARIO	71803629	POMACOCHA	CUSICANCHA	944113473
49	28/10/2014	QUISPE	RAMOS	YOHUAU	71126447	POMACOCHA	COMUNIDAD CAMPESINA DE AYAHUASAN	994856103
50	28/10/2014	QUISPE	SULCA	OLGA	44461563	POMACOCHA	BARRIO CERCO PAMPA S/N	
51	30/10/2014	QUISPE	SULLCA	ANA MARIA	71126471	POMACOCHA	BARRIO CHECCOCRUZ S/N	
52	17/10/2014	RUIZ	YAUYO	EDISON	44207592	POMACOCHA	BARRIO CERCO PAMPA	983329476
53	17/10/2014	SANCHEZ	DURAN	FRANKLIN	71805094	POMACOCHA	ANEXO INCAPACCHAN	993364153
54	17/10/2014	SULCA	CALDERON	DAISSE	47071449	POMACOCHA	CALLE HUANCVELICA S/N	964988665
55	17/10/2014	TORRE	VITOR	ANDER	70361055	POMACOCHA	CUSICANCHA	969318565
56	17/10/2014	TORRE	VITOR	MARIELA	46375490	POMACOCHA	CUSICANCHA	993934383
57	16/10/2014	TORRES	HUARANCCA	WALTER	71812320	POMACOCHA	AVENIDA PERU S/N CHOCLOCOCHA	999614510
58	17/10/2014	VELASQUE	CORPUS	YOVANA	48427255	POMACOCHA	ANEXO INCAPACCHAN	993364153
59	17/10/2014	VITOR	QUISPE	RITA	47268569	POMACOCHA	CUSICANCHA	975795821
60	28/10/2014	VITOR	ZAMBRANO	CRISTIAN	46663972	POMACOCHA	BARRIO CERCO PAMPA S/N	940976950
61	29/10/2014	AGUILAR	LANDEO	YURI	44271521	PAUCARA	JR. SARUMILLA S/N	983764276
62	17/10/2014	APUMAITA	QUISPE	ALFREDO	72290670	PAUCARA	CENTRO POBLADO DE HUANCOPAMPA	983720819
63	29/10/2014	AROTOMA	AGUIRRE	ELIO VICTOR	71915486	PAUCARA	AV. HUANTA S/N	982808198
64	29/10/2014	ATAYPOMA	ONDRE	PEDRO	71943900	PAUCARA	AV. HUANCVELICA S/N	0
65	29/10/2014	CUADROS	SULLCARAY	ELIN PETHER	71966288	PAUCARA	AV. LIBERTADORES S/N	961804808
66	17/10/2014	ESCOBAR	CHOQUE	FORTUNITA	44074406	PAUCARA	CENTRO POBLADO DE PAMPAPUQUIO	997393156
67	29/10/2014	ESCOBAR	PALOMINO	ROBERTO	71891430	PAUCARA	JR. LIRCAY S/N	974684952
68	17/10/2014	FERNANDEZ	AGUIRRE	LUIS ANGEL	71912202	PAUCARA	JR. CUZO S/N	992599432
69	30/10/2014	HUAMANI	SULLCARAY	ROEL	71899578	PAUCARA	CENTRO POBLADO DE PACCHO MOLINOS	983869742
70	29/10/2014	MACHUCA	DE LA CRUZ	CRESILDO	47350922	PAUCARA	AV. HUANCVELICA S/N	
71	17/10/2014	MAYHUA	ENCISO	FLOR YULIZA	71906630	PAUCARA	CENTRO POBLADO DE CHECO CRUZ	962791196
72	29/10/2014	MAYHUA	OREJON	ANDRES	47621534	PAUCARA	CALLE LIMA S/N	991904233
73	29/10/2014	MAYHUA	OREJON	MARIBEL	45363823	PAUCARA	CENTRO POBLADO DE INCAPERCCAN S/N	982178953
74	29/10/2014	MENESES	TAYPE	ELSA	43347309	PAUCARA	PAMPA CRUZ S/N	
75	29/10/2014	MENESES	TAYPE	WILVER	45667783	PAUCARA	CALLE CAÑETE S/N	949239421
76	17/10/2014	NAVARRO	PEÑAREZ	HILDA	46426336	PAUCARA	AV. HUANCVELICA S/N	977111059
77	29/10/2014	PAITAN	BARRIENTOS	EDSON	71906362	PAUCARA	CALLE HUANCVELICA S/N	982237613
78	17/10/2014	QUISPE	VAIDOLIN	ELBERTO	43183436	PAUCARA	CENTRO POBLADO DE PAMPAPUQUIO	977111059
79	29/10/2014	REYMUNDO	HUANCA	REBECA	44526081	PAUCARA	AV. HUANCVELICA S/N	968879651
80	17/10/2014	VIDALON	PALOMINO	JHOSEP	71091350	PAUCARA	CALLE HUANCVELICA S/N	997956244
81	25/10/2014	AROTOMA	AGUIRRE	JUAN JULIO	47268522	PAUCARA	CALLE CLAVELES S/N	967752722
82	22/10/2014	ASPARRIN	HILARIO	MARCELINA	73596951	PAUCARA	ANEXO SANTA CRUZ DE PACCHO S/N	982557624
83	29/10/2014	CAHUAYA	LUNA	FELICITA	43045383	PAUCARA	JR. ICA S/N	989739031
84	25/10/2014	CASTILLO	SULLCARAY	MARIA LUZ	45621588	PAUCARA	BARRIO PROGRESO S/N	976367650
85	17/10/2014	CHOQUE	HINOJOSA	HERMELINDA	44269679	PAUCARA	CALLE ICA S/N	975334254
86	29/10/2014	CRISPIN	HINOJOSA	ESPIRITA	45131973	PAUCARA	CALLE HUANCVELICA S/N	0
87	25/10/2014	ENCISO	ICHPAS	ALCIDES IVER	71923014	PAUCARA	AV. LA LIBERTAD S/N	986982138
88	25/10/2014	ENCISO	ROMERO	SONY VILCHI	71923018	PAUCARA	AV. LA LIBERTAD S/N	980687449
89	17/10/2014	HUAMAN	ENRIQUEZ	JHAKELIN NILFA	71913463	PAUCARA	COMUNIDAD SOL DE ORO	986503388
90	17/10/2014	HUAMANI	SULLCARAY	CIRILA	71899583	PAUCARA	PACCHO MOLINOS	949072625
91	23/10/2014	LAIMÉ	PALOMINO	DORIS	70867723	PAUCARA	AV. CIRCUNVALACION S/N	944566959
92	29/10/2014	MACHUCA	ENRIQUEZ	LUZMILA	71887496	PAUCARA	CALLE LIRCAY S/N	0
93	17/10/2014	MUÑOZ	TAIPE	JEORGINA	46411507	PAUCARA	AV. LOS LIBERTADORES S/N	975334254
94	17/10/2014	PEREZ	HINOJOSA	ALEXANDRA	77168182	PAUCARA	CALLE CAÑETE N° 303	982671429
95	25/10/2014	SANCHEZ	QUISPE	YOLITA ELIZABETH	45253474	PAUCARA	JR. LIMA S/N	971845621
96	25/10/2014	SAYAS	CATASI	ROLANDO	71925641	PAUCARA	PARIAHUANCA S/N	997031209
97	25/10/2014	SULLCARAY	CASTILLO	ALBERTO RODRIGG	71923049	PAUCARA	CHILLWAPAMPA S/N	980943595
98	23/10/2014	TICLLACURI	PEREZ	TEODORA	43094470	PAUCARA	CALLE REAL S/N	967660468
99	25/10/2014	TORRES	AGUIRRE	VICTOR RAUL	71925538	PAUCARA	COMUNIDAD DE HUANCAPITE N° 102	942366376
100	17/10/2014	VARGAS	CHOQUE	EVARISTO	43427196	PAUCARA	PASAJE LAS ROSAS S/N	992524729

ANEXO 3: LISTA DE BENEFICIARIOS ENCUESTADOS

Codigo de Encuesta	Nombre completo del beneficiario	N° de DNI	SEXO	EDAD
1	Aguilar Landeo, Yuri	44271521	Hombre	28
2	Aguirre Vitor, Alejandro	43851325	Hombre	29
3	Antezana Ccoñas, Elmer	71916059	Hombre	21
4	Arango Perez, Joaquín	71827600	Hombre	22
5	Araujo Izarra, Saul	45253476	Hombre	27
6	Areche Gavilan, Luz Lisbeth	47732575	Mujer	22
7	Arotoma Aguirre, Elio Victor	71915486	Hombre	21
8	Arotoma Aguirre, Juan Julio	47268522	Hombre	24
9	Atalaya Espeza, Karina Flor	44283961	Mujer	28
10	Ataypoma Ondre, Pedro	71943900	Hombre	21
11	Azorsa Ccahuaya, Salvador	45076778	Hombre	27
12	Cahuaya Luna, Felicita	43045383	Mujer	30
13	Campos Mancilla, Maximo Fidel	44331051	Hombre	28
14	Cárdenas Bautista, Magali Fernanda	70125064	Mujer	21
15	Ccoñas Poma, Rolando	71866439	Hombre	21
16	Crispin Hinojosa, Espirita	45131973	Hombre	27
17	Cuadros Sulcaray, Elin Pether	71966288	Hombre	22
18	Enciso Ichpas, Alcides Iver	71923014	Hombre	19
19	Enciso Romeo, Sony Vilchi	71923018	Hombre	20
20	Escobar Choque, Fortunita	44074406	Mujer	31
21	Fernandez Aguirre, Luis Angel	71912202	Hombre	21
22	García Rivera, Heidy	43366773	Mujer	30
23	Gonzales Tinoco, Jaime	73476408	Hombre	19
24	Gonzales Tinoco, Walter	43508847	Hombre	30
25	Gutierrez Cornejo, Annialuz	71867153	Mujer	22
26	Huaman Enriquez, Jhakelin Nifla	71913463	Mujer	19
27	Huamani Sulcaray, Cirila	71899583	Mujer	20
28	Huamani Sulcaray, Roel	71899578	Hombre	19
29	Huanachin Sullca, Karen	70786067	Mujer	19
30	Huayhua Onofre, Kebely	70303582	Mujer	21
31	Jacome Ayala, Alicia	71832627	Mujer	20
32	Laime Palomino, Doris	70867723	Mujer	19
33	Landeo Heras, Jhonn Oliver	70125061	Hombre	20
34	Lima Yancce, Alicia Claudia	43228548	Mujer	20
35	Llamocuri Landeo, Olinda	47457904	Mujer	23
36	Lliuyacc Lima, Vicilino	76149215	Hombre	21
37	Loayza Vitor, Belicerio	70303599	Hombre	25
38	Loayza Vitor, Edith	70360994	Mujer	23
39	Machuca De la Cruz, Cresildo	47350922	Hombre	24
40	Mallqui Choque, Edelisa	72229937	Mujer	19
41	Mayhua Enciso, Flor Yuliza	71906630	Mujer	19
42	Mayhua Orejon, Maribel	45363823	Mujer	27
43	Meneses Taype, Elsa	43347309	Mujer	30
44	Meneses Taype, Wilver	45667783	Hombre	26

45	Montes Taípe, Karina	71934875	Mujer	20
46	Muñoz Taípe, Jeorgina	46411507	Mujer	25
47	Navarro Ccahuaya, Rene	71867150	Mujer	22
48	Navarro Peñarez, Hilda	46426336	Mujer	25
49	Ñahuero Guzman, Maxely	70299644	Hombre	25
50	Obregón Palacios, Mariluz	71796061	Mujer	20
51	Orejon Ceras, Roberto	47192305	Hombre	24
52	Paitan Barrientos, Edson	71906362	Hombre	19
53	Pedroza Rivera, Lineker	43951369	Hombre	29
54	Perez Hinojosa, Alexandra	77168182	Mujer	19
55	Perez Zambrano, Esther	46622797	Mujer	25
56	Quispe Sulca, Olga	44461563	Mujer	28
57	Quispe Sulca, Ana Maria	71126471	Mujer	22
58	Quispe Vaidolin, Elberto	43183436	Hombre	30
59	Ramos Aguirre, Elena	71791084	Mujer	21
60	Reymundo Huanca, Rebeca	44526081	Mujer	29
61	Ruiz Yauyo, Edison	44207592	Hombre	28
62	Sanchez Quispe, Yolita Elizabeth	45253474	Mujer	28
63	Soto Ramirez, Yeraldine	47624407	Mujer	22
64	Sulca Calderón, Daise	47071449	Mujer	25
65	Sullcaray Castillo, Alberto Rodrigo	71923049	Hombre	21
66	Ticllacuri Perez, Teodora	43094470	Mujer	30
67	Ticsihua Quica, Remigio	73740673	Hombre	20
68	Tito Soto, Lourdes	45013927	Mujer	27
69	Tito Soto, Santa	70295827	Mujer	25
70	Torre Vitor, Mariela	46375490	Mujer	25
71	Torres Aguirre, Victor Raul	71925538	Hombre	20
72	Torres Huarancca, Walter	71812320	Hombre	21
73	Vargas Choque, Evaristo	43427196	Hombre	30
74	Vidalon Palomino, Jhosep	71091350	Hombre	19
75	Villalobos Andrade, Leonidas	48246763	Hombre	22
76	Vitor Quispe, Rita	47268569	Mujer	24
77	Vitor Zambrano, Cristian	46663972	Hombre	25

ANEXO 4: RELACIÓN DE BENEFICIARIOS ENCUESTADOS PARA EL ELB Y NO UBICADOS PARA EL EEF

Nº	Nº de encuesta ELB	Nombres y apellidos de los beneficiarios	Nº de DNI	Motivo por el cual no fue ubicado 1/
1	85	Choque Hinojosa, Hermelinda	44269679	No se le ubicó en el domicilio anterior (ELB). Nadie daba razones donde ubicarla.
2	49	Quispe Ramos, Yohuau	71126447	No se le ubicó en el domicilio anterior (ELB). No se obtuvieron otras referencias para poder ubicarla.

1/: En ambos se les trató de ubicar telefónicamente pero no respondieron, o el teléfono indica "deje su mensaje", o no corresponde el celular al beneficiario, o está apagado el celular.

La Encuesta Socio Económica y Laboral EEF fue aplicada entre el 16 de diciembre de 2015 y el 02 de febrero de 2016.

Fuentes: EL TALLER – Base de Datos SPSS ELB Proyecto C-13-24, abril 2015.

Elaboración: El Taller Asociación de Promoción y Desarrollo

ANEXO 5: INSTRUMENTOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS APLICADOS EN EL EEF

**ENCUESTA SOCIO ECONÓMICA 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 Sí, ESSALUD 2 Sí, SIS 3 Sí, 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 (Pasar 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.19.5 ¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?
 E.19.2 ¿Quién controla los gastos de la empresa? E.19.6 ¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?
 E.19.3 ¿Quién decide la compra de equipos? E.19.7 ¿Quién consigue los clientes?
 E.19.4 ¿Quién negocia con los proveedores?

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

- 1 Averiguo el precio en otros negocios cercanos 3 Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindada por el proyecto
 2 Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto % 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 3 Difundo mis productos por el internet 5 Hago visitas puerta a puerta
 2 Realizo promociones 4 Asisto a ferias 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 4. Préstamo de clientes 7. Préstamo de ONG
 2. Recursos de familiares/amigos 5. Préstamo de Bancos 8. Otro (especificar).....
 3. Préstamo de proveedores 6. Préstamo de Cajas Munic./Rurales

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

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

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

E.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 encuentra ubicada en esta zona? (de ser el caso, considerar las 2 más importantes respuestas)

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

E.32 ¿Tu negocio pertenece a alguna organización/asociación/gremio/red empresarial? 1. Si 2. No (Pasar 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 <input type="checkbox"/> | 5. Capacitación sobre técnicas de producción <input type="checkbox"/> | 9. Otro <input type="checkbox"/> |
| 2. Acceder a información sobre nuevos proveedores <input type="checkbox"/> | 6. Mejorar la producción <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Acceder a información sobre técnicas de producción <input type="checkbox"/> | 7. Mejorar la calidad de mi producto <input type="checkbox"/> | |
| 4. Capacitación en mercado <input type="checkbox"/> | 8. Red de contactos <input type="checkbox"/> | |

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

F.1 ¿Culminaste la capacitación? 1. Si (Pasar 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 <input type="checkbox"/> | 4. Los horarios de la capacitación no me convenían <input type="checkbox"/> |
| 2. Mi trabajo me lo impidió <input type="checkbox"/> | 5. El lugar de la capacitación quedaba lejos <input type="checkbox"/> |
| 3. No me gustó la capacitación <input type="checkbox"/> | 6. Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe <input type="checkbox"/> |

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

F.4 ¿Consideras que el contenido del curso de capacitación y las horas fueron suficientes para implementar/fortalecer tu negocio? 1 Si (Pasar 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 (Pasar 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 <input type="checkbox"/> | 2 Fue para fortalecer el negocio que ya tengo <input type="checkbox"/> |
|--|--|

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 (Pasar a F.12)

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

F.11 ¿Qué hiciste con el dinero del capital semilla?

- | | | | |
|---|--|--|--------------------------------------|
| 1 Lo invertí en el negocio <input type="checkbox"/> | 2 Lo gasté en otras actividades <input type="checkbox"/> | 3 Nada, lo tengo guardado <input type="checkbox"/> | 4 Otra..... <input type="checkbox"/> |
|---|--|--|--------------------------------------|

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

- | | | |
|--|---|-------------------------------|
| 1 Si, estoy implementándolo <input type="checkbox"/> (Fin) | 2 Si, ya está operando <input type="checkbox"/> (Fin) | 3 No <input type="checkbox"/> |
|--|---|-------------------------------|

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

- | | |
|--|---|
| 1 No tengo recursos económicos para implementarlo <input type="checkbox"/> | 3 No me interesa implementarlo <input type="checkbox"/> |
| 2 Requero más capacitación para implementarlo <input type="checkbox"/> | 4 Otro (especificar)..... <input type="checkbox"/> |

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

Instrumentos metodológicos cualitativos – Línea 3¹⁰**Metodología para evaluar a la Institución Ejecutora****ANEXO 4-A (TDR)**

Los puntos relevantes para evaluar el desempeño de la IE son los siguientes:

- a. Relevancia:** Está relacionada con el diseño del proyecto y se refiere a si se establecieron los objetivos correctos de acuerdo a la identificación de los problemas o necesidades reales. Su análisis debe enfocar los siguientes aspectos:
- Si la identificación de los problemas o necesidades de los beneficiarios fue adecuada.
 - Verificar si la propuesta estuvo alineada a un sector económico dinámico y/o con potencial de desarrollo en la zona de intervención (región/provincia/distrito).
 - Analizar si la identificación y establecimiento de sinergias con aliados/socios de la zona de intervención fue adecuada.
 - Identificar si hubo complementariedad y coherencia de las actividades con las realizadas por otras instituciones en el mismo entorno territorial.
 - El proyecto y la estrategia de intervención, tuvieron los siguientes aspectos:
 - La claridad y consistencia de los objetivos, propósito y resultados.
 - Si los indicadores de los objetivos estuvieron bien definidos y si permitieron medir adecuadamente los resultados obtenidos.
 - La estrategia de selección de los beneficiarios permite identificar a beneficiarios que cumplan los requisitos indicados en las bases del concurso.
 - Los temas de la capacitación para la elaboración de Planes de Negocios propuesto por la IE les asegura a los jóvenes contar con las competencias ofrecidas en el proyecto (en cuanto a temas y duración de la capacitación para la elaboración de los Planes de Negocios).
 - Los otros componentes diseñados por el proyecto brindan elementos suficientes para que los emprendimientos de los jóvenes sean viables en términos económicos y financieros.
 - Los riesgos y supuestos establecidos se adecúan a la realidad del proyecto y están adecuadamente definidos.
- b. Eficiencia:** Este criterio identifica cómo las actividades se han materializado en resultados, en términos de cantidad, calidad y cronograma previsto. La pregunta que se busca responder es: ¿Se hubiese podido lograr similares resultados con medios más económicos y con el mismo (o menor) tiempo de ejecución? El análisis de la eficiencia se debe enfocar en los siguientes aspectos:
- Manejo y gestión del proyecto por parte de la IE.
 - Manejo de la información del proyecto por parte de la IE.
 - Calidad de la focalización realizada.
 - Calidad de la capacitación recibida por los beneficiarios. Medida a partir de la revisión crítica de 10 Planes de Negocios elaborados por los jóvenes.

¹⁰ Para la elaboración de algunos de estos instrumentos, FONDOEMPLEO ha considerado – total o parcialmente – preguntas formuladas por instituciones evaluadoras de anteriores concursos.

- Calidad del monitoreo interno de la IE y de los mecanismos establecidos por la IE para incorporar las recomendaciones del monitoreo externo de FE.
 - Existencia de resultados no planificados.
- c. **Efectividad.** El criterio de la efectividad, en relación al Marco Lógico (ML), es si se lograron los objetivos del proyecto después de su terminación. Esta relación se centra en la relación causal establecida en el ML entre componentes, propósito y fin del proyecto. Se centra en los siguientes aspectos:
- Si los servicios planificados fueron entregados y recibidos adecuada y efectivamente. Por tal razón, es importante conocer la percepción tanto de los beneficiarios como de la IE y organizaciones relacionadas al proyecto.
 - Si los supuestos y riesgos fueron inválidos, o si no se tomaron en cuenta otros factores externos.
 - Si la IE fue flexible para atender cambios del entorno.
 - Si el compromiso y participación entre las instituciones que intervinieron fue el adecuado.
 - Si resultados no planificados afectaron los beneficios recibidos.
- d. **Sostenibilidad.** Este criterio analiza la probabilidad de que los resultados positivos del proyecto, a nivel de propósito, continúen después de que el financiamiento del proyecto termine. El análisis de la sostenibilidad podría enfocar los siguientes aspectos:
- La relación de los objetivos del proyecto con las políticas locales, regionales y nacionales, y si en la práctica existe la intención de ser replicadas por las autoridades distritales, provinciales y/o de la región.
 - La capacidad organizacional e institucional, analizando el grado de compromiso de los beneficiarios y de sus organizaciones con el proyecto y si estas condiciones favorecen la sostenibilidad del proyecto.
 - Si el presupuesto del proyecto fue adecuado para su propósito.
 - Factores socio-culturales, es decir, si el proyecto está en sintonía con las percepciones de los beneficiarios sobre sus necesidades, problemas y posibles soluciones.

Instrumentos metodológicos cualitativos – Línea 3¹¹**Entrevista al MTPE de la región donde interviene el proyecto****Anexo 4-B (TDR)**

1. ¿Cuál es la problemática laboral de los jóvenes en su región?
2. ¿Cuáles son los componentes indispensables que deben contemplarse en un proyecto que promueve el emprendimiento empresarial juvenil en su región?
3. ¿Cuáles son los riesgos que afronta este tipo de proyectos para lograr que los emprendimientos creados por los jóvenes sean viables y sostenibles en el tiempo?
4. ¿La promoción del emprendimiento empresarial juvenil es una prioridad de su institución? Justifique.
5. ¿Conoce del proyecto que viene ejecutando la IE? Explique.
6. Si respondió que sí en la pregunta anterior ¿El equipo del proyecto ha coordinado con su institución para la ejecución conjunta de actividades en apoyo del emprendimiento empresarial juvenil? Explique en qué consistió esa coordinación. Si respondió que sí coordinó, indique si considera que se han alcanzado los resultados esperados en el proyecto. Justifique.
7. En una intervención como la planteada por el proyecto, ¿Cuáles son las instituciones o actores que deberían involucrarse con el proyecto? ¿De qué manera debieran participar o involucrarse?

¹¹ Ídem al anterior.

LINEA 3: PROMOCION Y FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS JUVENILES - FONDO EMPLEO	
GUIÓN DE DESARROLLO DEL GRUPO FOCAL	
BENEFICIARIOS DEL PROYECTO	
Región / Provincia:	
Código de proyecto:	
1. DATOS GENERALES	
Participantes	De 08 a 10 jóvenes beneficiarios del proyecto
Equipo Moderador	Dos personas, donde una modera la discusión y la otra lleva la relatoría y hace un trabajo de observación del comportamiento asociado de los asistentes
Sobre la reunión	a) Local:
	b) Configuración en U del grupo focal
	c) Tiempo: dos horas entre la apertura y el cierre del trabajo grupal
	d) Recursos: grabadora, refrigerio, identificación
2. OBJETIVO : Conocer la opinión, percepción y experiencia de los jóvenes beneficiarios acerca del proyecto y de como éste ha contribuido en la su formación, entrenamiento e inserción laboral.	
3. GUÍA TEMÁTICA PARA EL DESARROLLO DEL GRUPO FOCAL	
ACERCA DE LA CAPACITACIÓN EN IDEAS Y PLANES DE NEGOCIO	
1	¿Qué los ha motivado a participar en el proyecto de emprendimiento?, ¿Sienten que esos motivos se han realizado? ¿Por qué?
2	¿Que les ha parecido los contenidos de la capacitación en los temas concernientes a la generación de ideas de negocios y elaboración del Plan de Negocios?, ¿cómo ha sido el proceso y la duración de los mismos?
3	¿Consideran que el proyecto ha contribuido en algo para mejorar vuestra forma de ser?
4	¿El ambiente y los recursos utilizados para su formación ha sido, en vuestra opinión, adecuados? ¿Por qué?
5	¿Los insumos, herramientas y materiales utilizados durante la capacitación, han sido en vuestra opinión, adecuados y suficientes? ¿Por qué?
6	¿La forma cómo se han desempeñado los profesores ha sido adecuada? ¿Por qué?
7	Durante la capacitación ¿Les han preguntado sobre los cursos, sobre sus aprendizajes, sobre sus docentes?
ACERCA DE LA ASISTENCIA TECNICA	
8	¿Qué opinan sobre la asistencia técnica recibida para el diseño de sus Planes de Negocio?, ¿la forma como se ha desarrollado ha sido adecuada?
9	¿En promedio cuántos Planes de Negocio fueron presentados a concurso para otorgamiento de capital semilla?, ¿se respetaron los criterios utilizados en la evaluación y selección de los planes ganadores?
10	¿Cómo se ha dado el proceso de acompañamiento y asistencia técnica después de adjudicado el financiamiento?, ¿la frecuencia, duración y contenidos han sido pertinentes y suficientes?
11	¿Cómo se ha dado el acompañamiento técnico operativo del asesor en el uso y destino del capital semilla?
12	El proyecto ¿ha canalizado el acceso a financiamiento y puesta en marcha de los negocios que no fueron acreedores de capital semilla?
13	¿Qué restricciones y/o limitaciones se vienen presentando en la implementación y puesta en marcha de los negocios?, ¿qué estrategias y/o acciones está implementado el proyecto para minimizarlos?
14	¿Sienten que están aplicando o llevando a la práctica los conocimientos y destrezas logrados durante la capacitación y asistencia técnica?
15	¿Los miembros del proyecto, los han visitado en sus negocios? ¿cada cuánto tiempo? ¿con qué motivos?
CUESTIONES GENERALES	
16	¿Qué beneficios les ha otorgado el proyecto?
17	¿Qué opinión tienen de las instituciones que han apoyado todo este proceso?
18	¿Qué es lo que más les ha gustado de este proceso y qué es lo que menos les ha gustado?
19	¿Qué enseñanzas les deja este proyecto a ustedes ?
20	¿Qué recomendaciones harían ustedes si esta experiencia se repitiera?