



## **ESTUDIO DE EVALUACION FINAL**

**“DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PARA  
FORTALECER PEQUEÑOS NEGOCIOS RURALES DE POBLACIÓN JOVEN  
VULNERABLE – REGIÓN PASCO-OXAPAMPA”  
C-13-34**



**Consultor: Liliana Buendía Velásquez**

**Lima, diciembre 2015**

**INDICE**

|   |    |
|---|----|
| <b>1. RESUMEN EJECUTIVO</b> .....   | 3  |
| <b>2. ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO</b> .....   | 5  |
| <b>3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO</b> .....   | 6  |
| 3.1 Objetivo General.....   | 6  |
| 3.2 Objetivos Específicos.....  | 6  |
| <b>4. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO</b> .....   | 6  |
| 4.1 Diseño del estudio .....  | 6  |
| 4.1.1 Marco poblacional.....  | 7  |
| 4.1.2 Selección de la muestra.....  | 8  |
| 4.1.3 Taller de capacitación de encuestadores.....  | 8  |
| 4.2 Instrumentos para el recojo de información .....                                      | 8  |
| 4.2.1 Encuestas .....   | 9  |
| 4.2.2 Entrevistas .....   | 9  |
| 4.2.3 Otras fuentes de información.....   | 9  |
| 4.3 Sistematización y análisis de la información.....                                     | 10 |
| <b>5. INDICADORES DEL PROYECTO</b> .....  | 10 |
| 5.1 Presentación del Marco lógico.....  | 10 |
| 5.2. Indicadores claves del proyecto.....   | 18 |
| <b>6. RESULTADOS DE LA ENCUESTA</b> .....   | 20 |
| 6.1 Cuadros de salida:.....   | 20 |
| 6.1.1. Datos generales.....   | 20 |
| 6.2. Comparación de los indicadores del ML con el ELB:.....                               | 27 |
| 6.3. Analisis de la pertinencia, eficacia, eficiencia y sostenibilidad del proyecto:..... | 27 |
| <b>7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....  | 29 |
| <b>8. REFERENCIAS</b> .....   | 30 |
| <b>9. ANEXOS</b> .....  | 30 |
| 9.1 Encuesta aplicada a beneficiarios.....  | 30 |
| 9.2 Base de datos.....  | 30 |
| 9.3 Cuadros de salida .....   | 30 |
| 9.4 Lista de personas encuestadas .....   | 30 |
| 9.6 Entrevistas .....   | 30 |
| 9.7 Panel fotográfico .....   | 30 |

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

El propósito de la evaluación final es conocer cuánto se ha logrado de los objetivos y metas propuestos en el proyecto, analizando resultados esperados versus los obtenidos de todos los indicadores planteados en el proyecto *“Desarrollo de competencias emprendedoras para fortalecer pequeños negocios rurales de población joven vulnerable - Región Pasco – Oxapampa”*, ejecutado por Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural – SEPAR, que participó del 13vo. Concurso de proyectos FONDOEMPLEO de la Línea 3, identificado por el código C-13-34, desarrollado en el ámbito rural de la selva central de los anexos y Centros Poblados del Distrito de Huancabamba, en la Provincia de Oxapampa, Región Pasco.

El proyecto tiene como objetivo general el desarrollar competencias emprendedoras de hombres y mujeres jóvenes que fortalezcan sus negocios rurales, presentados en cuatro componentes: i) Focalización y registro de jóvenes con negocios rurales en marcha en producción de café y granadilla, ii) Capacitación en planes de negocios/mejora y gestión empresarial, iii) Distribución y seguimiento del capital semilla y articulación al sistema financiero y iv) Capacitación y asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de negocios/mejora.

Para la evaluación final, se realizó un muestreo aleatorio simple con un 95% de nivel de confianza y un margen de error del 5%, esta muestra poblacional es de 91 jóvenes que representan el 76% de los 120 beneficiarios que conforman el marco poblacional. Se consideró incluir a todos los anexos y centros poblados definido en la muestra, en esta etapa se encuestó a 85 jóvenes. La metodología aplicada para el análisis del estudio son las encuestas y entrevistas que fueron previamente validadas y luego aplicadas, por un equipo previamente capacitado.

La metodología empleada para el análisis del estudio se basa en la aplicación de la encuesta socioeconómica y de emprendimiento y entrevistas a actores relacionados al sector. Los resultados de la encuesta, revelan que el 61.2% de los beneficiarios son hombres y 38.8% son mujeres, con una edad promedio de 23.7 años, de los grupos de edad el de 18-24 años es el más representativo con 55.3%, además tenemos que el total de los beneficiarios tienen como lengua materna el castellano.

Del nivel de educación, el 43.5% de los beneficiarios cuentan con estudios de educación secundaria y es el grupo más representativo. El 15.3% ha estudiado algún curso de corta duración y el 15.3% estudia actualmente algún curso de corta duración, es un resultado menor con respecto a la línea de base, se considera que el beneficiario está en otras actividades que ocupan su tiempo.

100% de los beneficiarios están en el **grupo que trabaja** (89.4% independientes y 10.6% dependientes), y no existen beneficiarios en el grupo que **no trabaja**. Relacionando de los resultados de evaluación final y línea de base se aprecia que disminuyó el grupo de independientes en 1.2%, pero también disminuyó el grupo de dependientes en 17%.

De los negocios creados antes del proyecto, el 61.4% fueron de hombres y 38.6% fueron de mujeres, según grupos de edad, el 55.4% son de 18 a 24 años grupo más representativo, y el 44.6% son de 25 a 29 años. Según nivel educativo, el 31.8% eran de educación secundaria, el 20.5% eran de educación superior no universitaria, el 20.5% de educación primaria, 9.6%

eran de educación superior universitaria y el 7.2% eran de opción ocupacional CETPRO. El 97.6% de los negocios fueron creados antes del proyecto y 2.4% tuvieron negocios durante el proyecto.

El 100% de los negocios están en el mismo giro del negocio y se mantienen concentrados en el sector agrícola tanto al inicio como al final del proyecto, donde el 94.1% tienen más de 2 años de antigüedad, y el 97.6%, indica que el negocio es el mismo que tenía antes. El 100% de los negocios no está formalizado, respecto a la ubicación del negocio, el 100% se encuentra en terrenos agrícolas, se encuentran en la misma situación de la línea de base.

En los indicadores de organización del negocio: el 37.6% de los beneficiarios lleva un registro de compras en el negocio (El 28.1% registra en un cuaderno de apuntes y lo realiza siempre, el 71.9% registra en un cuaderno de apuntes y lo realiza de vez en cuando). El 56.5% llevan un registro de ventas en el negocio. El 14.6% en un registro informal y lo realiza siempre y el 85.4% es un registro informal y lo realiza de vez en cuando).

Los indicadores de toma de decisión en la empresa, generalmente lo realiza el propietario, tanto en la producción (48.2%), el control del gasto, (64.7%), en la compra de equipos (63.5%), en la negociación con los proveedores, (63.5%), determina las ganancias de sus productos/servicios, (60%), consigue los clientes, ( 63.5%), solo en la determinación del precio de venta deciden otras personas (42.4%), se refiere a los intermediarios, que van hasta la misma zona de producción, refieren los precios en el mercado.

Entre los indicadores económicos, el estudio demuestra que los promedios anuales de venta ascienden a S/. 58,180.41 y este resultado es mayor en 44.39% respecto a la línea de base. Asimismo, los promedios mensuales de venta por S/. 4,848.37. Esto se explica porque los negocios de cultivo de granadilla y café ya tiene cierto posicionamiento, clientes fijos, aunque los (clientes) definen el precio, tienen como fortaleza conocimiento, manejo y respaldo familiar en la producción. En cuanto a la temporalidad en la agricultura es variable de un periodo a otro puede ser favorable o desfavorable.

Respecto a los promedios de las ganancias anuales, se encontró que estas bordean S/.31,611.08 y esta diferencia es mayor en 39.01% (19,277.49) respecto al ELB. De otro lado, en la vinculación del negocio con el mercado de factores, el propietario es quién asume casi todas las funciones debido a la escasa participación de trabajadores en la empresa. El 91.8% acude como fuente de financiamiento a sus recursos propios y el 30.6% acude a otros tipos de financiamiento.

En la vinculación del negocio con el mercado de bienes, el 76.5% de los negocios tiene como clientes a mayoristas, 15.3% a otro tipo de clientes y el 14.1% a agente/empresa exportadora, el 75,0% de los clientes proceden de otras regiones, el 36.53% determina el precio del producto en función a los precios de los competidores, el 36,4% elabora sus costos de producción para definir sus precios a pesar de tener conocimientos de los costos de producción siempre están considerando la referencia de los precios de los competidores, pero que aún siguen dependiendo de la determinación del precio que el cliente establece (intermediario).

El 97.6% de los negocios no pertenecen a una organización/gremio/asociación empresarial lo que dificulta en la toma de decisión y gestión de la empresa y las pocas ventajas que puedan alcanzar ante oportunidades que se presentan (accesos a programas, nuevos proyectos, ruedas de negocios, capacitaciones, asistencia técnica, etc.).

El 78.8% de los beneficiarios culminó la capacitación y el 21.2% no culminó la capacitación por varias razones, entre las principales, se tiene que los horarios de la capacitación, la distancia al lugar de la capacitación, el trabajo y problemas familiares. De otro lado, el 78.8% de los beneficiarios elaboraron su plan de negocios, el 90.6% participó para obtener capital semilla, el 55.3% obtuvo capital semilla, el 58.8% implementó su plan de negocios.

De las entrevistas realizadas, se concluyó que las iniciativas de emprendimientos empresariales juveniles son insuficiente por parte de las instituciones públicas, que desde sus programas no articulan con otros sectores y con los privados. Algunas instituciones ligadas al sector privado, como son las empresas del sistema financiero, ofertan una propuesta sinérgica para trabajar con grupo de jóvenes que hoy en día demandan oportunidades para insertarse laboralmente de forma independiente o dependiente. De otro lado, existen en el grupo de instituciones privadas programas financieros que promocionan y ofertan productos o servicios, donde los jóvenes emprendedores, tampoco tienen opción en estos espacios, para “evitar riesgos” moratorios.

Representantes de la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo Pasco, no ha mostrado un interés en este tipo de iniciativas que le correspondería avalar, apoyar, solo se limitan a accionar directivas básicas para las provincias y distritos, como en este caso hay una oficina de enlace Zonal en Oxapampa que representa a la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo Pasco.

## 2. ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO

El Proyecto “*Desarrollo de competencias emprendedoras para fortalecer pequeños negocios rurales de población joven vulnerable - Región Pasco – Oxapampa*”, ejecutado por Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural – SEPAR, que *participa* en el 13avo., concurso de FONDOEMPLEO de la Línea 3, identificado con código C-13-34, correspondiente a los emprendimientos empresariales. Su objetivo es desarrollar competencias emprendedoras en hombres y mujeres jóvenes para fortalecer sus negocios rurales de producción de café y granadilla con demanda insatisfecha en el distrito de Huancabamba, Provincia de Oxapampa de la región Pasco.

Para el logro del propósito el proyecto propone cuatro componentes:

- i) Focalizar, seleccionar y registrar a jóvenes con negocios rurales en marcha en la producción de café y granadilla.
- ii) Capacitar en planes de negocio y gestión empresarial.
- iii) Distribución y seguimiento del capital semilla y articulación al sistema financiero.
- iv) Asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de negocio/mejora.

El alcance del estudio cobertura su ámbito de acción en la zona rural de los anexos y centros poblados del distrito de Huancabamba, en la provincia de Oxapampa, región Pasco, donde se encuentran 120 jóvenes emprendedores con negocios iniciados entre 18 y 29 años participantes del proyecto.

El Estudio de Evaluación Final, se realiza al término del proyecto, trabajo para analizar la pertinencia e innovación del proyecto desde su planteamiento, ejecución y el cumplimiento a nivel de logro del proyecto.

Se incluye la ficha técnica del proyecto:

**PROYECTO: “DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PARA FORTALECER PEQUEÑOS NEGOCIOS DE HOMBRES Y MUJERES JÓVENES VULNERABLES - REGIÓN JUNÍN”**

| <b>INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO</b> |  |
|---|--|
| <b>Código del proyecto</b>              | C-13-29  |
| <b>Nombre del proyecto</b>              | Desarrollo de Competencias Emprendedoras para Fortalecer Pequeños Negocios de Hombres y Mujeres Jóvenes Vulnerables - Región Junín |
| <b>Institución Ejecutora</b>            | Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural - SEPAR   |
| <b>Instituciones Asociadas</b>          | Municipalidad Provincial de Huancayo, Municipalidad Distrital de Sausa- Jauja<br>Dirección Regional de Producción                  |
| <b>Duración del proyecto</b>            | 18 meses   |
| <b>Fecha de inicio</b>                  | 15 de enero 2014   |
| <b>Fecha de término</b>                 | 14 de julio 2015   |
| <b>Monto total del proyecto</b>         | S/. 701.559.68   |

|   |  |                               |  |
|---|--|-------------------------------|--|
| <b>Monto solicitado a FONDOEMPLEO</b>   | S/. 486,614.62   |                               |  |
| <b>Ámbito geográfico de intervención</b>  | Región<br>Junín  | Provincias<br>Huancayo, Jauja | Distritos<br>Huancayo, Sausa,<br>Leonor Ordoñez,<br>Huaripampa, San<br>Lorenzo, El Mantaro |
| <b>Breve Resumen del Proyecto</b>   |  |                               |  |
| <b>Beneficiarios del Proyecto</b><br>Hombres y Mujeres jóvenes ( 18 a 29 años) con negocios precarios en( Producción de carne de cuy y Confección industrial)   |  |                               |  |
| El proyecto pretende: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Brindar conocimiento, desarrollar competencias en temas de gestión empresarial, fortalecer las habilidades socioemocionales y cubrir la brecha de capacitación en emprendimiento de los jóvenes de los jóvenes beneficiarios.</li> <li>2. Lograr que las iniciativas emprendedoras identificadas por los jóvenes cuenten con financiamiento y sean implementadas de manera oportuna y sostenible</li> <li>3. Mejorar la articulación comercial de los jóvenes emprendedores a través de la participación en ferias locales y regionales.</li> </ol> |  |                               |  |
| <b>FINALIDAD DEL PROYECTO</b><br>Promover la mejora de la calidad de vida de hombres y mujeres jóvenes emprendedores en la Región Junín   |  |                               |  |
| <b>PROPÓSITO</b><br>Desarrollo de competencias emprendedoras de hombres y mujeres jóvenes para fortalecer sus negocios precarios con demanda insatisfecha creciente en confección industrial y producción de carne de cuy en las provincias de Jauja y Huancayo de la Región Junín  | <b>Indicador:</b>  |                               |  |
| <b>COMPONENTES DEL PROYECTO</b>   |  |                               |  |
| <b>Componente 1:</b><br>Focalización, selección y registro de jóvenes con negocios precarios en marcha en los sectores de confecciones y crianza de cuyes.  | <b>Indicadores</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 200 hombres y mujeres jóvenes son identificados adecuadamente al 1° mes de iniciado el proyecto</li> <li>• 130 hombres y mujeres jóvenes son adecuadamente caracterizados y seleccionados según tipo de negocio al 2° mes del proyecto</li> <li>• 200 hombres y mujeres jóvenes son informados sobre la intervención del proyecto al 1° mes</li> <li>• 200 hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados aptitudinal y actitudinalmente identificando sus competencias emprendedoras al 2° mes del proyecto</li> <li>• 130 negocios precarios en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados y seleccionados al 3° mes del proyecto</li> </ul> |                               |  |
| <b>Resultado</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Población joven informada, focalizada y caracterizada</li> <li>• Negocios precarios en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente seleccionados</li> </ul>   | <b>Actividades</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Reuniones de coordinación y presentación del proyecto con actores locales</li> <li>1.2. Campaña de difusión y convocatoria a jóvenes</li> <li>1.3. Identificación y registro de hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios en marcha.</li> <li>1.4. Caracterización aptitudinal y actitudinal de</li> </ol>   |                               |  |

|   |   |
|---|---|
|   | <p>hombres y mujeres jóvenes para identificar competencias emprendedoras</p> <p>1.5. Aplicación de fichas situacionales de negocios en marcha de hombres y mujeres jóvenes</p> <p>1.6. Visitas de verificación a negocios precarios identificados</p> <p>1.7. Caracterización de estado situacional de negocios en marcha de hombres y mujeres jóvenes</p> <p>1.8. Selección de hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios en marcha</p>  |
| <p><b>Componente 2:</b><br/>Capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial</p>  | <p><b>Indicadores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 130 hombres y mujeres jóvenes han sido capacitados y asistidos técnicamente en elaboración de Planes de Mejora y Gestión Empresarial considerando competencias blandas y genéricas según Metodología MESUN, al 6° mes del proyecto</li> <li>• 120 hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora al 7° mes del proyecto</li> <li>• 03 facilitadores especialistas acreditados en metodología MESUN - Planes de Mejora y Gestión Empresarial, son seleccionados y contratados al 3° mes</li> <li>• 01 plan curricular de capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial adecuado a la metodología MESUN al 4° mes del proyecto</li> <li>• 130 hombres y mujeres jóvenes son capacitados y asistidos en elaboración de Planes de mejora según metodología MESUN al 6° mes del proyecto</li> <li>• 130 hombres y mujeres jóvenes son capacitados y asistidos en Gestión Empresarial según metodología MESUN al 6° mes del proyecto</li> <li>• 130 hombres y mujeres jóvenes son capacitados y asistidos en aprendizajes de competencias genéricas y blandas, según metodología MESUN al 6° mes del proyecto</li> <li>• 120 hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora en Confección industrial y producción de carne cuy según especificaciones al 7° mes del proyecto</li> </ul> |
| <p><b>Resultado</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilitadores de Planes de Mejora y Gestión Empresarial son convocados y seleccionados</li> <li>• Plan curricular de capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial validado</li> <li>• Hombres y mujeres jóvenes con negocios precarios en marcha son capacitados y asistidos en Planes de Mejora, Gestión Empresarial y</li> </ul> | <p><b>Actividades</b></p> <p>2.1. Elaboración de TDR (con perfil profesional en acreditación de metodologías MESUN) para selección de facilitadores</p> <p>2.2. Selección de facilitadores para programa de capacitación y asistencia técnica en Planes de Mejora y Gestión Empresarial</p> <p>2.3. Reunión de validación de competencias,</p>  |



|  |  |
|--|--|
| <p>aprendizajes de competencias genéricas y blandas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hombres y mujeres jóvenes culminan satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Mejora en Confección industrial y producción de carne cuy según sea el caso</li> </ul> | <p>unidades temáticas y contenidos del plan curricular sobre Planes de Mejora y Gestión empresarial adecuados a la metodología MESUN</p> <p>2.4. Reunión para la elaboración de carpeta pedagógica y de monitoreo del aprendizaje</p> <p>2.5. Reunión para el diseño y elaboración de módulo de capacitación en Planes de Mejora, Gestión Empresarial.</p> <p>2.6. Reunión para la para el diseño y elaboración de módulo de aprendizaje con contenidos de competencias genéricas y blandas.</p> <p>2.7. Edición e impresión del Módulo de capacitación en Planes de Mejora y Gestión Empresarial y del módulo de aprendizaje con contenidos de competencias genéricas y blandas.</p> <p>2.8. Brinda capacitación y aprendizajes</p> <p>2.9. Asesoramiento en la concreción de Planes de Mejora</p>  |
| <p><b>Componente 3:</b></p> <p>Distribución y seguimiento del capital semilla</p>  | <p><b>Indicadores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 60 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Mejora viables son cofinanciados con capital semilla de S/. 2,300.00 al 11° mes del proyecto</li> <li>• 12 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Mejora viables reciben asistencia para su articulación al sistema financiero al 11° mes del proyecto</li> <li>• 01 TDR con especificaciones y requisitos básicos es elaborado consensuada mente y publicado para el concurso de Planes de Mejora para acceder al capital semilla al 6° mes del proyecto</li> <li>• 120 Planes de Mejora son evaluados y calificados según contenidos de los Planes y claridad en exposición y son seleccionados en orden de prelación para recibir capital semilla al 8° mes del proyecto</li> <li>• 30 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Mejora evaluados acceden al cofinanciamiento de capital semilla en 1ra. Fase al 8° mes del proyecto.</li> <li>• 30 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Mejora reajustados son evaluados y acceden al cofinanciamiento de capital semilla y 12 acceden al sistema financiero en 2da. Fase al 9° mes del proyecto.</li> <li>• 60 hombres y mujeres con negocios en marcha sobre confección industrial y producción de carne de cuy, reciben formalmente S/. 2,300.00 cofinanciados con capital semilla al 11° mes del proyecto</li> <li>• 60 hombres y mujeres con negocios viables que acceden a fondos del capital semilla, demuestran</li> </ul> |

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

|  |   |
|--|---|
|  | <p>para la implementación y ejecución de Planes de Mejora al 11° mes del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 01 plan de asistencia técnica individual consensuado para la implementación y ejecución de Planes de Mejora al 11° mes del proyecto</li> <li>• 60 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento en la implementación de sus Planes de Mejora con capital semilla del 11° al 16° mes del proyecto</li> <li>• 12 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento en la implementación de sus Planes de Mejora con sistema financiero 11° al 16° mes del proyecto</li> <li>• 72 jóvenes con autoempleo generados y negocios implementados son monitoreados del 16° al 17° mes del proyecto</li> <li>• 03 Alianzas estratégicas suscritas que den continuidad a los procesos iniciado con los jóvenes al 17° mes del proyecto</li> </ul> |
| <p><b>Resultado</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de acción de asistencia técnica para la implementación y ejecución de Planes de Mejora</li> <li>• Planes de Asistencia Técnica, grupal e individual implementados en negocios de hombres y mujeres</li> <li>• Aseguramiento de la continuidad de los procesos iniciados con los jóvenes</li> </ul> | <p><b>Actividades</b></p> <p>4.1 Reuniones con el equipo técnico para la Identificación de necesidades para la asistencia técnica</p> <p>4.2 Planificación de acciones para la asistencia técnica grupal e individual</p> <p>4.3 Asistencias técnicas grupales para la implementación de negocios</p> <p>4.4 Visitas de asistencia técnica individual en aspectos identificados en: 1.- El plan de asistencia técnica individual, 2.- El Plan de Mejora del negocio y 3.- según temas tratados en las asistencias técnicas grupales</p> <p>4.5 Visitas de monitoreo y evaluación de negocios en marcha para el aseguramiento de la sostenibilidad</p> <p>4.6 Reuniones suscritas con aliados estratégicos, para la continuidad de los procesos iniciados con los jóvenes</p> <p>4.7 Cierre de proyecto</p>  |

### 3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

#### 3.1 Objetivo General

Elaborar el Estudio Evaluación Final, para conocer el valor de todos los indicadores del proyecto desarrollando análisis socioeconómicos, situación laboral, educativa y de emprendimiento que midan el inicio del proyecto, correspondientes a la Línea 3, aprobados en el 13° Concurso de Proyectos de FONDOEMPLEO.

### 3.2 Objetivos Específicos

- Evaluar las características sociales y económicas de los beneficiarios del proyecto.
- Conocer y evaluar las capacidades y desarrollo de competencias de los beneficiarios del proyecto, para el emprendimiento.
- Evaluar el perfil ocupacional de los beneficiarios del proyecto.
- Evaluar las iniciativas de emprendimientos de los beneficiarios del proyecto

## 4. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

La metodología para el presente estudio, se realiza a través de la fuente primaria y la revisión de información secundaria: como la revisión documentaria e información relevante, reuniones de trabajo con el equipo del proyecto para la coordinación de actividades de campo, tanto la aplicación del cuestionario, como la aplicación de las entrevista a instituciones o representantes de ellas para identificar aportes relacionados al proyecto.

### 4.1 Diseño del estudio

El diseño del estudio es descriptivo y utiliza la aplicación de técnicas cualitativas y cuantitativas, para un análisis de la situación actual y la relación con el proyecto.

#### ***De la información cualitativa:***

- Aplicación de entrevistas a las autoridades de la Dirección Regional de Trabajo de Pasco y la Dirección Regional Agraria de Pasco a través de su agencia agraria de Oxapampa.
- Información recabada por entrevistas a algunos actores, beneficiarios, coordinador y equipo técnico del proyecto.

#### ***De la información cuantitativas***

- Resultado de encuestas aplicadas a una muestra de 85 beneficiarios del proyecto.

#### ***De las variables***

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

**Nivel Educativo.-** Estima el grado de instrucción de los encuestados (primaria, secundaria, superior técnica o universitaria), si han seguido cursos de formación de corta duración; y si pretenden continuar con sus estudios y terminar su instrucción educativa.

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

**Nivel de Emprendimiento.-** con respecto al grado de competencias para el emprendimiento se identificaron la participación en negocios propios, familiares o laboraron como dependientes. Se describen las razones para la formación de la

empresa, tipo de registro del negocio, su ubicación, estacionalidad de las ventas, ganancias , número de trabajadores, costos de activos, forma de financiamiento, principales clientes, determinación de precios y tipos de competencias en la línea de negocios.

#### **4.1.1 Marco poblacional**

El total de beneficiarios del proyecto es de 120 jóvenes, de los cuales 96 son productores de granadilla y 24 son productores de café. (Ver anexo 9.1 –Base de datos de beneficiarios)

#### **4.1.2 Selección de la muestra**

La determinación del tamaño de la muestra en el diseño de la encuesta ha sido por muestreo aleatoria simple, obtenido del marco poblacional de 120 beneficiarios, de la cual se ha derivado una muestra de 91 beneficiarios, con un nivel de confianza del 95% y un error del 5% que representa el 75.83% de la población de beneficiarios del proyecto. Se ha encuestado para esta etapa a 85 beneficiarios de la muestra.

#### **4.1.3 Taller de capacitación de encuestadores**

Para la aplicación de las encuestas, se realizó el siguiente proceso: planificación de las actividades y coordinaciones con equipo de la IE, la conformación del equipo de encuestadores para el recojo de la información.

En el taller de capacitación se puso énfasis en la forma de abordar al beneficiario, en la aplicación “amigable” de la ficha, sin que ésta haga sentir presión al beneficiario. Se realizó una primera salida a manera de piloto para validar la ficha y para identificar alguna dificultad. Posteriormente, se realizaron las salidas a campo para la aplicación de la encuesta. Como estrategia se identificó según la distribución geográfica y según lugar de residencia del beneficiario para facilitar su ubicación

### **4.2 Instrumentos para el recojo de información**

#### **4.2.1 Encuestas**

Aplicación de la ficha socioeconómica y de emprendimiento de la Línea 3 (FSE-L3) a la muestra seleccionada de los beneficiarios del proyecto, grupo de jóvenes relacionados al sector agrícola de los productos café y granadilla. La aplicación de las encuestas se realizó en sus respectivos domicilios o sus chacras.

El trabajo de campo se realizó con los encuestadores capacitados por el consultor y con apoyo del equipo técnico del proyecto. Se aplicaron 85 encuestas, del 20/08/2015 al 09/08/2015, La codificación se realizó en trabajo de gabinete durante el mes de octubre.

#### **4.2.2 Entrevistas**

Se entrevistó a diversos actores relacionados a las actividades del proyecto, para obtener información que determine las relaciones interinstitucionales:

- Ing. William Medrano Miranda, responsable de la Unidad de Negocios Agrarios de la Agencia Agraria de Oxapampa. (entrevista telefónica)
- Ingeniera Carmen Mendoza Carbajal, especialista en Sanidad Agraria – SENASA. (entrevista telefónica)
- Romy Carolina Cárdenas Miranday - Gerente de Desarrollo Económico, de la Municipalidad Distrital de Huancabamba.(nueva gestión)
- Dr. Luís Apestegui Centeno Director de la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo - Región Pasco. – Oficina de Enlace - Pasco- Oxapampa

Para las entrevistas se coordinó previamente estableciendo una cita formal. De estas se puede concluir, que la presencia de las instituciones del sector público en la zona es escasa, el personal no es suficiente para atender una gran población que demanda sus servicios, además muestra una débil articulación para involucrarse en este tipo de acciones ante cambio de los directores, alcaldes (nueva gestión edil).

En esta oportunidad para la evaluación final, se pudo encontrar una Oficina de Enlace - Pasco- Oxapampa, oficina descentralizada de la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo Región Pasco, Se estaba implementando para atender actividades de temas de conflicto laboral.

Además dieron a conocer aspectos relevantes como: la desarticulación de las instituciones para atender y promover los emprendimientos de autoempleo, mostrando la falta de acciones sinérgicas desde las instituciones público-privadas que apoyen el desarrollo de capacidades empresariales y productivas que fortalezca los negocios y por ende la sostenibilidad de los negocios en el tiempo. La coyuntura electoral municipal, ha sido otro ingrediente de desentendimiento con los proyectos y el espacio de los jóvenes, por lo que no se logra consensuar la continuidad y fortalecimiento sinérgico de estos espacios.

#### **4.2.3 Otras fuentes de información.**

La información de fuente secundaria se ha encontrado en los planes concertados del Gobierno Regional de Pasco, los gobiernos locales del Distrito Chontabamba, Huancabamba, así como la Provincia de Oxapampa y Villa Rica, han priorizado en sus planes concertados de desarrollo, el impulso del sector productivo, considerando como prioridad a los cultivos de café y granadilla orientados a la exportación.

El Plan estratégico Regional del sector agrario de Pasco 2009 – 2015, donde se aprecia un análisis sobre el entorno y las tendencias relacionadas a los productos de mayor sostenibilidad para la exportación entre los productos frutícolas está la granadilla, piña y palta; en el tipo de cultivo industrial está considerado el cultivo de café.

#### 4.3 Sistematización y análisis de la información

La sistematización del presente estudio se desarrolló en varias etapas: revisión de información documentaria (proyecto, informes, registros, manuales, etc.), otros documentos de las instituciones sectoriales relacionados al tema, análisis de fichas socio económicas aplicadas en campo a los beneficiarios seleccionados (muestra), entrevistas a autoridades y actores relacionados con el proyecto, y finalmente la integración de la información y la presentación de los resultados del estudio.

### 5. INDICADORES DEL PROYECTO

#### 5.1 Presentación del Marco lógico

**MARCO LOGICO DEL PROYECTO (Reformulado): Institución ejecutora: Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural – SEPAR**

|             |   | Lógica de Intervención  | Indicadores  | Medios de Verificación  | Supuestos  |
|-------------|---|---|--|---|--|
| FIN         |   | Promover la mejora de la calidad de vida de hombres y mujeres jóvenes emprendedores en la Región Oxapampa - Región Pasco  |  |   |  |
|             |   |   |  |   |  |
|             |   |   |  |   |  |
|             |   |   |  |   |  |
| PROPOSITO   |   | Desarrollo de competencias emprendedoras de hombres y mujeres jóvenes para fortalecer sus negocios rurales de producción de Café y Granadilla con demanda insatisfecha creciente en el Distrito de Huancabamba, Provincia de Oxapampa de la Región Pasco. |  |   |  |
|             |   |   |  |   |  |
|             |   |   |  |   |  |
|             |   |   |  |   |  |
| COMPONENTES | 1 | Focalización, selección y registro de jóvenes con negocios rurales en marcha en la producción de Café y Granadilla sus propósitos,  | 200 hombres y mujeres jóvenes, pequeños productores de café y granadilla son identificados adecuadamente al 1° mes de iniciado el proyecto | Diagnóstico, Fichas de inscripción, cartas de compromiso, registro fotográfico, relación de hombres y mujeres jóvenes identificados | Los Gobiernos Locales promueven el desarrollo productivo a través de la sub gerencia de desarrollo económico - social. |
|             |   |   | 150 hombres y mujeres jóvenes son adecuadamente caracterizados y seleccionados según tipo de producción al 2° mes del                      | Registro de jóvenes caracterizados por tipo de producción, cartas de compromiso   | Continuidad de Apoyo de la Cooperación externa enfocada a la promoción del empleo y mejora de ingresos de hombres y    |

|   |   | Lógica de Intervención   | Indicadores   | Medios de Verificación  | Supuestos       |
|---|---|--|---|---|-----------------|
|   |   |  | proyecto  |   | mujeres jóvenes |
| 2 | Capacitación en Planes de Negocio/mejora y Gestión Empresarial                                    | 120 hombres y mujeres jóvenes han sido capacitados y asistidos técnicamente en elaboración de Planes de Negocio/mejora y Gestión Empresarial considerando competencias blandas y genéricas según Metodología de Emprendimientos de negocios rurales, .al 6° mes del proyecto | Plan de capacitación, registro de asistencia, informe de monitoreo, planes de sesión de clases , registro fotográfico   | Apoyo de los actores involucrados en la contrapartida   |                 |
|   |   | 110 hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Negocio/mejora al 7° mes del proyecto   | Planes de Negocio/mejora, Registro de asistencia, registro fotográfico. cartas de compromiso  | Continuidad de Apoyo de la Cooperación externa enfocada a la promoción del empleo y emprendimiento  |                 |
| 3 | Distribución y seguimiento del capital semilla y articulación al sistema financiero               | 50 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/mejora viables son cofinanciados con capital semilla de S/. 3,200.00 al 11° mes del proyecto  | Acta de calificación y selección, actas de entrega del Fondo de Capital Semilla, registro fotográfico, facturas de compra de insumos.   | Estabilidad económica, social , ambiental y política del país, Disminución de remanentes de las empresas mineras destinados al Fondo Concursable, Instituciones financieras elevan los intereses de líneas de crédito para pequeños productores |                 |
|   |   | 12 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/mejora viables reciben asistencia para su articulación al sistema financiero al 11° mes del proyecto  | Acta de calificación y selección, Informe de Evaluación de crédito de entidad financiera, registro fotográfico, facturas de compra de insumos.  | Fácil acceso de a Sistema Financiero, con tasas de interés accesible a beneficiarios.   |                 |
| 4 | Capacitación y asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de Negocio/mejora. | 50 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento individual y grupal en la implementación de sus Planes de Negocio/mejora cofinanciados con capital semilla al 16° mes del proyecto   | Fichas de AT individual, ficha de sesiones de capacitación, registro de asistencia, libros de ingresos y egresos de negocios implementados, comprobantes de pago emitidos y recibidos, testimonios, fotos | Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, Disminución de remanentes de las empresas mineras destinados al Fondo Concursable.  |                 |
|   |   | 12 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento individual y grupal en la implementación de sus Planes de Negocio/mejora con créditos del sistema financiero   | Fichas de AT individual, ficha de sesiones de capacitación, registro de asistencia, libros de ingresos y egresos de negocios implementados, comprobantes de pago  | Instituciones financieras elevan los intereses de líneas de crédito para pequeños productores   |                 |



|                  |          | Lógica de Intervención  | Indicadores  | Medios de Verificación  | Supuestos   |
|------------------|----------|---|--|---|---|
|                  |          |   | al 16° mes del proyecto  | emitidos y recibidos, testimonios, fotos.   |   |
| <b>PRODUCTOS</b> | <b>1</b> | Focalización, selección y registro de jóvenes con negocios rurales en marcha en la producción de Café y Granadilla.   |  |   |   |
|                  | 1.1      | Población joven informada, focalizada y caracterizada   | 200 hombres y mujeres jóvenes son debidamente informados, focalizados y caracterizados aptitudinal y actitudinalmente identificando sus competencias emprendedoras al 2° mes del proyecto    | Fichas de inscripción, fichas aptitudinal y actitudinal, registro fotográfico   | Desembolsos de recursos llegan oportunamente  |
|                  | 1.2      | Negocios rurales en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente seleccionados.  | 150 negocios rurales en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados y seleccionados al 3° mes del proyecto  | Fichas de caracterización del negocio, Inventario de estado situacional de negocios, cuadros de calificación y priorización, actas de compromiso, files individuales, registro fotográfico. | Los beneficiarios seleccionados muestran interés y conforme con la oferta que ofrece el proyecto.           |
|                  | <b>2</b> | Capacitación en Planes de Negocio/mejora y Gestión Empresarial  |  |   |   |
|                  | 2.1      | Hombres y mujeres jóvenes con negocios rurales en marcha son capacitados y asistidos en Planes de Negocio/mejora, Gestión Empresarial y aprendizajes de competencias genéricas y blandas. | 120 hombres y mujeres jóvenes son capacitados y asistidos en elaboración de Planes de negocio/mejora y Gestión Empresarial según Metodologías de Emprendimiento rural al 6° mes del proyecto | Registro de asistencia, registro de evaluaciones, plan de sesión de clases, informes y registro fotográfico   | Desembolsos de recursos llegan oportunamente, participación esperada de beneficiarios.                      |
|                  |          |   | 120 hombres y mujeres jóvenes son capacitados y asistidos en aprendizajes de competencias genéricas y blandas, según Metodologías de Emprendimiento rural al 6° mes del proyecto             | Registro de asistencia, registro de evaluaciones, plan de sesión de clases, informes y registro fotográfico   | Desembolsos de recursos llegan oportunamente, participación esperada de beneficiarios.                      |
|                  | 2.2      | Hombres y mujeres jóvenes culminan satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Negocio/mejora en producción de Café y Granadilla según sea el caso.                                | 110 hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Negocio/mejora en producción de café y granadilla según al 7° mes del proyecto                | Planes impresos, registro fotográfico   | Estabilidad económica, social , ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente |
|                  | <b>3</b> | Distribución y seguimiento del capital semilla y articulación al sistema financiero   |  |   |   |
|                  | 3.1      | Mecanismos, especificaciones y requisitos elaborados y publicados para el concurso de planes de   | 01 TDR con especificaciones y requisitos básicos es elaborado consensuadamente   | Documento impreso, informe de actividades, acta de reunión y  | Estabilidad económica, social , ambiental y política del país, Desembolsos de                               |

|      |   | Lógica de Intervención   | Indicadores  | Medios de Verificación  | Supuestos                     |
|------|---|--|--|---|-------------------------------|
|      |   | Negocio/mejora para acceder al capital semilla   | y publicado para el concurso de Planes de Negocio/mejora para acceder al capital semilla al 6° mes del proyecto                        | designación de jurados calificadores, registro fotográfico, presentación en diapositivas.   | recursos llegan oportunamente |
| 3.2  | Evaluación de Planes de Negocio/mejora según revisión de contenidos y exposición para el acceso al cofinanciamiento del capital semilla | 110 Planes de Negocio/mejora son evaluados y calificados según los contenidos y creatividad en la exposición y son seleccionados en orden de prelación para recibir capital semilla al 8° mes del proyecto   | Fichas de inscripción, Registro de recepción de planes de mejora, Actas de calificación, fichas de calificación, registro fotográficos | Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, desembolsos de recursos llegan oportunamente, participación activa de los beneficiarios |                               |
|      |   | 30 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/mejora evaluados acceden al cofinanciamiento de capital semilla en 1ra. Fase al 8° mes del proyecto.  | Actas de calificación, publicación e invitación a seleccionados, registro fotográfico  | Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente  |                               |
|      |   | 20 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/mejora reajustados son evaluados y acceden al cofinanciamiento de capital semilla y 12 acceden al sistema financiero en 2da. Fase al 9° mes del proyecto. | Actas de calificación, publicación e invitación a seleccionados, registro fotográfico  | Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, Desembolsos de recursos llegan oportunamente  |                               |
| 3.3. | Entregas formalizadas de Capital semilla a ganadores de la 1ra. y 2da. Fase del concurso  | 50 hombres y mujeres con negocios en marcha sobre Café y Granadilla, reciben formalmente S/. 3,200.00 cofinanciados con capital semilla al 11° mes del proyecto  | Actas de entrega, boletas de compra, informes final del proceso, registro fotográfico  | Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, adecuado uso del capital semilla por los beneficiarios ganadores                        |                               |
|      |   | 50 hombres y mujeres con negocios viables que acceden a fondos del capital semilla, demuestran su compromiso con el proyecto al poner contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio.                 | Cartas de compromiso de otorgamiento de contrapartida, registro fotográfico  | Estabilidad económica, social, ambiental y política del país. Beneficiarios comprometidos firman carta de compromiso de contrapartida                 |                               |
| 3.4  | Hombres y mujeres jóvenes que en orden de prelación no accedieron al capital semilla, son articulados al sistema financiero             | 12 jóvenes con Planes de Negocio/mejora aprobados que por razones presupuestales no lograron el acceso al capital semilla, son articulados al sistema financiero al 11° mes del proyecto                     | Contratos de crédito con entidades financieras, registros fotográficos   | Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, adecuado uso de créditos por los beneficiarios articulados.                             |                               |

|  |          | Lógica de Intervención   | Indicadores   | Medios de Verificación  | Supuestos   |
|--|----------|--|---|---|---|
|  |          |  | 12 hombres y mujeres con negocios viables que no acceden al capital semilla, demuestran su compromiso con el proyecto al poner contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio. | Cartas de compromiso de otorgamiento de contrapartida,  | Estabilidad económica, social, ambiental y política del país, adecuado uso de créditos por los beneficiarios articulados. |
|  | <b>4</b> | <b>Capacitación y asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de Negocio/mejora.</b> |   |   |   |
|  | 4.1      | Plan de acción de asistencia técnica para la implementación y ejecución de Planes de Negocio/mejora      | 01 plan de capacitación con ECAS consensuado para la implementación y ejecución de Planes de Negocio/mejora al 11° mes del proyecto   | Plan de capacitación con ECAS impreso según necesidades identificadas.  | Estabilidad económica, social , ambiental y política del país   |
|  |          |  | 01 plan de asistencia técnica individual consensuado para la implementación y ejecución de Planes de Negocio/mejora al 11° mes del proyecto   | Plan de asistencia técnica individual impreso, según necesidades identificadas  | Estabilidad económica, social , ambiental y política del país   |
|  | 4.2      | Hombres y mujeres jóvenes con asistencia técnica individual y capacitaciones con ECAS                    | 50 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento en la implementación de sus Planes de Negocio/mejora con capital semilla del 11° al 16° mes del proyecto                          | Registro de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico, testimonios, entrevistas.   | Estabilidad económica, social , ambiental y política del país, participación activa de involucrados                       |
|  |          |  | 12 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento en la implementación de sus Planes de Negocio/mejora con créditos financieros 11° al 16° mes del proyecto                         | Registro de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico, testimonios, entrevistas.   | Estabilidad económica, social , ambiental y política del país participación activa de involucrados                        |
|  | 4.3      | Aseguramiento de la continuidad de los procesos iniciados con los jóvenes                                | 62 jóvenes con autoempleo generados y negocios rurales implementados son monitoreados del 16° al 17° mes del proyecto   | Informes de monitoreo considerando ratios de sostenibilidad y apalancamiento, registro fotográfico, Libro de caja, libro de ingresos y egresos, | Estabilidad económica con tendencia de crecimiento para los siguientes años   |
|  |          |  | 03 Alianzas estratégicas suscritas que den continuidad a los procesos iniciado con los jóvenes al 17° mes del proyecto  | Convenios firmados con aliados estratégicos pertinentes.  | Fortalecimiento de políticas locales , sectoriales y regionales que aseguren las alianzas                                 |

## 5.2. Indicadores claves del proyecto

A nivel de finalidad y propósito no se presenta los indicadores claves establecidos en el proyecto, sin embargo dentro de los indicadores claves a nivel de componentes se incide en los siguientes:

| ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL PROYECTO   |   |   |
|--|---|---|
| COMPONENTE   | INDICADOR CLAVE   | OBSERVACIONES   |
| <b>Componente 1:</b><br>Focalización, selección y registro de jóvenes con negocios rurales en marcha en la producción de Café y Granadilla sus propósitos. | Hombres y mujeres jóvenes son debidamente informados, focalizados y caracterizados aptitudinal y actitudinalmente identificando sus competencias emprendedoras  | La población de beneficiarios jóvenes con negocios rurales en marcha en café y granadilla ha sido informada, focalizada y caracterizada   |
|  | negocios rurales en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados y seleccionados  | Negocios rurales en marcha, son caracterizados y seleccionados para participar según de las características del proyecto...   |
| <b>Componente 2:</b><br>Capacitación en Planes de Negocio/mejora y Gestión Empresarial   | hombres y mujeres jóvenes son capacitados y asistidos en elaboración de Planes de negocio/mejora y Gestión Empresarial según Metodologías de Emprendimiento rural y asistidos en aprendizajes de competencias genéricas y blandas, según Metodologías de Emprendimiento rural | Hombres y mujeres jóvenes con negocios rurales en marcha son capacitados y asistidos en Planes de Negocio/mejora, Gestión Empresarial y aprendizajes de competencias genéricas y blandas y también culminaron la elaboración de sus Planes de Negocio y la mejora y ajustes de su plan de negocio en producción de Café y Granadilla.<br>Las capacitaciones han sido un poco complicadas, debido a la falta de una metodología de capacitación adecuada a las características de la población rural, de la misma manera el material de capacitación debió ser más acorde a las características de la población. |
|  | hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Negocio/mejora   |   |
| <b>Componente 3:</b><br>Distribución y seguimiento del capital semilla y articulación al sistema financiero.   | TDR con especificaciones y requisitos básicos es elaborado consensuadamente y publicado para el concurso de Planes de Negocio/mejora para acceder al capital semilla  | Previo a ser evaluados los planes de negocios mediante un proceso de concurso, se ha distribuido y realizado el seguimiento del capital semilla a un grupo de negocios mediante las asistencias técnicas. Se articuló al sistema financiero para implementar los planes de negocios de otro grupo de negocios, mediante cofinanciamiento de aporte del beneficiario y acceso al sistema financiero, en este grupo estuvieron algunos de los beneficiarios que obtuvieron capital semilla.   |
|  | Planes de Negocio/mejora son evaluados y calificados.<br>Hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/ mejora evaluados acceden al cofinanciamiento de capital semilla en 1ra. Fase.   |   |

| ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL PROYECTO   |  |  |
|--|--|--|
| COMPONENTE   | INDICADOR CLAVE  | OBSERVACIONES  |
|  | Hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/ mejora reajustados son evaluados y acceden al cofinanciamiento de capital semilla y 12 acceden al sistema financiero en 2da. Fase |  |
|  | Hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/mejora viables son cofinanciados con capital semilla de S/. 3,500.00.  |  |
|  | hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/mejora viables reciben asistencia para su articulación al sistema financiero   |  |
| <b>Componente 4:</b><br>Asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de Negocio/mejora. | plan de capacitación con ECAS consensuado para la implementación y ejecución de Planes de Negocio/mejora   | Capacitación y asistencia técnica grupal e individual relacionados a la producción (con metodología ECAS), para mejora de la producción de café y granadilla, como aspecto importante para que el negocio obtenga buena producción.<br>Aplicación de las asistencias técnicas en acompañamiento individual para afinar la implementación y ejecución de planes de Negocio/mejora y cofinanciarlos con capital semilla y crédito. |
|  | plan de asistencia técnica individual consensuado para la implementación y ejecución de Planes de Negocio/mejora   |  |
|  | hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento individual y grupal en la implementación de sus Planes de Negocio/mejora cofinanciados con capital semilla                        |  |
|  | hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento individual y grupal en la implementación de sus Planes de Negocio/mejora con créditos del sistema financiero al                   |  |

## 6. RESULTADOS DE LA ENCUESTA.

### 6.1. Cuadros de salida:

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

#### 6.1.1 Datos generales

En los indicadores personales, 61,2% son hombres y 38.8% mujeres con edad promedio de 23.6 años, en el grupo de edades el 55.3% son de 18-24 años y el, 44.7% son de 25-29 años. El 100% de los beneficiarios, tienen como lengua materna el castellano.

Tabla 6.1. EEF, L3, Región Pasco: Indicadores personales de los beneficiarios (Porcentaje)

| Indicador  | Resultado    |
|--|--------------|
| <b>Sexo</b>  |              |
| Hombre   | 61.2         |
| Mujeres  | 38.8         |
| <b>Total relativo</b>  | <b>100</b>   |
| <b>Beneficiarios</b>   | <b>85</b>    |
| <b>Edad (Promedio)</b>   |              |
|  | <b>23.7</b>  |
| <b>Desviación estándar</b>   | 3.34         |
| Rangos de edades (años)  | Resultado    |
| 18-24  | 55.3         |
| 25-29  | 44.7         |
| <b>Total (%)</b>   | <b>100.0</b> |
| <b>Beneficiarios</b>   | <b>85</b>    |
| <b>% de beneficiarios cuya lengua materna es diferente al castellano</b> | <b>0%</b>    |

Fuente: Ficha socioeconómica y de emprendimiento 31.07.2014

Elaboración: Diaconía

El 44.0% de los beneficiarios cuentan con estudios de educación secundaria, siendo el grupo más representativo, seguido del 19.8% en el nivel superior no universitario. El 57.1% son los que actualmente estudian, el 28.6% son los que han estudiado algún curso de corta duración.

Tabla 6.2. EEF, L3, Región Pasco: Indicadores educativos de los beneficiarios (Porcentaje)

| Nivel de educación        | Resultado |
|---------------------------|-----------|
| Ninguno / inicial         | 0.0       |
| Primaria                  | 20.0      |
| Secundaria                | 43.5      |
| Opción ocupacional CETPRO | 7.1       |
| Superior No Universitaria | 20.0      |

|   |              |
|---|--------------|
| Superior Universitaria                                  | 9.4          |
| <b>Total relativo</b>                                   | <b>100.0</b> |
| <b>Beneficiarios</b>                                    | <b>85</b>    |
| <b>% de beneficiarios que estudia actualmente (%)</b>   | <b>56.5</b>  |
| <b>% que ha estudiado algún curso de corta duración</b> | <b>20.0</b>  |

**Fuente:** Ficha socioeconómica y de emprendimiento 31.07.2014

**Elaboración:** Diaconía

El 15.3% indica que estudia actualmente algún curso de corta duración, respecto al periodo anterior (Línea de base) hay una diferencia del 41.2% menos que estudian cursos de corta duración

El 15.3% indica que ha estudiado algún curso de corta duración, respecto al periodo anterior (Línea de base) hay una diferencia del 4,7% menos que han estudiado cursos de corta duración.

Significa que en el periodo de evaluación final los jóvenes están estudiando menos en curso de corta duración, por alguna razón, no encuentran cursos cortos a sus necesidades, están muy ocupados en sus negocios, las capacitaciones y asistencias técnicas del proyecto no les da tiempo para otros cursos o simplemente no tienen interés.

**Tabla 6.3. EEF, L3, Región Pasco: Indicadores educativos de los beneficiarios (Porcentaje)**

| <b>Beneficiarios con estudios de corta duración</b>           | <b>Línea base</b> | <b>Evaluación Final</b> |
|---|-------------------|-------------------------|
| Beneficiarios que estudia actualmente (%)                     | 56.50             | 15.3                    |
| Beneficiarios que han estudiado algún curso de corta duración | 20.00             | 15.3                    |

**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía

Del total de los beneficiarios de la EEF, el 89.4% está en condición de trabajadores independientes, lo cual representa a su vez una disminución en 3.5% respecto a la Línea de Base. El 10.6% se encuentran en condición de independiente, respecto a la Línea de Base ha habido un ligero aumento de 3.5%, lo que significa que ha disminuido el grupo de independientes, se considera que es por razones de estudio o trabajo ya que de todas formas la familia apoya en el negocio y hasta es parte como socio en el negocio.

**Tabla 6.4. EEF, L3, Región Pasco: Condición de actividad de los beneficiarios (en porcentaje)**

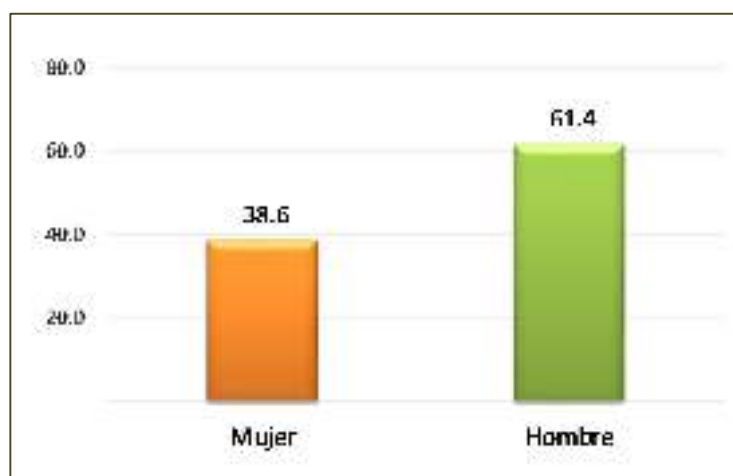
| Condición de actividad | Línea base   | Evaluación Final |
|------------------------|--------------|------------------|
| <b>a. Trabaja</b>      | <b>100.0</b> | <b>100.0</b>     |
| a.1.- Dependientes     | 7.1          | 10.6             |
| a.2.- Independientes   | 92.9         | 89.4             |
| <b>b.- No trabaja</b>  | <b>0.0</b>   | <b>0.0</b>       |
| <b>Total (%)</b>       | <b>100</b>   | <b>100</b>       |
| <b>Número de casos</b> | <b>85</b>    | <b>85</b>        |

**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía

De la creación del negocio, el 38.6% eran mujeres y el 61.4% eran hombres y tenían un negocio creado antes del proyecto.

**Gráfico 6.1. EEF, L3, Región Pasco: Beneficiarios según creación del negocio antes del proyecto, por sexo (en porcentaje)**



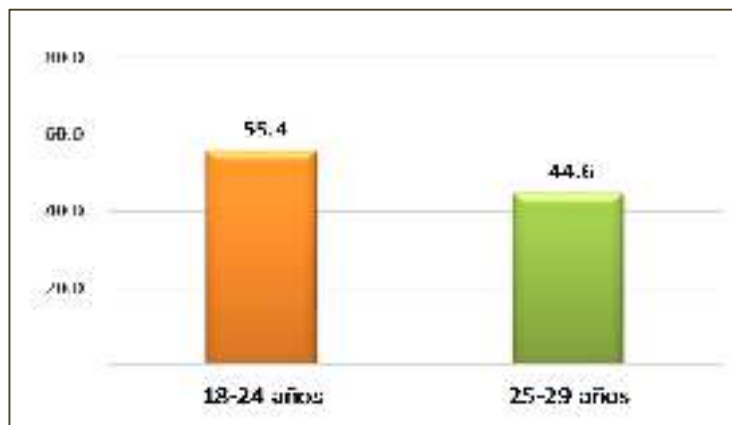
**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía

El 55.4% eran del grupo de edades de 18-24 años y el 44.6% eran del grupo de edades de 25-29 años y tenían un negocio creado antes del proyecto;



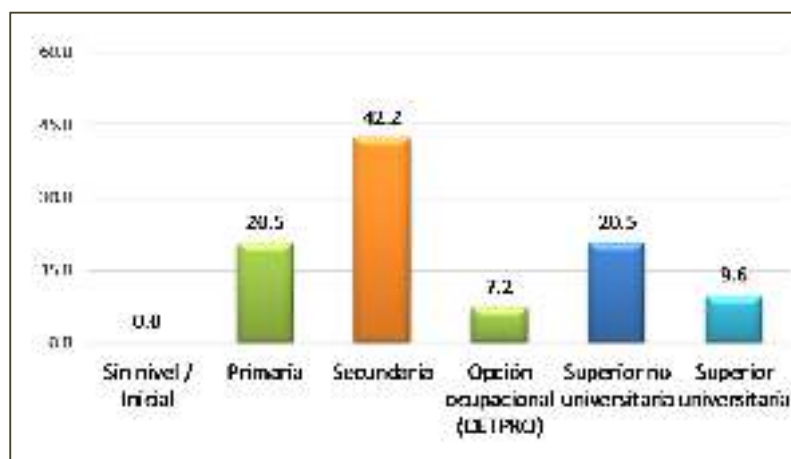
**Gráfico 6.2. EEF, L3, Región Pasco: Beneficiarios según creación del negocio antes del proyecto, por edades (en porcentaje)**



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

Según nivel de educación, el 42.2% de eran de educación secundaria, el 20.5% eran de educación superior no universitaria, el 20.5% eran de educación primaria, el 9.6% eran de educación superior universitaria y el 7.2% eran de opción ocupacional CETPRO, tenían un negocio creado antes del proyecto, esto indica que beneficiarios con nivel de educación secundaria, superior no universitaria y los de educación primaria son los más predominantes con negocios creados antes del proyecto.

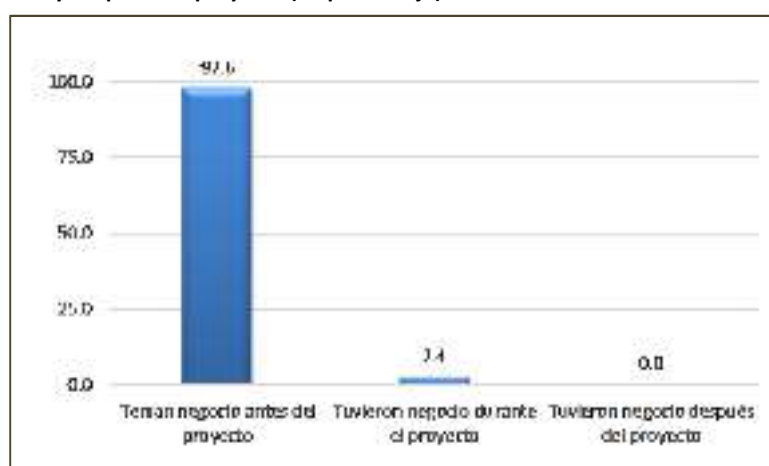
**Gráfico 6.3. EEF, L3, Región Pasco: Beneficiarios según creación del negocio antes del proyecto, por nivel de educación (en porcentaje)**



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

El 97.6% tenían negocio antes del proyecto, el 2.4% tuvieron negocio durante el proyecto.

**Gráfico 6.4. EEF, L3, Región Pasco: Beneficiarios que tenían negocio creado antes, durante y después del proyecto (en porcentaje)**



**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía

Relacionado a las características del negocio, tanto en línea de base y evaluación final el resultado es que 100% están en el mismo giro del negocio, que es el sector agrícola, en cuanto a la antigüedad del negocio el 94.1 es el más representativo con más de 2 años funcionando, el 5.9% tiene de 1 a 2 años funcionando. La propiedad del negocio el 43.5% es solo del beneficiario y 56.5% es del beneficiario y otras personas, de la comparación entre la línea de base y evaluación final las diferencias es menor pero en una mínima diferencia de 1.2%.

**Tabla 6.5. EEF, L3, Región Pasco: Características del negocio creado antes del proyecto financiado por FONDOEMPLEO, según estudio de evaluación (en porcentaje)**

| Indicador                                       | Línea Base | Evaluación Final |
|---|------------|------------------|
| <b>Giro del negocio</b>                         |            |                  |
| Comercio  | 0          | 0                |
| Servicios                                       | 0          | 0                |
| Manufactura                                     | 0          | 0                |
| Agricultura                                     | 100        | 100              |
| <b>Total (%)</b>                                | <b>100</b> | <b>100</b>       |
| <b>Número de casos</b>                          | <b>85</b>  | <b>85</b>        |
| <b>Rangos de años de antigüedad del negocio</b> |            |                  |
| Menos de 6 meses                                | 1.2        | 0.0              |
| De 7 meses a 1 año                              | 16.4       | 0.0              |
| De 1 a 2 años                                   | 35.3       | 5.9              |
| Más de 2 años                                   | 47.1       | 94.1             |
| <b>Total (%)</b>                                | <b>100</b> | <b>100</b>       |
| <b>Número de casos</b>                          | <b>85</b>  | <b>85</b>        |
| <b>Propiedad del negocio</b>                    |            |                  |
| Sólo el beneficiario                            | 44.7       | 43.5             |
| El beneficiario y otras personas                | 55.3       | 56.5             |

|   |            |            |
|---|------------|------------|
| Otras personas  | 0.0        | 0.0        |
| <b>Total (%)</b>  | <b>100</b> | <b>100</b> |
| <b>Número de casos</b>  | <b>85</b>  | <b>85</b>  |
| <b>¿Este negocio es el mismo que tenías antes del proyecto?</b> |            |            |
| Si  |            | 97.6       |
| No  |            | 2.4        |
| <b>Total (%)</b>  |            | <b>100</b> |
| <b>Número de casos</b>  |            | <b>85</b>  |

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía

La gestión del negocio, el 100% del negocio no se encuentran formalizados, tampoco están en ningún régimen tributario, siguen en la misma situación en que se registró en la línea de base. La ubicación del negocio, el 100% se encuentra en los mismos terrenos agrícolas donde se desarrolla los cultivos de café y granadilla, es la misma situación de la línea de base.

**Tabla 6.6. EEF, L3, Región Pasco: Indicadores de gestión del negocio según estudio de evaluación (en porcentaje)**

| Indicador   | Línea base | Evaluación final |
|---|------------|------------------|
| <b>Razón social del negocio</b>                         |            |                  |
| Persona natural con negocio propio con R.U.C.           | 0          | 0                |
| Persona Natural con negocio propio y R.U.S.             | 0          | 0                |
| Persona Natural con negocio propio y R.E.I.R.           | 0          | 0                |
| Persona Jurídica como E.I.R.L.                          | 0          | 0                |
| Ninguno   | 100        | 100              |
| <b>Total (%)</b>  | <b>100</b> | <b>100</b>       |
| <b>Número de casos</b>                                  | <b>85</b>  | <b>85</b>        |
| <b>Ubicación del negocio</b>                            |            |                  |
| Taller o local comercial dentro de la vivienda          | 0          | 0                |
| Local en un establecimiento diferente a la vivienda     | 0          | 0                |
| En la vía pública, sin puesto fijo                      | 0          | 0                |
| En la vía pública, puesto fijo                          | 0          | 0                |
| Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos           | 0          | 0                |
| En el domicilio de los clientes                         | 0          | 0                |
| Otro ( <b>Terrenos agrícolas</b> )                      | 100        | 100              |
| <b>Total (%)</b>  | <b>100</b> | <b>100</b>       |
| <b>Número de casos</b>                                  | <b>85</b>  | <b>85</b>        |
| <b>% de beneficiarios con negocio que emite boletas</b> |            | <b>2.4</b>       |

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía

Los negocios de los beneficiarios, tiene una deficiente no cuenta con ningún elemento de gestión tributaria y de inscripción de registros públicos, no cuentan con registros contables,

tampoco tiene personal en planilla, están bastante alejados de la formalidad, carecen de manejo de gestión para el negocio, aún no tienen un nivel de organización, de los 85 negocios, solo el 2.4% cuentan con correo electrónico. En el Distrito de Huancabamba (zona rural) no existe sistema de internet, solo en la provincia de Oxapampa con un servicio pésimo, De algunos entrevistados mencionaron, que no se formalizan por que la SUNAT tendrían dificultad en ubicar el domicilio de la empresa, puesto que sus terrenos de producción están en chacras muy alejadas de la población, no cuentan con un punto de venta por ser la granadilla un producto perecible prefieren vender directo en chacra (granadilla) y lo hacen en una frecuencia quincenal o mensual, en el caso del café es un producto que tiene un proceso diferente, tiene que ser secado para recién vender y la cosecha es una o dos veces al año, y venden cuando mejoran los precios o tienen una necesidad.

Sobre los **registros de compras**, el 37.6% de los beneficiarios lleva un registro de compras en el negocio, de los cuales un 28.1% registra en un cuaderno de apuntes o similar y lo realiza siempre y un 71.9% y lo registra en un cuaderno de apuntes o similar y lo realiza de vez en cuando, 87.5% considera que la utilidad del registro de compra, es para saber cuánto gasta en el negocio y un 12.5%, para saber la ganancia del negocio.

Sobre los **registros de ventas**, el 57.6% llevan un registro de ventas, de las cuales el 14.3% utiliza un registro informal y lo realiza siempre y el 85.7% es un registro informal y lo realiza de vez en cuando., el 46.9% considera la utilidad del registro para saber cuánto ingresa a mi negocio, el 53.1% para saber la ganancia de mi negocio.

Tabla 6.7. EEF, L3, Región Pasco: Indicadores de organización del negocio según estudio de evaluación final (en porcentaje)

| Indicadores de organización del negocio   | Evaluación final |
|---|------------------|
| <b><u>REGISTRO DE COMPRAS</u></b>   |                  |
| <b>a.- % de beneficiarios con negocio que llevan un registro de compras</b>         | <b>37.6</b>      |
| <b>b.- Formalidad y frecuencia del registro de compras</b>                          |                  |
| 1.- Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre                          | 0.0              |
| 2.- Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando                 | 0.0              |
| 3.- Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre          | 28.1             |
| 4.- Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando | 71.9             |
| <b>Total (%)</b>  | <b>100.0</b>     |
| <b>c.- Utilidad del registro de compras</b>   |                  |
| 1.- Para saber cuánto gasto en el negocio   | 87.5             |
| 2.- Para saber la ganancia de mi negocio  | 12.5             |
| 3.- No lo uso para nada   | 0.0              |
| 4.- Otro  | 0.0              |
| <b>Total (%)</b>  | <b>100.0</b>     |
| <b><u>REGISTRO DE VENTAS</u></b>  |                  |

|  |              |
|--|--------------|
| <b>a.- % de beneficiarios con negocio que llevan un registro de ventas</b> | <b>57.6</b>  |
| <b>b.- Formalidad y frecuencia del registro de ventas</b>                  |              |
| 1.- Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre                 | 0.0          |
| 2.- Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando        | 0.0          |
| 3.- Es un registro informal y lo realizo siempre                           | 14.3         |
| 4.- Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando                  | 85.7         |
| <b>Total (%)</b>   | <b>100.0</b> |
| <b>c.- Utilidad del registro de ventas</b>                                 |              |
| 1.- Para saber cuánto ingresa a mi negocio                                 | 46.9         |
| 2.- Para saber la ganancia de mi negocio                                   | 53.1         |
| 3.- No lo uso para nada  | 0.0          |
| 4.- Otro   | 0.0          |
| <b>Total (%)</b>   | <b>100.0</b> |

**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía

Sobre la toma de decisión en el negocio, en cuanto a quien realiza la producción es 48.2%, lo realiza solo el propietario, el 35.3% lo realiza con sus socios, el 1.2% solo dejan a sus socios lo realicen, el 15% lo realiza junto con sus trabajadores.

En cuanto al control del gasto de la empresa 64.7%, solo lo realiza el propietario, 32.9% lo realiza el propietario y sus socios, el 2.4% deja que solo sus socios lo hagan (generalmente sus socios son sus padres o hermanos). Sobre la compra de equipos, el 63.5% lo decide solo, 32.9% lo decide el/la propietario/a y sus socios, y el 3.6% solo lo deciden sus socios.

Referente a la negociación con los proveedores, el 63.5% lo hace solo el propietario, el 32.9% decide el/la propietario/a y sus socios, y el 3.6% solo lo deciden sus socios.

Sobre los que determinan el precio de venta de sus productos/ servicios, el 42.4% lo determinan otras personas (los intermediarios), 29.4% lo determina solo el propietario, el 27.1% lo determina el propietario y sus socios, 1.2% lo determinan solo sus socios.

Sobre quién determina las ganancias de sus productos/servicios, 60% es solo el propietario, el 36.5% lo determina el propietario y sus socios, el 1.2% solo sus socios, 1.2% otras personas y 1.2% considera que no corresponde, en lo que se refiere a quién consigue los clientes, el 63.5% lo consigue el propietario, el 32.9% lo consigue el propietario y sus socios, el 3.5% lo consiguen solo sus socios.

Tabla 6.8. EEF, L3, Región Pasco: Indicadores de toma de decisiones en el negocio (en porcentaje)

| Indicadores de toma de decisiones en el negocio               | Sólo yo | Yo con mis socios | Sólo mis socios | Trabajadores | Trabajadores y yo | Otras personas | No corresponde | TOTAL |
|---|---------|-------------------|-----------------|--------------|-------------------|----------------|----------------|-------|
| ¿Quién realiza la producción /venta/servicio?                 | 48.2    | 35.3              | 1.2             | 0.0          | 15.3              | 0.0            | 0.0            | 100   |
| ¿Quién controla los gastos de la empresa?                     | 64.7    | 32.9              | 2.4             | 0.0          | 0.0               | 0.0            | 0.0            | 100   |
| ¿Quién decide la compra de equipos?                           | 63.5    | 32.9              | 3.6             | 0.0          | 0.0               | 0.0            | 0.0            | 100   |
| ¿Quién negocia con los proveedores?                           | 63.5    | 32.9              | 3.6             | 0.0          | 0.0               | 0.0            | 0.0            | 100   |
| ¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios? | 29.4    | 27.1              | 1.2             | 0.0          | 0.0               | 42.4           | 0.0            | 100   |
| ¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?         | 60.0    | 36.5              | 1.2             | 0.0          | 0.0               | 1.2            | 1.2            | 100   |
| ¿Quién consigue los clientes?                                 | 63.5    | 32.9              | 3.5             | 0.0          | 0.0               | 0.0            | 0.0            | 100   |

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía

Sobre las ventas del negocio, los **promedios ventas anuales** ascienden a S/.58,180.41. Así mismo los **promedios de ventas mensuales** ascienden a S/.4,848.37. Estos resultados difieren del ELB en un incremento de 44.39%.

Sobre las ganancias del negocio, los **promedios de ganancias anuales** asciende S/. 19,277.49 Así mismo los **promedios de ganancias mensuales** ascienden a S/. 31,611.08 Estos resultados difieren del ELB en un incremento de 39.01%.

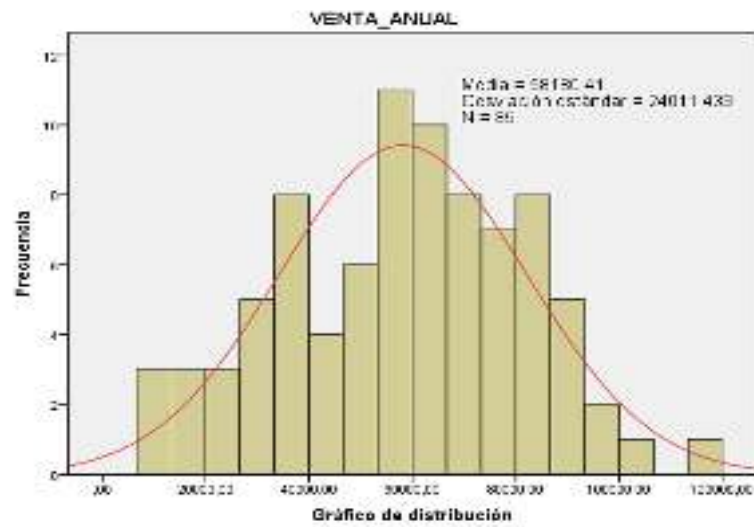
Tabla 6.9. EEF, L3, Región Pasco: Indicadores económicos de los negocios según estudio de evaluación

| Indicador                                | Línea base | Evaluación final |
|--|------------|------------------|
| Promedio de ventas anuales (S./año)      | 32,355.32  | 58,180.41        |
| Promedio de ventas mensuales (S./mes)    | 2,696.28   | 4,848.37         |
| Promedio de ganancias anuales (S./año)   | 19,277.49  | 31,611.08        |
| Promedio de ganancias mensuales (S./mes) | 1,606.46   | 2,634.26         |

Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía

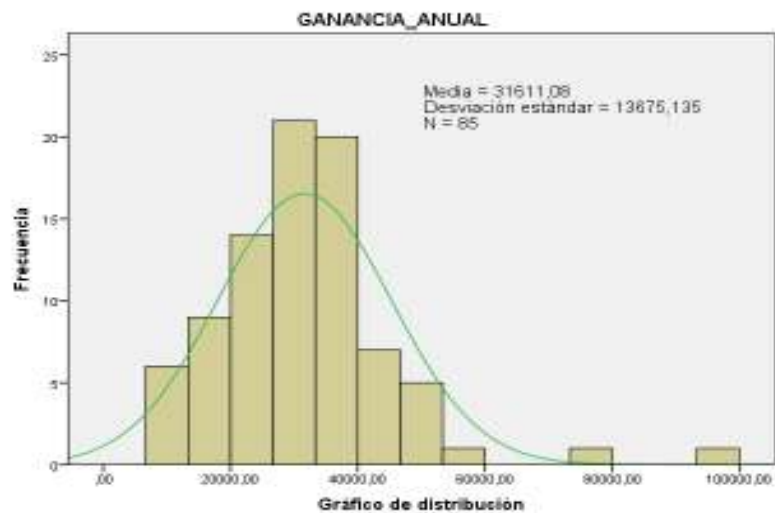
Tabla 6.5. EEF, L3, Región Pasco: Distribución de las ventas anuales



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía

Tabla 6.6. EEF, L3, Región Pasco: Distribución de las ganancias anuales



Fuente: Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

Elaboración: Diaconía

Relacionado a la vinculación del negocio con el mercado de factores, la participación de trabajadores permanentes es mínima o inexistente. El caso de eventuales y familiares toman en cada caso en promedio de 2 a 3 trabajadores, lo que significa que el propietario asume casi todas las funciones en el negocio.

De un análisis de la evaluación final y la línea de base no hay mucha variación en la participación de trabajadores en el negocio. Los negocios están generalmente financiados en 91.8% con sus recursos propios, 30.6% usa otros tipos de financiamiento, 23.5% con recursos de familiares /amigos, el 17.6% acude a préstamos de bancos. De la comparación de la evaluación final y línea de base, 30.6% más acceden a otras fuentes de financiamiento, los beneficiarios 18.9% más siguen acudiendo a sus recursos propios, 4.7% más acceden a sistema bancario, 4.7% menos acuden a recursos familiares/amigos.

**Tabla 6.10. EEF, L3, Región Pasco: Vinculación del negocio con el mercado de factores.**

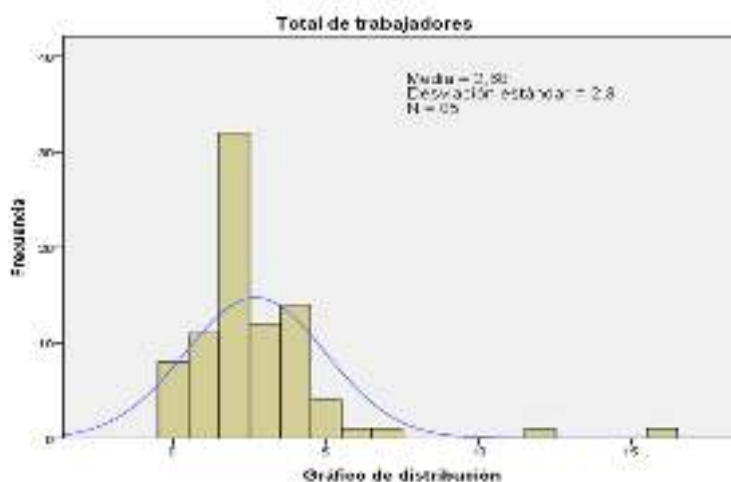
| Indicador   | Línea Base | Evaluación final |
|---|------------|------------------|
| Promedio de trabajadores                                      | 2.44       | 2.68             |
| Promedio de trabajadores eventuales                           | 1.19       | 2.55             |
| Promedio de trabajadores familiares                           | 1.14       | 0.08             |
| Pro   |            |                  |
| medio de TFNR   | 0.00       | 0.38             |
| Promedio de trabajadores no familiares                        | 0.00       | 2.13             |
| Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajador) | 14 730.08  | 25 525.50        |
| <b>Fuentes de financiamiento (en porcentaje)</b>              |            |                  |
| Recursos propios  | 72.9       | 91.8             |
| Recursos de familiares/amigos                                 | 28.2       | 23.5             |
| Préstamo de proveedores                                       | 3.5        | 3.5              |
| Préstamo de clientes  | 0.0        | 2.4              |
| Préstamo de Bancos  | 12.9       | 17.6             |
| Préstamo de Cajas Munic./Rurales                              | 3.5        | 4.7              |
| Préstamo de ONG   | 0.0        | 0.0              |
| Otro  | 0.0        | 30.6             |
| <b>Total (%)</b>  | <b>100</b> | <b>100</b>       |
| <b>Número de casos</b>  | <b>85</b>  | <b>85</b>        |

**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía



Tabla 6.7. EEF, L3, Región Pasco: Distribución del total de trabajadores



**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía

En la vinculación del negocio con el mercado de bienes:

Relacionado a, los principales clientes 76.5% de los negocios tiene como clientes a mayoristas, 15.3% a otros clientes, 14.1% a agentes/empresa exportadora.

De la comparación de EEF respecto a ELB el 14.1% más de los negocios tiene como cliente a agente/empresa exportadora, el 3.6% más de los negocios tienen como clientes a mayoristas.

**Procedencia de principales clientes**, el 75.0% de los principales clientes proceden de otras regiones y 35.7% de clientes son del distrito donde está ubicado el negocio.

De la comparación de EEF respecto a ELB 9.4% más siguen considerando que los principales clientes proceden del distrito donde el negocio está ubicado, y 8,6 más siguen considerando que sus clientes proceden de otras regiones

**De los criterios para determinar el precio de la producción**, el 36.4% determina el precio mediante el costo de producción, el 36.5% determina el precio de sus productos en función de los precios de sus competidores, y el 27.1% consideran que los precios se definen según lo que el cliente está dispuesto a pagar. Comparando con ELB los propietarios de los negocios, determinan el precio de sus productos en función al costo.

De la comparación de EEF respecto a ELB el 29.3% más utiliza los costos de producción para determinar el precio del producto, el 16.5% más determinan sus precios en función a los precios de los competidores, y 47% menos toma en cuenta para determinar el precio de sus productos. Esto se puede explicar que durante las capacitaciones del Plan de Negocios han valorado y aprendido a elaborar sus costos de producción, pero también toman en cuenta el precio de

los competidores y toman en cuenta menos los criterios en función a lo que el cliente está dispuesto a pagar.

**Tabla 6.11. EEF, L3, Región Pasco: elaborar sus costos de producción Vinculación del negocio con el mercado de bienes (en porcentaje)**

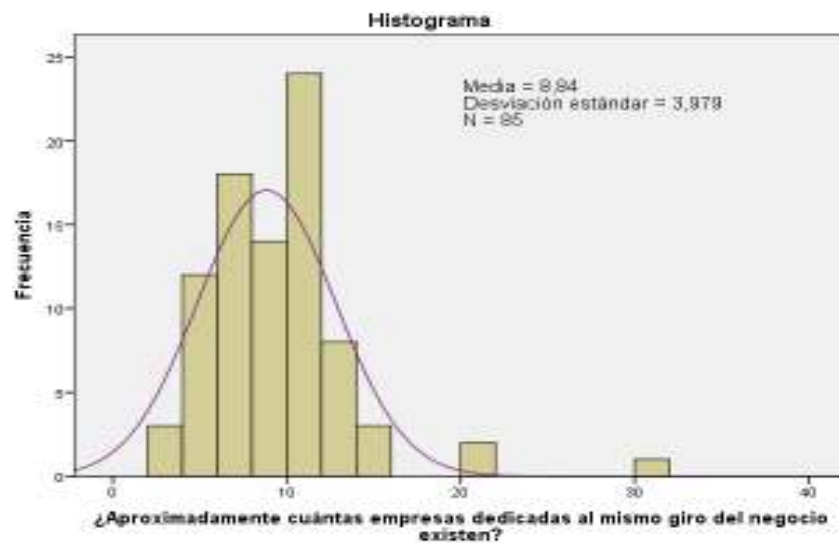
| Indicador   | Línea base   | Evaluación final |
|---|--------------|------------------|
| <b>Principales clientes</b>   |              |                  |
| Ambulantes  | 3.5          | 8.2              |
| Mayoristas  | 72.9         | 76.5             |
| Consumidores individuales   | 1.2          | 1.2              |
| Empresas de menos de 10 trabajadores                                | 0.0          | 1.2              |
| Empresas de más de 10 trabajadores                                  | 0.0          | 0.0              |
| Estado  | 0.0          | 0.0              |
| Agente/empresa exportadora  | 0.0          | 14.1             |
| Familiares/amigos/vecinos   | 3.5          | 7.1              |
| Otros   | 29.4         | 15.3             |
| <b>Total (%)</b>  | <b>100</b>   | <b>100</b>       |
| <b>Número de casos</b>  | <b>85</b>    | <b>85</b>        |
| <b>Procedencia de principales clientes</b>                          |              |                  |
| Distrito donde está ubicado el negocio                              | 10.6         | 35.7             |
| Provincia donde está ubicado el negocio (inc. alternativa anterior) | 23.5         | 3.6              |
| Región donde está ubicado el negocio                                | 1.2          | 1.2              |
| En otras regiones   | 68.2         | 75.0             |
| En el extranjero  | 0.0          | 0.0              |
| <b>Total (%)</b>  | <b>100.0</b> | <b>100.0</b>     |
| <b>Número de casos</b>  | <b>85</b>    | <b>85</b>        |
| <b>Criterios tomados para determinar el precio del producto</b>     |              |                  |
| Costos de producción  | 7.1          | 36.4             |
| Precios de los competidores   | 20.0         | 36.5             |
| Lo que el cliente está dispuesto a pagar                            | 74.1         | 27.1             |
| <b>Total (%)</b>  | <b>100.0</b> | <b>100.0</b>     |
| <b>Número de casos</b>  | <b>85</b>    | <b>85</b>        |

**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía

De los 85 casos, hay un promedio de entre 8 y 9 empresas que operan en la zona y en el mismo giro, pero muestra una variabilidad de 3.97, lo que significa lo heterogéneo que son los números de empresas que operan en la zona, en algunos lugares hay más empresas que en otras.

**Gráfico 6.8. EEF, L3, Región Pasco: Número de empresas que operan en la zona por giro del negocio**

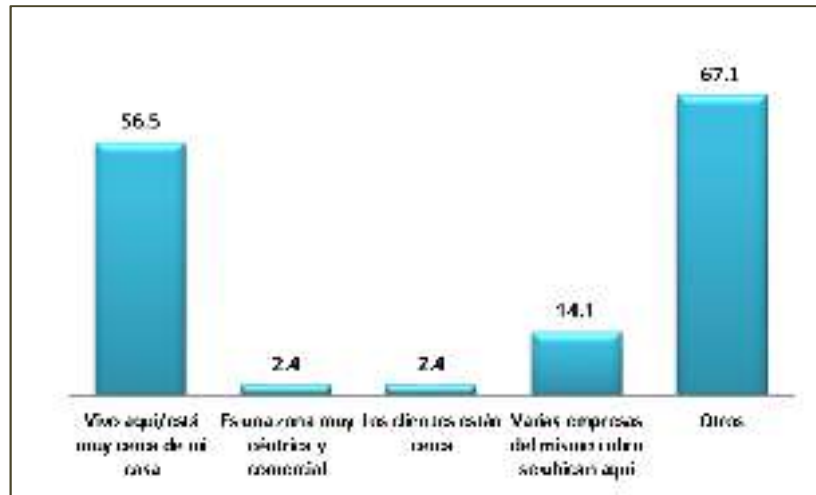


**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía

El 67.1% de las empresas que se encuentran ubicadas en otros lugares que son terrenos agrícolas donde cultivan y producen café y granadilla, 56.5% vive cerca de sus terrenos de cultivo, 14.1% mencionan que varias empresas del mismo rubro se encuentran ubican unas cerca de la otra (terrenos agrícolas), 2.4% consideran que es céntrica y comercial(terrenos agrícolas que tienen acceso más cerca a las carreteras y 2.4% los cliente están cerca, es decir los intermediarios (camioneros) para el caso de la gradilla van hasta los mismos terrenos agrícolas, llevan sus cajas para envasar, seleccionar y poner los precios según selección. En el caso del café el beneficiario después de cosechar procede al secado, guarda (especie de ahorro) y vende cuando considera conveniente (Los precios son mejores), ellos si buscan sus clientela fuera de la zona agrícola o a veces venden a acopiadores de cooperativas de café.

**Gráfico 6.8. EEF, L3, Región Pasco: Motivos por los que la empresa se encuentra ubicada en esa zona (en porcentaje)**

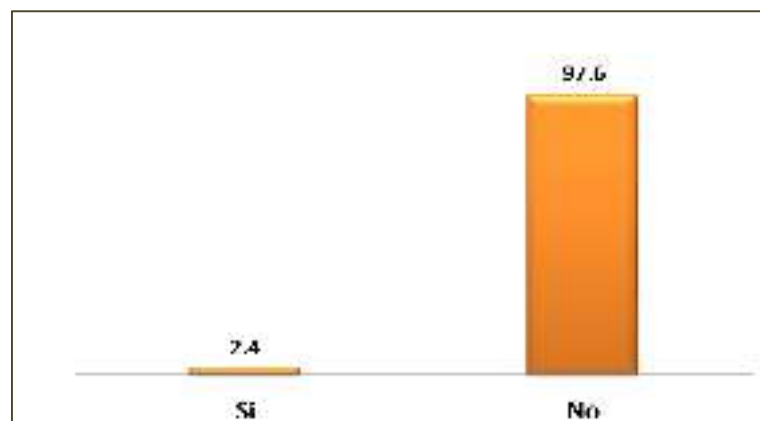


**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía

97.6% empresas no pertenecen a ningún tipo de organización/asociación/gremio empresarial, lo que dificulta acceder a ventajas para la empresa, así como para plantear estrategias para negociar de acuerdo a sus costos y perspectivas de ganancias, entre otras cosas que podrían significar mejores ventajas. Solo 2.4% de empresas pertenecen a alguna organización/asociación/gremio empresarial, de este grupo consideran que participar en una organización/asociación/gremio empresarial, es la capacitan en técnicas de producción, mejoran la producción, entre otros aspectos para la mejora de la empresa

**Gráfico 6.9. EEF, L3, Región Pasco: Empresas que pertenecen a una organización por giro de negocio (en porcentaje)**



**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía

El 78.8% de los beneficiarios culminaron la capacitación. De los motivos de no culminación de la capacitación: el 35.3% los horarios de la capacitación no le convenían, el 23.5% le impidió su trabajo, el 17.6% considera que el lugar de la

capacitación era muy lejos, el 11.8% le impidió sus estudios, y el 11.8% por problemas familiares.

De otro lado, el 78.8% de los beneficiarios elaboraron su plan de negocio, el 90.6% participó de los concursos para obtener capital semilla, el 55.3% obtuvo capital semilla, el 58.8% implementó su plan de negocios.

**Tabla 6.12. EEF, L3, Región Pasco: Acerca de la participación del beneficiario en el proyecto (en porcentaje)**

| <b>Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto</b>  | <b>Resultado</b> |
|--|------------------|
| <b>% de beneficiarios que culminó la capacitación</b>                | <b>78.8</b>      |
| <b>Motivos de no culminación de la capacitación</b>                  |                  |
| Mis estudios me lo impidieron  | 11.8             |
| Mi trabajo me lo impidió   | 23.5             |
| No me gustó la capacitación  | 0.0              |
| Los horarios de la capacitación no me convenían                      | 35.3             |
| El lugar de capacitación quedaba lejos                               | 17.6             |
| Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe            | 11.8             |
| <b>Total (%)</b>   | <b>100</b>       |
| <b>% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios</b>         | <b>78.8</b>      |
| <b>% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla</b> | <b>90.6</b>      |
| <b>% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla</b>              | <b>55.3</b>      |
| <b>% de beneficiarios que implemento su plan de negocios</b>         | <b>58.8</b>      |

**Fuente:** Ficha Socioeconómica y de Emprendimiento, Noviembre 2015

**Elaboración:** Diaconía

## 6.2. Comparación de los indicadores del ML con el ELB

|  | INDICADORES DEL ML   | INDICADORES DE LA ELB  | INDICADORES DE LA EEF  |
|--|--|--|--|
| <b>FINALIDAD DEL PROYECTO</b><br>Promover la mejora de la calidad de vida de hombres y mujeres jóvenes emprendedores en la provincia de Oxapampa - región Pasco  |  |  |  |
| <b>PROPOSITO</b><br>Desarrollo de competencias emprendedoras de hombres y mujeres jóvenes para fortalecer sus negocios rurales de producción de Café y Granadilla con demanda insatisfecha creciente en el distrito de Huanca bamba, provincia de Oxapampa de la región Pasco. |  |  |  |
| <b>COMPONENTES D EL PROYECTO</b>   |  |  |  |
| <b>Componente 1:</b><br>Focalizar, selección y registro, de jóvenes con negocio rurales en marcha en la producción de Café y Granadilla.   | <b>Indicadores</b><br>➤ 200 hombres y mujeres jóvenes son debidamente informados, focalizados y caracterizados aptitudinal y actitudinalmente identificando sus competencias emprendedoras al 2° mes del proyecto<br><br>➤ 150 negocios rurales en marcha de hombres y mujeres jóvenes son debidamente caracterizados y seleccionados al 3° mes del proyecto | ➤ De la identificación de beneficiarios se logró seleccionar a 200 hombres y mujeres productores de granadilla y café.<br><br>➤ 120 hombres y mujeres seleccionados, de los cuales 96 producen granadillas y 24 producen café. | 200 hombres y mujeres informados focalizados y caracterizados, aptitudinal y actitudinalmente identificando sus competencias emprendedoras<br><br>120 Negocios rurales en marcha de hombre y mujeres son debidamente caracterizados y seleccionados. |

|   | INDICADORES DEL ML   | INDICADORES DE LA ELB  | INDICADORES DE LA EEF   |
|---|--|--|---|
| <p><b>Componente 2:</b></p> <p>Capacitación en Planes de Negocio/mejora y Gestión Empresarial</p>                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 120 hombres y mujeres jóvenes han sido capacitados y asistidos técnicamente en elaboración de Planes de Negocio/mejora y Gestión Empresarial según Metodología de emprendimiento rural</li> <li>➤ 110 hombres y mujeres jóvenes han culminado satisfactoriamente la elaboración de sus Planes de Negocio/mejora en producción de café y granadilla según al 7° mes del proyecto</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Los resultados de la línea de base no evidencian este indicador.</li> <li>➤ Los resultados de la línea de base no evidencian este indicador.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 120 hombres y mujeres jóvenes capacitados y asistidos técnicamente en elaboración de Planes de Negocio/mejora y Gestión Empresarial.</li> <li>➤ 110 hombres y mujeres con Planes de Negocio/mejora en producción de café y granadilla</li> </ul>   |
| <p><b>Componente 3:</b></p> <p>Distribución y seguimiento del capital semilla y articulación al sistema financiero.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 01 TDR con especificaciones y requisitos básicos es elaborado consensuadamente y publicado para el concurso de Planes de Negocio/mejora para acceder al capital semilla al 6° mes del proyecto.</li> <li>➤ 110 Planes de Negocio/mejora son evaluados y calificados según los contenidos y creatividad en la exposición y son seleccionados en orden de prelación para recibir capital semilla al 8° mes del proyecto.</li> <li>➤ 30 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/ mejora evaluados acceden al cofinanciamiento de capital semilla en 1ra. Fase al 8° mes del proyecto.</li> <li>➤ 20 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/ mejora reajustados son evaluados y acceden al cofinanciamiento de capital semilla y 12 acceden al sistema financiero en 2da. Fase al 9° mes del proyecto.</li> <li>➤ 50 hombres y mujeres con negocios en marcha sobre Café y Granadilla, reciben formalmente S/. 3,200.00 cofinanciados con capital semilla al 11° mes del proyecto.</li> <li>➤ 50 hombres y mujeres con negocios viables que acceden a fondos del capital semilla,</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Los resultados de la línea de base no evidencian este indicador.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 01 documento de TDR para el concurso de Planes de Negocio/mejora para acceder al capital semilla.</li> <li>➤ 110 Planes de Negocio/mejora evaluados y calificados para recibir capital semilla.</li> <li>➤ 30 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/ mejora seleccionados</li> <li>➤ 20 hombres y mujeres jóvenes con Planes de Negocio/ mejora reajustados son evaluados y acceden al cofinanciamiento de capital semilla y 12 acceden al sistema financiero en 2da. Fase al 9° mes del proyecto.</li> <li>➤ 50 hombres y mujeres accedieron S/. 3,200.00 cofinanciados con capital semilla.</li> <li>➤ 50 hombres y mujeres con negocios viables que acceden a fondos del capital semilla, y ponen contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio.</li> </ul> |

|   | INDICADORES DEL ML   | INDICADORES DE LA ELB  | INDICADORES DE LA EEF   |
|---|--|--|---|
|   | <p>demonstran su compromiso con el proyecto al poner contrapartida no monetaria para fortalecer su negocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 12 jóvenes con Planes de Negocio/mejora aprobados que por razones presupuestales no lograron el acceso al capital semilla, son articulados al sistema financiero al 11 ° mes del proyecto.</li> </ul>   |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 12 jóvenes con Planes de Negocio/mejora articulados al sistema financiero (los que lograron semilla se insertaron a sist. financiero).</li> </ul>  |
| <p><b>Componente 4:</b></p> <p>Asistencia técnica para la implementación y ejecución de planes de Negocio/mejora.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 01 plan de capacitación con ECAS consensuado para la implementación y ejecución de Planes de Negocio/mejora al 11° mes del proyecto</li> <li>➤ 01 plan de asistencia técnica individual consensuado para la implementación y ejecución de Planes de Negocio/mejora al 11° mes del proyecto</li> <li>➤ 50 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento en la implementación de sus Planes de Negocio/mejora con capital semilla del 11° al 16° mes del proyecto</li> <li>➤ 12 hombres y mujeres jóvenes reciben acompañamiento en la implementación de sus Planes de Negocio/mejora con créditos financieros 11° al 16° mes del proyecto</li> <li>➤ 62 jóvenes con autoempleo generados y negocios rurales implementados son monitoreados del 16° al 17° mes del proyecto</li> <li>➤ 03 Alianzas estratégicas suscritas que den continuidad a los procesos iniciado con los jóvenes al 17° mes del proyecto</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Los resultados de la línea de base no evidencian este indicador.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 01 plan de capacitación grupal con ECAS para la implementación y ejecución de Planes de Negocio/mejora</li> <li>➤ 01 plan de asistencia técnica individual para la implementación y ejecución de Planes de Negocio/mejora</li> <li>➤ 50 hombres y mujeres jóvenes asistidos en la implementación de sus Planes de Negocio/mejora con capital semilla</li> <li>➤ 12 hombres y mujeres jóvenes asistidos en la implementación de sus Planes de Negocio/mejora con créditos financieros</li> <li>➤ 62 jóvenes con autoempleo generados y negocios rurales monitoreados</li> <li>➤ 03 Alianzas estratégicas suscritas para la continuidad a los procesos iniciado</li> </ul> |



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

#### **Pertinencia**

El proyecto muestra pertinencia y correlaciona a la demanda de empleo juvenil, este es un tema amplio que responde a los planes y políticas establecidos en los lineamientos de Política Nacional de Juventudes (DS N° 061-2005-PCM).

El perfil de competencias está dirigido a jóvenes de 18-29 años, con negocios iniciados o ideas de negocios, el perfil ocupacional en la región es la actividad agrícola en la zona rural de la Provincia de Oxapampa en la Región Pasco. Se ha contado con instituciones públicas que han brindado soporte técnico productivo para el proyecto.

Los objetivos, propósitos y los resultados, los indicadores propuestos han permitido medir los procesos de cambio como consecuencia de la intervención del proyecto.

#### **Eficacia**

Son varios factores los que definen el logro de los resultados, una de ellas es la selección de los beneficiarios, el desarrollo de las capacitación considerando estrategias metodológicas para poblaciones rurales con bajos niveles educativos, el asesoramiento de los jóvenes según niveles con ideas de negocio o negocios en marcha y el acompañamiento a los beneficiarios para la implementación de su negocio. De la evaluación realizada a este grupo de beneficiarios con negocios en marcha, tienen carencias en la gestión del negocio, a pesar del reporte positivo de sus ventas, requieren de temas especializados para articulación a nuevos mercados, implementación logística, manejos tributarios, acceso a información.

Por ser un grupo casi homogéneo (100% productores del sector agrícola), el proyecto se ha podido desarrollar en la totalidad de las actividades, se ha tenido un buen soporte técnico agrícola, con las oficinas descentralizadas del sector de agricultura y SENASA, pero ha faltado una mayor incidencia con el tema empresarial con temas más especializados.

El proceso de capacitación, requería de aplicar metodología más participativa y práctica que teórica. Los beneficiarios encuestados mencionan estar mejorando en sus negocios tanto en lo productivo como aspectos empresariales, pero refieren que quisieran aprender más sobre gestión de negocios, negociación, organización, manejo logístico para conservar adecuadamente sus productos. El proyecto ha aporta en el desarrollo de capacidades y ha generado expectativas de participar en otros proyectos o concursos de planes de negocios. De los resultados de la encuesta 78.8% culminaron con la capacitación, 78.8% elaboraron su plan de negocio y 55.3% obtuvo capital semilla, y 58.8% implementó su plan de negocios.

#### **Eficiencia**

La institución ejecutora, ha manejado adecuadamente los recursos para para administrar y ejecutar el proyecto, uno de los factores que ha ayudado en esta gestión es que se han identificado a beneficiarios de una zona geográfica con perfil más homogéneo en zona geográfica (rural), dedicados a un sector productivo (agrícola), se ha contado con aliados

estratégicos que han apoyado en el tema productivo y sanidad. Alguna dificultad por la coyuntura política de los comicios electorales municipales, cambios de nuevas autoridades locales.

Los aportes económicos comprometidos por las diferentes instituciones colaboradoras se hicieron efectivo, por lo tanto el presupuesto del proyecto fue de 701,559.68 nuevos soles, el cual tuvo una ejecución de gasto del 100%, los recursos fueron utilizados adecuadamente y desembolsados, según el avance de las actividades.

### **Sostenibilidad**

Las condiciones de sostenibilidad para articular a este grupo de beneficiarios en otros espacios que apoyen en la mejora y fortalecimiento de sus negocios son muy relativos, las instituciones estatales como los representantes de empleo y los gobiernos locales específicamente del áreas de desarrollo económico, no se comprometen o realizan acciones sinérgicas para impulsar proyectos con jóvenes, de las entrevistas realizadas a los diferentes actores importantes para este sector se muestran muy desarticulados a pesar de las políticas que se promueven para fomentar el empleo juvenil, sobre todo referente a que deben incidir en la vocación productiva de la zona, para evitar que los jóvenes migren a otras zonas diferente a sus costumbres y que a la larga generan problemas sociales.

## **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones:**

- Se focalizaron y seleccionaron jóvenes con negocios rurales en marcha en cultivos de café y granadilla en la zona rural de Huancabamba en la Provincia de Oxapampa.
- Los beneficiarios del proyecto, el 43.5%, tienen un nivel de educación secundario, los que estudian cursos cortos son el 15.3% cifra menor con respecto a la línea de base
- El 100% de los beneficiarios trabajan, de los cuales el 89.4% son independientes el 10.6% son dependientes.
- Los clientes de los negocios el 76.5% son mayorista que proviene de la región Lima.
- El propietario asume casi todas las funciones del negocio, por que cuenta esporádicamente con 2 o 3 trabajadores eventuales.
- Reportan altas ventas de una comparación del resultado de la línea de base y evaluación final, pero no consideran varios aspectos de los costos, aparentemente ganan bien, aunque conocen bien la parte productiva.
- Ningún negocio esta formalizado, toda la producción se vende en chacra y el precio está condicionado al intermediario, no gestionan adecuadamente su negocio, el 97.6% no pertenecen a ninguna asociación o gremio empresarial.
- Se desarrollaron competencias emprendedoras de hombres y mujeres para fortalecer sus negocios rurales en los cultivos de café y granadilla, mediante la elaboración de sus planes de negocios en 78.8%.
- Consolidaron sus planes de negocios con el cofinanciamiento de capital semilla con un resultado de 55.3% y crédito del sistema financiero.

**Recomendaciones:**

- La capacitación para poblaciones rurales, debe ser desarrollado con contenidos sencillos, secuenciales y hacer referencia a la localidad (productos, costumbres), gráficos que reflejen aspectos culturales, género (en los gráficos figuras de hombres y mujeres de la zona), además debe contener ejercicios de aspectos financieros que sean sencillos para que adopten la lógica del manejo empresarial
- Para poblaciones rurales se debería trabajar con un facilitador (no un capacitador) que utilice técnicas y metodologías participativas y que trabaje con materiales visuales (papelotes, plumones, cartulinas, etc.), aplicación de ejercicios que motive el trabajo en equipo y solidario.
- Los EEF se deberían realizar en el último mes de gestión del proyecto, para así tener mejor información de la gestión del proyecto, conocer más de los beneficiarios para poderlos ubicar y aplicar las encuestas.
- Las instituciones ejecutoras durante el proceso, deberían estar gestionando o articulando otras acciones complementarias que ayuden a la sostenibilidad del proyecto

**8. REFERENCIAS**

- Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural – SEPAR, Propuesta técnica y económica de la Línea 3.
- Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural – SEPAR, ficha técnica del proyecto “Desarrollo de competencias emprendedoras para fortalecer pequeños negocios rurales de población joven vulnerable - Región Pasco – Oxapampa”,
- Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural – POA reformulado del proyecto SEPAR.
- Manual y cartilla de elaboración de Plan de Negocios.

**9. ANEXOS****9.1 Encuesta aplicada a beneficiarios****9.2 Base de datos****9.3 Cuadros de salida****9.4 Lista de personas encuestadas****9.5 Lista de personas entrevistadas****9.6 Evaluación a IE – Anexo 3A****9.7 Entrevista al MTPE - Anexo 3B****9.8 Entrevista Instituciones aliadas - Agencia Agraria Oxapampa****9.9 Entrevista Instituciones aliadas - Municipalidad de Huancabamba****9.10 Entrevista Instituciones aliadas - SENASA****9.11 Panel fotográfico**