



**Estudio de Evaluación Final**

**Presentado a**

**FONDOEMPLEO**

**del Proyecto**

**“Promoción y fortalecimiento de  
competencias emprendedoras de  
jóvenes mujeres y varones del  
distrito El Porvenir - Provincia de  
Trujillo”**

**C-13-30**



**Ejecutado por: *Círculo Solidario***

**Consultora: Sara Pait Volstein**

**Coordinadora: Eliana Chavez**

**Lima, febrero 2016**

## Resumen Ejecutivo

El proyecto se inició el 02 de enero de 2014. La Ficha Socioeconómica en la Línea de Base (FSE-LB) se aplicó en junio del 2014. El estudio de Evaluación Final (EF) se realizó entre el 17 de diciembre de 2015 y el 07 de marzo de 2016, la aplicación de la FSE – L3 de EF se llevó a cabo entre el 14 de enero y 08 de febrero de 2016. Se encontraron cambios favorables en la situación de los jóvenes y sus negocios entre las dos encuestas.

**Los resultados de participación de los jóvenes** en el proyecto son bastante favorables, 94.1% afirmó haber culminado con todo el proceso de capacitación; 100% culminó su plan de negocios aun cuando no terminara todo el proceso y 52.48% lo implementó. El proyecto tuvo como meta que 48.75% de los participantes recibieran capital semilla para mejorar o crear sus negocios, y en el estudio se encontró que 43.6% de los participantes lo habían recibido.

Sólo se encontró a 46.5% de los participantes con un negocio en marcha en el estudio de EF, habiendo sido la meta de 61.25% participantes gestionando un negocio a partir del segundo año del proyecto. Sin embargo, el porcentaje alcanzado resulta mayor (49.5%) si se considera también a los negocios de jóvenes que indicaron que su ocupación asalariada dependiente era la principal en esta fase, pero que seguían monitoreando sus negocios temporalmente a cargo de sus familiares/socios.

En cuanto a la satisfacción con la capacitación recibida, se encontró un “acuerdo total” promedio de 70.0% para todos los contenidos recibidos y un “acuerdo” simple promedio de 28.0%, en segundo término. Un nivel mínimo de desacuerdo (2%) con relación a la calidad (claridad y suficiencia) de la capacitación estuvo concentrado en los temas referidos a: cómo gestionar a los proveedores, cómo conseguir financiamiento, y, cómo mejorar los procesos productivos. Por otro lado, aunque la satisfacción con la capacitación y el asesoramiento recibidos fue mayoritaria, 24.8% consideró que el contenido del curso de capacitación y las horas recibidas no fueron suficientes para implementar o fortalecer su negocio según lo requerido.

Los indicadores de mejora de los negocios a través del tiempo (LB-EF), que pueden estar relacionados a la intervención del proyecto son los siguientes:

**En torno a los avances de formalización de la razón social**, se ha pasado de 14.3% jóvenes que empleaban el Registro Único del Contribuyente para sus operaciones comerciales en la LB a 31.9% en la EF. No habiendo tenido ningún otro indicador en cuanto a avances en este tema en la LB, en la EF se encontró que 6.4% hacía uso de libros contables, 4.3% tenía licencia de funcionamiento, 17.0% hacía declaración anual a la SUNAT, 4.3% manejaba una cuenta bancaria, 14.9% hacía uso de una página Web (Facebook sobre su negocio), y 8.5% hacía uso de una cuenta de correo electrónico para las operaciones en su negocio. En conjunto, hubo un decrecimiento de jóvenes que no utilizaba ningún instrumento de razón social 85.7% en la LB a 57.4% en el corte de la EF.

**En torno a los avances encontrados en el uso de Instrumentos de gestión**, en la fase de EF se ha encontrado que 93.6% de los jóvenes con negocios llevan un Registro de compras y, 76.6% lleva un Registro de ventas, aunque en ambos casos alrededor de 80% de ellos lo hace solo de

manera informal. Por otro lado, 31.91% de los jóvenes ya emiten boletas de venta, aunque en la mayoría de casos lo hace cuando los clientes lo solicitan.

**En cuanto a avances en Indicadores económicos**, se encuentran avances bastante notorios que confirman los buenos resultados del proyecto y favorecen la sostenibilidad de los negocios. El promedio de ventas anuales de los negocios de los jóvenes ha pasado de S/. 9,337.23 en la LB a S/. 31,518.68 en la EF; el promedio de ganancias anuales ha variado de S/. 4,897.62 en la LB a S/. 9,716.74 en la EF. En cuanto al promedio de ventas mensuales, han variado de S/. 1,001.47 en la LB a S/. 2,857.09 en la EF y, el promedio de ganancias mensuales ha pasado de S/. 521.35 en la LB a S/. 883.09 en la EF.

**En cuanto a los Indicadores de Empleo**, los jóvenes han pasado de tener en promedio 1 trabajador por negocio (además del propietario) en la LB a 2.5 trabajadores al corte de la EF. Esos trabajadores han sido permanentes, en promedio, 1 en la LB y 1.6 en la EF. A estos indicadores de mejora del empleo se agrega que se ha pasado de 1 a 2.5 trabajadores no familiares, lo cual es favorable, en tanto se está generando empleo más allá del ámbito familiar.

**Sobre el Acceso al financiamiento y el crédito.** Se observa que los jóvenes han incrementado el uso de Recursos propios para los negocios, de 71.4% en la LB a 91.5% en la EF. En cuanto a préstamos, los de fuente bancaria han disminuido de 7.1% en la LB a 0.0% en la EF. Sin embargo, si hubo incremento en créditos de otras fuentes financieras: los de las Cajas Municipales o Rurales pasaron de 0.0% en la LB a 6.4% en la EF y los de ONG- Financieras No Reguladas pasaron de 0.0% en la LB a 8.5% en la EF.

Finalmente, este informe incluye una serie de recomendaciones para FONDOEMPLEO y para la Entidad Ejecutora.

## Contenidos

<b>Resumen Ejecutivo</b>	<b>2</b>
<b>Contenidos</b>	<b>4</b>
<b>Siglas y Acrónimos</b>	<b>5</b>
<b>1. Introducción</b>	<b>6</b>
<b>2. El proyecto financiado por FONDOEMPLEO</b>	<b>7</b>
<b>3. Metodología del Estudio</b>	<b>8</b>
<b>4. Análisis de los resultados</b>	<b>10</b>
4.1. Contexto	10
4.2. Proceso de cierre del proyecto	10
4.3. Resultados encontrados en las encuestas	11
4.4. Comparación de principales indicadores Marco Lógico - Línea de base – Evaluación Final	26
<b>5. Conclusiones y recomendaciones</b>	<b>27</b>
5.1. Conclusiones del Estudio de Evaluación Final (EF)	27
5.2. Recomendaciones para FONDOEMPLEO	28
<b>6. Bibliografía</b>	<b>29</b>
<b>7. Anexos</b>	<b>29</b>
Anexo N° 1: Cronograma de Actividades	29
Anexo N° 2: Relación de entrevistados	29
Anexo N° 3: Relación de encuestados	29
Anexo N° 5: Marco Lógico del proyecto	29
Anexo N° 6: Ficha Socio Económica de Evaluación Final – Línea 3	29
Anexos Virtuales:	29
Bases de datos de la Encuesta en Excel	29

## Siglas y Acrónimos

SIGLAS	
CS	Asociación Civil Círculo Solidario
CEFE	Competencias Empresariales en Formación de Emprendedores
CETPRO	Centro Educativo Técnico Profesional
CRC	Centro Regional de Capacitación (La Libertad)
dt	Desviación Típica
EEF	Estudio de Evaluación Final
EF	Evaluación Final
ELB	Estudio de Línea de Base
FSE	Ficha Socioeconómica
FE - FONDOEMPLEO	Fondo Nacional de Capacitación Laboral y Promoción del Empleo
INCUBUNT	Incubadora de la Escuela de Ingeniería de la Universidad Nacional de Trujillo
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
LB	Línea de Base
MESUN	Mejore su Negocio
MTPE	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
PIDE	Programa de Innovación y Desarrollo Empresarial
SASE	SASE Consultores SAC, del Grupo SASE
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PEA	Población económicamente activa
PET	Población en edad de trabajar
POA	Plan Operativo Anual
RUC	Registro Unitario de Contribuyentes

## 1. Introducción

FONDOEMPLEO, como parte de sus procesos regulares de evaluación, ha previsto la elaboración de los **Estudios de Línea de Base (LB) y Evaluación Final (EF)** de los 22 proyectos correspondientes a la Línea 3 del 13° Concurso de Proyectos. Los estudios buscan determinar los efectos que la intervención ha generado en los diferentes actores que participan en el proyecto e identificar las potencialidades y limitaciones que enfrentan los proyectos durante su ejecución. Esta información servirá para que FONDOEMPLEO analice la pertinencia, relevancia y sostenibilidad de las intervenciones que financia.

SASE Consultores SAC ha sido seleccionada como Institución Evaluadora (IEv) a cargo de los estudios de LB y EF de cinco proyectos de la línea 3 del Concurso previamente mencionado. En este informe, se documenta el estudio de EF del Proyecto “Promoción y fortalecimiento de competencias emprendedoras de jóvenes mujeres y varones del distrito El Porvenir - Provincia de Trujillo”. Los beneficiarios del proyecto fueron 160 jóvenes mujeres y varones de 18 a 29 años del distrito, la mayor parte de ellos iniciaron el proyecto con ideas para iniciar negocios y una menor proporción de jóvenes con negocios ya en marcha.

El objetivo específico del estudio de EF es comparar la situación laboral y las características de los negocios de los jóvenes antes y después de la intervención del proyecto y recoger opiniones sobre la calidad y efectos de la capacitación recibida del proyecto.

La Institución Ejecutora (IE) a cargo de la implementación del Proyecto, la Asociación Civil Círculo Solidario ha provisto la información necesaria para el estudio de EF y ha facilitado el contacto entre la IEv y los beneficiarios del proyecto. La Unidad de Planeamiento y Evaluación (PyE) de FONDOEMPLEO (FE) ha sido responsable de conducir el proceso de convocatoria y selección de IEv, proporcionando la información necesaria para la realización de los estudios, supervisando su ejecución y emitiendo opinión técnica para su conformidad.

La metodología del estudio de EF, además de la revisión de los documentos del proyecto, ha comprendido la aplicación de los siguientes instrumentos metodológicos:

- Ficha Socioeconómica de Emprendimiento (FSE – L3 de EF), aplicada a los mismos beneficiarios del proyecto que fueron sujetos seleccionados en una muestra aleatoria para el estudio de LB en junio del año 2014. De los 113 sujetos entrevistados en la LB, pudieron ser entrevistados 101 sujetos en el estudio de EF.
- Entrevista al equipo técnico de la IE.

El estudio de EF se realizó entre el 17 de diciembre de 2015 y el 07 de marzo de 2016, la aplicación de la FSE – L3 de EF se llevó a cabo entre el 14 de enero y 08 de febrero de 2016.

## 2. El proyecto financiado por FONDOEMPLEO

### PROYECTO: “PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE JÓVENES MUJERES Y VARONES DEL DISTRITO EL PORVENIR - PROVINCIA DE TRUJILLO”

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO			
<b>Código del proyecto</b>	C-13-30		
<b>Nombre del proyecto</b>	Promoción y fortalecimiento de competencias emprendedoras de jóvenes mujeres y varones del distrito El Porvenir - Provincia de Trujillo		
<b>N° y tipo de beneficiarios</b>	160 jóvenes de mujeres y varones de 18 a 29 años; 112 con ideas de negocio y 48 con negocios en marcha		
<b>Propósito</b>	Promover y fortalecer competencias emprendedoras en jóvenes mujeres y varones de 18 a 29 años del distrito El Porvenir - Provincia de Trujillo para la generación de iniciativas de autoempleo		
<b>Institución Ejecutora</b>	Asociación Civil Círculo Solidario		
<b>Instituciones Asociadas</b>	Municipalidad del Distrito El Porvenir - Escuela académico profesional de Ingeniería Industrial de la Universidad Nacional de Trujillo		
<b>Duración del proyecto</b>	24 meses		
<b>Fecha de inicio</b>	02 de enero 2014		
<b>Fecha de término</b>	01 de enero 2016		
<b>Monto total del proyecto</b>	S/. 1 099 767.16		
<b>Monto solicitado a FONDOEMPLEO</b>	S/. 912 537.16		
<b>Asociación Círculo Solidario</b>	S/. 100,180.00		
<b>Municipalidad Distrital El Porvenir</b>	S/. 59,750.00		
<b>Contrapartida Beneficiarios</b>	S/. 27,300.00		
<b>Ámbito geográfico de intervención</b>	Región: La Libertad	Provincia: Trujillo	Distrito: El Porvenir

El proyecto busca:

1. Promover emprendimientos con valor agregado e innovación de acuerdo a las oportunidades del mercado dirigido a jóvenes mujeres y varones de 18 a 29 años en situación de pobreza Región La Libertad.
2. Colocar en la agenda pública la importancia de promover y fortalecer los emprendimientos juveniles

El proyecto intervino por medio de tres componentes para lograr cambios en los jóvenes (se señala los indicadores de éxito que estuvo previsto según componente).

#### **Componente 1: Fortalecimiento de capacidades de emprendimiento juvenil**

- Al 2° mes, 112 jóvenes con ideas de negocio y 48 jóvenes con negocios en marcha seleccionados inician proceso de capacitación en emprendimientos.
- Al 6º mes, 144 jóvenes con ideas de negocio y negocios en marcha capacitados y asistidos en la elaboración de planes de negocio.
- Al 7° mes, 90 jóvenes con ideas de negocio y 40 jóvenes con negocios en marcha han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus planes de negocio.

#### **Componente 2: Implementación y asesoramiento técnico**

- Al 9° mes, 78 jóvenes con planes de negocio de 130 planes de negocios evaluados para recibir capital semilla, son cofinanciados con capital semilla de S/3,500.00 otorgado por FONDOEMPLEO (70% negocios nuevos y 30% negocios en marcha).
- A partir del 10° mes, 78 jóvenes reciben acompañamiento y asistencia técnica para la implementación de sus planes de negocio con capital semilla. A partir de 11° mes, 52 jóvenes con planes de negocio que no fueron financiados con capital semilla, reciben asistencia técnica para acceder a financiamiento de otras fuentes. Al finalizar el 13° mes, 20 jóvenes que logran financiamiento de otras fuentes distintas al capital semilla, reciben asistencia técnica.
- A partir del 2° año, 98 jóvenes con negocios implementados con capital semilla u otras fuentes reciben asistencia técnica para la gestión empresarial, financiera y comercial de su negocio; así como para la formalización. 40 jóvenes emprendedores del proyecto asesorados para la elaboración de planes de mejora; y 10 de ellos logran implementarlo en el 21° y 23° mes.

### **Componente 3: Incidencia política para el fortalecimiento de emprendimientos juveniles**

- Una Agenda Pública Local de la juventud elaborada al finalizar el primer año.
- Una política pública de fortalecimiento de emprendimientos juveniles sustentada y aprobada en sesión de concejo, a partir del 18° mes de ejecución del proyecto.
- 30 autoridades y representantes de la sociedad civil del distrito informados sobre los principales problemas de la juventud del distrito, en el 19° mes de ejecución del proyecto.

## **3. Metodología del Estudio**

La herramienta central del EEF ha sido la encuesta aplicada a los beneficiarios del proyecto. El universo (N) de beneficiarios de este proyecto fue de 160 sujetos; la muestra obtenida en el ELB fue de 113 beneficiarios. Para cumplir con los objetivos del EEF, se aplicó la Ficha Socioeconómica Laboral (FSEL-EEF) de la Línea 3 elaborada por FONDOEMPLEO a los mismos beneficiarios encuestados en la Línea de Base de este proyecto. Doce de los sujetos entrevistados en la LB no fueron ubicados. SASE se comunicó con el área de Evaluación y Medición de Impacto de FONDOEMPLEO y se acordó presentar un anexo que diera cuenta de los motivos por los cuales no se pudo encuestar a cada uno de los 12 sujetos que no fueron entrevistados (ver Anexo N°4).

La unidad de muestreo y de información para el estudio ha sido el beneficiario que recibió la capacitación del proyecto financiado por FONDOEMPLEO y los temas sobre los que se ha levantado información por medio de la FSEL han sido los siguientes: Capacitación para el trabajo, Condición de actividad, Ocupación dependiente, Sobre el negocio y, Acerca de la participación del beneficiario en el proyecto. FONDOEMPLEO ha proporcionado además de la FSEL para el EEF los siguientes documentos ajustados a dicho estudio: el Manual del encuestador, el Diccionario de variables para incluir en la Base SPSS, la estructura de Base de datos SPSS que se utilizará para procesar los datos, y los Cuadros de salida que permitirán hacer el informe.

La información recogida a través de la FSEL ha sido analizada y presentada tanto de manera exclusiva para algunos de los temas que contiene la ficha (por ejemplo “Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto”) como a través de comparaciones relevantes de los resultados de la Línea de Base y el EEF, buscando verificar si existen variaciones atribuibles al proyecto. **Cabe señalar que en tanto el estudio de LB de este proyecto se efectuó en junio del 2014, la FSEL que se aplicó entonces contaba con menos variables que se puedan**



**comparar con las de la FSEL del EEF que las FSEL de LB que actualmente se vienen aplicando para los estudios correspondientes. A pesar de esta limitación, se ha hecho todas las comparaciones posibles en este estudio.**

Para la elaboración del EEF también se han realizado entrevistas a personas relacionadas al proyecto y se han utilizado fuentes secundarias, que permiten contextualizar mejor los resultados de la FSEL y complementarlos. Estas fuentes son básicamente de dos tipos:

- Información que proporcionó FONDOEMPLEO acerca del proyecto.
  - Plan Operativo Anual (POA) del proyecto aprobado por FONDOEMPLEO (que contiene las últimas modificaciones de los indicadores y metas por hitos o entregables).
  - Matriz de árbol de productos.
  - Informes de avance del proyecto, presentado por la institución ejecutora a FONDOEMPLEO. Evaluación interna del 5º entregable
  - Informes de monitoreo de entregables elaborados por personal del área de Monitoreo de FONDOEMPLEO.
  - Lista de beneficiarios actualizada.
  
- Información relativa al contexto socio-económico, situación de los pequeños negocios, del mercado de trabajo para jóvenes.

#### **Secuencia de actividades para el EEF**

El EEF se llevó a cabo en 10 semanas calendarizadas posteriormente a la conformidad por parte de FONDOEMPLEO del plan de trabajo presentado para el EEF: a partir del 17 de diciembre de 2015, (se concertó adicionalmente una extensión de tres semanas por la dificultad de establecer contacto con Círculo Solidario y con los encuestadores a finales de diciembre). En el Anexo N° 1 se presenta la secuencia de las actividades que se realizaron, haciendo referencia los actores involucrados en cada una de las mismas.

## 4. Análisis de los resultados

### 4.1. Contexto

En el año 2010 Círculo Solidario realizó el “Estudio de identificación de oportunidades de empleo de jóvenes hombres y mujeres en el Centro Poblado Alto Trujillo”, uno de los sectores donde interviene el proyecto, que permitió visualizar las tendencias hacia donde se orientan las y los jóvenes, mostrando un especial interés en las actividades vinculadas a la industria del calzado y el comercio al por menor. Las iniciativas de negocio identificadas por las y los jóvenes y que se esperó desarrollar con este proyecto estuvieron orientadas en 4 rubros: Micro industria del calzado, a través de la implementación de talleres de diseño, perfilado, armado y alisado de calzado; gastronomía, a través de preparación y venta de comidas y postres, etc.; comercio al por menor, a través de la implementación de pequeños negocios de abarrotes, ropa, repuestos de vehículos, entre otros y finalmente, el rubro de servicios, como peluquerías, show infantiles y talleres de danzas, confecciones (arreglo de ropa, elaboración y alquileres de disfraces, etc.).

### 4.2. Proceso de cierre del proyecto

Al tomar contacto con el proyecto en diciembre de 2015, este se estaba concluyendo exitosamente. El último informe de supervisión externa, de octubre del mismo año, daba cuenta de los avances satisfactorios encontrados en los productos y resultados. Entre los alcances más destacados del proyecto se verificaba que 161 jóvenes habían concluido su capacitación y desarrollado sus planes de negocio. De ellos, 148 se habían presentado al concurso para obtener capital semilla y 78 de ellos lo habían obtenido, a través de bienes, insumos y servicios por un importe promedio de S/. 3,500.00 (entre los 78 premiados, 37 de ellos tenían desde el inicio negocios en marcha, según el jefe del proyecto). Además, otros 20 jóvenes fueron asesorados para implementar sus planes de negocio con recursos obtenidos de otras fuentes. A partir del segundo año, los 98 jóvenes con negocios fueron asesorados para lograr la formalización y mejorar la gestión empresarial y financiera de sus emprendimientos y entre ellos, 51 jóvenes fueron asesorados en planes de mejora, para ser constatados entre el 21 y 23 mes de ejecución del proyecto (en Círculo Solidario han creado una matriz de evaluación para ir verificando el avance logrado por los negocios). La metodología aplicada para los planes de mejora de los 51 negocios con mayor viabilidad, fue la de asesoramiento personalizado MESUN de la OIT.

En Círculo Solidario, habían cerrado las actividades con los jóvenes el 25 de noviembre y estaban preparando la visita de auditores de FONDOEMPLEO. También la institución venía preparando un nuevo proyecto para continuar sus actividades. El Jefe de Proyecto indicó que, en cuanto a composición del equipo de la Unidad Ejecutora del proyecto, se sucedieron varios cambios a través de toda la vida del proyecto. Después de haber tenido mucha rotación de personal en el año 2014 todo un nuevo equipo entró a partir de enero de 2015. Igualmente, hubo varias deserciones entre los especialistas en el 2015. La demanda de especialistas para participar en diversos proyectos en la zona es muy alta y según información de Círculo Solidario, se tuvo que traer especialistas de otras regiones para dar continuidad al proyecto.

### 4.3. Resultados encontrados en las encuestas

#### Indicadores Personales

Como se puede ver en el cuadro de abajo, la muestra encontrada en el estudio estuvo constituida en su mayor parte por mujeres, y las edades se ubican los segmentos por debajo de los 25 años.

**Cuadro N° 1. Evaluación final: Indicadores generales de los beneficiarios**

Beneficiarios	LB-EF
<b>Sexo</b>	
Femenino	66.34%
Masculino	33.66%
Total (%)	100.00%
Número de casos	101
<b>Edad promedio (Años)</b>	
	23.05 [ 3.61 ]
<b>Edad grupo edad</b>	
18 a 20 años	30.69%
21 a 25 años	42.57%
26 años a más	26.73%
Total (%)	100.0%
Número de casos	101

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016  
Elaboración: SASE Consultores SAC

#### Variaciones educacionales

**Cuadro N° 2: Evaluación final: Indicadores educativos de los beneficiarios (Porcentaje)**

Beneficiarios con estudios de corta duración	Línea de Base	Evaluación Final
% beneficiarios con estudios de corta duración	22.77	9.90

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016  
Elaboración: SASE Consultores SAC

Entre los encuestados en la evaluación final solo 9.9 % había seguido cursos de corta duración después de su ingreso al proyecto (un porcentaje bastante menor que antes de su ingreso al proyecto 22.77%).

Los cursos en que habían participado antes de la evaluación final, fueron Panificación y Repostería (20% de casos), Marketing e imagen empresarial (20% de casos), Cosmetología y tratamiento de cabello (20%), y otros (40%) (Ofimática, internet inalámbrico, confección de ropa).

## Indicadores de empleo

En los resultados de la encuesta de EF se encontró que casi la mitad de los jóvenes, (50 casos: 49.5%) era dueño de un negocio, pero solo 46.5% (47 casos) trabajaba allí como ocupación principal. Los jóvenes con ocupación dependiente (41 casos 40.6%) realizaba algún trabajo en un negocio de su familia o en una empresa de terceros, como ocupación principal por más de 15 horas semanales.

En el siguiente cuadro se puede observar que, en la evaluación final, si se compara con la LB, fueron menos los jóvenes sin ocupación laboral y un aumento moderado de jóvenes trabajando de 83.17% a 87.13%.

**Cuadro N° 3: Evaluación final: Condición de actividad de los beneficiarios (Porcentajes)**

Condición de actividad	Línea de Base	Evaluación Final
Trabaja	83.17	87.13
No trabaja	16.83	12.87
Total (%)	100.0%	100.0%
Número de casos	101	101

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

Entre los casos de desocupados, la razón principal de no buscar/encontrar trabajo fue que el estudio no se lo permitía (58.3% de los casos). Para el resto, las razones fueron: problemas de salud y pocas posibilidades de encontrar trabajo.

## Empleo Dependiente

En el siguiente cuadro, observamos la clasificación ocupacional de los jóvenes con empleo dependiente.

**Cuadro N° 4 Evaluación final. Ocupación principal (Porcentaje)**

	Valor absoluto	Valor relativo
Profesionales científicos e intelectuales	2	4.9
Técnicos y profesionales de nivel medio	14	34.1
Personal de apoyo administrativo	4	9.8
Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados	5	12.2
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y otros oficios	9	22.0
Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores	2	4.9
Ocupaciones elementales	4	9.8
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>100.0</b>

Nota: Se tomó la clasificación CNO-11

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

Las actividades principales de las empresas en donde trabajaban los jóvenes eran: Industrias Manufactureras (29.3%), Comercio al por Menor (19.5%), Otros servicios (12.2%), entre otras (ver Cuadro N° 5).

**Cuadro N° 5 Evaluación final. Sector del negocio o empresa para la que trabajó**

	N	%
Explotación de minas y canteras	1	2.4%
Industrias manufactureras	12	29.3%
Construcción	1	2.4%
Comercio al por mayor y al por menor	8	19.5%
Hoteles y restaurantes	1	2.4%
Transporte y almacenamiento	3	7.3%
Actividades financieras y de seguros	3	7.3%
Administración pública y defensa	3	7.3%
Actividades de atención de la salud humana	1	2.4%
Otras actividades de servicios	5	12.2%
Actividades de los hogares como empleadores	3	7.3%
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016  
Elaboración: SASE Consultores SAC

### *Características de las MYPE<sup>1</sup>*

En el siguiente cuadro se puede observar que la mayor parte de negocios se crearon después del paso de los jóvenes por el proyecto.

**Cuadro N° 6 Evaluación Final. Negocios creados antes y después del ingreso al proyecto en %**

Beneficiarios	Evaluación Final
<b>¿Era el mismo negocio?</b>	
Si	29.79%
Antes del proyecto no tenía negocio/taller/empresa	68.09%
No (se cambió de negocio)	2.13%
Total (%)	100.00%
Número de casos	47

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016  
Elaboración: SASE Consultores SAC

### **Características de los jóvenes con negocios**

El grupo de jóvenes con negocios se divide casi homogéneamente entre mujeres y varones (53.2% y 46.8% respectivamente) y entre segmentos de edad de 21 a 25 años y de 26 años a más (42.6% en ambos casos), como se puede ver en el siguiente cuadro.

<sup>1</sup> Sólo se consideran los 47 casos/beneficiarios que dijeron tener una empresa y trabajar en ella como ocupación principal.

### Cuadro N° 7. Evaluación Final. Características de los jóvenes con negocios antes del proyecto y con nuevos negocios (Porcentaje)

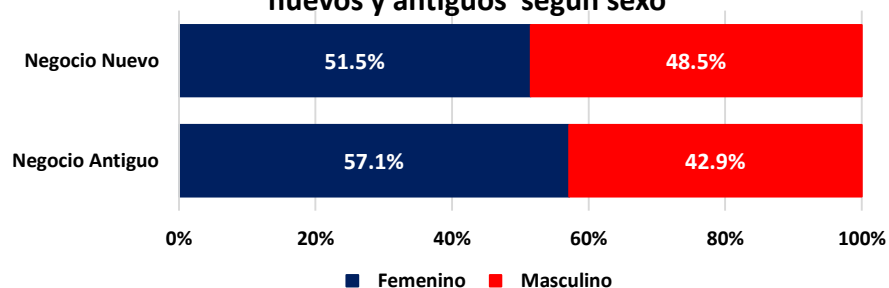
Beneficiarios	Evaluación Final		
	Negocio Antiguo	Negocio Nuevo	Total
<b>Sexo del beneficiario</b>			
Femenino	57.1	51.5	53.2
Masculino	42.9	48.5	46.8
Total	100	100	100
Número de casos	14	33	47
<b>Grupo de edad del beneficiario</b>			
18 a 20 años	21.4	12.1	14.9
21 a 25 años	57.1	36.4	42.6
26 años a más	21.4	51.5	42.6
Total (%)	100%	100%	100%
Número de casos	14	33	47

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

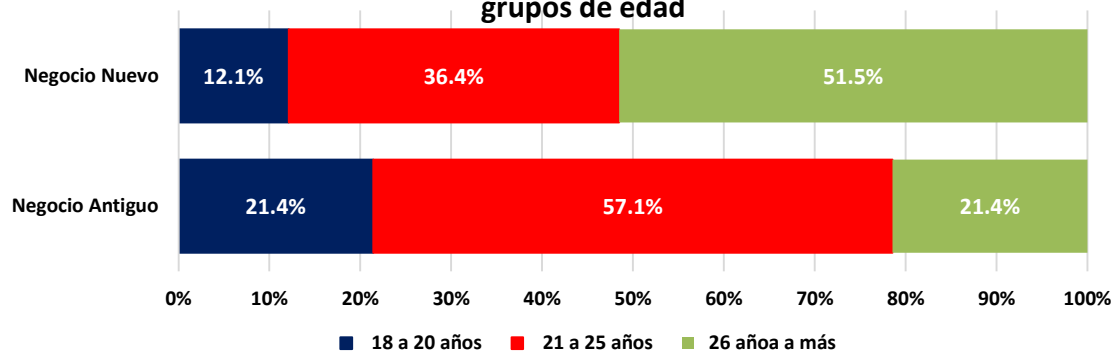
Los porcentajes de negocios nuevos y antiguos se ven representados de manera semejante según el porcentaje de mujeres y varones del grupo con negocios, aunque se incrementa más la proporción en mujeres con negocios más antiguos (antes de entrar al proyecto). Ver siguiente gráfico.

**Gráfico N° 1. Evaluación final. Distribución de negocios nuevos y antiguos según sexo**



En el siguiente gráfico, se observa que los jóvenes con negocios nuevos se concentran en el segmento de 26 años a más. Hay más jóvenes con negocios antiguos que se concentran en el segmento de 21 a 25 años.

**Gráfico N° 2. Evaluación final. Negocios antiguos y nuevos según grupos de edad**



### Características de los negocios

En el Cuadro N° 8 y el Gráfico N° 3 se puede apreciar comparativamente las características de los negocios entre la LB y la EF en cuanto a giro, años de antigüedad y propiedad. Los negocios eran preponderantemente de comercio al por menor en la LB (64.3%), seguido por otras actividades de servicios (21.4%) y, en la EF, son en mayor proporción las industrias manufactureras (36.2%) y el comercio al por menor (34.0%) y, en tercer lugar, otras actividades de servicio (25.5%). Aumenta el porcentaje de empresas entre un año y dos de antigüedad (64.3% a 82.98%) y, se mantiene el porcentaje de tenencia exclusiva del negocio por parte del joven en más de 70% del total de casos, con una tendencia de incremento de la participación individual del joven como propietario único a través del tiempo.

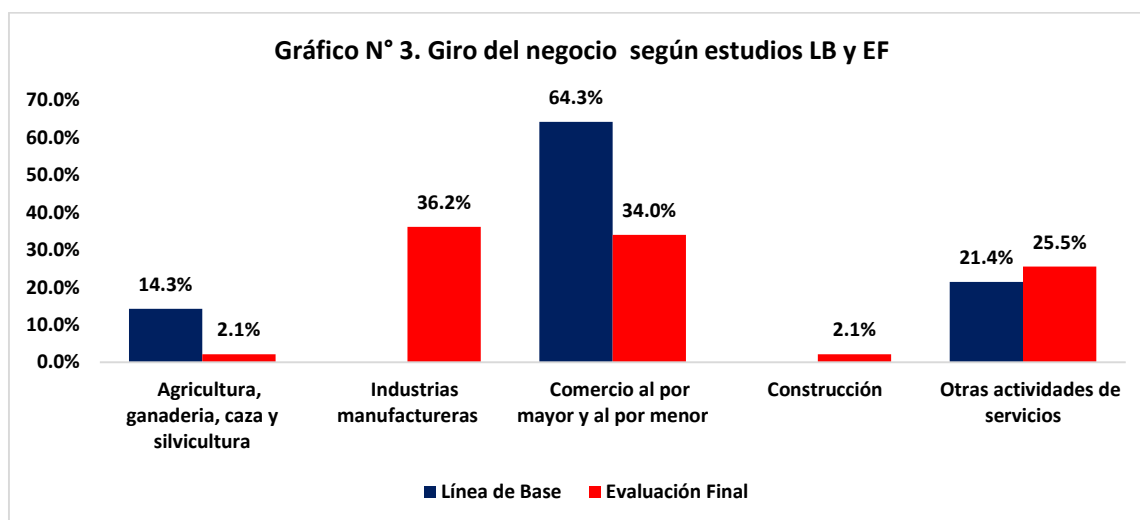
**Cuadro N° 8. Evaluación final. Comparación de las características de los negocios según estudios de evaluación (Porcentaje)**

	Línea de Base	Evaluación Final
<b>Giro del negocio</b>		
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	14.3	2.1
Industrias manufactureras	0.0	36.2
Comercio al por mayor y al por menor	64.3	34.0
Construcción	0.0	2.1
Otras actividades de servicios	21.4	25.5
Total	100.0	100.0
Número de casos	14	47
<b>Años de antigüedad del negocio (Promedio)</b>	1.57	1.59
	[ 1.88 ]	[ 1.09 ]
<b>Rangos de años de antigüedad del negocio</b>		
Menos de 6 meses	14.3	2.13
De 7 meses a 1 año	0.0	0.00
De 1 a 2 años	64.3	82.98
Más de 2 años	21.4	14.89

Total (%)	100.0	100.0
Número de casos	14	47
<b>Propiedad del negocio</b>		
Sí, Soy el único dueño	71.4	74.5
Tengo socios familiares	21.4	23.4
Tengo socios que no son familiares	7.1	2.1
Total (%)	100.0	100.0
Número de casos	14	47

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC



## Indicadores de gestión y organización del negocio

**Cuadro N° 9. Evaluación Final. Indicadores de gestión y organización del negocio según estudios de evaluación (Porcentaje)**

Indicador	Línea de base	Evaluación final
<b>Razón social del negocio</b>		
RUC	14.3	31.9
Minuta de Constitución	0.0	0.0
Inscripción en SUNARP	0.0	0.0
Libros contables	0.0	6.4
Planilla de personal	0.0	0.0
Licencia de funcionamiento	0.0	4.3
Declaración anual ante SUNAT	0.0	17.0
Inscripción en REMYPE	0.0	0.0
Cuenta bancaria	0.0	4.3
Página web	0.0	14.9
Cuenta de correo electrónico	0.0	8.5
Ninguno	85.7	57.4
Número de casos	14	47
<b>Ubicación del negocio</b>		
Taller o local comercial dentro de la vivienda	50.0	68.1
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	14.3	14.9



**Cuadro N° 9. Evaluación Final. Indicadores de gestión y organización del negocio según estudios de evaluación (Porcentaje)**

Indicador	Línea de base	Evaluación final
En la vía pública, sin puesto fijo	0.0	4.3
En la vía pública, puesto fijo	0.0	0.0
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	7.1	10.6
En el domicilio de los clientes	0.0	2.1
Otro	0.0	0.0
Total (%)	100.0	100.0
Número de casos	14	47
<b>% de beneficiarios con negocio que emite boletas</b>	-	31.9

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

\* En la EF considera si tuvo un registro informal de ventas en la pregunta E17 (alternativas 3 y 4).

\*\* En la EF considera si tuvo un registro informal de compras en la pregunta E13 (alternativas 3 y 4).

En el cuadro N° 9 de la encuesta, se encuentran algunas mejoras en niveles de formalización del negocio:

- RUC, pasa de 14.3% que lo emplea en la LB a 31.9% en la EF
- Declaración anual a la SUNAT, pasa de 0.0% en la LB a 17.0% en la EF.
- Pasa de un alto porcentaje que no usa ningún procedimiento de formalización en la LB (85.7%) a uno menor en la EF (57.4%).
- Por otro lado, se incrementa la tendencia de mantener un local comercial en la vivienda, (de 50.0% en la LB a 68.1% en la EF).

Varios jóvenes del proyecto de promoción y fortalecimiento de competencias emprendedoras de jóvenes en el Distrito del Porvenir se han visto motivados a iniciar un nuevo negocio con el capital semilla recibido y algunos recursos propios. A diferencia de la línea de base en que predominaban los negocios de comercio minorista, después de culminado el proyecto varios jóvenes con experiencia en la producción y servicios en talleres de producción de calzado, confección de prendas y alimentos, se han volcado a iniciar talleres de manufactura. Tanto estos jóvenes como aquellos que comercializan productos y brindan servicios en informática, copias e impresiones, educación y salud, han incorporado algunas herramientas que les permite examinar sus costos y estimar sus ingresos y utilidades. Los niveles de formalización básica se vienen incrementando paulatinamente. Muchos optaron por hacer el negocio en su casa y algunos se han mudado para tener mayor autonomía o estar en un lugar más céntrico, cerca de clientes potenciales. Entre algunos que no recibieron capital semilla para su plan de negocio, se les dijo que no contaban con un lugar apropiado para operar.

En el siguiente cuadro se observa avances en el nivel de gestión de los negocios en la fase post proyecto:

<b>Cuadro N° 10 Evaluación Final. Indicadores de características y uso de los Registros de Compras y Ventas en los negocios (Porcentaje)</b>	
<b>% de beneficiarios con negocio que llevan un registro de compras</b>	76.6
<b>Formalidad y frecuencia del registro de compras</b>	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	5.6
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	0.0
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre	83.3
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando	11.1
Total (%)	100.0
Número de casos con registro de compras	36
<b>Utilidad del registro de compras</b>	
Para saber cuánto gasto en el negocio	94.4
Para saber la ganancia de mi negocio	88.9
No lo uso para nada	0.0
Otro	2.8
Número de casos con registro de compras	36
<b>% de beneficiarios con negocio que llevan un registro de ventas</b>	93.6
<b>Formalidad y frecuencia del registro de ventas</b>	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	6.8
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	0.0
Es un registro informal y lo realizo siempre	84.1
Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando	9.1
Total (%)	100.0
Número de casos con registro de ventas	44
<b>Utilidad del registro de ventas</b>	
Para saber cuánto gasto en el negocio	93.2%
Para saber la ganancia de mi negocio	84.1
No lo uso para nada	0.0
Otro	4.5
Número de casos con registro de ventas	44

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

En el siguiente cuadro, N°11 se observa que son los propios jóvenes, y los jóvenes con sus socios, cuando los tienen, quiénes toman la mayor parte de decisiones en los negocios.

**Cuadro N° 11. Indicadores de toma de decisiones en el negocio - Evaluación Final- %**

<b>Indicadores de toma de decisiones en el negocio</b>	<b>Solo yo</b>	<b>Yo con mis socios</b>	<b>Solo mis socios</b>	<b>Trabajadores</b>	<b>Trabajadores y yo</b>	<b>Otras personas</b>	<b>No corresponde</b>
¿Quién realiza la producción/venta/servicio?	57.4	10.6	2.1	0.0	29.8	0.0	0.0
¿Quién controla los gastos de la empresa?	87.2	12.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
¿Quién decide la compra de equipos?	87.2	12.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
¿Quién negocia con los proveedores?	85.1	12.8	0.0	0.0	0.0	0.0	2.1
¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?	83.0	17.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?	87.2	12.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
¿Quién consigue los clientes?	80.9	17.0	0.0	0.0	2.1	0.0	0.0

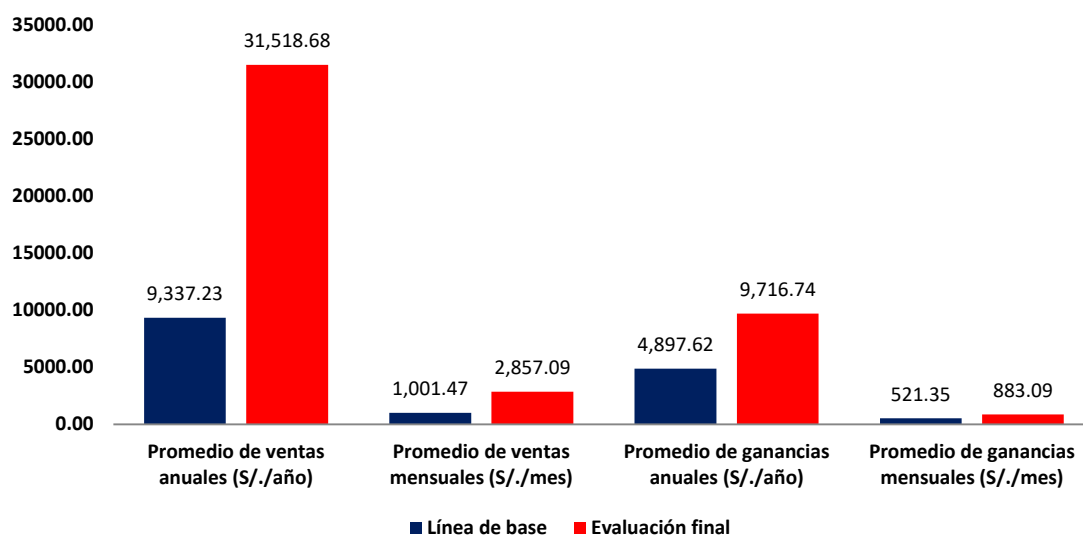
Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

## Indicadores Económicos

En el Gráfico N° 4 se puede ver que los promedios de ventas anuales y mensuales se han incrementado de manera importante entre la LB y la EF. Igualmente se observan incrementos importantes en las ganancias anuales y mensuales.

**Gráfico N°4: Indicadores económicos según estudios de evaluación (Nuevos Soles)**



Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

## Vinculación del negocio con el mercado de factores y bienes

El promedio de trabajadores por negocio ha aumentado de 1 a 2.45 entre el estudio de LB y el de EF. Se observa un incremento según todos los tipos de trabajadores, pero sobre todo los no familiares, lo cual es un indicador bastante alentador. También ha mejorado notoriamente el promedio de ventas anuales por trabajador, de S/. 4 416.07 a S/. 13 501.10

Los negocios en su totalidad se gestionaron principalmente con recursos propios (71.4% en la LB y 91.5% en la EF) y con otros recursos como Capital Semilla (74.5% en la EF), o en menor medida, con préstamos de los bancos en la LB (22.6%) o de cajas rurales o municipales (6.4%) y préstamos de ONG (8.5%), en la EF.

**Cuadro N° 12. Vinculación del negocio con el mercado de factores, según estudios de evaluación**

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
<b>Promedio de trabajadores</b>	1.00	2.45
	-	[ 1.54 ]
<b>Promedio de trabajadores permanentes</b>	1.00	1.59
	-	[ 1.08 ]
<b>Promedio de trabajadores eventuales</b>	1.00	1.95
	-	[ 1.32 ]
<b>Promedio trabajadores familiares remunerados</b>	1.00	1.31
	-	[ 0.48 ]
<b>Promedio de TFNR</b>	-	1.22
	-	[ 0.67 ]
<b>Promedio de trabajadores no familiares</b>	1.00	2.53
	-	[ 1.54 ]
<b>Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajador)</b>	4416.07	13501.10
<b>Fuentes de financiamiento (Porcentaje)</b>		
Recursos propios	71.4	91.5
Recursos de familiares o amigos	21.4	4.3
Préstamo de proveedores	0.0	0.0
Préstamo de clientes	0.0	0.0
Préstamo de bancos	7.1	0.0
Préstamo de Cajas Municipales o Rurales	0.0	6.4
Préstamo de ONG	0.0	8.5
Otro (capital semilla)	0.0	74.5
Número de casos	14	47

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

**Cuadro N° 13 Vinculación del negocio con el mercado de bienes según estudios de evaluación - Respuestas múltiples (Porcentaje)**

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
<b>Principales clientes</b>		
Ambulantes	0.0	23.40
Mayoristas	7.1	21.28
Consumidores individuales	57.1	51.06
Empresas de menos de 10 trabajadores	0.0	36.17
Empresas de más de 10 trabajadores	7.1	8.51
Estado	0.0	0.00
Agente/empresa exportadora	0.0	4.26
Familiares/amigos/vecinos	21.4	42.55
Otro	7.1	14.89
Número de casos	14	47
<b>Procedencia de principales clientes</b>		
Distrito donde está ubicado el negocio	71.4	74.5
Provincia donde está ubicado el negocio	28.6	40.4
Región donde está ubicado el negocio	7.1	27.7
En otras regiones	0.0	12.8
En el extranjero	0.0	4.3

Número de casos	14	47
<b>Criterios tomados para determinar el precio del producto</b>		
Costos de producción (LB)	64.3	-
Precios de competidores (LB)	50.0	-
Lo que el cliente está dispuesto a pagar (LB)	14.3	-
<b>Averiguo el precio en otros negocios cercanos (EF)</b>	-	76.6
<b>Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto (EF)</b>	-	59.6
<b>Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindada por el proyecto (EF)</b>	-	21.3
<b>Otro (EF)</b>	-	4.3
Número de casos	14	47

Nota: las preguntas de criterios para determinar el precio del producto variaron en las FSEL de la LB y la EF

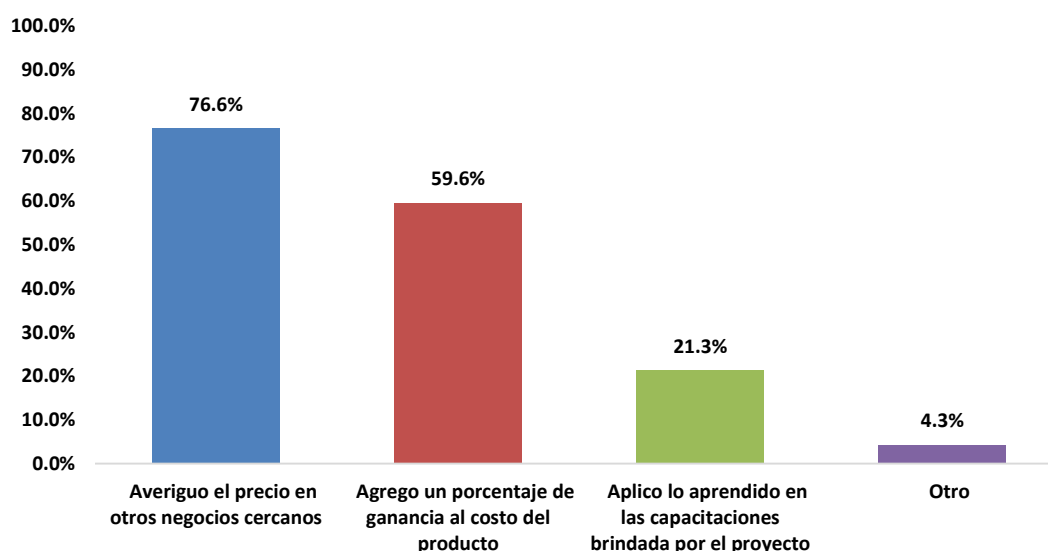
Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

Del cuadro anterior se desprende que la tendencia prioritaria a tener como clientes a consumidores individuales se mantiene a través del tiempo para los negocios de los jóvenes, pero en el nuevo conjunto de negocios en la EF se observa que han aparecido otros segmentos de clientes, entre ellos ambulantes (23.40%), mayoristas (21.28), empresas de menos de 10 trabajadores (36.17%) y ha aumentado el segmento de clientes amigos y vecinos de 21.4% a 42.55%.

Los criterios prioritariamente considerados por los jóvenes para determinar el precio del producto fueron los siguientes: costo de producción (64.3%, en la LB y 59.6% en el EEF opinaron en este sentido), precios de competidores (50.0%, en la LB y 76.6% en el EEF opinaron en este sentido) (ver el siguiente Gráfico N° 5, los criterios que primaron para los jóvenes en la EF, dándose prioridad a precios de la competencia).

**Gráfico N°5: Criterios tomados para determinar el precio del producto en la Evaluación Final (Porcentaje)**



Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

Según se aprecia en el siguiente cuadro, el número de empresas competidoras en las zonas donde operan los negocios no es demasiado grande, lo cual les favorecería.

**Cuadro N° 14. Porcentaje de beneficiarios con negocio que tienen en la zona empresas de su mismo rubro, según Estudios de Evaluación**

	Línea de base	Evaluación final
<b>% de beneficiarios con negocio que tienen en la zona empresas de su mismo rubro</b>	92.9	80.9
<b>Empresas del mismo rubro de negocio (Porcentaje)</b>		
Número de casos	13	38
Número de empresas	48	312 <sup>a/</sup>
Promedio	4	8

a/ Una sola empresa tuvo 110 empresas competidoras en su área de trabajo, por lo que el promedio de 8 en la EF puede estar sobreestimado.

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

Ver en el siguiente cuadro N° 15 la principal razón por la que los jóvenes eligen el lugar de operación; es porque vive allí o está muy cerca de su casa, y esta razón no ha variado ni por el tiempo ni por la incorporación de nuevos negocios (64.3% piensa que es la principal razón en la LB y 68.1% en la EF). El tema de la ubicación del negocio y su viabilidad ha constituido un elemento central en la experiencia de la intervención y debería ser considerado un punto central en la elección de planes de negocio de los jóvenes en futuros proyectos de Fondoempleo y de Círculo Solidario.

**Cuadro N° 15. Distribución porcentual de los motivos por los que la empresa se encuentra ubicada en esa zona**

	Línea de base	Evaluación final
<b>Motivos por la que la empresa se encuentra ubicada en esa zona</b>		
Vivo aquí/está muy cerca de mi casa	64.3	68.1
Es una zona muy céntrica y comercial	28.6	17.0
Los proveedores están cerca	7.1	12.8
Los clientes están cerca	50.0	38.3
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	0.0	8.5
Es más económico el pago de servicios	14.3	29.8
Otro	14.3	12.8
Número de casos	14	47

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

Por último, salvo contadas excepciones, no se encontró que los negocios de los jóvenes estuvieran agremiados a alguna asociación (un caso en la LB y tres en la EF).

### Participación de los jóvenes en el proyecto

Según el siguiente Cuadro N° 16 un porcentaje bastante alto de participantes, (94.06%), culminó la capacitación. La totalidad de participantes culminaron su plan de negocios, 86.14% se presentó al concurso para obtener capital semilla y 50.57% lo obtuvo. Además 52.48% implementó su plan de negocio, habiendo obtenido o no su capital semilla.

En el gráfico N° 6, se visualiza las principales razones por las que no culminó la capacitación, básicamente por enfermedad (75%) o compromiso con otros estudios (25%).

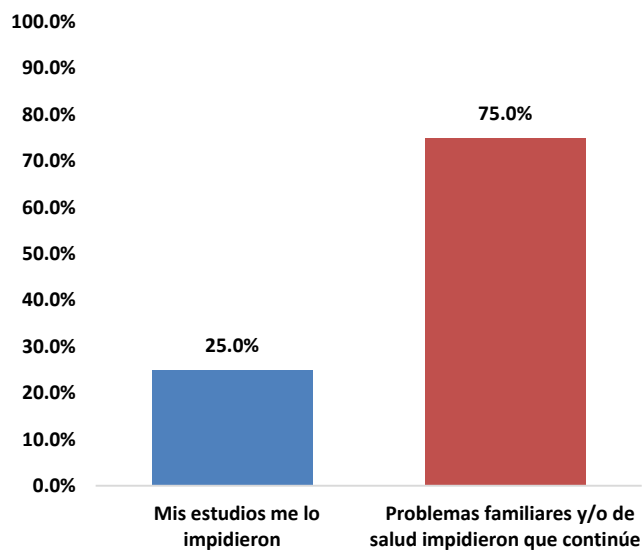
**Cuadro N° 16. Evaluación final: acerca de la participación del beneficiario en el proyecto**

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado
% de beneficiarios que culminó la capacitación	94.06 [ N=95 ]
<b>Motivos de no culminación de la capacitación</b>	
Mis estudios me lo impidieron	25.0
Mi trabajo me lo impidió	0.0
No me gustó la capacitación	0.0
Los horarios de la capacitación no me convenían	0.0
El lugar de la capacitación quedaba lejos	0.0
Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe	75.0
Total (%)	100.0
% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios	100.00 [ N=101 ]
% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla	86.14 [ N=87 ]
% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla (del total de beneficiarios)	43.56 [ N=44 ]
% de beneficiarios que implementó su plan de negocios	52.48 [ N=53 ]

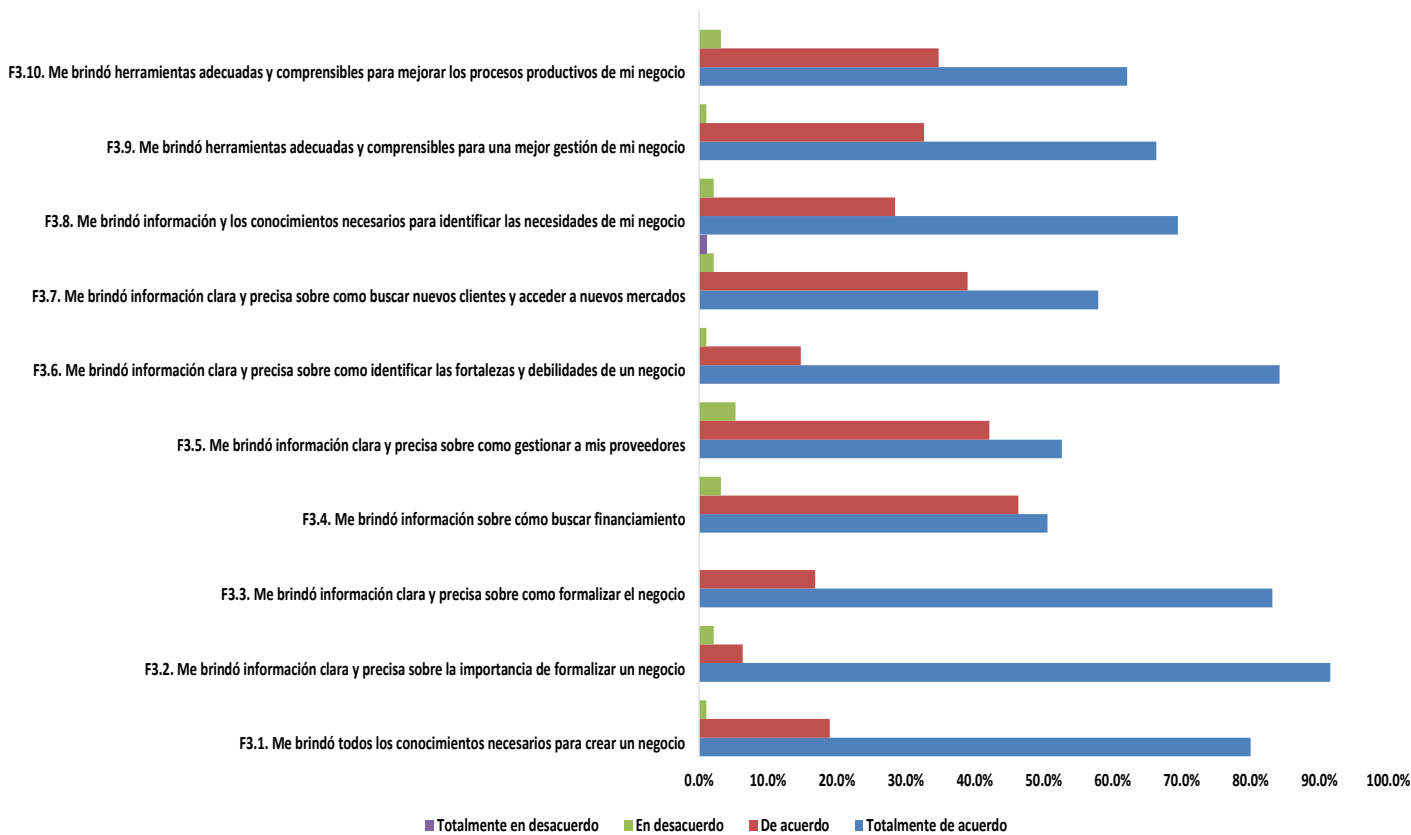
Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

**Gráfico N°6: Motivos de no culminación de la capacitación en la evaluación final (Porcentaje)**



**Gráfico N° 7. Evaluación Final. Opiniones sobre la capacitación recibida**



Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016  
 Elaboración: SASE Consultores SAC



Según el gráfico de arriba, la mayor parte de respuestas indica total acuerdo acerca de la claridad y precisión con la que la capacitación abordó los diversos temas referidos a gestión, organización y formalización de los negocios (el acuerdo total para cada tema varía entre 50.5% y 91.6% de los respondientes y el promedio de acuerdo total sobre la capacitación para los 10 criterios evaluados es 70.0% y el acuerdo simple es de 28%).

Los temas en que se concentra algún desacuerdo sobre la calidad de la capacitación están referidos a los temas de gestión de proveedores (5.3%) y, cómo buscar financiamiento (3.2%).

Finalmente, aunque la satisfacción con la capacitación y el asesoramiento recibidos fue mayoritaria, 24.8% consideró que el contenido del curso de capacitación y las horas no fueron suficientes para implementar o fortalecer su negocio.

#### 4.4. Comparación de principales indicadores Marco Lógico - Línea de base - Evaluación Final

Principales Indicadores	Metas Marco Lógico en %	Situación Línea de Base – antes del proyecto - FSE N= 101	Situación Estudio de Evaluación Final – después del proyecto - FSE N= 101
Jóvenes con negocio a partir segundo año (98 de 160)	61.25%	13.86 %	46.5%
Culminó su capacitación (160)	100%	-	94.1%
Elaboró su plan de negocio (130 de 160 )	81.25%	-	100.0%
Recibió Capital Semilla (78 de 160)	48.75%		43.6%
Implementó su plan de negocio (98 jóvenes de 160)	61.25%	-	52.5%
“Totalmente Satisfecho” con la capacitación	-	-	70.0%
“Satisfecho” con la capacitación	-		28.0%
<b>Razón Social</b>			
Uso del RUC personal	-	14.3%	31.9%
Uso de libros contables	-	0.0%	6.4%
Licencia de funcionamiento	-	0.0%	4.3%
Declaración anual a la SUNAT		0.0%	17.0%
Cuenta Bancaria	-	0.0%	4.3%
Página Web		0.0%	14.9%
Cuenta de correo electrónico	-	0.0%	8.5%
Ningún instrumento de razón social	-	85.7%	57.4%
<b>Instrumentos de gestión</b>			
Registro de compras	-	-	93.6%
Registro de ventas	-	-	76.6%
Emisión de boletas	-	-	31.91%
<b>Indicadores económicos y de empleo</b>	-		
Promedio de ventas anuales (S./año)	-	S/. 9,337.23	S/. 31,518.68
Promedio de ganancias anuales (S./año)	-	S/. 4,897.62	S/. 9,716.74
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	-	S/. 1,001.47	S/. 2,857.09
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	-	S/. 521.35	S/. 883.09
Promedio de trabajadores en la empresa	-	1.0	2.5
Promedio de trabajadores permanentes	-	1.0	1.6
Promedio de trabajadores no familiares	-	1.0	2.5
Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajadores)	-	S/.4,416.07	S/.13,501.10
<b>Acceso al financiamiento y el crédito</b>			
Recursos propios	-	71.4%	91.5%
Préstamo de bancos	-	7.1%	0.0%
Préstamo de Cajas Municipales o Rurales	-	0.0%	6.4%
Préstamo- ONG- Financieras No Reguladas	-	0.0%	8.5%

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, junio 2014- febrero 2016 – Marco Lógico- Informes del Proyecto.

Elaboración: SASE Consultores SAC

## 5. Conclusiones y recomendaciones

### 5.1. Conclusiones del Estudio de Evaluación Final (EF)

Los resultados de participación de los jóvenes en el proyecto son bastante favorables, 94.1% afirmó haber culminado con todo el proceso de capacitación; 100% culminó su plan de negocio aun cuando no terminara todo el proceso y 52.48% lo implementó. El proyecto tuvo como meta que 48.75% de los participantes recibieran capital semilla para mejorar o crear sus negocios, y en el estudio se encontró que 43.6% de los participantes lo habían recibido.

Sólo se encontró a 46.5% de los participantes con un negocio en marcha en el estudio de EF, habiendo sido la meta de 61.25% participantes gestionando un negocio a partir del segundo año del proyecto. Sin embargo, el porcentaje alcanzado resulta mayor (49.5%) si se considera también a los negocios de jóvenes que indicaron que su ocupación asalariada dependiente era la principal en esta fase, pero que seguían monitoreando sus negocios temporalmente a cargo de sus familiares/socios.

En cuanto a la satisfacción con la capacitación recibida, se encontró un “acuerdo total” promedio de 70.0% para todos los contenidos recibidos y un “acuerdo” simple promedio de 28.0%, en segundo término. Un nivel mínimo de desacuerdo (2%) con relación a la calidad (claridad y suficiencia) de la capacitación estuvo concentrado en los temas referidos a: cómo gestionar a los proveedores, cómo conseguir financiamiento, y, cómo mejorar los procesos productivos. Por otro lado, aunque la satisfacción con la capacitación y el asesoramiento recibidos fue mayoritaria, 24.8% consideró que el contenido del curso de capacitación y las horas recibidas no fueron suficientes para implementar o fortalecer su negocio según lo requerido.

Los indicadores de mejora de los negocios a través del tiempo (LB-EF), que pueden estar relacionados a la intervención del proyecto son los siguientes:

**En torno a los avances de formalización de la razón social**, se ha pasado de 14.3% jóvenes que empleaban el Registro Único del Contribuyente para sus operaciones comerciales en la LB a 31.9% en la EF. No habiendo tenido ningún otro indicador en cuanto a avances en este tema en la LB, en la EF se encontró que 6.4% hacía uso de libros contables, 4.3% tenía licencia de funcionamiento, 17.0% hacía declaración anual a la SUNAT, 4.3% manejaba una cuenta bancaria, 14.9% hacía uso de una página Web (Facebook sobre su negocio), y 8.5% hacía uso de una cuenta de correo electrónico para las operaciones en su negocio. En conjunto, hubo un decrecimiento de jóvenes que no utilizaba ningún instrumento de razón social 85.7% en la LB a 57.4% en el corte de la EF.

**En torno a los avances encontrados en el uso de Instrumentos de gestión**, en la fase de EF se ha encontrado que 93.6% de los jóvenes con negocios llevan un Registro de compras y, 76.6% lleva un Registro de ventas, aunque en ambos casos alrededor de 80% de ellos lo hace solo de manera informal. Por otro lado, 31.91% de los jóvenes ya emiten boletas de venta, aunque en la mayoría de casos lo hace cuando los clientes lo solicitan.

**En cuanto a avances en Indicadores económicos**, se encuentran avances bastante notorios que confirman los buenos resultados del proyecto y favorecen la sostenibilidad de los negocios. El promedio de ventas anuales de los negocios de los jóvenes ha pasado de S/. 9,337.23 en la LB a S/. 31,518.68 en la EF; el promedio de ganancias anuales ha variado de S/. 4,897.62 en la LB a S/. 9,716.74 en la EF. En cuanto al promedio de ventas mensuales, han variado de S/. 1,001.47 en la LB a S/. 2,857.09 en la EF y, el promedio de ganancias mensuales ha pasado de S/. 521.35 en la LB a S/. 883.09 en la EF.

**En cuanto a los Indicadores de Empleo**, los jóvenes han pasado de tener en promedio 1 trabajador por negocio (además del propietario) en la LB a 2.5 trabajadores al corte de la EF. Esos trabajadores han sido permanentes, en promedio, 1 en la LB y 1.6 en la EF. A estos indicadores de mejora del empleo se agrega que se ha pasado de 1 a 2.5 trabajadores no familiares, lo cual es favorable, en tanto se está generando empleo más allá del ámbito familiar.

**Sobre el Acceso al financiamiento y el crédito.** Se observa que los jóvenes han incrementado el uso de Recursos propios para los negocios, de 71.4% en la LB a 91.5% en la EF. En cuanto a préstamos, los de fuente bancaria han disminuido de 7.1% en la LB a 0.0% en la EF. Sin embargo, si hubo incremento en créditos de otras fuentes financieras: los de las Cajas Municipales o Rurales pasaron de 0.0% en la LB a 6.4% en la EF y los de ONG- Financieras No Reguladas pasaron de 0.0% en la LB a 8.5% en la EF.

## 5.2. Recomendaciones para FONDOEMPLEO

- a) Recoger los aspectos positivos de este proyecto tales como: buen diagnóstico sobre las opciones de negocio para promover entre los participantes del proyecto, número amplio de beneficiarios que recibieron capital semilla, asesoramiento constante y progresivo a jóvenes seleccionados en diversas etapas de la propuesta, entre otros, y difundirlos para favorecer la marcha de otras propuestas para el desarrollo de emprendedores.
- b) Considerar algunos aspectos que han constituido cuello de botella para este proyecto y puede serlo para otros y encontrar mecanismos de mitigación o prevención tales como: i) alta rotación de personal técnico, encargado de la capacitación y asesoramiento para los jóvenes y sus negocios, ii) no considerar desde el inicio de los planes de negocio la falta de un local adecuado para la ejecución del plan, que en muchos casos ha sido el motivo por el cuál algunos jóvenes no recibieron el capital semilla.
- c) Terminar de precisar las FSEL de Evaluación Final, por ejemplo: a) si se contesta si a la C.2 (trabajó en negocio/empresa de su familia), y el joven no es dueño del negocio, pero no tiene otro trabajo dependiente, los encuestadores tienden a confundirse y desechan que el trabajo del joven en una empresa familiar puede ser un trabajo dependiente; b) Después de la D.7 debería haber una pregunta para la determinación del último ingreso mensual, pues no se sabe cuántas semanas, días o quincenas trabajó el mes anterior.

### 5.3. Recomendaciones para la Entidad Ejecutora

Considerar las mismas recomendaciones ofrecidas a FONDOEMPLEO en el acápite anterior de este informe, y otras que se hicieron en la LB, con relación a aprendizajes sobre focalización, cercanía de lugares de capacitación al lugar donde radican los jóvenes para el diseño y la gestión de futuros proyectos.

## 6. Bibliografía

- Estudio de identificación de oportunidades de empleo de jóvenes hombres y mujeres en el CP Alto Trujillo - [www.csperu.org](http://www.csperu.org)
- Propuesta técnica y económica del proyecto Promoción y fortalecimiento de competencias emprendedoras de jóvenes mujeres y varones del distrito El Porvenir - Provincia de Trujillo; Círculo Solidario; 2013.
- [www.regionlalibertad.gob.pe](http://www.regionlalibertad.gob.pe)
- <http://www.regionlalibertad.gob.pe/grll/>
- [www.munitrujillo.gob.pe/trujillodigital/multimedia](http://www.munitrujillo.gob.pe/trujillodigital/multimedia)
- <http://www.munitrujillo.gob.pe/portal/trujillosostenible>
- [http://www.rpp.com.pe/2014-02-21-trujillo-delincuencia-aumento-en-30-en-los-dos-ultimos-anos-noticia\\_671714.html](http://www.rpp.com.pe/2014-02-21-trujillo-delincuencia-aumento-en-30-en-los-dos-ultimos-anos-noticia_671714.html)

## 7. Anexos

**Anexo N° 1: Cronograma de Actividades**

**Anexo N° 2: Relación de entrevistados**

**Anexo N° 3: Relación de encuestados**

**Anexo N° 4. No encuestados y Motivos**

**Anexo N° 5: Marco Lógico del proyecto**

**Anexo N° 6: Ficha Socio Económica de Evaluación Final – Línea 3**

**Anexos Virtuales:**

**Bases de datos de la Encuesta en Excel**

## Anexo N° 1: Cronograma de Actividades

### 17- diciembre 2015 – 13 de enero 2016

- A. La revisión de documentación del proyecto: a) Formato N° 2-C Línea 3 - Propuesta Técnica y Económica presentada por Círculo Solidario a FONDOEMPLEO; b) Plan Operativo del Proyecto; c) Informes del Proyecto a FONDOEMPLEO y otros documentos existentes (supervisión de entregables de FONDOEMPLEO<sup>2</sup>).
- B. Entrevistas al personal técnico de la Unidad Ejecutora del proyecto por medio de Skype. Las entrevistas giraron en torno a la marcha de las actividades de cierre del proyecto, así como la percepción del personal involucrado con relación a la experiencia.
- C. Determinación de detalles para la realización de la encuesta
  - a. Selección de dos encuestadores siguiendo los criterios señalados en los términos de referencia (profesionales idóneos, egresados de universidad, de preferencia en ciencias sociales, humanidades o ingeniería; con experiencia en aplicación de encuestas a beneficiarios de proyectos de promoción y fortalecimiento de emprendimientos. Residentes en Trujillo).
  - b. Conversación con Dirección y Equipo Técnico de la Unidad Ejecutora para planificar la visita para aplicar la FSE-L3 EEF, establecimiento del contacto de la organización con las encuestadoras en Trujillo, y solicitud de aviso a los participantes sobre la visita para las encuestas, con cartas de presentación. Verificación de contacto, con direcciones y teléfonos direcciones de la base de personas por encuestar. Se estableció primeras citas con jóvenes para la visita de campo.
  - c. En la visita de la evaluadora a Trujillo se capacitó al personal que participó en la aplicación de la FSE-L3 EEF. La evaluadora capacitó de manera presencial a dos encuestadores en los objetivos de la consultoría y en la aplicación de la encuesta FSEL-L3 empleando la guía de aplicación de la encuesta que elaboró FONDOEMPLEO. Esta capacitación incluyó revisión conjunta de encuestas aplicadas in situ.

### 14-01-2016 al 08- 02-16

- D. Aplicación de la FSE-L3 EEF.
  - a. La aplicación de la FSE-L3 EEF se realizó entre los días 14-01-2016 al 08- 02-16 por dos encuestadores supervisados por la propia evaluadora del proyecto.
  - b. La evaluadora acompañó a los encuestadores en la aplicación de las primeras 12 encuestas a beneficiarios.
  - c. Iniciado el proceso de recojo de la información se realizó un “corte”, para que los encuestadores y la evaluadora pudieran revisar las dificultades logísticas encontradas, así como el trabajo de llenado de las encuestas, identificando vacíos, errores en la codificación, etc.

---

<sup>2</sup> Hasta el Informe de Supervisión del 5° Entregable del Proyecto C-13-30, realizado del 16 al 19 de setiembre del 2015 por el supervisor externo Jorge Noriega.

- d. La evaluadora mantuvo contacto permanente con las encuestadoras, en un primer momento de manera directa y en segundo momento por vía telefónica o electrónica, para resolver las dificultades que se presentaron.
- e. El trabajo de campo fue informado semanalmente por los encuestadores a la evaluadora a través de un formato de avance.

**10 febrero – 22 de febrero de 2016**

- E. Se implementaron los mecanismos de control de calidad de la información relevada en campo y de revisión del trabajo realizado por los encuestadores.
- F. Se procedió a la realización de revisión de consistencia de la FSE-L3 EEF, codificación, digitación, con controles de calidad de la codificación y digitación. Se procedió al procesamiento de cuadros

**23 febrero – 07 de marzo de 2016**

- G. Se procedió con el análisis de información, comparación de los resultados de la FSE-L3 con los enunciados de Fin y Propósito y con indicadores de Componentes del Marco Lógico del Proyecto y con los resultados encontrados en el ELB y, se procedió con la redacción del informe.
- H. La última fase implicó la redacción del estudio y entrega del informe preliminar a FONDOEMPLEO para la revisión del mismo y la resolución de comentarios.

## **ANEXO N°2 Relación de entrevistados**

**Gonzalo Vásquez Aguilar:** Jefe de Proyecto C-13-30

**Victoria Moreno:** Directora Ejecutiva de la Asociación Círculo Solidario

**Gregorio Manuel Vega Cuevas:** beneficiario

**Diana Marilú Haro López:** beneficiaria

**Julio Frank Cáspita Méndez:** beneficiario

**Lisbeth Natali Benítes Moya:** beneficiaria

**Grecia Fiorella Feijoo García:** beneficiaria

**Briggite Angelita Feijoo Gracia:** beneficiaria

**Efraín Antenor Alcalde Vera:** beneficiario

**Juan Martin Cortez Alzamora:** beneficiario

**Cesar Antonio Rosas Aguilar:** beneficiario

**Rosmeri Jackeline Palacios Espejo:** beneficiaria

**Andrea Zavaleta Zavaleta:** beneficiaria



## Anexo N° 3 Relación de encuestados

NRO ORDEN	NRO - ENCUESTA	NOMBRE	DNI	SEXO	EDAD	DISTRITO	PROVINCIA
1	1	JUAN JUNIOR MARQUEZ LIAM	76336528	Masculino	19	El Porvenir	Trujillo
2	2	GREGORIO MANUEL VEGA CUEVA	43359694	Masculino	28	El Porvenir	Trujillo
3	3	EDITHA YANINA ASTO SIFUENTES	45487096	Femenino	25	El Porvenir	Trujillo
4	5	SANTOS EDELMER CASPITA MENDEZ	42648962	Masculino	29	El Porvenir	Trujillo
5	6	MARIO TORIOBIO ROSALES	46356625	Masculino	24	El Porvenir	Trujillo
6	7	JULIO FRANK CASPITA MENDEZ	45422168	Masculino	25	El Porvenir	Trujillo
7	9	ITALO DANIEL SANDOVAL LOYOLA	72721038	Masculino	18	El Porvenir	Trujillo
8	11	ANA ELIZABETH ESCOBEDO MOREJILDO	45250763	Femenino	25	El Porvenir	Trujillo
9	12	LISBETH NATALI BENITES MOYA	48170360	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
10	13	LUIS MIGUEL PAREDES ARTEAGA	48724767	Masculino	19	El Porvenir	Trujillo
11	14	ZAYDA AGATHA IDELFONSO ZAVALETA	42393028	Femenino	30	El Porvenir	Trujillo
12	15	MARITA NOEMI IBAEZ BACANARA	46581972	Femenino	23	El Porvenir	Trujillo
13	16	ERICKA PAOLA CUEVA ESPINOZA	47080751	Femenino	23	El Porvenir	Trujillo
14	17	SANDY YASMIN ARTEAGA GARRILLO	70186725	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
15	18	ZULMA KATHERINE BAZAN RODRIGUEZ	47248087	Femenino	26	El Porvenir	Trujillo
16	19	CECILIA JACKELIN LAZARO CUEVA	76855574	Femenino	19	El Porvenir	Trujillo
17	20	LISVET GISELA CASTRO	47669035	Femenino	22	El Porvenir	Trujillo
18	22	ANGIE DEL PILAR LEZANA CIPIRAN	73879089	Femenino	18	El Porvenir	Trujillo
19	23	MANUEL EDISON NORUEGA CESPEDES	45489119	Masculino	24	El Porvenir	Trujillo
20	24	ARILSON JAHIR ZARATE COLORADO	76502895	Masculino	18	El Porvenir	Trujillo
21	25	GLORIA MANEY MORALES LEON	42673190	Femenino	30	El Porvenir	Trujillo
22	26	KELLY CHAVEZ BLAS	48326058	Femenino	21	El Porvenir	Trujillo
23	27	EVELYN YESENIA CHACON CRUZ	70667774	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
24	28	MIRIAN YOLANDA RUIZ	42611013	Femenino	29	El Porvenir	Trujillo
25	29	SAYDA VELASQUEZ SALAS	43251211	Femenino	28	El Porvenir	Trujillo
26	30	QUISPE RAMIREZ VANESSA MARIBEL	42829484	Femenino	29	El Porvenir	Trujillo
27	31	YIYE YOEL MEREGILDO VARAS	47458522	Masculino	23	El Porvenir	Trujillo
28	32	DIANA MARILU LOPEZ	75358834	Femenino	19	El Porvenir	Trujillo
29	33	ERICK VILLARAN ROSCO CONTRERAS	48147800	Masculino	20	El Porvenir	Trujillo
30	34	EDY RODRIGUEZ CARRION	70190040	Masculino	21	El Porvenir	Trujillo
31	35	SATRA YOHANA RODRIGUEZ	46639509	Femenino	23	El Porvenir	Trujillo
32	36	JPSE MANUEL MIIAVO BURGOS	47171368	Masculino	21	El Porvenir	Trujillo
33	37	ADELINA ELVIRA YUPANQUI	72007489	Femenino	19	El Porvenir	Trujillo
34	38	CINTHIA MARTHA FLORES	47857585	Femenino	21	El Porvenir	Trujillo
35	39	PATRICIA JARA MENDOZA	47153505	Femenino	22	El Porvenir	Trujillo
36	40	MARIELA YESICA ROMAN CAMPOS	48291563	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
37	41	ANA ROJA QUIPUZCO VELASQUEZ	70774075	Femenino	18	El Porvenir	Trujillo
38	42	ROSA ELIZABETH POLO CUEVA	47056584	Femenino	22	El Porvenir	Trujillo
39	43	CAROA KATHERINE PUNIL ALVAREZ	76438503	Femenino	19	El Porvenir	Trujillo
40	44	CINTHIA LILIA VASQUEZ	45250821	Femenino	26	El Porvenir	Trujillo
41	46	MARIA FELICIA SALVATIERRA	45204414	Femenino	26	El Porvenir	Trujillo
42	47	SHEYLA JULISSA FERNADEZ	44065504	Femenino	27	El Porvenir	Trujillo
43	48	GRECIA FIORELLA GARCIA	45558117	Femenino	26	El Porvenir	Trujillo
44	49	BRIGITE ANGELITA	73038359	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
45	51	SANTOS LUCIA ESCOBEDO	44770256	Femenino	26	El Porvenir	Trujillo
46	52	ARMANDO BLADIMIR	47210474	Masculino	22	El Porvenir	Trujillo
47	54	EFRAIN ANTENOR ALCALDE VERA	73189286	Masculino	21	El Porvenir	Trujillo
48	55	KARINA VIOLETA SEVILLANA SAGASTEGUI	44838117	Femenino	27	El Porvenir	Trujillo
49	56	IRIS VERONICA PAINA CACHIQUE	70039692	Femenino	22	El Porvenir	Trujillo

NRO ORDEN	NRO - ENCUESTA	NOMBRE	DNI	SEXO	EDAD	DISTRITO	PROVINCIA
50	57	MICHAEL WILCEX GONZALES	47753773	Masculino	22	El Porvenir	Trujillo
51	58	CELESTE MISHel VILLACORTA NEYRA	77089633	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
52	59	NATALY KAROLINE ROSPIAGLOSIE REYES	46324506	Femenino	24	El Porvenir	Trujillo
53	60	MARILYN RODRIGUEZ LOAYZA	46812279	Femenino	22	El Porvenir	Trujillo
54	61	CARLOS ENRIQUE VALENCIA ANDRADE	47062511	Masculino	24	El Porvenir	Trujillo
55	62	KATERIN ELIZABETH	76784385	Femenino	18	El Porvenir	Trujillo
56	63	CARLA CATHERINE PRADO RODRIGUEZ	47980346	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
57	65	YENY CRISTIAN SAGASTEGUI ORDOIEZ	18221314	Femenino	36	El Porvenir	Trujillo
58	66	ANDREA ZAVALITA ZAVALITA	46391895	Femenino	24	El Porvenir	Trujillo
59	67	DIOSELY ESTHER CAMPOS FLORES	73966126	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
60	68	MILENA VASQUEZ RUIZ	48325798	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
61	69	DEYSI DEL PILAR CHAVEZ	44634615	Femenino	28	El Porvenir	Trujillo
62	70	MARIELA JENIFER GARCIA	44030102	Femenino	27	El Porvenir	Trujillo
63	71	MARYORI HARUMI ZAGARRA	46541068	Femenino	23	El Porvenir	Trujillo
64	72	JUAN MARTIN CORTES ALZAMORA	43934849	Masculino	30	El Porvenir	Trujillo
65	73	DIOCIL ROCCANA MEREGILDO	47796075	Femenino	24	El Porvenir	Trujillo
66	74	JHONATAN GUILLAN CAMPOS	46564561	Masculino	23	El Porvenir	Trujillo
67	75	ENZO ALEJANDRO CARRION	73128378	Masculino	18	El Porvenir	Trujillo
68	76	ANDREA LUZMILA MARCELIANO	45656525	Femenino	27	El Porvenir	Trujillo
69	77	FANY FIORELLA REYES	48305588	Femenino	19	El Porvenir	Trujillo
70	78	CESAR ANTONIO ROSAS	42887491	Masculino	29	El Porvenir	Trujillo
71	79	ISIDRO DANIEL	47724141	Masculino	21	El Porvenir	Trujillo
72	80	JENY MARISOL ZAVALITA RAMIREZ	47204221	Femenino	23	El Porvenir	Trujillo
73	81	WILY EDUARDO CASTILLAO CENTURION	46083903	Masculino	24	El Porvenir	Trujillo
74	82	ROSMERI JACKELINE PALACIOS	43555007	Femenino	28	El Porvenir	Trujillo
75	83	PAUL STEVEN DIOSes RODRIGUEZ	71270099	Masculino	21	El Porvenir	Trujillo
76	84	JOSE DAVID ALVITREZ MALCA	45399325	Masculino	29	El Porvenir	Trujillo
77	85	STEFANNY WENDU CUEVA LEDEZMA	72617967	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
78	86	LUSMIT ANGELICA AVALOS	74324001	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
79	87	ALEX ALVERTO URBANO	74201826	Masculino	19	El Porvenir	Trujillo
80	88	WILSON ALAYO RODRIGUEZ	45029284	Masculino	26	El Porvenir	Trujillo
81	89	JOSELYN ELIZABETH CONTRERAS	70276605	Femenino	18	El Porvenir	Trujillo
82	90	DINA CAROLINA ARTEAGA	48483809	Femenino	20	El Porvenir	Trujillo
83	91	MAGALY JANET AGREDA	44905108	Femenino	24	El Porvenir	Trujillo
84	93	GISELA POLO CUEVA	48560554	Femenino	19	El Porvenir	Trujillo
85	94	JHOVANY MARIBEL GARCIA	44496652	Femenino	27	El Porvenir	Trujillo
86	95	YENNITH RUIZ SAMCHEZ	62000665	Femenino	21	El Porvenir	Trujillo
87	96	LUCARITO ELIZABETH BURGOS GUTIERREZ	46246151	Femenino	24	El Porvenir	Trujillo
88	97	DENNIS BRAIAN GOMEZ ASUNCION	70188014	Masculino	21	El Porvenir	Trujillo
89	98	DEINER ZAVALITA BACILIO	45127382	Masculino	25	El Porvenir	Trujillo
90	99	MERLY ESTHER POZOS LEON	47183411	Femenino	21	El Porvenir	Trujillo
91	100	ANA ROSA GARCIA CRESPIAN	46385801	Femenino	24	El Porvenir	Trujillo
92	101	ANA FABIOOLA RODRIGUEZ RAMIREZ	46477976	Femenino	23	El Porvenir	Trujillo
93	102	MILAGROS ELIZABETH CHACON CRUZ	70760350	Femenino	22	El Porvenir	Trujillo
94	103	BRENILDA ROSA SIEDRA RUIZ	44479112	Femenino	26	El Porvenir	Trujillo
95	104	ROGER IVAN CRUZ BARRETO	45148576	Masculino	26	El Porvenir	Trujillo
96	105	ANGEL SANTIAGO RODRIGUEZ VALLEJO	47936191	Masculino	20	El Porvenir	Trujillo
97	106	ESTEBAN DAVI RODRIGUEZ VALLEJO	45265461	Masculino	25	El Porvenir	Trujillo
98	107	MONICA NATHALY MADLYN	73985700	Femenino	19	El Porvenir	Trujillo
99	108	RONALD ALAYO ZAVALITA	46625654	Masculino	23	El Porvenir	Trujillo
100	110	ERICKA HEISSA NAVIDAD MANTILLA700	70057413	Femenino	21	El Porvenir	Trujillo
101	113	JAVIER HENDRIX NAVIDAD MANTILLA	44577450	Masculino	27	El Porvenir	Trujillo

## Anexo N° 4. No encuestados y Motivos

ENCUESTADORA: Elvia Rodríguez Muñoz. TELÉFONO 938132166						
N° ENC.	NOMBRE DEL BENEFICIARIO(A)	TELEFONO	FECHA Y HORA DE LA ENCUESTA	LUGAR - DIRECCIÓN DE LA ENCUESTA	SI NO SE ENTREVISTÓ ¿CUÁL FUE EL MOTIVO?	OBSERVACIÓN
004	ANA MAGDALENA ROLDÁN ROLDÁN	990691922	03-02-16- T: M Y T	CERRO BOLONGO- PORVENIR	No está - trabaja todo el día	..... .....
008	MARIA VILMA AVILA RODRIGUEZ	950821307	03-02-16- T: M Y T	BARRIO 1 - ALTO TRUJILLO - PORVENIR	Zona peligrosa. nadie lo conoce	..... .....
010	LESLEY ANARELLA CABANILLAS JULCA	967920395	04-02-16 T: M	BARRIO - 1 ALTO TRUJILLO	Vive en lima - no contesta	..... .....
021	FERNANDO YENDER ALANA RODRIGUEZ	944495133	02-02-16 - T: M Y T	VICTOR RAUL - PORVENIR	Ya no vive allí	.....
045	ANA FIORELA RIOS PAICO	349117	26-01-16 T:M	SU CASA- EL PORVENIR-	Está de viaje en Argentina	Su mami brindó ciertos datos
050	ANTHONY ISRAEL HORNA ABANTO	NO TIENE	27-01-16 T:M	SU CASA EL PORVENIR - RIO SECO	Está de viaje en España	Ni en facebook dio la entrevista.
053	SAMUEL ELISEO ESQUIVEL CORRO	971732750	02-02-16- T: M	BARRIO 3 ALTO TRUJILLO - PORVENIR	no vive allí - nadie da razón	..... .....
ENCUESTADOR: Christian Alvarado. Teléfono 964065868						
064	VANESSA YHOVANY TRUJILLO POLO	943387918	06/02/16	HIPOLITO ORDOÑEZ MZ J- LT3. SECTOR LAS ANIMAS	No le interesa el tema.	La negaban en su casa. Se visitó en 3 oportunidades.
092	ABELINO ESPINAL SALAZAR	963501703	06/02/16	CALLE MATEO REMIGIO 664	Se fue a vivir a Cajamarca a la casa de sus padres.	Celular timbra pero no contesta.
109	ANA MAGDALENA SANCHEZ ROMERO	942224501	06/02/16	ANTENOR ORREGO MZ Z LT19	Ahora vive en la selva no saben exactamente dónde. Ella es sobrina y estuvo un tiempo viviendo en el domicilio. Celular apagado.	La dirección es correcta, mencionan que está residiendo en la selva. No hay manera de comunicarse.
111	RILDO ANIBAL MARCELO VILLANUEVA	978316036	06/02/16	AV LIBERACION 2079 V ETAPA- MIGUEL GRAU	Viajó a Chile hace 8 meses	El celular timbra pero no contestan y la familia no sabe nada de ninguna capacitación
112	YESICA YANET PAMPA GARCIA	948720890/4 02426	06/02/16	AV WICHANSAO MZ21 LT10	La dirección no existe.	Teléfono sí, pero es equivocado.

### Anexo N° 5: Marco Lógico del Proyecto

		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
FIN		Contribuir a mejorar la inclusión social y calidad de vida de jóvenes mujeres y varones del distrito El Porvenir – Provincia de Trujillo.			
PROPOSITO		Promover y fortalecer competencias emprendedoras en jóvenes mujeres y varones de 18 a 29 años del distrito El Porvenir – Provincia de Trujillo para la generación de iniciativas de autoempleo.			
COMPONENTES	1	Fortalecimiento de capacidades de emprendimiento juvenil	<p>En el 2° mes, 112 jóvenes con ideas de negocio seleccionados para iniciar proceso de capacitación en emprendimientos.</p> <p>En el 2° mes, 48 jóvenes con negocios en marcha seleccionados para iniciar proceso de capacitación en emprendimientos.</p> <p>Al finalizar el 6° mes, 144 jóvenes con ideas de negocio y negocios en marcha capacitados y asistidos en la elaboración de planes de negocio.</p> <p>Al finalizar el 7° mes, 90 jóvenes con ideas de negocio han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus planes de negocio.</p> <p>Al finalizar el 7° mes, 40 jóvenes con negocios en marcha han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus planes de negocio.</p>	<p>Ficha personal de participantes, lista de jóvenes seleccionados, informe de proceso de selección.</p> <p>Ficha personal de participantes, lista de jóvenes seleccionados, informe de proceso de selección.</p> <p>Planes e informes de capacitación, lista de asistencia, calificaciones de participantes, informes de monitoreo.</p> <p>Fichas de asistencia técnica, planes de negocio elaborados de acuerdo a los estándares previstos en la capacitación, informes de monitoreo.</p> <p>Fichas de asistencia técnica, planes de negocio elaborados de acuerdo a los estándares previstos en la capacitación, informes de monitoreo.</p>	<p>Existencia de organizaciones juveniles respaldadas por la municipalidad participan activamente de las actividades del proyecto.</p> <p>Las ideas de negocio identificadas por las y los jóvenes responden a la demanda real del sector dinámico económico en la provincia de Trujillo.</p>

		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
2	Implementación y asesoramiento técnico	Al finalizar el 8° mes, 130 planes de negocios (70% nuevos y 30% negocios en marcha) evaluados para recibir capital semilla otorgado por FONDO EMPLEO.	Bases del concurso, acreditación del jurado calificador, listas de calificación, acta ganadores del concurso de capital semilla.	Tendencias de crecimiento sostenible económico del país se mantienen durante el periodo de ejecución del proyecto.  Políticas nacionales y regionales de fomento de las medianas y pequeñas empresas.  Políticas locales que promueven la generación de emprendimientos locales y la conformación de redes micro empresarial.  Entidades crediticias promocionan créditos para pequeñas y medianas empresas	
		Al finalizar el 9° mes, 78 jóvenes con planes de negocio (70% nuevos y 30% negocios en marcha) son cofinanciados con capital semilla de S/3,500.00 otorgado por FONDO EMPLEO	Acta de entrega de capital semilla		
		A partir del 10° mes, 78 jóvenes reciben acompañamiento y asistencia técnica para la implementación de sus planes de negocio con capital semilla.	Fichas de asistencia técnica e informes de monitoreo.		
		A partir de 11° mes, 52 jóvenes con planes de negocio que no fueron financiados con capital semilla, reciben asistencia técnica para acceder a financiamiento de otras fuentes.	Fichas de asistencia técnica, expedientes de crédito gestionados		
		Al finalizar el 13° mes, 20 jóvenes que logran financiamiento de otras fuentes distintas al capital semilla, reciben asistencia técnica para la implementación de sus planes de negocio	Fichas de asistencia técnica, actas de crédito e Informes de monitoreo.		
		A partir del 2° año, 98 jóvenes con negocios implementados con capital semilla u otras fuentes reciben asistencia técnica para la gestión empresarial, financiera y comercial de su negocio; así como para la formalización.	Plan e informes de capacitación, lista de asistencia, ficha de asistencia técnica, informes de monitoreo		
		40 jóvenes emprendedores del proyecto asesorados para la elaboración de planes de mejora; y 10 de ellos logran implementarlo en el 21° y 23° mes de ejecución del proyecto.	Fichas de asistencia técnica e informes de monitoreo.		
3	Incidencia política para el fortalecimiento de emprendimientos juveniles	Una Agenda Pública Local de la juventud elaborada al finalizar el primer año.	Agendas públicas locales, lista de participantes, plan de actividad.	Existencia de un marco legal, normativo y políticas nacionales y	

		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
			Una política pública de fortalecimiento de emprendimientos juveniles sustentada y aprobada en sesión de concejo, a partir del 18º mes de ejecución del proyecto.	Plan e informes de capacitación, lista de asistencia, política pública, acta de sesión de concejo, ordenanza municipal.	regionales que respaldan la creación de políticas a nivel local que favorezcan la generación de emprendimientos en las y los jóvenes.
			30 autoridades y representantes de la sociedad civil del distrito informados sobre los principales problemas de la juventud del distrito, en el 19º mes de ejecución del proyecto.	Materiales de sensibilización, lista de asistencia, registro fotográfico	
PRODUCTO S	1	Fortalecimiento de capacidades de emprendimiento juvenil			
	1.1	160 Jóvenes de los 8 sectores más vulnerables del distrito El Porvenir seleccionados e inscritos en el programa de capacitación	112 jóvenes con ideas de negocio seleccionados en el 2º mes de ejecución del proyecto.	Lista de jóvenes seleccionados, ficha socioeconómica, ficha de idea de negocio	Demanda del servicio por parte de las y los jóvenes de los sectores de intervención.
			48 jóvenes con negocios en marcha seleccionados en el 2º mes de ejecución del proyecto.	Lista de jóvenes seleccionados, ficha socioeconómica, ficha de negocio en marcha	Demanda del servicio por parte de las y los jóvenes de los sectores de intervención.
			160 jóvenes (112 con ideas de negocio y 48 con negocios en marcha) matriculados al finalizar el 2º mes de ejecución del proyecto.	Ficha de matrícula , base de datos de participantes, informes de monitoreo	Demanda del servicio por parte de las y los jóvenes de los sectores de intervención.
	1.2	160 Jóvenes capacitados en desarrollo personal y elaboración de proyecto de su vida	160 jóvenes elaboran su proyecto de vida al finalizar el 3º mes de ejecución del proyecto.	Plan de formación, lista de asistencia, proyectos de vida de los jóvenes	Jóvenes seleccionados bajo de acuerdo al perfil del beneficiario/a
	1.3	144 Jóvenes capacitados en desarrollo de planes de negocio (Programa PIDE)	144 jóvenes culminan el proceso de capacitación y desarrollo de planes de negocio, con una asistencia regular de 80% en los talleres, al finalizar el 6º mes.	Plan e informe de capacitación, lista de evaluación de participantes, lista de asistencia	Asistencia regular a las jornadas de capacitación en habilidades sociales y proyecto de vida
1.4	130 jóvenes que han culminado satisfactoriamente el programa de capacitación (nota mínima 12/20) reciben asistencia técnica para afinar la elaboración de su plan de negocio	130 jóvenes reciben dos asistencias técnicas para afinar su plan de negocio en el 5º, 6º y 7º mes de ejecución del proyecto.	Fichas e informes de asistencia técnica	Jóvenes que han concluido satisfactoriamente el programa de capacitación	

	Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
1.5	130 planes de negocio elaborados y preseleccionados para el concurso de capital semilla	130 planes de negocio preseleccionados en los rubros de calzado, gastronomía, comercio al por menor y servicios al finalizar el 7° mes de ejecución del proyecto.	Planes de negocio con V° B° del equipo técnico del proyecto	Motivación de las y los participantes para elaborar sus planes de negocio.
2	Implementación y asesoramiento técnico			
2.1	78 jóvenes con planes de negocio (70% nuevos y 30% negocios en marcha) cofinanciados con el Fondo de Capital Semilla ganadores del concurso, por un importe promedio de S/ 3,500.00	130 planes de negocio evaluados en el 8° mes de ejecución del proyecto.  78 jóvenes reciben financiamiento valorizado en bienes, insumos y servicios para la implementación de su plan de negocio en el 9° mes de ejecución del proyecto.	Fichas de lista al concurso, bases del concurso, criterios de calificación y fichas de evaluación de PDN  Actas de entrega de financiación de planes de negocio, informes de monitoreo.	Estar inscrito en el concurso de Capital Semilla  Planes de negocio con análisis de viabilidad que se ajustan a la demanda local del producto o servicio que oferta.
2.2	78 jóvenes implementan sus planes de negocio con capital semilla de Fondo Empleo y 20 jóvenes con otras fuentes de financiamiento	78 jóvenes emprendedores asesorados para la implementación de su plan de negocio financiado por el Capital Semilla de Fondo Empleo, a partir de 9° mes de ejecución del proyecto.	Fichas de asistencia técnica e Informes de monitoreo.	Planes de negocio financiados.
		52 jóvenes con planes de negocio asesorados para la gestión de créditos ante otras fuentes de financiamiento, a partir del 10° mes de ejecución del proyecto.	Expedientes de gestión de crédito	Planes de negocio elaborados
		20 jóvenes asesorados en la implementación de sus planes de negocio financiados por otras fuentes, a partir del 13° mes.	Fichas de asistencia técnica e Informes de monitoreo.	Planes de negocio financiados.
2.3	98 jóvenes con negocios en marcha son asesorados y asistidos en formalización, gestión empresarial, financiera y comercial durante el 2° año de ejecución del proyecto.	98 jóvenes con negocios implementados utilizan adecuadamente instrumentos básicos de gestión empresarial, financiera y comercial, a partir del 2° año de ejecución del proyecto.	Fichas de asistencia técnica, informes de monitoreo, materiales de asesoría.	Planes de negocio implementados
		49 negocios implementados con capital semilla u otras fuentes de financiamiento, muestran una utilidad bruta por encima del 15%, a partir del 16° mes de ejecución del proyecto.	Informes de monitoreo y análisis de rentabilidad de los negocios implementados.	Se mantiene la dinámica económica del sector
2.4	49 jóvenes emprendedores con negocios operando son asistidos para la elaboración	49 planes de mejora de negocio elaborados a partir del 18° mes de ejecución del proyecto.	Fichas de asistencia técnica y plan de mejora del negocio	Negocio funcionando con un periodo mínimo de 6 meses

		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
	2.5	de planes de mejora de su negocio través de asesorías personalizadas MESUN.	10 planes de mejora de negocios financiados por otras fuentes e implementados, en el 20º mes de ejecución del proyecto.	Plan de mejora de negocio y convenio de crédito	Entidades crediticias financian créditos de jóvenes
		98 jóvenes con planes de negocio implementados son sensibilizados en informados en las ventajas y procesos de conformación de redes empresariales.	98 jóvenes informados sobre las ventajas y procedimientos para la conformación de redes empresariales al finalizar el proyecto.	Lista de asistencia, material informativos, directorio de redes empresariales en la zona	Tendencias a nivel regional para la conformación de redes empresariales
	3	Incidencia política para el fortalecimiento de emprendimientos juveniles			
	3.1	Una agenda pública local de la juventud.	400 jóvenes del distrito participan en la elaboración de la agenda pública local en el 10º y 11º mes de ejecución del proyecto.	Plan de encuentros juveniles, lista de asistencia, informes de monitoreo.	Organizaciones juveniles activas en cada uno de los sectores, jóvenes con capacidad de análisis y reflexiva
			Compromiso del Gobierno Local para atender las prioridades de la agenda pública de la juventud, en el 14º mes de ejecución del proyecto.	Pronunciamiento firmado por el alcalde distrital para atender las prioridades de la agenda pública local de la juventud	Voluntad política de las autoridades locales.
	3.2	Una iniciativa de Políticas Públicas para el fortalecimiento de emprendimientos juveniles presentada y sustentada en sesión de Concejo por las y los jóvenes.	24 jóvenes participan en la elaboración de políticas públicas de la juventud, a partir del 14º mes de ejecución del proyecto.	Plan de capacitación, lista de asistencia, fichas de asistencia técnica.	Jóvenes con capacidad propositiva integrantes de las organizaciones.
			Una política pública de fortalecimiento de emprendimientos juveniles diseñada en el 17º mes de ejecución del proyecto.	Documento de políticas públicas	Marco legal y políticas públicas que fomentan el emprendimiento juvenil como fuente generadora de autoempleo
			Una política pública sustentando en sesión de Concejo en el 18º mes de ejecución del proyecto.	Acta de Sesión de Concejo	Marco legal y políticas públicas que fomentan el emprendimiento juvenil como fuente generadora de autoempleo
	3.3.	Una política pública para el fortalecimiento de emprendimientos juveniles aprobada por la Municipalidad Distrital El Porvenir.	Una política pública aprobada por el Concejo Municipal al finalizar el proyecto.	Ordenanza de aprobación de la política pública	Voluntad política de la autoridad local
	ACTIVIDADES				
Componente	1	Fortalecimiento de capacidades de emprendimiento juvenil			
Producto	1.1	160 Jóvenes de los 8 sectores más vulnerables del distrito El Porvenir seleccionados e inscritos en el programa de capacitación			
Indicador 1	112 jóvenes con ideas de negocio seleccionados en el 2º mes de ejecución del proyecto.				
Indicador 2	48 jóvenes con negocios en marcha seleccionados en el 2º mes de ejecución del proyecto.				
Indicador 3	160 jóvenes (112 con ideas de negocio y 48 con negocios en marcha) matriculados al finalizar el 2º mes de ejecución del proyecto.				



		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
ACTIVIDADES	1.1.1	Difusión y convocatoria en los 8 sectores focalizados, a través de perifoneo, distribución de volantes y jornadas de sensibilización	Difusión de la convocatoria durante 15 días	Contenido de la convocatoria, lista de asistencia	Cumplimiento oportuno de los acuerdos y aportes para la convocatoria establecidos con la Municipalidad del Distrito
	1.1.2	Verificación socioeconómica de postulantes.	160 visitas domiciliarias en el 1° y 2° mes de ejecución del proyecto.	Fichas de verificación socioeconómica de participantes	Veracidad de los datos proporcionados por las y los participantes
	1.1.3	Jornada de selección de jóvenes que participan del proyecto.	5 jornadas de selección al finalizar el 2° mes de ejecución del proyecto.	Lista de seleccionados	Veracidad de los datos proporcionados por las y los participantes
	1.1.4	Matrícula de jóvenes seleccionados en el programa de capacitación para emprendimientos.	160 jóvenes matriculados al finalizar el 2° mes de ejecución del proyecto.	Fichas de matrícula	Jóvenes con experiencias previas en negocio o ideas de emprender un negocio
Producto	1.2	160 Jóvenes capacitados en desarrollo personal y elaboración de proyecto de su vida			
Indicador 1	160 jóvenes elaboran su proyecto de vida al finalizar el 3º mes de ejecución del proyecto.				
ACTIVIDADES	1.2.1	Capacitación en Desarrollo Personal.	24 talleres de 4 horas cada uno realizado en el 3° mes de ejecución del proyecto.	Plan de capacitación, lista de asistencia, TDR, CV facilitadores, módulos de capacitación	Disponibilidad oportuna de los recursos para la capacitación y de contrapartida municipal
	1.2.2	Capacitación para la elaboración de un proyecto de vida.	16 talleres de 4 horas cada realizado en el 3° mes de ejecución del proyecto.	Plan de capacitación, lista de asistencia, TDR, CV facilitadores, módulos de capacitación	Disponibilidad oportuna de los recursos para la capacitación y de contrapartida municipal
Producto	1.3	144 Jóvenes capacitados en desarrollo de planes de negocio (Programa PIDE)			
Indicador 1	144 jóvenes culminan el proceso de capacitación y desarrollo de planes de negocio, con una asistencia regular de 80% en los talleres, al finalizar el 6° mes.				
ACTIVIDADES	1.3.1	Sensibilización a los jóvenes en Desarrollo Económico Local.	8 talleres de 4 horas cada uno realizado en el 3º mes de ejecución del proyecto.	Diseño de la actividad, lista de asistencia, CV del facilitador	Disponibilidad oportuna de los recursos para la capacitación y de contrapartida municipal
	1.3.2	Capacitación y desarrollo de planes de negocio (Metodología del Programa de Innovación y Desarrollo Empresarial – PIDE)	152 talleres de 3 horas cada uno realizado en el 4º, 5º y 6º mes de ejecución del proyecto.	Plan de capacitación, lista de asistencia, TDR, CV facilitadores, módulos de capacitación	Se mantiene la motivación de los participantes, cumplimiento oportuno de acuerdos de contrapartida, disponibilidad oportuna de los recursos para la capacitación
	1.3.3	Pasantía a experiencias de emprendedores éxitos de la provincia de Trujillo.	8 pasantías realizadas en el 6º mes de ejecución del proyecto.	Guía de pasantía, documentos de coordinación, lista de asistencia	Disponibilidad oportuna de los recursos
Producto	1.4	130 jóvenes que han culminado satisfactoriamente el programa de capacitación (nota mínima 12/20) reciben asistencia técnica para afinar la elaboración de su plan de negocio			

		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Indicador 1		130 jóvenes reciben dos asistencias técnicas para afinar su plan de negocio en el 5º, 6º y 7º mes de ejecución del proyecto.			
ACTIVIDADES	1.4.1	Asistencia técnica personalizada a las y los jóvenes para la elaboración de planes de negocio.	260 visitas de 3 horas cada una, realizadas del 5º al 7º mes de ejecución del proyecto.	Fichas de asistencia técnica, informes de monitoreo	Disponibilidad oportuna de los recursos para la asistencia técnica
Producto	1.5	130 planes de negocio elaborados y preseleccionados para el concurso de capital semilla			
Indicador 1		130 planes de negocio preseleccionados en los rubros de calzado, gastronomía, comercio al por menor y servicios al finalizar el 7º mes de ejecución del proyecto.			
ACTIVIDADES	1.5.1	Jornadas de pre evaluación IN SITU de planes de negocio a cargo de los especialistas del proyecto	130 visitas de pre evaluación de planes de negocio en el 7º mes de ejecución del proyecto	Ficha de evaluación, informes del equipo técnico	Participantes han concluido con la elaboración de sus planes de negocio
Componente	2	Implementación y asesoramiento técnico			
Producto	2.1	78 jóvenes con planes de negocio (70% nuevos y 30% negocios en marcha) cofinanciados con el Fondo de Capital Semilla ganadores del concurso, por un importe promedio de S/ 3,500.00			
Indicador 1		130 planes de negocio evaluados en el 8º mes de ejecución del proyecto.			
Indicador 2		78 jóvenes reciben financiamiento valorizado en bienes, insumos y servicios para la implementación de su plan de negocio en el 9º mes de ejecución del proyecto.			
ACTIVIDADES	2.1.1	Convocatoria de concurso de capital semilla e inscripción de participantes.	130 planes de negocio se presentan a concurso en el 8º mes de ejecución del proyecto.	Bases del concurso, lista de inscritos, planes de negocio de concursantes	Disponibilidad oportuna de los recursos, se mantiene la motivación de los jóvenes capacitados en emprendimientos
	2.1.2	Jornadas de contextualización del jurado y calificación de planes de negocio.	8 jornadas de evaluación de 130 planes de negocio en el 8º mes de ejecución del proyecto.	Actas de calificación de planes de negocio, lista de planes pre seleccionados	Objetividad del jurado calificador
	2.1.3	Jornadas de sustentación de planes de negocio	5 jornadas para la sustentación de planes de negocio en el 8º mes de ejecución del proyecto	Lista de asistencia, acta el jurado calificador	Objetividad del jurado calificador
	2.1.4	Premiación de planes de negocio ganadores del concurso de capital semilla	78 planes de negocio reciben capital semilla de S/3,500.00 para la implementación de su negocio en el 9º mes de ejecución del proyecto.	Acta de entrega de capital semilla	Disponibilidad oportuna de los recursos
Producto	2.2	78 jóvenes implementan sus planes de negocio con capital semilla de Fondo Empleo y 20 jóvenes con otras fuentes de financiamiento			
Indicador 1		78 jóvenes emprendedores asesorados para la implementación de su plan de negocio financiado por el Capital Semilla de Fondo Empleo, a partir de 9º mes de ejecución del proyecto.			
Indicador 2		52 jóvenes con planes de negocio asesorados para la gestión de créditos ante otras fuentes de financiamiento, a partir del 10º mes de ejecución del proyecto.			
Indicador 3		20 jóvenes asesorados en la implementación de sus planes de negocio financiados por otras fuentes, a partir del 13º mes.			
ACTIVIDADES	2.2.1	Asistencia técnica personalizada para la implementación de planes de negocio financiados con capital semilla de Fondo Empleo	468 visitas de asistencia técnica de 2 horas cada una, a partir del 9º mes de ejecución del proyecto (6 visitas x negocio, una cada mes)	Fichas de asistencia técnica, informes de monitoreo	Disponibilidad oportuna de los recursos y de aportes de contrapartida de los beneficiarios/as

		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
	2.2.2	Asistencia técnica personalizada a los jóvenes con planes de negocio para la gestión de créditos ante por otras fuentes de financiación.	104 visitas de asistencia técnica de 2 horas cada una, a partir del 10° mes de ejecución. (2 visitas x joven)	Fichas de asistencia técnica, documento de gestión de crédito, informes de monitoreo,	Disponibilidad oportuna de los recursos
	2.2.3	Asistencia técnica personalizada a los jóvenes para la implementación de planes de negocio financiados por otras fuentes.	120 visitas de asistencia técnica de 2 horas cada una, a partir del 13° mes de ejecución (6 visitas x negocio)	Fichas de asistencia técnica, informes de monitoreo	Disponibilidad oportuna de los recursos
Producto	2.3	98 jóvenes con negocios en marcha son asesorados y asistidos en formalización, gestión empresarial, financiera y comercial durante el 2° año de ejecución del proyecto.			
Indicador 1	98 jóvenes con negocios implementados utilizan adecuadamente instrumentos básicos de gestión empresarial, financiera y comercial, a partir del 2° año de ejecución del proyecto.				
Indicador 2	49 negocios implementados con capital semilla u otras fuentes de financiamiento, muestran una utilidad bruta por encima del 15%, a partir del 16° mes de ejecución del proyecto.				
ACTIVIDADES	2.3.1	Capacitación en gestión empresarial, financiera y comercial del negocio.	16 talleres de capacitación, con una duración de 3 horas cada uno, realizado en el 11 y 12° mes de ejecución.	Lista de asistencia, plan de capacitación	Disponibilidad oportuna de los recursos, se mantiene la motivación de los jóvenes emprendedores
	2.3.2	Jornadas informativas sobre formalización de negocios	8 charlas informativas, de 3 horas cada una en el 13° mes de ejecución	Lista de asistencia, diseño de la actividad	Disponibilidad oportuna de los recursos, se mantiene la motivación de los jóvenes emprendedores
	2.3.3	Asistencia técnica personalizada para la gestión empresarial, financiera, comercial de planes de negocio y formalización	588 visitas de asistencia técnica, de 2 horas cada una, a partir del 15° mes de ejecución del proyecto. (6 visitas x cada negocio)	Fichas de asistencia técnica, informes de monitoreo	Disponibilidad oportuna de los recursos, se mantiene la motivación de los jóvenes emprendedores
Producto	2.4	49 jóvenes emprendedores con negocios operando son asistidos para la elaboración de planes de mejora de su negocio través de asesorías personalizadas MESUN.			
Indicador 1	49 planes de mejora de negocio elaborados a partir del 18° mes de ejecución del proyecto.				
Indicador 2	10 planes de mejora de negocios financiados por otras fuentes e implementados, en el 20° mes de ejecución del proyecto.				
ACTIVIDADES	2.4.1	Asistencia técnica personalizada a 49 jóvenes para la elaboración de planes de mejora del negocio implementados con fondos de capital semilla u otras fuentes financieras.	147 visitas de 3 horas cada una, realizada en el 18° y 19° mes de ejecución del proyecto. (3 visitas x negocio)	Fichas de asistencia técnica, lista de asistencia	Disponibilidad oportuna de los recursos
	2.4.2	Asistencia técnica a los jóvenes para la gestión de créditos ante entidades financieras de la provincia de Trujillo	49 visitas para la elaboración de expedientes de solicitud de crédito, a partir del 19° mes de ejecución del proyecto.	Fichas de asistencia técnica, expedientes de crédito gestionados	Disponibilidad oportuna de los recursos, planes de mejora de negocios elaborados
	2.4.3	Asistencia técnica personalizada para la implementación de 10 planes de mejora del negocio	30 visitas de asistencia técnica con una duración de 3 horas cada uno, a partir de 20° mes de ejecución del proyecto. (3 visitas x plan de mejora de negocio)	Fichas de asistencia técnica, informes de monitoreo	Disponibilidad oportuna de los recursos, planes de mejora de negocios financiados
Producto	2.5	98 jóvenes con planes de negocio implementados son sensibilizados en informados en las ventajas y procesos de conformación de redes empresariales.			

		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Indicador 1	98 jóvenes informados sobre las ventajas y procedimientos para la conformación de redes empresariales al finalizar el proyecto.				
ACTIVIDADES	2.5.1	Jornada de sensibilización en redes empresariales dirigida a 98 jóvenes que cuentan con negocio funcionando	16 talleres de 4 horas cada uno, realizada en el 15° y 16° mes de ejecución del proyecto.	Lista de asistencia, materiales informativos, diseño del taller.	Disponibilidad oportuna de los recursos
	2.5.2	Elaboración de un directorio de contactos de redes empresariales que existen en la zona	Una lista de contactos de redes empresariales en el distrito El Porvenir, en el 16° mes de ejecución del proyecto.	Directorio de contactos	Disponibilidad oportuna de los recursos
Componente	3	Incidencia política para el fortalecimiento de emprendimientos juveniles			
Producto	3.1	Una agenda pública local de la juventud.			
Indicador 1	400 jóvenes del distrito participan en la elaboración de la agenda pública local en el 10° y 11° mes de ejecución del proyecto.				
Indicador 2	Compromiso del Gobierno Local para atender las prioridades de la agenda pública de la juventud, en el 14° mes de ejecución del proyecto.				
ACTIVIDADES	3.1.1	Encuentros juveniles para la identificación de los principales problemas que aquejan a las y los jóvenes de la zona de intervención y sus propuestas de solución.	8 encuentros juveniles con la participación de 50 jóvenes en cada encuentro, con una duración de 8 horas cada uno, en el 10° y 11° mes de ejecución del proyecto.	Plan de la actividad, lista de asistencia, informe de la actividad	Disponibilidad oportuna de los recursos por parte de la entidad municipal, organizaciones juveniles activas en cada sector
	3.1.2	Encuentro juvenil para la elaboración de la agenda distrital de la juventud.	1 encuentro juvenil distrital con la participación de 100 jóvenes, con una duración de 8 horas, realizado en el 14° mes de ejecución del proyecto.	Plan de la actividad, lista de asistencia, agenda local, informe de actividad	Disponibilidad oportuna de los recursos, líderes de las organizaciones juveniles participantes en los encuentros descentralizados
	3.1.3	Sensibilización a las autoridades locales y sociedad civil sobre los principales problemas que aquejan a la juventud del distrito.	1 taller de sensibilización dirigido a 30 autoridades y representantes de la sociedad civil del distrito, con una duración de 3 horas, realizada en el 18° mes de ejecución del proyecto.	Plan de actividad, lista de asistencia	Receptividad de las autoridades y sociedad civil para participar en taller de sensibilización, disponibilidad oportuna de los recursos
Producto	3.2	Una iniciativa de Políticas Públicas para el fortalecimiento de emprendimientos juveniles presentada y sustentada en sesión de Concejo por las y los jóvenes.			
Indicador 1	24 jóvenes participan en la elaboración de políticas públicas de la juventud, a partir del 14° mes de ejecución del proyecto.				
Indicador 2	Una política pública de fortalecimiento de emprendimientos juveniles diseñada en el 17° mes de ejecución del proyecto.				
Indicador 3	Una política pública sustentando en sesión de Concejo en el 18° mes de ejecución del proyecto.				
ACTIVIDADES	3.2.1	Capacitación para la elaboración de políticas públicas de fortalecimiento de emprendimientos juveniles	1 taller dirigido a 24 jóvenes del distrito, realizado en el 14° mes de ejecución del proyecto, con una de 24 horas.	Plan de capacitación, lista de asistencia	Disponibilidad oportuna de los recursos

		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
	3.2.2	Asesoría técnica para la elaboración de políticas públicas.	6 reuniones de 4 horas cada una, realizada en el 15° y 16° mes de ejecución del proyecto.	Fichas de asistencia técnica, propuestas de políticas elaboradas	Disponibilidad oportuna de los recursos
	3.2.3	Presentación y sustentación de políticas públicas para el fortalecimiento de emprendimientos juveniles en sesión de concejo municipal	1 propuesta de política pública sustentada en sesión de concejo en el 18° mes de ejecución del proyecto.	Acta de sesión de Concejo de sustentación de propuestas de políticas públicas	Apertura de las autoridades locales para la sustentación y aprobación de políticas públicas
Producto	3.3.	Una política pública para el fortalecimiento de emprendimientos juveniles aprobada por la Municipalidad Distrital El Porvenir.			
Indicador 1		Una política pública aprobada por el Concejo Municipal al finalizar el proyecto.			
ACTIVIDADES	3.3.1	Seguimiento a la propuesta de política presentada a la Municipalidad del distrito El Porvenir	6 visitas de monitoreo a partir del 19° mes de ejecución del proyecto	lista de visitas, ordenanza de aprobación de la política	Propuesta de política pública presentada a la Municipalidad

## Anexo N° 6 ENCUESTA SOCIO ECONÓMICA Y DE EMPRENDIMIENTO - LÍNEA 3 EF

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



Código de proyecto  # de encuesta

#### A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO

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

#### B. CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO

B.1 Desde que empezó el proyecto .... (mencionar nombre) hasta el día de hoy, ¿has estudiado algún curso de corta duración?

1 Si  2 No  (Ir a C.1)

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

#### C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD

(Período de referencia: .....)

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

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

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

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

C.5 ¿Por qué no buscaste algún trabajo? (Ir a F.1)

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

C.6 Si C.1=1, Además del negocio/taller, ¿realizaste del (día).... al (día).... del (mes)... algún trabajo como dependiente?

1 Si  2 No  (Ir a E.1)

C.7 ¿Cuál consideras que es tu ocupación principal?

1 El trabajo en el negocio  (Ir a E.1) 2 El trabajo dependiente  (Ir a D.1)

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

(Período de referencia: .....)

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

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

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

1 En la chacra/negocio familiar sin pago alguno <input type="checkbox"/>	4 En una institución del sector público <input type="checkbox"/>
2 En un hogar <input type="checkbox"/>	5 Otro (especificar)..... <input type="checkbox"/>
3 En una empresa privada <input type="checkbox"/>	

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

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

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

D.6 ¿En tu ocupación (mencionar nombre).... te pagan... (encuestador, leer alternativas)?

1 Diario  2 Semanal  3 Quincenal  4 Mensual

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

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

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

D.10 ¿El sistema de pensiones al cuál estás afiliado es.....?

1 Sistema Privado de Pensiones (AFP)  2 Sistema Nacional de Pensiones (ONP)  3 Otro.....  4 Ninguno

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

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

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

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

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

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

Cod.

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

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

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

E.3 ¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto ... (mencionar nombre)?

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

E.4 ¿Quién formó el negocio?

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

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

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

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

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

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

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

E.8 Sólo si E.4=1, 2, 5 ¿Por qué razón formó (ron) la empresa en ese giro del negocio? (respuesta múltiple)

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

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

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

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

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

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

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

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

1 Si       2 No  (Ir a E.15)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

E.19 En tu negocio/taller o empresa:

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

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

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

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

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

E.22 ¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?

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

**Encuestador: En las preguntas E.23 y E.24, el período de referencia son los últimos 12 meses previos a la selección del beneficiario**  
**Período de referencia : Desde ..... de 201..... hasta ..... de 201.....**

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

(Marcar con X donde corresponda)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Lunes a viernes	2. Sábado	3. Domingo

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

E.33 ¿Qué ventajas has conseguido de participar en esa organización/asociación/gremio empresarial?

(de ser el caso, considerar las 2 más importantes respuestas)

- |  |   |  |
|--|---|--|
| 1. Acceder a información sobre nuevos clientes <input type="checkbox"/>        | 5. Capacitación sobre técnicas de producción <input type="checkbox"/> | 9. Otro ..... <input type="checkbox"/> |
| 2. Acceder a información sobre nuevos proveedores <input type="checkbox"/>     | 6. Mejorar la producción <input type="checkbox"/>                     | .....                                  |
| 3. Acceder a información sobre técnicas de producción <input type="checkbox"/> | 7. Mejorar la calidad de mi producto <input type="checkbox"/>         |  |
| 4. Capacitación en mercado <input type="checkbox"/>                            | 8. Red de contactos <input type="checkbox"/>                          |  |

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- |  |                                       |
|--|---------------------------------------|
| 1 Tener más recursos económicos <input type="checkbox"/> | 3 Otro ..... <input type="checkbox"/> |
| 2 Tener más tiempo <input type="checkbox"/>              |                                       |

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

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

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

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