



ESTUDIO DE EVALUACION FINAL

**“Desarrollo de Competencias Emprendedoras para Fortalecer
Pequeños Negocios de Hombres y Mujeres Jóvenes
Vulnerables - Región Junín”**

C-13-29



Consultora: Ana Lívano Herrera

Lima, Diciembre 2015

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	2
2. ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO	4
3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO	9
3.1. Objetivo General	9
3.2. Objetivos Específicos	9
4. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO	9
4.1. Diseño de estudio	10
4.2. Instrumentos para el recojo de información	11
4.2.1 Encuestas	11
5. INDICADORES DEL PROYECTO	19
6. RESULTADOS DE LA ENCUESTA	23
6.1. Caracterización de la población beneficiaria:	23
6.2. Comparación de los indicadores del ML con el ELB:	39
6.3 Análisis de la pertinencia, eficacia, eficiencia y sostenibilidad del proyecto	43
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	46
8. REFERENCIAS	48
9. ANEXOS	49

1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de evaluación final EEF corresponde al Proyecto “Desarrollo de Competencias Emprendedoras para Fortalecer Pequeños Negocios de Hombres y Mujeres Jóvenes Vulnerables - Región Junín” ejecutado por la institución Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural - SEPAR, y financiado por FONDOEMPLEO, el mismo que ejecutó sus actividades durante 18 meses, del 15 de Enero 2014 al 14 de Julio de 2015.

Tiene como propósito mostrar los resultados alcanzados por la institución ejecutora en su objetivo de desarrollar las competencias emprendedoras de jóvenes para fortalecer el autoempleo de hombres y mujeres jóvenes productores de carne de cuy y confeccionistas en las Provincias de Jauja y Huancayo en la Región Junín. Para este estudio se realizaron trabajos de investigación que comprende: entrevistas a actores clave, levantamiento y procesamiento de información de campo en 16 distritos de las provincias de Jauja y Huancayo, Región Junín.

Para poder realizar esta evaluación se aplicó una metodología que combina técnicas cuantitativas y cualitativas, sustentadas en la aplicación de dos instrumentos: el cuantitativo se basó en la aplicación de un cuestionario a una muestra poblacional de 80 personas que representan el 87.9% de los 91 beneficiarios que fueron considerados previamente en la línea de base del proyecto, el cualitativo comprende la revisión de información de gestión del proyecto y la realización de entrevistas a profundidad a actores claves, conformado por los participantes del equipo de la institución ejecutora, los representantes de las instituciones aliadas y las autoridades relacionadas al sector, como son: las direcciones regionales de Trabajo y Producción. Estos instrumentos fueron aplicados por un equipo de apoyo previamente capacitado.

La caracterización de la población beneficiaria se obtiene del recojo de datos personales durante el ELB, se aprecia que en el proyecto se ha tenido una mayoritaria participación de mujeres (64.8%). Asimismo, la edad promedio es 23.2 años, el rango de edad mayoritario es de 18 a 24 años que representa el 62.6%. Según el nivel educativo de los y las beneficiarios/as, el grado de instrucción de la mayoría es superior universitaria (31.9%), seguido de superior no universitaria (30.8%), igual que secundaria (30.8%).

Dentro de los resultados más importantes tenemos: el 98.8%% de los beneficiarios participantes del proyecto actualmente trabaja, la mayoría como independientes, son de nivel superior no universitaria y contaban con un negocio antes del proyecto, relacionado principalmente a los rubros de Agricultura, ganadería, caza y selvicultura e Industria manufacturera.

Con relación a la determinación del giro del negocio, estos tienen más de 2 años de creados, principalmente sin socios y actualmente mantienen el mismo negocio que tenían antes de iniciarse el proyecto, como persona natural con negocio propio con RUC, tienen su taller o local comercial dentro de su vivienda, llevan registros de compras en cuadernos de apuntes o similares, lo utilizan siempre, principalmente, para saber cuánto gasta y cuánto gana en el negocio. Llevan registros de ventas como un registro informal, para saber cuánto es el ingreso y la ganancia de su negocio. Mayormente realizan solos la producción, venta o servicio, la decisión de la compra de equipos y la negociación con los proveedores, determina el precio y la ganancia de su producto o servicio y es principalmente quien consigue los clientes. Cuentan con trabajadores siendo el promedio de 0.69 trabajadores por negocio.

En relación al financiamiento y mercado de bienes, los beneficiarios utilizaron principalmente sus recursos propios y sus principales clientes son consumidores individuales y familiares amigos y vecinos del distrito donde está ubicado el negocio. Para determinar el precio de sus productos o servicios, toman como referencia los precios de los productos y servicios de sus competidores y sus costos de producción, sus negocios mayoritariamente se encuentran cercanos a sus casas o en una zona céntrica comercial, en su mayoría no pertenecen a ninguna organización o gremio empresarial.

Con respecto a la participación de los beneficiarios en el proyecto, el 72.5% culminó el proceso de capacitación, y el motivo principal de los que desertaron fue porque sus estudios se lo impidieron (40.9%), y por problemas familiares y de salud (31.8%). De los beneficiarios que participaron en la capacitación, el 91.4% elaboró un plan de negocio, el 91.4% participó de la obtención de capital de semilla, el 56.9% obtuvo el capital semilla y el 79.3% implementó su plan de negocios.

2. ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO

El proyecto “Desarrollo de Competencias Emprendedoras para Fortalecer Pequeños Negocios de Hombres y Mujeres Jóvenes Vulnerables - Región Junín” ejecutado por la Institución Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural - SEPAR, cuyo código de proyecto es C-13-29, tiene como propósito el desarrollo de competencias emprendedoras de hombres y mujeres jóvenes de 18 a 29 años para fortalecer sus negocios precarios con demanda insatisfecha creciente en confección industrial y producción de carne de cuy en las provincias de Jauja y Huancayo de la Región Junín, con la finalidad de que la intervención contribuya a mejorar los ingresos y a aumentar la cantidad de empleos en ambas provincias; lo que a su vez estaría contribuyendo a mejorar la calidad de vida de la población en mención.

Para lograr el propósito, el proyecto plantea cuatro componentes de trabajo:

- 1) Focalización, selección y registro de jóvenes con negocios precarios en marcha en los sectores de confecciones y crianza de cuyes.
- 2) Capacitación en planes de mejora y gestión empresarial
- 3) Distribución y seguimiento de capital semilla
- 4) Asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de mejora.

El presente estudio tiene como ámbito de acción los distritos de: Sausa, Leonor Ordoñez, Huaripampa, San Lorenzo, El Mantaro, Sincos que comprende la provincia de Jauja y los distritos Huancayo, Chilca, El Tambo, Huancan. Pilcomayo, Sapallanga y Chupaca de la Provincia de Huancayo en la región Junín. En estos distritos se encuentran los 120 beneficiarios (jóvenes entre 18-29 años) que participan en el proyecto.

Se incluye la ficha técnica del proyecto:

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO			
Código del proyecto	C-13-29		
Nombre del proyecto	Desarrollo de Competencias Emprendedoras para Fortalecer Pequeños Negocios de Hombres y Mujeres Jóvenes Vulnerables - Región Junín		
Institución Ejecutora	Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural - SEPAR		
Instituciones Asociadas	Municipalidad Provincial de Huancayo, Municipalidad Distrital de Sausa- Jauja Dirección Regional de Producción		
Duración del proyecto	18 meses		
Fecha de inicio	15 de enero 2014		
Fecha de término	14 de julio 2015		
Monto total del proyecto	S/. 701.559.68		
Monto solicitado a FONDOEMPLEO	S/. 486,614.62		
Ámbito geográfico de intervención	Región Junín	Provincias Huancayo, Jauja	Distritos Huancayo, Sausa, Leonor Ordoñez, Huaripampa, San Lorenzo, El Mantaro
Breve Resumen del Proyecto			
Beneficiarios del Proyecto			
Hombres y Mujeres jóvenes (18 a 29 años) con negocios precarios en(Producción de carne de cuy y Confección industrial)			
El proyecto pretende:			

<ol style="list-style-type: none"> 1. Brindar conocimiento, desarrollar competencias en temas de gestión empresarial, fortalecer las habilidades socioemocionales y cubrir la brecha de capacitación en emprendimiento de los jóvenes de los jóvenes beneficiarios. 2. Lograr que las iniciativas emprendedoras identificadas por los jóvenes cuenten con financiamiento y sean implementadas de manera oportuna y sostenible 3. Mejorar la articulación comercial de los jóvenes emprendedores a través de la participación en ferias locales y regionales. 	
FINALIDAD DEL PROYECTO	
Promover la mejora de la calidad de vida de hombres y mujeres jóvenes emprendedores en la Región Junín	
PROPÓSITO	Indicador:
Desarrollo de competencias emprendedoras de hombres y mujeres jóvenes para fortalecer sus negocios precarios con demanda insatisfecha creciente en confección industrial y producción de carne de cuy en las provincias de Jauja y Huancayo de la Región Junín	
COMPONENTES DEL PROYECTO	
Componente 1: Focalización, selección y registro de jóvenes con negocios precarios en marcha en los sectores de confecciones y crianza de cuyes.	Indicadores <ul style="list-style-type: none"> • 200 hombres y mujeres jóvenes son identificados adecuadamente al 1° mes de iniciado el proyecto • 130 hombres y mujeres jóvenes son adecuadamente caracterizados y seleccionados según tipo de negocio al 2° mes del proyecto • 200 hombres y mujeres jóvenes son informados sobre la intervención del proyecto al 1° mes • 200 hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados aptitudinal y actitudinalmente identificando sus competencias emprendedoras al 2° mes del proyecto • 130 negocios precarios en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados y seleccionados al 3° mes del proyecto
Resultado <ul style="list-style-type: none"> • Población joven informada, focalizada y caracterizada • Negocios precarios en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente seleccionados 	Actividades <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Reuniones de coordinación y presentación del proyecto con actores locales 1.2. Campaña de difusión y convocatoria a jóvenes 1.3. Identificación y registro de hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios en marcha. 1.4. Caracterización aptitudinal y actitudinal de hombres y mujeres jóvenes para identificar competencias emprendedoras 1.5. Aplicación de fichas situacionales de negocios en marcha de hombres y mujeres jóvenes 1.6. Visitas de verificación a negocios precarios identificados 1.7. Caracterización de estado situacional de negocios en marcha de hombres y mujeres jóvenes 1.8. Selección de hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios en marcha
Componente 2: Capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial	Indicadores <ul style="list-style-type: none"> • 130 hombres y mujeres jóvenes han sido capacitados y asistidos técnicamente en elaboración de Planes de Mejora y Gestión Empresarial considerando competencias blandas y genéricas según Metodología MESUN, al 6° mes del proyecto • 120 hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora al 7° mes del proyecto

	<ul style="list-style-type: none"> • 03 facilitadores especialistas acreditados en metodología MESUN - Planes de Mejora y Gestión Empresarial, son seleccionados y contratados al 3° mes • 01 plan curricular de capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial adecuado a la metodología MESUN al 4° mes del proyecto • 130 hombres y mujeres jóvenes son capacitados y asistidos en elaboración de Planes de mejora según metodología MESUN al 6° mes del proyecto • 130 hombres y mujeres jóvenes son capacitados y asistidos en Gestión Empresarial según metodología MESUN al 6° mes del proyecto • 130 hombres y mujeres jóvenes son capacitados y asistidos en aprendizajes de competencias genéricas y blandas, según metodología MESUN al 6° mes del proyecto • 120 hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora en Confección industrial y producción de carne cuy según especificaciones al 7° mes del proyecto
<p>Resultado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilitadores de Planes de Mejora y Gestión Empresarial son convocados y seleccionados • Plan curricular de capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial validado • Hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios en marcha son capacitados y asistidos en Planes de Mejora, Gestión Empresarial y aprendizajes de competencias genéricas y blandas. • Hombres y mujeres jóvenes culminan satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora en Confección industrial y producción de carne cuy según sea el caso 	<p>Actividades</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Elaboración de TDR (con perfil profesional en acreditación de metodologías MESUN) para selección de facilitadores 2.2. Selección de facilitadores para programa de capacitación y asistencia técnica en Planes de Mejora y Gestión Empresarial 2.3. Reunión de validación de competencias, unidades temáticas y contenidos del plan curricular sobre Planes de Mejora y Gestión empresarial adecuados a la metodología MESUN 2.4. Reunión para la elaboración de carpeta pedagógica y de monitoreo del aprendizaje 2.5. Reunión para el diseño y elaboración de módulo de capacitación en Planes de Mejora, Gestión Empresarial. 2.6. Reunión para la para el diseño y elaboración de módulo de aprendizaje con contenidos de competencias genéricas y blandas. 2.7. Edición e impresión del Módulo de capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial y del módulo de aprendizaje con contenidos de competencias genéricas y blandas. 2.8. Brindar capacitación y aprendizajes 2.9. Asesoramiento en la concreción de Planes de Mejora
<p>Componente 3: Distribución y seguimiento del capital semilla</p>	<p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • 60 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Mejora viables son cofinanciados con capital semilla de S/. 2,300.00 al 11° mes del proyecto • 12 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Mejora viables reciben asistencia para su articulación al sistema financiero al 11° mes del proyecto • 01 TDR con especificaciones y requisitos básicos es elaborado consensuadamente y publicado para el concurso de Planes de Mejora para acceder al capital semilla al 6° mes del proyecto • 120 Planes de Mejora son evaluados y calificados según contenidos de los Planes y claridad en exposición y son seleccionados en orden de prelación para recibir capital semilla al 8° mes del proyecto

	<ul style="list-style-type: none"> • 30 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Mejora evaluados acceden al cofinanciamiento de capital semilla en 1ra. Fase al 8° mes del proyecto. • 30 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Mejora reajustados son evaluados y acceden al cofinanciamiento de capital semilla y 12 acceden al sistema financiero en 2da. Fase al 9° mes del proyecto. • 60 hombres y mujeres con negocios en marcha sobre confección industrial y producción de carne de cuy, reciben formalmente S/. 2,300.00 cofinanciados con capital semilla al 11° mes del proyecto • 60 hombres y mujeres con negocios viables que acceden a fondos del capital semilla, demuestran su compromiso con el proyecto al poner contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio. • 12 jóvenes con Planes de Mejora aprobados que por razones presupuestales no lograron el acceso al capital semilla, son articulados al sistema financiero al 11 ° mes del proyecto • 12 hombres y mujeres con negocios viables que no acceden al capital semilla, demuestran su compromiso con el proyecto al poner contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio.
<p>Resultado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mecanismos, especificaciones y requisitos elaborados y publicados para el concurso de planes de mejora para acceder al capital semilla • Evaluación de Planes de Mejora según revisión de contenidos y exposición para el acceso al cofinanciamiento del capital semilla • Entregas formalizadas de Capital semilla a ganadores de la 1ra. y 2da. Fase del concurso • Hombres y mujeres jóvenes articulados al sistema financiero 	<p>Actividades</p> <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Diseño de mecanismos para el acceso a capital semilla 3.2. Difusión y convocatoria del concurso 3.3. Reunión de coordinación con jurados 3.4. Recepción de Planes de Mejora 3.5. Revisión y calificación de contenidos de los Planes de Mejora 3.6. Exposición de Planes de Mejora - 1ra fase (en 2 grupos según sector) 3.7. Exposición de Planes de Mejora con reajuste al Plan según recomendaciones del jurado - 2da fase (en 2 grupos según sector) 3.8. Visitas a negocios para la verificación de especificaciones técnicas y requisitos para la entrega del Fondo de capital semilla 3.9. Formalización de entrega del fondo de capital semilla 3.10. Aporte de contrapartidas no monetarias por parte de beneficiarios que acceden a capital semilla 3.11. Identificación de entidades financieras con planes crediticios pertinentes al proyecto 3.12. Articulación financiera de Planes de Mejora aprobados 3.13. Aporte de contrapartidas no monetarias por parte de beneficiarios que no acceden a capital semilla
<p>Componente 4: Asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de mejora</p>	<p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • 60 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento individual y grupal en la implementación de sus Planes de Mejora cofinanciados con capital semilla al 16° mes del proyecto • 12 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento individual y grupal en la implementación de sus Planes de Mejora con créditos del sistema financiero al 16° mes del proyecto • 01 plan de asistencia técnica grupal consensuado para la implementación y ejecución de Planes de Mejora al 11° mes del proyecto • 01 plan de asistencia técnica individual consensuado para la implementación y ejecución de Planes de Mejora al 11° mes del proyecto

	<ul style="list-style-type: none"> • 60 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento en la implementación de sus Planes de Mejora con capital semilla del 11° al 16° mes del proyecto • 12 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento en la implementación de sus Planes de Mejora con sistema financiero 11° al 16° mes del proyecto • 72 jóvenes con autoempleo generados y negocios implementados son monitoreados del 16° al 17° mes del proyecto • 03 Alianzas estratégicas suscritas que den continuidad a los procesos iniciado con los jóvenes al 17° mes del proyecto
Resultado <ul style="list-style-type: none"> • Plan de acción de asistencia técnica para la implementación y ejecución de Planes de Mejora • Planes de Asistencia Técnica, grupal e individual implementados en negocios de hombres y mujeres • Aseguramiento de la continuidad de los procesos iniciados con los jóvenes 	Actividades <ul style="list-style-type: none"> 4.1 Reuniones con el equipo técnico para la Identificación de necesidades para la asistencia técnica 4.2 Planificación de acciones para la asistencia técnica grupal e individual 4.3 Asistencias técnicas grupales para la implementación de negocios 4.4 Visitas de asistencia técnica individual en aspectos identificados en: 1.- El plan de asistencia técnica individual, 2.- El Plan de Mejora del negocio y 3.- según temas tratados en las asistencias técnicas grupales 4.5 Visitas de monitoreo y evaluación de negocios en marcha para el aseguramiento de la sostenibilidad 4.6 Reuniones suscritas con aliados estratégicos, para la continuidad de los procesos iniciados con los jóvenes 4.7 Cierre de proyecto

Fecha de elaboración de la Ficha Técnica	Febrero de 2014
Unidad responsable de elaboración de la Ficha Técnica	Gestión de Proyectos

3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

3.1. Objetivo General

Conocer los resultados alcanzados por el proyecto en función a los indicadores socioeconómicos, laborales, educativos y de emprendimiento previstos en el marco lógico, para conocer la situación de los jóvenes emprendedores de las líneas productivas de confección industrial y producción de carne de cuy de las provincias de Jauja y Huancayo en la Región Junín.

3.2. Objetivos Específicos

- ✓ Conocer y evaluar las capacidades y desarrollo de competencias para el emprendimiento generados en los beneficiarios del proyecto.
- ✓ Evaluar las iniciativas de emprendimientos de los beneficiarios del proyecto comparando los datos obtenidos en el ELB y los del EEF.

4. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

La metodología de trabajo combina técnicas cuantitativas y cualitativas, la cuantitativo se basó en la aplicación de un cuestionario a una muestra poblacional de 80 personas que representan el 87.9% de los 91 beneficiarios que fueron considerados previamente en la línea de base del proyecto, la cualitativa comprende la revisión de documentación secundaria e información relevante facilitada principalmente por las instituciones Fondoempleo y Separ, reuniones de entrevistas a profundidad con actores claves, conformado por los participantes del equipo de la institución ejecutora, los representantes de las instituciones aliadas y las autoridades relacionadas al sector, como son: las direcciones regionales de Trabajo y Producción. Además se realizó la coordinación de las actividades de campo para la toma de datos como, la convocatoria, selección y capacitación de encuestadoras, monitoreo y crítica de las encuestas aplicadas, procesamiento y análisis de la información obtenida.

4.1. Diseño de estudio

El presente trabajo es un estudio descriptivo con combinación de técnicas cualitativas y cuantitativas, que incluye un análisis de la situación actual y su relación con el proyecto que contempla este estudio.

Las fuentes de información cualitativa corresponden a:

- Información proporcionada por entrevistas aplicadas a autoridades del Ministerio de Trabajo y el Ministerio de la Producción.
- Información proporcionada por entrevistas a actores relevantes: beneficiarios/as y la jefa del proyecto.

Las fuentes de información cuantitativas propuestas corresponden a:

- Resultado de encuestas aplicadas a los y las beneficiarios/as del proyecto

Las variables para el análisis y evaluación del presente estudio contemplan los siguientes niveles:

Nivel Socio económico.- En esta variable se identificó el tipo de vivienda de los beneficiarios, el material predominante en paredes, pisos y techos de sus viviendas, tipos de servicios que cuenta el beneficiario como abastecimiento de agua, servicios higiénicos y tipo de alumbrado.

Nivel Educativo.- Se estimó el Grado de Instrucción de los encuestados (Primaria, secundaria, superior técnica o universitaria), si han seguido cursos de formación de corta duración; y si pretenden continuar con sus estudios y terminar su instrucción educativa.

Nivel Laboral.- En esta variable se estiman la ocupación principal de los encuestados, el sector de trabajo en su ocupación principal, el tipo de negocio o empresas en que laboraron, las horas trabajadas, forma de pago y rubros a los que se dedicaba el negocio.

Nivel de Emprendimiento.- Respecto al grado de competencias para el emprendimiento se identificó la participación en sus negocios propios o familiares. Se describen las razones para la formación de la empresa, tipo de registro del negocio, su ubicación, estacionalidad de las ventas, ganancias, número de trabajadores, costos de activos, forma de financiamiento, principales clientes, determinación de precios y tipos de competencias en la línea de negocios.

4.1.1 Marco poblacional y selección de la muestra

El criterio para la selección de la muestra para el proceso de evaluación fue volver a encuestar a los 91 beneficiarios para identificar los cambios generados producto de la intervención del proyecto; sin embargo en el trabajo de campo no se pudo aplicar las herramientas de evaluación (encuestas) al total de beneficiarios de la línea de base, sólo se logró ubicar a 80 beneficiarios a quienes se les aplicó las encuestas, los mismos que se ubican en las dos provincias de la manera como se muestra en el cuadro 4.1 .

Tabla 4.1. Región Junín: Porcentajes de encuestados según distritos, al 17 de Julio del 2014.

Distrito	Frecuencia	Porcentaje
Huancayo	9	9,9
Chilca	6	6,6
El Tambo	8	8,8
Huancané	4	4,4
Pilcomayo	1	1,1
Sapallanga	1	1,1
Jauja	2	2,2
Ataura	2	2,2
EL Mantaro	16	17,6
Huaripampa	6	6,6
Leonor Ordoñez	2	2,2
Muquiyauyo	2	2,2
San Lorenzo	18	19,8
Sausa	2	2,2
Sincos	10	11,0
Chupaca	2	2,2
Total	91	100,0

Los 11 beneficiarios restantes no pudieron ser ubicados por distintas razones y también hubo casos que no querían atender la aplicación de las encuestas, por lo tanto el análisis para la evaluación final del proyecto se realizó sobre la base de 80 beneficiarios. La relación de los beneficiarios que no se encuestaron se puede ver en el anexo 9.7.

4.2. Instrumentos para el recojo de información

4.2.1 Encuestas

Las encuestas a aplicar fueron entregadas por FONDOEMPLEO y se diseñaron considerando principalmente aspectos relevantes para el proyecto. La aplicación de las encuestas fue realizada en forma directa y principalmente en las diferentes localidades de los distritos que pertenecen al ámbito de estudio del proyecto.

La encuesta fue dirigida finalmente a pobladores beneficiarios del proyecto. El objetivo de la encuesta fue recoger información necesaria para elaborar el estudio de evaluación final del Proyecto con la cual se espera conocer la realidad a nivel socioeconómico, laboral, educativo y de emprendimiento. A través de ella se quiere detectar los indicadores referentes a los problemas y necesidades; y descubrir las causas de los mismos.

Trabajo de campo, digitación y análisis de datos: Estos fueron realizados por encuestadoras capacitadas por la consultora y la supervisora de las encuestas. El taller se desarrolló previo a la aplicación de las encuestas, se seleccionó y capacitó a candidatos encuestadores que fueron convocados en la Universidad Rusvelt de Huancayo.

Posterior a la capacitación, se realizaron las salidas de campo con las que se procedió al levantamiento de la información. La consultora y equipo técnico actuaron como supervisores y revisores de las encuestas verificando tanto el buen llenado de la encuesta y la calidad de la información como la consistencia y coherencia de la información en las encuestas.

Para el procesamiento de la información se usó el programa estadístico SPSS, proporcionado por FONDOEMPLEO, allí se elaboró la base datos y el procesamiento respectivo obteniéndose los cuadros de resultados previstos.

4.2.2 Entrevistas

Se realizaron 3 entrevistas donde se determinó como informantes claves a autoridades del Ministerio de Trabajo y del Ministerio de la Producción. También se realizaron entrevistas a actores relevantes que incluyen a beneficiarios, y la jefa del proyecto.

4.3 Sistematización y análisis de la información

La sistematización de la información se realizó con base a la información obtenida en la revisión de documentación, las encuestas y entrevistas, considerando la interacción de datos en los diversos rubros.

5. INDICADORES DEL PROYECTO

Durante la ejecución del proyecto se realizaron algunos ajustes y precisiones a los indicadores y resultados del marco lógico que se señalan a continuación y que fueron aprobados en su momento por Fondoempleo.

Principales cambios aprobados.

Según señaló la jefa del proyecto y revisando el informe final de supervisión encontramos que se efectuaron seis (6) modificaciones de algunos indicadores en el marco lógico que se detallan:

- ✓ En el producto 2.3, referido a hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios en marcha son capacitados y asistidos en Planes de Mejora, Gestión Empresarial y aprendizajes de competencias genéricas y blandas, se redujeron de tres (3) a dos (2) indicadores.
- ✓ En el producto 3.2, sobre Evaluación de Planes de Mejora según revisión de contenidos y exposición para el acceso al cofinanciamiento del capital semilla, se mantienen los tres (3) indicadores, con las siguientes precisiones: Indicador 3.2.2: 60 jóvenes con Planes de negocio son evaluados y seleccionados para el acceso de capital semilla en 1ra. y 2da. Fase del concurso, al 9° mes del proyecto. Y el indicador 3.2.3: 12 jóvenes con Planes de negocio son evaluados y seleccionados para el acceso al sistema financiero y/o otros financiamientos en la 2da. Fase del concurso, al 9° mes del proyecto.
- ✓ En el producto 4.1, que señala, Plan de acción de asistencia técnica para la implementación y ejecución de Planes de Mejora, se cambia la redacción del producto 4.1.1, y queda en: 01 plan de talleres consensuado para la implementación y ejecución de Planes de negocio al 10° mes del proyecto.
- ✓ En el Producto 4.2, referente a: Planes de Asistencia Técnica, grupal e individual implementados en negocios de hombres y mujeres; se redujeron de dos (2) indicadores a un (1) indicador, quedando el indicador 4.2.1 como sigue: 72 jóvenes implementan sus planes de negocios con acompañamiento del proyecto, del 11° al 16° mes del proyecto.

Todos los cambios señalados se han incorporado en el presente marco lógico:

MARCO LOGICO DEL PROYECTO: “Desarrollo de Competencias Emprendedoras para Fortalecer Pequeños Negocios de Hombres y Mujeres Jóvenes Vulnerables - Región Junín” C-13-29

5.1 Presentación del Marco lógico		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
FIN		Promover la mejora de la calidad de vida de hombres y mujeres jóvenes emprendedores en la Región Junín			
PROPOSITO		Desarrollo de competencias emprendedoras de hombres y mujeres jóvenes para fortalecer sus negocios precarios con demanda insatisfecha creciente en confección industrial y producción de carne de cuy en las provincias de Jauja y Huancayo de la Región Junín.			
COMPONENTES	1	Focalización, selección y registro de jóvenes con negocios precarios en marcha en los sectores de: confecciones y crianza de cuyes.	200 hombres y mujeres jóvenes son identificados adecuadamente al 1° mes de iniciado el proyecto. 130 hombres y mujeres jóvenes son adecuadamente caracterizados y seleccionados según tipo de negocio al 2° mes del proyecto.	Diagnóstico, fichas de inscripción, cartas de compromiso, registro fotográfico, relación de hombres y mujeres jóvenes inscritos. Registro de jóvenes caracterizados por tipo de emprendimiento	Los Gobiernos Locales promueven el desarrollo productivo a través de la sub gerencia de desarrollo económico - social; Apoyo de Asociaciones de confeccionistas y Asociaciones de productores de carne de cuy. Continuidad de Apoyo de la Cooperación externa enfocada a la promoción del empleo y mejora de ingresos de hombres y mujeres jóvenes.
	2	Capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial	130 hombres y mujeres jóvenes han sido capacitados y asistidos técnicamente en elaboración de Planes de Negocio y competencias emprendedoras personales CEPs considerando competencias blandas y genéricas según metodología MESUN, GIN, ISUN, LEENCANVAS al 6° mes del proyecto. 120 hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora al 7° mes del proyecto.	Plan de capacitación, registro de asistencia, informe de monitoreo, planes de sesión de clases, registro fotográfico. Planes de negocios, registro de asistencia, registro fotográfico.	Apoyo de los actores involucrados en la contrapartida (Municipalidad Provincial de Huancayo y Municipalidad Distrital de Sausa). Continuidad de apoyo de la Cooperación externa enfocada a la promoción del empleo y emprendimiento
	3	Distribución y seguimiento del capital semilla	60 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Mejora viables son cofinanciados con capital semilla de S/. 2,300.00 al 11° mes del proyecto. 12 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocios viables reciben asistencia para su articulación al sistema financiero al 11° mes del proyecto	Acta de calificación y selección, Actas de entrega del Fondo de Capital Semilla, registro fotográfico, facturas de compra de insumos.	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, Disminución de remanentes de las empresas mineras destinados al Fondo Concursable, Instituciones financieras elevan los intereses de líneas de crédito para emprendimientos juveniles.
	4	Asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de mejora	60 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento individual y grupal en la implementación de sus Planes de Mejora cofinanciados con capital semilla al 16° mes del proyecto.	Fichas de asistencia técnica individual, ficha de asistencia grupal, registro de asistencia, libros de ingresos y egresos de negocios implementados, comprobantes de pago emitidos y recibidos, testimonios,	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, Disminución de remanentes de las empresas mineras destinados al Fondo Concursable.

5.1 Presentación del Marco lógico		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
				informe de monitoreo, registro fotográfico.	
			12 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento individual y grupal en la implementación de sus Planes de Mejora con créditos del sistema financiero al 16° mes del proyecto.	Fichas de asistencia técnica individual, ficha de asistencia grupal, registro de asistencia, libros de ingresos y egresos de negocios implementados, comprobantes de pago emitidos y recibidos, testimonios, informe de monitoreo, registro fotográfico.	Instituciones financieras elevan los intereses de líneas de crédito para emprendimientos juveniles
PRODUCTOS	1	Focalización, selección y registro de jóvenes con negocios precarios en marcha en los sectores de: confecciones y crianza de cuyes.			
	1,1	Población joven informada, focalizada y caracterizada	200 hombres y mujeres jóvenes son informados sobre la intervención del proyecto al 1° mes.	Acta de reunión, Contrato de difusión radial, registros de inscripción, informe de actividades, registro fotográfico.	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país.
			200 hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados aptitudinal y actitudinalmente identificando sus competencias emprendedoras al 2° mes del proyecto.	Fichas de inscripción, fichas aptitudinal y actitudinal, registro fotográfico.	Desembolsos de recursos llegan oportunamente.
	1,2	Negocios precarios en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente seleccionados.	130 negocios precarios en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados y seleccionados al 3° mes del proyecto	Fichas de caracterización del negocio, Inventario de estado situacional de negocios, cuadros de calificación y priorización, actas de compromiso, files individuales, registro fotográfico.	Los beneficiarios seleccionados muestran interés y conforme con la oferta que ofrece el proyecto.
	2	Capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial			
	2,1	Facilitadores de Planes de Mejora y Gestión Empresarial son convocados y seleccionados	03 facilitadores especialistas acreditados en metodología MESUN - Planes de Mejora y Gestión Empresarial, son Seleccionados y contratados al 3° mes.	Contrato con facilitadores, informe de actividades, recibos de honorarios emitidos y pagados.	Desembolsos de recursos llegan oportunamente.
	2,2	Plan curricular de capacitación en Planes de Negocio y Competencias empresariales personales CEPs.	01 plan curricular de capacitación en Planes de Negocio y competencia empresariales Personales – CEPs	Acta de aprobación, Plan curricular impreso.	Desembolsos de recursos llegan oportunamente.
	2,3	Hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios en marcha son capacitados y asistidos en Planes de Negocios, Gestión Empresarial y aprendizajes de competencias genéricas y blandas.	130 hombres y mujeres jóvenes son capacitados y asistidos en elaboración de Planes de mejora según metodología MESUN al 6° mes del proyecto.	Registro de asistencia, registro de evaluaciones, plan de sesión de clases, informes y registro fotográfico	Desembolsos de recursos llegan oportunamente, participación esperada de beneficiarios.
			120 hombres y mujeres jóvenes trabajan en la mejora de sus competencias blandas y de Gestión Empresarial	Registro de asistencia, registro de evaluaciones, plan de sesión de clases, informes y registro fotográfico	Desembolsos de recursos llegan oportunamente, participación esperada de beneficiarios.
	2,4	Hombres y mujeres jóvenes culminan satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora en Confección industrial y producción de carne cuy según sea el caso.	120 hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora en Confección industrial y producción de carne cuy según especificaciones al 7° mes del proyecto.	Planes impresos, registro fotográfico.	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente.
3	Distribución y seguimiento del capital semilla				

5.1 Presentación del Marco lógico		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos	
	3.1	Mecanismos, especificaciones y requisitos elaborados y publicados para el concurso de planes de mejora para acceder al capital semilla	01 TDR con especificaciones y requisitos básicos es elaborado consensuadamente y publicado para el concurso de Planes de Mejora para acceder al capital semilla al 6° mes del proyecto.	Documento impreso, informe de actividades, acta de reunión y designación de jurados calificadoros, registro fotográfico, presentación en diapositivas.	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente.	
	3.2	Evaluación de Planes de Mejora según revisión de contenidos y exposición para el acceso al cofinanciamiento del capital semilla	120 Planes de Mejora son evaluados y calificados según contenidos de los Planes y claridad en exposición y son seleccionados en orden de prelación para recibir capital semilla al 8° mes del proyecto.	Fichas de inscripción, Registro de recepción de planes de mejora, Actas de calificación, fichas de calificación, registro fotográfico.	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente, participación activa de los beneficiarios en los procesos de presentación y evaluación.	
	3.3	Entregas formalizadas de Capital semilla a ganadores de la 1ra. y 2da. Fase del concurso	60 hombres y mujeres con negocios en marcha sobre confección industrial y producción de carne de cuy, reciben formalmente S/. 2,300.00 cofinanciados con capital semilla al 11° mes del proyecto.	Actas de entrega, boletas de compra, informes final del proceso, registro fotográfico	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, adecuado uso del capital semilla por los beneficiarios ganadores	
			60 hombres y mujeres con negocios viables que acceden a fondos del capital semilla, demuestran su compromiso con el proyecto al poner contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio.	Cartas de compromiso de otorgamiento de contrapartida, registro fotográfico	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país. Beneficiarios comprometidos firman carta de compromiso de contrapartida	
	3.4	Hombres y mujeres jóvenes articulados al sistema financiero.	12 jóvenes con Planes de Negocios aprobados que por razones presupuestales no lograron el acceso al capital semilla, acceden al sistema financiero y/o otros financiamientos al 12° mes del proyecto.	Contratos de crédito con entidades financieras, registros fotográficos.	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, adecuado uso de créditos por los beneficiarios articulados.	
			12 hombres y mujeres con negocios viables que no acceden al capital semilla, demuestran su compromiso con el proyecto al poner contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio.	Cartas de compromiso de otorgamiento de contrapartida.	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, adecuado uso de créditos por los beneficiarios articulados.	
	4	Asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de Mejora				
	4.1	Plan de acción de asistencia técnica para la implementación y ejecución de Planes de Negocio.	01 plan de talleres consensuado para la implementación y ejecución de Planes de negocio al 10° mes del proyecto.	Plan de asistencia técnica grupal impreso según necesidades identificadas.	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país.	
			01 plan de asistencia técnica individual consensuado para la implementación y ejecución de Planes de negocios al 10° mes del proyecto	Plan de asistencia técnica individual impreso, según necesidades identificadas.	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país.	
	4.2	Planes de Asistencia Técnica, grupal e individual implementados en negocios de hombres y mujeres	72 jóvenes implementan sus planes de negocios con acompañamiento del proyecto, del 11° al 16° mes del proyecto	Registro de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico, testimonios, entrevistas.	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, participación activa de involucrados	

5.1 Presentación del Marco lógico		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
	4,3	Aseguramiento de la continuidad de los procesos iniciados con los jóvenes	72 jóvenes con negocios implementados y fortalecidos son articulados a asociaciones de productores y/o entidades públicas y privadas de capacitación, etc. al 17° mes del proyecto	Informes de monitoreo considerando ratios de sostenibilidad y apalancamiento, registro fotográfico, Libro de caja, libro de ingresos y egresos.	Estabilidad económica con tendencia de crecimiento para los siguientes años
			03 Alianzas estratégicas suscritas que den continuidad a los procesos iniciado con los jóvenes al 17° mes del proyecto	Convenios firmados con aliados estratégicos pertinentes.	Fortalecimiento de políticas locales , sectoriales y regionales que aseguren las alianzas

5.1 Presentación del Marco lógico - Lógica de Intervención

ACTIVIDADES

Componente	1	Focalización, selección y registro de jóvenes con negocios precarios en marcha en los sectores de: confecciones y crianza de cuyes.			
Producto	1,1	Población joven informada, focalizada y caracterizada			
Indicador 1		200 hombres y mujeres jóvenes son informados sobre la intervención del proyecto al 1° mes			
Indicador 2		200 hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados aptitudinal y actitudinalmente identificando sus competencias emprendedoras al 2° mes del proyecto			
ACTIVIDADES	1.1.1	Reuniones de coordinación y presentación del proyecto con actores locales	02 reuniones de coordinación y presentación del proyecto con actores locales (1 en Jauja y 1 en Huancayo) para la ratificación de compromisos asumidos al 1° mes del proyecto.	Acta de reunión, registro fotográfico.	Actores muestran compromisos solidos con el Proyecto.
	1.1.2	Campaña de difusión y convocatoria a jóvenes	01 Campaña de difusión y convocatoria a hombres y mujeres jóvenes de 18 a 29 años en zonas identificadas en el diagnostico al 1° mes del proyecto.	Registro fotográfico, informe de actividades, spots radial, afiches, banner del proyecto.	Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	1.1.3	Identificación y registro de hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios en marcha.	200 hombres y mujeres jóvenes que cumplen requisitos establecidos son identificados y se inscriben al 2° mes del proyecto.	Fichas de inscripción, registro fotográfico	Estabilidad económica, social , ambiental y política del país
	1.1.4	Caracterización aptitudinal y actitudinal de hombres y mujeres jóvenes para identificar competencias emprendedoras	200 fichas aptitudinales aplicadas a potenciales jóvenes beneficiarios para identificar competencias emprendedoras al 2° mes del proyecto.	Fichas socioeconómicas y aptitudinales, registro fotográfico	Desembolsos de recursos llegan oportunamente
Producto	1,2	Negocios precarios en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente seleccionados.			
Indicador 1		130 negocios precarios en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados y seleccionados al 3° mes del proyecto			
ACTIVIDADES	1.2.1	Aplicación de fichas situacionales de negocios en marcha de hombres y mujeres jóvenes	200 fichas de negocios precarios aplicadas para determinar el estado situacional al 2° mes del proyecto.	Fichas, informe de actividades, registro fotográfico	Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	1.2.2	Visitas de verificación a negocios precarios identificados	200 Visitas a negocios identificados para verificación de requisitos básicos para acceder a beneficios del programa al 3° mes del proyecto.	registro de matrícula, actas de compromiso, files individuales de jóvenes	Estabilidad económica, social , ambiental y política del país

	1.2.3	Caracterización de estado situacional de negocios en marcha de hombres y mujeres jóvenes	01 inventario del estado situacional en que se encuentra el negocio para determinar cumplimiento de requisitos básicos para ser posibles beneficiarios al 3° mes del proyecto.	Documento impreso, registro fotográfico	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país
	1.2.4	Selección de hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios en marcha	130 hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios que cumplen requisitos básicos son seleccionados para acceder a beneficios del proyecto al 3° mes del proyecto.	Registro de selección, registro fotográfico	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país

Componente	2	Capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial			
Producto	2,1	Facilitadores de Planes de Mejora y Gestión Empresarial son convocados y seleccionados			
ACTIVIDADES	2.1.1	Elaboración de TDR (con perfil profesional en acreditación de metodologías MESUN) para selección de facilitadores.	01 TDR elaborado, consensuado y publicado para selección de facilitadores al 3° mes del proyecto.	Documento impreso	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país
	2.1.2	Selección de facilitadores para programa de capacitación y asistencia técnica en Planes de Mejora y Gestión Empresarial	03 facilitadores evaluados y seleccionados rigurosamente según perfiles requeridos según puntaje obtenido al 3° mes del proyecto.	Relación de resultados, CV, contratos	Desembolsos de recursos llegan oportunamente
Producto	2,2	Plan curricular de Planes de Negocios y Competencias Empresariales personales CEPs			
Indicador 1		01 plan curricular de capacitación en Planes de Negocio y Competencias Empresariales Personales - CEPs			
ACTIVIDADES	2.2.1	Reunión de validación de competencias, unidades temáticas y contenidos del plan curricular.	01 reunión para la adecuación y validación del Plan curricular consensuado según metodología MESUN al 3° mes del proyecto	Plan curricular, informe de taller	Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	2.2.2	Reunión para la elaboración de carpeta pedagógica y de monitoreo del aprendizaje.	01 reunión para la elaboración de una carpeta pedagógica y de monitoreo del aprendizaje consensuada y validada al 3° mes del proyecto.	Carpeta pedagógica y de monitoreo del aprendizaje	Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	2.2.3	Reunión para el diseño y elaboración de módulo de capacitación en Planes de Mejora, Gestión Empresarial.	01 reunión para diseñar, elaborar y consensuar contenidos del módulo de capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial al 3° mes del proyecto.	Módulo de competencias emprendedoras	Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	2.2.4	Reunión para la para el diseño y elaboración de módulo de aprendizaje con contenidos de competencias genéricas y blandas.	01 reunión para diseñar, elaborar y consensuar contenidos del módulo de aprendizaje en competencias genéricas y blandas al 3° del proyecto.	Módulo de competencias blandas y genéricas	Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	2.2.5	Edición e impresión del Módulo de capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial y del módulo de aprendizaje con contenidos de competencias genéricas y blandas.	260 Módulos (130 de Planes de Mejora y Gestión Empresarial y 130 de aprendizajes con contenidos de competencias genéricas y blandas) entregados al 4° mes del proyecto.	Registro de entrega, registro fotográfico	Desembolsos de recursos llegan oportunamente
Producto	2,3	Hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios en marcha son capacitados y asistidos en Planes de Mejora, Gestión Empresarial y aprendizajes de competencias genéricas y blandas.			
Indicador 1		120 hombres y mujeres jóvenes trabajan en la mejora de sus competencias blandas y de Gestión Empresarial al 6° mes del proyecto			
Indicador 2		120 hombres y mujeres jóvenes trabajan en la mejora de sus competencias blandas y de Gestión empresarial.			

ACTIVIDADES	2.3.1	Jóvenes hombres y mujeres con negocios precarios en marcha reciben capacitación en: > Planes de Mejora y > Gestión Empresarial (Costos, finanzas, marketing y formalización).	90 sesiones de capacitación a razón de 15 sesiones/ grupo de 20 participantes y una duración de 4 hrs/ sesión dirigido a jóvenes para que refuercen sus capacidades para implementar sus Planes de Mejora con éxito del 4° al 6° mes del proyecto.	Registro de asistencia, registro fotográfico, planes de sesión de clases, Evaluación de criterios de desempeño	Desembolsos de recursos llegan oportunamente, participación activa de beneficiarios
	2.3.2	Jóvenes hombres y mujeres reciben capacitación en competencias blandas (Competencias emprendedoras personales – CEPs): COMPETENCIAS BLANDAS: > Autoconfianza, > Persuasión, > Perseverancia, > Gestión de la información y del conocimiento y Adaptabilidad COMPETENCIAS GENÉRICAS > Liderazgo, > trabajo en equipo, > Negociación, > Creatividad, > Capacidad para planificar y gestionar proyectos	30 sesiones de aprendizaje a razón de 5 sesiones/ grupo de 20 participantes y una duración de 4 hrs/sesión en temas de competencias blandas y genéricas dirigido a jóvenes para que refuercen sus competencias emprendedoras al momento de implementar sus Planes de Mejora con éxito del 4° al 6° mes del proyecto.	Registro de asistencia, registro fotográfico, planes de sesión de clases, Evaluación de criterios de desempeño	Desembolsos de recursos llegan oportunamente, participación activa de beneficiarios
Producto	2.4	Hombres y mujeres jóvenes culminan satisfactoriamente la elaboración de sus planes de negocios en confección industrial y producción de carne de cuy			
Indicador 1		120 hombres y mujeres han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus planes de negocios en confección industrial y producción de carne de cuy.			
ACTIVIDADES	2.4.1	Actividad 2.4.1. Asesoramiento en la concreción de planes de negocios			
Producto	3.1	Mecanismos, especificaciones y requisitos elaborados y publicados para el concurso de planes de negocios para acceder al capital semilla			
Indicador 1		01 TDR con especificaciones y requisitos básicos es elaborado consensuadamente y publicado para el concurso de planes de negocios para acceder al capital semilla al 7° mes del proyecto.			
ACTIVIDADES	3.1.1	Diseño de mecanismos para el acceso a capital semilla.	01 Base con TDR elaborado para el concurso consensuado y aprobado al 5° mes del proyecto.	Base de concurso , registro fotográfico	Estabilidad económica, social , ambiental y política del país
	3.1.2	Difusión y convocatoria del concurso.	01 evento para la difusión y convocatoria del concurso y absolución de consultas por parte de los participantes al 6° mes del proyecto.	Informe de actividades, registro fotográfico	Participación activa de involucrados.
	3.1.3	Reunión de coordinación con jurados constituido por: SECTOR TEXTIL: 01 representante de la Universidad Nacional del Centro del Perú - Facult. de Administración de Empresas, 01 Representante del empresariado textil y 01 representante del sector financiero SECTOR CRIANZA DE ANIMALES MENORES: 01 representante de la Universidad Nacional del Centro del Perú - Facult. de Administración de Empresas, 01 representante del empresariado en crianza de animales menores y 01 representante del sector financiero.	01 reunión de coordinación con los 2 jurados de calificación del concurso (1 por sector) para ultimar detalles y procesos de calificación de Planes de mejora al 5° mes del proyecto	Acta de reunión, registro fotográfico	Actores locales, identificados con el proyecto

		Para ultimar detalles y procesos de calificación de Planes de mejora.			
Producto	3,2	Evaluación de Planes de Negocios según revisión de contenidos y exposición para el acceso al cofinanciamiento del capital semilla			
Indicador 1		120 Planes de Negocios son evaluados y calificados según contenidos de los Planes y claridad en exposición y son seleccionados en orden de prelación para recibir capital semilla al 8° mes del proyecto.			
ACTIVIDADES	3.2.1	Recepción de Planes de Negocios	120 planes recepcionados según cronograma de concurso y ficha de inscripción al 8° mes del proyecto.	Ficha de inscripción al concurso con datos generales claros	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	3.2.2	Revisión y calificación de contenidos de los Planes de Negocios	120 planes son evaluados y calificados considerando calidad y claridad del Plan al 8° mes del proyecto.	Fichas de calificación, registro fotográfico de exposiciones	Desembolsos de recursos llegan oportunamente, participación activa de beneficiarios
	3.2.3	Exposición de Planes de Negocios - 1ra fase (en 2 grupos según sector)	120 Planes de Negocio son evaluados y calificados considerando claridad de exposición, coherencia y actitud del participante en 1ra. fase y califican en orden de prelación 30 planes de mejora para acceder a capital semilla al 8° mes del proyecto.	Fichas de calificación, registro fotográfico de exposiciones, Carta de compromiso de beneficiarios que acceden a capital semilla para poner contrapartida.	Desembolsos de recursos llegan oportunamente, participación activa de beneficiarios
	3.2.4	Selección de Planes de Negocios	90 Planes de Negocio son evaluados y calificados considerando ajustes realizadas por el jurado y califican 30 Planes para capital semilla y 12 adicionales para acceder al sistema financiero en 2da. Fase al 9° mes del proyecto.	Fichas de calificación, registro fotográfico de exposiciones, Carta de compromiso de beneficiarios que acceden a capital semilla para poner contrapartida.	Desembolsos de recursos llegan oportunamente, participación activa de beneficiarios
Producto	3.3.	Entregas formalizadas de Capital semilla a ganadores de la 1ra. y 2da. Fase del concurso			
Indicador 1		60 hombres y mujeres con negocios en marcha sobre confección industrial y producción de carne de cuy, reciben formalmente S/. 2,300.00 cofinanciados con capital semilla al 11° mes del proyecto			
Indicador 2		60 hombres y mujeres con negocios viables que acceden a fondos del capital semilla, demuestran su compromiso con el proyecto al poner contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio.			
ACTIVIDADES	3.3.1	Visitas a negocios para la verificación de especificaciones técnicas y requisitos para la entrega del Fondo de capital semilla.	60 visitas a negocios para las verificaciones técnicas para la entrega del capital semilla al 10° mes del proyecto.	Fichas de verificación, registro fotográfico	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	3.3.2	Formalización de entrega del fondo de capital semilla	60 entregas del fondo de capital semilla en insumos, materiales, herramientas, maquinarias o semovientes, según sea el caso a ganadores del concurso al 11° mes del proyecto.	Actas de entrega, testimonios, registro fotográfico	Existencia de políticas y apoyo a los microempresarios por parte del Estado
	3.3.3	Aporte de contrapartidas no monetarias por parte de beneficiarios que acceden a capital semilla que consiste en: Textiles: Infraestructura, Maquinaria, Materiales, Insumos Producción de carne de cuy: Cuyes reproductores, Terreno con forraje instalado, Infraestructura.	60 beneficiarios que acceden al capital semilla, fortalecen sus negocios con el aporte de sus contrapartidas no monetarias	Carta de compromiso, ficha de verificación	Existencia de políticas y apoyo a los microempresarios por parte del Estado
Producto	3,4	Hombres y mujeres jóvenes articulados al sistema financiero			
Indicador 1		12 jóvenes con Planes de Mejora aprobados que por razones presupuestales no lograron el acceso al capital semilla, son articulados al sistema financiero al 11° mes del proyecto.			
Indicador 2		12 hombres y mujeres con negocios viables que no acceden al capital semilla, demuestran su compromiso con el proyecto al poner contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio.			

ACTIVIDADES	3.4.1	Identificación de entidades financieras con planes crediticios pertinentes al proyecto	01 Directorio de 5 entidades financieras, indicando tasas de interés, ventajas del crédito a plazos, condiciones de pago, requisitos, etc. a mypes implementado al 10° mes del proyecto.	Directorio de entidades financieras, informe	Estabilidad económica, social , ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	3.4.2	Articulación financiera de Planes de Mejora aprobados	12 Planes de Mejora aprobados articulados al sistema financiero al 11° mes del proyecto.	informe de actividades, registro fotográfico	Estabilidad económica, social , ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	3.4.3	Aporte de contrapartidas no monetarias por parte de beneficiarios que no acceden a capital semilla que consiste en: Textiles: Infraestructura, Maquinaria, Materiales, Insumos Producción de carne de cuy: Cuyes reproductores, Terreno con forraje instalado, Infraestructura.	60 beneficiarios que acceden al capital semilla, fortalecen sus negocios con el aporte de sus contrapartidas no monetarias	Carta de compromiso, ficha de verificación	Existencia de políticas y apoyo a los microempresarios por parte del Estado
Componente	4	Asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de Negocios			
Producto	4,1	Plan de acción de asistencia técnica para la implementación y ejecución de Planes de Negocio.			
Indicador 1		01 plan de talleres consensuado para la implementación y ejecución de Planes de negocio			
Indicador 2		01 plan de asistencia técnica individual consensuado para la implementación y ejecución de Planes de negocios.			
ACTIVIDADES	4.1.1	Reuniones con el equipo técnico para la Identificación de necesidades para la asistencia técnica.	02 reuniones con el equipo técnico para la identificación de necesidades para la asistencia técnica grupal e individual según Planes de Mejora aprobados al 11° mes del proyecto.	Registro de asistencia, registro fotográfico , informe de actividades	Estabilidad económica, social , ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	4.1.2	Planificación de acciones para la asistencia técnica individual y talleres grupales en temas comunes.	02 planes de asistencia técnica (01 para AT grupal y 01 para AT individual) realizados según necesidades identificadas en los Planes de Mejora al 11° mes del proyecto	Plan impreso, registro fotográfico	Estabilidad económica, social , ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente
Producto	4,2	Planes de Asistencia Técnica , grupal e individual implementados en negocios de hombres y mujeres			
Indicador 1		72 jóvenes implementan sus planes de negocios con acompañamiento del proyecto			
ACTIVIDADES	4.2.1	Talleres de capacitación para la implementación de planes de negocios. En temas de: PROCESOS PRODUCTIVOS: > Producción de carne de cuy: Infraestructura, Manejo en la crianza, alimentación, Pastos y forrajes, Sanidad, etc., > Confecciones: Patronaje y producción industrial de prendas de vestir, tiempo estándar de producción, sistematización de procesos por producto, etc., así mismo, Licitaciones - compras estatales, ASPECTOS COMUNES > Búsqueda y articulación a nuevos mercados, > Formalización de negocios (a cargo del Ministerio de Producción) > Costos, Tributación, Legislación y otros que arroje el Plan de Asistencias Técnica grupal.	72 asistencia técnica grupales a razón de 12 asistencias técnicas al mes en grupos de 6 negocios según necesidades comunes identificadas a razón de 4 hrs / asistencia técnica del 11° al 16° mes del proyecto	Registro de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico,	Estabilidad económica, social , ambiental y política del país

	4.2.2	Visitas de asistencia técnica personalizada de acuerdo a las necesidades identificadas de cada negocio. en: 1.- El plan de asistencia técnica individual, 2.- El Plan de Mejora del negocio y 3.- según temas tratados en las asistencias técnicas grupales	864 visitas de asistencia técnica individual a razón de 12 visitas por beneficiario con una duración mínima de 2 horas por visita según productos/acciones a implementarse en el negocio al 11° al 16° mes del proyecto	Fichas de visita o recomendación , informe	Dinámica económica constante en los subsectores pecuario y textil
Producto	4,3	Aseguramiento de la continuidad de los procesos iniciados con los jóvenes			
Indicador 1		72 jóvenes con negocios implementados y fortalecidos son articulados a asociaciones de productores y/o entidades públicas y privadas de capacitación.			
Indicador 2		03 Alianzas estratégicas suscritas que den continuidad a los procesos iniciado con los jóvenes al 17° mes del proyecto			
ACTIVIDADES	4.3.1	Visitas de monitoreo y evaluación de negocios en marcha para el aseguramiento de la sostenibilidad	72 visitas de monitoreo y de evaluación de sostenibilidad de negocios en marcha según indicadores de gestión, financieros y contables al 17° mes del proyecto	Fichas de monitoreo, informe individual antes y después del negocio considerando los ratios pertinentes	Estabilidad económica, social , ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente
	4.3.2	Reuniones suscritas con aliados estratégicos, para la continuidad de los procesos iniciados con los jóvenes	03 alianzas estratégicas suscritas con el GR Junín, Ministerio de la producción y el MINAG, para articular a los negocios a políticas empresariales, sectoriales y de gobierno al 17° mes del proyecto	Directorio de entidades de sectores competentes, informe , testimonios y registros	Interés de instituciones en los resultados del proyecto
	4.3.3	Cierre de proyecto	01 informe de Cierre de proyecto según especificación de la fuente aportante, al 18avo mes del proyecto.	Informe de cierre, especificación de indicadores de logro de Propósito y Componentes	Estabilidad económica, social, ambiental y política del país.

6. RESULTADOS DE LA ENCUESTA

6.1. Caracterización de la población beneficiaria:

Esta sub sección presenta los resultados de la aplicación de la encuesta a los beneficiarios, siguiendo el orden de este instrumento y haciendo uso de tablas y gráficos.

Dentro de los datos entregados por los beneficiarios y realizado el análisis de las encuestas se describen como importantes los indicadores educativos, la condición de actividad, el número de beneficiarios que tenían negocios creado antes del proyecto, durante el proyecto y después del proyecto, las características del negocio creado antes del proyecto, los Indicadores de gestión del negocio, los indicadores de organización del negocio, los indicadores de toma de decisiones en el negocio, los indicadores económicos del negocio, la vinculación del negocio con el mercado de factores, la vinculación del negocio con el mercado de bienes y el nivel de participación del beneficiario en el proyecto.

En la tabla 6.1 se observa que en la muestra final encuestada ha disminuido el porcentaje de los beneficiarios que estudian actualmente y de los que han estudiado algún curso de corta duración en comparación con lo obtenido en el estudio de línea de base. Mientras que en la línea de base se obtuvo un 18.8% de beneficiarios que estudian actualmente en la evaluación final sólo son el 13.8%, asimismo en la línea de base se señala que el 18.8% de los beneficiarios han estudiado algún curso de corta duración, en la evaluación final únicamente representan el 13.8%. Esto indica que los beneficiarios no han tenido mucho interés en los cursos de corta duración

Tabla 6.1. EEF, L3, Región Junín: Beneficiarios con estudios de corta duración (Porcentaje)

Beneficiarios con estudios de corta duración	Línea Base	Evaluación Final
Beneficiarios que estudia actualmente	18.80	13.8
Beneficiarios que ha estudiado algún curso de corta duración	18.80	13.8

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía

En la tabla 6.2 se observa que el 98.8% de los beneficiarios participantes del proyecto actualmente trabaja, el 20% lo hacen como dependientes, el 78.8% son independientes y los que no trabajan son el 1.3%.

De esta información podemos inferir que el proyecto ha tenido un efecto positivo en la generación de empleo de la población participante, ya que al comparar los datos del ELB que se levantó antes de la ejecución del proyecto, con los datos del EEF que se obtuvo al finalizar los 18 meses de intervención del proyecto, encontramos que el proyecto ha generado la oportunidad para que un 32% de participantes que estaban desempleados al

momento de ingresar al proyecto, ahora se encuentren empleados.

También se observa un importante incremento de trabajadores independientes de 41.7% que indicaba la línea de base a 78.8% que se registra en el EEF, los que se mantienen con trabajo dependiente ha disminuido en 5%.

Tabla 6.2. EEF, L3, Región Junín: Condición de actividad de los beneficiarios. (Porcentaje)

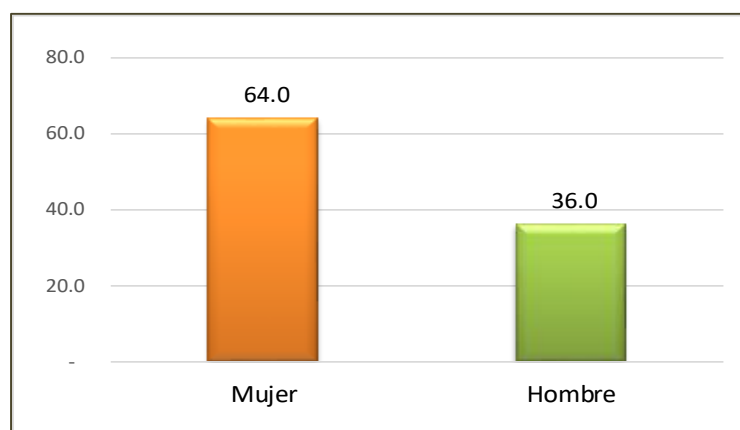
Condición de actividad	Línea base	Evaluación Final
a. Trabaja	66.7	98.8
a.1.- Dependientes	25.0	20.0
a.2.- Independientes	41.7	78.8
b.- No trabaja	33.3	1.3
Total (%)	100	100
Número de casos	80	80

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía

En el gráfico 6.1, se determinó que hay una mayor presencia de la mujeres (64%) frente a una presencia de 36% de hombres, que contaban con un negocio antes de del proyecto.

Gráfico 6.1. EEF, L3, Región Junín: Beneficiarios según creación del negocio antes del proyecto, por sexo (Porcentaje)

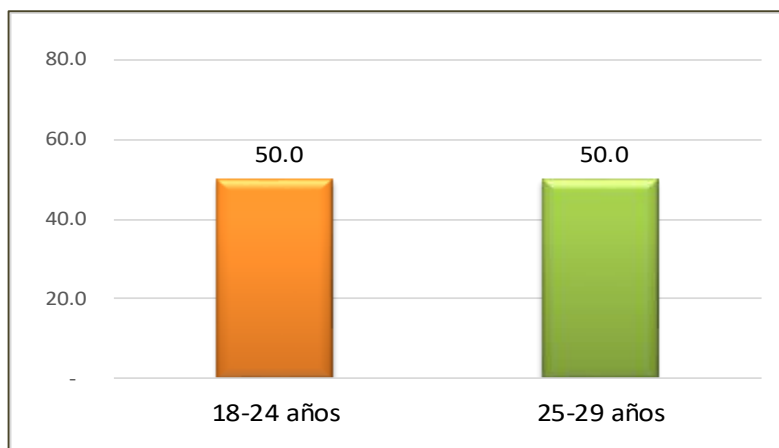


Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

En el gráfico 6.2 se realizó un análisis del porcentaje de beneficiarios que tenían un negocio creado antes del proyecto relacionándolo con las edades de los encuestados y se obtuvo que hay una proporción igualitaria de 50% tanto para los beneficiarios (as) del grupo de edad de 18 a 24 años como del grupo de edad de 25 a 29 años.

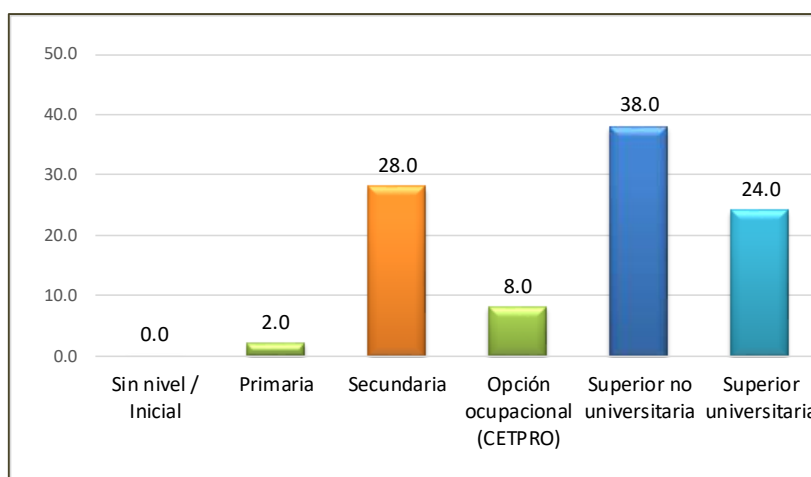
Gráfico 6.2. EEF, L3, Región Junín: Beneficiarios según creación del negocio antes del proyecto, por edades (en porcentaje)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015
Elaboración: Diaconía.

El gráfico 6.3 nos muestra la relación existente entre la creación del negocio y el nivel educativo de los beneficiarios. Vemos que el mayor porcentaje de beneficiarios que creó su negocio propio fueron los que tienen un nivel educativo de superior no universitaria y representa el 38%, muy cerca están los que estudiaron hasta secundaria (28%). El menor nivel educativo alcanzado por los beneficiarios que crearon su propio negocio antes de ingresar al proyecto es de primaria y representa apenas el 2%.

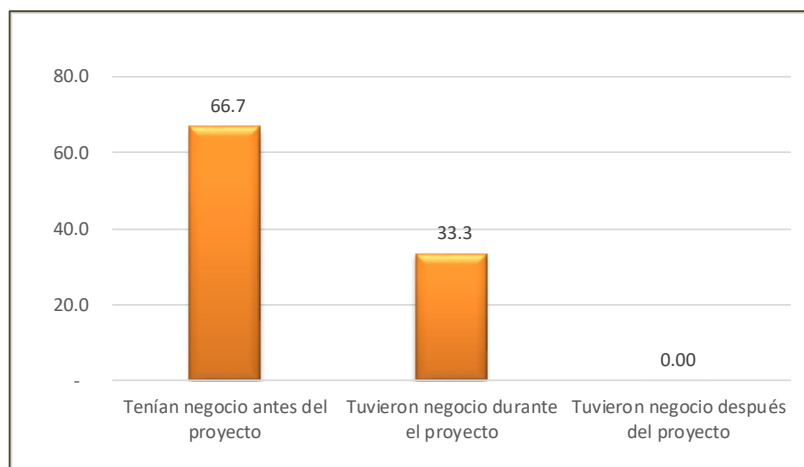
Gráfico 6.3. EEF, L3, Región Junín: Beneficiarios según creación del negocio antes del proyecto, por nivel de educación (Porcentaje)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015
Elaboración: Diaconía y grupo de consultores

En forma general, en el gráfico 6.4 se obtuvo que el 66.7% de encuestados tenían el negocio antes del proyecto, y el 33.3 % lo obtuvieron durante el proyecto.

Gráfico 6.4. EEF, L3, Región Junín: Beneficiarios que tenían negocio antes, durante y después del proyecto (Porcentaje)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía

En la tabla 6.3 se muestran las características del negocio creado antes del proyecto, que se agrupan en dos sectores productivos: la industria manufacturera (confeccionistas de prendas de vestir) que agrupa al 34.7% de negocios y Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (criadores de cuyes) que agrupa al 65.3% de negocios.

Cabe resaltar que en la línea de base se encontró una situación inversa ya que era el sector de la industria manufacturera (confeccionistas de prendas de vestir) que agrupaba un mayor número de negocios (89.7%) y el sector agricultura ganadería, caza y silvicultura (criadores de cuyes) solo agrupaba al 10.3% de los negocios de los beneficiarios.

Con respecto al rango de antigüedad del negocio, sigue predominando los negocios que tienen más de 2 años de creados 48% seguido de negocios con 1 a 2 años 36% y de menos de un año 9.3%.

Alrededor el 60% de los negocios son propiedad sólo del beneficiario, el dato es similar al obtenido en el ELB como en el EEF. Y en cuanto al cambio de negocio durante la participación en el proyecto, encontramos a un 66.7% que se mantuvieron en el mismo negocio y un 33.3% se cambiaron a otro negocio, esa es una de las explicaciones del porque se encuentra un incrementó de participantes con giro en agricultura al momento del EEF como se muestra en el primer párrafo de este acápite.

Tabla 6.3. EEF, L3, Región Junín: Características del negocio creado antes del proyecto financiado por FONDOEMPLEO, según estudio de evaluación (Porcentaje)

Indicador	Línea Base	Evaluación Final
Giro del negocio		
Comercio	0.0	0.0
Servicios	0.0	0.0
Industrias manufactureras	89.7	34.7
Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	10.3	65.3
Aún no tiene negocio	0.0	0.0
Total (%)	100	100
Número de casos	29	75
Rangos de años de antigüedad del negocio		
Menos de 6 meses	13.8	6.7
De 7 meses a 1 año	10.3	9.3
De 1 a 2 años	31.0	36.0
Más de 2 años	44.8	48.0
Total (%)	100	100
Número de casos	29	75
Propiedad del negocio		
Sólo el beneficiario	58.6	58.7
El beneficiario y otras personas	37.9	40.0
Otras personas	3.4	1.3
Total (%)	100	100
Número de casos	29	75
¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto?		
Si		66.7
No		33.3
Total (%)		100
Número de casos		75

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

En la tabla 6.4, se aprecia información sobre los indicadores de gestión del negocio tales como la razón social de los beneficiarios, en el cual se puede señalar que el 74.7% no tiene ninguna inscripción en la SUNAT, el 22.7 % se encuentra como persona natural con negocio propio con RUC, seguido de un grupo menor (2.7%) que se encuentra como persona natural con negocio propio y RUS. Es un logro del proyecto que 22.7% ya tenga RUC ya que anteriormente ningún beneficiario contaba con él.

Sobre el lugar de ubicación de sus negocios, sigue predominando que la mayoría tienen su

taller o local comercial dentro de su vivienda (66.7%) y el 26.7% en un establecimiento diferente, habiendo un sector muy pequeño (2.7%) el cual tienen su puesto fijo en la vía pública.

Tabla 6.4. EEF, L3, Región Junín: Indicadores de gestión del negocio según estudio de evaluación (Porcentaje)

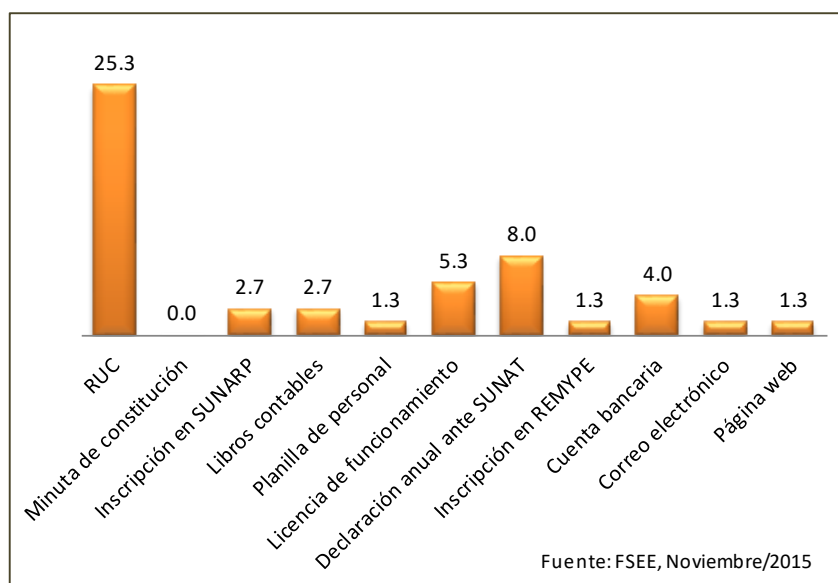
Indicador	Línea Base	Evaluación final
Razón social del negocio		
Persona natural con negocio propio con R.U.C.	0.0	22.7
Persona Natural con negocio propio y R.U.S.	31.0	2.7
Persona Natural con negocio propio y R.E.I.R.	13.8	0.0
Persona Jurídica como E.I.R.L.	0.0	0.0
Ninguno	55.2	74.7
Total (%)	100	100
Número de casos	29	75
Ubicación del negocio		
Taller o local comercial dentro de la vivienda	27.6	66.7
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	34.5	26.7
En la vía pública, sin puesto fijo	3.4	0.0
En la vía pública, puesto fijo	13.8	2.7
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	10.3	0.0
En el domicilio de los clientes	0.0	0.0
Otro	10.3	4.0
Total (%)	100	100
Número de casos	29	75
% de beneficiarios con negocio que emite boletas	26.6	

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

En el gráfico 6.5 se ve que 27.3% de beneficiarios cuentan con RUC, el 8% declaran anualmente a la SUNAT, el 5.3% de beneficiarios cuentan con licencia de funcionamiento, el 4% con cuenta bancaria, 2.7% con inscripción a la SUNARP, y llevan libros contables y 1.3% tienen planilla de personal, cuenta bancaria, correo electrónico y página web.

Gráfico 6.5. EEF, L3, Región Junín: Estudio de Evaluación Final: Indicadores de gestión del negocio (Porcentaje)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

Los indicadores de organización del negocio, según Estudio de Evaluación Final se encuentran en la tabla 6.5 y nos muestra que el 30.7% de los beneficiarios lleva un registro de compra, de ellos solo el 4.3% registra en un libro formal y lo realiza siempre, el 91.3% registra en un cuaderno de apuntes o similares y lo realiza siempre. Cuando se les preguntó sobre la utilidad de este registro de compras, el 91.3% señaló que es para saber cuánto gasta en el negocio. Hubo un 8.7% que señaló que le es útil para saber cuánto es la ganancia de su negocio.

Sobre el registro de ventas, un 60% de beneficiarios con negocio llevan un registro de ventas, de ellos un 88.9% dice que realizan un registro informal y lo realiza siempre. Un 64.4% lo usa para saber cuánto ingresa a su negocio y un 31.1% Para saber cuánto es la ganancia de su negocio.

Tabla 6.5. EEF, L3, Región Junín: Estudio de Evaluación Final: Indicadores de organización del negocio (Porcentaje)

Indicadores de organización del negocio según estudio de evaluación final	Evaluación final
REGISTRO DE COMPRAS	
a.- % de beneficiarios con negocio que llevan un registro de compras	30.7
b.- Formalidad y frecuencia del registro de compras	
1.- Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	4.3
2.- Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	0.0
3.- Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre	91.3
4.- Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando	4.3

Total (%)	100
c.- Utilidad del registro de compras	
1.- Para saber cuánto gasto en el negocio	91.3
2.- Para saber la ganancia de mi negocio	8.7
3.- No lo uso para nada	0.0
4.- Otro	0.0
Total (%)	100
REGISTRO DE VENTAS	
a.- % de beneficiarios con negocio que llevan un registro de ventas	60.0
b.- Formalidad y frecuencia del registro de ventas	
1.- Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	4.4
2.- Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	0.0
3.- Es un registro informal y lo realizo siempre	88.9
4.- Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando	6.7
Total (%)	100
c.- Utilidad del registro de ventas	
1.- Para saber cuánto ingresa a mi negocio	64.4
2.- Para saber la ganancia de mi negocio	31.1
3.- No lo uso para nada	0.0
4.- Otro	4.4
Total (%)	100

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

En la tabla 6.6, vemos los indicadores para la toma de decisiones en el negocio de los cuales el 57.3% de los beneficiarios realiza sólo la producción, venta o servicio y en compañía de sus socios el 34.7%. Además el 66.7% de los beneficiarios realiza sólo el control de los gastos de su negocio y el 30.7% con sus socios.

Asimismo, principalmente el beneficiario realiza sólo la decisión de la compra de equipos 58.7%, la negociación con los proveedores 62.7%, determina el precio de venta de su producto el 64%, determina la ganancia de su producto o servicio (62.7%) y es principalmente quien consigue los clientes (58.7%).

Tabla 6.6. EEF, L3, Región Junín: Indicadores de toma de decisiones en el negocio (Porcentaje)

Indicadores de toma de decisiones en el negocio	Sólo yo	Yo con mis socios	Sólo mis socios	Trabajadores	Trabajadores y yo	Otras personas	No corresponde	TOTAL
¿Quién realiza la producción /venta/servicio?	57.3	34.7	2.7	1.3	4.0	0.0	0.0	100
¿Quién controla los gastos de la empresa?	66.7	30.7	2.7	0.0	0.0	0.0	0.0	100
¿Quién decide la compra de equipos?	58.7	34.7	2.7	0.0	0.0	0.0	4.0	100
¿Quién negocia con los proveedores?	62.7	32.0	4.0	1.3	0.0	0.0	0.0	100
¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?	64.0%	33.3	2.7	0.0	0.0	0.0	0.0	100
¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?	62.7%	34.7	2.7	0.0	0.0	0.0	0.0	100
¿Quién consigue los clientes?	58.7%	33.3	2.7	0.0	0.0	0.0	5.3	100

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

En la tabla 6.7, se aprecia los indicadores económicos de los negocios. Según el EEF el promedio de las ventas anuales llegan a 22,558.27 soles, por ende las ventas mensuales tienen un promedio de 1,879.86 soles, si los comparamos con los datos del ELB vemos una baja en el promedio de ventas en 20.1% pero cuando comparamos las ganancias del ELB con las del EEF vemos un ligero incremento en el promedio de ganancias que llevado a porcentaje representa el 4.6%. Esto nos lleva a suponer que los negocios tuvieron una mayor rentabilidad durante la ejecución del proyecto, las capacitaciones en temas de gestión del negocio habrían logrado este efecto.

Tabla 6.7. EEF, L3, Región Junín: Indicadores económicos de los negocios según estudio de evaluación

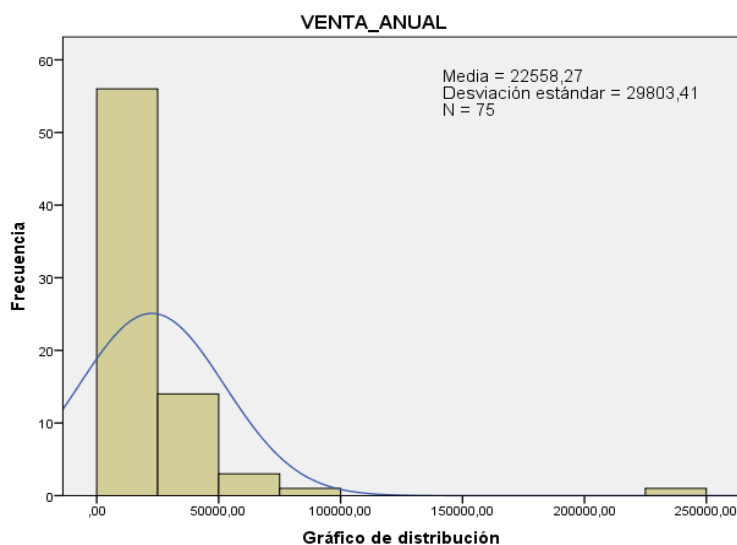
Indicador	Línea base	Evaluación final
Promedio de ventas anuales (S./año)	28,247.04	22,558.27
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	2,353.92	1,879.86
Promedio de ganancias anuales (S./año)	9,329.21	9,753.87
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	777.43	812.82

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

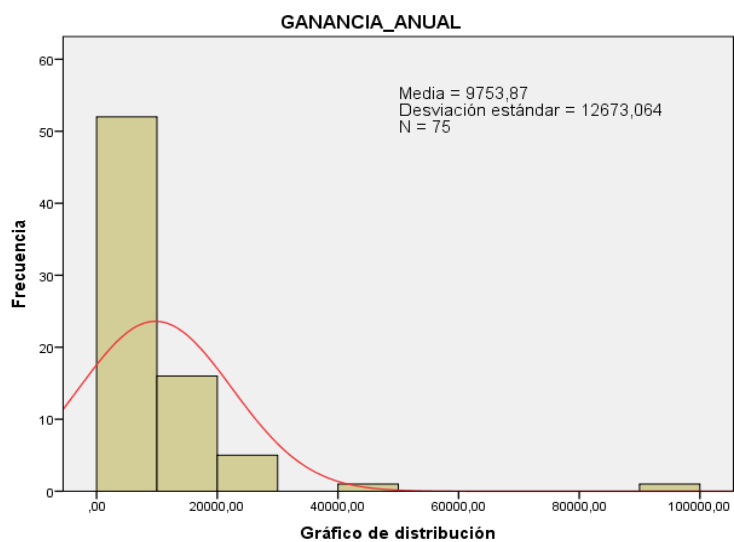
Los gráficos siguientes nos muestran además que en las ventas la desviación estándar es de 29 803.41, esto indica que hay una gran variación en los datos de ventas, semejante comportamiento se encuentra en las ganancias cuya desviación estándar es de 12673.064.

Gráfico 6.6. EEF, L3, Región Junín: Distribución de las ventas anuales



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015
Elaboración: Diaconía

Gráfico 6.7. EEF, L3, Región Junín: Distribución de las ganancias anuales



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015
Elaboración: Diaconía

La tabla 6.8 muestra la vinculación del negocio con el mercado de factores, se observa que los negocios son mayoritariamente conducidos únicamente por los propietarios, aunque el

promedio de trabajadores ha subido ligeramente. Según el EEF llega a 0.69, mientras que en el momento de la línea de base el promedio de trabajadores de los negocios apenas llegaba a 0.28. En general se nota una baja en la participación de las diversas modalidades de trabajadores que los negocios emplean, solo se observa un ligero incremento en la participación de trabajadores familiares no remunerados de 0 a 0.09, estos datos contribuirían a explicar la mejora en la rentabilidad de los negocios que se mostró en la tabla 6.7

Con respecto a las fuentes de financiamiento prevalecen los recursos propios con 89.3%, seguido de recursos de familiares y amigos (45.3%), observándose en estos rubros un ligero incremento en los préstamos a bancos y en los recursos de familiares y amigos, cabe resaltar que ha bajado el préstamo de los bancos de 27.6% a 5.3% y ha aparecido el dato de financiarse mediante ONG al que acudió el 14.7% de beneficiarios.

Tabla 6.8. EEF, L3, Región Junín: Vinculación del negocio con el mercado de factores.

Indicador	Línea Base	Evaluación final
Promedio de trabajadores	0.28	0.69
Promedio de trabajadores eventuales	0.97	0.04
Promedio de trabajadores familiares	0.76	0.12
Promedio de TFNR	0.00	0.09
Promedio de trabajadores no familiares	0.28	0.23
Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajador)	13730.88	21718.91
Fuentes de financiamiento		
Recursos propios	65.5%	89.3%
Recursos de familiares/amigos	17.2%	45.3%
Préstamo de proveedores	3.4%	0.0%
Préstamo de clientes	0.0%	0.0%
Préstamo de Bancos	27.6%	5.3%
Préstamo de Cajas Munic./Rurales	3.4%	2.7%
Préstamo de ONG	0.0%	14.7%
Otro	0.0%	0.0%
Total (%)	100%	100%
Número de casos	29	75

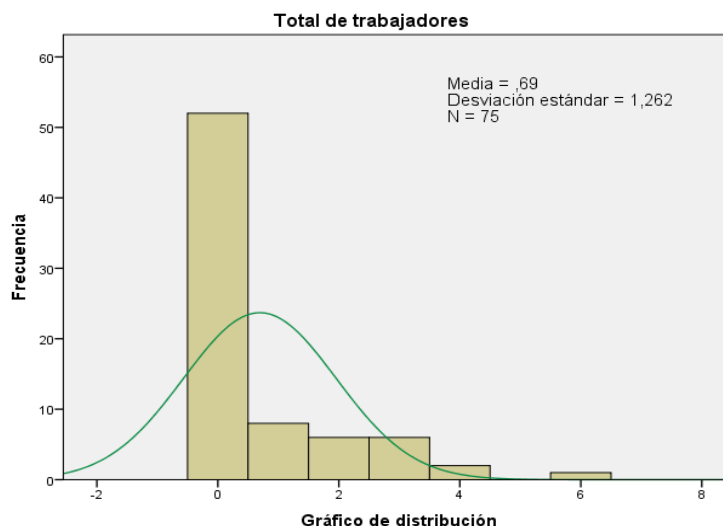
Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

El gráfico 6.6 muestra la distribución del número de trabajadores que tienen los negocios de los participantes del proyecto, y lo que vemos es que: de los 75 negocios son 23 los negocios que tienen trabajadores, la media es de 0.69 trabajadores por empresa, la desviación

estándar de 1.262 demuestra que es casi parejo el número de trabajadores que tienen los negocios, la media refleja bastante bien esa distribución de trabajadores por empresa.

Gráfico 6.8. EEF, L3, Región Junín: Distribución del número de trabajadores



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015
Elaboración: Diaconía.

Según la tabla 6.9, la vinculación de los negocios con el mercado de bienes que se mide mediante tres indicadores: principales clientes, procedencia de los clientes y los criterios tomados en la determinación de los precios. Se evidencia que cerca del 50% vende directamente a consumidores individuales (49.3%) y ambulantes (54.7%), otro grupo importante de consumidores de los negocios son los familiares, vecinos y amigos, que ha crecido durante la ejecución del proyecto pasando de 27.6% según el ELB a 48% según el EEF, también se ve que subió un poco la venta al estado de 10.3% a 14.7%.

La procedencia de los principales clientes de los beneficiarios, son del distrito donde está ubicado el negocio (86.7%), seguido de la provincia donde está ubicado el negocio el cual está incluida en el rubro anterior mencionado (72%), la región donde está ubicado el negocio 44% y en otras regiones 25.3%.

Los criterios principales que toma el beneficiario para determinar el precio de sus productos y servicios son tomando como referencia los precios de los competidores 52% y los costos de producción 46.7%.

Tabla 6.9. EEF, L3, Región Junín: Vinculación del negocio con el mercado de bienes (Porcentaje)

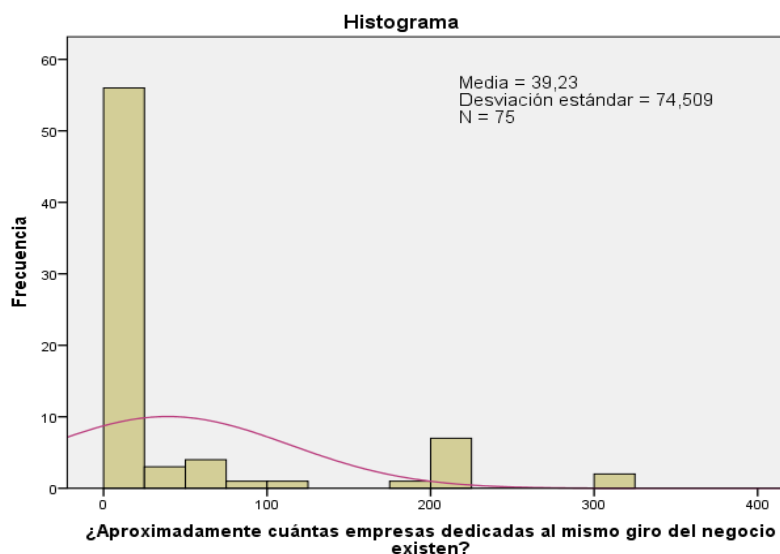
Indicador	Línea base	Evaluación final
Principales clientes		
Ambulantes	13.8	54.7
Mayoristas	10.3	6.7
Consumidores individuales	48.3	49.3
Empresas de menos de 10 trabajadores	13.8	9.3
Empresas de más de 10 trabajadores	3.4	12.0
Estado	10.3	14.7
Agente/empresa exportadora	0.0	1.3
Familiares/amigos/vecinos	27.6	48.0
Otros	24.1	14.7
Total (%)	100	100
Número de casos	29	75
Procedencia de principales clientes		
Distrito donde está ubicado el negocio	37.9	86.7
Provincia donde está ubicado el negocio (inc. alternativa anterior)	41.4	72.0
Región donde está ubicado el negocio	27.6	44.0
En otras regiones	0.0	25.3
En el extranjero	0.0	0.0
Total (%)	100.0	100.0
Número de casos	29	75
Criterios tomados para determinar el precio del producto		
Costos de producción	62.1	46.7
Precios de los competidores	34.5	52.0
Lo que el cliente está dispuesto a pagar	6.9	1.3
Total (%)	100.0	100.0
Número de casos	29	75

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

Para analizar la dinámica del sector productivo de la zona donde se ubican los negocios de los beneficiarios del proyecto, recurrimos al gráfico 6.7, en él se presenta el número de empresas que operan en la zona por giro del negocio. Vemos que existen en promedio 39.23 empresas de mismo giro de negocio en la zona donde se encuentra ubicado el negocio del beneficiario. Sin embargo la desviación estándar de 74,509 nos advierte que hay una gran variación de los datos que los beneficiarios han manifestado tener como competencia en su zona de negocio, revisando la base de datos se encuentra que hay zonas donde hay un solo negocio que le hace la competencia y otras zonas donde hay hasta 300 negocios competidores.

Gráfico 6.9. EEF, L3, Región Junín: Distribución del número de empresas que operan en la zona por giro del negocio

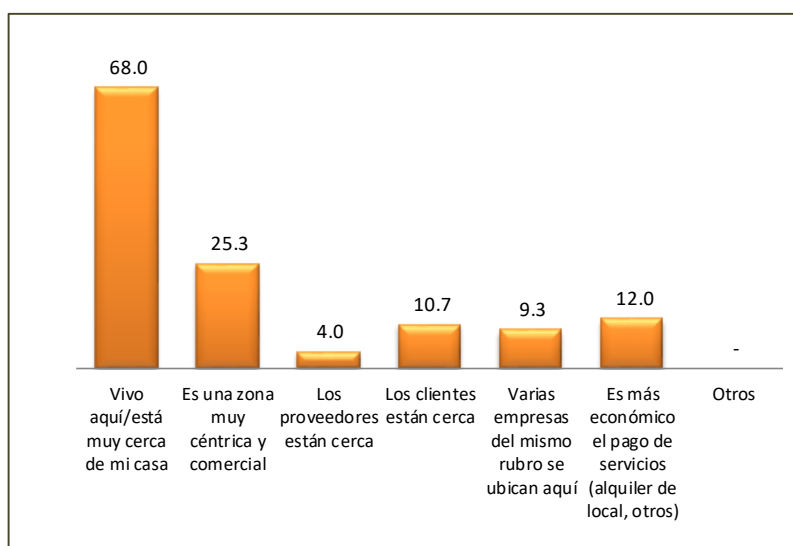


Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

El gráfico 6.10 señala que de acuerdo a los motivos por los que la empresa de los encuestados se encuentra ubicada en esa zona, preferentemente es porque están cercanos a su casa, lo dice el 68% de beneficiarios, seguido de los que están en una zona céntrica y comercial (25.3%) de beneficiarios, porque es más económico el pago de los servicios (12% de beneficiarios) y porque los clientes están cerca 10.7% de beneficiarios.

Gráfico 6.10. EEF, L3, Región Junín: Frecuencia de los motivos por los que la empresa se encuentra ubicada en esa zona (Porcentaje)



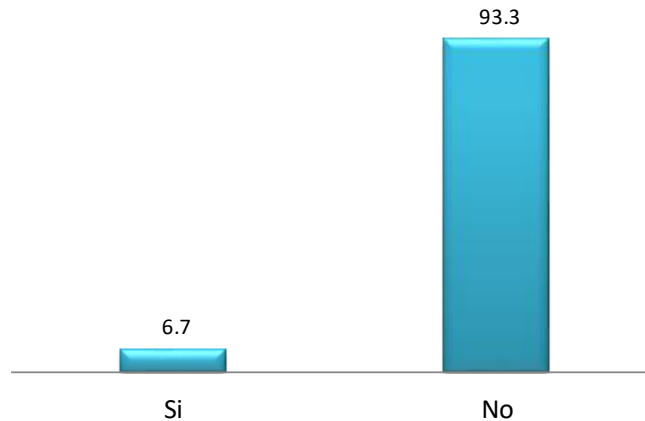
Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

En el gráfico 6.11, se muestra la articulación de los negocios a alguna organización

empresarial o de su rubro productivo. El EEF recogió los datos al terminar la ejecución del proyecto y a esa fecha los negocios de los beneficiarios del proyecto en su mayoría dijeron no haberse articulado a ninguna organización o gremio empresarial., encontramos que solo el 6.7% de beneficiarios pertenecen o están afiliados a alguna organización o gremio empresarial los 93.3% restantes no participan en ninguna organización.

Gráfico 6.11. EEF, L3, Región Junín: Empresas que pertenecen a una organización por giro de negocio (Porcentaje)

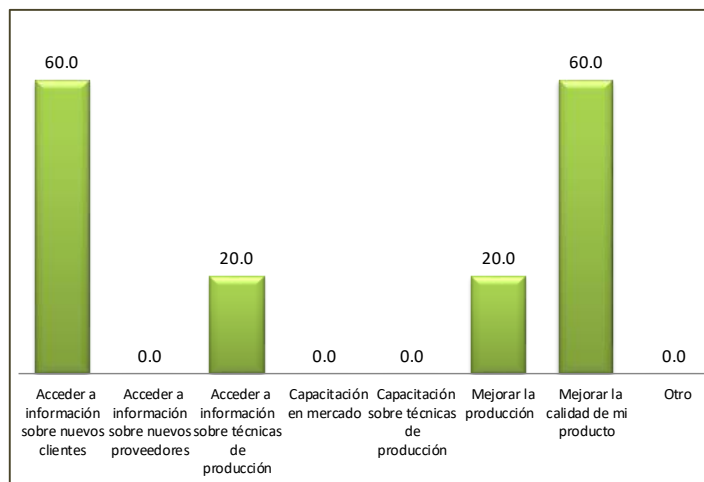


Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

En el gráfico 6.12, se aprecia las ventajas que han conseguido los negocios de participar en alguna organización, un 60% señalaron que la principal ventaja conseguida, es que les ha permitido acceder a información sobre nuevos clientes y mejorar la calidad de sus productos. En segundo lugar un 20% dijeron que les permitió acceder a información sobre técnicas de producción y mejorar la producción.

Gráfico 6.12. EEF, L3, Región Junín: Ventajas que ha conseguido la empresa de participar en una organización (Porcentaje)



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

La tabla 6.10 trata acerca de la participación de los beneficiarios en el proyecto. Se puede señalar que el 72.5% culminó el proceso de capacitación, el 27.5% restante que no culminó la capacitación dijeron que los principales motivos de deserción fueron: en primer lugar con 40.9% que el trabajo se lo impidió, en segundo lugar el 31.8% dijo que problemas familiares y/o de salud le impidieron y en tercer lugar el 13.6% dijo que su trabajo se lo impidió.

De otro lado, el 91.4% de los beneficiarios elaboró un plan de negocio, el 91.4% participó de la obtención de capital de semilla, el 56.9% obtuvo el capital semilla y el 79.3% implementó su plan de negocios.

Tabla 6.10. EEF, L3, Región Junín: Acerca de la participación del beneficiario en el proyecto (Porcentaje)

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado
% de beneficiarios que culminó la capacitación	72.5
Motivos de no culminación de la capacitación	
Mis estudios me lo impidieron	40.9
Mi trabajo me lo impidió	13.6
No me gustó la capacitación	4.5
Los horarios de la capacitación no me convenían	9.1
El lugar de capacitación quedaba lejos	0.0
Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe	31.8
Total (%)	100
Beneficiarios que elaboraron un plan de negocios	91.4
Beneficiarios que participó para obtener capital semilla	91.4
Beneficiarios que obtuvo el capital semilla	56.9
Beneficiarios que implemento su plan de negocios	79.3

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía.

6.2. Comparación de los indicadores del ML con el ELB y EEF:

FINALIDAD DEL PROYECTO			
Promover la mejora de la calidad de vida de hombres y mujeres jóvenes emprendedores en la Región Junín			
PROPÓSITO			
Desarrollo de competencias emprendedoras de hombres y mujeres jóvenes para fortalecer sus negocios precarios con demanda insatisfecha creciente en confección industrial y producción de carne de cuy en las provincias de Jauja y Huancayo de la Región Junín			
COMPONENTES DEL PROYECTO			
	Indicadores	Estudio de línea de base	Estudio de evaluación final
Componente 1: Focalización, selección y	• 200 hombres y mujeres jóvenes son identificados	• 410 jóvenes son inscritos para participar como beneficiarios del	• 306 jóvenes identificados, informados y focalizados a través de charlas

<p>registro de jóvenes con negocios precarios en marcha en los sectores de confecciones y crianza de cuyes.</p>	<p>adecuadamente al 1° mes de iniciado el proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> • 130 hombres y mujeres jóvenes son adecuadamente caracterizados y seleccionados según tipo de negocio al 2° mes del proyecto • 200 hombres y mujeres jóvenes son informados sobre la intervención del proyecto al 1° mes • 200 hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados aptitudinal y actitudinalmente identificando sus competencias emprendedoras al 2° mes del proyecto • 130 negocios precarios en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados y seleccionados al 3° mes del proyecto 	<p>proyecto.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 0 hombres y mujeres jóvenes son adecuadamente caracterizados • 410 jóvenes inscritos son informados sobre el proyecto. • 0 jóvenes son debidamente caracterizados aptitudinal y actitudinalmente identificando sus competencias emprendedoras • 2.3% de jóvenes inscritos tienen negocios en marcha en condición de precariedad y 62.5% solo tienen idea de negocio. 	<p>informativas, campañas de difusión, visitas domiciliarias</p> <ul style="list-style-type: none"> • 148 jóvenes fueron caracterizados y seleccionados como beneficiarios. • 306 jóvenes fueron informados sobre la intervención del proyecto. • 306 jóvenes, fueron caracterizados actitudinal y aptitudinalmente con test de características emprendedoras. • 285 negocios fueron caracterizados (206 en crianza de cuyes y 79 en confección industrial) a través de ratios económicos y financieros.
<p>Componente 2: Capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 130 hombres y mujeres jóvenes han sido capacitados y asistidos técnicamente en elaboración de Planes de Negocio y competencias emprendedoras personales CEPs considerando competencias blandas y genéricas según metodología MESUN, GIN, ISUN, LEENCANVAS al 6° mes del proyecto. • 120 hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora al 7° mes del proyecto. • 03 facilitadores especialistas acreditados en metodología MESUN - Planes de Mejora y Gestión Empresarial, son seleccionados y contratados al 3° mes 	<ul style="list-style-type: none"> • 0 jóvenes hombres y mujeres han sido capacitados y asistidos técnicamente en la elaboración de planes de negocio y competencias emprendedoras. • 0% de jóvenes ha hecho un plan de negocio para su emprendimiento productivo. • 0 facilitadores especialistas acreditados en metodología MESUN - 	<ul style="list-style-type: none"> • 120 hombres y mujeres jóvenes fueron capacitados y asistidos técnicamente en la elaboración de planes de negocio temas de habilidades y competencias emprendedoras personales CEPs considerando competencias blandas y genéricas según metodología MESUN, GIN, ISUN, LEENCANVAS. • 120 beneficiarios del proyecto presentaron sus planes de negocio según especificaciones. • 04 facilitadores especializados con acreditación en metodologías ISUN, GIN, MESUN y LEENCANVAS,

	<ul style="list-style-type: none"> • 01 plan curricular de capacitación en Planes de Negocio y competencia empresariales Personales – CEPs • 120 hombres y mujeres jóvenes son capacitados y asistidos en elaboración de Planes de mejora según metodología MESUN al 6° mes del proyecto • 120 hombres y mujeres jóvenes trabajan en la mejora de sus competencias blandas y de Gestión Empresarial. • 120 hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora en Confección industrial y producción de carne cuy según especificaciones al 7° mes del proyecto. 	<p>Planes de Mejora y Gestión Empresarial, fueron contratados</p> <ul style="list-style-type: none"> • 0 plan curricular de capacitación en Planes de Negocio y CEPs. • 0 jóvenes son capacitados y asistidos en elaboración de Planes de mejora según metodología MESUN • 0 jóvenes trabajan en la mejora de sus competencias blandas y de Gestión Empresarial • 0 jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora en Confección industrial y producción de carne de cuy 	<p>así como en Planes de Negocios y CEP's, tanto para los sectores de Confecciones Industriales y Crianza de Cuyes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 02 Planes curriculares, uno para los emprendimientos en Crianza de Cuyes y el otro para emprendimientos para Confecciones Industriales. • 120 jóvenes identifican los puntos a ser mejorados en sus competencias blandas y asistidas para mejorar la Gestión de sus emprendimientos. • 120 jóvenes presentan planes de negocios según especificaciones técnicas: 40 confeccionistas y 80 criadores de cuyes.
<p>Componente 3: Distribución y seguimiento del capital semilla</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 60 hombres y mujeres jóvenes con Planes de negocios viables son cofinanciados con capital semilla de S/. 2,300.00 al 11° mes del proyecto, • 12 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocios viables reciben asistencia para su articulación al sistema financiero al 11° mes del proyecto • 01 TDR con especificaciones y requisitos básicos es elaborado consensuadamente y publicado para el concurso de Planes de Mejora para acceder al capital semilla al 6° mes del proyecto • 120 Planes de Negocio son evaluados y calificados según contenidos de los Planes y claridad en exposición y son seleccionados en orden de 	<ul style="list-style-type: none"> • 0% de jóvenes tienen planes de mejora viables para gestionar financiamiento de capital semilla • 0 jóvenes con Planes de Negocios viables reciben asistencia para su articulación al sistema financiero • 0 TDR es elaborado consensuadamente y publicado para el concurso de Planes de Mejora para acceder al capital semilla • 0 Planes de Negocio son evaluados y calificados según contenidos de los Planes y claridad en 	<ul style="list-style-type: none"> • 60 jóvenes evaluados reciben cofinanciamiento de capital semilla por un monto de S/.2,300.00. • 13 beneficiarios se articularon al Sistema Financiero para la puesta en marcha de sus negocios • 01 TDR elaborado con especificaciones para el aseguramiento de transparencia en el proceso. • 120 jóvenes presentan planes de negocios para ser evaluados en contenidos y • 109 jóvenes son evaluados a través de exposiciones de

	<p>prelación para recibir capital semilla al 8° mes del proyecto.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 60 hombres y mujeres con negocios en marcha sobre confección industrial y producción de carne de cuy, reciben formalmente S/. 2,300.00 cofinanciados con capital semilla al 11° mes del proyecto • 60 jóvenes con negocios viables que acceden a fondos del capital semilla, demuestran su compromiso con el proyecto al poner contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio. • 12 jóvenes con Planes de Negocios aprobados que por razones presupuestales no lograron el acceso al capital semilla, acceden al sistema financiero, otros financiamientos al 12° mes del proyecto. • 12 hombres y mujeres jóvenes con negocios viables que no acceden al capital semilla, demuestran su compromiso con el proyecto al poner contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio. 	<p>exposición para recibir capital semilla.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 0 jóvenes con negocios en marcha sobre confección industrial y producción de carne de cuy, reciben formalmente S/. 2,300.00 cofinanciados con capital semilla. • 0 Jóvenes con negocios viables acceden a fondos del capital semilla, ponen contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio. • 0 jóvenes con Planes de Negocios aprobados, acceden al sistema financiero y/o otros financiamientos. • 0 jóvenes con negocios viables que no acceden al capital semilla pone contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio 	<p>sus planes de negocios.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 60 jóvenes recibieron capital semilla en materiales, equipos, insumos por el monto de S/.2,300.00. • 60 jóvenes que acceden a capital semilla dieron una contrapartida por un total de S/. 249,241.28 (Confecciones S/. 121,650.38 y de crianza de cuyes S/. 127,770.90) • 13 jóvenes sin acceso a capital semilla se articularon a entidades financieras para poner en marcha plan de negocios. • 12 jóvenes con negocios viables, cumplieron su compromiso con el proyecto al aportar contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio.
<p>Componente 4: Asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de Negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 60 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento individual y grupal en la implementación de sus Planes de Mejora cofinanciados con capital semilla al 16° mes del proyecto. • 12 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento individual y grupal en la implementación de sus Planes de Negocio con créditos del sistema financiero al 16° mes del proyecto • 01 plan de talleres consensuado para la implementación y ejecución de Planes de negocio al 10° mes del proyecto 	<ul style="list-style-type: none"> • 48% de los participantes de la línea de base señalaron que les interesa las capacitaciones que dará el proyecto • El 9% de jóvenes participantes dice integrarse al proyecto para fortalecer sus negocios. • El 47.8% de participantes se integran al proyecto porque les interesa la capacitación para 	<ul style="list-style-type: none"> • 60 jóvenes implementan sus Planes de negocios a través de talleres de capacitación y asistencias técnicas. • 11 jóvenes que logran financiamiento del sistema financiero, recibieron acompañamiento individual y grupal en la implementación de sus Planes de Negocio. • 2 planes de talleres para la implementación de planes de negocios (01 plan orientado a confección industrial y 01 plan dirigido a

	<ul style="list-style-type: none"> • 01 plan de asistencia técnica individual consensado para la implementación y ejecución de Planes de negocios al 10° mes del proyecto. • 72 jóvenes implementan sus planes de negocios con acompañamiento del proyecto, del 11° al 16° mes del proyecto • 72 jóvenes con negocios implementados y fortalecidos son articulados a asociaciones de productores y/o entidades públicas y privadas de capacitación, etc. al 17° mes del proyecto • 03 Alianzas estratégicas suscritas que den continuidad a los procesos iniciado con los jóvenes al 17° mes del proyecto 	<p>mejorar sus emprendimientos y para obtener capital semilla</p> <ul style="list-style-type: none"> • 65% de participantes del proyecto solo tienen idea de negocio • 62.5% de los y las jóvenes participantes solo tienen idea de negocio • 0 Alianzas estratégicas suscritas que para dar continuidad a los procesos iniciado con los jóvenes 	<p>crianza de cuyes)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 plan de asistencia técnica individual para los dos sectores. • 71 jóvenes implementan sus planes de negocios con acompañamiento de capacitaciones y asistencias técnicas. • 120 beneficiarios que fueron parte del Proyecto están inscritos en la base de datos de instituciones para ser beneficiarios de capacitación, asistencia técnica y comercialización de productos. • No se logró incorporar a los jóvenes a una organización o gremio empresarial. • Se firmaron 5 alianzas estratégicas que permiten la continuidad empezado con los jóvenes y 1 carta de intención de compra de cuyes por la empresa comercializadora ECOXAUXA S.A.
--	---	---	--

6.3. Análisis de la pertinencia, eficacia, eficiencia y sostenibilidad del proyecto

Pertinencia

El proyecto es altamente pertinente porque responde a las necesidades de empleo que tienen los jóvenes que se van incorporando a la actividad laboral. Esto debido a que requieren una orientación directa para poder desarrollar emprendimientos que puedan asegurar su empleabilidad y la capacidad de generar nuevos empleos a partir de su inserción al tejido empresarial a nivel regional. Además, responde a los planes y políticas establecidos en los lineamientos de Política Nacional de Juventudes (DS N° 061-2005-PCM).

El proyecto realizó un análisis adecuado de la demanda y oferta de mano de obra regional, para la selección de los jóvenes emprendiendo para el éxito. La población beneficiaria del proyecto son jóvenes (18-29 años), este grupo humano a nivel de la región Junín representa el 22.1% de la población total (270,829 jóvenes), aproximadamente un tercio de la población joven se encuentra desempleada.

El proyecto dentro de todo este universo de población joven inscribió personas, en la etapa de capacitación 104 decidieron capacitarse y 306 dijeron no, de los que decidieron capacitarse 79 aprobaron y 25 desaprobaron, de los capacitados pasaron a la etapa de asistencia técnica para la elaboración de sus planes de negocio (82) y 22 decidieron no seguir, de los que recibieron asistencia técnica 79 presentaron sus planes de negocio y 25 no, de los 79 que presentaron sus planes de negocio 39 clasificaron para obtener capital semilla, los 39 seleccionados recibieron el capital semilla y adicionalmente 7 fueron articulado al sistema financiero que financió sus planes de negocio. Por lo indicado, podemos decir que la población identificada y atendida es muy pequeña, no es una población representativa de la demanda de jóvenes por empleo, sin embargo el proyecto aporta la validación de mecanismos para generar empleo desde el desarrollo de emprendimientos.

El perfil de competencias realizado es pertinente, dirigido a jóvenes de 18-29 años, el perfil ocupacional de la provincia de Huancayo es el comercio (ventas al por mayor y al por menor) representando el 22.1%, seguido de la agricultura (14.5%); y, en la provincia de Jauja, la principal actividad es la agricultura (42.6%), seguida del comercio (13.5%). Se ha tenido buenos aliados estratégicos para la ejecución del proyecto como: la Municipalidad Provincial de Huancayo, Municipalidad distrital de Sausa, Municipalidad distrital de Leonor Ordoñez, Municipalidad distrital de Huaripampa, Municipalidad distrital de San Lorenzo, Municipalidad distrital de El Mantaro y la Dirección Regional de Producción.

Las estrategias implementadas son pertinentes, hay consistencia con los objetivos, propósitos y los resultados, los indicadores establecidos permiten medir los procesos de cambio como consecuencia de la intervención del proyecto. Los profesores seleccionados tienen la experiencia y solvencia para motivar y orientar el desarrollo de los emprendimientos, el cual es muy reconocido por los beneficiarios que han sido entrevistados.

Se desarrolló un plan curricular diseñado por SEPAR, que comprende dos módulos: Competencias Empresariales Personales – CEPs y Elaboración de planes de negocio. Además se desarrolló un ciclo de asistencia técnica personalizada que se aplicó en diferentes etapas de desarrollo del proyecto, su presentación didáctica es valiosa y su aplicación ha dado buenos resultados, según los entrevistados el mejor apoyo que recibieron del proyecto fue la capacitación y la asistencia técnica, porque les ayudó a enrumbar sus ideas de negocio o mejorar los negocios en curso.

Eficacia

Las actividades cruciales para el éxito del proyecto y el logro de los resultados están relacionadas con la selección de los beneficiarios, el desarrollo de las acciones de capacitación, el asesoramiento de los jóvenes con ideas de negocio, el acompañamiento a los beneficiarios para la implementación de su negocio y la evaluación de los planes de negocio. Este conjunto de actividades si son bien realizadas aportan directamente al logro de los resultados. De acuerdo a la evaluación realizada lo que más demandan los beneficiarios es un mayor acompañamiento y capacitación sobre la base de sus negocios, aquellos que recibieron este apoyo lo reconocen y valoran.

Se lograron desarrollar la totalidad de las actividades, se lograron las metas y superaron los establecidos, por ejemplo se logró articular a 7 beneficiarios al sistema financiero para que financiaran sus planes de negocio

La inscripción de los beneficiarios fue numerosa (410), y permitió llegar a la meta de contar con 91 beneficiarios que concluyeron todo el proceso, se tuvo 79 capacitados, de ellos todos recibieron la asistencia técnica para la elaboración e implementación de sus planes de negocio, ellos cumplieron con todas las exigencias establecidas por el proyecto. El proceso de capacitación fue adecuada y los contenidos desarrollados fueron: Competencias Empresariales Personales – CEPs y Elaboración de planes de negocio, así lo confirman los beneficiarios encuestados y entrevistados, porque les ha permitido realizar una serie de mejoras en sus negocios a nivel de gestión empresarial (plan de marketing, plan de negocios y manejo del flujo de caja). Por ejemplo los conocimientos adquiridos para el sistema de registro de compras se encuentra que el 30.7% lo ha implementado y de ventas el 60% lo implementó. De igual manera la capacitación recibida para la formalización de su negocio permitió que el 25.3 % tenga su RUC.

El proyecto aporta de manera significativa en el desarrollo de capacidades por lo menos a los beneficiarios que han cumplido con todas las exigencias de capacitación para manejar su negocio, según los encuestados el 91.4% lograron elaborar su plan de negocio y 79.3% lo implementaron después de recibir la capacitación sobre el tema. Por lo tanto los resultados muestran que las acciones de capacitación y la metodología aplicada han contribuido en la mejora de sus emprendimientos.

La Institución ejecutora ha realizado un diagnóstico detallado sobre la situación de los jóvenes en la Región Junín, allí se ha abordado aspectos sociales y culturales, esto ha sido importante para determinar el nivel de interés de los jóvenes para emprender algún negocio en su región. Estas percepciones ayudaron a determinar las oportunidades y limitaciones para emprender un negocio propio, determinándose que la mayor limitación está relacionada con el limitado acceso a recursos para desarrollar emprendimientos. El proceso de sensibilización realizado ha sido importante para que las iniciativas de cambio se produzcan y se visibilicen las oportunidades de negocio para los beneficiarios. La institución ejecutora ha tenido un plan de monitoreo, las actividades programadas se han cumplido tanto para la realización del monitoreo interno y externo.

Eficiencia

La institución ejecutora tiene la capacidad para administrar y ejecutar el proyecto, de acuerdo a la entrevista realizada a la coordinadora del proyecto indica que no han tenido ninguna dificultad con el personal ni, económicas ni de e infraestructura para realizar el conjunto de las actividades establecidas por el proyecto. Además Separ es una institución posicionada hace más de 25 años en la región donde se ha ganado un reconocimiento y prestigio de las instituciones diversas como de la población principalmente rural que trabaja.

Los aportes económicos comprometidos por las diferentes instituciones colaboradoras se hicieron efectivos, por lo tanto el presupuesto del proyecto fue de 701,559.60 nuevos soles, el cual tuvo una ejecución de gasto del 100%. Es importante indicar que no se presentaron dificultades en la ejecución de los gastos, se respetaron los montos asignados a las actividades no se hicieron gastos fuera de lo previsto

Considerando que es una institución especializada en ejecutar este tipo de proyectos los costos de los componentes guardan relación con los recursos utilizados, si hacemos una estimación en base a los beneficiarios que iniciaron con el proceso de capacitación que son 140, el costo unitario sería

aproximadamente cerca de 5,000 nuevos soles. Es importante indicar que los aportes de las instituciones colaboradoras no han sido monetarios.

Sostenibilidad

El proyecto ha logrado resultados importantes y considerando que estos proyectos son fundamentales para apoyar a los jóvenes que se van incorporando a la actividad laboral, la institución ejecutora tiene capacidades para hacer un seguimiento a los resultados logrados con el proyecto porque tiene una instalación y posicionamiento de más de 25 años en la región, ejecutando proyectos en las mismas provincias y con sectores poblacionales diversos, sin bien es cierto que la institución ha logrado aliados principalmente a nivel de los gobiernos locales y el ministerio de la producción a quienes ha sensibilizado para que asuman un compromiso de apoyo al desarrollo de este sector de jóvenes emprendedores, esto no es una garantía para que efectivamente estos jóvenes tengan una continuidad de asesoramiento para hacer efectiva la sostenibilidad de sus emprendimientos. Por lo tanto, bajo estas condiciones la sostenibilidad de los resultados se puede ver afectados, si estas acciones no han sido transferidas oportunamente a las instituciones locales y regionales dedicadas a la promoción de emprendimientos.

Sin embargo, el proyecto ha realizado los esfuerzos necesarios para vincular los objetivos a las políticas locales con la promoción de emprendimientos. Las acciones conjuntas realizadas principalmente con la municipalidad de Huancayo y las municipalidades distritales para la realización de acciones conjuntas como las ferias regionales, ha sido destacable y han reconocido el trabajo realizado por SEPAR a través del proyecto financiado por FONDOEMPLEO. Por ello es recomendable que SEPAR pueda replicar esta experiencia en adelante.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El estudio de evaluación final se constituye para medir la situación personal, familiar y de sus emprendimientos de jóvenes de 18 a 29 años participantes del proyecto C-13-29 que se encuentran en los distritos de: Huancayo, Chilca, El Tambo, Huancan, Pilcomayo, Sapallanga, Jauja, Ataura, El Mantaro, Huaripampa, Leonor Ordoñez, Muquiyauyo, San Lorenzo, Sausa, Sincos, y Chupaca en las Provincias de Huancayo, Jauja y Chupaca. En resumen podemos señalar las siguientes conclusiones:

CONCLUSIONES

- ✓ El 98.8% de beneficiarios del proyecto actualmente trabaja, el 20% lo hace como dependientes, el 78.8% como independientes y los que no trabajan son el 1.3%. En comparación con la línea de base vemos que se lograron algunos cambios es así que los que trabajaban según el ELB eran 66.7% y lo más resaltante es que con la intervención del proyecto se incrementaron los independientes en 37.1. Esto significa más de un 30% de beneficiarios crearon sus negocios durante los 18 meses de ejecución del proyecto.
- ✓ Según el giro de negocio la mayoría de éstos se ubican en la rama de Agricultura, ganadería, caza y silvicultura y representan el 65.3% en segundo lugar el 34.7% está en el rubro Industrias manufactureras.
- ✓ Se determinó que de la población encuestada el 64% de mujeres y el 36% de hombres contaban con un negocio antes del proyecto.
- ✓ Analizando las edades de los beneficiarios que tienen negocio constituido, encontramos que hay un empate entre el grupo de edad de 18 a 24 años con el grupo de edad de 25 a 29 años cada uno representa el 50% y ya tenían negocio antes de ingresar al proyecto.
- ✓ El nivel educativo de los que crearon su negocio son mayoritariamente los que tienen superior no universitaria y representan el 38%, en segundo lugar están los de secundaria 28% y en tercer lugar los que tienen superior universitaria con 24%.
- ✓ El 66.7% de los beneficiarios tenían negocio antes de ingresar como beneficiarios del proyecto y el 33.3% lo creó durante la ejecución del proyecto.
- ✓ Los negocios principalmente tienen más de 2 años de creación (48%), seguido de negocios que tienen entre 1 y 2 años 31%, un grupo menor 10.3% tiene entre 7 meses y un año de creado.
- ✓ El 58.6% de los beneficiarios son únicos dueños de sus negocios, el 37.9% es propiedad del beneficiario y otras personas. Cabe resaltar que el 66.7% de beneficiarios mantiene el mismo negocio que tenía antes de iniciarse el proyecto.
- ✓ El 74.7% de los beneficiarios no tiene inscripción a la SUNAT, el 22.7% está inscrito como persona natural con negocio con RUC, y el 2.7% está inscrito como Persona Natural con negocio propio y R.U.S.
- ✓ La mayoría de los encuestados 66.7%, tienen su taller o local comercial dentro de su vivienda el 26.7% en un establecimiento diferente, habiendo un sector muy pequeño de 2.7% que tiene su puesto fijo en la vía pública.
- ✓ Del 27.3% de beneficiarios que cuentan con RUC, el 8% declaran anualmente a la

SUNAT, el 5.3% tiene licencia de funcionamiento, el 4% tienen cuenta bancaria y 2.7% cuenta con inscripción a la SUNARP y llevan libros contables y el 1.3% tienen planilla de personal, cuenta bancaria, correo electrónico y página web.

- ✓ El 30.7% de beneficiarios con negocio llevan un registro de compras y de este grupo el 91.3 cuenta únicamente con un registro en un cuaderno de apuntes o similares y lo utilizan siempre. El mismo 91.3% de personas que usan su registro de apuntes señalan que lo utilizan principalmente para saber cuánto gasta en el negocio y el 8.7% para saber cuánto gana con el negocio.
- ✓ Con respecto al registro de ventas, el 60% cuentan con un registro de ventas y un 88.9% lo utilizan como un registro informal y lo realizan siempre, El 64.4% dice que la utilidad que le dan es para saber cuánto es el ingreso a su negocio y 31.1% para saber la ganancia de su negocio.
- ✓ El 57.3 de los beneficiarios realiza solo la producción, venta o servicio y en compañía de sus socios el 34.7%. Además el 66.7% de los beneficiarios realiza sólo el control de los gastos de su negocio y el 30.7% con sus socios. Asimismo, principalmente el beneficiario realiza sólo la decisión de la compra de equipos 58.7%, la negociación con los proveedores 62.7%, determina el precio de venta de su producto el 64%, determina la ganancia de su producto o servicio 62.7% y es principalmente quien consigue los clientes 58.7%.
- ✓ Los ingresos por ventas ha bajado en 20.1% si comparamos las ventas anuales registradas en el ELB 35,933.60 soles y el EEF 22,558.27soles. Con respecto al promedio de ganancias anuales vemos que ha mejorado con la intervención del proyecto en 4.6%, dato obtenido de comprar la ganancias anuales de lo registrado en el ELB 9,329.21soles y el EEF 9,753.87soles.
- ✓ El promedio de trabajadores de los beneficiarios que cuentan con negocio es de 0.69, siendo eventuales 0.04, familiares 0.12, trabajadores familiares no remunerados 0.09 y trabajadores no familiares 0.23.
- ✓ Con respecto a las fuentes de financiamiento prevalecen los recursos propios con 89.3%, seguido de recursos de familiares y amigos 45.3%. y préstamos de bancos con 5.3%.
- ✓ La vinculación de los negocios con los mercados de bienes muestra que la mayoría de los beneficiarios vende directamente a consumidores individuales 54.7%. y a familiares vecinos y amigos, el 48%, en tercer lugar están la venta al estado que representan el 14.7%.
- ✓ La procedencia de los principales clientes de los beneficiarios son del distrito donde está ubicado el negocio, 86.7%, seguido de la provincia donde está ubicado el negocio el cual incluye al distrito y representa el 72% y la región donde está ubicado el negocio representa el 44%,
- ✓ Los criterios principales que toma el beneficiario para determinar el precio de sus productos o servicios son tomando como referencia y el precio de los competidores el 52%. Y los que toman como referencia los costos de producción el 46.7%
- ✓ Las empresas de los encuestados mayoritariamente se encuentran cercanos a su casa 68%, seguido de los que están en una zona céntrica y comercial, 25.3%,
- ✓ Los beneficiarios del proyecto en su mayoría no pertenecen a ninguna organización o

- gremio empresarial.
- ✓ En referencia a las ventajas que han conseguido, el 6.7% de beneficiarios que si participan de alguna organización un 60% señalaron que la principal ventaja conseguida, es que les ha permitido acceder a información sobre nuevos clientes y mejorar la calidad de su producto, en segundo lugar un 20% dijeron que les permitió acceder a información sobre técnicas de producción y mejorar la producción.
 - ✓ Con respecto a la participación de los beneficiarios en el proyecto el 72.5% culminó el proceso de capacitación, y el motivo principal de los que desertaron fue porque sus estudios se los impidió 40.9%, y por problemas familiares y de salud 31.8%.
 - ✓ De los beneficiarios que participaron en la capacitación el 91.4% elaboró un plan de negocio, el 91.4% participó de la obtención de capital de semilla, el 59.9% obtuvo el capital semilla y el 79.3% implementó su plan de negocios

RECOMENDACIONES

- ✓ El proyecto en el proceso de su ejecución ha logrado articularse a las instituciones vinculadas con la promoción del empleo, el cual ha permitido que estas dependencias realicen acciones de apoyo a los jóvenes, en este marco es necesario que experiencias como las desarrolladas por SEPAR, logren transferir las lecciones aprendidas a las instituciones responsables de la promoción del empleo.
- ✓ Considerando que el periodo de ejecución del proyecto es relativamente corto, es necesario que las instituciones ejecutoras tengan la suficiente capacidad para asegurar un nivel de seguimiento a los beneficiarios en el desarrollo de sus emprendimientos.
- ✓ La entrega de los fondos semilla es una buena forma de estimular a los emprendimientos más destacables, pero estas deben ser adecuadamente seleccionadas con evaluadores externos, de esta manera garantizar la transparencia en el proceso de adjudicación de estos estímulos.
- ✓ Es recomendable establecer algunos criterios adicionales a lo establecido para el acompañamiento a los jóvenes con ideas de negocios, pues el período de ejecución es muy corto para garantizar la consolidación de esos emprendimientos que se inician como idea y requieren un mayor tiempo de maduración y se garantice sus sostenibilidad cuando el proyecto concluya.

8. REFERENCIAS

- ✓ Amayo, M. (2015), Informe de supervisión Final proyecto del "Desarrollo de competencias emprendedoras para fortalecer pequeños negocios de hombres y mujeres jóvenes vulnerables - Región Junín". Código C-13-29,
- ✓ Amayo, M. (2015), Informe de supervisión del proyecto "Jóvenes emprendiendo para el éxito: Desarrollo de competencias emprendedoras para fortalecer pequeños negocios de hombres y mujeres jóvenes vulnerables - Región Junín" Código C-13-29, 3er entregable
- ✓ Bueno, K, 2015, Cuadro mensual de productos del proyecto "Jóvenes emprendiendo para el Desarrollo de competencias emprendedoras para fortalecer pequeños negocios de hombres y mujeres jóvenes vulnerables - Región Junín"

- ✓ Bueno, K. 2015 Cuadro de avance físico de resultados del proyecto “Jóvenes emprendiendo para el Desarrollo de competencias emprendedoras para fortalecer pequeños negocios de hombres y mujeres jóvenes vulnerables - Región Junín”
- ✓ GRUPO SEPAR, 2015. Propuesta técnica y económica del proyecto “Desarrollo de competencias emprendedoras para fortalecer pequeños negocios de hombres y mujeres jóvenes vulnerables - Región Junín”.
- ✓ Bueno, K. 2015. Informe Final del proyecto “Desarrollo de competencias emprendedoras para fortalecer pequeños negocios de hombres y mujeres jóvenes vulnerables - Región Junín ”.

9. ANEXOS

9.1 Encuesta aplicada a beneficiarios

9.2 Base de datos

9.3 Cuadros de salida

9.4 Lista de personas encuestadas

9.5 Lista de personas entrevistadas

9.6 Entrevista al MTPE – Anexo 3B

9.7 Informe de campo

9.8 Panel fotográfico