



ESTUDIO DE EVALUACION FINAL

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

C-13-31

Informe Preliminar



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

Lima, Febrero del 2016

Resumen Ejecutivo

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

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

El presente EEF se centró en la aplicación de la encuesta con la ficha socioeconómica y de emprendimiento – evaluación final (FSE-EF) a una muestra de 80 jóvenes que participaron en el proyecto para conocer su situación laboral y la de sus negocios después de haber culminado la intervención y poder comparar con la situación encontrada en el ELB. Se constató el grado de cumplimiento de los resultados del proyecto contenidos en el Marco Lógico, que pudieron ser captados por las encuestas del ELB & EEF. El proceso incluyó la revisión de información técnica y financiera, entrevistas a los jóvenes beneficiarios, responsables institucionales, facilitadores, representantes de instituciones aliadas o vinculadas al emprendimiento empresarial y a funcionarios de las entidades que ofrecen oportunidades de desarrollo a la población de adultos jóvenes. Además, para efectos del EEF se ha recogido información sobre el desarrollo del proyecto hasta la fecha de su culminación. Cabe mencionar que el Proyecto C-13-31, por razones de gestión administrativa se dio inicio 2 meses después de la firma del Convenio (julio del 2014 a setiembre 2014), acortándose el plazo de duración de 18 a 16 meses. A la fecha de la visita para la aplicación de la encuesta de Evaluación Final (enero 2016), el proyecto tenía un mes haber culminado (diciembre 2015).

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

El estudio muestra que los beneficiarios constituyen un grupo conformado en su mayoría por mujeres (55.70%), con edad promedio de 24 años; los rangos de edad de alta concentración en jóvenes de 18 a 24 años, seguido por el rango de 21 a 25 años. En la población estudiada, hay un mayor porcentaje de solteros (46,25%), seguido de casados o convivientes (43,5%), separado o divorciado un 8,75%. Entre las mujeres, un 73,3% tiene hijos, mientras que los varones con hijos llegan solo llegan al 48,6%. La mayor parte de los jóvenes ha alcanzado la secundaria (incompleta, 20,0 %, o completa, 48,7%) o el nivel de educación superior no universitaria incompleta (26,0%). En el ELB un 20.30% de jóvenes, estudiaron cursos de corta duración, en el EEF después de su ingreso al proyecto, continúan estudiando solo un 16.46% de jóvenes, entre los cursos que siguen predominan son computación e informática 38.5%, un 15.42% en confecciones y en repostería.

Sobre las actividades laborales, los jóvenes que en el ELB manifestaron ser dueños o socios de un taller/empresa fueron un 18.75%, aumentaron en el EEF a 34.17%, y los jóvenes que trabajan/apoyan en el taller/empresa de su familia un 32.5% en ELB, disminuyó a 1,9% en el EEF.

Al respecto, la encuesta del EEF mostró que un 34.17% de jóvenes son dueños o socios de un taller/empresa de negocios, lo cual está conformado por 18 jóvenes (22.78%) con “negocios antiguos” del ELB, y los 9 jóvenes (11.39%) del EEF con “negocios nuevos”; de todos ellos 25 jóvenes recibieron capital semilla para iniciar o fortalecer su negocio. El 62.96% de los negocios tiene menos de seis meses de antigüedad y 22% más de 2 años y son de propiedad de los propios jóvenes (55.6%) o de sus familias (44.4%).

Comparando el ELB y el EEF, se han encontrado algunas mejoras en indicadores de gestión de los negocios en los siguientes aspectos: De ser negocios informales ahora se preocupan por ser formales, solo el 48.1% son informales. El 33.3% cuentan con RUC. El 18.5% tiene Licencia de Funcionamiento antes no tenían. El 11.1% presenta inscripción en SUNARP y declaración a SUNAT. Los establecimientos siguen operando en un espacio dentro de la vivienda (92.6%), y solo algunos tienen un local fuera de la vivienda. Los indicadores de los negocios la diferencia no es muy significativa, porque en el último trimestre del proyecto empezaron a trabajar obteniendo en promedio de ventas mensuales, S/. 1200,86 \pm 1211,63; ganancia mensual media S/. 627,37 \pm 823,50.

En el ELB como en el EEF es similar el promedio de trabajadores 1,75 \pm 1.04 en cada negocio incluido el propietario. La mayor parte ha iniciado sus negocios con recursos propios (88,9%), solo el 3.7%, tiene préstamo del banco. De igual manera, la mayoría de los clientes de los negocios son familiares, vecinos amigos (51.87%) y consumidores individuales (48.15%). Los criterios para determinar el precio del producto son: precios de los competidores (33.3%) y agrego un porcentaje al costo del producto (40.7%). La agremiación o asociatividad entre conductores de negocios no es una práctica usual entre los encuestados. Los participantes entrevistados consideran que les falta cultura crediticia para poder hacer crecer su negocio, reconocen que su mayor debilidad, se centran en la falta de recursos económicos, insuficiente implementación y equipamiento y la excesiva competencia. Las principales perspectivas para el crecimiento son: expandir la producción, crear nuevas líneas de productos, ampliar o comprar un nuevo local, contratar más trabajadores y comprar más maquinaria.

En cuanto a la participación de los jóvenes en el proyecto, se encontró que 89.87% de ellos afirman que terminaron el proceso de capacitación, en tanto 10.13% no culminaron. Lograron culminar su plan de negocios 97.47% e implementarlo 35.44%. El 77.22% concursó para capital semilla y, 40.98% dice haber obtenido el kit emprendedor como capital semilla.

En lo referente a la satisfacción de los jóvenes que culminaron la capacitación, se ha encontrado que la satisfacción con el curso y los temas tratados ha sido mayoritaria. Solamente menos de 20% estuvo en desacuerdo con las siguientes afirmaciones: a) el curso les brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a sus proveedores y b) el curso le dio información sobre cómo buscar financiamiento.

Sin embargo, a pesar de la calificación de aspectos relacionados a la capacitación brindada como “totalmente de acuerdo”, los participantes consideraron que el contenido del curso de capacitación y las horas no fueron suficientes para implementar/fortalecer su negocio y articularla al mercado y que varios temas debieron profundizarse como la administración de su negocio y las fuentes de financiamiento y crédito (8.9%).

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

CONTENIDOS

	Nº Página
Resumen Ejecutivo	2
Contenidos	5
Siglas y Acrónimos	6
1. Introducción	7
2. El Proyecto financiado por FONDOEMPLEO	8
3. Metodología del Estudio	9
4. Análisis de los resultados	11
4.1 Análisis del contexto	11
4.2 El proceso de cierre del proyecto	
4.3 Resultados encontrados en las encuestas	12
4.4 Comparación de principales indicadores Marco Lógico - Línea de Base – Evaluación Final	14
5. Conclusiones y recomendaciones	33
5.1 Recomendaciones para la Entidad Ejecutora	36
5.2 Recomendaciones para FONDOEMPLEO	38
6. Documentos revisados	38
7. Anexos	39
7.1 Anexo N° 1 Cronograma de actividades	
7.2 Anexo N° 2 Relación de entrevistados	
7.3 Anexo N° 3 relación de encuestados	
7.4 Anexo N° 4 Marco Lógico	
7.5 Anexo N° 5 Encuesta Socio Económica de Emprendimiento EF L.3	
7.6 Anexos virtuales Base de Datos de la encuesta SPSS	

ACRÓNIMOS

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

1. Introducción

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

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

Al respecto, la Unidad de Planeamiento y Evaluación de FONDOEMPLEO, ha sido la responsable de conducir el proceso de convocatoria y selección de la institución evaluadora SASE, proporcionando la información necesaria para la realización de los estudios, supervisando su ejecución y emitiendo opinión técnica para su conformidad.

El objetivo específico del presente EEF es describir la situación laboral del beneficiario y las características del negocio antes y después de la intervención del proyecto, considerando el contexto socio económico y laboral en el que la intervención se desarrolló. Los beneficiarios del proyecto fueron 100 jóvenes mujeres y varones de 18 a 29 años, en situación de pobreza de los ámbitos rurales y periurbanos de las provincias de Loreto y Requena, de la Región Loreto.

La metodología del EEF, además de la revisión de los documentos del proyecto, ha comprendido la aplicación de los instrumentos metodológicos siguientes: a) Encuesta Socioeconómica de Emprendimiento para evaluación final (ESE- EF– L3) elaborada por FONDOEMPLEO, la cual fue aplicada a una muestra de 79 beneficiarios de 100 que participaron en el proyecto. b) Entrevistas al personal de la IE, a los coordinadores y capacitadores de la UNMSM. c) Entrevista al Jefe Zonal de Loreto del Programa Nacional de Empleo Juvenil.

En el presente informe se documenta el estudio comparativo, que comprende a una muestra de 79 jóvenes, los mismos que fueron entrevistados tanto en el ELB como en el EEF. El programa de trabajo fue aprobado por FONDOEMPLEO el 17 de diciembre de 2015, coincidiendo con las festividades de fin de año, razón por la cual, la visita de campo de la evaluadora a Loreto se realizó entre el 27-31 de enero de 2016 para la aplicación de la ficha (FSE- EF– L3), para luego realizar el procesamiento de los datos y los cuadros de salida para el análisis comparativo de los resultados del ELB y EEF, que en el presente informe se exponen.

2. El proyecto financiado por FONDOEMPLEO

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

Código del proyecto	C-13-31	Tipo de estudio		Estudio de Evaluación Final
Período de referencia Aplicación de FSEL	Del:	18 enero 2016	al:	31 enero 2016
Fecha de entrega del Informe	07 de marzo del 2016			
Título del proyecto:	"Jóvenes emprenden negocios exitosos en la Región Loreto"			
Ubicación:	Región	Loreto	Provincia(s)	Loreto y Requena
	Distrito(s)	Nauta y Parinari Jenaro Herrera, Capelo y Saquena		
Propósito (Objetivo Central)	Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de jóvenes de 18 a 29 años, en situación de pobreza de las provincias de Loreto y Requena, para generar emprendimientos sostenibles.			
Institución Ejecutora:	Inicialmente: Programa Nacional de Emprendimiento Juvenil "Jóvenes a la obra" Actualmente: Programa Nacional de Empleo Juvenil "Jóvenes Productivos"			
Instituciones Asociadas	Entidad de Capacitación (ECAP) Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM)			
Instituciones Colaboradoras	Gobiernos locales de las Provincias de Requena, y Loreto, Instituciones Educativas y Parroquiales.			
Población Objetivo	100 Jóvenes mujeres y varones, de 18 a 29 años de edad, en situación de pobreza de los ámbitos rurales y periurbanos.			
Fecha de inicio de actividades del proyecto	7 de Julio 2014			
Fecha programada para el término de actividades del proyecto	31 Diciembre de 2015			
Programación presupuestal	Total programado S/.			
FONDOEMPLEO	S/. 500,000.00			
Programa Nacional de Emprendimiento Juvenil "Jóvenes a la obra" Loreto	S/. 129,175.67			
TOTAL DEL PROYECTO	S/. 629,175.67			

3. Metodología del Estudio

En cumplimiento de los objetivos del presente EEF al Proyecto “Jóvenes emprenden negocios exitosos en la Región Loreto”, la Encuesta Socioeconómica y de Emprendimiento – Línea 3 Evaluación Final – 13° Concurso, elaborada por FONDOEMPLEO se aplicó a los 79 beneficiarios encuestados en la el ELB que pudieron ser ubicados en el EEF.

El universo inicial (N) de beneficiarios de este proyecto fue de 100 sujetos, la muestra obtenida tanto en el ELB y en el EEF fue de 79 sujetos, implicando un margen de confianza de 95% y un margen de error de 5%.

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

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

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

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

Cronograma de actividades para el EEF

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

- a. Revisión de documentación del proyecto: a) Informes técnicos y Financiero. b) Informes de Supervisión de Avance, POA aprobado última versión, Base de datos. d) Informe de ejecución de Cuarto entregable de JENE Loreto. e) Base de datos de participantes que culminaron la capacitación; f) Marco Lógico del proyecto.

- b. Determinación de detalles y logística para la realización del trabajo de campo:
 - Selección del encuestador según los criterios señalados en los términos de referencia y con conocimiento de las zonas de encuesta. Finalmente se consiguió la participación de un ingeniero con experiencia en aplicación de encuestas en diversas localidades de Loreto.
 - Coordinación telefónica con el Jefe Zonal de Iquitos del Programa “Jóvenes productivos” y con la Jefe del Proyecto, para planificar la visita para aplicar la FSE-EF L-3, de quienes se obtuvo una relación nombres y teléfonos de beneficiarios con mayor relación con el proyecto y de algunos profesionales relacionados al mismo.
 - Proyección de la aplicación de la FSE-EF Línea 3, considerando que la unidad de muestreo y de información es el beneficiario que recibió la capacitación del proyecto financiado por FONDOEMPLEO, las encuestas se aplicaron a los mismos 79 beneficiarios encuestados en el ELB quienes pudieron ser ubicados en el EEF, implicando un margen de confianza de 95% y un margen de error de 5%.
 - Recopilación de información en la FSE-EF L-3, con la aplicación de 79 encuestas sobre: A. Datos generales del beneficiario. B. Capacitación para el trabajo, C. Condición de actividad, D. Ocupación dependiente, E. Sobre el negocio, F. Acerca de la participación del beneficiario en el proyecto y G. Sobre la aplicación de la ficha.

- c. Trabajo de campo en el ámbito del proyecto, para la aplicación de la FSE-EF L3:
 - Capacitación al encuestador encargado de la aplicación de la FSE-EF L3, de forma presencial, se incluyó situaciones simuladas y reales de aplicación de la encuesta.
 - Acompañamiento al encuestador en la aplicación de las primeras encuestas a beneficiarios.
 - Revisión de las primeras encuestas, después de iniciado el proceso de recojo de la información, considerando las dificultades logísticas encontradas, identificando vacíos, errores en la codificación de direcciones y números telefónicos cambiados, etc.
 - Coordinación y contacto permanente con el encuestador, en un primer momento de manera directa y en segundo momento por vía telefónica o electrónica, para resolver cualquier dificultad práctica que se presentara. Como es el caso de la ubicación de beneficiarios, a algunos de ellos solo telefónicamente, pues habían viajado o estaban ocupados estudiando o trabajando y no podían recibirlo. Finalmente se llegó a ubicar a 79 jóvenes beneficiarios del proyecto, los mismos que fueron encuestados en el ELB.

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

4. Análisis de los resultados

4.1 Análisis de Contexto

El desarrollo del proyecto contempló el involucramiento de actores claves del sector público y privado en la región Loreto, los cuales fueron identificados y articulados, debido al interés de resolver las principales problemáticas que presentan los jóvenes de las provincias de Loreto y Requena, zonas de intervención. Los criterios considerados para la intervención en 5 distritos han sido, la potencialidad económica de la población juvenil de 18 a 29 años y su nivel de pobreza.

Los actores que participaron activamente son los siguientes: la Unidad Zonal de Loreto del Programa Jóvenes a la Obra (ahora Jóvenes Emprendedores), la Gerencia de Desarrollo Social de las Municipalidades Distritales (Nauta, Parinari, Jenaro Herrera, Capelo y Saquelo) e instituciones educativas y parroquiales y la Cámara de Comercio y Turismo de Loreto.

El proyecto se enmarca en las políticas nacionales, regionales y locales en materia de desarrollo humano, juventud y empleabilidad considerando la generación de emprendimientos de jóvenes. Las políticas referidas son: Lineamientos de Política Nacional de Juventudes (Presidencia de Consejo de Ministros), Plan sectorial de Acción para la promoción del empleo Juvenil (Ministerio de Trabajo), Plan Estratégico de Desarrollo Regional Concertado de Loreto al 2021, Plan Estratégico Nacional de las Juventudes. El Plan de Desarrollo Provincial Concertado 2008-2013 de la Provincia de Requena. Así mismo, acciones de promoción y desarrollo de iniciativas de empleabilidad y emprendimiento juvenil, a fin de lograr la inserción laboral y autoempleo

especialmente de los grupos vulnerables de la población de manera articulada con los gobiernos sub nacionales en un marco de igualdad de oportunidades y respeto al medio ambiente, los que se implementan bajo un marco legal que institucionalizan la intervención del Estado a través del D.S. N° 013-2011 Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes a la obra” y actualmente denominado por D.S. N° 004-2015-TR “Jóvenes Productivos”.

Son políticas de largo aliento que han constituido un sustento favorable para el proyecto que ha sido considerado en el marco lógico del mismo. Sin embargo, durante el desarrollo de la intervención han ocurrido factores externos desfavorables. Uno de ellos ha sido los cambios de gobierno municipal en el año 2014, creando la situación de inestabilidad política en algunos municipios como en los distritos de Nauta y Capelo que han afectado los programas para jóvenes, cabe mencionar que tuvieron el apoyo de instituciones educativas y parroquiales que los fortaleció. Así mismo, se ha experimentado un detenimiento del crecimiento económico en la región por el recorte del canon petrolero que trajo consigo austeridad en los Municipios. Sin embargo, algunas medidas económicas de mitigación que se han emitido, como la reducción del impuesto a la renta, han permitido la relativa mantención del consumo interno que puede favorecer a los negocios de los jóvenes.

El proyecto tuvo retos que alteraron el normal desarrollo del programa, siendo el principal: el amplio ámbito de acción, que para el desplazamiento conllevó de un mayor tiempo, por las distancias y el medio de transporte fluvial (esporádico no permanente) utilizado para llegar a 4 distritos muy alejados, siendo la época de invierno la más riesgosa y dificultosa, para los continuos viajes del equipo técnico capacitador, los viajes de supervisión de la UE, de la ECAP y de FONDOEMPLEO, así como para los jóvenes beneficiarios, el traslado del kit emprendedor hasta sus comunidades y el trasladarse para gestionar su articulación con el mercado. Así mismo, la época de fin de año escolar, que alteró la asistencia a las capacitaciones del proyecto de aquellos jóvenes que estudiaban y entraban a exámenes en colegios, institutos tecnológicos o universidades.

4.2 El proceso de cierre del proyecto

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

El desarrollo y culminación de la intervención

Fin: *Contribuir a la generación de empleo decente en los jóvenes de las provincias de Loreto y Requena.* De acuerdo a la finalidad del proyecto, éste se encamina a contribuir a la generación de empleo decente en 21 jóvenes de las provincias de Loreto y Requena, actualmente ello/as tienen una oportunidad de autoempleo, con trabajo productivo y remuneración suficiente en un entorno socioeconómico de trabajo decente y de conciliación del trabajo con la vida familiar.

Propósito: *Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de las provincias de Loreto y Requena, para generar emprendimientos sostenibles.* En cumplimiento al propósito del proyecto, los/as jóvenes beneficiarios/as de 18 a 29 años en situación de pobreza de las provincias de Loreto y Requena, desarrollaron capacidades socioemocionales, habilidades e iniciativas emprendedoras, para generar y fortalecer

emprendimientos sostenibles. Al respecto, no se plantearon indicadores de Propósito para el proyecto¹.

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

Componente 01: *Los jóvenes de las provincias de Loreto y Requena cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial. Avance de 139%. Con los siguientes resultados:*

- 105 jóvenes focalizados e inscritos (de 100 jóvenes programados), realizado por la UE en coordinación con Municipalidades.
- 91 jóvenes capacitados (de 90 jóvenes programados), atendidos por la ECAP UNMSM, sobre: habilidades cognitivas y socioemocionales “HCSE”, generación de ideas de negocios “GIN”, e iniciar su negocio “ISUN” (sábados y domingos del 22 de noviembre 2014 hasta 7 de febrero 2015),
- 88 jóvenes, elaboraron su Plan de Negocio (de 80 jóvenes programados).
- 76 jóvenes, presentaron a concurso el Plan de Negocio que elaboraron (de 50, programados).
- 25 jóvenes ganadores del capital semilla (5 jóvenes ganadores por distrito programado).
- 21 negocios en marcha (de 16 negocios programados).

Componente 02: *Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para completar sus negocios. Avance del 100%. Con los siguientes resultados:*

- 25 jóvenes recibieron de la ECAP UNMSM el “kit emprendedor” o “capital semilla”, premio que asciende hasta S/2,500.00 Nuevos Soles en compra de insumos, a fin de que los jóvenes implementen sus planes de negocio (100% de lo programado).
- 25 jóvenes ganadores del capital semilla, recibieron acompañamiento personalizado y grupal durante la implementación del negocio de acuerdo a un plan establecido por la ECAP, con técnicos productivos y asesores económicos, a cargo de: la gestión de puesta en marcha del negocio, la formalización del negocio, la mejora de procesos de negocio y gestión de calidad, la capacitación de mix de Marketing y el desarrollo del módulo de alfabetización digital (programado para 4 meses, se inició el 15/09/2015 y el proyecto finalizó en diciembre 2015).
- 21 jóvenes beneficiarios cuentan con sus respectivas licencias de funcionamiento (emitidas por las municipalidades correspondientes) y emisión de sus comprobantes de pago (boletas de venta).
- Solo 1 beneficiario de los 25 jóvenes están vinculados en el sistema financiero.

Componente 03: *Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado. Avance del 100%. Con los siguientes resultados:*

- 4 Asesorías especializadas para que los 25 jóvenes emprendedores participen las ferias locales
- 1 Feria organizada

¹ Remitirse al Anexo N° 1: Marco Lógico del Proyecto

- 12 jóvenes beneficiarios (de 16 jóvenes programados), participaron en la I Feria Expo Venta de Jóvenes Emprendedores, el 29 noviembre 2015, en el Colegio Primario Secundario “Padre Agustín López Pardo” de Requena (75% de lo programado).
- 1 página web creada con el fin de promocionar el proyecto, los negocios implementados por los jóvenes beneficiarios e instituciones involucradas (100% de lo programado).
- De 03 alianzas estratégicas con instituciones programadas, solo sostuvieron 02 reuniones con Instituciones Públicas: Municipalidad Distrital de Saquena y Municipalidad Distrital de Jenaro Herrera; Con la finalidad de garantizar la sostenibilidad y continuidad del funcionamiento de los negocios de los jóvenes beneficiarios del proyecto (66% de la meta establecida).

Según referencias de primera fuente, si bien la mayor parte de participantes estuvieron muy satisfechos con la metodología de la capacitación, las expectativas de algunos jóvenes no se llegaron a cumplir al ser descartados en el segundo componente después de la capacitación (no pasaron a la fase de acompañamiento para su articulación al mercado). También se hace referencia al descontento de los jóvenes por el limitado número de participantes que recibieron estímulos de capital semilla como capital de trabajo.

Componente 6: Manejo del proyecto. Avance del 95%. Con los siguientes resultados:

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

- **Dirección del Proyecto:** acciones que corresponden a la Gerencia de Emprendimiento Juvenil del Programa Nacional de Empleo Juvenil “Jóvenes Productivos”, quienes estuvieron a cargo las coordinaciones directas con FONDOEMPLEO.
- **Jefe de proyecto:** personal contratado a tiempo completo y en planilla. Una de sus principales funciones es velar por la correcta ejecución del proyecto, la parte técnica y financiera.
- **Asistente Administrativo:** personal contratado por servicios de terceros, entre sus funciones están la de reportar los informes financieros del proyecto.
- **Supervisor de Proyecto:** personal contratado por servicios de terceros, entre sus funciones, ejecutar las supervisiones técnicas: preventivas, iniciales y de proceso a la ECAP, Elaborar los informes para el proceso de liquidación de la ECAP, solicitados por el coordinador, entre otros.

Presupuesto: el costo total del proyecto asciende a S/ 629,175.67 soles, de los cuales la ejecución presupuestal fue de S/ 476,824.40 soles, el cual representa el 83% de ejecución en relación al total del convenio y el 87% de ejecución en relación al total desembolsado.

Cuadro N° 1. Presupuesto total del proyecto

Concepto	Total según convenio S/.	Último POA Aprobado S/.	Desembolso S/.	Ejecutado S/.	% de ejecución
FONDOEMPLEO	S/. 500,000.00	S/. 500,000.00	S/ 420,295.02	S/. 361,407.99	85.99%
Institución Ejecutora	S/. 129,175.67	S/. 129,175.67	S/ 129,175.67	S/. 115,416.41	89.35%
TOTAL	S/. 629,175.67	S/. 629,175.67	S/ 549,470.69	S/. 476,824.40	86.78%

Fuente: Informe de Cierre del Proyecto, Mes Enero de 2016.

Elaboración: SASE Consultores SAC

Al cierre del Proyecto, el Programa “Jóvenes Productivos” se compromete a realizar una devolución de fondos por un valor de S/. 58,887.03 soles (monto aproximado), el cual se encuentra en trámite de devolución debido a que está en la espera de la resolución.

4.3 Resultados de la encuesta Socio Económica de Emprendimiento-Evaluación Final

Caracterización de la población beneficiaria

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

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

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

Descripción de la muestra encuestada para el estudio de evaluación final

Con una demanda significativa de tiempo y esfuerzo, por las distancias y dificultades en los medios de transporte, se logró encuestar a 79 de las personas que participaron en el proyecto, después de haber sido formalmente elegidas a través de un proceso de selección. Debe recordarse la información recogida desde el ELB, que de acuerdo a la valiosa colaboración de las personas entrevistadas en ese momento, en el sentido de que varias de las personas elegidas, no correspondían exactamente a los segmentos de mayor pobreza.

A. INDICADORES PERSONALES

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

Los resultados de la aplicación a los 79 beneficiarios: el 55.70% son mujeres y el 44.30% son varones, con una edad promedio de aproximadamente 24 años y con mayor concentración en el rango de edad de 18 a 24 años, en cuanto a la lengua materna se mantiene un 1,30% diferente al castellano.

Respecto a la tenencia de hijos entre los beneficiarios, en el ELB se determinó que el 62.5% tiene uno o más hijos, pero con proporciones muy diferentes de acuerdo al género. Entre las mujeres, el 73.3% respondió positivamente, mientras que solo lo hizo el 48.6% de los varones, esta información es relevante en el EEF, considerando que fue un factor importante para impulsarlos al emprendimiento laboral.

Cuadro N° 2. Evaluación final: Indicadores generales de los beneficiarios

Beneficiarios	LB - EF
Sexo	
Femenino	55,70%
Masculino	44,30%
Total (%)	100,00%
Número de casos	79
Edad promedio (Años)	
	24,00 ± 7.68
Edad grupo edad	
18 a 24 años	59,50%
25 a 29 años	39,20%
30 años a más	1,30%
Total (%)	100,00%
Número de casos	79
% de beneficiarios cuya lengua materna es diferente al castellano*	
	1,30%

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

Elaboración: SASE Consultores SAC

B. CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO:

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

En el Cuadro 3, en el ELB se observó que un 20.30%, de los 79 encuestados siguieron estudios de corta duración antes de su ingreso al proyecto, lo cual correspondió a la quinta parte de los beneficiarios quienes tuvieron la oportunidad de seguir algún tipo de curso o estudios de corta duración, fuera del sistema educativo formal.

Cuadro N° 3. Evaluación final: Indicadores educativos de los beneficiarios (%)

Beneficiarios con estudios de corta duración	Línea de Base	Evaluación Final
% beneficiarios con estudios de corta duración	20,30%	16,46%

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

Elaboración: SASE Consultores SAC

En el EEF se observa que solo un 16.46% han seguido cursos de corta duración después de su ingreso al proyecto, dentro de los cursos que siguen predominan con un 38.5% los estudios de computación e informática, luego con 15.42% la confección de vestidos y repostería y, en menor porcentaje 1.1% en etiqueta social /estética, en guía oficial de turismo, en maquinaria pesada en SENATI y en agente comunitario de salud.

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

	N	%
Agente comunitario de salud	1	7,7%
Computación	5	38,5%
Confección de vestidos	2	15,4%
Etiqueta social / estética	1	7,7%
Guía oficial de turismo	1	7,7%
Repostería	2	15,4%
Soporte técnico de maquinarias pesada	1	7,7%
Total	13	100,0%

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

Elaboración: SASE Consultores SAC

C. CONDICIÓN DE LA ACTIVIDAD

Indicadores de empleo

Incidencia en el empleo de los beneficiarios

Uno de los asuntos centrales en el cumplimiento de los objetivos del proyecto, fue la generación de empleo tanto para los emprendedores motivados y capacitados como para otras personas que tendrían la condición de asalariados.

Cuadro 5. Condición de la actividad laboral de los beneficiarios

Condición de actividad	Línea de Base	Evaluación Final
Trabaja	59.48%	59.49%
No trabaja	40.52%	40.51%
Total (%)	100.0%	100.0%
Número de casos	79	79

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

Elaboración: SASE Consultores

En el caso de la proporción de las actividades laborales de los beneficiarios, los datos levantados en la encuesta de la Evaluación Final, muestran que no se ha producido una incidencia (Cuadro 5). Tanto los valores comparados de población ocupada como no ocupada, son prácticamente idénticos, varían en un 0.01%, sugiriendo que el proyecto no logró incidir con efectividad en este rubro. Las razones pueden ser complejas, considerando elementos externos e internos, incluyendo obviamente al desempeño del proyecto mismo. En la medida que el 62% de empresas tiene menos de 6 meses de existencia no es posible medir el impacto en el empleo. Se necesita (más aún para el caso de micro empresas) por lo menos 2 años para evaluar los cambios en la fuerza laboral.

Cuadro N° 6. Evaluación Final.

	Si		No		Total	
	N	%	N	%	N	%
C1. ¿Eras el dueño o socio de un negocio/taller/empresa?	25	31,6%	54	68,4%	79	100,0%
C2. ¿Trabajaste en un negocio/taller/empresa tuyo o de tu familia?	1	1,9%	53	98,1%	54	100,0%
C3. ¿Realizaste algún trabajo o cachuelo?	19	35,8%	34	64,2%	53	100,0%
C4. ¿Tenías algún trabajo al que seguramente ibas a volver?	2	5,6%	34	94,4%	36	100,0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, enero, 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Cuadro 6, los datos muestran que los jóvenes que en la EEF tenían negocio, 60.71% había conservado el mismo negocio desde antes de ingresar al proyecto; 8.93% había cambiado de giro y 30.36% no tenía previamente un negocio y había creado uno nuevo. Los jóvenes que han cambiado de giro, en algunos casos lo han hecho para dejar el anterior negocio a un miembro de su familia con quien estaba asociado e independizarse.

En los Cuadros 7 y 8, se muestran detalles adicionales sobre el tema laboral, como la ocupación rentada en alguna otra actividad diferente a la del negocio propio iniciado y en los casos afirmativos, la naturaleza de dicho empleo

Cuadro N° 7. Además del negocio/taller/empresa, ¿realizaste algún trabajo como independiente?

	N	%
Si	16	61,5%
No	10	38,5%
Total	26	100,0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, enero, 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

Casi dos tercios de los participantes tuvieron un empleo rentado, lo cual revela que el negocio no habría sido suficiente para satisfacer las necesidades económicas. También podría tratarse de una cuestión de oportunidades, por lo menos en algunos casos. El hecho es que la proporción es relevante y amerita su revisión. El hecho de que la mayoría haya tenido un trabajo dependiente, señala que esos beneficiarios no tuvieron la oportunidad de aplicar desde una posición ejecutiva, los conocimientos adquiridos con el proyecto.

Cuadro N° 8. ¿Cuál es la ocupación principal adicional que desempeñaste?

	N	%
El trabajo en el negocio	2	12,5%
El trabajo dependiente	14	87,5%
Total	16	100,0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, enero, 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

D. OCUPACIÓN DEPENDIENTE

Sobre la ocupación dependiente y sus detalles, declararon 35 jóvenes que laboran en forma dependiente, con distribuciones que se muestran en los Cuadros 9, 10 y 11.

Cuadro N° 9. Lugar donde realizó el negocio

	N	%
En la chacra / negocio / taller como dueño	0	0,0%
En la chacra/negocio familiar sin pago alguno	0	0,0%
En un hogar	16	45,7%
En una empresa privada	4	11,4%
En una institución del sector público	7	20,0%
Otro	8	22,9%
Total	35	100,0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, enero, 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

De acuerdo al Cuadro 9, solamente 11 de los 35 casos manifestaron haber tenido empleos en que podrían haber aplicado sus nuevas capacidades, como es el caso de las empresas privadas y las instituciones públicas.

Cuadro N° 10. Tipo de contrato que trabajaron en esa ocupación

	N	%
Contrato indefinido, permanente	2	5,7%
Contrato a plazo fijo	1	2,9%
Contrato de aprendizaje	2	5,7%
Locación de servicios, SNP	2	5,7%
No sabe	28	80,0%
Total	35	100,0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, enero, 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

De acuerdo al Cuadro 11, la informalidad ha seguido dominando el panorama, como que es la práctica usual por la escasa vinculación con el Estado, explicada por las grandes dificultades de comunicación. No solo en el caso del elevado 80% que declara "no sabe", sino por la duda que genera la declaración de fórmulas de contrato poco usuales en el medio.

Cuadro N° 11. N° de personas que trabajaban en el negocio o establecimiento

	N	%
Solo yo trabajo	13	37,1%
Menos de 10 personas	11	31,4%
De 11 a 20 personas	8	22,9%
De 21 a 50 personas	1	2,9%
De 51 a 100 personas	2	5,7%
De 101 a 500 personas	0	0,0%
Más de 500 personas	0	0,0%
Total	35	100,0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, enero, 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

Los entornos laborales con un reducido número de trabajadores son propios de los pequeños y aislados poblados como los que han constituido el ámbito del proyecto. Es probable que los pocos casos de centro laborales con mayor número de trabajadores hayan sido los municipios.

Características de las MYPE

Efecto sobre el desarrollo de nuevos emprendimientos

En relación a la continuidad con el mismo negocio que los beneficiarios tenían antes del proyecto, o el desarrollo de nuevos emprendimientos, el resultado se muestra en el Cuadro 12.

Cuadro N° 12. Experiencia previa inmediata en negocios de los beneficiarios

Beneficiarios	Evaluación Final
¿Era el mismo negocio?	
Si	66.67%
Antes del proyecto no tenía negocio/taller/empresa	18.52%
No	14.81%
Total (%)	100.00%
Número de casos	27

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

Elaboración: SASE Consultores

El Cuadro 12, define que de los 27 casos que presentan negocios, 18 provienen antes del proyecto negocio antiguo y 9 se originan con el proyecto como negocio nuevo. De los 27 negocios, 25 tuvieron el kit emprendedor o capital semilla y 2 negocios no.

La misma información desagregada por género y por edad se muestra en el Cuadro 13:

Cuadro N° 13. Distribución de la muestra de beneficiarios por género y edad

Beneficiarios	Evaluación Final		
	Negocio Antiguo	Negocio Nuevo	Total
Sexo del beneficiario			
Femenino	55.6%	66.7%	59.3%
Masculino	44.4%	33.3%	40.7%
Total (%)	100.00%	100.00%	100.00%
Número de casos	18	9	27
Grupo de edad del beneficiario			
18 a 24 años	44.4%	33.3%	40.7%
25 a 29 años	55.6%	66.7%	59.3%
Total (%)	100.00%	100.00%	100.00%
Número de casos	18	9	27

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

Elaboración: SASE Consultores

Las cifras revelan que hubo una mayor participación femenina y que el porcentaje de mujeres que iniciaron negocios en temas nuevos fue el doble que en el caso de los varones. Con relación a la edad, la mayor participación se dio en el grupo de 25 a 29 años y que este grupo, además, inició

negocios en temas nuevos en una proporción superior al grupo más joven. Los gráficos siguientes ayudan a visualizar estas diferencias con mayor claridad.

Gráfico N° 1. Participación de género en los negocios antiguos & nuevos

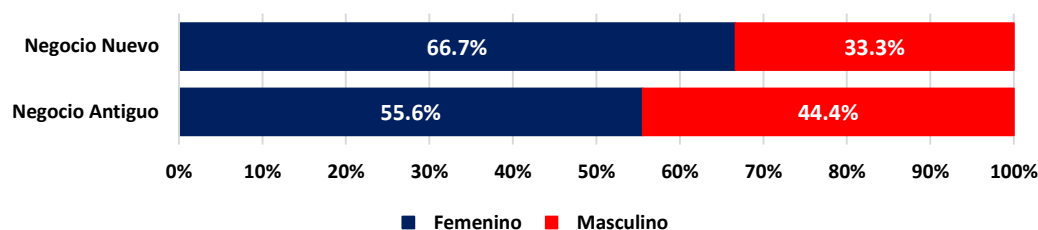
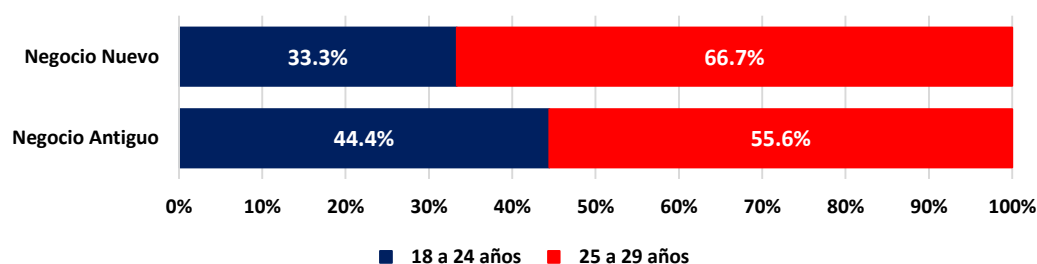


Gráfico N° 2. Porcentaje de edades en los negocios antiguos & nuevos



Temas abordados por los negocios financiados por el proyecto

En referencia a las características del negocio preexistente o nuevo, financiado por el proyecto, en el Cuadro 14, se muestran tendencias interesantes entre los momentos final e inicial del proyecto, sobre el giro del negocio, años de antigüedad por rangos y propiedad del negocio.

A pesar de la diferencia relevante en el tamaño de muestra (15 vs 27), se mantiene clara la importancia del rubro comercial, con 60 y 63% de los casos al principio y al final, respectivamente.

Sin embargo, en el giro del negocio se aprecia una caída casi a la mitad en el rubro agrario y la caída total de la actividad pesquera y en los rubros de restaurantes y hoteles y de financieras, seguros e inmuebles; en cambio, la industria manufacturera se triplica y aparecen otros campos de emprendimiento.

Aun cuando en el EEF, un solo caso represente al 3.7% de la muestra de 27 observaciones, la aparición de esos temas nuevos, por su misma condición pionera, pueden constituir la apertura de nuevos caminos que induzcan a la emulación por otros emprendimientos en el futuro, ampliando la competencia en favor de la calidad y la competencia, o genere fuentes de nuevos bienes y servicios locales, en materias que hasta el momento deberían ser buscados en espacios diferentes a los que ocupan los centros poblados atendidos por el proyecto, actividades concernientes al transporte fluvial y al turismo.

Cuadro N° 14. Características del negocio creado antes o durante el proyecto y financiado por éste

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
Giro del negocio		
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	13.3%	7.4%
Pesca	6.7%	0.0%
Industria manufactureras	6.7%	22.2%
Comercio	60.0%	63.0%
Restaurantes y hoteles	6.7%	0.0%
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles	6.7%	0.0%
Otras actividades de servicios	0.0%	7.4%
Total (%)	100.0%	100.0%
Número de casos	15	27
Años de antigüedad del negocio (Promedio ± Desv. Est.)	2.53 ± 3.64	1.83 ± 3.19
Rangos de años de antigüedad del negocio		
Menos de 6 meses	13.3%	62.96%
De 7 meses a 1 año	13.3%	0.00%
De 1 a 2 años	26.7%	14.81%
Más de 2 años	46.7%	22.22%
Total (%)	100.0%	100.0%
Número de casos	15	27
Propiedad del negocio		
Sí, Soy el único dueño	40.0%	55.6%
Tengo socios familiares	60.0%	44.4%
Tengo socios que no son familiares	0.0%	0.0%
Total (%)	100.0%	100.0%
Número de casos	15	27

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Ene.2016
Elaboración: SASE Consultores

En lo concerniente a la antigüedad, el 62.96% de los negocios tiene menos de seis meses de antigüedad, debido a la influencia de la demora de la entrega del Kit emprendedor y a las redes de soporte y acompañamiento para implementar su negocio, existiendo el riesgo de que los emprendedores que recién inician su experiencia como tales, tengan dificultades debidas a tal condición al haber concluido la presencia del proyecto.

La propiedad del negocio, otro elemento de observación como, el incremento de la proporción en un tercio de conductores de negocios que ya son propietarios de los mismos, frente a la reducción de similar proporción de los negocios que se mantienen dentro de la propiedad familiar. Ese indicador favorable ha sido consecuencia del apoyo prestado por algunas familias, para que la iniciativa del hijo o hija, se haga realidad bajo la concepción de tratarse de un emprendimiento diferente y nuevo. En el caso contrario que todavía se expresa en un 44.4% de los casos, las decisiones de políticas y el desarrollo cotidiano de las actividades empresariales se mantienen sujetas a la percepción más conservadora y menos informada de los padres y demás familiares, restando oportunidades a la innovación y a la iniciativa del emprendedor más joven y mejor capacitado para esas funciones.

Indicadores de gestión de los negocios

Para los efectos de la valoración del proyecto, tan importante como la creación de nuevos negocios es el análisis de la calidad de la gestión de los mismos, en el marco, primero, de la formalidad y,

segundo, del cumplimiento de las leyes y normas del Estado, que los diferenciarían de la tradicional y pesada –aunque dinámica- informalidad. En el Cuadro 15, se compara una serie de indicadores obtenidos en el presente EEF frente a los observados en el ELB.

Cuadro N° 15. Indicadores de formalidad del negocio

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Razón social del negocio		
RUC	100.0%	33.3%
Minuta de Constitución	0.0%	3.7%
Inscripción en SUNARP	0.0%	11.1%
Libros contables	0.0%	0.0%
Planilla de personal	0.0%	0.0%
Licencia de funcionamiento	0.0%	18.5%
Declaración anual ante SUNAT	0.0%	11.1%
Inscripción en REMYPE	0.0%	0.0%
Cuenta bancaria	0.0%	0.0%
Página web	0.0%	14.8%
Cuenta de correo electrónico	0.0%	0.0%
Registro de ventas informal	0.0%	22.2%
Registro de compras informal	0.0%	11.1%
Ninguno	0.0%	48.1%
Número de casos	1	27
Ubicación del negocio		
Taller o local comercial dentro de la vivienda	86.7%	92.6%
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	0.0%	7.4%
En la vía pública, sin puesto fijo	0.0%	0.0%
En la vía pública, puesto fijo	0.0%	0.0%
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	6.7%	0.0%
En el domicilio de los clientes	6.7%	0.0%
Otro	0.0%	0.0%
Número de casos	15	27
% de beneficiarios con negocio que emite boletas	-	7.4%

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

Elaboración: SASE Consultores

Más allá del orden en que se presentan los diversos indicadores de formalización, destaca primero el hecho de que prácticamente la mitad (48.1%) de los negocios estudiados en el período final del proyecto, no cumplen con uno solo de los diversos pasos o requisitos de la normatividad referente a la formalidad. Ello podría estar vinculado al escaso tiempo dedicado al acompañamiento y asistencia técnica y económica, para la implementación de sus planes de negocio

En lo referente a la tenencia del RUC, en el ELB el 100% de los que contaban con RUC estaba referido a los negocios de los familiares donde trabajaban o colaboraban los jóvenes beneficiarios, en el EEF, el 33%, refleja a negocios de los jóvenes que con el proyecto adquirieron el RUC; una de las razones de no tenerlo es por una deuda pendiente en la RENIEC por no sufragar el 2011.

Los demás indicadores, todos muestran resultados muy bajos; no obstante, es destacable que un 18.5% cuente con Licencia de Funcionamiento (propia de la instancia municipal) y un 11% haya presentado su declaración ante la SUNAT.

En el EEF, se observa un 22.2% que tienen registro de ventas informal y un 11.1% con registro de compras informal, al respecto los jóvenes manifiestan que la ECAP entregó el kit emprendedor (equipos, maquinarias e insumos), pero no recibieron las facturas o boletas de compra, lo cual les ocasionó problemas para fijar precios de sus insumos, y para respaldar el ser dueños de los equipos y maquinarias ante un préstamo financiero (se solicitó a la UE la entrega de las copias de las facturas y boletas de compra que les entregó la ECAP).

De los 27 negocios emprendidos el 92.6%, el taller o local comercial se encuentra dentro de su vivienda, el 7.4% en local diferente a la vivienda, lo cual demuestra la escasa economía de los beneficiarios, y la falta de orientación a adquirir financiamiento.

Otros indicadores sobre las técnicas de gestión de los negocios

El Cuadro 16, resume los principales indicadores cuantitativos y cualitativos relacionados con las técnicas de gestión de los negocios, aplicados (o no) por sus conductores, los beneficiarios del proyecto.

En este campo, no se cuenta con información comparable del ELB, por lo cual el análisis estará en la interpretación de sus valores, en su apreciación intrínseca, de acuerdo a los objetivos centrales del proyecto. Al respecto, se observan que el 29.6% o sea solo 8 beneficiarios encuestados aplican técnicas de gestión en su negocio.

Los indicadores de formalidad y frecuencia del registro de compras para la muestra de 8, el 62.5% maneja el libro formal y permanentemente y un 36% maneja su registro de ventas. El 50% de 8 beneficiarios con negocios, saben la utilidad del registro de ventas, cuánto invierte y cuánto gana en el negocio.

Aquí el tema de los registros recibe más atención y se explica en su valoración positiva, señalando expresamente la utilidad que dan a estos instrumentos de gestión (aunque solo se registraron 8 respuestas a esta consulta y los porcentajes se refieren a ese número de respuestas).

Cuadro N° 16. Indicadores de aplicación de las técnicas gestión del negocio

Indicadores de organización del negocio según estudio de evaluación	Evaluación final
% de beneficiarios con negocio que llevan un registro de compras	29.6%
Formalidad y frecuencia del registro de compras	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	62.5%
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	25.0%
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando	12.5%
Total (%)	100.0%
Número de casos	8
Utilidad del registro de compras	
Para saber cuánto gasto en el negocio	50.0%

Para saber la ganancia de mi negocio	50.0%
No lo uso para nada	0.0%
Otro	0.0%
Número de casos	8
% de beneficiarios con negocio que llevan un registro de ventas	40.7%
Formalidad y frecuencia del registro de ventas	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	36.4%
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	9.1%
Es un registro informal y lo realizo siempre	45.5%
Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando	9.1%
Total (%)	100.0%
Número de casos	
Utilidad del registro de ventas	
Para saber cuánto gasto en el negocio	54.55%
Para saber la ganancia de mi negocio	45.45%
No lo uso para nada	0.00%
Otro	0.00%

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

Elaboración: SASE Consultores

Indicadores sobre la toma de decisiones

El siguiente grupo de informaciones, de muy elevado valor para comprender en profundidad los logros del proyecto en los conocimientos de los beneficiarios y la aplicación de que hacen de los mismos. Los datos resultantes de la encuesta se muestran en el Cuadro 17, y se refieren al proceso.

Cuadro N° 17. Indicadores de toma de decisiones en el negocio n=27 (los datos son % en cada línea)

Indicadores de toma de decisiones en el negocio	Solo yo %	Yo y mis socios %	Solo mis socios %	Trabajadores %	Trabajadores y yo %	Otro %	No responde %
¿Quién realiza la producción/venta/servicio?	55.6	29.6	3.7	0.0	0.0	11.1	0.0
¿Quién controla los gastos de la empresa?	74.1	22.2	0.0	0.0	0.0	3.7	0.0
¿Quién decide la compra de equipos?	70.4	18.5	7.4	0.0	0.0	3.7	0.0
¿Quién negocia con los proveedores?	70.4	22.2	0.0	0.0	0.0	7.4	0.0
¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?	74.1	22.2	0.0	0.0	0.0	3.7	0.0
¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?	74.1	22.2	0.0	0.0	0.0	3.7	0.0
¿Quién consigue los clientes?	66.7	22.2	0.0	3.7	0.0	3.7	3.7

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

Elaboración: SASE Consultores

Aunque no hay elementos de comparación con el ELB, estos datos trasuntan cierto sentido conservador y de desconfianza entre emprendedores de quienes se espera un alto espíritu innovador. En general, la mayoría de los conductores de negocios confían poco, toman solos la mayor parte de las decisiones, llevan los controles internos, etc. Sin embargo, no hay una

proporción respecto al reconocimiento de quién consigue a los clientes, atribuyendo cierto reconocimiento a sus trabajadores. Según esta información, los socios tienen roles poco relevantes, principalmente formales y poco visibles en la gestión general de los negocios.

Indicadores económicos sobre la dimensión de los negocios y sus utilidades

En el cuadro 18 y gráficos siguientes, se muestra el efecto del Proyecto en el EEF, sobre los resultados comerciales de los emprendimientos promovidos por el proyecto durante su vida útil.

El origen de la diferencia entre las ventas y las ganancias mensuales y anuales radica en que los promedios de venta anuales y mensuales del ELB correspondían a los “negocios antiguos” donde laboraron los beneficiarios como socios; en el EEF los promedios corresponden a los 27 negocios conformados por los 18 beneficiarios que fortalecieron sus “negocios antiguos” y por los 9 beneficiarios con “negocios nuevos”, los que empezaron a funcionar a fines de año 2015, se puede ver un aumento de los promedios de venta anual y mensual, lo cual es positivo.

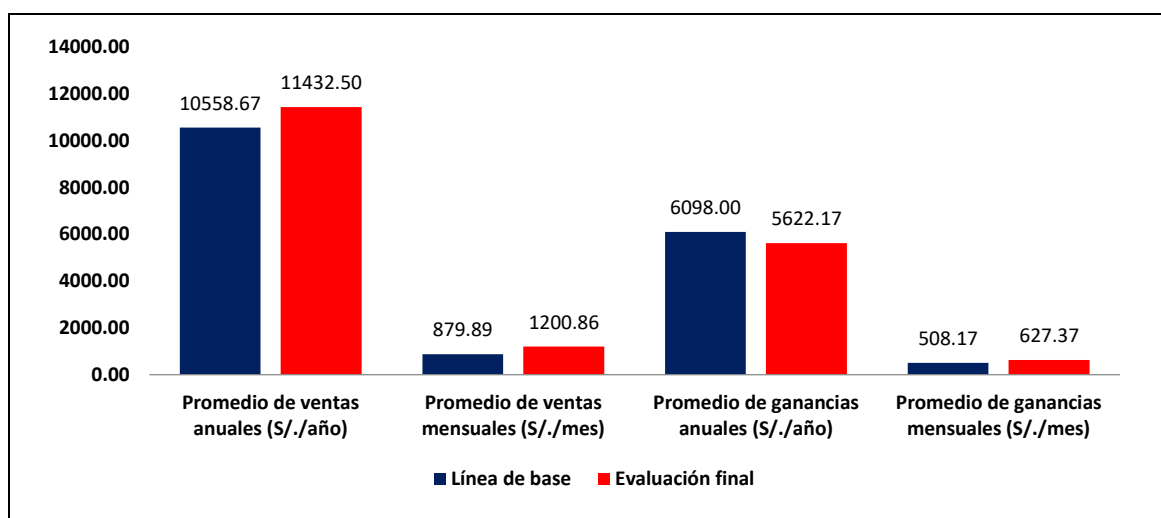
En el EEF el caso de las ganancias anuales se observa que es menor debido a que aún no se perciben ganancia en los negocios productivos, como crianza de animales y porque los negocios del sector comercio y manufacturas recién empezaron a funcionar en el último trimestre del proyecto, por ello se observa que el promedio de ganancias mensuales es ligeramente mayor.

Cuadro N° 18. Indicadores económicos de los negocios según estudio de evaluación

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Promedio de ventas anuales (S./año)	10558.67±8243.33	11432.50 ±9840.19
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	879.89±686.94	1200.86±1211.63
Promedio de ganancias anuales (S./año)	6098.00±5788.76	5622.17±6204.00
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	508.17±482.40	627.37±823.50
Promedio del valor de los activos de la empresa (S.)	5960.00±6596.00	-

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Ene.2016
Elaboración: SASE Consultores

Gráfico N° 3. Indicadores económicos ELB&EEF



La información sobre las características de la estructura laboral y filiación de los trabajadores de los negocios se aprecian en el Cuadro 19.

Cuadro N° 19. Vinculación del negocio con el mercado de factores, según estudios de evaluación ($\mu \pm \sigma$)

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
Promedio de trabajadores	1.67±0.98	1.75±1.04
Promedio de trabajadores permanentes	1.00	1.40±0.62
Promedio de trabajadores eventuales	0.00	1.63±0.74
Promedio de trabajadores familiares	2.00±1.07	1.71±0.76
Promedio de TFNR	0.00	1.17±0.41
Promedio de trabajadores no familiares	0.00	1.33±0.58
Promedio de ventas anuales por trabajador (\$/año/trabajador)		8158.5±5966.7
Fuentes de financiamiento (MÚLTIPLE)		
Recursos propios	73.3%	88.9%
Recursos de familiares o amigos	13.3%	18.5%
Préstamo de proveedores	0.0%	0.0%
Préstamo de clientes	0.0%	0.0%
Préstamo de bancos	13.3%	3.7%
Préstamo de Cajas Municipales o Rurales	0.0%	0.0%
Préstamo de ONG	0.0%	3.7%
Otro	0.0%	3.7%
Número de casos	15	27

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, Ene.2016
Elaboración: SASE Consultores

Los datos muestran un interesante aumento del número total de trabajadores (permanentes y eventuales), con un ligero detrimento (15%) de los trabajadores familiares del dueño del negocio. Estos cambios señalan un mayor nivel de independencia del conductor del negocio, especialmente cuando entre los trabajadores familiares se encontraban los propios padres. También se aprecia cambios importantes en los trabajadores eventuales, lo cual sugiere una mayor capacidad de adaptación del negocio a los diversos factores de estacionalidad tanto en los elementos relacionados con la producción como con el tema de ventas.

El otro aspecto de análisis en este campo, se refiere a la proporción de la inversión en el negocio. Aunque no se indica, la inversión tiene que haber aumentado como consecuencia de la intervención del proyecto. Se valora el incremento de los recursos propios en 15 unidades porcentuales; aunque no parece muy conveniente la reducción la presencia de los bancos, que siempre deben jugar un rol positivo en toda la actividad comercial.

Las fuentes de financiamiento el 88.9% tienen la ayuda económica de sus familiares y un 18.5% de amigos y familiares, al respecto de entidades financieras, solo el 3.7% tienen préstamos de banco o de ONG, lo cual fue una debilidad del proyecto, no contaron con negocios vinculados al sistema financiero, debido a la distancia y lejanía de los Distritos intervenidos en el Proyecto.

Relacionamiento con el entorno

Con respecto al relacionamiento de los negocios con su entorno, considerando proveedores y mercado (clientes) el siguiente Cuadro 20, muestra los datos obtenidos en el presente Estudio.

Cuadro N° 20. Vinculación del negocio con el mercado de bienes

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
Principales clientes		
Ambulantes	36.4%	37.04%
Mayoristas	0.0%	3.70%
Consumidores individuales	27.2%	48.15%
Empresas de menos de 10 trabajadores	0.0%	0.00%
Empresas de más de 10 trabajadores	4.5%	3.70%
Estado	0.0%	0.00%
Agente/empresa exportadora	0.0%	0.00%
Familiares/amigos/vecinos	31.8%	51.85%
Otro	0.0%	7.41%
Número de casos	15	27
Procedencia de principales clientes		
Distrito donde está ubicado el negocio	66.7%	100.0%
Provincia donde está ubicado el negocio	6.7%	15.4%
Región donde está ubicado el negocio	0.0%	7.7%
En otras regiones	26.7%	3.8%
En el extranjero	0.0%	0.0%
Número de casos	15	27
Criterios tomados para determinar el precio del producto		
Costos de producción	73.33%	-
Precios de competidores	20.00%	-
Lo que el cliente está dispuesto a pagar	6.67%	-
Averiguo el precio en otros negocios cercanos	-	33.3%
Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto	-	40.7%
Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindada por el proyecto	-	25.9%
Otro	-	0.0%
Número de casos	-	27

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

Elaboración: SASE Consultores

Nota: Los datos en letra roja pertenecen a una categoría utilizada en el estudio de Línea Basal que no se aplicó en el Estudio de Evaluación Final; por lo tanto no hay un patrón de comparación entre los dos momentos.

Los cambios que se registran en este cuadro revisten relevancia, lo más significativo se encuentra en el incremento de los clientes en el rubro de consumidores individuales (77.8% entre valores porcentuales) y de familiares y otros allegados (63.1% entre valores porcentuales).

En otro rubro, las diferencias de ubicación no parecen relevantes, salvo por algún caso excepcional. La tendencia ha sido a desarrollar los negocios en el mismo lugar de residencia del conductor del negocio, lo cual está en concordancia con las limitaciones de recursos y el conocimiento del mercado y se ratifica además, la relevancia de los allegados entre los clientes principales.

Parece haber un retroceso en los porcentajes en lo referente a la determinación de los precios de venta respecto a los costos de producción: en el ELB se especificó que el 77.3% basaban su decisión en dichos costos, mientras que en el EEF solamente un 40.7% menciona ese

procedimiento, lo cual se debe al no contar con las facturas de compra de los insumos que les fue entregado por la ECAP, sin entregarles documentos de compra de ellos. En cambio, hay una inconveniente atención a los precios de la competencia, que sube de 20 a 33.3% con el riesgo explícito que esos precios estén en desproporción a los costos de producción, poniendo en peligro la estabilidad económica del negocio.

Presencia de competencia empresarial

En la siguiente consulta, se indagó sobre la presencia de otras empresas en el mismo rubro, que constituyen competencia para los negocios promovidos por el proyecto, en el Cuadro 21 se muestra los resultados.

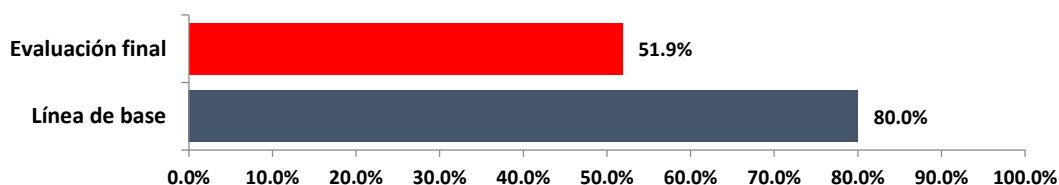
Cuadro N° 21. Negocios similares en el ámbito de los negocios de los beneficiarios

	Línea de base	Evaluación final
% de beneficiarios con negocio que tienen en la zona empresas de su mismo rubro	80.0%	51.9%
Empresas del mismo rubro de negocio		
Número de casos	12	14
Número de empresas	34	36
Promedio	3	3

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

Elaboración: SASE Consultores

Gráfico N° 4. Porcentaje de beneficiarios con negocio que tienen en la zona empresas de su mismo rubro



Los datos muestran una reducción porcentual de las empresas que compiten en los mismos rubros, pero estas diferencias parecen ser debidas al incremento de los negocios promovidos por el proyecto; y no a un efecto de la mayor competitividad de estos nuevos negocios.

Cuadro N° 22. Motivos por los que la empresa se encuentra en su ubicación actual

	Línea de base	Evaluación final
Motivos por la que la empresa se encuentra ubica en esa zona		
Vivo aquí/está muy cerca de mi casa	80.0%	96.3%
Es una zona muy céntrica y comercial	26.7%	14.8%
Los proveedores están cerca	13.3%	3.7%
Los clientes están cerca	40.0%	18.5%
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	0.0%	0.0%
Es más económico el pago de servicios	6.7%	3.7%
Otro	0.0%	0.0%
Número de casos	15	27

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

Elaboración: SASE Consultores

Como ya se identificó anteriormente, la razón práctica y objetiva de la ubicación de los negocios es la cercanía al lugar en que vive el propietario emprendedor. En este caso, se ha producido un significativo incremento de las respuestas (pasaron de 80 a 96.3%), que basan la decisión de la ubicación en la cercanía a la propia vivienda. Consecuentemente, todas las demás razones tuvieron proporciones decrecientes.

Asociatividad

Acorde con la crisis de asociatividad que vive todo el Perú, no se logró identificar casos en que esta expresión de modernidad valorada en todo el mundo. Así lo muestra el Cuadro 23.

Cuadro N° 23. Empresas que participan en una organización

	Línea de base	Evaluación final
Empresas que pertenecen a una organización	0.00%	0.00%
Ventajas de pertenecer a una organización		
Acceder a información sobre nuevos clientes	-	-
Acceder a información sobre nuevos proveedores	-	-
Acceder a información sobre técnicas de producción	-	-
Capacitación en mercado	-	-
Capacitación sobre técnicas de producción	-	-
Mejorar la producción	-	-
Mejorar la calidad de mi producto	-	-
Red de contactos	-	-
Otros	-	-
Número de casos	-	-

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

Elaboración: SASE Consultores SAC

F. ACERCA DE LA PARTICIPACIÓN DEL BENEFICIARIO EN EL PROYECTO

Se observa el Cuadro 24, la importancia de la asistencia a la capacitación brindada por la ECAP en la primera etapa del proyecto, donde se identificó que el 89.9% de beneficiarios asistieron a las capacitaciones y un 10.1% que no asistió.

Cuadro N° 24. ¿Culminaste la capacitación?

	N	%
Si	71	89,9%
No	8	10,1%
Total	79	100,0%

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

Elaboración: SASE Consultores SAC

Identificación de causas a la limitada participación de los beneficiarios

Las respuestas aparecen en el Cuadro 25, donde se aprecian los motivos más recurrentes por los que los jóvenes no culminaron su capacitación. El trabajo y los estudios constituyen temas de urgencia inmediata y prioridad para los jóvenes.

Cuadro N° 25. Participación del beneficiario en el proyecto

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado
% de beneficiarios que culminó la capacitación	89.87% [N=71]
Motivos de no culminación de la capacitación	
Mis estudios me lo impidieron	37.5%
Mi trabajo me lo impidió	25.0%
No me gustó la capacitación	0.0%
Los horarios de la capacitación no me convenían	12.5%
El lugar de la capacitación quedaba lejos	0.0%
Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe	25.0%
Total (%)	100.0%
Número de casos	79
% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios	97.47% [N=77]
% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla	77.22% [N=61]
% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla	40.98% [N=25]
% de beneficiarios que implemento su plan de negocios	35.44% [N=27]

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

Elaboración: SASE Consultores

Los datos expresan que una proporción satisfactoria de participantes que completaron la capacitación ofrecida por el proyecto, aunque los niveles de satisfacción no fueron altos, lo cual fue especialmente detectado en las entrevistas personales e individuales. Las explicaciones por parte de aquellos que no lograron completar la capacitación, aunque referidas a un escaso 10%, aludieron en primer lugar a los estudios que vienen cursando (institutos y universidades); en segundo lugar empataron con un 25% los temas de impedimentos por trabajo y por problemas familiares y de salud. En el primero de estos argumentos, hay un conflicto porque precisamente el negocio debería constituir el trabajo de esas personas, mientras que en el segundo caso se deberían tratar por separado los problemas familiares, que se ubican en el campos social, de los problemas de salud, que tienen una connotación muy diferente, personal y biológica.

En el Cuadro 26, se obtuvo información sobre la apreciación de los usuarios respecto a la duración de las capacitaciones, el 89.9% está de acuerdo, aunque los estudiantes manifestaron que tuvieron inconvenientes de asistir los fines de semana en época de exámenes y agradecen a los facilitadores que los apoyaron con horarios de nivelación.

Cuadro N° 26. Opinión del beneficiario si fueron suficientes las horas del curso de capacitación para implementar/fortalecer tu negocio

	N	%
Si	71	89.9%
No	8	10.1%
Total	79	100.0%

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

Elaboración: SASE Consultores

En el caso de los contenidos y los tiempos, un 10% de los participantes en la encuesta expresaron su disconformidad en forma genérica; pero cuando se les consultó sobre los detalles 93.7%, no pudieron señalar qué aspectos específicos deberían ser mejorados, manifestaron que no saben.

Cuadro N° 27. Los aspectos que creen que debieron ser profundizados/desarrollados

	N	%
Cumplimiento de la hora de enseñanza	1	1.3%
Falta de tiempo para profundizar	2	2.5%
Gestión de negocios	1	1.3%
Las horas no son las adecuadas	1	1.3%
No sabe	74	93.7%
Total	79	100.0%

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

Elaboración: SASE Consultores

Satisfacción de los jóvenes por la capacitación recibida

En el Cuadro 28, se deduce que la satisfacción con la capacitación y los temas tratados por quienes terminaron la capacitación ha sido mayoritaria. Solamente el 11.3%, manifestó que el curso no les brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a sus proveedores y que el curso no le dio información sobre cómo buscar financiamiento. Lo cual confirma que en la implementación de los planes de negocio y su articulación al mercado no fue muy sólida.

Cuadro N° 28. Evaluación final. Opiniones sobre la capacitación recibida

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo
	%	%	%
F3.1. Me brindó todos los conocimientos necesarios para crear un negocio	91,5%	8,5%	0,0%
F3.2. Me brindó información clara y precisa sobre la importancia de formalizar un negocio	91,5%	8,5%	0,0%
F3.3. Me brindó información clara y precisa sobre como formalizar el negocio	88,7%	11,3%	0,0%
F3.4. Me brindó información sobre cómo buscar financiamiento	87,3%	11,3%	1,4%
F3.5. Me brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a mis proveedores	90,1%	8,5%	0,0%
F3.6. Me brindó información clara y precisa sobre cómo identificar las fortalezas y debilidades de un negocio	93,0%	7,0%	0,0%
F3.7. Me brindó información clara y precisa sobre como buscar nuevos clientes y acceder a nuevos mercados	90,1%	9,9%	0,0%
F3.8. Me brindó información y los conocimientos necesarios para identificar las necesidades de mi negocio	93,0%	7,0%	0,0%
F3.9. Me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de mi negocio	90,1%	7,0%	2,8%
F3.10. Me brindó herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos productivos de mi negocio	91,5%	7,0%	1,4%

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El EEF permitió constatar el grado de cumplimiento de los resultados del proyecto estimados en el Marco Lógico, los que pudieron ser captados por las encuestas socioeconómicas de emprendimiento de la Línea 3 en el ELB y durante el EEF. Al respecto, se aprecia que el concepto es valioso, que originó cambios positivos en cuanto al deseo de superación de 88 jóvenes beneficiarios, al capacitarse, desarrollar su plan de negocio y desear obtener el estímulo del capital semilla, y así poder lograr su emprendimiento económico y social en su propia comunidad. Sin embargo al analizar el panorama cuantitativo y cualitativo del avance proyecto, se percibe la inconformidad de los 25 jóvenes beneficiarios del capital semilla, de no contar con suficientes redes de soporte para implementar bien sus planes de negocio y articulase al mercado.

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

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

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

- ✓ **Sobre la contratación del Jefe del proyecto, se observa la contratación de 3 jefes durante los 18 meses de duración del proyecto: 1º Jefe, Sr. Boris Morey (agosto 2014 – enero 2015); 2º Jefe interino, Sr. Benito Freitas (febrero a abril 2015) y el 3º Jefe, Srta. Silvia Carpio (22 mayo 2015 – diciembre 2015), lo cual no contribuyó al desarrollo normal del proyecto.**

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

RESULTADO 1: Los jóvenes de la provincia de Loreto cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial.

De agosto a octubre 2014: 08 reuniones de coordinación con los aliados locales Municipalidades Distritales de Nauta, de Parinari, de Jenaro Herrera, de Capelo y de Saquena. 07 campañas de difusión de los objetivos y beneficios del Programa, previa coordinación con las autoridades y líderes locales para establecer y concertar reuniones con las diferentes organizaciones sociales, en especial juveniles, con el fin de establecer diferentes estrategias de promoción social. Registro y acreditación de 189 jóvenes que reunían los requisitos según formatos de focalización: FOC-01 y 02. Selección de 125 jóvenes con vocación emprendedora de acuerdo a los criterios de evaluación de la Ficha socioeconómica y la Ficha de vocación emprendedora y la calificación obtenida según la prueba Test de Habilidades y Actitudes Emprendedoras (THAE).

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

- ✓ **La focalización ha sido compleja en un ámbito muy disperso, de zonas urbanas y rurales, 1 distrito cercano a la sede es Nauta (2 horas de viaje terrestre) y 4 distritos muy distantes (más de 4 horas de viaje fluvial); el perfil era de jóvenes con hijos (mayoría) y otros sin responsabilidad familiar; heterogéneo nivel educativo en su mayoría con primaria, otros con secundaria y estudios superiores incompletos; unos con nuevas ideas y otros con negocios a fortalecer; lo cual era un reto para la capacitación.**

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

22/11/14 al 30/11/14 Ejecutaron el Módulo: *Desarrollo Habilidades Cognitivas, Socioemocionales y las Competencias Emprendedoras Personales* Ejecutándose en horario de 9:00am-12:20pm y 2:00pm-5:20pm, los días sábados y domingos en 08 sesiones de 32 horas pedagógicas.

13/12/2014 al 20/12/2014 Ejecutaron el Módulo N° 02: Identificación de Ideas de Negocio, utilizó la metodología "Generación de Ideas de Negocio" GIN de la OIT, en horario de 9:00am-12:20pm y 2:00pm-5:20pm, los días sábados y domingos, en 06 sesiones de 24 horas pedagógicas.

21/12/2014 al 07/02/2015 Ejecutaron el Módulo N° 03 Elaboración de Planes de Negocio, utilizando la metodología ISUN de la OIT aplicada en los talleres, en horario de 9:00am-12:20pm y 2:00pm-5:20pm, los días sábados y domingos en 28 sesiones de 112 horas pedagógicas.

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

- ✓ **Después de 5 meses de iniciado el proyecto, se inició la etapa de capacitación de los jóvenes beneficiarios siguiendo la metodología de la OIT aplicable para un público más o menos homogéneo, en el caso del proyecto con un público heterogéneo, el problema presentado fue la rigurosidad o complejidad del contenido para el tipo de población (rural, nivel instrucción, capacidad de aprendizaje, con familia y ocupación constante en colegios o institutos, especialmente en época de exámenes), por ello hubo algunas deserciones e inasistencias, al respecto, cabe resaltar que los facilitadores con vocación de servicio dedicaban más tiempo para nivelarlos y buscaban medios posibles para capacitarlos, en lugares donde no había electricidad.**

06/03/2015 al 08/03/2015 desarrollaron 5 concursos simultáneos de planes de negocio, por cada sección para elegir a los 5 mejores planes de negocio por sección, de 91 jóvenes se presentaron 88 con planes de negocio con el objetivo de acceder al capital semilla para a dar el impulso económico inicial a sus negocios, salieron ganadores 25 jóvenes (5 por distrito).

- ✓ La coordinación con los aliados locales Municipalidades Distritales se debilitó, ellos no fueron involucrados en el proceso de selección de planes de negocio, como consecuencia se tiene que los jóvenes no tuvieron apoyo para el traslado de su kit emprendedor de Iquitos a su distrito (Saquena si los asistió), así mismo faltó orientación y apoyo, para sacar su Licencia de Funcionamiento. Sólo el 18.5% de jóvenes obtuvieron la Licencia de funcionamiento para emprender legalmente su negocio.

RESULTADO 2: Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios.

Julio y agosto 2015. Entrega de capital semilla a los jóvenes beneficiarios en Iquitos. La compra y entrega de los “kit emprendedor” o “capital semilla” (premio que asciende hasta S/2,500.00 soles en compra de insumos) estuvo a cargo de la ECAP Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

15/09/15 inicio de la fase del acompañamiento técnico productivo y económico, programado con una duración de 4 meses, los capacitadores alcanzaron que los jóvenes beneficiarios adquieran conocimientos muy básicos sobre el manejo de sus negocios y manejos productivos.

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

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

RESULTADO 3: Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado

Noviembre 2015. Desarrollaron 4 asesorías especializadas para que los jóvenes participen en las ferias locales. Organizaron un taller de aprendizaje para el intercambio de experiencias y propuestas para mejorar la inserción al mercado con la participación de 12 de los 25 jóvenes, los cuales confirmaron su participación en la I Feria Expo Venta de Jóvenes Emprendedores

29/11/15 Realizaron la I Feria Expo Venta de Jóvenes Emprendedores “Promoviendo Negocios Exitosos”, en el Colegio Primario Secundario “Padre Agustín López Pardo” meta programada la participación de 16 jóvenes beneficiarios con negocios implementados;

29/11/15 Realizaron asesoramiento en uso de las TIC’s durante la ejecución del Plan de Asesoramiento está centrado en la búsqueda de información a través de Internet.

Desarrollaron una página web con el fin de promocionar el proyecto, negocios implementados de los jóvenes beneficiarios e instituciones involucradas. Se está ejecutando mediante orden de servicio N° 0003352. Cumpliéndose en 100% la meta programada. De 16 negocios programados, lograron la formalización de 21 negocios (cuentan con RUC y Licencia de funcionamiento) cumpliéndose al 100% la meta al entregable.

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

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

Componente 6: Manejo del proyecto. Avance del 95%. Con los siguientes avances:

Producto 6.1 Personal del proyecto 103%

Producto 6.2 Equipamiento del proyecto 100%

Producto 6.3 Gastos de Funcionamiento. 83%

Producto 6.4 Gastos Administrativos para todo el proyecto 100%

Producto 6.5 Línea de base y Evaluación 0%

Producto 6.6 Imprevistos 0%

Producto 6.7 Supervisión interna 100%

- ✓ **La irregularidad en el cumplimiento del pago de los haberes del personal de la UE al inicio del proyecto; así como del personal del equipo técnico de la ECAP (monitores y facilitadores), trajo consigo atrasos en el cumplimiento de las actividades programadas en el proyecto. De igual manera, los pagos a destiempo de los viajes y viáticos, a los facilitadores, no ayudó a generar estabilidad, en la etapa de soporte y acompañamiento para implementar los negocios de los 25 beneficiarios.**
- ✓ **Considerando la ejecución del presupuesto del proyecto “Gastos de funcionamiento”, se observa que la jefatura del proyecto, no contaba con presupuesto suficiente para desarrollar la misión de supervisión periódica al proyecto en los 5 distritos.**

5.1 Recomendaciones para la Entidad Ejecutora

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

- Para el contrato del personal en futuros proyectos: se sugiere informar bien sobre el Contrato por Asignación de Servicios – CAS, como una modalidad Contractual de la Administración Pública privativa del Estado con el personal natural que presta servicios de manera autónoma en los Proyectos (Jefe del Proyecto, Asistente Administrativo, y Supervisor).
- Respecto a las Ordenes de Servicio, considerando que mensualmente genera una carga administrativa en la Sede Central, creando incertidumbre en el personal contratado, por ello se sugiere agilizar y viabilizar el sistema del control de los entregables, informes técnicos y financieros, que se emiten en los proyectos, para evitar demoras en el plazo de las cancelaciones y por ende en la ejecución normal de las actividades del proyecto.
- Para mantener las coordinaciones fluidas entre la sede del Programa Nacional de Empleo Juvenil de Lima y de la región con la unidad ejecutora del proyecto, se sugiere conocer el ámbito de acción del proyecto, contar con los medios de comunicación necesarios y el personal especializado en agilizar la tramitación de las solicitudes e informes técnicos y financieros (aprobación de contratación del personal, los desembolsos oportunos, revisión de los informes, supervisión, etc.), para un normal desarrollo de las diferentes actividades propuestas en el proyecto.
- Al planificar un proyecto es importante conocer el ámbito de acción y los medios de comunicación necesarios para el desarrollo de las diferentes actividades, que vaya acorde con la inversión y el tiempo, especialmente en la selva (ejemplo: Iquitos a Nauta vía terrestre en 2 horas a S/. 10.00 N.S.; Nauta a Jenaro Herrera vía fluvial en expreso en 4 horas. Iquitos a Saquena vía fluvial 12 horas río Amazonas y 2 horas río Ucayali. Iquitos a Capelo vía fluvial río Tapiche y río Ucayali 2 días de viaje. Nauta a Parinari vía fluvial río Marañón en 12 horas en lancha, 5 horas en expreso rápido, a S/. 150. Requena a Capelo vía fluvial río Marañón en 12 horas en bote, a S/. 80, en rápido 8 horas, a S/. 1200).
- Para asegurar la sostenibilidad y continuidad del funcionamiento de los negocios en el contexto social y económico de los jóvenes beneficiarios, se sugiere al inicio del proyecto suscribir alianzas con las instituciones municipales provinciales y distritales de esa manera se logrará su involucramiento, sea para captación y localización de beneficiarios, calificación en concursos, apoyo con la Licencia de Funcionamiento, etc. con la expectativa de los resultados que se logren sea por el bien de su comuna.
- Considerando la importancia de la etapa de la implementación de los planes de negocio y su articulación al mercado, se sugiere coordinar con las instituciones financieras, para que con ellos fomenten la cultura crediticia. Así mismo, coordinar con la Cámara de Comercio y Turismo de Loreto, invitándolos a ser miembros del jurado de los concursos de Planes

de negocios, con la proyección de una incubadora de micro empresas para su fortalecimiento y alternancia con el empresariado.

- En futuros proyectos de emprendimiento juvenil, para la convocatoria y selección de jóvenes, se sugiere, manifestar claramente lo que el Proyecto ofrece, una capacitación integral para el emprendimiento de su negocio y como aliciente a los que destaquen la entrega de un capital semilla que consiste en un kit de emprendimiento (bienes equipos e insumos necesarios, expuestos en el Plan de Negocio), para no crear falsas expectativas ni malos entendidos entre los jóvenes.
- De igual manera, se sugiere que se dé a conocer a los beneficiarios las fuentes de financiamiento y la inversión económica que el proyecto realiza para capacitarlos y asistirlos en el emprendimiento de su negocio, de esta manera los jóvenes podrán valorar lo que van recibir y poner empeño y responsabilidad para capacitarse, lograr su plan de negocio y emprenderlo.
- Considerando la inversión de los proyectos que aglutinan a numerosos jóvenes, de los cuales un buen porcentaje elaboran sus Planes de Negocio y al concursar no lograron ganar el Capital Semilla, se sugiere que a ese porcentaje de jóvenes “perdedores”, el proyecto los siga considerando en la etapa de acompañamiento, para que puedan también lograr emprender su negocio, buscando otro tipo de financiamiento, y de esta manera evitar la frustración en jóvenes capacitados que cuentan con planes de negocio.
- Considerando el cumplimiento de las metas, sobre los plazos de ejecución, en lo que respecta a los atrasos en actividades y productos del proyecto, se recomienda establecer términos y condiciones en el Convenio con la entidad capacitadora ECAP y de ser el caso de incumplimiento, aplicar las sanciones y/o penalidades correspondientes
- Debido a que un Proyecto conlleva la creación, organización y manejo cuidadoso de la información técnica y administrativa durante su ejecución, es menester que desde el inicio del proyecto cuente con toda la infraestructura, el equipamiento e implementación necesaria, para salvaguardar en forma ordenada la valiosa información del trabajo desplegado en dicho proyecto. Así mismo considerando la identidad del proyecto, es importante la exposición de un banner o letrero tanto en la oficina de la sede del proyecto como en los lugares durante las capacitaciones y en todos los establecimientos de los negocios de los beneficiarios emprendedores del proyecto.
- Al respecto, es importante mantener la base de datos con datos de contacto telefónicos actualizados para que los encuestadores puedan llegar a los jóvenes. A futuro, será importante que la Entidad Ejecutora verifique los datos de contacto con los jóvenes y apoye en los esfuerzos de los encuestadores por encontrarlos.

5.2 Recomendaciones para FONDOEMPLEO

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

6. DOCUMENTOS REVISADOS

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

7. ANEXOS

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

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

27 de enero – 31 de enero: Viaje para trabajo de campo. Capacitación al encuestador. Visita a zonas del proyecto. Supervisión presencial de las encuestas. Entrevista al personal de la Unidad Ejecutora y jóvenes beneficiarios del proyecto. Supervisión de encuestas aplicadas.

1º de febrero – 15 de febrero: Supervisión a distancia de aplicación de encuestas, coordinación con el especialista en digitación de encuestas en SPSS. Revisión de encuestas.

16 – 29 Febrero: Digitación control de calidad y procesamiento de cuadros

1º - 6 de Marzo: Análisis y redacción del informe.

Anexo N° 2 Relación de entrevistados

Responsables del Proyecto:

Sr. Benito Freitas	Jefe Zonal JENE Loreto
Ing. Silvia Carpio	Última Jefa del Proyecto
Sr. Daniel Aspajo	Coordinador Loreto ECAP
Sr. Tito Cuniberti	Facilitador ECAP

Jóvenes emprendedores beneficiarios del proyecto:

Meléndez Paima Aynith	Negocio Novedades “Kiarita”
Rojas Tananta Lesly Mayreth	Negocio Tortas y Pasteles “El Buen Keke
Tuanama Pisango Elvis Jimmy	Negocio Hamburguesería “Jhoko’s Burguer”
Saavedra Meléndez Jerri	Negocio Juguetería y Bisutería “Js”
Tamani López Azucena	Negocio Snack Restaurante “Mil Delicias”

Anexo N° 3

Relación de jóvenes beneficiarios encuestados

Nº	NOMBRE	DNI	DISTRITO	Nº	NOMBRE	DNI	DISTRITO
1	Aquituaru Huaymacari Michaelito	44334660	Nauta	41	Monteluis Vela Emayda Marcela	70424869	Saquena
2	Aquituaru Huaymacari Llder Vexler	47674552	Nauta	42	Macedo Silvano Blanca	47984706	Saquena
3	Curitima Ahuamari Rocío Carina	46140499	Nauta	43	Monteluis Díaz Janina Blanca	70425074	Saquena
4	Melendez Paima Aynith Eleana	43836918	Nauta	44	Olivera Canayo Nora Eloiza	71210865	Saquena
5	Mozombite Noa Trinidad	47734126	Nauta	45	Roja Acho Yessenia	70424833	Saquena
6	Mozombite Noa Ana	73944463	Nauta	46	Tangoa Ahuanari Javier Luis	43347828	Saquena
7	Murayari Icomena Nein Jhon	70680243	Nauta	47	Tangoa Ahuanari Wilfredo	45323255	Saquena
8	Pacaya Ahuanari Roland Gunter	46125540	Nauta	48	Tangoa Ahuarai Ermelinda	70425104	Saquena
9	Picopa Alvis Alan Edison	70235538	Nauta	49	Tanga Ahuari Nimia Lucy	70425105	Saquena
10	Rojas Tananta Lesly Mayreth	70445909	Nauta	50	Vela Riuja Katerly Jamaira	73686602	Saquena
11	Sangama Chota Elías	79410632	Nauta	51	Arévalo Orbe Teresa	71281520	Capelo
12	Saavedra Meléndez Jerri	45354190	Nauta	52	Cabrera Cahuaza Roger Jortinn	45473786	Capelo
13	Tamani López Azucena	48394262	Nauta	53	Córdova Panduro Marcos	45385689	Capelo
14	Tuanama Pisango Elvis Jimmy	70510393	Nauta	54	Curinuqui Manihuari Fredy	71281560	Capelo
15	Velásquez Hauxwell Carlos Alberto	46445225	Nauta	55	Cuipano Salinas Jefry Henry	46027605	Capelo
16	Yaicate Tamani Gualberto	73106037	Nauta	56	Chota Yaicate Gladys	45328660	Capelo
17	Arana Mozombite Idalia	44172514	Jenaro Herrera	57	Gómez Pacaya Aracely	48002813	Capelo
18	Arana Mozombite Marnith	72864585	Jenaro Herrera	58	Huayaban Manihuari Charles	44641255	Capelo
19	Cisneros Taricuarima Armando	46305023	Jenaro Herrera	59	Maceto Rojas Charles	71284474	Capelo
20	Chávez Tapullima Cloris Marilin	43609080	Jenaro Herrera	60	Moreno Navarro Masias Máximo	47779312	Capelo
21	Chávez Tapullima Jhury Margot	45653688	Jenaro Herrera	61	Nolorbe Tamany Sindia Fransesa	47307751	Capelo
22	Catica Suarez Edree	72862578	Jenaro Herrera	62	Núñez Bardales Nahir	44190349	Capelo
23	Gonyors Díaz Litman Carlos	72864656	Jenaro Herrera	63	Ocumbe Ojanama Anthoni	47307735	Capelo
24	Guerra Pilco Marjorie del Pilar	71142785	Jenaro Herrera	64	Ojanama Cachique Irma	46525364	Capelo
25	Inuma Ruiz Kerly	72866714	Jenaro Herrera	65	Pacaya Mozombite Emilia	44097637	Capelo
26	López Dávila Bigo	72864711	Jenaro Herrera	66	Pinedo Cachique Cintia	48003468	Capelo
27	Mozombite López Enith	46695487	Jenaro Herrera	67	Ruiz Ahuanari Leydi Dayana	47307741	Capelo
28	Pizango Pano Lucy Carian	47537987	Jenaro Herrera	68	Seopa Rodríguez Marie Rosario	47984108	Capelo
29	Rodríguez Pizango Kevin	73685010	Jenaro Herrera	69	Amias Jaicate Quimper Luiggi	62456074	Parinari
30	Ramírez Ríos Wagner Alberto	45366726	Jenaro Herrera	70	Arirama Murayari Lizbeth	70445923	Parinari
31	Sánchez Vásquez Paty Gloris	45750302	Jenaro Herrera	71	Cachique Fasabi Ken Reisses	46362001	Parinari
32	Sánchez Vásquez Grecia Leri	71274263	Jenaro Herrera	72	Chihuala Campos Maritza Victoria	44641124	Parinari
33	Shapina Viena Willian	44530215	Jenaro Herrera	73	Fátima Zevallos Prissilla	45490636	Parinari
34	Shapiama Inuma Noe	71134712	Jenaro Herrera	74	Ijuma Tamani Kelly Marisol	9764227	Parinari
35	Sifuentes García Gessemia	71139357	Jenaro Herrera	75	Macahuachi Ochoa Julián	70238876	Parinari
36	Álvarez Nashnato Felix	76730526	Saquena	76	Reátegui Iranca Segundo Rogelio	44014300	Parinari
37	Cobos Pincho Anilita	73095701	Saquena	77	Ricopa Alvíz Elsa	45158002	Parinari
38	Cobos Vargas Shelly	47268635	Saquena	78	Ricopa Ijuma Jhon Jener	72732571	Parinari
39	Díaz Bardales Nancy	72867705	Saquena	79	Ruiz Irarica Carlos Ariel	74686039	Parinari
40	Del Águila Piña Elida Noelia	70425090	Saquena				

Anexo N° 4 Marco Lógico

Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
FIN			
Contribuir a la generación de empleo decente en los jóvenes de las provincias de Loreto y Requena			
PROPOSITO			
Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de las provincias de Loreto y Requena, para generar emprendimientos sostenibles			
COMPONENTES			
1. Los jóvenes de las provincia de Loreto y Requena cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial	90 de beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria al 1er año de ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación Emitida por la ECAP - Informe de seguimiento y evaluación del proyecto - Pruebas de entrada y salida de las capacitaciones	- Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto - los jóvenes se sensibilizan en el autoempleo digno y formal
2. Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios	Al menos 25 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos se implementan al término del proyecto.	- Informe de seguimiento y evaluación del proyecto	- Jóvenes se comprometen con sus planes de negocio - Jóvenes Utilizan los recursos del Proyecto en sus negocios
3. Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado	Por lo menos 16 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado comercial locales al culminar el proyecto.	- Informe de seguimiento y evaluación del proyecto - Comprobante de pago de ventas de los negocios implementados.	Hay estabilidad social y económica en el país y en el ámbito de intervención
6. Manejo de proyecto	03 informes de seguimiento (1 al 6to mes, 2 al año y 3 al año y medio)	Informe semestrales	Desembolso oportuno de las diversas fuentes
PRODUCTOS			
1. Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios			
1.1 Jóvenes focalizados y seleccionados para participar en el programa.	100 jóvenes seleccionados para participar en el proyecto al 4to mes de ejecución del proyecto	Informe de monitoreo y evaluación.	- Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto
1.2 Jóvenes capacitados en gestión de emprendimientos.	100 jóvenes capacitados en elaboración de planes de negocio al 1er año de ejecución del proyecto.	Informe final de capacitación emitida por la ECAP	- Jóvenes se comprometen con sus planes de negocio - Jóvenes Utilizan los recursos del Proyecto en sus negocios
	80 jóvenes culminan sus planes de negocio satisfactoriamente al 1er año de ejecución del proyecto.		
	50 de planes de negocio evaluados para recibir capital semilla al 11vo mes de ejecución del proyecto.		
2. Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios			
2.1 Jóvenes acompañados y asistidos para la implementación de sus planes de negocio.	25 de jóvenes con planes de negocios cofinanciados con	- Informe Final de capacitación Emitida por la	- Jóvenes se comprometen con sus planes de negocio - Jóvenes Utilizan los

	capital semilla de S/. 2500.00, al término del proyecto.	ECAP - Base de datos de planes de negocio - Informe de seguimiento y evaluación del proyecto	recursos del Proyecto en sus negocios
	25 jóvenes que reciben acompañamiento en la implementación de sus planes de negocio con capital semilla al término del proyecto.		
3. Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado			
3.1 Jóvenes emprendedores articulados al mercado.	20 beneficiarios que participan en ferias locales realizan ventas al culminar el proyecto.	Informe y reportes del proyecto	Hay estabilidad social y económica en el país y en el ámbito de intervención
	03 alianzas estratégicas suscritas con instituciones colaboradoras que den continuidad a los procesos iniciado con los jóvenes al culminar el proyecto.	Informe y reportes del proyecto	
6. Manejo de proyecto			
6.1 Personal del Proyecto	1 equipo constituido por 7 profesionales	Contrato de personal	Desembolso oportuno de las diversas fuentes
6.2 Equipamiento	Implementación de la oficina	Listado de activos del proyecto	
6.3 gastos de funcionamiento	Informes trimestrales del mantenimiento de equipos 01 informe de sistematización del proyecto	Documentos contables	
6.4 gastos administrativos del proyecto	9 Informes vi mensual de supervisión interna 3 informes semestrales de auditoría	Informe de auditoría interna	
ACTIVIDADES			
1 Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios			
1.1 Jóvenes focalizados y seleccionados para participar en el programa.			
1.1.1 Reuniones de coordinación con los aliados locales	03 reuniones con autoridades y líderes locales 4to mes de ejecución del proyecto	- Actas de acuerdo de compromisos firmados	- Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto - Actores sociales de los distritos identificados contribuyen a la promoción y difusión del proyecto
1.1.2 Difusión de los objetivos y beneficios del proyecto	03 campañas de promoción y sensibilización a jóvenes al 4to mes de ejecución del proyecto	- Informe del Área de Focalización	
1.1.3 Registro y acreditación de jóvenes	175 jóvenes entrevistados, evaluados socioeconómicamente y psicológicamente al 4to mes de ejecución del proyecto	-Informe de monitoreo y evaluación.	
1.1.4 Identificación y selección de jóvenes con vocación emprendedora	125 jóvenes acreditados e inscritos para participar en el proyecto al 4to mes de ejecución del proyecto.	- Informe de monitoreo y evaluación.	
1.2 Jóvenes capacitados en gestión de emprendimientos			
1.2.1 Taller de para coordinación de inicio del proceso de capacitación	01 taller para coordinación de inicio del proceso de capacitación de 2 días realizado al 4to mes de ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación Emitida por la ECAP	Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto
1.2.2 Desarrollo de habilidades cognitivas y socioemocionales para el emprendimiento (8 sesiones)	05 aulas de 20 participantes desarrollan talleres de habilidades cognitivas y socioemocionales para el emprendimiento en 8 sesiones al 6to mes de ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación emitida por la ECAP	
1.2.3 Identificación de ideas de negocio (6 sesiones)	05 aulas de 20 participantes desarrollan talleres de identificación de ideas de negocio en 6 sesiones al 6to mes de ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación emitida por la ECAP	
1.2.4 Elaboración de Plan de Negocios (28 sesiones)	05 aulas de 20 participantes desarrollan talleres de	- Informe Final de capacitación	

	elaboración de Plan de Negocios en 28 sesiones al 9no mes de ejecución del proyecto.	emitida por la ECAP	
1.2.5 Concurso de plan de negocio	05 concursos de planes negocio al 1er año de ejecución del proyecto	- Informe Final de capacitación emitida por la ECAP	
2 Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios			
2.1 Jóvenes acompañados y asistidos para la implementación de sus planes de negocio.			
2.1.1 Entrega de capital semilla	25 jóvenes reciben la totalidad del capital semilla al culminar la ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación Emitida por la ECAP	
2.1.2 Acompañamiento personalizado durante la implementación del negocio	04 meses de acompañamiento y asistencia brindados a cada joven que ha recibido capital semilla para la implementación de su plan de negocio al término del proyecto	- Informe Final de capacitación Emitida por la ECAP - Base de datos de planes de negocio - Informe de seguimiento y evaluación del proyecto	Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de Implementar su negocio
3 Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado			
3.1 Jóvenes emprendedores articulados al mercado.			
3.1.1 Organización de la feria	- 01 feria local al año y medio de ejecución del proyecto - 20 Jóvenes acompañados y asistidos han participado en la local al culminar el proyecto.	Informe y reportes del proyecto	- Actores sociales de los distritos identificados contribuyen a la promoción y difusión del proyecto en ferias locales
3.1.2 Asesoría especializada a los jóvenes que participen en las ferias locales	4 Asesorías especializadas (de 5 participantes cada una) para impulsar la participación en ferias locales al culminar el proyecto	Informe y reportes del proyecto	
3.1.3 Desarrollo de una página web para emprendedores	01 Pagina web desarrollada para la promoción de los planes de negocio y negocios implementados de os beneficiarios, al termino del proyecto.	Informe y reportes del proyecto	Beneficiarios manejen las TICS

Anexo N° 5 Encuesta SE-EF L3

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



Código de proyecto # de encuesta

A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO

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

B. CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO

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

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

C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD

(Período de referencia:

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

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

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

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

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

1 No hay trabajo 4 Falta de experiencia 7 Las tareas del hogar se lo impidieron

2 Se cansó de buscar 5 Sus estudios no lo permiten 8 Problema de salud

3 Por su edad 6 Falta de documentos 9 Otro

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 4 En una institución del sector público

2 En un hogar 5 Otro (especificar).....

3 En una empresa privada

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 3 Martes 5 Jueves 7 Sábado

2 Lunes 4 Miércoles 6 Viernes 8 Total

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

1 Diario 2 Semanal 3 Quincenal 4 Mensual

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

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

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

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

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

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

1 Contrato indefinido, permanente 4 Convenio de Formación Laboral Juvenil 7 Locación de Servicios, SNP

2 Contrato a plazo fijo 5 Prácticas pre profesionales 8 Otro (Especifique)

3 Estuvo en período de prueba 6 Contrato de aprendizaje 9 No Sabe

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

1 Sólo yo trabajo 3 De 11 a 20 personas 5 De 51 a 100 personas 7 Más de 500 personas

2 Menos de 10 personas 4 De 21 a 50 personas 6 De 101 a 500 personas

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

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 <input type="checkbox"/>	3 Solo familiares <input type="checkbox"/>	5 Familiares, socios y yo <input type="checkbox"/>
2 Algún familiar y yo <input type="checkbox"/>	4 Familiares y socios <input type="checkbox"/>	6 Terceras personas (negocio comprado/transferido) <input type="checkbox"/>

E.5 ¿Tú eres el único dueño del negocio o tienes socios?
 1 Sí, Soy el único dueño 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 <input type="checkbox"/>	3. Por tradición familiar <input type="checkbox"/>	5. Controló mi tiempo <input type="checkbox"/>
2. Obtiene mayores ingresos como trabajador independiente <input type="checkbox"/>	4. Quiere ser independiente <input type="checkbox"/>	6. Otro <input type="checkbox"/>

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

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

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

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

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

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

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

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 <input type="checkbox"/>	3 Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre <input type="checkbox"/>
2 Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando <input type="checkbox"/>	4 Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando <input type="checkbox"/>

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 <input type="checkbox"/>	3 No lo uso para nada <input type="checkbox"/>
2 Para saber la ganancia de mi negocio <input type="checkbox"/>	4 Otro <input type="checkbox"/>

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

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

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 <input type="checkbox"/>	3 Es un registro informal y lo realizo siempre <input type="checkbox"/>
2 Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando <input type="checkbox"/>	4 Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando <input type="checkbox"/>

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

1 Para saber cuanto ingresa a mi negocio <input type="checkbox"/>	3 No lo uso para nada <input type="checkbox"/>
2 Para saber la ganancia de mi negocio <input type="checkbox"/>	4 Otro <input type="checkbox"/>

E.19 En tu negocio/taller o empresa:

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

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

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

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

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

E.22 ¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?

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

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

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

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

E.24 Entre (señalar el período de referencia) ¿Cuáles han sido las ventas por temporada de tu negocio/taller/empresa? De esa cantidad ¿cuánto queda para ti? (En Nuevos Soles)

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

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

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

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

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

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

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

1. Lunes a viernes	2. Sábado	3. Domingo

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

G. SOBRE LA APLICACIÓN DE LA FICHA

G.1 Nombre del encuestador _____ G.2 Nombre del supervisor _____

G.3 Fecha de aplicación de la entrevista _____

G.4 Comentarios/observaciones _____